

个人养老金制度实施三周年:

公募整装再出发 多维度破局“成长的烦恼”

□本报记者 张凌之

“个人养老金制度实施三年,我每年都将1.2万元的额度存入个人养老金账户并投资了一些公募基金产品,这几年市场震荡,并没有太关注,最近有空一看,居然已经赚了近1万元。”

这是一位个人养老金投资者的故事。故事的背后,是个人养老金制度实施三周年交出的成绩单:制度框架基本完善,人群覆盖初具规模,产品体系不断丰富。其中,个人养老金基金产品规模和业绩“双丰收”——Y份额规模超150亿元,97%以上的产品成立以来实现正收益,显示出“长钱长投”的魅力。

这份成绩单的取得,离不开公募基金公司的多维进阶与深耕细作。三年来,在产品端,从单一的养老FOF扩展到策略多元的“产品货架”,覆盖不同风险偏好的投资者;在投研端,构建起工业化、流程化的投研体系,追求长期稳健回报;在服务端,从单向营销转向全生命周期的温暖陪伴,致力于成为投资者养老路上的“同行者”。

站在三周年的新起点,“开户热、缴费冷、投资少”的现实瓶颈依然待解,制度推广正从“良好开局”迈向“高质量发展”的深水区。行业各方已凝聚共识,期待通过拓宽税优覆盖面、提升账户便捷性、丰富产品供给等顶层设计优化,共同破局。面向未来,基金公司整装再出发,希望以更专业的投资能力、更创新的产品布局和更智慧的陪伴服务,助力个人养老金制度行稳致远。



视觉中国图片

交出亮眼成绩单

作为中国养老保险体系“第三支柱”的重要制度安排,个人养老金制度实施三年来,整体上取得了“快速起步、初具规模”的成绩。

近三年来个人养老金参与人数快速攀升。人力资源和社会保障部数据显示,自2022年11月个人养老金制度试点以来,截至2024年11月末,全国个人养老金账户开户人数已达7279万人。2024年12月,个人养老金制度从36个先行试点城市(地区)推开至全国。

在制度框架基本完善,人群覆盖初具规模的基础上,个人养老金产品数量大幅增长,产品体系也不断丰富。国家社会保险公共服务平

台数据显示,自2022年11月启动个人养老金制度以来,截至2025年11月23日,目前共有四类产品纳入个人养老金产品目录,总数达1245只,较2025年二季度末增加185只。在纳入个人养老金产品目录的四类产品中,储蓄类产品数量最多,有466只,主要以银行存款形式存在;保险类产品数量合计437只,涵盖年金保险、两全保险、专属商业养老保险三类;基金类产品包括FOF基金与指数基金,为305只;理财产品数量合计37只,一般采用固收类低风险为主的多元资产配置策略。从种类来看,基本覆盖了不同风险偏好、不同投资期限

的养老投资需求。

作为个人养老金产品的重要品类,个人养老金基金产品和规模业绩取得了“双丰收”。Wind数据显示,截至2025年9月30日,全市场共有301款个人养老金基金产品(Y份额),Y份额合计管理规模151.11亿元,较2024年底增长65%。其中,指数基金Y份额的规模增速亮眼,较2024年底有超7倍的增长。截至11月23日,97%以上的个人养老金基金产品成立以来均实现了正收益。

个人养老金基金产品持有人数量也快速增长,Wind数据显示,截至2025年上半年

末,全市场养老金持有人户数达166.24万户,较2022年末的38.76万户出现大幅度增长。从基金管理人角度看,截至2025年三季度末,7家公募机构旗下养老金Y份额管理规模均突破10亿元,相比2025年初新增3家。

长期投资理念也在逐步普及。“个人养老金封闭运作的制度设计有效引导参加人进行长期投资,在提供税收优惠的同时,也潜移默化地培养了公众的长期养老储蓄意识,对推动中长期资金入市有着积极的助力作用。”交银基金相关业务负责人表示。

基金公司多维进阶

策略”,致力于通过深度研究和主动管理实现“阿尔法+贝塔双轮驱动”,为个人养老金获取可持续的超额回报。

产品层面,最显著的变化是从单一的养老目标FOF产品,扩展至涵盖FOF与指数基金的多元货架。在个人养老金推行初期,如建信基金、华泰柏瑞基金、交银施罗德基金等均重点布局了目标风险与目标日期型FOF产品,以满足不同风险偏好和退休年龄人群的需求。

