



2026 年

中国养老金融服务 行业研究报告

主编：雷静兰

编辑：郭宇昂

商业合作：collaboration@shuoyuanconsulting.com

企业官网：[硕远研报-更多最新行业研究报告下载](#)

1 中国养老金融服务行业概述

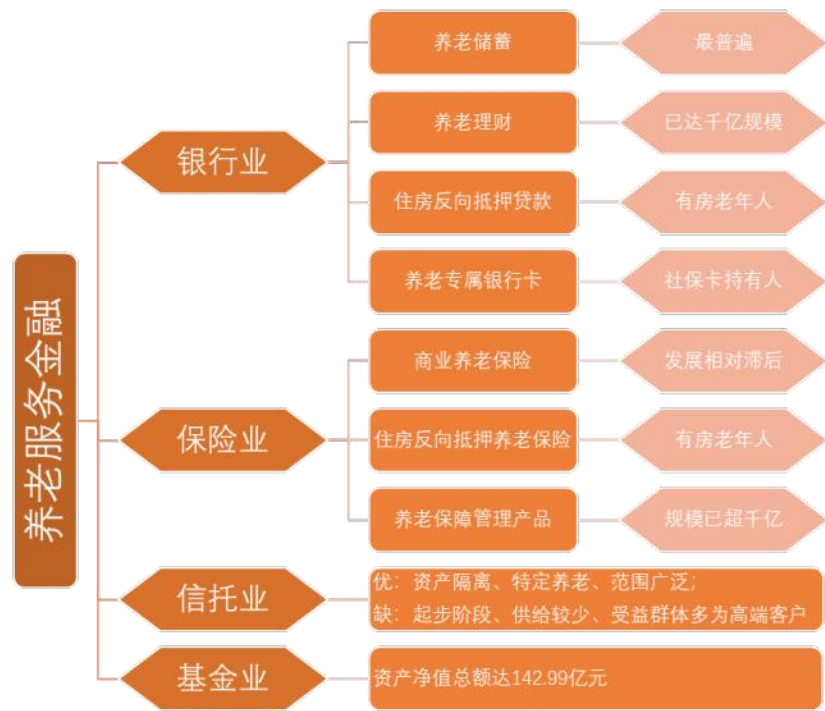
1.1 行业定义与范围

1.1.1 养老金融服务的概念界定

养老金融服务，是指以满足老年群体养老资金需求为核心，通过金融产品设计、资产管理、风险保障及资金运作等方式，提供系统化、专业化的金融服务体系。其目的在于保障老年人群的生活质量，缓解养老资金压力，实现财富的合理配置与稳健增值。养老金融服务不仅涵盖传统的养老金计划和商业养老保险，还包括养老理财、信托、资产管理等多元化金融产品和服务。随着社会老龄化加剧和居民财富积累，养老金融服务的内涵不断丰富，逐步形成涵盖资金筹集、投资运用、风险保障和资金分配的完整产业链。

1.1.2 主要业务类型及服务内容

图表：养老金融服务的业务类型



资料来源：m.sohu.com

养老金融服务的业务类型主要包括：养老金计划设计与管理、商业养老保险产品开发、养老理财与投资服务、养老信托与资产管理等。养老金计划通常由政府、企业或个人发起，旨在通过长期储蓄和投资积累养老金资产。商业养老保险则提供个人或团体养老风险保障和资金积累功能。养老理财产品涵盖固定收益、权益类及混合型产品，满足不同风险偏好客户的需求。养老信托和资产管

理服务则通过专业化管理，实现资金的保值增值和风险控制。此外，伴随数字化技术的发展，线上养老金融平台、智能投顾等创新服务逐渐普及，提升用户体验和服务效率。

1.1.3 行业覆盖的客户群体分析

养老金融服务的客户群体主要包括三类：一是当前的老年人口，强调保障其生活质量和资金安全；二是处于退休前的中老年群体，重点关注养老资金的积累和风险管理；三是年轻及中青年潜在客户，重视早期规划和长期财富增值。随着居民收入水平提升和养老观念转变，中青年对养老金融产品的关注度逐渐提高。此外，家庭养老支持者作为重要的决策和资金支持者，其需求和行为也影响养老金融服务的设计与推广。整体来看，不同客户群体在风险承受能力、产品需求和服务偏好上存在显著差异，推动行业不断细分和创新。

