

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”的一笔养老金，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

个人养老金制度实施已满三周年。作为多层次、多支柱养老保险体系的重要组成部分，2022年11月末，个人养老金制度率先在北京、上海等36个城市或地区启动试点。两年后，2024年12月15日，个人养老金制度开始在全国范围内推广实施。这项关乎亿万民众的养老保障制度，在拓宽覆盖面上进展迅速：截至2025年三季度末，开户人数已突破1.5亿大关，明显超过2024年11月末试点城市的7279万人。但在开户数量越来越多、产品不断上新的同时，仍存在“开户热、缴存冷”等问题，相关金融机构如何进一步提升居民参与度以及操作便捷度等备受关注。

■ 金融部门在服务上多下功夫，需要

本报记者 刘歆 摄



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森建议，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。

本月A股平淡开局

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

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