

毕马威：中国养老金融市场亟待发力

随着中国老龄人口的不断增多，“银发产业”中的养老金融市场逐渐成为各方关注的焦点。有数据显示，中国 2015 年 60 周岁及以上人口达到 2.21 亿人，2011~2015 年期间平均每年增长老年人 887 万人。伴随着中国老年人口结构和多层次服务需求的变化，使以个体家庭为主的传统养老方式难以持续。在如何化解养老服务的刚性需求与资金投入压力的难题之下，持续完善养老金保障体系和养老金融产品的创新显得尤为重要。

毕马威分析显示，目前中国超过一半的多元化养老支出由个人或家庭承担，该传统模式随着独生子女政策带来的“421 家庭结构”而变得越来越难以实现，建立一个多层次的养老支付保障体系，使基本养老保险、企业年金以及商业养老保险作为多层次养老支付保障的做法值得借鉴。毕马威预计，随着养老金改革的深化，未来 10 年中国养老金总规模的年化平均增速将超过 15%，到 2025 年总规模有望达到 45 万亿元，占 GDP 的 45% 左右。从世界范围看，截至 2013 年底，OECD 国家的公共养老金储备规模占到了 GDP 比例的 18.3%，而我国的这一比例只有 7%。

随着中国养老保障体系的进一步完善和相关政策的陆续出台，各金融机构在养老金融产品创新和建设方面进行了多角度和深层次的探讨和思考。6 月 21 日，毕马威发布的《中国养老金发展的战略趋势探讨》报告重点探讨了建设多层次（三支柱）的养老金保障体系，以应对中国目前相对匮乏的养老服务的核心建设问题。毕马威认为，经过长期的发展和建设，中国的三支柱养老保障体系正在逐渐变得清晰。具体而言，第一支柱包括基本养老保险及其储备基金；第二支柱作为补充养老金，包括企业年金和职业年金；第三支柱则是个人商业养老保险。其中，第二支柱企业年金在过去 10 年的年化增速达到了 30%，是三个支柱中最高的，但规模仍然最小，只覆盖了城镇就业人数的 5.7%。针对第二支柱的发展，毕马威金融战略咨询总监张浩川认为，现有的企业年金牌照持有人缺乏开展新业务需要的手段和资源，牌照的稀缺也限制了这一市场的发展速度。如何通过顶层设计重新激发第二支柱市场的增长，是摆在全行业面前的挑战。

毕马威建议，与基本养老保险和企业年金发展类似的是，商业养老保险的市场化程度也需要进一步提高。针对目前中国的商业养老保险渗透率低、发展相对较为缓慢的情况，毕马威中国养老金行业合伙人叶成森给出建议，包括配套政策激励，参与者调整业务战略、优化产品设计并加大渠道投入等。此外，毕马威认为，养老金产品的设计也有广阔的发展空间。无论是商业保险公司、社保基金的外部资产管理人，还是专业的养老金公司，都可以结合目前中国养老保障体系的特征，对养老产品的目标客户群和需求做更详细的分析，开发出能够发挥第三支柱保障作用的养老保险产品。

有经济学家表示，总的来说，我国养老金融产品匮乏，更缺乏针对老年人的产品创新，我国目前的养老金融产品和服务体系相对于发达国家还很单薄。在家庭护理功能明显下降、老龄化加剧的压力下，老年人的护理已经成为我国一个较为重要的社会问题且存在多处金融空白。因此，从这个角度而言，我国未来养老金融领域在产品和服务方式上的创新空间将十分巨大。