1.2 行业发展背景

1.2.1 中国人口老龄化现状

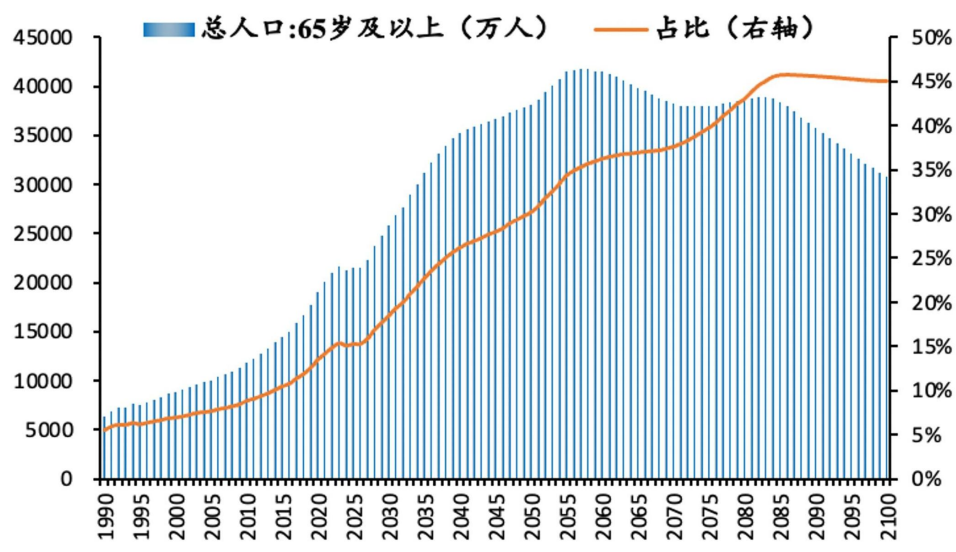
中国正经历快速的人口老龄化进程。截至 2025 年，60 岁及以上人口预计超过 3 亿，占总人口比例约 21%。老龄化速度和规模均居全球前列，带来深刻的社会经济影响。传统家庭养老功能弱化，养老资金需求急剧增长，公共养老保障体系面临巨大压力。人口老龄化不仅增加养老支出的刚性需求，也催生多样化的养老金融服务需求。区域差异明显，东部沿海经济发达地区老龄化程度较高，养老服务需求更为旺盛。老龄人口的健康状况、生活方式和消费习惯多样化，进一步推动养老金融产品和服务的差异化发展。

图表：中国人口老龄化趋势



资料来源：百度网页

图表：我国老龄化速度明显加快



资料来源：国家统计局

1.2.2 养老保障体系演变

中国养老保障体系经历了从单一的社会基本养老保险向多层次、多支柱体系的转变。第一支柱为国家基本养老保险，覆盖城乡居民；第二支柱包括企业年金和职业年金，补充基本养老保险；第三支柱为商业养老保险和个人储蓄性养老理财产品，强调个人自主养老资金的积累。近年来，政府大力推动多层次养老保障体系建设，鼓励商业养老保险发展，完善相关税收优惠政策。养老保障体系的演变不仅提升了养老资金的多元化筹集能力，也促进了养老金融服务市场的快速扩展和产品创新。

图表：2021-2025 养老金三支柱规模变化柱状图

年份	第一支柱(基本养老保险基金)	第二支柱(企业年金+职业年金)	第三支柱(个人养老金+商业养老金)	合计
2021	6.88	4.42	0.25	11.55
2022	7.85	5.37	0.48	13.7
2023	8.5	6.2	0.84	15.54
2024	8.72	6.75	1.1	16.57
2025	9.10	7.30	1.80	19

资料来源：新浪财经

1.2.3 经济社会环境对行业的影响

经济的持续增长和居民财富积累为养老金融服务行业发展奠定基础。城镇化进

程推动养老服务需求升级，居民对养老服务质量和金融保障的要求不断提高。互联网和移动支付普及，推动养老金融服务数字化转型，提高了服务的便捷性和覆盖率。社会观念的转变和健康养老理念普及，促进养老金融产品从单一的资金保障向综合养老解决方案演进。同时，经济波动、金融市场不确定性也带来风险管理挑战，促使行业不断提升专业化水平和风险防控能力。

1.3 行业政策与法规环境

1.3.1 相关国家政策梳理

国家层面高度重视养老金融服务发展，出台多项政策支持行业健康发展。包括《“十四五”养老服务发展规划》《养老产业发展规划（2021-2025 年）》《关于促进商业养老保险发展的指导意见》等，明确提出完善养老金融产品体系，鼓励创新，强化风险管理。财政、税收政策也相应调整，如个人税优型商业养老保险政策，支持居民增加养老金融投入。政策环境的持续优化，为养老金融服务市场提供了制度保障和发展动力。

图表：养老金融主要国家政策梳理

政策文件名称	核心内容
《“十四五”养老服务发展规划》	完善多层次养老金融产品体系，发展商业养老金融 鼓励商业养老保险创新，推进税优试点 推动养老金融数字化，促进三支柱协同发展
《关于促进商业养老保险发展的指导意见》	
《关于金融支持中国式养老事业服务银发经济高质量发展的指导意见》	

资料来源：民政部、发改委

1.3.2 监管机构及其职能

养老金融服务行业监管涉及多部门协同，主要包括中国银行保险监督管理委员会（银保监会）、中国证券监督管理委员会（证监会）、中国人民银行等。银保监会负责养老保险和保险产品监管，证监会监管养老理财产品和资产管理业务，人民银行则参与支付和金融基础设施监管。各监管机构制定行业规范，实施风险监控，保障消费者权益，推动行业规范有序发展。监管职能的明确和协调，有助于防范系统性金融风险，维护养老金融市场稳定。

图表：养老金融监管机构职能分工

监管机构	主要监管领域
银保监会	商业养老保险、养老理财、养老信托合规监管
证监会	养老目标基金、养老资管产品、资本市场监管
中国人民银行	支付清算、金融基础设施、宏观审慎管理

资料来源：中国人民银行

1.3.3 法律法规对行业的约束与支持

法律法规体系不断完善，为养老金融服务提供制度保障。包括《保险法》《信托法》《证券法》《个人所得税法》等，为产品设计、资金运用、风险管理提供法律依据。相关法律明确了养老金融产品的合规要求和风险披露义务，保护投资者权益。与此同时，法律支持养老金融创新，如鼓励发展养老信托、资产证券化等新型产品。法律法规的双重作用，既规范行业行为，又促进创新发展，推动养老金融服务健康、可持续发展。

