



SEM
TSINGHUA UNIVERSITY
清华经管学院

清华大学经济管理学院
School of Economics and Management, Tsinghua University



同方全球人寿
Aegon THTF Life Insurance

Wisdom In Aging

2025年11月

2025

中国居民退休准备指数 调研报告



清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心

同方全球人寿保险有限公司

2025 中国居民退休准备指数调研报告

2025 Chinese Resident Retirement Readiness Index Survey Report



撰写组

冯润桓	清华大学经济管理学院
陈业昕	清华大学经济管理学院
李 辰	清华大学经济管理学院
江俊尚	清华大学经济管理学院



顾问委员会

朱庆国	同方全球人寿保险有限公司
童伯宁	同方全球人寿保险有限公司
任晓澍	同方全球人寿保险有限公司





清华大学经济管理学院
School of Economics and Management, Tsinghua University

清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心（CCIRM）成立于 2008 年 4 月 29 日。中心得到了国际著名保险机构苏黎世保险集团的大力支持。

中心使命：建成国际一流的保险与风险管理研究基地，特别是在保险市场发展和监管研究方面，成为亚洲一流的研究中心。

中心主要目标：不断提高清华经管学院在保险与风险管理方面的教学和科研水平；加强中国与世界在保险与风险管理研究领域的国际交流与合作；成为政府与保险业界有良好声誉并值得信赖的咨询与合作中心。

中心主要工作：定期举办高水平的国际学术活动，不定期举办研讨会；邀请国内外学者来中心进行合作研究和学术交流；承接国家和部委及保险业界的研究课题；与相关的政府部门，保险业界和学术机构开展理论实证研究。



同方全球人寿保险有限公司（简称同方全球人寿）由荷兰全球人寿保险集团（Aegon）与同方股份有限公司（THTF）各出资 50% 组建而成，公司于 2003 年正式获得营业执照，在中国开展寿险业务。截止目前，公司注册资本为 26.3 亿元，资产规模超过 460 亿元，在上海、北京、江苏、山东、浙江、广东、天津、青岛、河北、湖北、福建、四川、深圳等省市设立了多家分支机构，为全国逾百万客户提供周全的保险保障。

同方全球人寿凭借股东百年寿险经验和领先科技能力，致力于帮助客户未雨绸缪，实现财务保障，安享未来。我们的目标是成为中国最值得推荐的人寿保险公司。



目录 CONTENTS

01. 摘要

1.1 退休准备情况：2025 年中国居民退休准备指数为 5.49	2
1.2 养老生活预期：理性务实，居家独立养老仍为主流选择	3
1.3 养老金融产品偏好：注重稳健性，代际差异明显	4

02. 项目背景及概况

2.1 项目背景	6
2.1.1 人口老龄化趋势	6
2.1.2 抚养比的持续上升与结构性转变	7
2.1.3 婴儿潮群体与代际结构变化	7
2.1.4 出生率、死亡率以及人口自然增长率的演进	10
2.1.5 养老金三支柱体系的建设与挑战	11
2.1.6 延迟退休政策	12
2.1.7 居民退休准备的政策与措施	14
2.2. 项目概况	15
2.2.1 调研目的	15
2.2.2 调研方式及内容	16
2.2.3 样本描述性分析	17

03. 中国居民的退休准备指数

3.1 中国居民退休准备指数测算	26
3.1.1 中国居民退休准备指数计算	26
3.1.2 各维度（财务准备、心理预期、政策认知等）的变动	28
3.1.3 不同个人收入组的退休准备指数对比	29
3.2 国内不同地区退休准备指数的比较	31
3.2.1 区域总体比较	31
3.2.2 重点省市分析：典型地区案例研究	32
3.2.3 地区差异的主要决定因素	33
3.3 高退休准备指数人群画像	34
3.3.1 个人特征：80 后的受访者退休准备指数更高	35
3.3.2 家庭特征：已婚群体退休准备指数更高	37
3.3.3 健康特征：健康状况越好，退休准备指数越高	38
3.3.4 教育特征：研究生学历的群体退休准备指数更高	40
3.3.5 工作特征：国有企业及外商 / 港澳台商员工指数更高	42
3.3.6 金融素养：金融素养得分更高的群体指数更高	44
3.4 收入替代率专题	46
3.5 小结与启示	48

04. 退休投资相对风险偏好与未来养老生活预期

4.1 退休投资相对风险偏好与退休准备	52
---------------------------	----

- 4.1.1 居民退休投资相对风险偏好.....52
- 4.1.2 日常投资与退休投资中的风险偏好差异.....53
- 4.1.3 不同年龄段的日常投资风险偏好与退休投资相对风险偏好.....54
- 4.1.4 教育水平和金融素养对退休投资相对风险偏好的影响.....57
- 4.1.5 退休投资相对风险偏好与退休准备.....58
- 4.2 未来养老生活预期.....59
 - 4.2.1 养老生活水平预期.....59
 - 4.2.2 未来养老生活的主要担忧.....61
 - 4.2.3 养老生活模式的选择与支出预期.....65
 - 4.2.4 养老金储备因素.....69
- 4.3 小结与启示.....72

05. 居民养老金融产品偏好

- 5.1 养老金融产品偏好总体特征与驱动因素.....76
 - 5.1.1 整体格局：稳健型为主.....76
 - 5.1.2 驱动因素一：风险态度.....77
 - 5.1.3 驱动因素二：退休准备.....78
 - 5.1.4 驱动因素三：养老风险感知.....79
- 5.2 代际养老金融产品偏好.....81
 - 5.2.1 代际划分与分析框架.....81
 - 5.2.2 代际间偏好差异表现.....82
 - 5.2.3 代际差异表现与退休准备关联.....84
- 5.3 个人养老金产品偏好专项分析.....86
 - 5.3.1 制度建设与发展历程.....86
 - 5.3.2 开户缴存行为：参与度分层特征.....87
 - 5.3.3 参与制约因素：认知与激励双重瓶颈.....91
 - 5.3.4 产品偏好序列.....92
 - 5.3.5 产品偏好与收入水平关联.....93
 - 5.3.6 产品偏好与退休准备关联.....94
 - 5.3.7 产品偏好与风险态度.....94
 - 5.3.8 产品流动性偏好.....95
- 5.4 小结与启示.....97

06. 结论与建议

- 6.1 报告内容总结.....100
- 6.2 关于提高退休准备的建议.....102
- 6.3 保险机构可提供的养老相关支持.....103

07. 附录：居民退休准备指数调研与计算方法

01·摘要

01. 摘要

1.1 退休准备情况：2025 年中国居民退休准备指数为 5.49

2025 年中国居民退休准备指数（RRI, Retirement Readiness Index）为 5.49，相比于 2024 年的 5.34 略有上升¹。从六个核心维度来看，居民的退休责任意识和财务规划认知水平显著提升，但退休计划完善度、储蓄充分度及对未来收入的信心仍处于相对低位，呈现出“认知强化、行动滞后、信心承压”的结构性特征。这一结果反映出我国居民的退休准备已进入从理念认知向行为转化的关键过渡阶段。

具体而言：

- 收入维度的分析显示，退休准备指数整体呈“随收入提高而递增”的格局，但不同收入组之间的差距有所收窄，低收入群体改善尤为明显。同时，各收入组之间的分位数分布存在明显重叠，一部分低收入者的准备水平已超过部分高收入者，说明收入并非决定退休准备的唯一因素，金融素养、风险意识、储蓄意愿以及社会保障参与程度同样发挥重要作用。
- 在群体画像方面，高准备指数人群 80 后、已婚、自评健康状况良好、研究生学历、在国有企业及外商 / 港澳台商工作、个人收入与金融素养较高等特征。
- 收入替代率专题，本章引入收入替代率作为与退休准备指数相互补充的结果性指标。调研结果显示，退休准备指数越高的群体，其预期收入替代率整体越高，二者呈明显正相关关系，验证了“过程准备”与“经济结果”之间的内在一致性。



扫码查看电子版报告



扫码查看报告重点内容摘要

1 为了更准确地反映中国各收入水平人群的现状，今年根据多个学术同行调研的收入分布增加了低收入人群的样本。按照 2025 年的收入分布比例进行测算，2024 年调整后退休准备指数为 5.34。

1.2 养老生活预期：理性务实，居家独立养老仍为主流选择

在养老生活预期方面，居民整体态度理性务实，多数希望维持现有生活水准，居家独立养老仍是首选模式，高品质机构养老在准备较充分和高龄群体中呈现温和上升趋势。

具体而言：

- 相比日常投资，居民在退休投资中的风险承受度整体下降，“退休投资相对风险偏好”平均为-0.15，多数人更偏好保证本金和获取相对稳定收益，凸显养老金融产品需以稳健、防波动为核心特征。
- 不同风险偏好、年龄、教育和金融素养群体在退休情境下的风险调整方向存在显著异质性。当个人感知到自身储备不足时，会在退休投资中主动提高风险承受度，以“追赶”理想的退休目标。而退休准备充足者的变化相对平稳，说明其退休投资相对风险偏好主要取决于其日常投资偏好水平，而非因储蓄压力而调整投资策略。
- 养老生活期望与实际准备程度高度相关，高期望群体往往规划更早、储蓄更积极，具备更强的风险管理能力；中等期望者重视稳健与持续性；低期望群体在收入和压力约束下被动下调目标，更易形成“低期望—低行动”的循环。
- 在养老担忧上，居民普遍将健康风险和长期照护视为首要问题，其次才是收入下降与资产贬值；准备越充分者，焦点越多由“有没有钱”转向“能否长期获得专业照护”，并在养老方式上呈现“居家为主、机构为辅”的多元化选择趋势。

1.3 养老金融产品偏好：注重稳健性，代际差异明显

居民养老金融选择整体呈“稳健为主、代际分层”，个人养老金制度已快速推广，但在认知普及、激励力度与产品适配上仍存在明显短板。

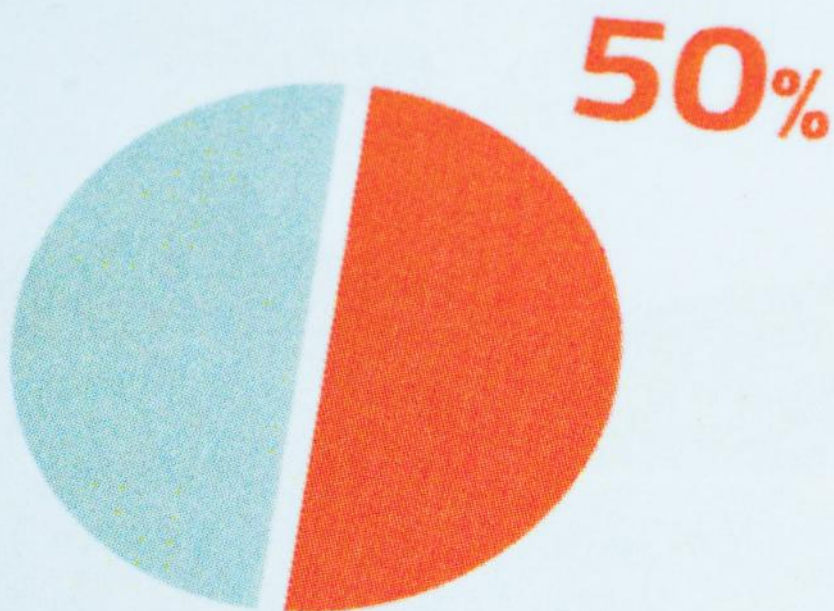
具体而言：

- 在养老金融产品整体偏好上，低风险、稳健型产品占据主导地位。风险态度、退休准备水平以及对经济、健康、欺诈等养老风险的感知，共同驱动产品偏好的分层格局。
- 代际维度上，各代际均以低风险偏好为共性，但生命周期位置决定其差异化选择：70 后及以上更强调资金安全与商业健康险保障；80 后、90 后在购房、育儿与养老之间寻求平衡，倾向低风险产品保底，对商业养老险与健康险需求均衡；00 后勇于尝试多元配置，更偏好高灵活性产品。
- 在个人养老金方面，制度参与呈现“开户低、缴存冷”的结构特征。其中，00 后群体开户比例最低，收入水平与开户比例呈显著正相关。个人养老金以低缴存为主、满额缴存占比很低，且收入水平与缴存额度相匹配。认知不足、税收激励感受不强以及对流动性的担忧，是制约个人养老金进一步发展的三大关键瓶颈。
- 个人养老金产品偏好整体呈“养老储蓄>养老保险>养老理财>养老基金”的序列，高收入与高退休准备群体对养老保险偏好强于养老储蓄。居民对个人养老金产品的流动性容忍度高于普通金融产品，且容忍度与所选产品的流动性特征大体匹配。



Delectus cray you probably
haven't heard of them
Neutra, Austin 90's culpa.
Thundercats fingerstache

Delectus cray you probab
haven't heard of them
Neutra, Austin 90's culpa
Thundercats fingerstache



02·项目背景及概况

02. 项目背景及概况

2.1 项目背景

2.1.1 人口老龄化趋势

过去十年（2015—2024 年），中国人口结构经历了显著而深刻的变化，老龄化进程持续加快。国家统计局数据显示，65 岁及以上人口数量从 2015 年的 1.45 亿人增长至 2024 年的 2.20 亿人，十年间净增近 7500 万人。相应地，全国老龄化率从 10.5% 上升至 15.6%（见图 2.1），意味着平均每 100 名居民中约有 16 人属于老年人口。

这一趋势不仅反映了人口数量的变化，更揭示出人口结构的系统性转型。老龄化的加速正在深刻影响家庭结构、劳动力供给、消费模式以及经济增长的长期潜力。同时，曾长期支撑中国经济高速增长的“人口红利”正在逐步减弱——15~64 岁劳动年龄人口在过去十年减少超过 4400 万人。

这一增一减，标志着我国进入了“深度老龄化社会”的新阶段。这一趋势具有长期性和不可逆性，对社会保障体系、财政支出、产业结构乃至公共政策制定提出了全新的要求。人口结构变化已成为影响未来经济社会发展的重要基本国情因素。

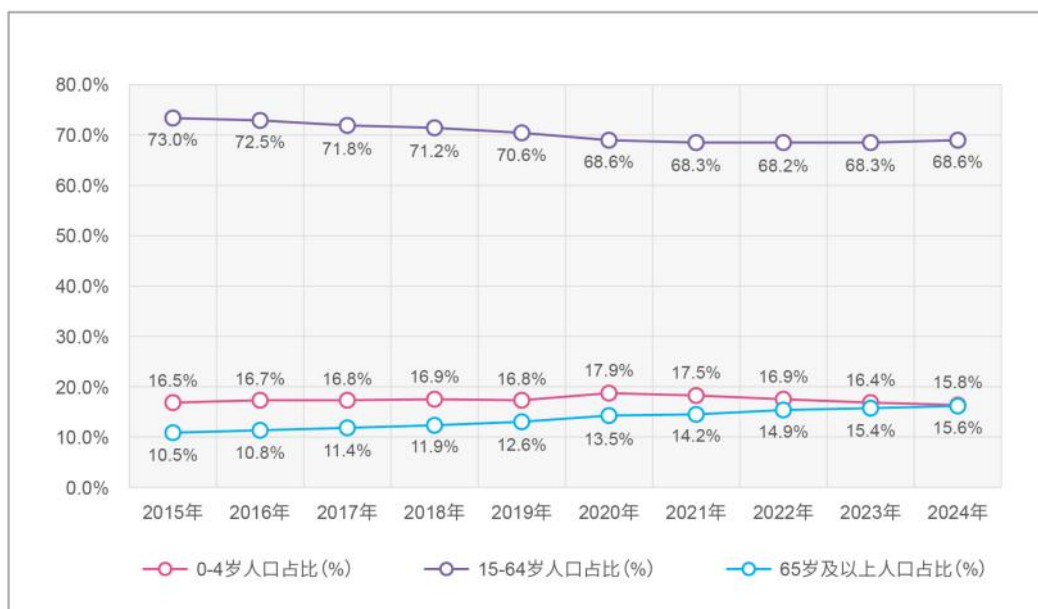


图 2.1 中国人口结构演变

2.1.2 抚养比的持续上升与结构性转变

根据国家统计局数据（见图 2.2），我国社会总抚养比从 2015 年的 37.0% 上升至 2024 年的 45.8%，呈持续增长态势。然而，与总量上升相比，更值得关注的是其内部结构的显著变化。推动总抚养比上升的主要动力并非少儿人口，而是老年人口的快速增加。

具体来看，老年抚养比由 2015 年的 14.3% 上升至 2024 年的 22.8%，十年间增长 8.5 个百分点；同期少儿抚养比则基本保持稳定，在 22.6% 至 26.2% 之间小幅波动。2019—2020 年间，老年抚养比首次超过少儿抚养比，标志着社会抚养结构发生历史性转折——中国正式由“以养育为主”转向“以赡养为主”的阶段。

这一结构性转变意味着，社会资源配置、财政负担和公共服务体系的重心将逐步向老龄群体倾斜。养老金支付、医疗保障、长期护理服务等领域的压力将持续上升，对社会治理和经济发展提出更高要求。

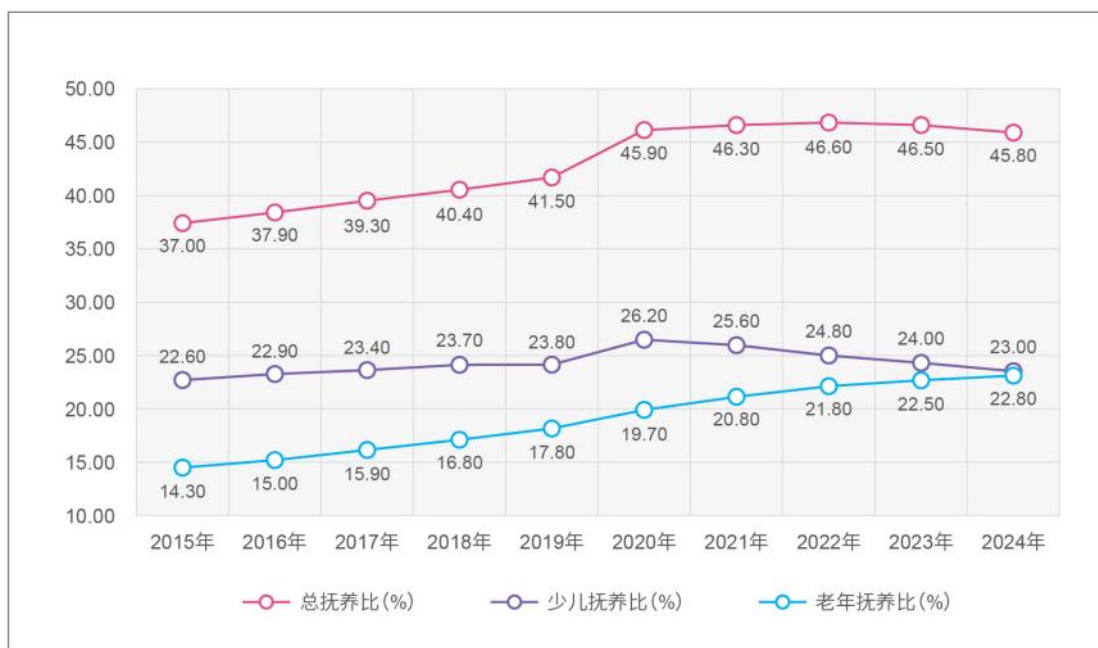


图 2.2 中国人口抚养比演变

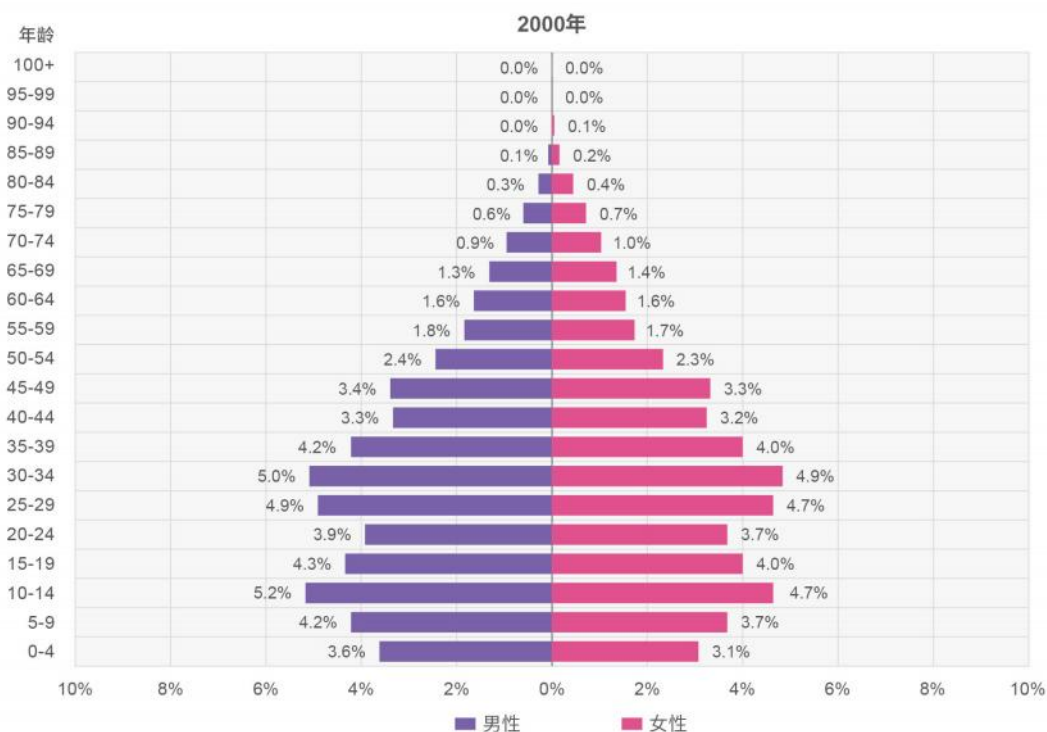
2.1.3 婴儿潮群体与代际结构变化

中国的老龄化进程与特定历史时期的人口出生高峰密切相关。根据国家统计局及相关人口普查数据，我国主要的婴儿潮大致出现在以下三个阶段：20 世纪 50 年代初至 20 世纪 50 年代末、

1962 年至 1976 年以及 20 世纪 80 年代中后期至 20 世纪 90 年代初。其中，第二次婴儿潮（约 1962—1976 年）规模最大，对当前老龄化格局影响最为显著。该时期出生人口年均超过 2500 万，部分年份突破 2700 万人。

截至 2025 年，第二次婴儿潮出生的群体（即 20 世纪 60 年代初至 20 世纪 70 年代中期出生的人口）已逐步进入 50～65 岁区间，正在成为退休与即将退休的核心人群。这一代人群数量庞大，教育水平普遍高于上一代，职业生涯较长，社会贡献显著，其集中退休将带来显著的代际更替效应。一方面，劳动市场中高技能与中年劳动力的集中退出，可能导致部分行业出现经验型人才缺口；另一方面，养老金领取人数将在未来十年持续上升，对社会保障体系形成阶段性压力。

同时，第三次婴儿潮（20 世纪 80 年代中后期至 20 世纪 90 年代初出生群体）目前正处于 30—40 岁年龄段，构成养老保险制度的主要缴费群体。这一代人将在 2035 年前后逐步承担起对“婴儿潮一代”集中退休的抚养与保障责任，形成代际间的供需峰值叠加。总体来看，婴儿潮群体的进入退休阶段，不仅是人口年龄结构变化的核心驱动力之一，也是未来 15 年中国社会保障支出压力上升、家庭赡养结构变化及养老服务需求增长的重要来源。



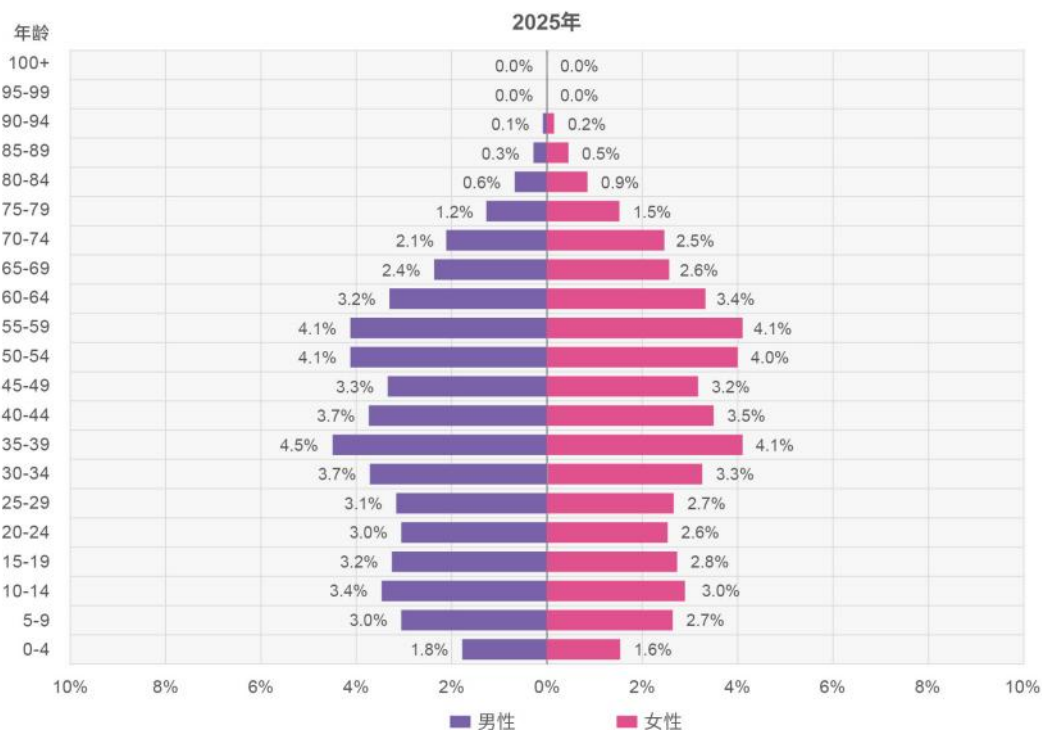


图 2.3 中国人口结构²

2 图 2.3 数据与图表来源与 PopulationPyramid.net 网站 (<https://www.populationpyramid.net/>)。该网站基于联合国经济和社会事务部人口司 (UN DESA Population Division) 发布的《世界人口展望》(World Population Prospects) 数据, 提供全球各国各年份的人口年龄与性别结构可视化图表, 用于展示人口变化趋势与预测结果。

2.1.4 出生率、死亡率以及人口自然增长率的演进

过去十年，中国人口结构呈现出“少子化与长寿化并行”的特征，人口自然增长率由正转负，标志着我国人口发展进入新的阶段。

从出生率看，自 2016 年以来，全国出生率持续下降，由当年的 13.57‰ 降至 2023 年的 6.39‰，七年间下降超过 7 个百分点，创下历史新低。这一下降不仅反映出生人数减少，也体现出居民生育意愿显著走低。高房价、育儿成本上升、女性就业压力及教育观念变化等多重因素，共同推动了这一长期趋势。与此同时，受 20 世纪六七十年代“婴儿潮”影响，曾经的庞大人口世代正逐步进入老年阶段，使人口结构的“头重脚轻”特征进一步加剧。

死亡率方面，尽管总体保持在 7.0‰—8.0‰ 区间，但伴随医疗条件改善与平均预期寿命的持续增长（2023 年全国人均预期寿命已接近 79 岁），我国人口正快速进入“长寿社会”。换言之，寿命延长的积极成果，也在客观上加大了社会养老与医疗保障体系的可持续压力。

