

个人养老金满三岁了 金融机构要从“重开户”变为“重服务” “圈地”之后要精耕细作

产品不断扩容

所谓个人养老金,是指基本养老保险企业及职业年金之外的一种补充养老保险,通俗地讲,这是大家为自己存的“专门用来退休之后用”的一笔养老钱,每年最多(为以后退休)存进1.2万元。

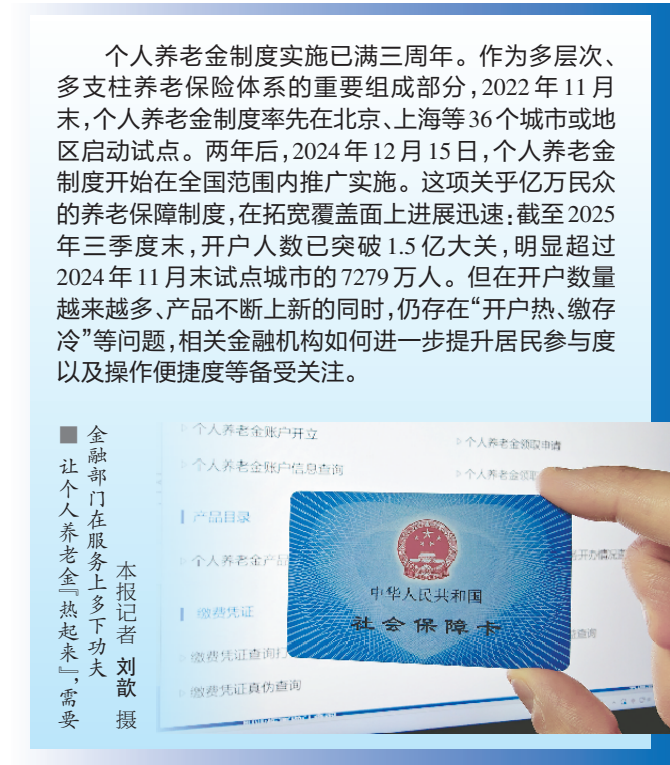
从初期在36个城市(地区)先行试点到去年底推行至全国,个人养老金制度已触达千万户家庭,且其产品体系也在不断丰富。相关数据显示,目前共有四类产品纳入个人养老金产品目录,总数达1245只,较2025年二季度末增加185只。在纳入个人养老金产品目录的四类产品中,储蓄类产品数量最多,有466只,主要以银行存款形式存在;保险类产品数量合计437只,涵盖年金保险、两全保险、专属商业养老保险三类;基金类产品包括FOF基金与指数基金,为305只;理财类产品数量合计37只,一般采用固收类低风险为主的多元资产配置策略。从种类来看,基本覆盖了不同风险偏好、不同投资期限的养老投资需求。

从收益表现来看,据Wind数据,自成立以来,305只具可查收益的基金产品中,共有296只产品实现正收益,其中200只收益超过10%,进一步统计,4只产品成立以来收益超过50%,20只产品收益处于30%到50%之间。以年化收益来看,234只基金超过3%,其中46只基金收益率超过20%。

同质化较严重

尽管个人养老金制度取得阶段性成果,但在推广和实施中仍面临“开户热、缴存冷”等问题,“超市琳琅满目,顾客只逛不买”的状态仍旧存在,从这个角度来看,其未来发展仍任重道远。市民霍先生告诉记者,当初看了密集的宣传推介就开了户,但其实对它到底是怎么操作的并不清楚,也没往账户里存过钱。

那么,为何客户不愿意缴存足额的个人养老金呢?一位业内人士指出:“一是市场供给的问题,尽



管产品数量众多,但同质化问题较为严重,许多产品并未能突出差异化的投资价值,投资者无法找到真正符合自己需求的产品;二是投资者认知问题,当前不少的投资者还缺乏养老投资的长远规划,不少人持观望态度。”

资深管理专家、高级经济师董鹏认为,银行前期粗放式开户导致大量账户闲置,后续可从多方面改善。一方面要精准营销,基于客户画像提供个性化养老规划建议,增强客户对个人养老金的认同感;另一方面优化产品,丰富产品类型、提升收益稳定性,满足不同客户的风险收益要求,同时加强售后跟踪服务,增强客户黏性。招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼建议,财政税务部门、金融管理部门应该在税收优惠、产品准入等方面采取更多的支持政策。例如,对个人养老金产品实施税收递延政策后,整体税率还可以进一步降低;对年收入6万元以下