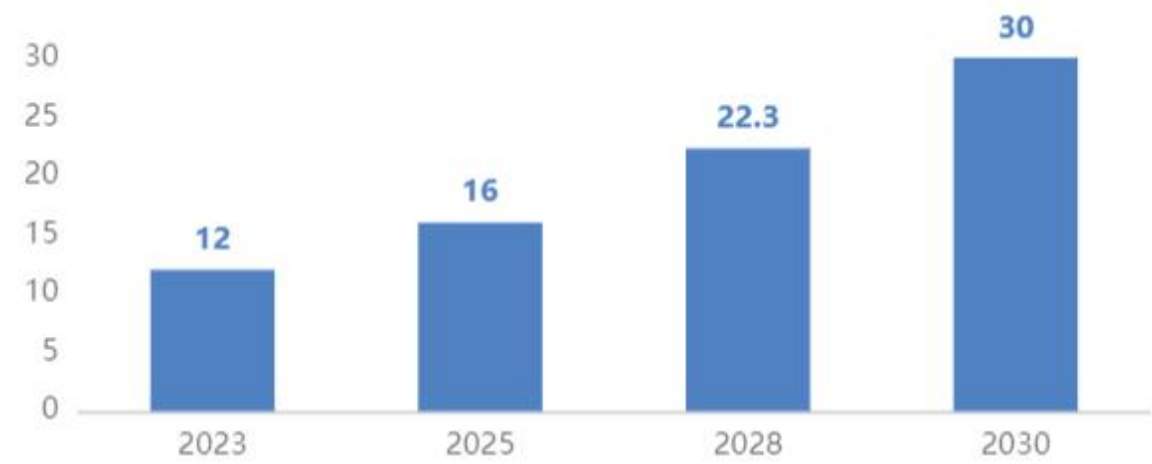
2 市场规模与发展趋势

2.1 市场规模现状分析

2.1.1 养老金融市场总体规模

截至 2025 年底，中国养老金融市场规模已突破数十万亿元人民币，显示出强劲的发展态势和广阔的前景。该市场涵盖了多个重要领域，包括基本养老保险基金、商业养老保险、养老理财产品、信托业务以及多样化的资产管理服务等，形成了较为完善的养老金融生态体系。近年来，随着人口老龄化进程的加快，居民对养老保障和养老财富管理的需求显著提升，推动了养老金融市场的快速扩容。据统计，市场规模保持年均复合增长率超过 15%，这一高速增长反映了社会资本对养老产业的高度关注和积极投入。

图表：中国养老金融市场规模（万亿元）



资料来源：未来智库《养老金融行业市场规模分析报告》

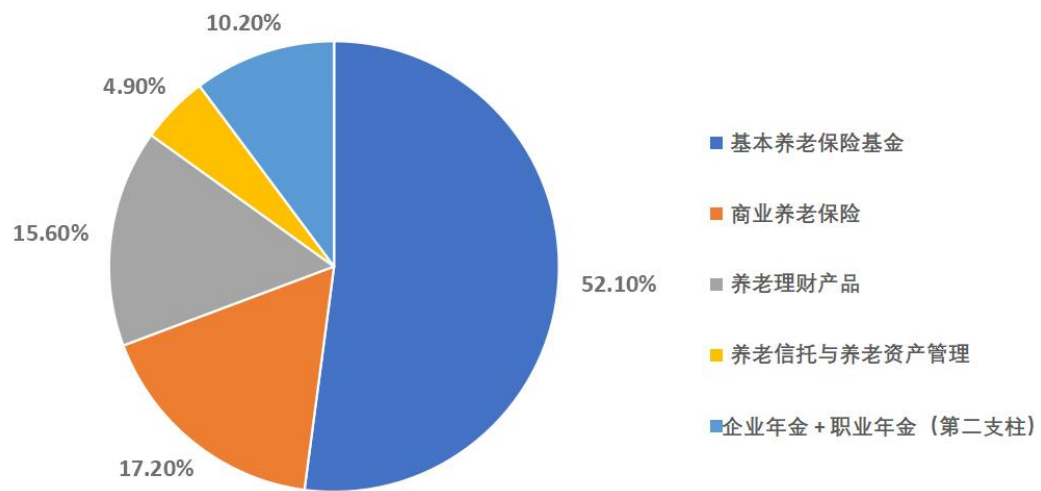
具体来看，基本养老保险基金在保障老年群体基本生活方面发挥了重要作用，基金规模稳步扩大，管理效率不断提升。商业养老保险方面，保费收入实现了持续增长，产品设计更加多元化，涵盖年金保险、终身寿险、健康险等多种形

态，满足不同层次客户的养老保障需求。此外，养老理财产品种类日益丰富，从传统的定期理财、债券基金，到创新型的养老目标基金、养老资产配置计划，应有尽有，极大地丰富了投资者的选择空间。信托及资产管理业务也不断创新，推出了包括养老专项信托、养老产业基金等多样化产品，提升了资金的运作效率 and 安全性。金融机构在积极布局养老金融业务的同时，加强了风险管理和合规建设，推动行业规范化发展。