综合来看，出生率下降与寿命延长的叠加效应，导致人口自然增长率持续走低。自 2021 年降至 0.34‰ 后，2022 年首次转为负值（-0.60‰），2023 年进一步下降至 -1.48‰。负增长的出现是人口转型的重要里程碑，意味着中国从“人口红利期”迈向“人口结构约束期”。

从政策与经济视角看，这一趋势带来两方面挑战：一方面，劳动年龄人口的持续减少将削弱经济增长潜力与养老保险缴费基数；另一方面，老年人口的快速增长将带动养老金、医疗及长期照护需求显著扩大，形成“供给端收缩、需求端扩张”的双重压力。这种结构性转折对未来财政安排、产业结构升级和社会保障制度改革都提出了全新的要求。



图 2.4 中国出生率、死亡率以及自然增长率演变

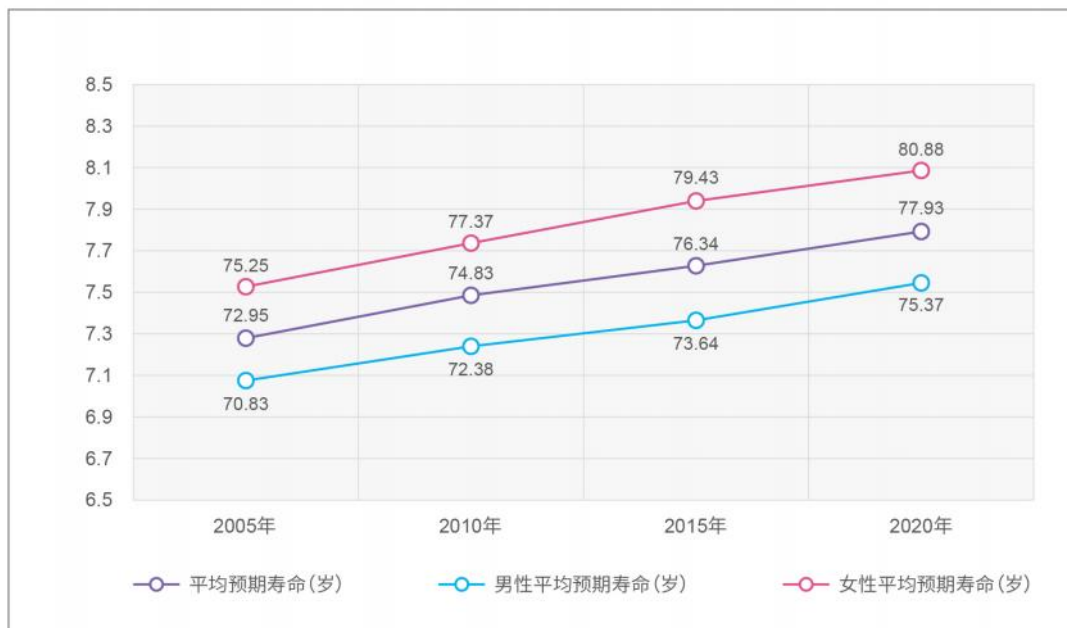


图 2.5 中国居民平均预期寿命

2.1.5 养老金三支柱体系的建设与挑战

随着人口老龄化进程的加剧，中国的社会保障体系面临前所未有的压力，尤其是养老金支付方面。为了应对这一挑战，我国逐步构建了由政府保障、企业补充和个人储蓄共同支撑的养老金“三支柱”体系，旨在通过多元化的资金来源，增强养老保障的可持续性和公平性。

首先是第一支柱，基本养老保险。基本养老保险是我国养老保障体系的核心，旨在为全体公民提供基本的养老保障。截至 2024 年，基本养老保险覆盖了超过 10 亿人。该支柱由政府主导，主要通过强制参保的方式，为参保人提供基本的养老金，保障其在退休后的基本生活需要。然而，随着人口老龄化和劳动年龄人口的逐步减少，基本养老保险的资金来源面临巨大压力，特别是在养老金领取人群逐年增加的情况下，如何确保第一支柱的可持续性成为亟待解决的问题。

其次是第二支柱，企业年金和职业年金。作为对基本养老保险的补充，第二支柱主要由企业年金和职业年金组成。企业年金是由企业为其员工设立的补充养老金计划，而职业年金则是公务员和事业单位工作人员的补充养老金。第二支柱的覆盖面相对较小，仅有少数大企业和公务员系统参与，因此目前的资金规模较为有限。然而，随着政策支持的加强和企业参与度的提升，第二支柱有望逐步扩展，成为支撑居民退休生活的重要来源之一。

最后是第三支柱，个人养老金制度。为进一步提升居民的退休保障水平，我国于 2022 年启动了个人养老金制度，并于 2023 年全面推广。第三支柱强调居民个人的自主积累，通过税收优惠政策鼓励居民进行长期储蓄与投资，为退休生活提供额外保障。个人养老金制度的推广，标志着我国养老保障体系从“单一依赖”向“多层次协同”转型，个人的退休规划意识逐步增强，居民在退休准备方面的自主性和灵活性得到提升。然而，第三支柱的覆盖面和资金积累仍受到收入水平、金融素养等因素的限制，低收入群体的参与程度较低，如何提高这一群体的退休准备能力，仍是未来政策需要重点关注的问题。



总体而言，养老金三支柱体系的逐步完善为我国居民的退休准备提供了更加多元化的保障来源。然而，面对人口老龄化带来的挑战，如何确保各支柱之间的协调和公平，尤其是在低收入群体中普及养老金储备，是未来养老金制度改革的关键方向。随着政策的进一步优化和金融创新的推进，我国的养老金体系有望在未来更好地应对老龄化社会的需求，提升居民的退休准备水平。

2.1.6 延迟退休政策

随着我国人口老龄化的加剧，延迟退休政策的实施不仅是应对社会养老压力的关键举措，也是促进居民退休准备的重要推动力。近年来，随着老龄化程度的不断加深，我国 60 岁及以上人口比例持续上升，老年抚养比持续攀升，养老金基金的支付压力愈加严峻。在这一背景下，单纯依靠现有的退休年龄和养老金制度，难以为日益增长的老龄群体提供充分保障，迫使居民更加关注如何为日益延长的退休生活做好财务准备。

我国的延迟退休政策，旨在通过延长劳动者的就业年限，减少退休群体对社会保障的依赖，同时为居民提供更多的时间积累养老金和储蓄。根据第十四届全国人大常委会第十一次会议审议通过的《关于逐步提高法定退休年龄的方案》，自 2025 年起，男性法定退休年龄将逐步延长至 63 岁，女性则根据现行标准，分别从 50 岁和 55 岁逐步调整至 55 岁和 58 岁。延迟退休政策的实施，不仅是对人口老龄化的应对，更是对居民退休准备的必要引导。

延迟退休政策直接影响到居民的退休规划和资金准备。延迟退休为居民提供了更多时间积累养老金和储蓄，推迟退休意味着居民在劳动市场的活跃时间延长，能够更长时间地参与收入创造，从而提高其退休后的经济保障水平。此外，延迟退休也促使居民重新审视退休生活所需的经济准备，激励个人更为积极地进行退休储备计划。

这一政策的实施，特别是在养老金制度和退休金积累方面，将有助于缓解未来可能出现的资金短缺问题。延迟退休不仅能减轻养老金制度的财务压力，还可以为个人提供更多的资金积累时间，特别是在当前低储蓄率和养老储备不足的背景下，延迟退休成为居民增强退休准备的有效手段。

具体来说，延迟退休政策的实施具有以下几个重要影响：

- 延长积累期：延迟退休为居民提供了更多的时间来储备养老金和其他退休资金，使得居民在退休时能够享有更多的退休保障。
- 减少养老金支付压力：延迟退休意味着劳动者的养老金领取时间推迟，从而减缓了养老金制度的支付压力，为整个社会的养老体系注入更多的资金支持。
- 推动退休规划意识：延迟退休政策促使居民重新审视自己的退休生活和财务准备，激励他们更加重视个人养老金储备和其他财务规划，推动形成良好的退休准备习惯。
- 改善劳动力市场参与：延迟退休可以促进老年人继续参与劳动力市场，有助于缓解劳动力市场的供给压力，同时也帮助居民保持一定的收入水平，提升其退休后的生活质量。

然而，延迟退休政策的顺利实施，也需要相应的配套措施。例如，需要完善灵活就业保障、大龄劳动者的职业转换与技能提升培训等措施，以确保各类群体都能够顺利适应这一政策，并为退休生活做好充足的财务准备。

总的来说，延迟退休政策不仅是解决养老金支付压力的一项重要制度安排，更是推动居民退休准备的重要手段。通过延长退休前的工作年限，居民能够获得更多的时间积累财富，从而确保他们在进入退休阶段时拥有足够的经济保障。随着这一政策的实施，居民的退休准备将进一步得到改善，养老金制度的可持续性也将得以保障。

2.1.7 居民退休准备的政策与措施

在我国进入深度老龄化社会的背景下，居民退休准备的重要性不断提升。过去几年，国家在制度建设、金融支持与社会倡导等方面持续发力，逐步形成了由政府保障、企业补充和个人参与相结合的多层次养老保障体系。这些举措不仅为应对人口老龄化提供了制度支撑，也为居民提升退休准备水平创造了条件。

在制度建设方面，国家持续完善第一、第二、第三支柱相互衔接的养老保险体系。第一支柱——基本养老保险覆盖范围稳步扩大，截至 2024 年底参保人数超过 10 亿人，制度基础进一步巩固。第二支柱——企业年金和职业年金逐步普及，成为重要的补充保障来源。第三支柱——个人养老金制度自 2022 年启动试点并于 2023 年全面推广，为居民提供了自主储蓄养老的长期机制。这一制度体系的不断完善，标志着我国养老保障从“单层依赖”迈向“多层协同”的新阶段。

金融机构在养老保障体系建设中扮演着越来越重要的角色。近年来，银行、保险、基金等机构相继推出养老理财、养老目标基金和商业养老保险等产品，为居民提供了多样化的退休理财渠道。特别是个人养老金账户的推广，使居民可以在税收优惠政策支持下实现长期、稳定的养老资金积累。金融创新与政策激励的结合，正在推动居民从“被动保障”向“主动规划”转变。

伴随延迟退休政策的推进与养老议题的广泛传播，公众的退休意识显著增强。越来越多的居民开始主动规划退休储蓄，关注养老金积累、投资理财及健康保障。然而，整体上仍存在收入分层明显、低收入群体准备不足等问题。未来应进一步加强金融教育与政策引导，提高居民的退休准备意识与能力，促进不同收入群体之间的公平与可持续性。

总体而言，居民退休准备的相关举措正在从制度完善、产品创新到意识培育全方位推进。多层次养老体系的构建，使居民拥有更加稳定和多元的退休保障来源。随着政策的持续优化和市场机制的成熟，居民退休准备水平有望进一步提升，为我国在深度老龄化阶段实现社会稳定与经济可持续发展提供有力支撑。

2.2. 项目概况

2.2.1 调研目的

随着我国人口老龄化程度的持续加深，居民如何为退休阶段的经济与生活做好准备，已成为社会保障体系和宏观经济运行中的重要课题。退休准备不仅关乎个体的生活质量与财务安全，也关系到养老金制度的稳健运行和社会资源的有效配置。系统、持续地开展退休准备指数调研，有助于全面评估居民的养老准备水平，识别结构性差异，并为政策制定和金融产品创新提供科学依据。

“中国居民退休准备指数”（Retirement Readiness Index，简称 RRI）通过多维度指标体系，对居民的退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心进行综合量化评估。该指数的建立，旨在从全国视角动态观察中国居民在退休准备中的行为特征和差异，反映不同群体的退休准备实际状态，形成一个可比较、可追踪的长期数据体系。通过对退休准备指数 RRI 的定期测量，可以更直观地揭示中国居民在养老意识、储蓄行为与制度参与方面的变化趋势，为政策制定者、金融机构及社会公众提供科学参考。

需要说明的是，退休准备指数虽然与收入水平、教育程度、年龄结构等社会经济变量存在一定相关性，但并非由这些因素单一决定。收入较高、学历较高的群体往往具备更强的理财能力和风险认知，但并不必然意味着其退休准备程度更高；相反，一些中等或偏低收入群体在退休意识较强、储蓄行为稳健的情况下，其退休准备水平同样可能较为充分。退休准备的充分性不仅取决于经济资源，更取决于个人的规划意识、金融知识、风险偏好及家庭支持等综合因素。因此，中国居民退休准备指数 RRI 旨在揭示不同群体在退休“是否准备好”方面的真实差异，而非仅仅反映经济条件的优劣。

从更深层的意义上看，退休准备指数的研究体现了金融的人民性与普惠性。金融服务的根本目标在于服务民生、惠及大众，通过普及养老金融知识、提供可负担的养老储蓄与保险产品，

使不同收入和地区的居民均能获得合理的退休保障。退休准备指数的持续跟踪与分析，不仅能够帮助识别养老准备的薄弱环节，还能促进金融资源更公平地分配到不同人群之中，推动形成“人人可规划、人人能保障”的社会格局。

综上，开展“中国居民退休准备指数”调研的目的在于——以科学的数据体系客观反映居民退休准备状况，揭示影响退休准备的关键因素，推动养老金融体系的普惠化发展，助力提升全社会的退休规划意识与实践水平。

2.2.2 调研方式及内容

为了科学、系统地了解中国居民的退休准备状况，同方全球人寿保险有限公司与清华大学经济管理学院中国保险与风险管理研究中心自 2013 年起持续开展“中国居民退休准备指数调研”项目，并已连续十二年发布《中国居民退休准备指数调研报告》。2025 年标志着该调研进入第十三个年度。

在本年度调研中，课题组基于 2024 年问卷的设计，结合中国居民养老准备的实际情况及当前相关热点议题，对问卷内容进行了修订，进一步精准聚焦样本群体。此外，本次调研还首次引入了行为实验方法，通过随机分组测试受访者在不同情境下的金融决策行为。这些创新不仅提升了调研的学术价值，也加深了对居民退休意愿的理解，最终形成了具有当前特色和历史可比性的“2025 中国居民退休准备指数”。

调研采用分层随机抽样方法，受访者在线独立完成问卷后，可获得现金奖励。问卷的发放与回收工作于 2025 年 9 月至 10 月进行，共收集有效问卷 4018 份，涵盖全国 31 个省、自治区和直辖市。样本中包括在职职工 3579 人（约占 90%）和退休居民 439 人（约占 10%）。调研内容主要涵盖以下五个部分：

- （1）基本信息：包括年龄、性别、居住地区、工作状态、自评健康水平、受雇单位类型、家庭人口结构、学历、收入与资产水平等；
- （2）中国居民的退休准备指数：包括退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度、实现期望收入的信心等；
- （3）中国居民的未来养老生活预期：包括养老生活水平预期、未来养老生活的担忧、养老生活模式的选择与支出预期等；
- （4）中国居民的养老金融需求：包括退休财务准备方式、养老金融产品需求、个人养老金制度建设与发展等；
- （5）专题研究：包括金融素养、风险态度与时间偏好、老龄风险感知水平以及对个人养老金制度的态度与参与情况等。

根据调研结果，报告将从政府、企业、个人及金融机构四个层面，提出改善中国居民退休准备状况的政策建议。

2.2.3 样本描述性分析

本次调研共获得 4,018 个有效样本，样本的基本描述性统计如下：

(1) 问卷完成时间：受访者回答问卷的平均时长为 15 分钟，最短用时为 6 分钟。总体而言，受访者在答题过程中经过了一定的阅读与思考，确保了回答结果的可信度。

(2) 年龄与性别分布：样本的年龄和性别分布较为均衡。性别上，男性与女性比例总体保持一比一，男性 50.5%，女性 49.5%。年龄上，样本主要集中在 26 至 65 岁之间，其中 36 至 45 岁和 46 至 55 岁人群占比较高。具体数据请见图 2.6 和图 2.7。

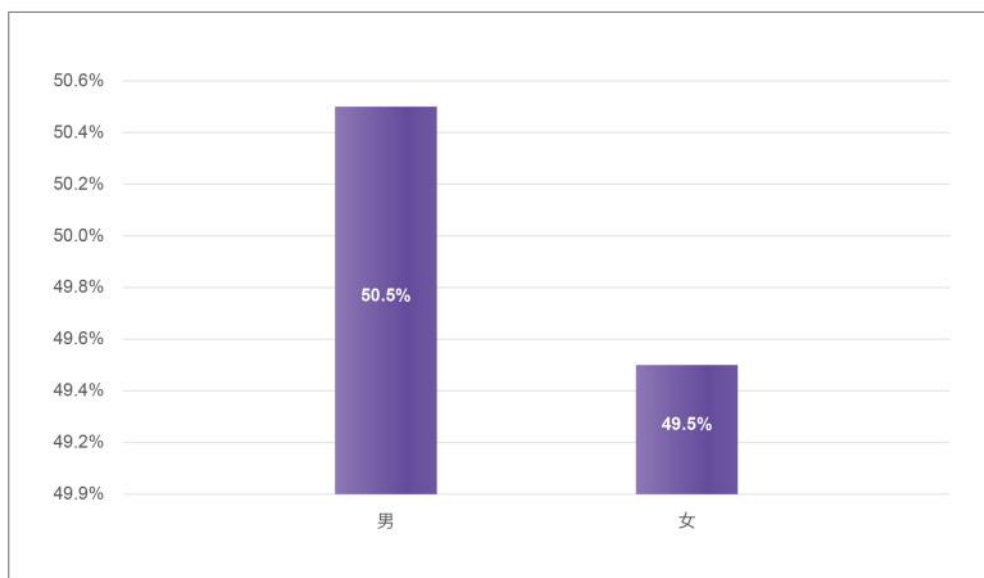


图 2.6 受访者性别分布

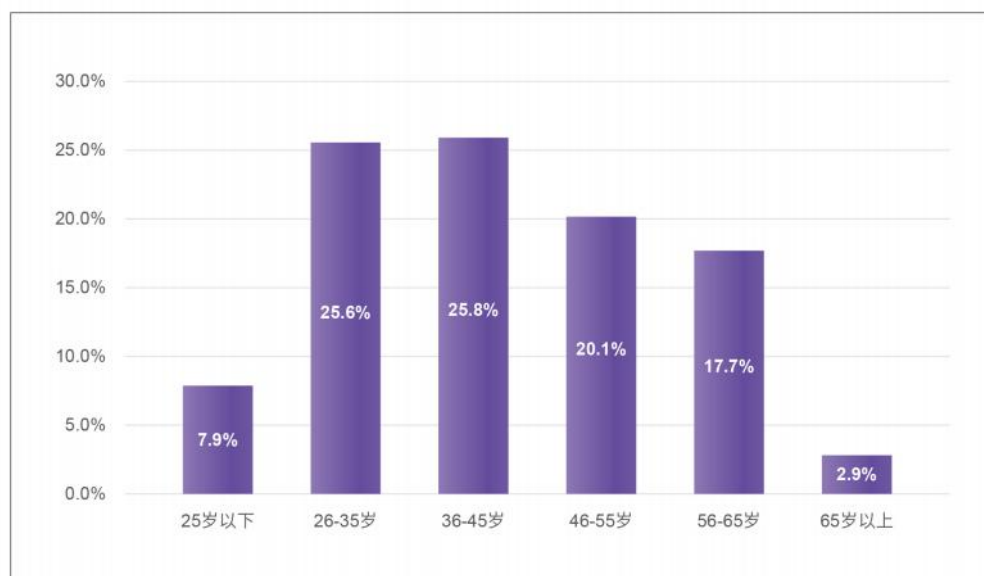


图 2.7 受访者年龄分布

(3) 学历分布：受访者的学历层次以大学本科与职业技术学校和大专为主，二者总计占比为 64.3%。受访者的详细学历分布见图 2.8 所示。

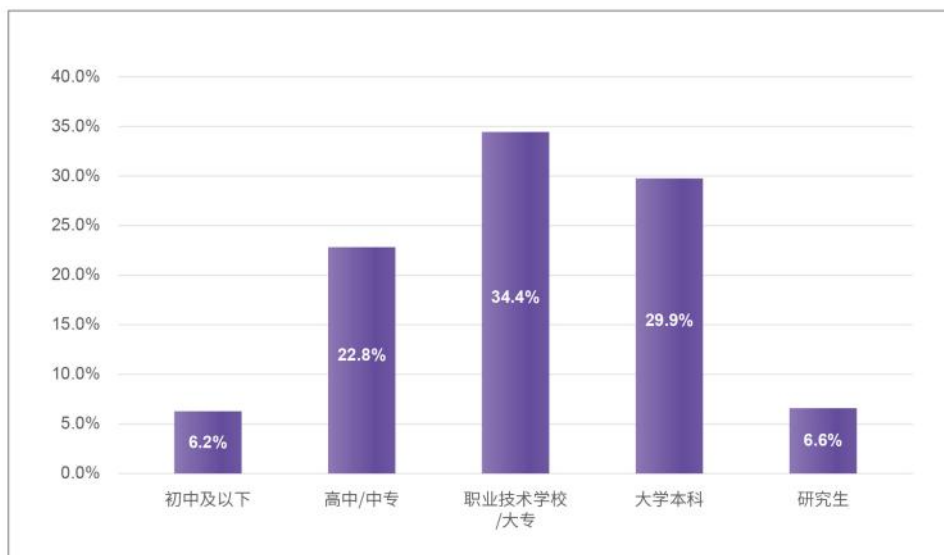


图 2.8 受访者学历背景分布

(4) 婚姻状况：受访者的婚姻状况显示出传统婚姻模式仍然占主导地位。已婚群体占比 73.72%，构成养老体系中的主要家庭支持单元。然而，非传统婚姻状态的比例达到 26.28%，其中单身占 13.81%、伴侣关系但未婚占 6.05%、离异占 3.53%、丧偶占 2.89%。这一现象反映了社会婚姻观念的多元化发展趋势。可以预见，婚姻结构对养老保障体系的影响将呈现差异化需求：已婚群体在享有家庭支持的同时，可能面临工作与照顾老人的双重压力；单身及伴侣关系但未婚的群体则更依赖社会化养老解决方案；离异与丧偶群体则面临更高的脆弱性，亟需更多的政策支持。因此，未来养老政策应当建立分层支持体系，在强化家庭养老功能的同时，重点完善针对非传统婚姻状态群体的社会化和市场化养老供给。受访者的详细婚姻状况分布见图 2.9 所示。

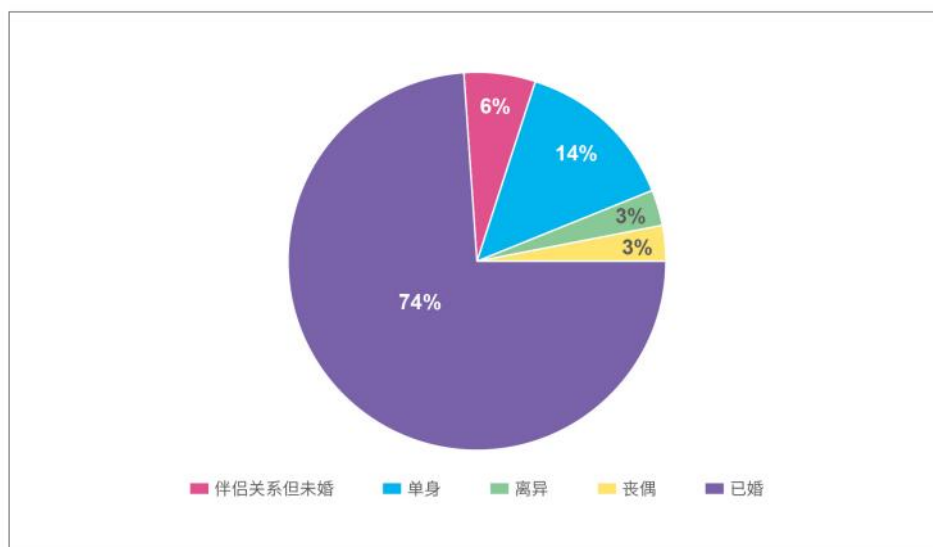


图 2.9 受访者婚姻状况分布

(5) 受雇单位分布：样本职业分布较为多元，整体以私营企业和个体工商户为主。在未退休人群中，私营企业 / 个体工商户占比最高，达 59.5%；其次是国有企业（12.6%）和事业单位（11.5%）。政府部门及党政机关、人民团体、外资 / 港澳台企业、非营利组织 / 社会团体所占比例相对较低，分别为 3.6%、3.2% 和 2.8%。自由职业和无工作人群占比为 6.9%，其中包括 1.8% 的学生。相比之下，已退休人群主要来自国有企业（20.3%）和事业单位（17.1%），私营企业 / 个体工商户仍占较大比例（50.8%），说明该群体在退休样本中依然占有重要份额。总体而言，未退休群体集中于民营经济领域，而退休群体更多来源于体制内单位。受访者的详细受雇单位分布见图 2.10 所示。

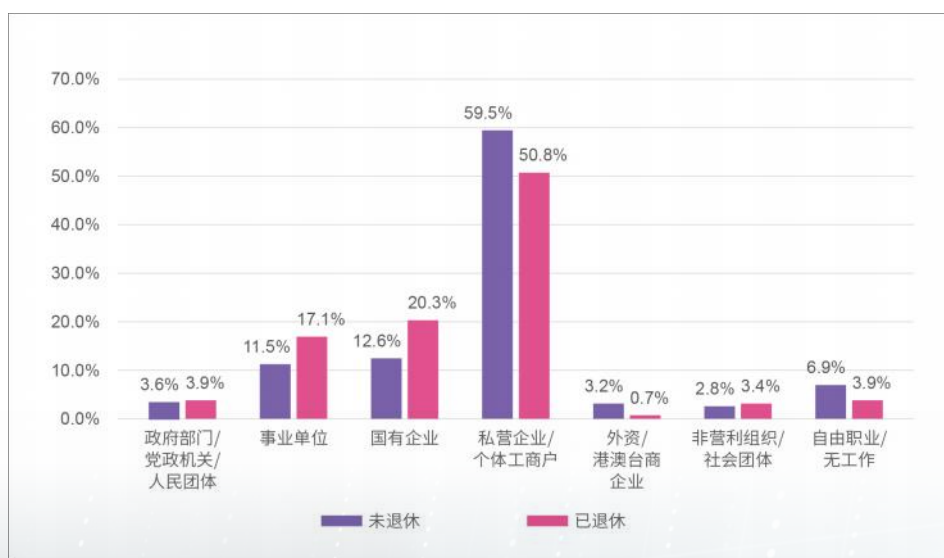


图 2.10 受访者受雇单位分布

(6) 健康状况评估: 退休人群与未退休人群的自评健康水平分布高度一致, 均以“比较好”和“一般”为主导, 二者合计占比均超过 80%。值得注意的是, 退休并未显著加剧健康负面评价, “比较差”群体的占比保持稳定, 而在“很差”状态的比例上, 退休群体甚至略有下降。这表明, 当前退休人群整体保持较好的健康状态, 但仍有约 40% 的群体自评健康状况为“一般”或以下, 提示未来养老服务体系需特别关注健康水平中等及以下群体的医疗和康养需求, 同时维持现有相对健康群体的良好状态。受访者的详细健康状况分布见图 2.11 所示。