随着制度推广,指数基金被纳入个人养老金目录,产品供给迎来大扩容。华夏基金搭建了风格梯度清晰的产品线,其跟踪“双创”指数、中证500等宽基指数的ETF联接Y份额为投资者提供了多元化的投资品种。华泰柏瑞基金迅速布局了追踪红利低波、沪深300、中证A500等多元指数的Y份额基金,构建起“策略多元、风险分层”的养老产品矩阵。建信基金、

交银施罗德基金也推动了以中证500、创业板50、红利低波类指数为标的的指数基金入选,为投资者提供了更多低成本参与资本市场的的新渠道。

此外,各基金公司的营销与投教活动已从单向的产品宣传,转向高频、多元的长期陪伴,并精准触达年轻群体。建信基金推出了“以终为始”的FOF配置方案和“步步为赢”的指数产品投资方案,旨在为投资者提供产品使用说明书,将服务做细做实。中欧基金连续数年开展养老投教主题月,线上打造养老专区,线下走进辰山植物园等年轻亲子场景,用“超长假期”等生动概念与年轻人同频沟通。

华夏基金积极探索养老投教服务和相应的解决方案。并在投研端和投教陪伴端提供多元化的养老服务,一方面,探索为客户提供一站式的养老金融解决方案;另一方面,注重从用户真

实需求出发,打造横纵结合、线上+线下贯通的立体式养老服务生态。例如,线上构建“养老Y星球”投教阵地,提供养老计算器、养老ID卡测试等工具;线下举办高峰论坛,并邀请跨领域博主组成“养老唤醒官”贴近大众。

天弘基金提出以“识别个人风险承受能力”为核心的养老长期投资理念。通过深入调研,识别不同人群在养老意识、认知与投资层面的差异,开展分层分类投教:面向高校学生侧重养老规划与长期权益投资;面向在职人员提供从入门到进阶的实用知识;面向临退休人群则强调稳健投资与防诈骗宣传。

总体而言,个人养老金制度实施的三年,是公募基金行业在养老金融领域深耕细作、全面提升的三年。各家基金公司正从产品提供商向综合养老服务解决方案提供者转型,共同助力国民“老有所养”的美好愿景。

迈向高质量发展之路

外,产品同质化、投资者选品难、跨机构服务协同不畅等问题,成为了制度深化发展的拦路虎。

展望未来,基金行业普遍期待个人养老金能突破当前瓶颈,在未来三年实现从“良好开局”到“高质量发展”的跨越。为实现这一愿景,各家基金公司从政策、产品、服务等多维度提出了富有建设性的建议。

在顶层制度设计上,拓宽受益面成为共识。华泰柏瑞基金建议,适时提高或动态调整缴费上限并探索差异化税优政策;交银施罗德基金则创新性地建议,在现有税收递延(EET)的基础上,同步引入TEE(缴费纳税、投资收益免税、领取免税)税收优惠模式,以覆盖更广泛收

人群体;兴证全球基金建议,需考虑面向边际税率低于10%的广大人群提供其他优惠政策。同时,提升账户便利性至关重要。中欧基金建议引入“一键开户、一键缴存、默认投资机制”等,极大优化参与体验。

在产品与服务优化上,丰富供给、提升吸引力是关键。华泰柏瑞基金呼吁大力推广能带来良好持有体验的“标杆品种”,并优化产品纳入与退出机制。建信基金则希望扩充养老FOF的投资范围,纳入衍生品、REITs等以丰富策略。在投教协同上,交银施罗德基金建议行业应形成投教合力,有效提升个人养老金制度宣传推广的影响力和覆盖面。

面对时代的召唤与投资者的托付,基金公

司已整装再出发。建信基金规划了“夯实基础、拓展工具、前瞻创新”的产品布局路径,致力于构建服务全生命周期的产品矩阵。华夏基金相关业务负责人表示:“将深度参与国家养老金融的制度建设和投资管理,打造全品类养老金融产品矩阵,并打造全生命周期的养老投教生态圈。”兴证全球基金则将养老投资视为战略业务,将勤勉尽责地管理现有产品,并持续在产品创新上深耕拓展。

站在三周年的新起点上,公募基金行业将以更大的决心、更专业的能力和更温暖的陪伴,投身于这场关乎国民长治久安的事业,共同推动个人养老金制度行稳致远,助力亿万国人绘就“老有所养”的安稳图景。