2.2.2 细分市场规模对比

在细分市场中，基本养老保险基金资产规模最大，约占整体市场的 50%以上，体现其基础保障地位。商业养老保险市场规模紧随其后，近年来增长迅速，保费收入和参保人数持续增加。养老理财产品市场多样化，固定收益类产品占比高，权益类产品逐渐丰富。养老信托与资产管理规模相对较小，但增长潜力巨大。各细分市场在产品定位、客户群体和风险特征方面存在显著差异，构成养老金融服务市场的多元格局。

图表：中国养老金融细分市场规模对比

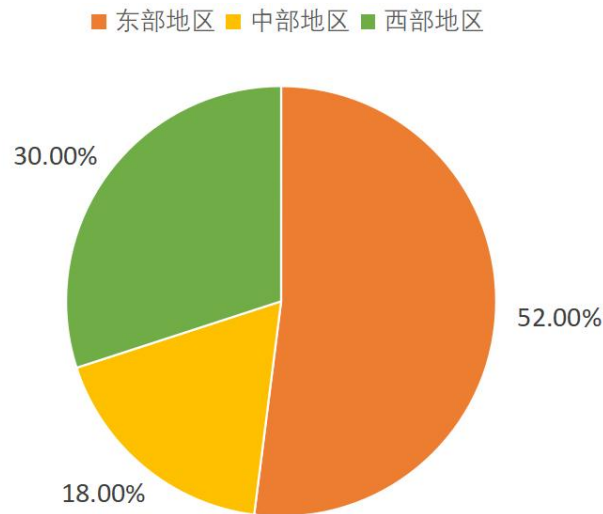


资料来源：人社部、国家金融监督管理总局

2.2.3 主要区域市场分布

养老金融市场呈现明显的区域差异，东部沿海经济发达地区市场规模最大，金融机构布局密集，产品创新活跃。京津冀、长三角、珠三角三大经济圈养老金融服务发展领先。中西部地区市场潜力巨大，随着经济发展和政策支持，养老金融服务需求快速增长。区域市场差异主要受经济水平、人口结构、政策环境和金融基础设施影响，推动行业在不同区域采取差异化发展策略，实现资源优化配置。

图表：中国养老金融东-中-西区域市场规模对比



资料来源：公开资料查询

2.2 市场增长动力

2.2.1 人口结构变化驱动

中国人口老龄化加速推动养老金融服务需求快速增长。老年人口基数庞大，退休人口持续增加，养老资金缺口扩大。年轻人口的养老意识增强，提前规划养老资金积累，促使养老金融市场需求从被动保障向主动理财转变。人口结构变化催生多样化养老金融产品，满足不同年龄段、不同风险偏好客户的需求。人口红利逐渐消退，养老金融服务成为社会稳定和经济可持续发展的关键支柱。

2.2.2 政策推动因素

国家政策持续推动养老金融服务发展，包括税收优惠、资金支持和监管优化。政策鼓励商业养老保险发展，促进养老金市场化运作，支持养老信托和资产管理创新。地方政府积极出台配套政策，推动养老金融与养老服务融合发展。政策环境的稳定与优化降低了行业发展不确定性，增强市场信心，激发金融机构和资本市场参与养老金融服务的积极性。

2.2.3 技术进步与创新推动

信息技术的快速发展为养老金融服务带来创新机遇。大数据、人工智能、区块链等技术应用，提高风险管理能力和服务效率。数字化平台和智能投顾普及，提升用户体验和服务覆盖面。技术创新推动养老金融产品多样化和个性化，满足用户差异化需求。技术进步还促进养老金融服务与健康管理、社区服务等跨界融合，打造综合养老生态系统，提升行业整体竞争力。

2.3 未来发展趋势预测

2.3.1 市场规模增长预测

预计未来五年，中国养老金融市场将保持两位数增长速度，2026 年市场规模有望突破十万亿元人民币。人口老龄化加剧、政策支持力度加大及技术创新驱动，将成为主要增长动力。市场结构将进一步优化，商业养老保险和养老理财产品占比提升，养老信托和资产管理快速发展。区域市场差异逐渐缩小，中西部地区市场潜力释放，推动全国养老金融服务体系均衡发展。

2.3.2 产品与服务创新趋势

养老金融产品将向多元化、个性化、智能化方向发展。创新产品包括智能养老金计划、健康养老联动理财产品、基于区块链的养老资产管理等。服务模式将更加注重用户体验，提供定制化资产配置方案和风险管理服务。线上线下融合的综合养老金融服务平台成为行业主流。产品创新不仅满足资金增值需求，也关注养老生活质量和健康管理，形成金融与养老服务深度融合的新生态。

2.3.3 行业整合与竞争格局演变

随着市场成熟和竞争加剧，养老金融服务行业将经历整合与重组。大型金融机构通过兼并收购、战略合作强化市场地位。新兴企业利用技术优势快速成长，推动行业创新。竞争格局趋于集中，头部企业市场份额提升，中小机构通过差异化定位保持竞争力。行业整合促进资源优化配置和服务标准化，提高整体服务质量和效率。未来，跨界合作和生态构建将成为行业竞争新焦点。

