

## 个人养老金制度实施三周年：公募整装再出发 多维度破局“成长的烦恼”

本报记者 张凌之

“个人养老金制度实施三年，我每年都将1.2万元的额度存入个人养老金账户并投资了一些公募基金产品，这几年市场震荡，并没有太关注，最近有空一看，居然已经赚了近1万元。”

这是一位个人养老金投资者的故事。故事的背后，是个人养老金制度实施三周年交出的成绩单：制度框架基本完善，人群覆盖初具规模，产品体系不断丰富。其中，个人养老金基金产品规模和业绩“双丰收”——Y份额规模超150亿元，97%以上的产品成立以来实现正收益，显示出“长钱长投”的魅力。

这份成绩单的取得，离不开公募基金公司的多维进阶与深耕细作。三年来，在产品端，从单一的养老FOF扩展到策略多元的“产品货架”，覆盖不同风险偏好的投资者；在投研端，构建起工业化、流程化的投研体系，追求长期稳健回报；在服务端，从单向营销转向全生命周期的温暖陪伴，致力于成为投资者养老路上的“同行者”。

站在三周年的新起点，“开户热、缴费冷、投资少”的现实瓶颈依然待解，制度推广正从“良好开局”迈向“高质量发展”的深水区。行业各方已凝聚共识，期待通过拓宽税优覆盖面、提升账户便捷性、丰富产品供给等顶层设计优化，共同破局。面向未来，基金公司整装再出发，希望以更专业的投资能力、更创新的产品布局和更智慧的陪伴服务，助力个人养老金制度行稳致远。

### 交出亮眼成绩单

作为中国养老保险体系“第三支柱”的重要制度安排，个人养老金制度实施三年来，整体上取得了“快速起步、初具规模”的成绩。

近三年来个人养老金参与人数快速攀升。人力资源和社会保障部数据显示，自2022年11月个人养老金制度试点以来，截至2024年11月末，全国个人养老金账户开户人数已达7279万人。2024年12月，个人养老金制度从36个先行试点城市（地区）推开至全国。

在制度框架基本完善，人群覆盖初具规模的基础上，个人养老金产品数量大幅增长，产品体系也不断丰富。国家社会保险公共服务平台数据显示，自2022年11月启动个人养老金制度以来，截至2025年11月23日，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。

作为个人养老金产品的重要品类，个人养老金基金产品和规模业绩取得了“双丰收”。Wind数据显示，截至2025年9月30日，全市场共有301款个人养老金基金产品（Y份额），Y份额合计管理规模151.11亿元，较2024年底增长65%。其中，指数基金Y份额的规模增速亮眼，较2024年底有超7倍的增长。截至11月23日，97%以上的个人养老金基金产品成立以来均实现了正收益。

个人养老金基金产品持有人数量也快速增长，Wind数据显示，截至2025年上半年末，全市场养老Y份额持有人户数达166.24万户，较2022年末的38.76万户出现大幅度增长。从基金管理人角度看，截至2025年三季度末，7家公募机构旗下养老基金Y份额管理规模均突破10亿元，相比2025年初新增3家。

长期投资理念也在逐步普及。“个人养老金封闭运作的制度设计有效引导参加人进行长期投资，在提供税收优惠的同时，也潜移默化地培养了公众的长期养老储蓄意识，对推动中

长期资金入市有着积极的助力作用。”交银基金相关业务负责人表示。

### 基金公司多维进阶

个人养老金制度实施三年来，作为关键参与者的公募基金公司，在投研、产品、营销投教等多个维度持续深化与创新，积极应对国民长期养老投资需求。

中国证券报记者调研了解到，为支撑养老投资所需的长期稳健回报，基金公司的投研体系正向工业化、流程化与多策略演进。中欧基金探索“专业化、工业化、数智化”的投研战略，其养老FOF团队将投资流程细分为设计、生产、组装、检测“四大车间”，旨在产出“可预期、可复制、可解释”的投资成果。兴证全球基金通过“多资产、多策略”的方式来平滑组合波动，努力将基金呈现为“相对稳定的贝塔”和“相对确定的阿尔法”特征，通过积极挖掘市场上相对收益和绝对收益的投资机会不断增厚组合收益。华夏基金在投资策略上强调“升维”，从以固收为主转向“多资产和多策略”，致力于通过深度研究和主动管理实现“阿尔法+贝塔双轮驱动”，为个人养老金获取可持续的超额回报。

产品层面，最显著的变化是从单一的养老目标FOF产品，扩展至涵盖FOF与指数基金的多元货架。在个人养老金推行初期，如建信基金、华泰柏瑞基金、交银施罗德基金等均重点布局了目标风险与目标日期型FOF产品，以满足不同风险偏好和退休年龄人群的需求。