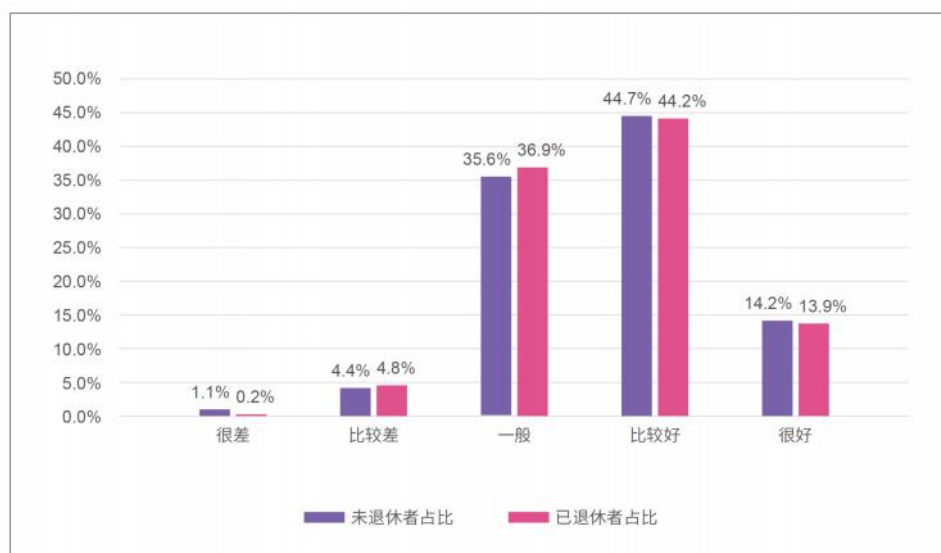


图 2.11 受访者自评健康水平分布

(7) 地域分布: 受访者的地域分布表现出较为广泛的地域覆盖, 样本群体遍布全国各个省份。广东省的受访者数量最多, 达到 366 人, 占总样本的 9.1%; 其次是山东省 (284 人, 占 7.1%)、河南省 (274 人, 占 6.8%) 和江苏省 (236 人, 占 5.9%)。其他省份如四川、河北和浙江的受访者人数也占据了较大的比例, 各自分别为 236 人 (5.9%)、209 人 (5.2%) 和 191 人 (4.8%)。总体来看, 样本在东部和南部地区的分布较为集中, 其中广东、山东、河南等经济较为发达的省份占据了相对较高的比例, 而西部地区的样本比例相对较低, 例如青海和西藏的受访者人数仅为 15 人和 7 人, 分别占 0.4% 和 0.2%。这种地域分布特征反映了样本的地理广泛性, 同时也可能与各地区的经济、人口及养老政策差异相关。详细数据如图 2.12 所示

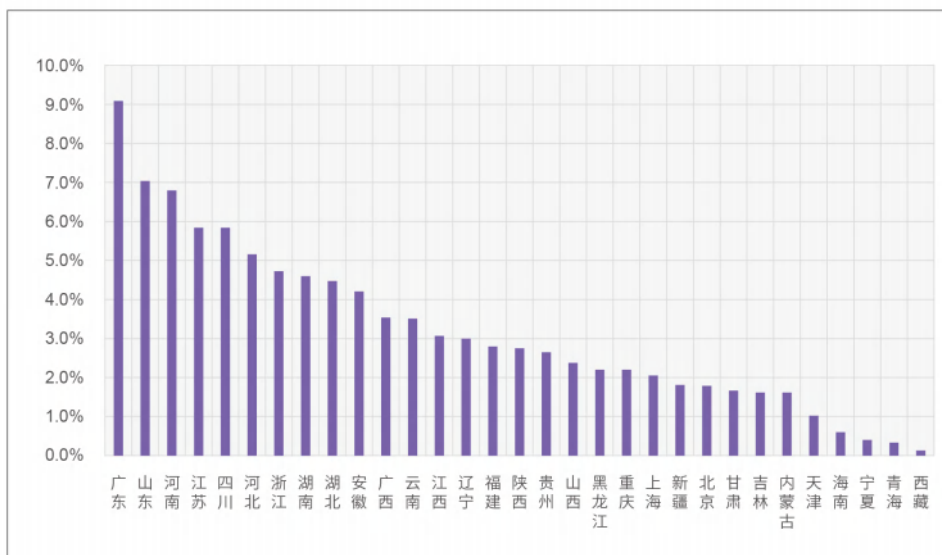


图 2.12 受访者地域分布

(8) 收入分布：在 2025 年调研中，为了更好地贴合中国的收入分配状况，我们特别增加了中低收入群体的调查³。在 2025 年，0~5 万元收入区间的占比为 54.2%，6~10 万元区间占比为 26.3%。中等收入群体（11~20 万元）的总体占比为 15.4%，其中 11~15 万元区间占比 11.1%，16~20 万元区间占比 4.3%。高收入群体（21 万元以上）的占比为 5.0%。整体而言，本次调研样本的收入结构总体反映出中低收入群体占比较高的特征。详细数据请见图 2.13。

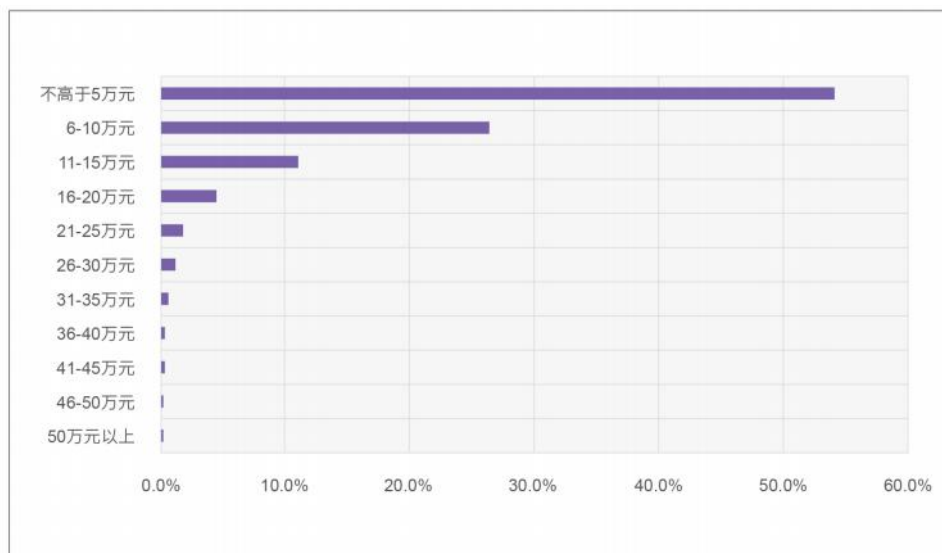


图 2.13 受访者个人税后年收入分布

³ 根据国家统计局数据，2024 年全国居民人均可支配收入为 41,314 元，中位数为 34,707 元，显示出我国收入分布仍呈现明显的中低端集中特征。为使样本结构更加贴近全国实际收入分布情况，本年度调研在样本设计阶段参考了北京大学“中国家庭追踪调查（CFPS）”和西南财经大学“中国家庭金融调查（CHFS）”的数据，适度提高了中低收入群体的样本占比，以更真实反映中国居民的退休准备状况。

2025 年，受访者家庭税后年收入，6~10 万元收入区间的占比为 25.3%，11~15 万元区间占比为 23.1%，16~20 万元区间占比为 13.8%，三者合计占比达到 62.2%。低收入区间（0~5 万元）的占比为 6.1%。同时，中等偏高收入区间（21~35 万元）的总体占比为 21.5%，其中 21~25 万元区间占比为 12.3%，26~30 万元区间占比为 5.0%，31~35 万元区间占比为 5.9%。高收入群体（50 万元以上）的占比为 2.8%。详细数据请见图 2.14。

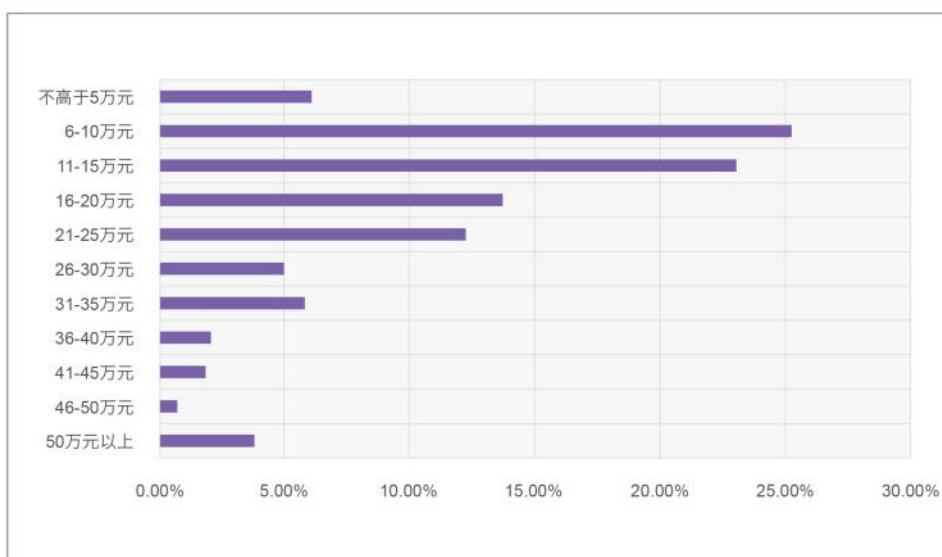


图 2.14 受访者家庭税后年收入分布

（9）家庭资产总额⁴：在 2025 年调研中，家庭资产总额的分布呈现出一定的层次性。总体来看，43.3% 的家庭资产总额在 30 万元及以下。其次，30.01 万至 50 万元区间占比 16.6%，50.01 万至 100 万元区间占比 15.7%。而资产总额在 100.01 万元至 200 万元区间的家庭占比为 13.0%。200.01 万至 500 万元的家庭占比为 8.7%，500.01 万至 1000 万元区间占比 2.2%，资产超过 1000 万元的高净值家庭占比为 0.4%。整体而言，大部分家庭的资产总额集中在 30 万元以下，资产分布存在明显的集中趋势。高资产群体比例较低，主要集中在 200 万元以下的区间。详细数据请见图 2.15。

⁴ 家庭总资产包括房产、车辆、金融资产、保险、收藏品等的当前市场价值。

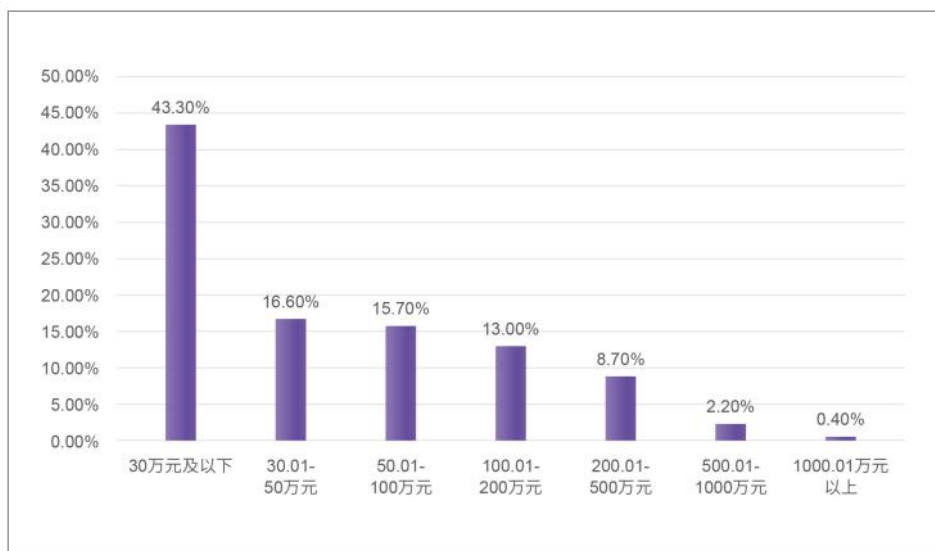


图 2.15 受访者家庭资产分布

(10) 受访者基本信息具体的描述性信息见图 2.16。

为了确认本次调研样本的代表性，我们将样本统计数据与全国人口进行了对比。结果表明，2025 年中国居民退休准备调研样本在性别、年龄、学历、婚姻状况及职业构成等方面分布较为均衡，与中国人口统计学特征相近。受访者主要集中在 26 至 65 岁年龄段，其中 36 至 55 岁群体占比较高。学历层次以本科及大专（含职校）为主，占比超过六成。婚姻状况方面，已婚群体占主体比例。职业分布显示，未退休人群主要集中在私营企业和个体工商户中，占比近六成；退休人群则以国有企业和事业单位为主要来源。

在经济特征方面，受访者个人收入以中低收入群体为主。家庭层面，税后年收入主要集中在 6 万至 20 万元区间，高收入家庭（50 万元以上）比例较小。家庭资产分布显示，43.3% 的家庭资产总额在 30 万元及以下，资产集中度较高，200 万元以下的家庭占绝大多数。地域分布覆盖全国各省份，样本主要集中在东部和南部地区，广东、山东、河南等省份样本数量较多，西部地区样本比例相对较低。总体上，本次调研样本在性别、年龄、收入、资产与地域等方面分布较广，具备较好的代表性。

变量名称	观测值	占比	变量名称	观测值	占比
年龄	4,018	100.0%	受雇单位	4,018	100.0%
25 岁以下	319	7.9%	政府部门 / 党政机关 / 人民团体	128	3.2%
26~35 岁	1,029	25.6%	事业单位	411	10.2%
36~45 岁	1,035	25.8%	国有企业	450	11.2%
46~55 岁	807	20.1%	私营企业 / 个体工商户	2,129	53.0%
56~65 岁	710	17.7%	外资 / 港澳台商企业	114	2.8%
65 岁以上	118	2.9%	非营利组织 / 社会团体	99	2.5%
性别	4,018	100.0%	无工作	687	17.1%
男	2,031	50.5%			
女	1,987	49.5%			
学历	4,018	100.0%	婚姻状况	4,018	100.0%
初中及以下	251	6.2%	伴侣关系但未婚	243	6.0%
高中 / 中专	918	22.8%	单身	555	13.8%
职业技术学校 / 大专	1,382	34.4%	离异	142	3.5%
大学本科	1,202	29.9%	丧偶	116	2.9%
研究生	265	6.6%	已婚	2,962	73.7%
金融素养得分	4,018	100.0%	工作状态	4,018	100.0%
0	199	5.0%	全职工作	3,331	82.9%
1	407	10.1%	失业 / 丧失工作能力	25	0.6%
2	684	17.0%	退休返聘	26	0.6%
3	927	23.1%	完全退休	413	10.3%
4	1,077	26.8%	在校学生	68	1.7%
5	724	18.0%	自由职业 / 灵活就业	155	3.9%
自评身体健康水平	4,018	100.0%	家庭资产总额	4,018	100.0%
比较差	178	4.4%	30 万元及以下	1,741	43.3%
比较好	1,793	44.6%	30.01 万~ 50 万元	667	16.6%
很差	39	1.0%	50.01 万~ 100 万元	632	15.7%
很好	571	14.2%	100.01 万~ 200 万元	524	13.0%
一般	1,437	35.8%	200.01 万~ 500 万元	351	8.7%
			500.01 万~ 1000 万元	88	2.2%
			1000.01 万元以上	15	0.4%
个人税后年收入	4,018	100.0%	家庭税后年收入	4,018	100.0%
不高于 5 万元	2,179	54.23%	不高于 5 万元	245	6.10%
6 万~ 10 万元	1,057	26.31%	6 万~ 10 万元	1,017	25.31%
11 万~ 15 万元	444	11.05%	11 万~ 15 万元	929	23.12%
16 万~ 20 万元	173	4.31%	16 万~ 20 万元	553	13.76%
21 万~ 25 万元	64	1.59%	21 万~ 25 万元	493	12.27%
26 万~ 30 万元	41	1.02%	26 万~ 30 万元	201	5.00%
31 万~ 35 万元	22	0.55%	31 万~ 35 万元	236	5.87%
36 万~ 40 万元	11	0.27%	36 万~ 40 万元	85	2.12%
41 万~ 45 万元	12	0.30%	41 万~ 45 万元	76	1.89%
46 万~ 50 万元	8	0.20%	46 万~ 50 万元	29	0.72%
50 万元以上	7	0.17%	50 万元以上	154	3.83%

图 2.16 受访者基本信息描述性统计



03·中国居民的退休准备指数

03. 中国居民的退休准备指数

3.1 中国居民退休准备指数测算

为了深入分析中国居民的退休准备状况，我们继续采用六个关键维度：退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心。这些维度被赋予不同的权重，以计算出一个综合性的退休准备指数（RRI, Retirement Readiness Index）。退休准备指数的取值范围为 0 至 10，指数越高，表明居民的退休准备越充分。具体来说，8 至 10 分代表高退休准备指数，意味着居民的退休准备非常充分；6 至 8 分代表中等退休准备指数，显示居民已有一定的退休准备，但仍有提升空间；而低于 6 分则为低退休准备指数，这表明退休准备不足，需要引起关注并采取相应措施。

3.1.1 中国居民退休准备指数计算

为了更贴合中国居民的生活实际，对中国居民的退休准备情况进行更清晰准确地衡量，我们选用了六个问题来衡量个人对退休准备的态度和实际准备情况。第一题评估了个人对于确保退休后经济安全的责任感；第二题探讨了个人对退休财务规划重要性的认知水平；第三题考察了个人对退休规划中财务问题的理解能力；第四题评估了个人退休计划的完善程度；第五题询问了个人对当前退休储蓄水平的自我评估；第六题衡量了个人对实现期望退休收入的信心。这些问题共同构成了一个框架，帮助个人评估和反思自己在退休准备方面的立场和准备情况。其中，前三题主要反映个人认知层面上的退休准备，包括退休责任意识、财务规划认知水平和财务问题理解能力，它们直接关联到个人对退休规划的重视程度、理解和执行能力。后三题主要反映个人行为层面上的退休准备包括退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心，这些指标不仅体现了个人对退休准备的实际行动和成果，还反映了他们对退休后经济状况的预期。

我们沿用 2022 年专家法确定的权重分配，在退休准备指数的计算方面，退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心的权重分别为 16.25%、18.75%、13.75%、17.50%、22.92% 和 10.83%。对于每个维度，我们设计了五个程度选项，分别对应 0、2.5、5、7.5 和 10 分，分数越高，表示该维度的退休准备越充分。通过这些维度的加权平均计算，我们得出了中国居民的退休准备指数，这一数值直观地反映了居民在退休准备方面的综合水平。

经过计算得到，2025 年中国居民的退休准备指数为 5.49，相比于 2024 年的 5.34 略有下降。值得注意的是，今年我们专门增加了低收入群体的样本，旨在更准确地反映中国收入分布的现状。由于低收入群体的退休准备状况通常相对不足，这一调整导致整体指数出现轻微下降。

如果按照 2025 年的收入分布比例进行调整，通过计算各收入段受访者的平均退休准备指数，并根据 2025 年各收入段的占比加权，得到的 2024 年调整后的退休准备指数为 5.34，反而略有上升。这表明，如果不考虑低收入群体的影响，2025 年居民的退休准备状况相比 2024 年略有改善。

总体来看，尽管低收入群体的增加对指数产生了轻微影响，但整体上居民的退休准备状况保持稳定。此次样本调整有助于更全面、更真实地反映居民退休准备的实际情况，也为未来相关政策提供了更有针对性地参考。

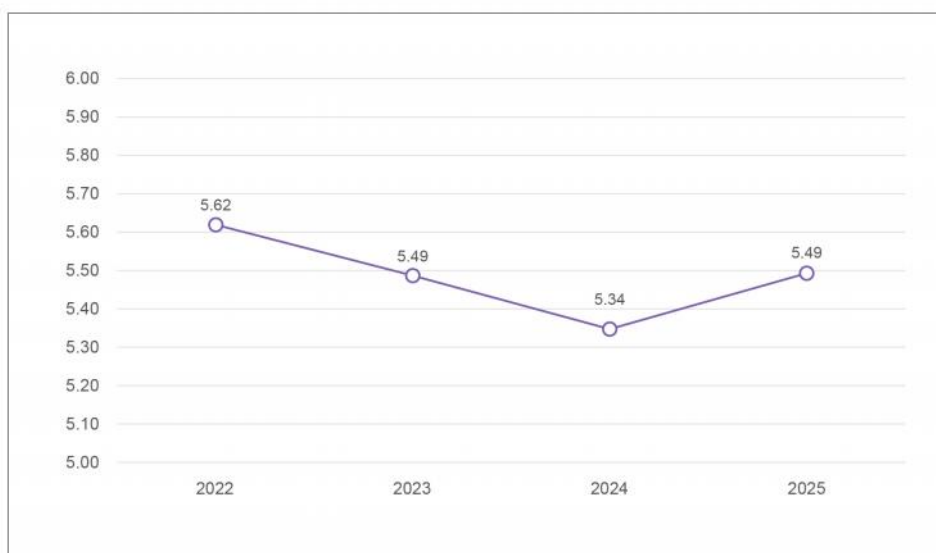


图 3.1 2022 至 2025 年调整后的中国退休准备指数⁵

⁵ 这里按照 2025 年的收入分布比例进行调整，通过计算各收入段受访者的平均退休准备指数，并根据 2025 年各收入段的占比加权，得到的 2022 至 2024 年调整后的退休准备指数。

3.1.2 各维度（财务准备、心理预期、政策认知等）的变动

参照图 3.1，我们将 2024 年退休准备指数及其六个维度的得分按 2025 年的收入结构重新加权，图 3.2 呈现了两年的比较结果。整体来看，2025 年中国居民在退休准备的六个维度上呈现出结构性变化。从认知层面来看，居民的退休责任意识显著提升，得分由 2024 年的 6.53 上升至 7.45；财务规划认知水平也从 6.89 提高至 7.36。这表明公众对个人养老责任的理解和理财知识掌握程度持续增强，理性理财观念逐步深入人心，更多人开始意识到依靠公共养老金难以满足退休生活需求，需通过个人规划和投资储蓄进行补充。

在能力与行为层面，财务问题理解能力得分为 6.06，较上年（5.83）略有上升，说明居民虽然具备一定金融知识，但在风险识别、投资判断及长期资金规划方面的理解仍有限。同时，退休计划完善度下降至 3.82，退休储蓄充分度也降至 3.78，反映出认知提升并未充分转化为实际行动，许多居民尚缺乏系统性和可执行的退休规划，储蓄目标与执行行为之间存在明显脱节。

在心理预期层面，取得期望收入的信心得分由 4.95 降至 4.85，显示居民对未来退休收入保障的信心有所减弱。经济增长放缓、就业与收入不确定性上升、投资市场波动等因素，使部分群体对未来退休收入来源持谨慎态度。

总体来看，根据调整后的结果，2025 年中国居民退休准备指数为 5.49，较 2024 年的 5.34 略有上升。居民在退休认知和知识水平方面进步明显，但在计划落实、储蓄行动和收入信心上表现不足，呈现出“认知提升、行为滞后、信心趋稳”的特征，表明退休准备进入从理念强化向行动落实的关键过渡阶段。



图 3.2 2024 和 2025 年调整后的六个维度及退休准备指数数值

3.1.3 不同个人收入组的退休准备指数对比

使用 2024 年和 2025 年数据按照个人收入由低到高分 5 组，计算不同个人收入组的指数平均值对比如图 3.3。从不同收入组的退休准备指数来看，同收入群体之间的退休准备程度依然存在明显差距，2025 年整体仍呈现“随收入水平提高而递增”的特征。具体来看，年收入不高于 5 万元的群体指数由 2024 年的 4.93 上升至 5.15，提升幅度约 4.5%，为各收入段中增幅最大的群体。这说明低收入群体的退休意识正在逐步增强，可能得益于国家在社会保障体系方面的持续完善，如城乡居民养老保险缴费补贴的提高和普惠性养老金融产品的推广。同时，金融知识普及和储蓄观念的提升也在一定程度上促进了这一群体的改善。

年收入在 6 ~ 10 万元的群体退休准备指数从 5.55 下降至 5.49，略有回落。这一变化反映出该群体在过去一年面临着收入增长放缓、生活成本上升等现实压力，导致可用于长期退休储备的资金减少。此外，中低收入群体普遍在金融知识与养老规划意识方面相对薄弱，短期财务压力可能使其在退休准备上的投入意愿下降。

年收入在 11 ~ 15 万元的群体指数由 6.01 上升至 6.11，整体较为平稳。这一群体多属于中等收入人群，其退休准备的改善主要源于理财意识的逐步成熟以及企业年金和商业养老保险的参与度提升。年收入在 16 ~ 20 万元的群体提升较为明显，从 6.26 上升至 6.54，增幅约为 4.5%，表明该群体在资产配置与长期养老规划方面愈发积极主动。他们普遍具备一定的金融知识和风险管理意识，更倾向于通过多元化方式进行退休资金积累。

高收入群体（年收入 20 万元以上）的退休准备指数从 6.65 上升至 6.70，虽增幅有限，但整体水平已处于较为充分的阶段。该群体的退休准备表现出较强的稳定性，其财务资源、理财能力以及养老金补充计划均较为完善，对未来退休生活的信心相对充足。



图 3.3 2024 和 2025 年不同个人收入组的退休准备指数平均值对比

虽然收入与退休准备程度之间存在明显的正向关系，然而不同收入段之间的退休准备指数在各分位上的分布情况存在明显重叠，表明收入并非决定退休准备水平的唯一因素。图 3.4 展示了不同收入水平居民的退休准备指数在各分位上的分布情况。例如，在不高于 5 万元收入组中，退休准备指数的上四分位数（6.05）已接近甚至超过中等收入组（11-15 万元）的中位数（6.07），部分低收入居民的准备水平甚至优于部分高收入者。这种重叠现象意味着，除了收入差异外，居民的退休准备还受到金融知识、储蓄意愿、养老观念以及社会保障参与程度等多重因素影响。换言之，较低收入者中若具备较强的风险意识和理财规划能力，同样能够实现较高的退休准备水平。

总体来看，2025 年我国居民退休准备指数在不同收入层次间的差距有所缩小，低收入群体的改善尤为突出。这一结果说明，收入提升固然有助于增强退休准备能力，但个体的退休规划意识、理财能力、风险管理观念以及社会保障参与程度同样起到关键作用。换言之，部分低收入者若具备较强的财务规划能力和风险意识，其退休准备水平仍可超过高收入但准备不足的群体。这一发现表明，退休准备的充分性不仅取决于收入水平，还反映了个体在资源约束下的行为差异和主观努力。退休准备指数的构建，正是希望在超越单纯收入比较的基础上，更全面地呈现居民在养老准备方面的实际状况与行为差异，为相关政策制定和公众教育提供参考与启示。