3 竞争格局与主要企业分析

3.1 行业竞争格局

3.1.1 主要参与者类型

养老金融服务市场主要参与者包括国有大型金融机构、股份制银行、保险公司、信托公司、基金管理公司及新兴互联网金融企业。国有大型机构依托强大资本和资源优势，提供全方位养老金融服务。股份制银行和保险公司积极拓展养老保险及理财业务。信托和基金管理公司专注养老资产管理与信托业务。互联网企业利用技术优势，创新数字化养老金融服务模式，提升用户体验。多元主体共同构成市场竞争格局，推动行业健康发展。

3.1.2 市场集中度分析

养老金融服务市场集中度逐步提升，TOP10 企业市场份额超过 60%。大型金

融机构凭借品牌、资本和渠道优势占据主导地位。市场集中度提升有助于规模效应发挥和风险管理能力增强，但也带来竞争压力加剧。中小企业通过细分市场和产品创新寻求差异化竞争，形成多层次竞争格局。未来，随着行业整合推进，市场集中度有望进一步提高，促进行业规范和服务质量提升。

3.13 竞争策略及特点

养老金融服务企业的竞争策略主要包括产品创新、数字化转型、渠道拓展和品牌建设。产品创新聚焦差异化和个性化，满足多样化客户需求。数字化转型提升服务效率和客户体验，推动线上线下融合。渠道拓展包括传统金融网点和互联网平台，强化客户触达能力。品牌建设注重用户信任和口碑，提升市场影响力。竞争特点体现为技术驱动、客户导向和跨界融合，行业竞争日趋激烈且多元。

4 养老金融服务产品分析

4.1 养老保险类产品

4.1.1 养老金计划与产品类型

养老金计划包括基本养老保险、企业年金、职业年金和商业养老保险。基本养老保险由政府主导，保障基本生活需求。企业年金和职业年金为职工提供补充养老保障。商业养老保险产品多样，包括年金保险、终身寿险、分红型保险等，满足不同风险偏好和资金需求。产品设计注重保障与收益平衡，强调长期稳定性和灵活性。近年来，产品创新加强，如结合健康管理和投资理财功能的复合型养老保险。

4.1.2 商业养老保险市场分析

商业养老保险市场规模快速增长，产品多样化，参保人数逐年增加。市场竞争激烈，保险公司不断推出创新产品和差异化服务。税收优惠政策推动市场需求释放。客户结构呈年轻化趋势，产品设计更加注重客户体验和个性化。市场面临的挑战包括产品同质化、费用控制和风险管理。整体来看，商业养老保险作为第三支柱养老保障的重要组成部分，发展潜力巨大。

4.1.3 产品创新趋势

产品创新主要体现为产品多功能化、个性化和数字化。融合健康管理、医疗保障和投资理财功能的复合型养老保险产品日益增多。智能合约和区块链技术应用于产品设计和理赔流程，提高透明度和效率。个性化定制服务满足不同客户

风险偏好和生命周期需求。数字化销售和服务平台提升客户体验，增强客户黏性。创新趋势推动商业养老保险产品向更高附加值和服务价值方向发展。

4.2 养老理财与投资产品

4.2.1 养老理财产品分类

养老理财产品主要包括固定收益类产品（如债券基金、理财产品）、权益类产品（如股票基金、混合型基金）及结构性理财产品。不同产品适应不同风险承受能力的养老资金需求。固定收益类产品风险较低，适合保守型客户；权益类产品收益潜力大，适合风险承受能力较高的投资者。结构性理财产品通过金融工程手段实现风险收益的优化配置。近年来，养老理财产品更加注重长期稳健收益和流动性管理。

4.2.2 投资风险与收益特征

养老理财产品面临市场风险、信用风险、流动性风险等多重风险。长期投资特性要求风险管理更加稳健。收益特征表现为稳健增长，重视本金安全和收益的持续性。风险分散和资产配置成为关键策略。投资组合通常涵盖多资产类别，动态调整以应对市场波动。风险管理技术和智能投顾工具的应用提升了养老理财产品的风险控制能力，保障客户资产安全和收益稳定。

图表：养老理财产品风险—收益特征

产品子类	主要风险	收益区间
固定收益类养老理财	信用风险、利率风险	2.5%-4.5%
权益 / 混合型养老目标基金	市场波动风险、流动性风险	4%-8%（长期年化）
结构性养老理财	衍生品风险	3%-6%

资料来源：证券时报

4.2.3 特色产品案例

典型特色养老理财产品包括结合健康管理服务的养老理财计划、以养老目标基金为代表的目标日期基金、基于区块链的养老资产管理产品等。这些产品通过创新设计，满足客户个性化需求，提升资产增值潜力。部分产品引入社会责任投资（ESG）理念，实现财富管理与社会价值的双重目标。特色产品案例展示了行业创新能力和市场潜力，为养老理财产品的发展树立了典范。

图表：社会责任投资（ESG）理念图



资料来源：finance.sina.com.cn

4.3 养老信托与资产管理

4.3.1 养老信托产品现状

养老信托作为养老资金管理的重要工具，市场规模稳步增长。信托产品结构多样，包括资金信托、财产信托和收益权信托。养老信托强调资金的专款专用和风险隔离，保障养老资金安全。信托公司通过专业管理，实现资金的保值增值。监管环境逐步完善，信托产品合规性和透明度提升。养老信托产品在养老金融体系中发挥着重要的资金保障和风险管理作用。