的人群,通过个人养老金账户投资如何享受税收优惠还应进一步采取措施。

细节上下功夫

除了上述原因,个人养老金流动性限制也是不少人对个人养老金犹疑的原因之一。由于个人养老金账户中的资金通常在退休前无法灵活取用,很多人对“资金封闭”产生顾虑,所以他们虽然开户,但未能持续缴存。这种担忧在年轻群体中尤为突出,他们更倾向于关注短期的资金流动性。而对中老年群体而言,这笔资金能否提取方便则成了关注的焦点。

市民叶先生最近就遇到提取难的问题。“三年前,个人养老金制度推出,临近退休的我一买就是三年。如今,一晃三年时间到了,我的首笔养老金定期也在最近到期,我打开手机银行,试图把它取出,结果却是大费周章。”叶先生介绍,自己的首笔养老金定期到期以后,自己

试图将这笔钱从养老金账户转到同名的银行卡,但过程颇为周折。叶先生回忆,进入提取的操作界面后发现,这笔活期有三种取出途径:按月支取、一次性支取和按次支取,他选择“一次性支取”,但到最后“提交确认”环节出现“产品持仓不为空,无法发起一次性支取”的提示,连着操作几次都是如此。“虽然在银行工作人员和自己的研究下,通过按次支取的办法解决了问题,但还是没想到取个钱会遇到阻碍。”叶先生感慨地说:“设计者不要过于迷恋数据、模型和算法,让好事情更多一点亲民的温度,如有Bug或纰漏应及时打补丁完善。”

根据相关政策可查询到,目前,以下几种情况可以提取个人养老金:一是达到领取基本养老金年龄;二是完全丧失劳动能力;三是出国(境)定居;四是重大医疗支出:申请之日起前12个月内,本人或配偶、未成年子女发生的与基本医保相关的医药费用支出,扣除医保报销后个人负担(医保目录范围内自付部分)累计超过本省上一年度居民人均可支配收入;五是长期失业:申请之日前2年内领取失业保险金累计达到12个月;六是低保家庭:正在领取城乡最低生活保障金。

董鹏表示,当前银行服务的便捷性短板集中于三点:一是开户、产品购买、领取流程割裂,跨平台操作繁杂;二是税收抵扣手续复杂,削弱制度吸引力;三是退休金领取设计僵化,缺乏紧急用款等灵活支取机制。他建议,金融机构应推动“无感化”服务:通过税务与金融系统数据互通,实现抵扣自动申报;整合开户、投顾、领取于统一界面,并预设“默认投资组合”简化决策;同时探索部分提前领取规则(如医疗、教育等特殊场景),平衡流动性与长期性。便利性的本质是降低制度“摩擦成本”,让养老储蓄像日常支付一样自然嵌入生活。还有业内人士指出,金融机构需从“重开户”转向“重服务”,通过提升便利性、透明度和个性化水平,推动个人养老金制度真正惠及民众养老需求。 本报记者 杨硕

本周进入12月份,A股表现非常平淡,依靠周五午后金融股拉升大盘翻红,上证指数和深证成指、创业板指数周K线收阳,但个股本周上涨股票数量不到半数,总体上比较平淡,热点也不突出。周五上市的热门股摩尔线程虽然成为今年最赚钱的新股,但高开低走,没能带动科技股走强。

上证指数周一延续上周反弹继续冲高,以全天几乎最高点3914.01点报收,收复3900点大关,但情况到了周二却出现反转,失守3900点大关,随后几天都是小幅下跌,日K线“三连阴”。而周五走势有点特别,上午,万众瞩目的摩尔线程上市,开盘价高达650元,较114.28元的发行价大涨535.72元,涨幅高达469%,中一签收益超过26万元,成为今年最赚钱的新股。然而,开盘后略微冲高就被巨大的抛盘打压,股价走低,全天基本上在开盘价之下,最低跌至556元,最终报收600.5元。摩尔线程股价“先扬后抑”,也打压了科技股走势,大盘上午走势非常平淡,没想到下午大盘突然被拉起,带领大盘冲高的是金融股,主要是保险和券商,上证指数很快就冲过3900点,最终报收3902.81点。这样,上证指数周K线变成小阳线,本周微涨0.37%。虽然周K线“两连阳”,但本周总体还是很平淡的。