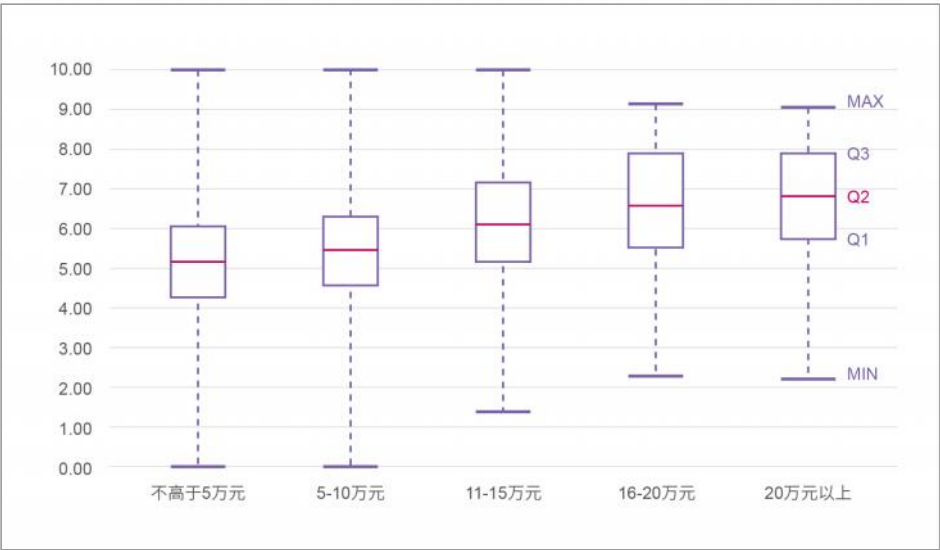


图 3.4 2025 年不同个人收入组受访者退休准备指数分位数分布⁶

⁶ 图 3.4 不同收入组受访者退休准备指数箱线图，由每组数据的 5 个特征值绘制而成，即最大值（MAX）、最小值（MIN）、中位数（Q2）、上四分位数（Q3）和下四分位数（Q1）。

3.2 国内不同地区退休准备指数的比较

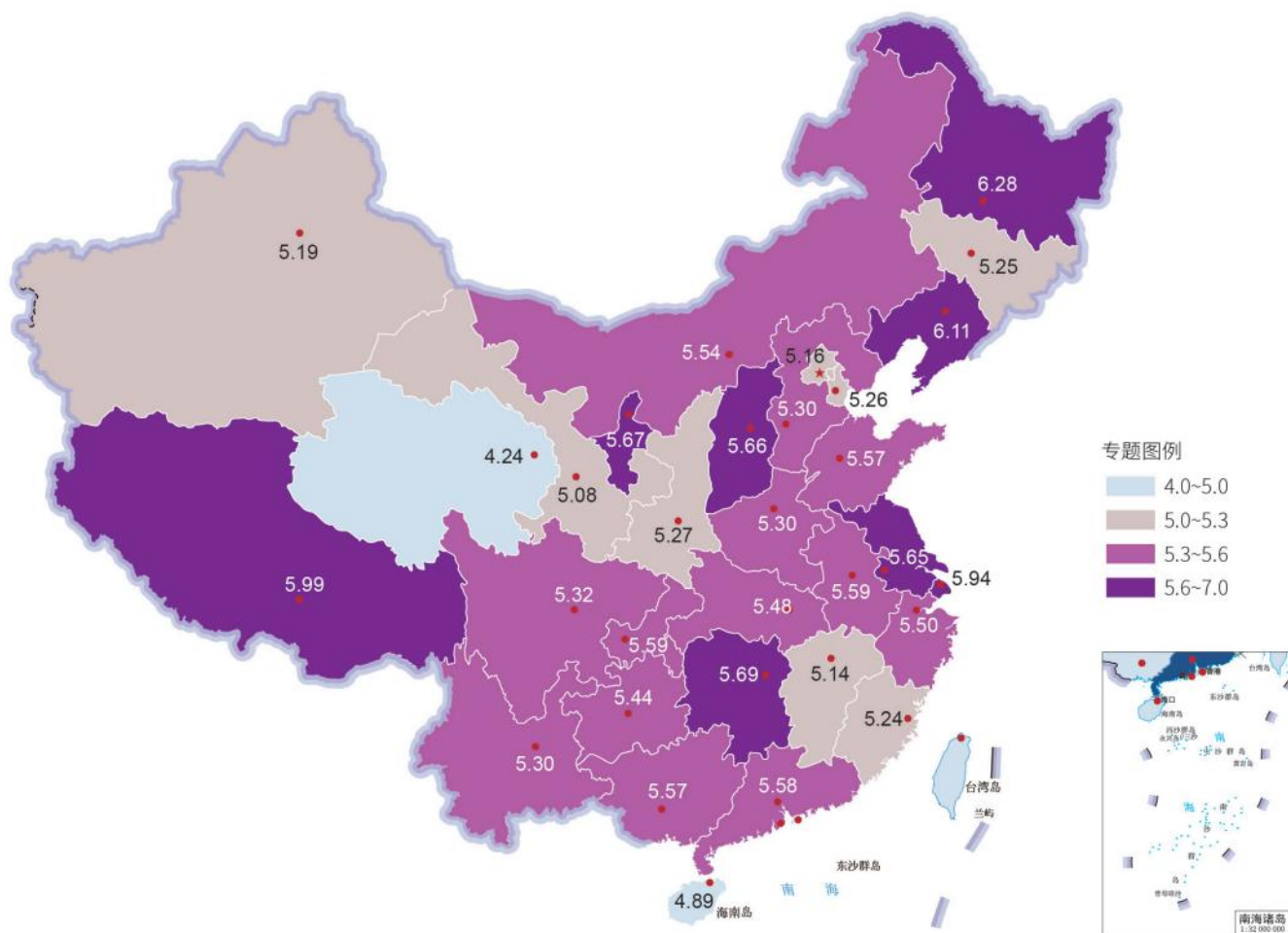


图 3.5 2025 年我国大陆各省份退休准备指数

3.2.1 区域总体比较

从全国视角看，中国居民退休准备指数在东部、中部、西部和东北地区之间呈现出一定梯度差异，但整体差距较往年有所缩小。东部地区总体指数较高，平均为 5.50，反映出经济发达地区在收入水平、金融服务普及及社会保障体系方面的优势。上海（5.94）、江苏（5.65）与

山东（5.57）等地处于全国前列，显示出较强的理财意识与退休规划能力。然而，部分东部沿海省份如海南（4.89）与福建（5.24）得分偏低，表明区域间经济发展水平差异仍在影响居民的退休准备。

中部地区整体表现稳健，平均指数为 5.46，已接近东部水平。湖南（5.69）、山西（5.66）和安徽（5.59）等省份得分突出，显示中部居民退休意识和行为逐步增强，这与近年来地方经济改善、社会保障覆盖扩展及金融教育普及密切相关。江西（5.14）略低于中部平均水平，说明区域内部仍存在一定差距。

西部地区整体水平略低于全国均值，平均指数为 5.36，但区域内部差异显著。宁夏（5.67）、重庆（5.59）和广西（5.57）得分较高，体现出城市化推进和地方政府支持带来的改善；而青海（4.24）明显落后，反映经济发展滞后、公共服务不足和金融渠道有限对退休准备的不利影响。

东北地区整体表现较好，平均指数为 6.00。黑龙江（6.28）与辽宁（6.11）均处于全国领先水平，这与该地区长期形成的较完善的养老保险体系、较高的养老金依赖度和稳定的退休预期有关。总体上，全国区域差距虽仍存在，但中部地区的追赶势头明显，西部部分省份呈改善趋势，而东部与东北地区继续保持相对领先格局。

3.2.2 重点省市分析：典型地区案例研究

从典型地区来看，上海是高水平退休准备的代表，其指数达到 5.94。上海经济发达、居民收入高、金融服务体系完善，社会保障覆盖广度和养老金融产品丰富度均处于全国前列，居民在理财知识、投资规划和退休储蓄方面的执行力显著，体现出“高收入—高认知—高行动”的特征。

湖南代表中部地区的提升趋势。其指数为 5.69，已接近东部平均水平。近年来，湖南通过扩大社会保险覆盖、推动地方养老金制度建设和加强金融教育，使居民在退休规划认知和实际准备方面明显改善。该省的表现说明，中部地区通过政策引导和教育普及，正在缩小与东部地区的差距。

重庆是西部地区的典型代表，其指数为 5.59，在西部省份中位居前列。得益于城市化进程加快和地方政府对养老金融产品的推广，重庆居民在储蓄行为和退休计划意识方面均有提升，显示西部核心城市具备带动区域养老意识提升的潜力。相对而言，青海指数仅为 4.24，说明在经济基础薄弱、金融普及度低的地区，退休准备仍然不足，居民更多依赖基本保障体系，主动储蓄意愿有限。

黑龙江是东北地区的典型，其指数高达 6.28，为全国最高。该地区国有企事业单位比例高，养老保险体系成熟，居民对退休收入预期清晰且信心较强，显示出制度稳定性与传统养老观念的双重影响。

3.2.3 地区差异的主要决定因素

从各区域六个维度数据来看，中国不同地区居民退休准备差异的形成，是认知、能力、行为与信心多重因素共同作用的结果。总体上，东北地区退休准备指数最高（6.00），东部和中部次之（分别为 5.50 和 5.46），西部相对较低（5.36）。这种格局不仅反映了经济与社会条件的差异，更揭示了区域间在退休意识、知识水平及执行能力等方面的结构性差别。

首先，认知层面差异较小但方向不同。从“退休责任意识”和“财务规划认知水平”看，四大区域均处于较高水平，得分在 7.28 至 7.49 之间，说明全国居民整体退休意识较强。然而，东部与东北在退休责任与财务规划得分略高（均约 7.4 以上），体现出经济发达地区及制度较

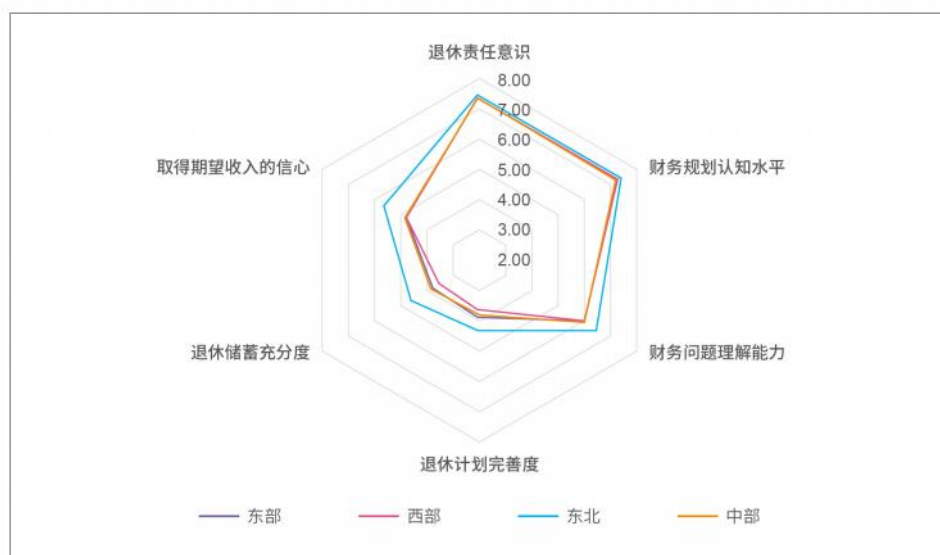


图 3.6 不同区域受访者退休准备六个维度对比

成熟地区居民更重视个人责任与理性规划。中西部略低，表明认知虽已普及，但在主动规划与风险意识上仍需提升。

其次，能力层面差异明显，东北领先。在“财务问题理解能力”维度上，东北地区得分最高（6.52），显著高于其他区域（均约 6.0），反映出其居民在理财知识掌握和风险判断能力上的优势。这与东北地区国有企事业单位比例高、金融教育较系统有关。相比之下，西部居民在该维度相对滞后，说明金融素养与信息获取渠道仍是制约退休准备质量的重要因素。

其次，行为层面呈现普遍不足且区域分化明显。“退休计划完善度”和“退休储蓄充分度”在各区域均为低值，得分分别集中在 3.6 至 4.3 和 3.7 至 4.3 之间，表明全国居民虽具备认知，但落实到具体规划与储蓄行动的比例有限。其中，东北在两项维度上表现最佳（4.34 与 4.30），显示出较高的行为执行率；中部和西部略低，说明经济条件和金融渠道的限制仍影响实际行动能力。

最后，信心层面差异较大，东北优势显著。“取得期望收入的信心”东北居民得分最高（5.62），而其他区域仅为 4.7—4.8 之间，差距明显。东北地区较稳定的养老制度、较高的社会保障替代率及传统的单位养老文化，增强了居民对退休生活收入的信心。相反，西部地区经济波动与就业不稳定性较强，居民信心偏弱。

综上所述，地区差异的主要决定因素包括：经济发展水平与社会保障体系的完善程度决定了退休准备的物质基础；金融素养与教育普及程度影响居民的理解与执行能力；政策与制度环境决定了居民信心与行为转化的力度；而文化与社会预期则在潜移默化中塑造不同区域的退休意识结构。整体来看，中国居民退休准备的区域差异正从“认知差距”向“执行与信心差距”转变，未来应在加强金融教育、完善制度保障及提升低收入地区金融可得性方面持续发力，以促进全国范围内退休准备水平的均衡提升。

3.3 高退休准备指数人群画像

为进一步刻画居民退休准备水平的结构性差异，本节重点分析“高退休准备指数人群”的特征。在本研究中，依据样本退休准备指数（RRI, Retirement Readiness Index）的统计分布情况，将得分较高的群体界定为高退休准备人群。具体而言，样本的平均值为 5.49，标准差为 1.48，中位数为 5.44，数据总体分布较为集中且接近正态。

根据 2025 年中国居民退休准备指数调研结果，中国高退休准备指数人群具有部分相似特征。具体可以归纳如下：从年龄进行比较，80 后的受访者退休准备指数更高；从婚姻状况进行比较，已婚群体退休准备指数更高；从健康状态进行比较，健康状况良好者退休准备指数更高；从教育背景进行比较，本科和研究生学历者退休准备指数更高；从雇主类型进行比较，国有企业及外商 / 港澳台商员工退休准备指数更高；整体来看，高退休准备指数人群具有 80 后、已婚、身心健康、研究生学历、在国有企业及外商 / 港澳台商工作等特征。以下，我们将对高准备指数人群的特征进行逐一分析。

3.3.1 个人特征：80 后的受访者退休准备指数更高

从性别差异来看，女性的退休准备指数整体略高于男性，尤其在退休责任意识、财务规划认知水平和财务问题理解能力上表现更优。女性通常在家庭财务管理中承担更多规划性角色，风险防范意识较强，更注重为未来积累保障资源。相对而言，男性在退休储蓄充分度和退休计划完善度方面略有优势。总体来看，女性的退休准备更注重稳健与持续性，而男性则更多依赖收入与投资收益，显示出性别间在财务行为方式和退休规划思维上的差异。

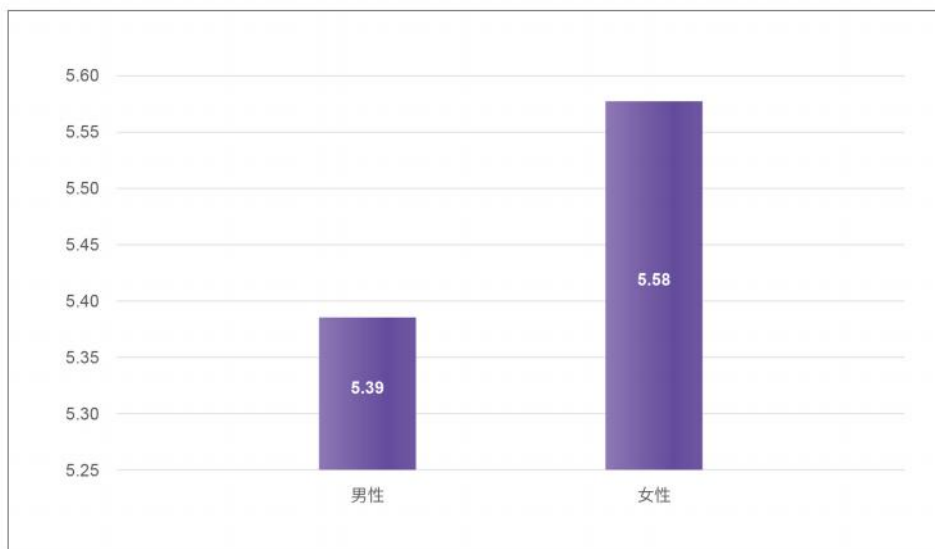


图 3.7 不同性别受访者的退休准备指数

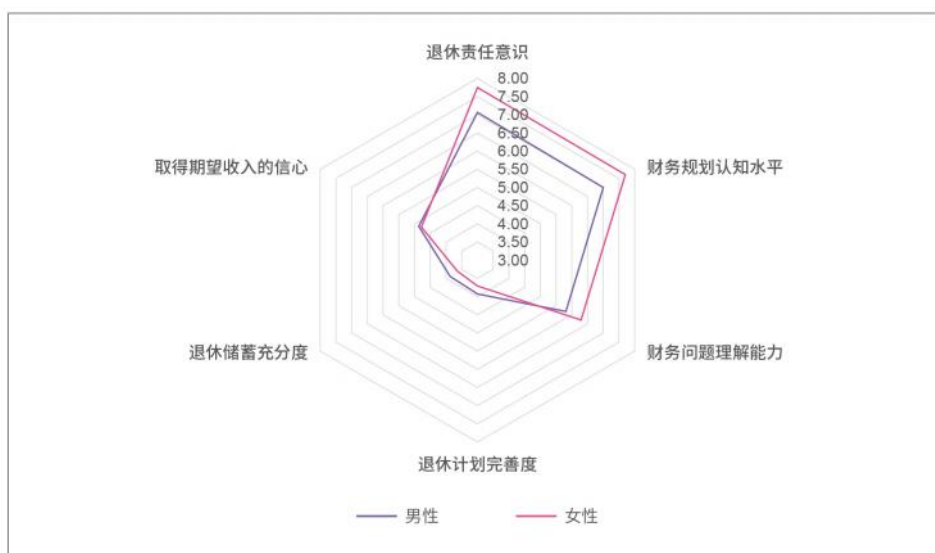


图 3.8 不同性别受访者退休准备六个维度对比⁷

⁷ 图 3.8 中雷达图表示不同性别受访者退休准备六个维度得分，并没有进行加权。下图同

从不同年龄段的退休准备指数来看，中国居民的退休准备水平呈现出明显的生命周期特征，总体上随着年龄的增长呈现“上升后趋稳”的态势。00 后人群的退休准备指数最低，主要因为该阶段个体刚进入社会或仍在接受教育，对退休责任和财务规划的认识有限，退休意识较为薄弱。90 后群体得分有所上升，反映出随着工作和收入的稳定，部分年轻人开始接触理财与养老概念，但仍以短期财务目标为主，退休计划的实际执行度较低。

80 后群体的退休准备指数达到相对高点。这一时期是个体职业与家庭责任的“双重成熟期”，收入水平较高、财务管理经验丰富，对退休的理解更为系统，尤其在“财务规划认知水平”“财务问题理解能力”和“退休责任意识”三个维度上表现突出。此阶段的居民普遍具有较强的储蓄能力和长期规划意识，开始主动制定养老储备计划，是退休准备行为的关键实施期。

70 后群体虽然在“退休储蓄充分度”和“取得期望收入的信心”方面得分略有上升，但总体指数开始趋稳甚至轻微下降。这反映出临近退休阶段的居民，虽拥有一定积累，但受健康风险、投资波动及收入来源减少的影响，信心略显谨慎。00 后群体在总体得分中略低，尤其是“退休责任意识”和“财务规划认知水平”有所回落，说明退休后人群更多依赖既有储备和社会保障，而主动调整财务结构和继续规划的意愿减弱。

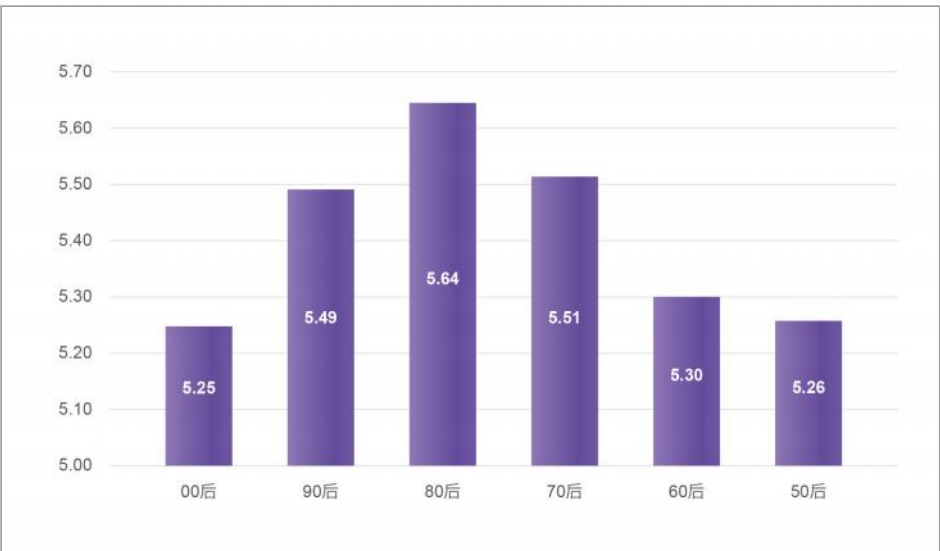


图 3.9 不同代际受访者的退休准备指数

总体来看，不同年龄群体退休准备指数的差异，不仅反映个体所处年龄阶段的理财经验与生活状态，更深层地体现了中国社会在不同历史时期的经济发展和养老观念变迁。老年群体多经历计划经济时代到市场化转型的过程，他们在职业生涯中面临制度调整、社会保障体系重构等背景，其理财工具有限，风险意识和投资渠道受制于时代条件，因此在退休后主要依赖积蓄与社会保障。中年群体则成长于改革开放和经济快速发展的年代，见证了市场经济、住房商品

化和金融市场的成熟，对财富管理与养老规划的认识更全面，是目前退休准备最积极、最具行动力的一代。而年轻群体多出生于互联网与消费信贷迅速发展的时期，他们的收入起点相对较高，但面临高房价、教育、医疗支出等压力，加之社会保障制度尚未完全覆盖其长期预期，使得其退休准备意识相对滞后。可以看出，代际差异所带来的经济环境、就业稳定性与养老制度经验，共同塑造了不同年龄群体在退休准备上的行为差异。未来的退休政策与金融教育，应充分考虑这种年代背景下的结构性特征，推动不同代际群体在各自生活阶段实现更平衡和持续的退休规划。

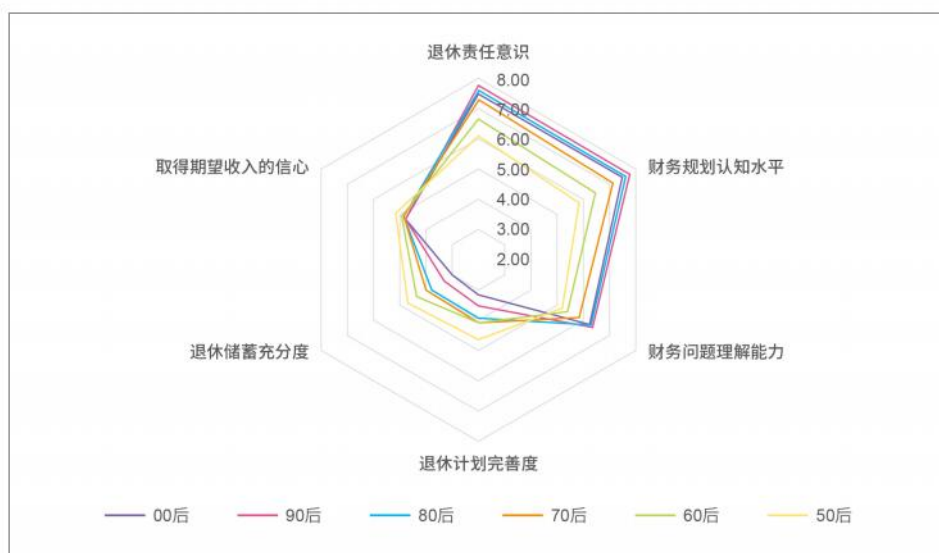


图 3.10 不同代际受访者退休准备六个维度对比

3.3.2 家庭特征：已婚群体退休准备指数更高

从婚姻状况来看，已婚群体的退休准备指数明显高于未婚及离异（或丧偶）群体，显示婚姻在促进长期财务规划和退休储备方面的积极作用。已婚者在退休责任意识、财务规划认知水平及财务问题理解能力等维度得分更高，反映出家庭责任强化了其长期规划意识，夫妻间的共同经济决策使退休准备更具系统性与稳定性。此外，已婚群体在取得期望退休收入的信心上也表现较强，说明双收入与家庭资产积累带来了更高的安全感和退休预期。

相较之下，未婚人群的退休准备指数整体偏低，尤其在退休计划完善度与储蓄行动方面表现不足。这一差异与其年龄结构密切相关——未婚群体整体更年轻，处于职业发展的早期阶段，其财务规划多以短期消费和能力提升为主，对退休的关注度有限。而离异或丧偶群体的信心得分最低，表明生活变动与社会支持减弱对其退休准备产生不利影响。总体来看，婚姻稳定性与年龄阶段共同塑造了居民退休准备的差异格局，家庭责任和生命周期位置是影响退休规划行为的重要因素。

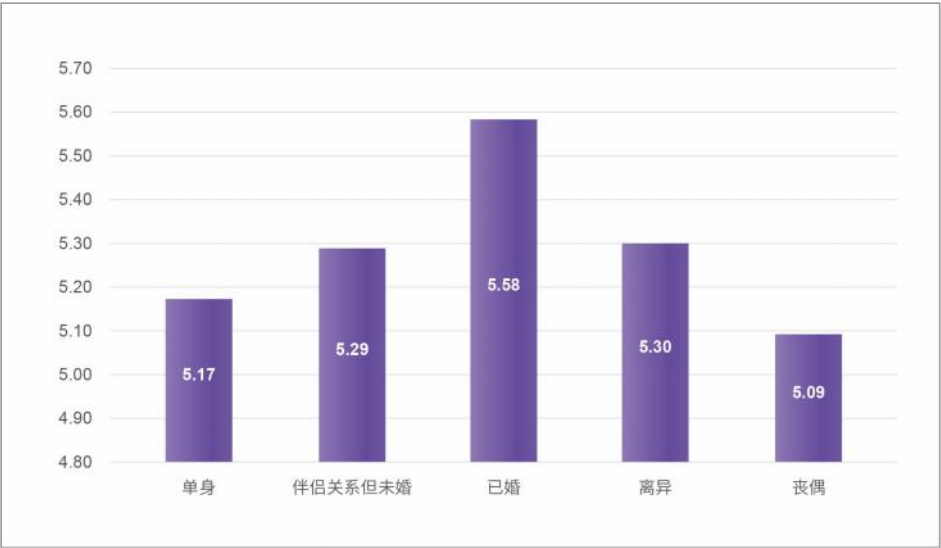


图 3.11 不同婚姻状况受访者的退休准备指数

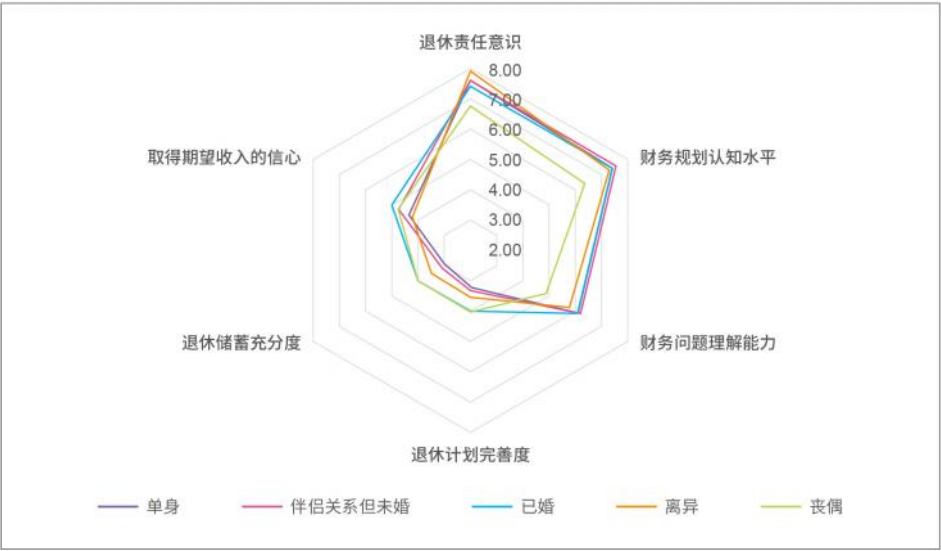


图 3.12 不同婚姻状况受访者退休准备六个维度对比

3.3.3 健康特征：健康状况越好，退休准备指数越高

从自评身体健康状况来看，居民的退休准备指数总体上随着健康状况改善而显著上升，呈现出“健康越好、准备越充分”的趋势。健康状况“很好”和“比较好”的群体尤其在“退休计划完善度”“退休储蓄充分度”和“取得期望收入的信心”方面表现突出。这表明健康状况良好的个体不仅具备更强的劳动能力和收入预期，也更倾向于进行长期财务规划和退休储备。健康良好的群体通常认为自己具备较长的工作周期和可持续的经济积累能力，因此在退休计划的制定与执行上更为积极主动。