4.3.2 资产管理服务模式

养老资产管理服务主要包括主动管理和被动管理两大模式。主动管理通过专业团队进行资产配置和风险控制，力求超越基准收益。被动管理注重成本控制和指数复制，适合长期稳健投资。资产管理服务强调客户需求导向，提供定制化投资方案。随着数字化技术应用，智能投顾和量化投资逐渐普及，提升资产管理效率和精准度。资产管理模式不断创新，以适应养老资金长期投资的特点和市场变化。

4.3.3 监管与合规要求

养老信托和资产管理业务受到严格监管，要求资金运用透明、风险控制有效。监管机构制定专项规则，明确资金用途、投资范围和风险管理措施。合规要求涵盖信息披露、风险准备金、客户适当性管理等方面。合规建设保障养老资金安全，提升市场信任度。随着行业发展，监管体系持续完善，推动养老信托和资产管理业务规范化、标准化，促进行业健康可持续发展。

5 技术驱动与数字化转型

5.1 信息技术应用现状

5.1.1 大数据在养老金融的应用

大数据技术广泛应用于客户画像、风险评估、产品设计和市场营销。通过海量数据分析，精准识别客户需求，优化资产配置和风险控制。大数据辅助智能投顾，实现个性化资产管理方案。数据驱动的风控模型提升风险预警能力，降低违约和投资风险。大数据还支持客户行为分析和 服务优化，提升用户体验和满意度。大数据技术成为养老金融服务数字化转型的重要支撑。

5.1.2 人工智能与风险管理

人工智能（AI）在养老金融风险管理中发挥关键作用。利用机器学习和自然语言处理技术，提升信用风险评估、市场风险监测和欺诈检测能力。智能算法实现动态资产配置和投资组合优化，增强收益稳定性。AI 驱动的智能客服和投顾，提升服务效率和客户体验。风险管理自动化和智能化水平不断提高，降低人工干预和操作风险。人工智能技术助力养老金融服务迈向智能化和精准化。

5.1.3 区块链技术探索

区块链技术在养老金融领域的应用探索主要集中于资产管理透明化、合约自动执行和数据安全。通过区块链实现资金流向的不可篡改记录，提升监管透明度和信任度。智能合约自动执行养老金支付和理赔流程，降低操作成本和时间。区块链技术保障客户隐私和数据安全，防止信息泄露和欺诈。技术应用尚处于初期阶段，但潜力巨大，未来有望成为养老金融数字化转型的重要技术支柱。

图表：养老金融技术应用场景汇总表

技术类型	主要落地场景
大数据	客户画像、风险评估、精准产品推荐
人工智能	智能投顾、智能客服、风控预警、动态资产配置
区块链	养老资金存证、智能合约自动理赔、交易溯源

资料来源：中国金融新闻网

5.2 数字化产品与服务创新

5.2.1 在线养老金融平台

在线养老金融平台整合多种养老金融产品与服务，提供一站式解决方案。平台支持产品购买、资产管理、风险评估和客户服务，提升便捷性和透明度。借助大数据和 AI，实现智能推荐和个性化服务。平台推动养老金融产品普及，降低服务门槛，增强客户参与度。线上平台与线下服务相结合，形成全渠道服务体系，满足不同客户群体需求。

5.2.2 智能投顾服务

智能投顾通过算法模型为客户提供资产配置、投资建议和风险管理方案。服务覆盖风险评估、投资组合设计、动态调整和绩效监控。智能投顾降低理财门槛，提升服务效率和精准度。养老金融领域智能投顾注重长期稳健投资，结合客户生命周期和风险偏好。技术进步推动智能投顾不断优化，成为养老金融服务的重要组成部分。

5.2.3 移动端服务体验优化

移动端养老金融服务日益普及，支持随时随地访问和操作。移动应用注重界面简洁、操作便捷和安全保障。集成智能客服、投顾和理财工具，提升用户互动和服务质量。移动端支持多渠道支付和资金管理，方便客户资金流动。移动端服务优化促进客户粘性和满意度，推动养老金融服务数字化转型深化。

图表：线上渠道养老金融业务发展统计

个人养老金总开户数	6218 万户
移动端 / 线上渠道开户占比	66.40%
线上渠道养老理财代销规模	4867.3 亿元
线上养老智能投顾服务用户规模	约 320 万户

资料来源：银行业理财登记托管中心

5.3 技术带来的挑战与机遇

5.3.1 数据安全与隐私保护

随着数字化进程加快，养老金融服务面临数据安全和隐私保护重大挑战。个人信息泄露、网络攻击和数据滥用风险增加。行业需建立完善的数据安全管理体系，加强技术防护和合规监管。隐私保护法规日益严格，企业需提升合规意识和技术能力。数据安全与隐私保护不仅是风险管理要求，也是客户信任构建的

基础。技术与管理协同推进，保障养老金融服务的安全可靠。

5.3.2 技术人才与团队建设

养老金融服务数字化转型对技术人才需求旺盛。需具备金融专业知识和先进技术能力的复合型人才。团队建设强调跨领域协作，融合金融、IT、数据科学和风险管理。人才培养和引进成为企业核心竞争力。行业应加强校企合作和职业培训，构建持续学习机制。技术人才是推动养老金融创新和发展的关键资源。

5.3.3 未来技术趋势展望

未来，养老金融服务将持续受益于人工智能、大数据、区块链及云计算等技术融合发展。智能化、自动化和个性化服务成为主流。技术驱动的养老金融生态系统将实现多方协同，提升服务效率和客户体验。隐私保护和安全技术不断进步，增强客户信任。技术创新将促进养老金融服务模式和产品的持续演进，助力行业迈向高质量发展新阶段。