深证成指周五拉升后上涨1%最终报收13147.68点,回升到周一收盘位,周K线收出小阳线,本周上涨1.26%。创业板指数周五拉升后收复3100点大关报收3109.3点,本周上涨1.86%。依靠周五午后的反攻,主要指数周K线均是“两连阳”,但总体上本周市场比较平淡,这一点从个股表现可以看出,指数本周收阳,但上涨股票只有2200只,不到半数。

本周大盘能够翻红,金融股做出重要贡献,中证金融指数本周上涨0.4%,金融股主要靠保险和券商,保险主题指数周五涨幅超过4%,本周涨幅3.8%。证券公司指数本周上涨1.2%。但中证银行指数本周下跌1.1%,导致中证金融指数本周涨幅不是很大。

这就是目前市场的“跷跷板”结构性行情,今年以来,金融股中三大板块——银行、保险、券商,很少有一起上涨的时候,同样也很少一起下跌,这种不同步导致大盘涨的时候不会涨幅很大,跌的时候也不会跌幅很大。本周科技股倒是小幅上涨,中证信息指数本周上涨1.26%,周K线2连阳,虽然本周是上涨的,但涨幅很温和,和三季度大幅上涨走势差异很大,这也是大盘进入四季度后很难大涨的原因。截至本周五,今年四季度K线,只有上证指数是微涨的小阳线,深证成指和创业板指数都是阴线。科创50指数走势更差,本周周K线是小阴线,四季度则是大阴线,截至本周五,四季度下跌11%。

显然,经过三季度大幅上涨后,四季度总体是消化盘整的格局,只有上证指数依靠金融股的上涨能够收阳,但幅度也很小,其他指数大部分以回调为主。今年剩下的时间已经不多,目前这种平淡的格局可能会维持到年底。上涨难,大幅下跌可能性也不大,现在重要的是考虑明年的操作策略。 连建明

饿了么App正式焕新为淘宝闪购 价格战成过往 价值竞争已来

经过半年快速增长后,淘宝闪购迈出重要步伐。昨天,其官方正式宣布:即日起饿了么App在更新至最新版本后,全面焕新为淘宝闪购。

昨天,记者在各应用商店搜索关键词“饿了么”,搜到的结果均变成“淘宝闪购-饿了么全面更新”。“更新是为了更好,更好也激励我们常新。”淘宝闪购客服人员表示,“这是饿了么多年沉淀的服务和履约能力、产品技术、用户信任与组织韧性的全面检验和焕新升级,由此将更深度融入阿里集团‘大消费平台’战略,释放更大价值,在服务用户、商家、骑士的道路上迈出更

关键的一步。”

今年5月,淘宝闪购正式成为淘宝App首页一级入口。融合淘宝、饿了么的优势资源与能力,在过去半年内,淘宝闪购日订单峰值达1.2亿单,8月的周日均订单达8000万单,整体月度交易用户数突破3亿,并直接带动手淘DAU(日活跃用户)同比增长20%。

最新一季阿里财报显示,淘宝闪购在经历快速的规模化增长后,已来到精细化运营的新阶段。在2025年7月至9月间,即时零售业务收入增长迅猛、年同比增长60%;9月以来,在保持住市场规模的同时,即时零售业务单位经济效

益也快速实现显著改善。

此次饿了么App焕新,被视为阿里集团继续投入大消费和服务电商赛道的重要信号。在近期财报电话会上,阿里巴巴管理层也强调:淘宝闪购在第一阶段完成规模快速扩张,第二阶段的经济效益优化符合预期,这为外卖业务长期可持续发展奠定了基础,也增加在即时零售长期投入的决心。

在业内分析看来,此次品牌焕新发布,不只是平台顺应当下消费趋势变化进行的主动升级举措,未来或将进一步带来商业范式和市场格局的新变革。QuestMobile认为,品牌焕新后将进一步助力平台

从外卖转向全场景、全品类的即时零售,更为品牌商家开启新的增长通道。

零售电商行业专家庄帅分析,饿了么品牌全面焕新至淘宝闪购,意味着阿里对即时零售市场资源投入更集中,战略目标更清晰、业务协同也更为高效。庄帅表示,单纯的价格战已成过去式,以品质和服务为核心的价值竞争、生态竞争正在成为行业关注的焦点,行业竞争格局和平台间的竞争方式也将进入一个新的阶段。“二合一”后的淘宝闪购,在流量、用户、供给和履约四个方面的竞争优势愈加凸显。 本报记者 金志刚