而健康状况“一般”“较差”及“很差”的群体，其退休准备指数明显偏低，尤其在“信心”“储蓄充分度”以及“计划完善度”三个维度下降显著。这部分群体往往面临收入不稳、医疗支出增加等压力，对退休生活的预期更加谨慎。从生命周期视角看，健康状况较差者多集中在中老年阶段，与前文年龄分组分析一致——随着年龄增长和健康风险上升，退休信心与行动意愿普遍减弱。问卷数据显示，“您认为自己患有慢性病是否会影响您未来的退休计划？”，57%的受访者认为慢性病会导致医疗支出增加，39.6%担忧其影响工作年限和收入，另有50.5%认为会缩短寿命并影响退休生活质量，仅12.3%的人认为慢性病不会影响退休计划。这一结果进一步说明，健康状况与退休准备密切相关，慢性病风险不仅削弱居民的经济积累能力，也直接影响其退休规划信心和预期。总体来看，保持良好的健康状态是促进居民积极退休准备的重要前提，而公共健康保障和慢性病防控政策的完善将对提升全国退休准备水平发挥关键作用。

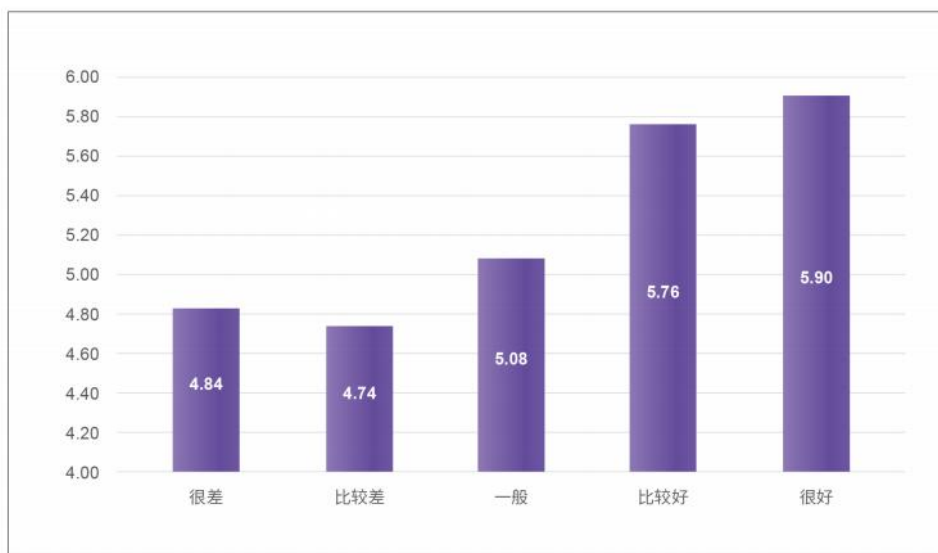


图 3.13 不同健康状况受访者的退休准备指数



图 3.14 不同健康状况受访者退休准备六个维度对比

3.3.4 教育特征：研究生学历的群体退休准备指数更高

从不同学历人群的退休准备指数来看，整体上随着受教育程度的提高，居民的退休准备水平呈显著上升趋势。研究生群体的总体指数最高，其在“退休责任意识”“财务规划认知水平”和“财务问题理解能力”等认知类维度上均表现突出，说明高学历群体具备更强的金融知识储备与长期规划意识，能够将理性认知更有效地转化为具体的退休计划与储蓄行动。大学本科群体紧随其后，得分结构相对均衡，在“退休计划完善度”和“退休储蓄充分度”方面较为突出，显示出中高学历人群普遍具备较高的退休意识和执行力。

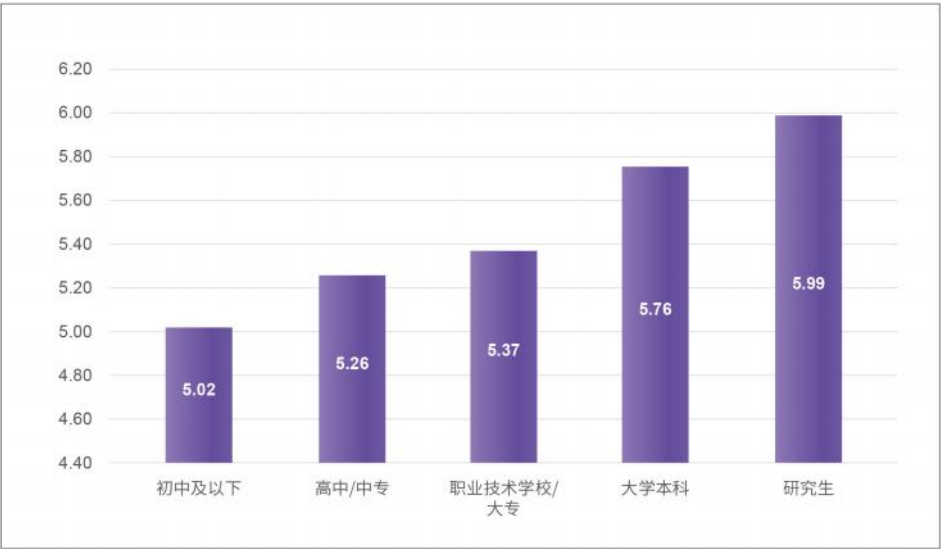


图 3.15 不同学历受访者的退休准备指数

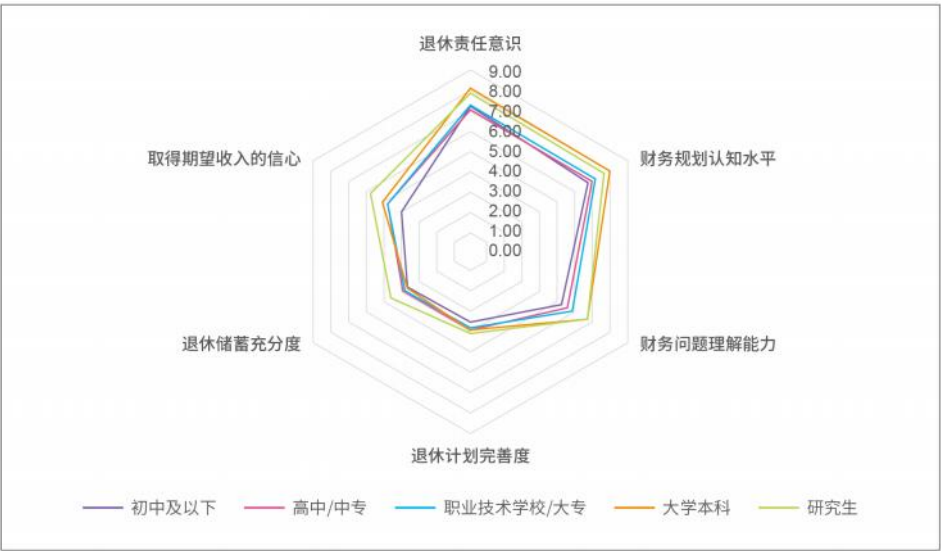


图 3.16 不同学历受访者退休准备六个维度对比

而学历层次较低的人群（初中及以下、高中/中专）退休准备指数整体偏低，特别是在“财务规划认知水平”和“取得期望收入的信心”两个维度上存在明显差距。这部分人群往往缺乏系统的理财知识，收入结构相对单一，对长期养老储蓄的理解和规划意愿有限。结合前文的年龄分组结果可以看出，低学历人群多集中于老年或体力劳动密集型岗位，受收入和健康状况限制，其退休准备水平受制于现实条件；而高学历人群则多处于职业上升阶段或高收入职业群体中，拥有更强的资源配置能力与前瞻规划意识。总体而言，教育水平不仅提升了居民的理财能力与风险意识，也强化了其退休规划的系统性与可持续性，是影响退休准备差异的关键因素之一。

从不同学历群体是否接受过金融教育的结果来看，金融教育显著提升了居民的退休准备水平，并在高学历人群中作用更为突出。总体而言，接受过金融教育的受访者在“财务规划认知水平”“财务问题理解能力”和“退休计划完善度”三个维度上得分普遍高于未受教育者，显示出金融知识的掌握能有效促进退休意识与规划能力的转化。研究生及本科群体中，这一差距尤为明显，受过系统金融教育者不仅更早形成养老储蓄意识，也更擅长利用理财工具进行长期规划，其退休准备指数整体领先于同学历但未受教育者。



图 3.17 是否受过金融教育受访者的退休准备指数

而在中低学历群体中，金融教育的影响同样存在，但效果相对有限。初中及以下及中专学历人群即使接受过相关培训，由于收入与可支配资金有限，退休计划执行度仍受制约。不过，这类群体在“退休责任意识”和“信心”两个维度上有明显提升，说明基础金融教育能够在认知层面强化其退休意识。结合前文学历分组结果可以看出，教育水平与金融教育的结合产生叠加效应——高学历人群更能通过金融知识实现有效的财富管理与退休规划，而低学历群体通过金融教育可获得认知改善，但仍需政策与制度层面的支持来促进实际行动转化。总体而言，金融教育是缩小不同学历群体退休准备差距的重要途径，应作为提升全民退休金融素养和长期财务安全的核心抓手。

3.3.5 工作特征：国有企业及外商 / 港澳台商员工指数更高

从不同工作特征受访者的退休准备指数来看，职业性质和单位类型对居民的退休准备水平影响显著。总体上，国有企业职工、事业单位人员和政府部门 / 党政机关工作人员的退休准备指数较高，尤其在“财务规划认知水平”“退休计划完善度”和“取得期望收入的信心”等维度上表现突出。这类群体通常具有较为稳定的职业路径、较完善的社会保障制度和清晰的养老金预期，其收入稳定性和制度性福利使他们在退休准备上更具规划性和信心。同时，国企与机关事业单位的金融教育覆盖率较高，员工普遍具备较强的理财意识和风险管理能力，从而推动了退休储蓄计划的实际落实。

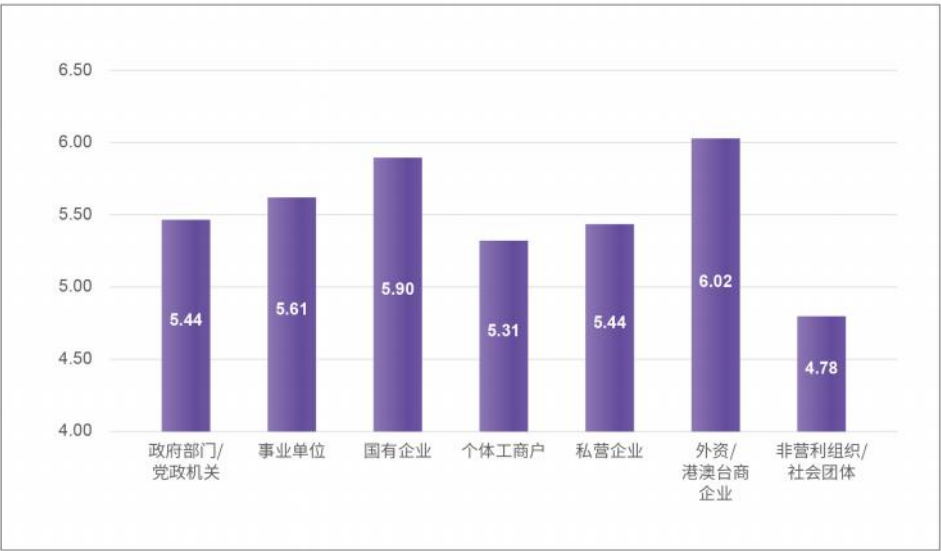


图 3.18 不同工作特征受访者的退休准备指数



图 3.19 不同工作特征受访者退休准备六个维度对比

相比之下，私营企业、个体工商户和非营利组织 / 社会团体从业者的退休准备指数明显偏低。私营企业和个体工商户群体在“退休责任意识”和“信心”两个维度上存在短板，反映出该群体就业稳定性较弱、收入波动大，社会养老保险参与率相对不足，长期退休规划意识不强。而非营利组织和社会团体工作人员整体得分最低，特别是在“财务问题理解能力”和“退休储蓄充分度”方面表现不足，说明该类岗位的收入水平和制度保障有限，对未来退休收入预期较为保守。结合前文的年龄与健康分析可见，工作特征不仅决定了居民的经济基础，也深刻影响其退休信心与行动路径。总体来看，职业的稳定性与社会保障的完善程度是推动居民退休准备水平提升的关键因素，应通过制度优化与企业养老金体系扩展，缩小不同就业群体间的退休准备差距。

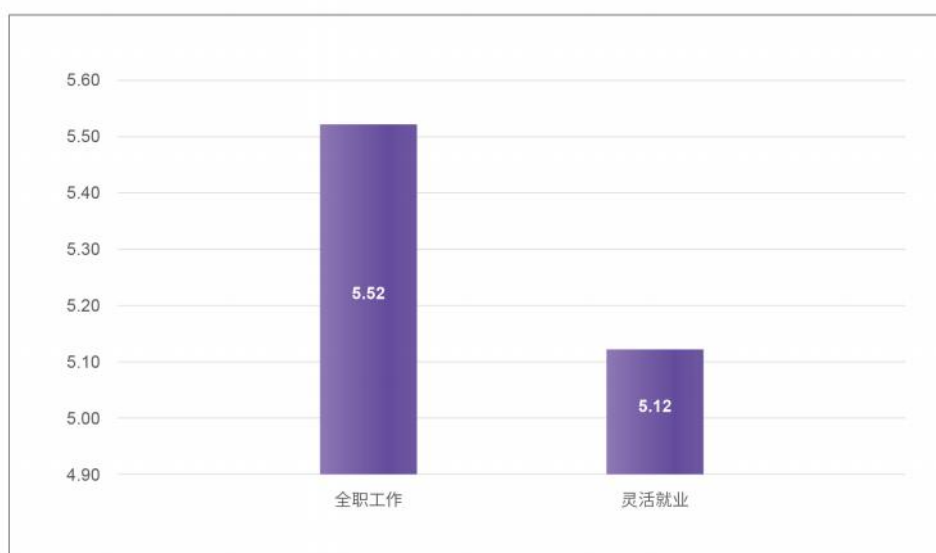


图 3.20 全职工作和灵活就业受访者的退休准备指数

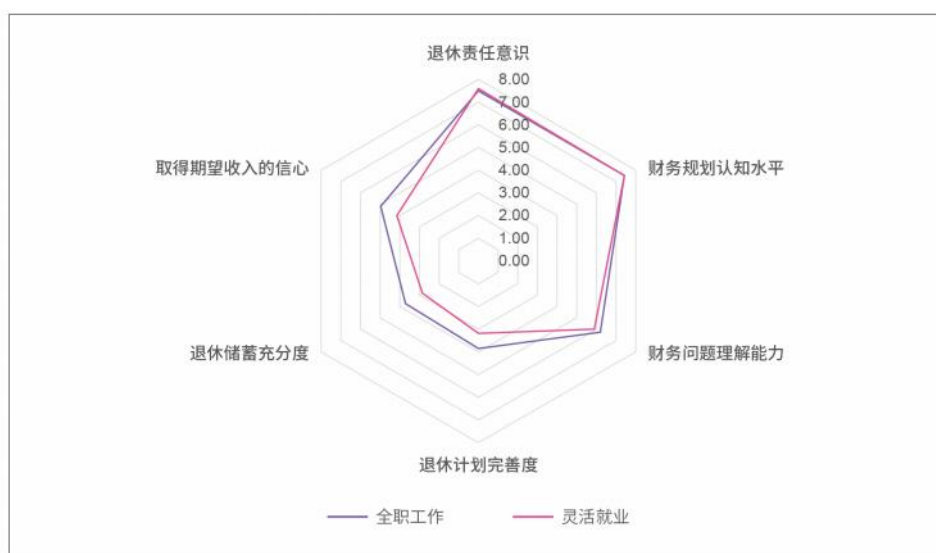


图 3.21 全职工作和灵活就业受访者退休准备六个维度对比

根据图 3.20 的数据，灵活就业和全职工作受访者的退休准备指数分别为 5.52 和 5.12。整体来看，全职工作受访者的退休准备指数略高于个体工商户。灵活就业的退休准备水平相对较低，这可能与他们的社保体系参与较少，退休储蓄和规划意识较弱有关。灵活就业通常更多依赖自我缴纳社会保险和自主储蓄，收入不确定性较大，可能导致退休储蓄不足，缺乏系统性规划。相比之下，全职工作受访者的退休准备指数较高（5.52），可能与企业提供的退休福利和稳定的社会保障系统有关。企业通常会为员工提供更为规范的社会保险和年金计划，员工的退休准备相对较为完善。此外，全职工作受访者通常有较高的财务规划意识，因此在退休储蓄和投资方面更具主动性。

3.3.6 金融素养：金融素养得分更高的群体指数更高

为了分析金融素养对个人退休准备与养老财务规划的影响，我们首先通过五个与金融相关的问题的回答情况来构建金融素养变量。这五个问题综合考察了个人在金融素养方面的基础知识，包括复利计算、通货膨胀对购买力的影响、投资风险分散的重要性、抵押贷款的期限与总利息支付的关系以及债券价格与市场利率的变动关系⁸，旨在评估个人对关键金融概念的理解和应用能力。我们将受访者对五个金融知识问题的正确回答数量作为衡量金融素养的指标。这种方法允许我们更直接地评估个人对金融概念的理解程度，并进一步分析这种理解如何影响他们的退休准备。

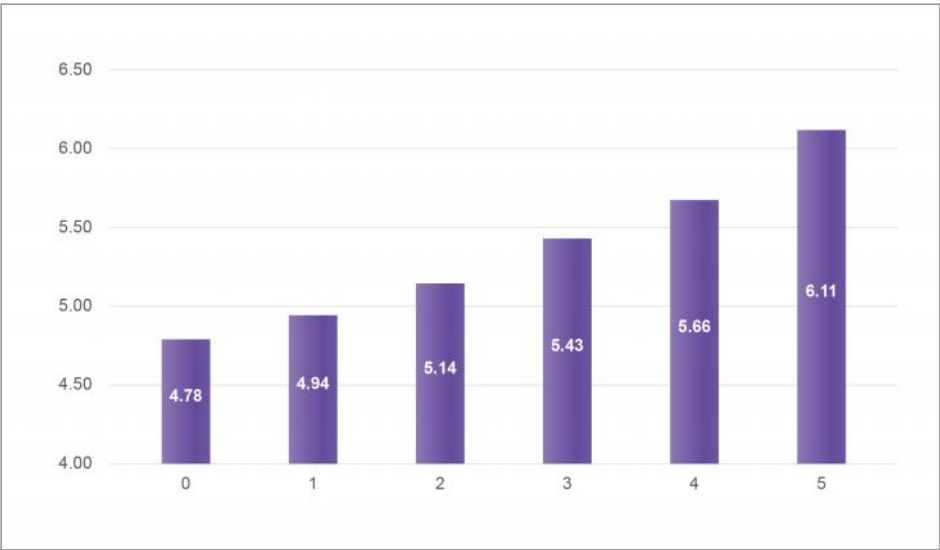


图 3.22 不同金融素养得分受访者的退休准备指数

8 在本次调研中，金融素养测评部分的五个问题参考了 Anderson、Baker 和 Robinson (2017) 发表于 Journal of Financial Economics 的研究《Precautionary Savings, Retirement Planning and Misperceptions of Financial Literacy》(<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.07.008>)

从图 3.22 不同金融素养得分受访者的退休准备指数来看，金融素养对退休准备水平有显著影响。随着金融素养得分的提高，受访者在各个维度上的退休准备指数普遍上升。得分较低（0 分和 1 分）的群体，其退休责任意识、财务规划认知水平和退休储蓄期望度等方面的得分较低，表明其退休准备相对薄弱。尤其是在“退休计划完善度”和“取得期望收入的信心”方面，金融素养较低的群体明显处于劣势，反映出缺乏理财知识和规划意识，导致实际行动上的不足。

相比之下，金融素养得分较高（4 分和 5 分）的群体，退休准备指数整体较高，尤其在“财务问题理解能力”和“退休储蓄期望度”方面有明显提升。金融素养较高的个体通常具备更强的退休规划能力，能够识别和管理财务风险，并为未来的退休生活进行有效的储蓄和投资规划。此外，高金融素养群体在“退休责任意识”和“取得期望收入的信心”上也表现出较强的优势，说明他们对退休生活有较为清晰的预期，并积极为此做准备。

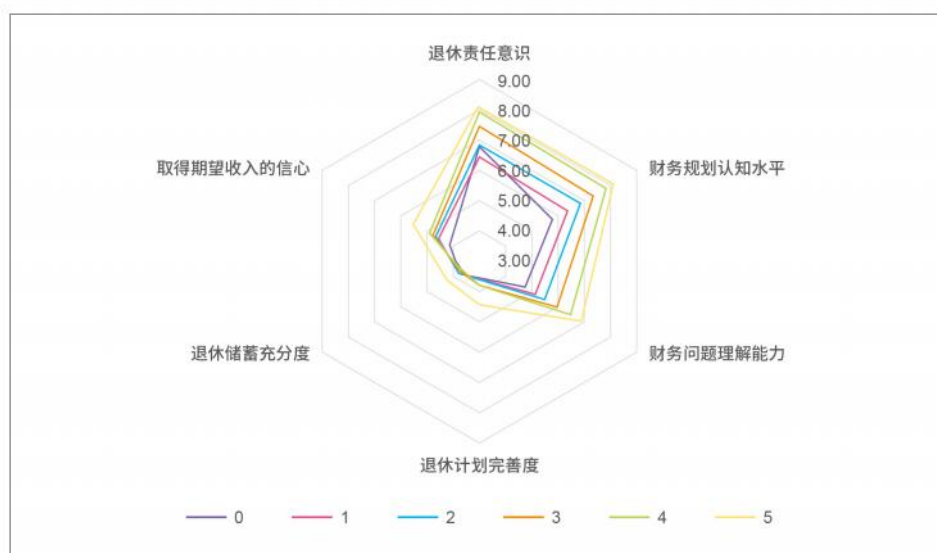


图 3.23 不同金融素养得分受访者退休准备六个维度对比

总体来看，金融素养与退休准备指数之间存在显著正相关，较高的金融素养有助于提升个体在退休规划中的认知、行为和信心，从而为未来的经济安全提供更好的保障。因此，提高金融素养，尤其是在退休规划和储蓄方面，能够有效促进个体的退休准备水平，帮助他们实现更为稳健的财务独立和退休生活质量。

3.4 收入替代率专题

在本章的前文中，我们已经讨论了中国居民的退休准备指数（RRI, Retirement Readiness Index），该指数通过评估居民的退休责任意识、财务规划认知水平、储蓄行为等方面，全面反映了个体为退休生活所作的准备情况。然而，退休准备指数虽然能够揭示居民在退休规划过程中的认知和行为状况，却未能充分回答退休后的收入是否足以维持退休前的生活水平。因此，我们引入了另一个关键指标——收入替代率（Income Replacement Ratio），以更直接地衡量居民退休后经济保障的实际水平。

收入替代率是衡量退休后收入对比退休前收入的一项重要指标。收入替代率（Income Replacement Ratio）。收入替代率是指个人退休后收入与退休前收入的比值⁹，它直接衡量退休后收入对原有生活水平的维持程度。通常情况下，收入替代率越高，意味着退休后居民能够维持更接近退休前的生活标准。一般而言，收入替代率越高，说明个人的退休收入越接近在职时期水平，生活质量下降越小。通常认为维持在 70% ~ 80% 的水平较为理想，能够保证退休后的生活不出现显著落差。在全球范围内，收入替代率作为一种衡量养老保障能力的标准，已经成为评估个人或社会养老金系统有效性的重要工具。通过该指标，可以更清晰地了解不同群体的经济保障水平，从而为政策制定者提供更加精准的依据。

为了进一步从经济结果层面检验中国居民的实际养老保障能力，本文引入收入替代率指标。问卷中要求受访者回答：“按照您目前的储蓄水平，您预期自己退休后的收入（包括基本养老金、企业或职业年金、个人养老储蓄与投资收益等）能达到退休前收入的多少比例？”

图 3.24 展示了不同退休准备指数（RRI, Retirement Readiness Index）分组下的预期收入替代率情况。图中蓝色柱表示收入替代率中位数，红色柱表示平均值。从图 3.14 可以看出，退休准备指数越高，受访者预期的收入替代率整体呈上升趋势。该结果表明，退休准备水平越高的居民，对未来退休生活的收入保障信心也越强。具备更高退休责任意识与财务规划能力的人群，往往能通过合理的储蓄、投资与年金参与来实现较高的收入替代率。同时，退休准备指数与收入替代率之间的相关性验证了两者的逻辑一致性：前者反映行为与认知的“过程准备”，后者体现经济保障的“结果表现”。

这一结果验证了退休准备指数与收入替代率之间的逻辑一致性：前者体现行为与认知的“过程准备”，后者反映经济保障的“结果表现”。两者的正向关系说明，积极的退休准备行为确

⁹ 严格来说，该术语应指现金流量，因为退休后所获资金中用于消费的部分会逐渐减少可用的资本总额。为便于阐述，我们用“收入”一词来指代现金流量流以及消费，只有在分析需要时才区分退休后收入和消费。



图 3.24 不同退休准备下受访者的预期收入替代率

实有助于提升个体的经济安全感与实际退休保障水平。然而，值得注意的是，二者虽相关但并非完全同步。部分退休准备指数较高的群体，其预期收入替代率并不一定更高，说明在行为准备转化为经济成果的过程中，仍存在资源配置不合理、投资效率不足等现实问题。

从指标特性来看，退休准备指数更注重规划过程中的意识与行动，而收入替代率则聚焦于结果层面的经济保障。两者结合使用，能够在“过程”与“结果”两个维度上全面评估居民的退休准备状况。前者揭示了居民在储蓄、投资和风险管理方面的主观准备情况，后者则反映了这些准备行为能否转化为退休后的可持续收入。

同时，我们也应看到收入替代率指标的局限性。一方面，它主要考察收入层面的替代效应，未能充分反映住房、实物资产及家庭支持等其他形式的养老资源。另一方面，对于尚处于积累阶段的年轻群体而言，收入替代率的预测意义有限，而对于临近退休人群，该指标的参考价值更为直接。