6 用户需求与行为分析

6.1 目标用户画像

6.1.1 老年人群体特征分析

老年人群体在健康状况、经济条件和养老观念上存在显著差异。部分老年人经济条件较好，注重资金安全和稳健收益；部分老年人依赖基本养老金，需求保障型产品。健康状况多样，影响养老金融产品的选择和服务需求。老年用户对服务体验要求较高，偏好简洁易懂的产品和贴心的客户服务。数字化能力相对较弱，但对智能化服务持开放态度。理解老年人群特征，有助于设计更具针对性的养老金融服务。

6.1.2 中青年潜在客户需求

中青年群体对养老金融产品关注度逐渐提升，重视早期养老资金积累和风险规划。该群体风险偏好较高，偏好多样化投资产品和灵活的资金管理方案。数字化服务和智能投顾是主要吸引点，强调便捷和个性化。中青年用户对养老金融认知逐步增强，愿意接受创新产品和服务。满足中青年群体需求，助力养老金融市场可持续发展和客户基础扩大。

6.1.3 家庭养老支持角色

家庭成员，尤其是子女，在养老资金筹集和服务选择中扮演重要角色。其需求包括保障老年亲属资金安全、简化服务流程和提升养老生活质量。家庭支持者

关注产品的透明度和风险控制，注重服务的可信赖性。家庭角色影响养老金融产品推广和用户决策，成为行业关注重点。提供面向家庭的综合养老金融解决方案，有助于增强客户黏性和市场渗透率。

图表： 养老金融客户群体划分及需求特征表

客户群体	年龄区间	核心诉求	风险偏好
老年人口（已退休）	60 岁以上	资金安全、稳定现金流	保守型
退休前中老年群体	45-59 岁	养老资金积累、风险管理	稳健型
中青年潜在客户	20-44 岁	长期财富增值、提前规划	中等风险
家庭养老支持者（子女）	30-55 岁	长辈资金安全、服务便捷	稳健保守

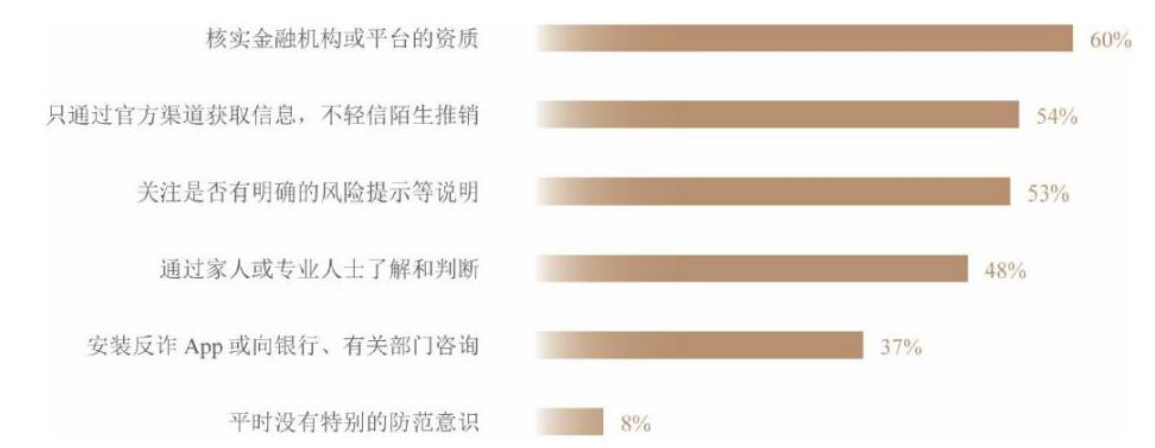
资料来源：贝莱德建信《2025 中国养老金金融白皮书》

6.2 用户需求变化趋势

6.2.1 健康养老与金融需求关联

健康养老理念普及，用户对养老金融产品的健康管理功能需求增加。结合医疗保障、康复服务和健康数据管理的金融产品逐渐兴起。用户希望通过金融服务支持健康养老，实现资金与健康双重保障。健康养老与金融需求融合推动产品创新和服务模式变革。行业应加强跨界合作，提供综合养老解决方案，满足用户多层次需求。

图表：养老金融用户风险防范方式占比条形图



资料来源：中信银行《中国居民养老财富管理发展报告（2025）》

6.2.2 个性化与定制化需求增加

用户对养老金融产品的个性化和定制化需求不断提升。不同客户在风险偏好、资金规模、养老目标等方面存在差异，要求产品设计灵活多样。数字化技术支持个性化资产配置和风险管理方案。定制化服务提升用户满意度和忠诚度。未来养老金融服务将更加注重客户细分和需求精准匹配，实现差异化竞争。

6.2.3 养老金融服务认知度提升

随着宣传和教育力度加大，公众对养老金融服务的认知度显著提升。更多居民了解养老金融产品的功能和作用，积极参与养老资金规划。认知度提升促进市场需求释放和产品创新。行业需持续加强金融知识普及和消费者教育，提升用户理性决策能力。认知度提升是推动养老金融服务普及和行业健康发展的重要基础。

