



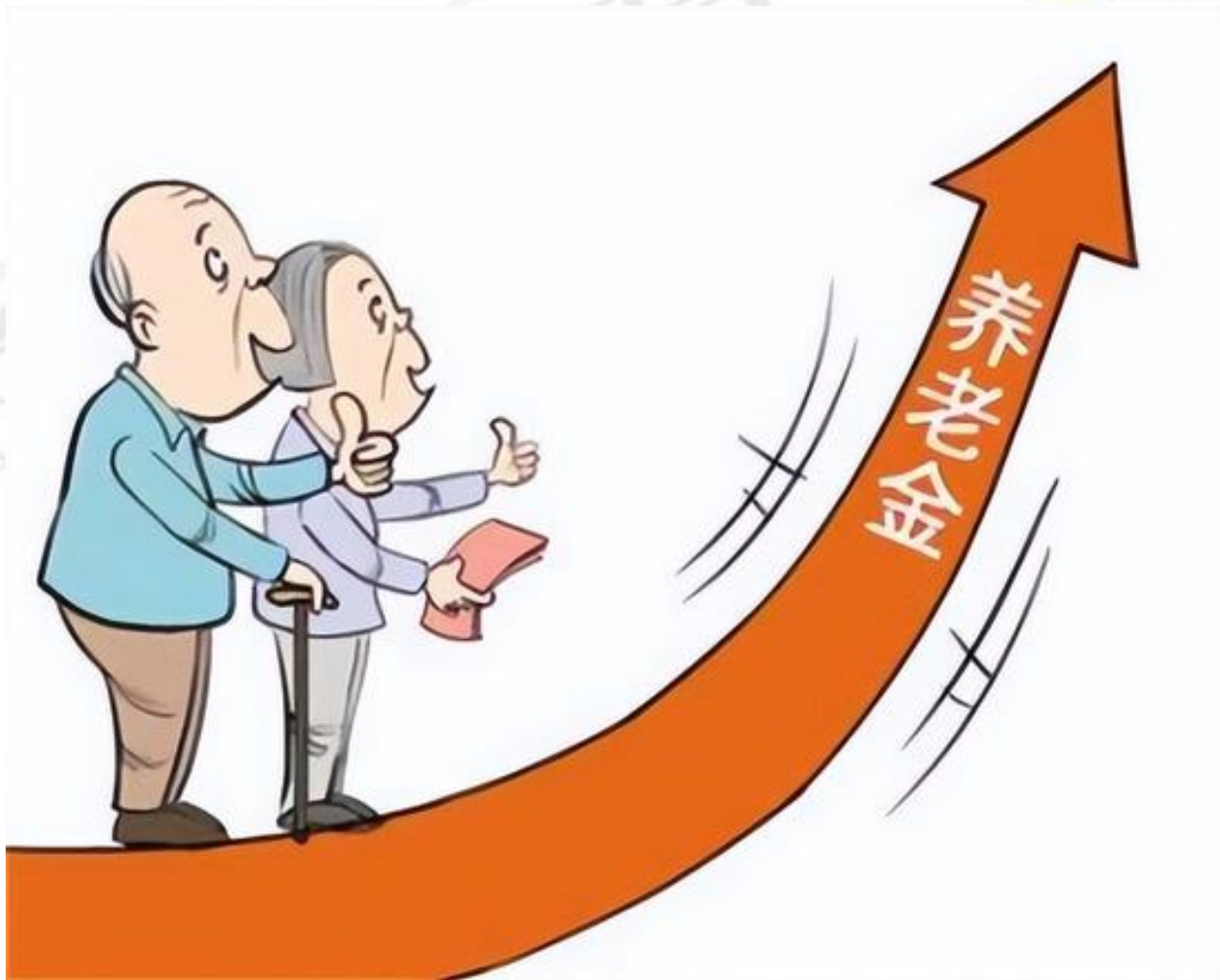
泰康保险集团总裁刘挺军： 保险行业如何应对长寿时代的 挑战？



近日，中国财富管理 50 人论坛财富管理专委会举办“个人养老金三支柱发展策略研讨会”，泰康保险集团总裁兼首席运营官刘挺军出席会议并发言。刘挺军就长寿时代投资模式变化及行业当前所面临的挑战进行讨论分析，并从狭义与广义两个层面分享了泰康集团对个人养老金业务的体会。刘挺军建议，在后续政策落地过程中，应将税收优惠上限与缴费上限进行区分，打通第二支柱与第三支柱个人养老金账户，并做好养老保险产品与养老医疗服务的衔接。

一、长寿时代的来临将重塑我国养老保障模式

随着我国社会进入长寿时代，养老保障第三支柱的加速发展是大势所趋。我国人口情况正呈现出低生育率、低死亡率、寿命延长、年龄结构“倒金字塔”化的趋势，这种情况与过去人们熟知的“老龄化社会”概念不同，主要有以下两个显著特征：第一，这种人口结构将在相当长一段时间内保持均衡，且这一趋势很难被逆转；第二，人口寿命延长，随之而来的便是老年人长期带病生存的事实，因此，养老金不仅需要保障老年人日常生活开销，还需覆盖急速增长的健康支出。



人类进入工业化时代以来，随着社会保障制度和商业保险制度的建立，通过大数法则、社会互助共济，解构了传统的家庭互助养老模式。在长寿时代，养老保障商业模式还会发生四个显著变化：第一，从现收现付制向积累制转变；第二，第三支柱业务迅速发展，在未来，养老金来源将主要依靠个人养老金投资；第三，养老、医疗、住房等多账户联通是大势所趋；第四，管理机构投资能力与资本市场稳步发展是个人养老金行业壮大的基础。

个人养老金的投资逻辑遵循大数法则与长期复利原则，属于长期稳健

型投资，但由于受文化传统、社会伦理的影响，我国公众目前仍然缺乏现代化的养老金储蓄意识，需要通过税收优惠、财政支持、政府引导对社会公众进行个人养老金投资宣传。调研显示，我国 60% 以上的中产阶层人群对养老问题的准备不足。

二、保险机构的实践体会

保险机构一直积极参与我国养老保障第三支柱的建设。自去年 7 月份产品发售以来，全行业税延型产品规模已达 16 亿左右。此外，以我所在的机构为例，保险机构还在对养老保障第三支柱建设的具体操作不断探索，比如在全国布局连锁养老社区，并将长期年金与养老社区服务进行对接。这样的产品设计有几个好处：首先，通过培养老年人养老生活方式，调动个人及家庭参与长期养老资金积累的意愿，不再依靠税收优惠吸引客户，市场反响十分积极。通过将支付端、长期年金与养老社区有机对接，进一步拉长了年金的久期，这为获得复利收益奠定了基础；其次，投资人购买此类产品，其目的并非追求短期收益，而是真正为个人养老做准备，因而此类产品的继续率都在 99% 以上；在负债端，这种投资模式既调动了投资

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_43803