总体来看，引入收入替代率作为补充指标，能够更完整地呈现中国居民的退休准备全貌。从实证结果来看，退休准备指数越高的群体，其预期收入替代率也越高，体现出退休行为准备与经济保障水平之间的正向关系。然而，二者之间存在的差距也提醒我们：仅有良好的退休意识与规划行为还不足以保证退休后的经济安全。未来政策应进一步关注如何将行为准备有效转化为经济成果，通过完善养老金体系、优化税收激励及推动长期投资机制，提升居民的实际收入替代率，从而实现更加充分与可持续的养老保障。

3.5 小结与启示

2025 年中国居民退休准备指数 (RRI) 为 5.49, 较 2024 年的 5.53 略有下降, 整体保持稳定, 显示我国居民的退休准备水平总体处于中等偏低区间, 尚未实现从“认知积累”向“行动落实”的全面转化。从六个核心维度来看, 居民的退休责任意识和财务规划认知水平显著提升, 但退休计划完善度、储蓄充分度及对未来收入的信心仍处于相对低位, 呈现出“认知强化、行动滞后、信心承压”的结构性特征。这一结果反映出我国居民的退休准备已进入从理念认知向行为转化的关键过渡阶段。

从认知维度看, 居民对个人养老责任的理解持续加深。随着养老金融政策的逐步完善和公众理财教育的普及, 越来越多的居民认识到仅依赖基本养老保险难以保障退休后的生活质量, 个人储蓄与投资成为补充的重要途径。2025 年“退休责任意识”与“财务规划认知水平”得分显著上升, 说明居民的理性财务观念正在强化, 社会层面的养老意识逐步形成。然而, 认知的提升尚未充分转化为有效行动, “计划完善度”和“储蓄充分度”维度得分的下降提示居民在制定具体计划和执行储蓄目标上仍存在不足。这表明单纯的知识普及难以完全改变行为, 制度激励与行为引导机制仍需进一步强化。

从地区差异来看, 退休准备水平的空间分布呈现“东北领先、东中部稳步、西部追赶”的格局, 全国区域差距较往年有所收窄。经济发展水平、社会保障覆盖率和金融服务可得性是影响区域差异的主要因素。东北地区由于养老体系相对完善、居民养老金替代率较高, 在信心和行为执行方面均表现突出; 中部地区依托地方经济改善和政策推动, 实现了较快追赶; 西部部分省份如重庆、宁夏表现良好, 但欠发达地区如青海仍存在显著不足。区域差距的缩小说明金融教育与制度推广正在发挥作用, 但经济结构与金融基础设施的不平衡仍是制约因素。

从群体特征看, 退休准备的分布差异清晰可辨。高准备群体集中于 80 后、已婚、健康状况良好、本科及以上学历、在国有或外资企业工作且金融素养较高的人群。该群体具有较强的责任意识和规划能力, 是当前推动养老金融市场深化发展的中坚力量。相较之下, 年轻群体、低收入者及私营个体就业者的退休准备指数偏低, 反映出“经济能力不足—规划延迟—信心缺失”的循环困境。提高这些群体的金融教育水平、改善其社会保障参与度, 是提升整体国民退休准备水平的关键。

此外，2025 年调研结果显示，居民金融素养对退休准备的影响显著正向。金融知识的掌握不仅提升了个人的理财能力和风险判断水平，更有助于将退休责任意识转化为可操作的储蓄与投资行为。接受过系统金融教育的群体在“财务规划认知水平”“计划完善度”和“信心”三个维度上表现突出，说明提升金融素养是促进“认知—行动—结果”良性循环的核心路径。因此，应将金融教育纳入国家层面的长期战略，通过基础教育、职业培训与社会宣传等渠道提升全民金融素养，尤其关注中低收入与中小企业从业群体。

另一方面，退休准备指数与收入替代率的关联分析表明，两者呈显著正相关但边际效应递减。即在低准备阶段，提升认知与规划能力能显著改善预期收入替代率。这提示政策设计应注重激励“低准备”群体的参与度，而非仅强化“高准备”群体的超额储备。同时，应完善多层次养老保障体系，通过基本养老金、企业年金、个人养老金“三支柱”协同发展，提高制度的包容性与激励性，促进居民退休准备的可持续提升。

总体而言，2025 年的调查结果揭示了我国居民退休准备的结构性和潜在隐忧。一方面，退休意识普遍增强，金融知识水平提升，为长期养老体系的建设奠定了良好基础；另一方面，行动层面的滞后、区域与群体差距的存在以及经济信心的波动，仍对整体准备水平形成制约。未来应在三个方面着力：一是通过完善制度设计，强化政策激励，推动个人养老金账户制度落地并提高其可操作性；二是通过系统金融教育与风险管理培训，促进认知向行为的转化；三是通过社会支持与健康保障体系的完善，增强居民对退休生活的安全感与信心。唯有实现“认知普及—行为落实—信心增强”的动态平衡，才能推动中国居民退休准备水平持续稳健提升，支撑老龄化社会的高质量发展。



04·退休投资相对风险偏好与 未来养老生活预期

04. 退休投资相对风险偏好与未来养老生活预期

4.1 退休投资相对风险偏好与退休准备

4.1.1 居民退休投资相对风险偏好

在本次调研中，我们询问了受访者在日常金融投资情境下的自评风险承担意愿（QA02，受访者在 0~10 中选择，0 表示“完全不愿意冒险”，10 表示“非常愿意冒险”）与在做退休相关的投资决策的自评风险承担意愿（QA03，受访者在 0~10 中选择，0 表示“完全不愿意冒险”，10 表示“非常愿意冒险”）。我们以“退休投资相对风险偏好 = QA03 - QA02”作为度量，正值表示在退休情境下比日常投资更愿意承担风险，负值表示更保守。结果显示，受访者平均退休投资相对风险偏好为 -0.15。

从图 4.1 中可以看到，39.4% 的受访者选择了 0，表明他们在退休投资决策中与日常投资的风险承担意愿相当。然而，接近 20.2% 的受访者表现出较低的退休风险承担意愿（即选择了 -1 或 -2），这反映出他们在做退休相关决策时，偏好更低风险的投资策略。相对较少的受访者在退休决策中表现出更高的风险偏好（如选择了 1 或 2），仅占少数。

整体来看，受访者在面对退休投资时，普遍更加保守，倾向于选择较低风险的投资方式。这一结果表明，退休储备作为一个长期、不可逆的投资目标，受访者通常更加关注资金的安全性和稳定性，而不是追求高收益和高风险。这也提示在退休金融产品设计中，应考虑到广大居民的风险偏好，以提供更加稳健、低风险的投资选择，帮助他们实现稳定的退休生活保障。

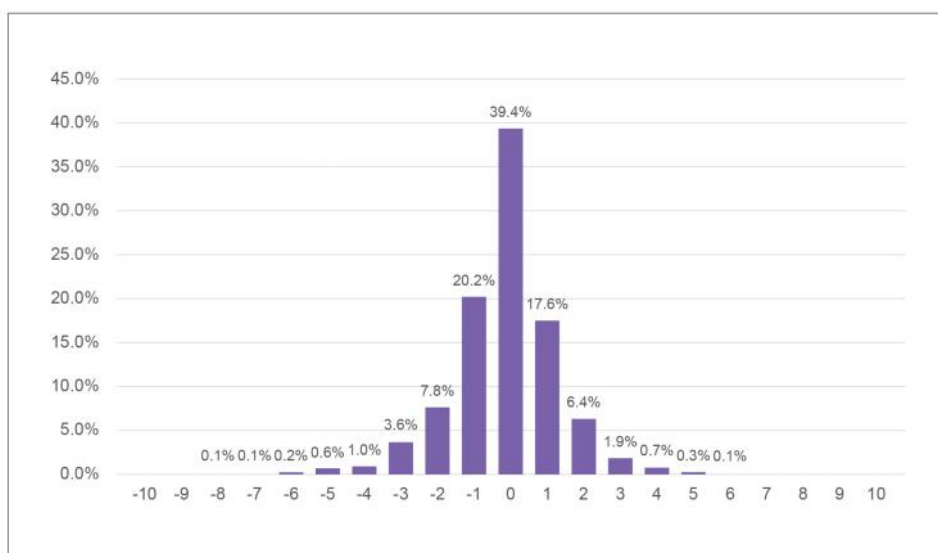


图 4.1 受访者退休投资相对风险偏好分布

4.1.2 日常投资与退休投资中的风险偏好差异

为了进一步分析不同风险偏好群体在退休投资情境下的风险态度变化趋势，并检验风险偏好不同人群中的一致性及其调整方向，图 4.2 展示了不同风险偏好水平下居民退休投资相对风险偏好的变化。从图中结果可以看出，**退休投资相对风险偏好随日常风险偏好得分呈显著单调下降趋势**——在日常风险偏好评分为 0 ~ 3 的低分段，差值为正且逐步由约 +0.66 下降到 +0.13，表明低日常风险偏好者在退休情境中更愿意承担一定额外风险；在中间段（约 4 ~ 6 分）差值接近零，表明中等偏好者在两类情境中态度相近；在高分段（7 ~ 10 分）差值显著为负，且负值幅度随分数上升而增大，最高接近 -1.1，说明日常偏好高的人在退休决策上显著收敛至更保守的配置。总体模式呈现“低分正偏移—中间趋和—高分明显负偏移”的规律。

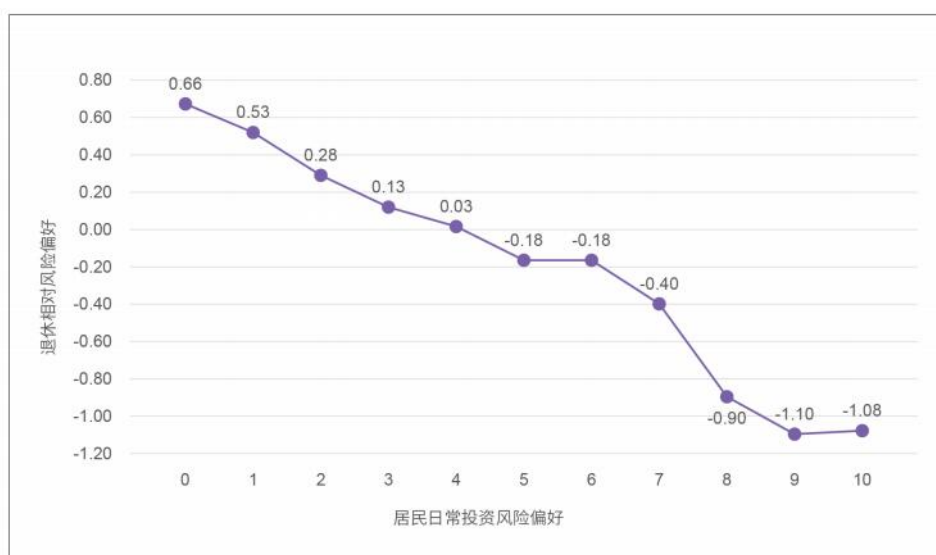


图 4.2 不同日常投资风险偏好水平下居民退休投资相对风险偏好

这种“退休投资相对风险偏好随日常风险偏好得分呈显著单调下降”的现象，可能有以下两种解释：

第一，从生命周期视角来看，这一结果可能反映了不同年龄阶段个体风险偏好的自然变化。根据生命周期理论，年轻人由于收入水平较低，因此总体上风险偏好较低。此时，退休对于他们而言仍是较为遥远的目标，他们可能在做退休相关决策时，表现出更高的退休投资相对风险偏好。随着年龄增长，特别是进入中老年阶段后，收入不确定性下降、财富积累逐步完成、风险承受能力增强，个体在投资决策中更注重资金的安全性与稳定性，从而在退休投资问题上表现出更为保守的态度，退休风险偏好较低。因此，如果这一解释成立，退休投资相对风险偏好随日常风险偏好下降的趋势，可能反映出不同年龄群体在生命周期中风险态度的阶段性特征。

第二，从退休准备充分程度与风险行为调整的角度来看，也可能存在“风险补偿”现象。风险偏好较高的人往往具备较强的金融知识与投资能力，在日常投资中已经承担了较多风险，并积累了一定的退休储备，退休准备相对充足，因此在面对退休相关的投资决策时，更倾向于收缩风险敞口、锁定收益，从而表现出较低的退休投资相对风险偏好。相反，风险偏好较低的人在日常投资中通常较为谨慎、资产增长有限，意识到退休准备不足后，可能选择在退休投资中承担更多风险，以期弥补未来资金缺口。这种基于自身准备状况的风险态度调整，也可能导致总体上退休投资相对风险偏好随日常风险偏好得分呈现下降趋势。

4.1.3 不同年龄段的日常投资风险偏好与退休投资相对风险偏好

根据前文的分析，在第一种解释（生命周期视角）下，如果退休投资相对风险偏好的差异主要源于年龄阶段的风险承受能力变化，那么随着年龄的上升，居民的整体风险偏好应逐步下降，同时退休投资相对风险偏好也应随之逐渐降低。换言之，年轻群体由于距离退休较远，面对“退休投资”情境时可能相对更敢于承担风险；而中老年群体由于面临退休或已进入退休阶段，则更倾向于稳健配置，呈现出更低的退休投资相对风险偏好。

而在第二种解释（退休准备充分程度与风险补偿假说）下，情况则可能相反。如果风险偏好较低的个体因退休准备不足而在退休投资中表现出“风险补偿”行为，则随着年龄增加、退休临近或储备缺口逐渐显现，这部分人群的退休投资相对风险偏好可能反而上升，以弥补预期资金不足带来的焦虑与压力。与此同时，风险偏好较高且退休准备充足的群体，则会随年龄增长进一步降低风险敞口，使得总体上呈现出年龄上升而退休投资相对风险偏好上升的趋势。

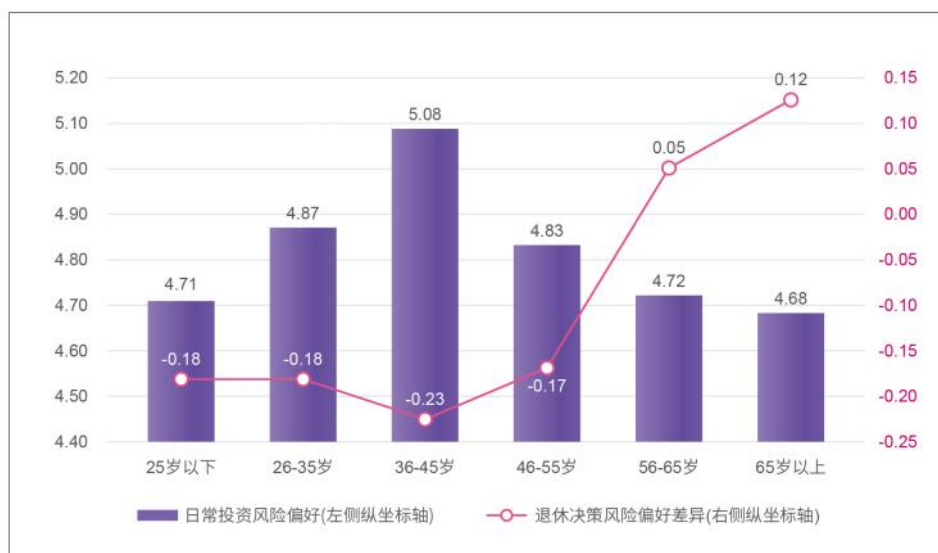


图 4.3 不同年龄段受访者的日常投资风险偏好与退休投资相对风险偏好

为验证这两种可能性，本研究进一步绘制了不同年龄段居民的日常投资风险偏好与退休投资相对风险偏好分布图（见图 4.3）。图 4.3 中，蓝色柱状为日常投资风险偏好（左轴），红色折线为退休投资相对风险偏好（右轴）。可以看到，居民的日常投资风险偏好随年龄的增加，呈现先上升后下降趋势。表明主要是因为年轻时收入不稳定、投资时间长，更愿意冒险追求高回报；而随着年龄增长，尤其是进入退休阶段，风险承受能力降低，更倾向于保守投资以保障养老资金的安全，该结果符合生命周期假设。然而在退休投资相对风险偏好方面，随着受访者年龄的上升，退休相对差值呈单调递增趋势，表明年龄越大的人在做退休相关投资决策时，相较于日常情境越倾向于承担更多风险。该结果否定了 4.1.2 部分中第一种解释（生命周期视角），支持了第二种“风险补偿”解释的假设。

为了进一步验证“风险补偿”假设，这里整理了不同年龄段下不同退休准备受访者的退休投资相对风险偏好。图 4.4 可以看出，退休准备不足的受访者（蓝色曲线）在不同年龄段的退休投资相对风险偏好上呈现出明显的上升趋势，而退休准备充足的受访者（红色曲线）则未表现出明显的规律性。对于准备不足的群体，退休投资相对风险偏好从年轻阶段的负值逐步上升，到 65 岁及以上时转为明显正值（+0.39），说明随着年龄增长，他们逐渐意识到退休储蓄的不足，在退休投资情境下相对更愿意承担风险，以期通过更高收益弥补养老金缺口。这一结果与前文发现一致，进一步印证了“退休储蓄充足性与替代性约束”解释：当个人感知到自身储备不足时，会在退休投资中主动提高风险承受度，以“追赶”理想的退休目标。而退休准备充足者的变化相对平稳，说明其退休投资相对风险偏好主要取决于其日常投资偏好水平，而非因储蓄压力而调整投资策略。

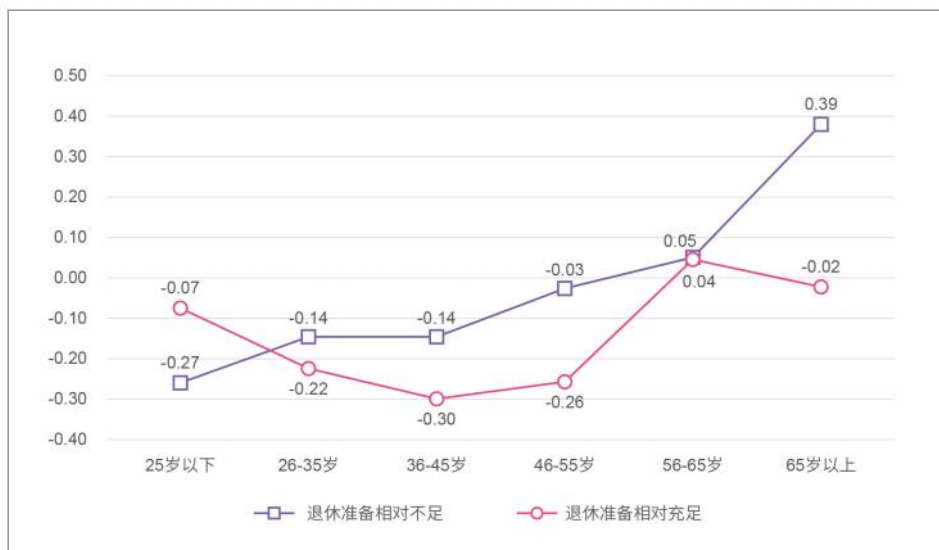


图 4.4 不同退休准备下受访者的退休投资相对风险偏好

在关于“未来养老生活的担忧”调查中，受访者可多选回答“1. 退休后收入下降；2. 资产贬值 / 养老准备金不足；3. 自理能力下降后无人照顾或给子女带来负担；4. 因健康原因产生大额医疗支出；5. 遇见针对老年人的诈骗事件；6. 其他”等选项。结果显示，随着退休准备指数（RRI）的提高，受访者对“遭遇针对老年人的诈骗事件”的担忧显著上升：在 $RRI \leq 2$ 的群体中，仅 14.89% 表示担忧；而在 $RRI > 8$ 的群体中，这一比例上升至 23.42%。这一趋势说明，退休准备越充分的群体，越关注财富安全和防范金融诈骗问题。其背后反映出两类心理机制的并存：一方面，准备充分者通常具备较高的金融素养与风险感知能力，对复杂金融产品和潜在诈骗的识别更敏锐，因此表现出更强的防范意识；另一方面，退休准备不足者则可能由于资金缺口而出现“风险代偿”行为，为弥补退休资金不足而追求高风险高收益投资，从而在行为上更容易成为诈骗对象。前者“知风险而警惕”，后者“求收益而冒险”，两者在不同路径上都揭示了老年群体面临的金融脆弱性。

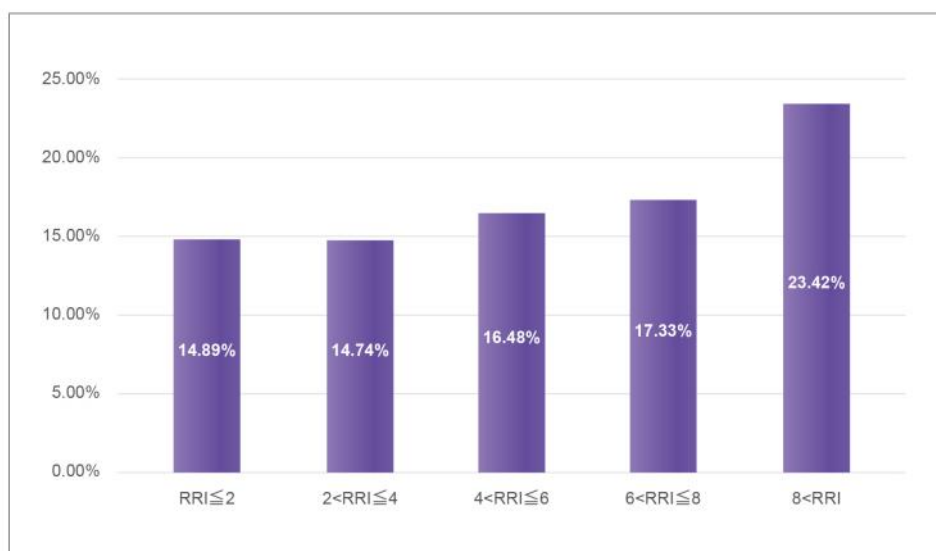


图 4.4 不同退休准备下受访者对老年诈骗风险的担忧比例

这一结果对养老金融政策具有重要启示。首先，应在养老金融体系中强化金融安全与防诈骗教育，将“金融防骗能力”作为老年金融素养的重要组成部分，针对高准备与低准备群体分别设计差异化宣传与培训内容。其次，应由监管机构推动建立老年客户适当性评估与交易预警机制，金融机构应优化产品信息披露与风险提示流程，防止过度营销或隐性风险转移。再次，应大力发展安全、透明、可追溯的养老理财与保险产品，特别为低收入和准备不足群体提供低风险、收益稳定的普惠养老金融服务，减少其因“风险代偿”而被高风险投资或诈骗吸引的可能。通过在政策层面强化监管、在市场层面优化供给、在社会层面提升防骗能力，才能在提升居民退休准备水平的同时，真正实现养老金融的安全性与普惠性。

4.1.4 教育水平和金融素养对退休投资相对风险偏好的影响

为了进一步探讨风险偏好、退休投资相对风险偏好与退休准备之间的关系，本部分将结合学历和金融素养的差异，分析这些因素如何影响个人在退休投资情境下的风险态度。图中展示了不同学历群体和金融素养得分群体的风险偏好与退休投资相对风险偏好的变化趋势，旨在深入理解教育水平和金融素养如何调节个体的退休决策。

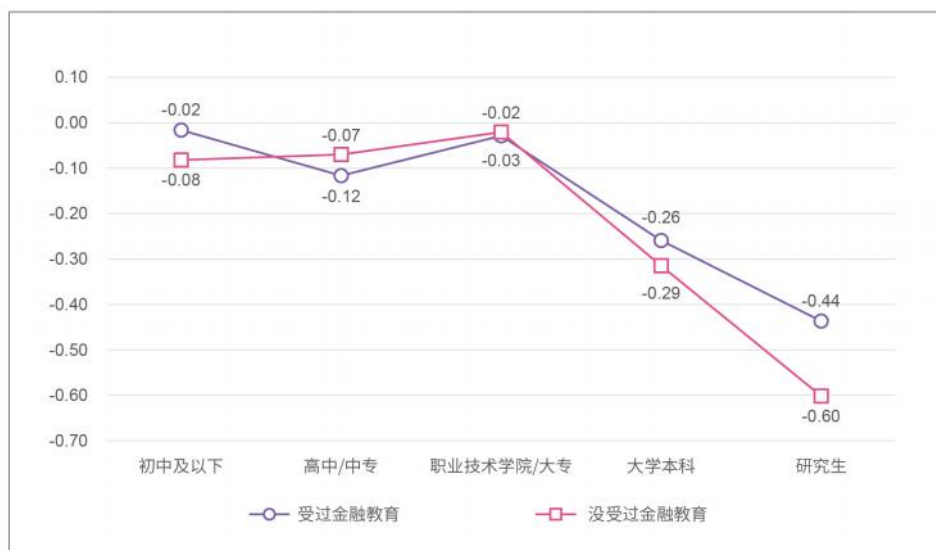


图 4.5 不同学历受访者退休投资相对风险偏好

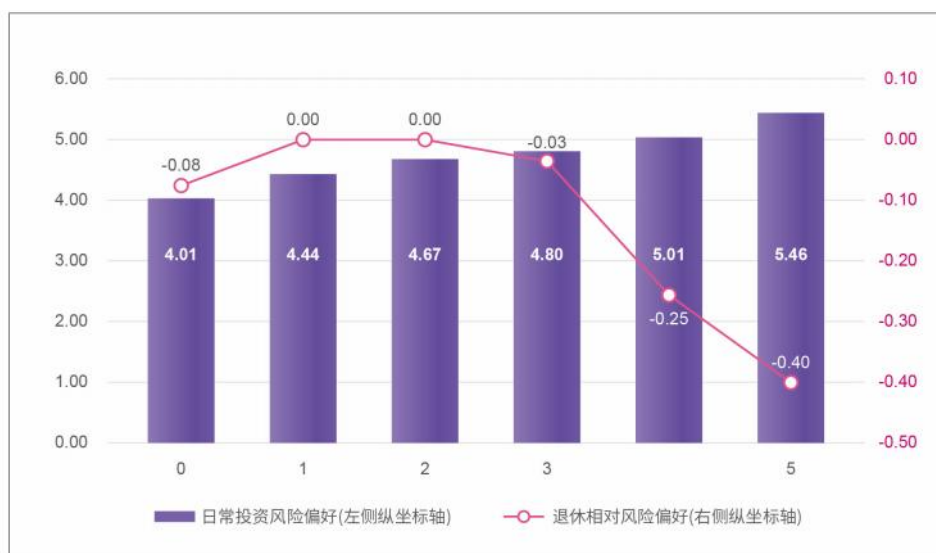


图 4.6 不同金融素养得分受访者的日常投资风险偏好与退休投资相对风险偏好

从学历维度来看，无论是否接受过金融教育，退休投资相对风险偏好均随着学历水平的上升而显著下降。图 4.5 中蓝线表示“受过金融教育”群体，红线表示“未受过金融教育”群体，

纵轴为退休投资相对风险偏好差值。从初中及以下的接近零（约 -0.02）逐步下降至本科阶段的 -0.26 至 -0.29，研究生群体则降至 -0.44 至 -0.60。这表明，受教育程度越高、金融知识和理财能力越强的群体，在退休情境下表现出更为保守的风险态度，反映出他们通常拥有更完善的退休储备，因而不需要通过增加风险来弥补未来的收入缺口。