6.3 用户体验与满意度研究

6.3.1 服务渠道与接触点分析

养老金融服务渠道多样，包括银行网点、保险代理、互联网平台和社区服务中心。不同渠道满足不同客户群体的需求和偏好。线上渠道便捷高效，线下渠道注重服务深度和信任建设。多渠道融合发展提升客户覆盖和服务质量。优化接触点管理，实现客户无缝体验，是提升用户满意度的关键。

6.3.2 用户满意度调查结果

调查显示，用户对养老金融服务的总体满意度较高，但对产品透明度、服务响应速度和风险提示仍有较高期望。数字化服务体验普遍获得认可，客户希望更多个性化和智能化服务。信任和品牌形象是影响满意度的重要因素。用户反馈为行业改进产品和服务提供重要依据，推动服务质量持续提升。

6.3.3 影响用户选择的关键因素

用户选择养老金融产品和服务主要受资金安全、收益稳定、服务质量和品牌信誉影响。数字化便捷性和个性化服务逐渐成为重要考虑因素。政策支持和税收优惠也影响用户购买决策。行业需重点关注客户风险偏好和需求变化，提升产品竞争力和服务体验。构建用户信任和品牌忠诚，是赢得市场竞争的核心。

7 机遇、挑战与战略建议

7.1 行业发展机遇

7.1.1 政策红利与市场潜力

国家持续出台支持养老金融发展的政策，提供税收优惠和资金支持，营造良好发展环境。人口老龄化带来巨大市场潜力和刚性需求。政策红利激发市场活力，吸引更多资本和机构参与。行业有望借政策东风，实现快速增长和结构优化。抓住政策机遇，推动养老金融服务创新和规模化发展。

7.1.2 技术革新带来的新机会

技术进步推动养老金融服务模式创新和效率提升。大数据、AI、区块链等技术应用拓展服务边界，提升风险管理和客户体验。数字化转型降低服务成本，扩大市场覆盖。技术创新促进产品多样化和个性化，满足用户差异化需求。技术驱动成为行业增长新引擎，带来广阔发展空间。

7.1.3 跨界合作与资源整合

养老金融服务与健康管理、养老服务、互联网技术等领域跨界融合，形成综合养老生态圈。资源整合提升服务能力和市场竞争力。跨界合作促进创新产品开发和市场拓展。企业通过战略联盟和产业链协同，实现优势互补和共赢发展。跨界融合成为行业发展新趋势，推动养老金融服务产业升级。

7.2 主要挑战分析

7.2.1 风险管理与合规压力

养老金融服务面临复杂的金融市场风险和政策风险。风险管理能力不足可能导致资金安全隐患。合规要求日益严格，企业需投入更多资源保障合规运营。风险管理和合规压力增加运营成本和管理难度。行业需强化风险防控体系，提升合规管理水平，确保健康可持续发展。

7.2.2 市场竞争加剧

养老金融服务市场参与主体众多，竞争日趋激烈。头部企业优势明显，中小企业面临较大压力。产品同质化现象普遍，价格战和服务战频发。竞争加剧要求企业不断创新和提升服务质量。市场竞争推动行业优化和升级，但也带来市场分散和资源浪费风险。

7.2.3 用户信任与品牌建设难题

养老金融服务涉及资金安全和长期利益，用户对信任和品牌有较高要求。信息不对称和服务体验不佳影响用户信任。品牌建设周期长，投入大，成效显现缓慢。用户信任缺失阻碍市场拓展和产品推广。企业需强化透明度建设，提升服务质量，建立良好品牌形象，赢得用户信赖。

7.3 发展战略与建议

7.3.1 产品创新与差异化策略

企业应聚焦客户需求，推动产品多样化和个性化，开发创新复合型养老金融产品。加强健康养老、智能投顾和数字化服务融合，提升产品附加值。差异化策



略提升竞争力，满足细分市场需求。强化技术应用和数据分析，支持产品创新和精准营销。产品创新是企业实现可持续发展的核心驱动力。

7.3.2 数字化转型路径

推动全流程数字化，构建线上线下融合服务体系。利用大数据和人工智能提升风险管理和客户服务效率。开发智能投顾和移动端应用，优化用户体验。加强数据安全和隐私保护，提升用户信任。数字化转型提升运营效率和市场响应能力，助力企业应对市场挑战。

7.3.3 加强政策沟通与行业合作

积极参与政策制定和行业标准建设，推动政策环境优化。加强与监管机构、行业协会和产业链上下游企业合作，实现资源共享和优势互补。推动跨界融合，打造养老金融综合生态圈。加强行业自律，提升整体服务水平和市场形象。政策沟通与行业合作促进行业健康稳定发展，实现共赢。

法律声明

本报告为硕远咨询制作，其版权归属硕远咨询，任何机构和个人禁止以任何形式转载，任何机构和个人引用本报告时需注明来源为硕远咨询，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。任何未注明出处的引用、转载和其他相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。对任何有悖原意的曲解、恶意解读、删节和修改等行为所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任，并保留追究相关责任的权力。

本报告基于已公开的信息编制，但本公司对该信息的真实性、准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断，该等意见、评估及预测在出具日外无需通知即可随时更改。本公司将来可能根据不同假设、研究方法、即时动态信息和市场表现，发表与本报告不一致的意见、观点及预测，本公司没有义务向本报告所有接受者进行更新。

本公司力求报告内容客观、公正，但本报告所载观点、结论和建议仅供参考使用，不作为投资建议，对依据或者使用本报告及本公司其他相关研究报告所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任。