随着制度推广，指数基金被纳入个人养老金目录，产品供给迎来大扩容。华夏基金搭建了风格梯度清晰的产品线，其跟踪“双创”指数、中证500等宽基指数的ETF联接Y份额为投资者提供了多元化的投资品种。华泰柏瑞基金迅速布局了追踪红利低波、沪深300、中证A500等多元指数的Y份额基金，构建起“策略多元、风险分层”的养老产品矩阵。建信基金、交银施罗德基金也推动了以中证500、创业板50、红利低波类指数为标的的指数基金入选，为投资者提供了更多低成本参与资本市场的渠道。

此外，各基金公司的营销与投教活动已从单向的产品宣传，转向高频、多元的长期陪伴，并精准触达年轻群体。建信基金推出了“以终为始”的FOF配置方案和“步步为赢”的指数产品投资方案，旨在为投资者提供产品使用说明书，将服务做细做实。中欧基金连续数年开展养老投教主题月，线上打造养老专区，线下走进辰山植物园等年轻亲子场景，用“超长假期”等生动概念与年轻人同频沟通。

华夏基金积极探索养老投顾服务和相应的解决方案。并在投顾端和投教陪伴端提供多元化的养老服务，一方面，探索为客户提供一站式的养老金融解决方案；另一方面，注重从用户真实需求出发，打造横纵结合、线上+线下贯通的立体式养老服务生态。例如，线上构建“养老Y星球”投教阵地，提供养老计算器、养老ID卡测试等工具；线下举办高峰论坛，并邀请跨领域博主组成“养老唤醒官”贴近大众。天弘基金提出以“识别个人风险承受能力”为核心的养老长期投资理念。通过深入调研，识别不同人群在养老意识、认知与投资层面的差异，开展分层分类投教：面向高校学生侧重养老规划与长期权益投资；面向在职人员提供从入门到进阶的实用知识；面向临退休人群则强调稳健投资与防诈骗宣传。

总体而言，个人养老金制度实施的三年，是公募基金行业在养老金融领域深耕细作、全面升维的三年。各家基金公司正从产品提供商向综合养老服务解决方案提供者转型，共同助力国民“老有所养”的美好愿景。

### 迈向高质量发展之路

个人养老金制度落地三载，从破土萌芽到初步成林，取得了良好开局。然而，多家基金公司相关业务负责人认为，当前制度推广仍面临“叫好”“叫座”之间的现实落差，其持续发展亟待破解核心瓶颈。

目前，个人养老金制度最核心的问题在于“开户热”“缴费冷”并存，实际缴费人数和

资金规模远低于潜在空间。华泰柏瑞基金相关业务负责人一针见血地表示：“核心问题还是缴费和投资比例不足，当前累计缴纳额可能还在几百亿量级。”交银施罗德基金相关业务负责人认为，这背后既有投资者对制度理解不深的原因，也反映出税收递延政策对中低收入人群吸引力有限的现实。此外，产品同质化、投资者选品难、跨机构服务协同不畅等问题，成为了制度深化发展的拦路虎。

展望未来，基金行业普遍期待个人养老金能突破当前瓶颈，在未来三年实现从“良好开局”到“高质量发展”的跨越。为实现这一愿景，各家基金公司从政策、产品、服务等多维度提出了富有建设性的建议。

在顶层制度设计上，拓宽受惠面成为共识。华泰柏瑞基金建议，适时提高或动态调整缴费上限并探索差异化税优政策；交银施罗德基金则创新性地建议，在现有税收递延（EET）的基础上，同步引入TEE（缴费纳税、投资收益免税、领取免税）税收优惠模式，以覆盖更广泛收入群体；兴证全球基金建议，需考虑面向边际税率低于10%的广大人群提供其他优惠政策。同时，提升账户便利性至关重要。中欧基金建议引入“一键开户、一键缴存、默认投资机制”等，极大优化参与体验。

在产品与服务优化上，丰富供给、提升吸引力是关键。华泰柏瑞基金呼吁大力推广能带来良好持有体验的“标杆品种”，并优化产品纳入与退出机制。建信基金则希望扩充养老FOF的投资范围，纳入衍生品、REITs等以丰富策略。在投教协同上，交银施罗德基金建议行业应形成投教合力，有效提升个人养老金制度宣传推广的影响力和覆盖面。

面对时代的召唤与投资者的托付，基金公司已整装再出发。建信基金规划了“夯实基础、拓展工具、前瞻创新”的产品布局路径，致力于构建服务全生命周期的产品矩阵。华夏基金相关业务负责人表示：“将深度参与国家养老金融的制度建设和投资管理，打造全品类养老金融产品矩阵，并打造全生命周期的养老投教生态圈。”兴证全球基金则将养老投资视为战略业务，将勤勉尽责地管理现有产品，并持续在产品创新上深耕拓展。

站在三周年的新起点上，公募基金行业正以更大的决心、更专业的能力和更温暖的陪伴，投身于这场关乎国民长远福祉的事业，共同推动个人养老金制度行稳致远，助力亿万国人绘就“老有所养”的安稳图景。