此外，从金融素养得分的角度来看，金融素养得分越高的群体，其日常投资中的风险偏好显著较高，而在退休投资决策中则表现出更为保守的态度（图 4.6）。随着金融素养得分的增加，风险偏好从约 4.01 上升至 5.46，然而退休投资相对风险偏好则从 0 逐渐下降至 -0.40。这表明高金融素养的人群在日常投资中愿意承担更大风险，但面对退休投资时，他们倾向于采取稳健策略，以确保退休资金的保值增值。这一结果进一步验证了金融素养和退休储蓄充足性对个体风险偏好和投资决策的影响。

4.1.5 退休投资相对风险偏好与退休准备

结合前述分析结果，可以看出，居民的退休投资相对风险偏好与其退休准备状况密切相关。退休准备较为充足的群体在退休投资中普遍表现出更稳健的态度，其在退休相关投资中的风险承担意愿显著低于日常投资水平；而退休准备不足的群体则呈现出明显的“风险补偿”特征。随着年龄增长，这部分人逐渐意识到自身储备不足、未来收入替代率偏低，为弥补潜在的养老金缺口，他们在退休投资中倾向于承担相对更高的风险，以期通过更高收益弥补储蓄不足。这表明，在退休目标的约束下，个体会依据自身经济状况和心理预期主动调整风险承担策略，形成一种带有“追赶”性质的投资行为模式。

需要特别指出的是，年龄较大群体退休投资相对风险偏好上升，并不意味着他们偏好高风险产品。事实上，老年人的总体风险偏好依然处于较低水平。他们之所以在退休投资决策中表现得“相对更冒险”，并非风险偏好本身提高，而是出于对退休资金压力和储蓄不足的现实感知，在相对意义上提高风险承担，以理性应对未来财务约束。这是一种由经济动机驱动的防御性调整，而非风险偏好的转变。

从政策含义来看，退休投资相对风险偏好的差异揭示了居民在面对退休储备压力时的行为调节机制。退休准备的充分程度显著影响个体的风险承担方向——准备充足者趋向稳健，准备不足者在退休情境下相对更为激进。这说明，居民的风险行为具有情境依赖性与动态特征，受财富状态认知和目标约束的共同作用。对于养老金融体系而言，这意味着风险管理与产品设计不应仅基于总体风险偏好水平，而应关注不同准备状态下个体的相对风险反应模式。尤其是在老龄群体中，退休投资相对风险偏好的上升更多反映出对退休储备压力的适应性反应，而非高风险偏好的扩张。这一现象揭示了居民退休投资中潜在的“压力型风险承担”特征，对理解老年阶段投资行为逻辑及评估养老金体系风险暴露具有重要的理论与实践意义。

4.2 未来养老生活预期

4.2.1 养老生活水平预期

根据图 4.7 的数据，受访者对未来养老生活水平的预期主要集中在“保持与当前水平相当的生活水平”这一选项，占比高达 55.32%，为三类选项中比例最高的。这表明大多数居民的养老目标是维持现有生活品质，既不追求大幅提升，也不愿接受明显下降，反映出他们对退休生活的期望趋向理性与稳健。约 21.55% 的受访者期望退休后的生活水平“明显优于目前的生活水平”。尽管这一比例不算主流，但依然占到五分之一以上，显示出部分群体对未来生活质量有较高的期待，通常这些人群拥有较高的收入、较强的理财意识，或是对养老规划有较为积极的态度，他们更倾向于通过投资理财、企业年金、商业保险等方式提升未来的生活质量。

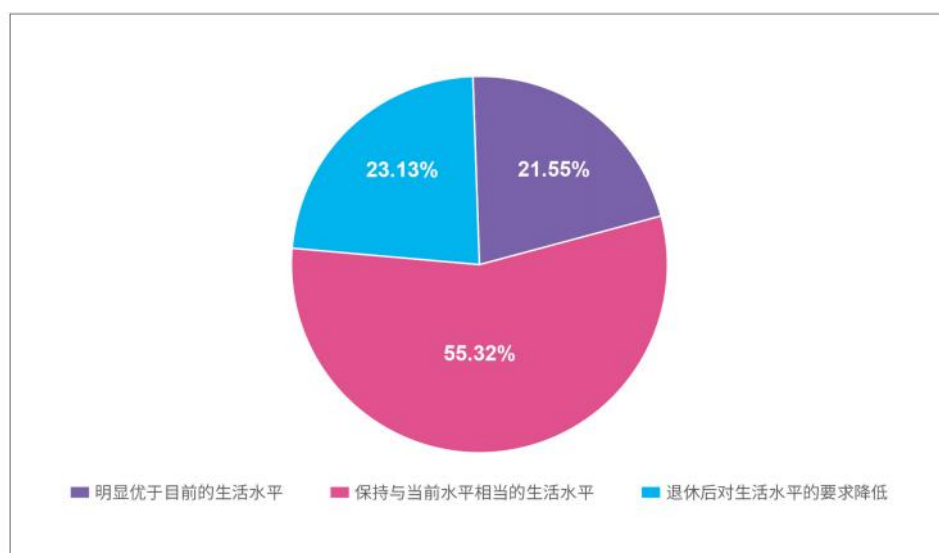


图 4.7 受访者未来的养老生活水平预期

此外，选择“退休后对生活水平要求降低”的受访者占 23.13%，接近四分之一。这一群体的存在表明，部分居民对未来的经济保障缺乏信心，或是由于退休准备不足，预期生活质量将下降。对于这一群体，政策层面需进一步加强基本养老保障，强化补充养老体系建设，提升中低收入群体的退休准备能力。

居民对未来养老生活水平的预期呈现出“稳中有进、差异明显”的特点。大多数人希望维持当前的生活质量，少部分人期望有所提升，而另一部分则对未来持谨慎或悲观态度。

不同未来养老生活水平预期下的受访者，其退休准备指数存在显著差异。期望“明显优于目前生活水平”的群体的退休准备指数最高，约为 5.77 分；其次是期望“保持与当前水平相当”的群体，总体得分为 5.60 分；而期望“退休后对生活水平要求降低”的群体的得分最低，仅为 4.95 分。这表明，居民对未来生活水平的期望越高，他们在退休准备上的投入和行动越积极，体现出更强的计划意识和金融准备能力。

进一步分析各维度得分构成（见图 4.8）可以发现，期望“明显优于目前生活水平”的群体在投资准备度、保障充足度和期望收入实现信心等关键指标上得分较高，说明他们在财富积累和风险防护方面更为主动。通常，这些群体拥有较高的经济基础和金融知识，能通过多渠道理财和保险配置来支撑他们追求更高质量养老生活的目标。相比之下，选择“保持与当前水平相当”生活水平的群体在六个维度上得分较为均衡，尤其在退休责任意识和财务规划管理能力方面得分较高，体现出他们对退休准备的理性和务实态度，更注重维持生活的稳定。

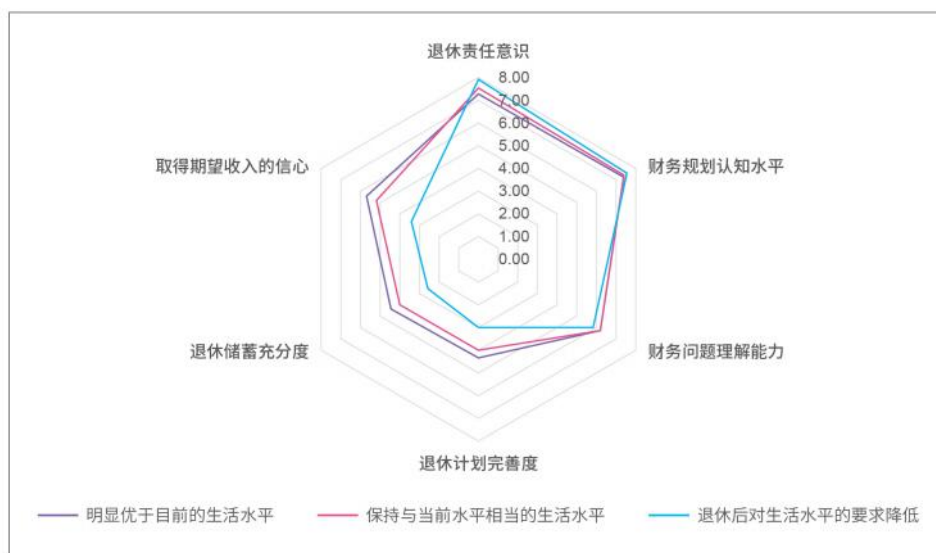


图 4.8 不同未来养老生活水平预期下受访者退休准备六个维度对比

值得注意的是，选择“退休后对生活水平要求降低”的群体在退休储蓄充足度和实现期望收入信心等关键维度上得分尤其偏低。这表明，尽管这些受访者在主观上普遍意识到养老的重要性，但由于经济积累有限、理财参与度较低，或对未来收入来源缺乏信心，他们在实际的退休准备上存在明显不足。这一部分群体的“降低生活水平要求”更像是一种现实的无奈和被动调整，而非主动选择。这也反映了部分中低收入群体在养老准备中的脆弱性和焦虑感。

综上所述，居民对未来生活水平的预期与退休准备呈现出明显的分层结构。高期望者准备充分、目标明确；中等期望者态度理性、规划稳健；而低期望者则准备不足、信心不足。未来政策应着重加强对低收入群体的养老金保障，并推动金融普惠政策，提升其储蓄与理财能力。同时，社会应继续强化退休责任意识教育，帮助居民将退休规划意识转化为实际行动，从而实现更加理性和可持续的退休生活准备。

4.2.2 未来养老生活的主要担忧

图 4.9 展示了受访者对未来养老生活的主要担忧。从图 4.10 可以看出，受访者对未来养老生活的担忧集中在健康问题，特别是大额医疗支出。这表明，居民对重大疾病和长期医疗费用的风险非常敏感。健康相关的财务风险，尤其是在面对不确定的医疗费用和日益增长的长期护理需求时，已成为影响养老生活质量的核心因素之一。即便基本医疗保障得到一定覆盖，许多人仍担心自费项目或长期康复护理可能带来的经济压力。

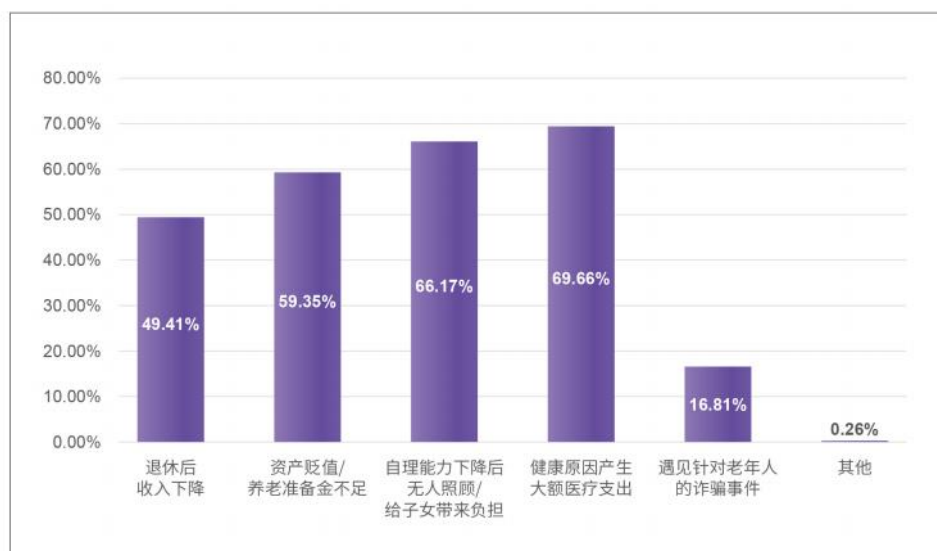


图 4.9 对未来养老生活的担忧

紧随其后的是自理能力下降后无人照顾或给子女带来负担，反映出照护缺口和代际赡养压力已成为居民在养老阶段的主要焦虑来源。随着家庭结构小型化和劳动力流动性增强，传统的家庭照护功能逐渐弱化。许多受访者担心，如果失能后无法获得及时、专业的照护，可能会成为子女的沉重负担，甚至影响他们的生活质量。

在经济类担忧中，资产贬值 / 养老准备金不足与退休后收入下降位列其后，虽然它们的重要性略低于健康和照护问题，但依然是较为关注的因素。这表明，许多人对养老金的保值增值能力，以及养老金和其他退休收入是否足以维持原有生活水平存在显著担忧，尤其是在通货膨胀和市场波动的背景下，部分居民对经济保障感到不安。相比之下，遇见针对老年人的诈骗事件问题的选择比例较低，尽管该问题并非最主要的担忧，但仍需关注，特别是在数字化服务不断扩展的背景下，老年人面临的金融和信息类欺诈风险仍需加强防范。

此外，少部分受访者在“其他”选项中还表达了一些更为个体化的担忧，主要集中在三个方面：一是对宏观经济环境及养老保障可持续性的忧虑，如担心退休金水平不足、通货膨胀导致生活成本上升或社会保障体系面临压力；二是对个人健康状况及生命不确定性的焦虑，例如担心在达到退休年龄之前便失去健康，无法真正享受退休生活；三是对晚年社会支持系统和情感陪伴

不足的担忧，尤其是随着子女外出工作和家庭规模缩小，老年生活中可能面临孤独与照护支持不足的困境。总体来看，这些额外担忧虽出现频率较低，但在一定程度上反映了部分居民对未来养老生活在经济、健康与社会支持等多维度上的不安全感，凸显了提升个人保障能力与完善长期照护和情感支持体系的重要性。



图 4.10 不同退休准备水平（RRI）下受访者对未来养老生活的担忧

从图 4.10 中可以看出，不同退休准备水平（RRI）下的受访者在未来养老生活担忧的重点存在显著差异。总体而言，退休准备较低的群体更多关注收入保障，退休准备较充足的群体则对健康和照护问题的关注逐渐增加。对于退休准备较低（ $RRI \leq 2$ ）的群体，“退休后收入下降”是其首要担忧，选择比例高达 65.96%，远高于其他选项。这表明该群体的焦虑主要集中在最基本的经济保障层面，他们普遍担心退休后收入锐减、生活质量下降，对养老金和个人储蓄能否维持日常支出缺乏信心。这类受访者通常储蓄积累有限、理财规划意识较弱、补充养老保障缺乏，未来养老脆弱性较高。

随着退休准备水平的提高，受访者的担忧焦点逐渐从单一的经济问题扩展至健康和照护领域。对于 RRI 在 2 至 4 之间的群体，虽然他们仍以收入下降（61.22%）和资产贬值或准备金不足（62.81%）为主要担忧，但对健康原因导致的大额医疗支出（59.18%）和自理能力下降后无人照顾 / 给子女带来负担（58.96%）的关注明显增加，表明他们在经济准备有所改善的同时，开始更关注退休后的健康保障和照护问题。

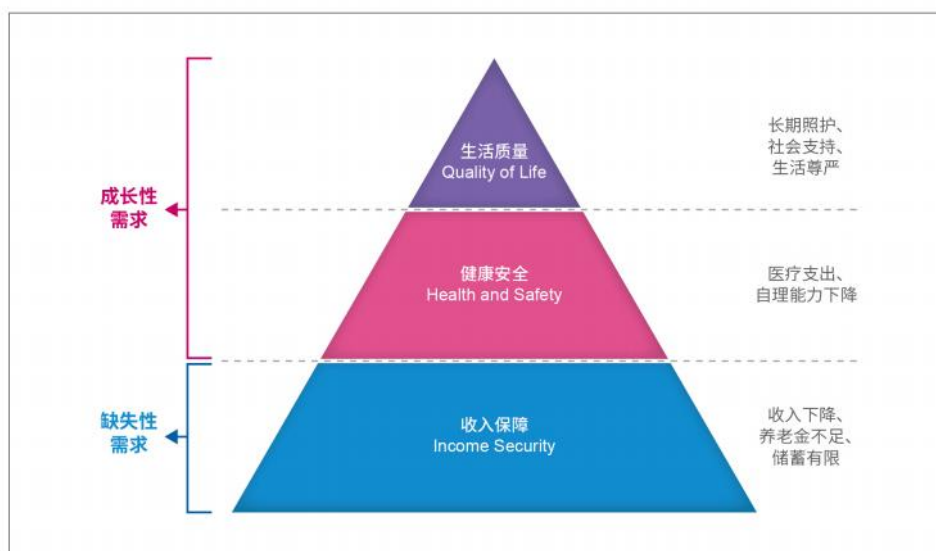


图 4.11 养老担忧结构

当退休准备水平进一步提高到 RRI 在 4 至 8 区间时，受访者对“自理能力下降后无人照顾”与“健康原因导致大额医疗支出”的担忧比例均超过 65%，成为这一阶段人群最主要的养老顾虑。与低 RRI 群体相比，他们的经济安全感相对较高，但更关注生活质量与长期照护风险。对于 RRI 大于 8 的高准备群体，他们在各项担忧中对“健康原因导致大额医疗支出”的选择比例仍居首位（74.05%），其次是“自理能力下降后无人照顾”（65.82%），而对收入下降和资产贬值的担忧显著下降。这表明高准备群体在物质保障上更有底气，但仍对未来健康衰退和照护资源的可得性保持高度敏感。他们的焦虑更多源于生活质量和社会支持层面，而非单纯的经济问题。

值得注意的是，随着退休准备的增加，受访者对遭遇针对老年人诈骗事件的担忧呈现同步提升趋势，这可能与资产体量、社会交往环境，以及对信息风险敏感性提高有关。

总体而言，退休准备不足的群体更关注收入与基本生活保障，而退休准备较为充分的群体则逐步将注意力转向健康风险与长期照护问题，焦虑主题随准备水平提升发生系统性转移。这整体上体现出中国居民养老“收入保障—健康安全—生活质量”的层次性养老焦虑结构。

从图 4.12 可以看出，健康状况较好的人群尽管当前体健，但对未来养老仍以健康相关风险为首要顾虑，尤其担心“自理能力下降后无人照料”（约 61%）和“因健康问题产生大额医疗

支出”（约 57%）。相比之下，他们对退休后收入下降（约 45%）和资产贬值 / 养老准备金不足（约 51%）的担忧相对较低，表明这一群体在物质保障上更有信心，但对可能出现的长期医疗与照护需求保持高度敏感并倾向于预防性焦虑。

健康状况较差的人群则表现出更强烈且更广泛的养老焦虑：对“健康导致的大额医疗支出”（约 76%）与“自理能力下降后无人照顾 / 给子女带来负担”（约 73%）的担忧显著上升，同时对“退休后收入下降”（约 70%）和资产保值能力的忧虑也明显增加。总体上，健康恶化不仅放大了医疗与照护方面的恐慌，也加剧了对经济保障可持续性的担心，呈现出健康—经济—照护三方面叠加的高强度焦虑特征。



图 4.12 不同健康水平下受访者对未来养老生活的担忧

总体来看，本次调研显示出清晰的结构差异：随着退休准备水平（RRI）的提升，居民的养老担忧呈现从“以经济保障为主”向“以健康与照护为主”转移的趋势——低 RRI 群体更集中于“退休后收入下降”“资产贬值 / 养老准备金不足”等经济性风险，高 RRI 群体则更关注“自理能力下降后无人照顾 / 给子女带来负担”和“因健康原因产生大额医疗支出”等健康与长期照护风险。

值得注意的是，即便在预期寿命较高的受访者中，“自理能力下降后无人照顾 / 给子女带来负担”和“因健康原因产生大额医疗支出”两项担忧仍占主导地位。受访者对重大疾病或长期康复可能带来的高额医疗费用表现出持续担忧，同时对潜在的失能及由此产生的照护缺口保持高度警觉。这一现象可能反映了公众对长寿与健康风险的前瞻性焦虑。

4.2.3 养老生活模式的选择与支出预期

本部分调研了受访者对未来适合自己的养老生活模式及其支出预期。从图 4.13 可以看出，居家养老独立生活是最受欢迎的选择，占比高达 63.87%。这一选择反映出大多数居民希望在熟悉的环境中独立生活，享受更高的自主性和生活质量。居家养老作为传统的养老方式，符合许多人对亲情和生活习惯的依赖，同时也显示出家庭结构和社会环境对老年人独立生活的支持。

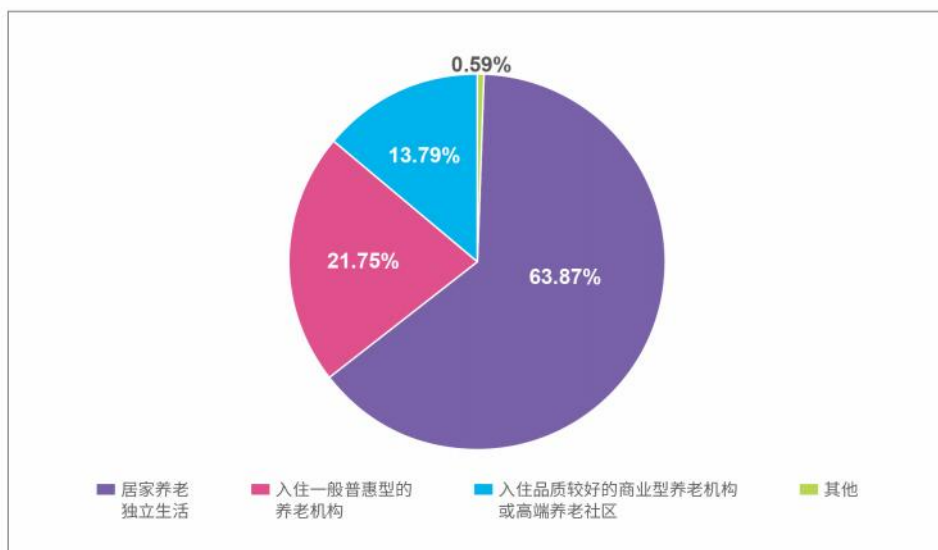


图 4.13 受访者对未来养老生活模式的选择

其次，选择入住一般普通惠民型养老机构的受访者占比为 21.75%，这表明有相当一部分人对这一模式有需求，可能由于他们对自身养老准备不足或健康状况不佳的担忧。对于这些群体，养老机构能够提供必要的照护和支持，尤其是当老年人健康状况恶化或失去自理能力时，社会化养老服务成为其重要选择。另外，选择入住品质较高的商业型养老机构或高端养老社区的受访者占比为 13.79%，虽然这一比例较低，但反映出部分群体对养老质量有较高要求，他们更愿意为优质服务和舒适设施支付更高费用。这部分人群可能来自高收入群体，随着经济水平的提高，他们更倾向于选择高品质的居住环境和个性化服务。

受访者的养老生活模式选择呈现出居家养老为主，机构养老为辅的趋势，这表明大多数居民更注重生活的独立性和家庭支持，但也对养老机构的服务质量和经济性存在一定的顾虑。因此，政策制定者和养老产业需要在满足居家养老需求的同时，提供更多元化、具备高质量保障的养老机构选择，推动养老服务业的发展与社会支持体系的完善。

从不同代际受访者对未来养老生活模式的选择来看（图 4.14），不同出生年代的群体在养老方式偏好上呈现出显著的代际差异。这些差异不仅与年龄阶段相关，更受到各代人在成长经历、家庭结构与社会支持体系变迁的深刻影响。

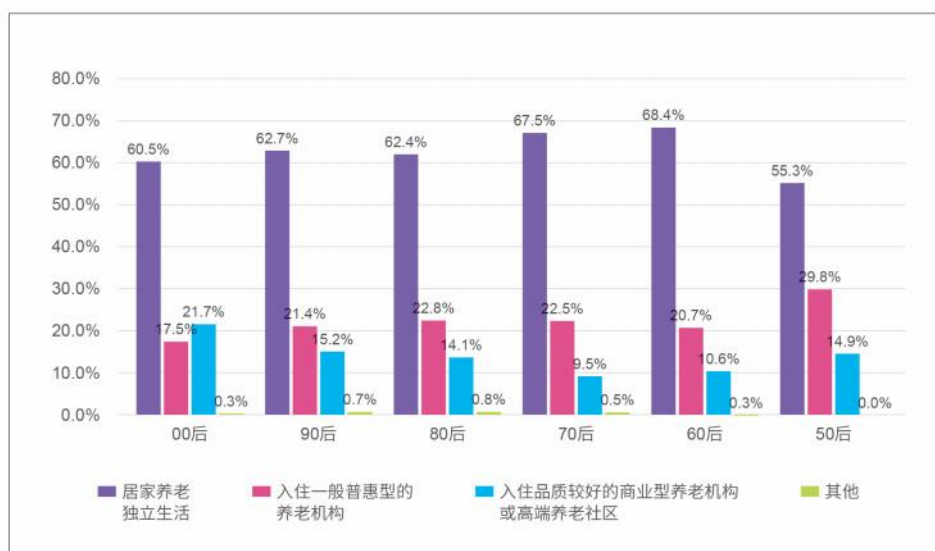


图 4.14 不同代际受访者对未来养老生活模式的选择

对于00后与90后而言，虽然距离退休尚远，但已有较高比例的受访者表示希望未来能够“居家养老、独立生活”，比例分别为60.5%和63%左右。这一选择反映出年轻代际在养老观念上的“双重取向”：一方面，他们重视个人独立性与生活自由度，更希望在熟悉的居住环境中保持自我生活方式；另一方面，他们对社会化养老服务、社区支持体系和科技辅助养老持开放态度，体现出对未来多元化养老模式的接受度较高。

80后与70后作为中坚代际，其养老观念更加务实，既希望维持家庭生活的稳定，又意识到未来可能需要专业照护支持。该群体中选择居家养老的比例依然较高（约62.4%和67.5%），但对普惠型养老机构和高品质养老社区的关注度明显上升。这一趋势与他们的经济能力提升、对服务质量的重视以及对独立照护资源需求的增加密切相关。对于这一代人而言，理想的养老模式是“居家为主、机构为辅”，在保持生活熟悉感的同时，寻求专业化、便利化的养老保障。

60后受访者中，居家养老独立生活的比例上升至68.4%，显示出这一代人更倾向于在熟悉的家庭与社区环境中安度晚年。他们普遍重视生活的连续性与情感联结，对养老机构的接受程度有限，体现出传统家庭观念下对“居家养老”的心理依恋。

然而需要注意的是，在50后群体中，这一趋势出现了反转：居家养老独立生活比例下降至55.3%，而选择入住一般普惠型养老机构（29.8%）及品质较高的商业型养老社区（14.9%）的比例明显上升。这一代人已步入或接近高龄阶段，健康状况、照护需求及家庭成员支持能力成为现实考量。他们更关注养老设施的专业性与安全性，对社会化养老服务的接受度最高，也反映出城市化进程与家庭结构变迁下的养老方式转型。

我国国家卫生健康委在 2021 年提出“9073”养老格局，即约 90% 的老年人选择居家养老，7% 依托社区支持养老，3% 入住专业机构养老。从本次调研来看，本次调查结果在总体方向上与这一模式相符——居家养老仍是绝大多数居民的首选。然而，从代际角度分析，这一结构在未来可能面临调整的需求。当前接近退休的老一代更依赖家庭与社区的支持，然而年轻一代对社会化、智能化、专业化养老服务的接受度更高。随着人口老龄化加深、家庭结构持续小型化、劳动力流动性增强，未来“9073”模式在实践中或需向“居家为主、多层衔接”的动态体系演进，更加注重代际差异化的服务供给。

总体来看，不同代际的养老生活模式选择呈现出从“家庭依托”向“多元选择”逐步演进的特征。这一代际差异反映了社会文化、家庭结构与公共养老服务体系的深层变迁，也提示未来的养老政策与服务体系应更具代际针对性：为年轻代际提供灵活多样的养老规划与科技辅助服务，为中年群体完善居家与机构结合的照护体系，为高龄群体强化普惠、可及、专业的长期照护保障，以推动中国式养老体系在代际更替中实现平衡与可持续发展。

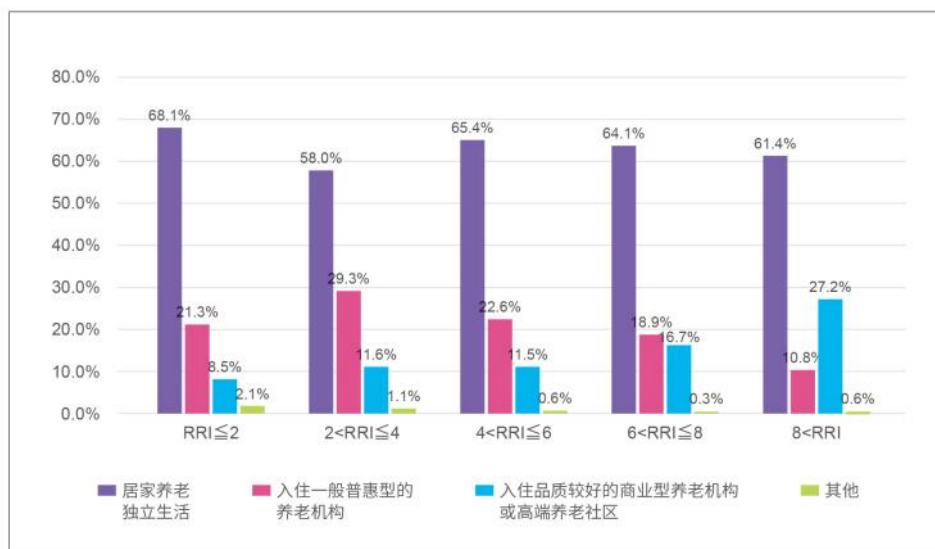


图 4.15 不同退休准备水平（RRI）下受访者未来养老生活模式的选择

从图 4.15 来看，不同退休准备水平（RRI）下，受访者的养老生活模式总体仍以居家养老为主，各群体选择“居家养老独立生活”的比例始终保持在约 60%，显示出居家养老依然是最普遍、最稳定的养老选择。这一趋势反映出居民普遍重视生活的独立性与家庭支持，也说明家庭与社区仍是我国养老体系的核心支撑力量。然而，随着退休准备水平的提升，部分受访者开始将机构养老视为更可行的补充方案，以获得更专业的照护与服务。

具体来看，RRI 较低的群体更多选择入住一般普通型或惠民型养老机构，而随着 RRI 的提高，选择入住品质较高的商业型养老机构或高端养老社区的比例显著上升，尤其是在 RRI 大于 8 的群体中，该比例达到 27.2%。这说明经济保障水平的提升促使人们在养老方式上追求更高的生活质量和专业照护，养老观念正从“以家庭为中心”向“家庭与机构结合”逐步转变。

本研究进一步询问受访者预期的每月养老费用支出范围。此处的费用主要包括聘请护工、入住养老机构的房租及基础服务费，不包含日常饮食和医疗开支，且不考虑通货膨胀因素。图 4.16 展示了不同受访者对养老费用的预期区间，从结果来看受访者对未来养老生活模式的支出预期显示出明显的经济层次差异。其中，约 38.14% 的受访者预计每月支出在 3000 元以下，显示多数居民对养老费用持保守态度，倾向于选择居家养老或经济型养老模式，以降低经济负担。另有 38.22% 的受访者预期支出在 3000~4999 元之间，表明这部分人群愿意在养老上进行适度投资，通常选择基础型养老服务或普通惠民养老机构，其费用水平与其经济能力及养老需求较为匹配。

与之相比，只有约 17.43% 的受访者希望每月支出 5000~7999 元，倾向于享受更高品质的养老服务与生活保障；而每月支出在 8000 元以上的高收入群体比例较低，仅占 6.21%，他们更注重个性化和高端化的养老体验。这种预期结构与我国当前养老供给体系的现实状况密切相关——基础保障型与低成本养老服务仍占主导，而高品质、专业化的养老服务供给相对有限且价格较高。由此可见，超过三分之二的受访者将月度养老预算控制在 5000 元以下，反映出养老消费中存在显著的“价格门槛效应”：多数家庭受到预算约束影响，对价格变动高度敏感，而具有高消费意愿的群体规模相对有限。

从供给端来看，养老服务成本结构呈现出明显的分层趋势，这一现象进一步强化了需求端的预算约束。当前市场上以居家养老、社区托老及普惠型机构为主的基础性服务，由于人力配备和设施投入较低，单位成本相对可控，其收费普遍集中在居民可接受的低区间，能够匹配大多数中低收入群体的预算预期。然而，对于失能、半失能及高龄老人而言，需求重点在于专业护理、康复支持和医养融合服务，而这类服务的人力、设备和全天候照护成本显著更高，导致市场定价普遍处于 5000 元以上¹⁰。

此外，第五次中国城乡老年人生活状况抽样显示，我国失能老年人约 3500 万（占比约 11.6%），并将在未来十余年持续增长。这使得对专业护理的潜在需求远大于可负担供给规模，形成典型的结构性供需错配。与此同时，医疗支出的快速上升进一步压缩了老年群体的支付能力。根据医疗健康统计数据，2025 年我国 65 岁以上人群的年均医疗支出达到约 8700 元，约占退休金收入的 19%；对于 80 岁以上的高龄老人，这一比重可能提升至四分之一。医疗费用的刚性增长挤占了本已有限的家庭预算，使许多家庭即使存在明确的照护需求，也难以长期承担中高端护理服务。

¹⁰ 根据 2022 年的《中国商业养老服务市场发展研究报告》，当前居家养老市场价格模式主要参考家政、母婴、医疗看护等领域的定价体系，尚未形成明确、固定的专项价格制度。目前，居家护理人员单人价格为 6000 元每月，居家护理人员小时单价为 50-120 元/小时，根据提供服务内容的不同、提供服务人员素质的差异，价格浮动。

由此可以看出，我国养老市场在供需、费用与支付能力方面存在明显的不匹配。大多数受访者虽然预估月度养老支出在 5000 元以下，但他们往往低估了未来可能面临的失能风险以及失能老年人和高龄老人所需的专业护理费用，且随着医疗支出的增长，家庭的支付能力进一步受限。供给端虽然基础性服务能够满足大部分低收入群体的需求，但高品质、专业化的护理服务供给仍严重不足，且价格高昂。因此，政策层面须重视失能与高龄群体的长期照护需求，将护理服务能力建设纳入养老体系改革的重点方向。同时，应通过制度创新与财政激励引导社会力量参与中高强度照护服务供给，缓解专业护理费用高企与家庭支付能力不足之间的结构性矛盾。

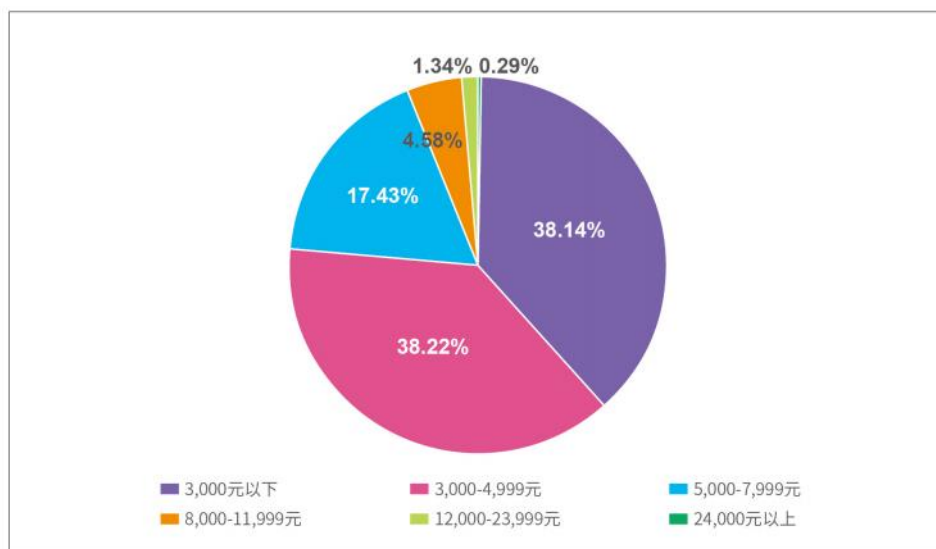


图 4.16 受访者每月的养老费用支出范围

4.2.4 养老金储备因素

本部分调研了受访者在养老金储备方面最看重的因素，旨在了解居民在制定养老金储备时的主要考量。调研问题提供了五个选项，分别是：1. 确保本金安全不受损失；2. 可以便捷、灵活地提取资金，满足流动性需求；3. 可获得较高的投资收益率，至少能够抵御通货膨胀；4. 有助于资产的代际传承；5. 附加多样化的养老服务（养老机构对接、养老社区入住权益、医护护理服务权益等）。受访者根据个人偏好对这些因素进行排序，最重要的因素得 5 分，以此类推，最不看重的因素得 1 分。

图 4.17 调查显示，居民对养老金储备的需求主要集中在保障安全、流动性和收益性三大方面。根据调查结果，“确保本金安全不受损失”获得了最高得分 4.04 分，这表明大多数受访者对养老金的保值性和风险控制非常重视。受访者希望在确保养老金不会面临损失的基础上，保障自己的老年生活稳定，尤其是在经济波动较大的环境下，养老金能提供稳健的安全保障。紧随其后的是“可以便捷、灵活地提取资金，满足流动性需求”，得分为 3.76 分，这显示出受访者在养老金储备中非常关注资金的流动性。特别是在突发的经济需求或健康支出面前，能够方便地提取养老金成为他们的重要考量。



图 4.17 受访者养老金储备关注的因素

“可获得较高的投资收益率，至少能够抵御通货膨胀”排名第三，得分为 2.90 分，这表明在保障本金安全的基础上，部分受访者仍希望养老金具备一定的增值能力，能够跑赢通货膨胀，从而保障退休后的生活购买力。“附加多样化的养老服务（如养老机构对接、养老社区入住权益、医护护理服务权益等）”得分为 2.37 分，显示尽管一些群体对养老服务有一定需求，但整体来看，养老服务作为养老金的附加功能并未成为最重要的考量因素。大多数居民仍然优先关注养老金的基本保障和经济效益。最后，“有助于资产的代际传承”得分最低，为 1.92 分，表明代际传承并非大多数居民养老金储备的核心目标。大多数人更倾向于将养老金视为保障自身老年生活的工具，而非财富传递的手段。

综合来看，受访者对养老金储备的需求主要集中在安全性和流动性方面，其次是投资收益和附加养老服务。这一趋势提示，未来养老金产品的设计应注重本金保障，同时提供灵活提取机制，增强投资增值能力，而对于高端附加服务和代际传承的需求则相对较少，产品开发时应根据不同群体需求进行有针对性的设计。

根据不同代际受访者对养老金储备关注因素的调查结果（图 4.17），不同出生年代群体在养老资金观念与重点上呈现出明显的代际特征，这种差异与他们所处的社会经济环境、就业保障体系及理财文化密切相关。

对于 50 后而言，“可以便捷、灵活地提取资金”是最重要的考量因素（得分 3.96 分），高于“确保本金安全不受损失”（3.80 分）。这一代人多数经历了计划经济向市场经济的转型，社会保障体系尚未完善，养老金积累时间有限。面对健康支出、突发事件和家庭赡养责任，他们更重视养老金能否“随时可用”，追求的是稳妥与灵活兼具的现实安全感。

70 后与 80 后处于经济快速发展与社会保障制度逐步完善的阶段，对养老金的认知更成熟，也更注重资产配置平衡性。调查显示，他们对“确保本金安全不受损失”和“可以便捷、灵活地提取资金”的关注度相近，体现出既希望资产稳健增长，又重视在家庭支出、教育与健康等多重压力下的资金可动性。这一代人普遍承担“上有老、下有小”的双重负担，因此在养老金规划上追求“安全可守、灵活可用”的综合策略。

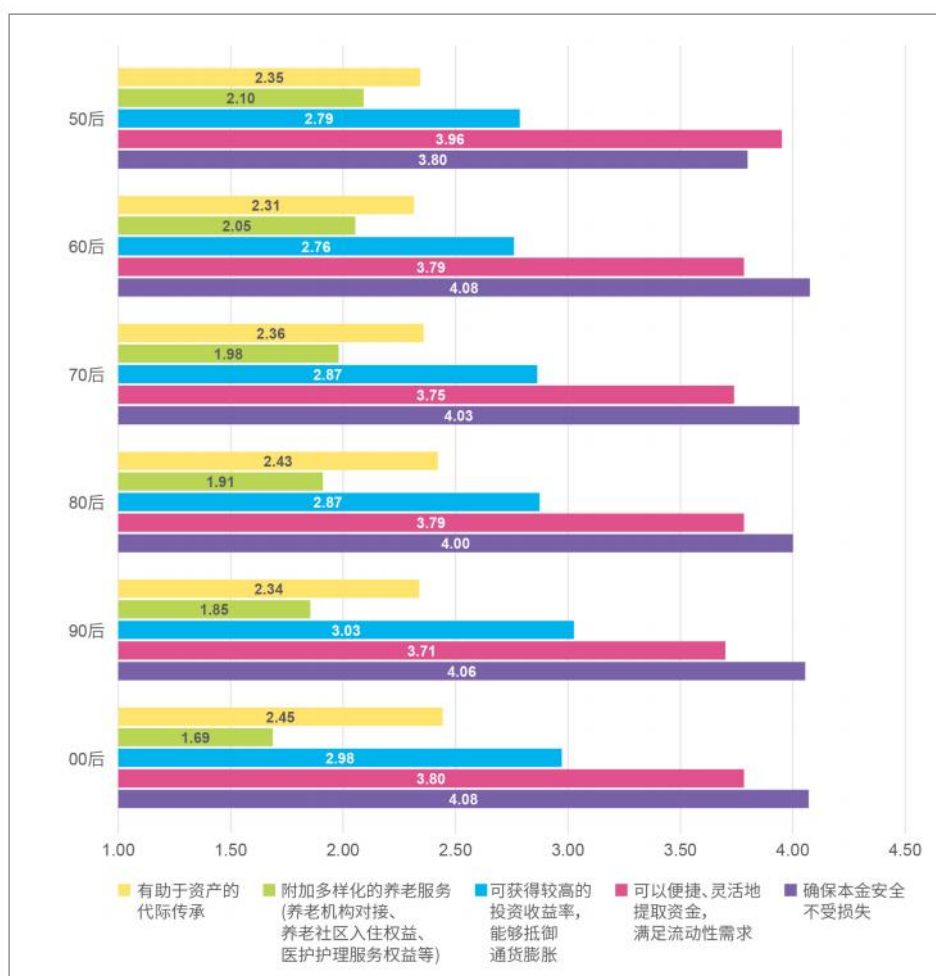


图 4.18 不同代际受访者养老金储备关注的因素

相比之下，90 后与 00 后的理财理念更加前瞻和理性，“确保本金安全不受损失”仍是最受关注的因素（得分分别为 4.06 分和 4.08 分），但他们的出发点与上一代不同。这一代人成长于互联网金融与多元理财环境，对长期投资与风险控制认知较高，更倾向于将养老金视为长期积累与财富管理的一部分，而非短期应急资金。由于距离退休时间较长，他们对资金流动性的依赖较低，更关注制度稳定性和资产增值潜力。因此，其“可以获得较高的投资收益”因素得分较高，分别为 3.03 和 2.98。

值得注意的是，不同代际受访者对“附加多样化养老服务”的关注度整体偏低。00后得分最低，仅为1.69分，而50后虽相对较高，但也仅为2.10分，且即便对50后而言，该项依然是所有考量因素中得分最低的一个。这表明，无论年轻还是年长群体，目前公众对延伸型、增值型养老服务（如健康管理、精神慰藉、生活照护、文娱活动等）的需求尚不迫切。

从现实环境来看，这一现象与我国养老服务体系发展阶段、社会认知水平以及居民实际生活重心密切相关。一方面，当前多数居民仍将“养老”主要理解为基本生活和医疗保障问题，对养老服务的多样性与品质化需求尚未充分显现；另一方面，部分地区社区养老服务体系尚不完善、商业养老服务成本较高，使居民对相关服务的预期和信任度不足。同时，由于家庭照护模式仍具有较强延续性，很多人认为在退休后仍可依托家庭支持，尚未形成主动购买或规划养老服务的行为倾向。

总体来看，这种代际差异反映出我国居民从“保障型思维”向“理财型思维”逐步演进的趋势，同时也揭示出养老服务需求仍处于培育阶段。未来养老金产品与养老服务体系的设计，应在满足安全与流动需求的基础上，加强对养老服务价值的宣传与供给创新，为不同代际提供既具有经济保障又能提升生活品质的综合养老方案。

4.3 小结与启示

本章围绕居民的退休投资相对风险偏好与未来养老生活预期展开分析，从风险承担态度、行为差异及养老预期三方面揭示了中国居民在退休准备过程中风险选择与生活目标的结构特征。整体来看，居民在退休投资决策中普遍比日常投资更趋保守，体现出对退休资金安全性和长期稳定收益的高度重视；同时，随着经济发展与金融教育的深入，不同群体在风险偏好与生活预期上呈现出分化与理性化并存的趋势。

首先，从“退休投资相对风险偏好”的测度结果来看，居民整体平均值为-0.15，显示大多数人在退休投资中选择更低风险的策略。约四成受访者风险偏好差值为零，近两成风险承受意愿显著下降，仅少部分在退休情境中表现出更高风险偏好。这一结果印证了“退休投资以稳健为主”的普遍行为逻辑，也说明我国居民在长期养老储备上普遍追求资产安全与可预期收益。对于金融机构而言，意味着养老金融产品设计需强化安全性、稳健收益和抗波动特征，以契合主流需求。

其次，从风险偏好的结构差异来看，居民在不同风险偏好水平、年龄层、教育水平与金融素养下的风险调整方向存在显著异质性。低风险偏好群体在退休投资中反而愿意承担适度额外风险，而高风险偏好者则明显收敛为保守配置，呈现“低分正偏移、高分负偏移”的特征。这说明居民在退休决策中更多基于目标导向和资金用途的理性权衡，而非单纯的风险厌恶。随着年龄上升，退休投资相对风险偏好反而增加，验证了“储蓄充足性假说”：准备不足者为追赶目标被动提升风险承受度。换言之，风险偏好并非静态特质，而受生命周期位置和储蓄缺口感

知的动态调节。这对养老投资的政策设计具有重要启示——政府与金融机构应引导居民在不同阶段形成匹配风险承受能力的资产配置策略，避免“过度冒险”或“过度保守”的行为偏差。

从教育与金融素养维度看，受教育程度和金融素养越高的人群，在退休投资中越趋稳健。高学历、高金融素养群体的日常风险偏好虽较高，但在退休情境下显著下降，说明其对风险与目标关系的理解更成熟。这一结果揭示，金融知识的提升不仅能强化居民的风险意识，更能优化其风险匹配行为。政策层面应进一步推进分层次金融教育，通过学校教育、职场培训与社区推广等形式，帮助不同群体建立理性、长期、目标导向的养老投资观念。

在“未来养老生活预期”方面，居民整体态度趋于理性稳健，大多数人希望维持现有生活品质，体现出对退休后生活的现实预期与平衡心态。不同期望水平群体的退休准备存在显著差异：高期望者准备充分、规划积极，展现出较强的财务规划与风险管理能力；中等期望者注重稳健与持续性，追求生活稳定；而低期望者则更多出于现实约束与经济压力，呈现被动调适特征。这说明，期望越高，行动越积极——具有更强的储蓄与理财动机，揭示出养老需求从“基本保障”向“理性规划与质量提升”逐步转变。

在养老担忧方面，居民最关注健康风险与长期照护问题，其次为收入下降与资产贬值。随着退休准备水平提升，焦虑重心从经济安全逐步转向健康与生活质量安全，呈现出“经济—健康—照护”的层次递进。这表明养老需求正从“生存型”向“品质型”转变。高准备群体虽具有经



济安全感，但更担忧失能照护与社会支持的可及性；低准备群体则集中在收入不足与资产风险的焦虑。由此可见，提升退休准备不仅能增强经济保障，更能促进心理安全与生活质量提升。值得注意的是，即便是身体健康状况很好的群体，健康风险和照护需求依然占主导地位，反映出居民对长寿和健康衰退带来的风险保持着高度警觉。

在养老生活模式的选择上，虽然居家养老仍为大多数居民的首选，表明家庭与社区依然是养老支持的基座；但随代际、准备水平与收入提升，机构养老（尤其是高品质机构 / 高端社区）作为补充选择占比上升，呈“居家为主、机构为辅”的多元化取向。其中，50 后因健康与照护需求上升、家庭支持能力受限，更愿意选择机构化专业照护。结合“9073”养老格局，调研结果总体契合居家为主的方向，但代际差异与服务可及性变化提示该结构未来需动态优化与分层供给。

综上，第四章揭示了我国居民退休准备中的两个核心趋势：一是风险偏好正由盲目激进与过度保守向理性分层转变；二是养老生活预期正从单一经济保障向健康、照护与生活质量的多维均衡转型。未来提升退休准备质量的关键在于三个方面：首先，强化行为引导与风险教育。通过制度设计引导居民形成符合自身生命周期特征的投资组合，推动养老金产品的稳健创新与透明化，防止风险错配。其次，完善多层次养老体系。在基本养老金之外，加快第三支柱个人养老金与长期护理保险的落地，提升制度供给与金融工具的多样化。最后，提升健康与金融素养。将健康管理与金融教育纳入国家养老战略，推动“健康—财富—生活”一体化规划，使居民在理性风险态度与积极行动之间实现均衡。



05·居民养老金融产品偏好

05. 居民养老金融产品偏好

5.1 养老金融产品偏好总体特征与驱动因素

5.1.1 整体格局：稳健型为主

居民养老资金储备方式呈现多元化特征，依据资金来源的属性差异，可划分为三大核心渠道：其一为制度化储备渠道，即参与国家构建的多层次养老保险体系，涵盖第一支柱基本养老保险、第二支柱企业年金与职业年金，以及第三支柱个人养老金，该渠道具有政策性、普惠性与规范性特征；其二为个人自主储备渠道，即通过市场化金融工具与资产配置实现养老资金积累，具体包括银行储蓄及低风险固定收益类产品（如国债、定期存款）、权益类资产投资（如股票、证券投资基金）、商业养老金融产品（如商业养老保险、养老目标基金）、健康保障类保险产品（如商业健康保险、重大疾病保险）、不动产相关配置（如房产投资、以房养老模式），以及信托、私人银行财富管理等专业化资产规划方式，体现自主性、灵活性与风险差异性。其三为家庭支持渠道，主要表现为子女等家庭成员对老年群体的经济供养与资金转移支付，是基于家庭伦理的传统辅助性渠道。调查显示，61% 的受访者选择个人自主储备作为养老资金储备方式之一，另 38% 通过国家制度化储备、家庭支持获取养老资金；也有 1% 完全没有任何养老储备。

聚焦于养老金融产品，我们主要针对五类典型养老金融产品展开专项调查，具体包括：低风险投资产品（如国债、银行储蓄）、中高风险投资产品（如股票、基金）、人寿保险和商业养老保险、商业健康和医疗保险（含重大疾病保险）、高端财富管理方式（如信托、私人银行服务），全面覆盖不同风险等级、不同功能属性的养老金融工具。

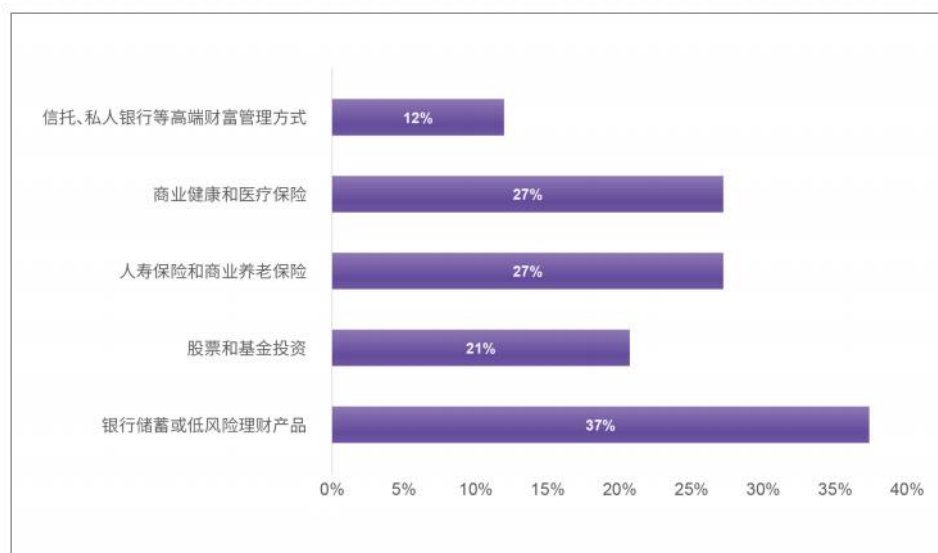


图 5.1 受访者对养老金融产品的选择

调查显示，我国居民对养老金融产品偏好整体呈现以稳健型为主的格局。这是风险厌恶主导、保障需求刚性、产品属性适配三大因素共同作用的结果。如图 5.1 所示，低风险投资产品以 37% 的比例位居首位，成为养老金融产品的基础性选择，契合多数居民对本金安全、收益稳定的核心诉求；人寿保险和商业养老保险、商业健康和医疗保险均以 27% 并列第二，构成保障型需求的核心载体，反映居民对养老和健康双重保障的关注；中高风险投资产品选择比例仅 21%，显著低于稳健型、保障型产品，体现居民对养老资金的保守风险偏好；信托、私人银行等高端财富管理方式占比 12%，受限于高门槛和复杂运作机制，市场渗透度较低。

居民的偏好选择是风险认知、保障需求与产品属性共同作用的结果。一方面，我国居民的风险厌恶型偏好主导。养老资金具有长期性、不可逆转性，一旦因高风险投资受损将直接影响老年生活质量，因此居民倾向于选择本金安全、风险可控的中低风险产品作为核心储备。另一方面，我国居民的保障型需求刚性凸显。预期寿命延长使老年医疗、护理支出风险增加，保障型产品通过风险转移和资金补偿，契合居民对未来不确定性的担忧。此外，产品属性决定普及度。中低风险产品因门槛低、易操作、认知度高，实现高普及；高端产品则因门槛高、专业性要求高，受众有限。

5.1.2 驱动因素一：风险态度

对不同退休风险偏好群体的养老金融产品偏好差异调查结果显示，风险态度是驱动养老金融产品偏好的核心因素之一。退休风险偏好与中高风险产品偏好呈显著正相关，产品偏好随风险态度梯度变化。如图 5.2 所示，低退休风险偏好群体（QA03 得分 ≤ 3 分）对低风险产品的偏好最为突出，仅选择低风险产品的人数占比达 26.3%，显著高于中退休风险偏好群体（ $4 \leq$ QA03 得分 ≤ 6 分）和高风险偏好群体（QA03 得分 ≥ 7 分），而这两类群体对低风险产品的偏好未呈现梯度变化，人数占比相近。再看中高风险产品，随着退休风险偏好程度的提高，其仅选择中

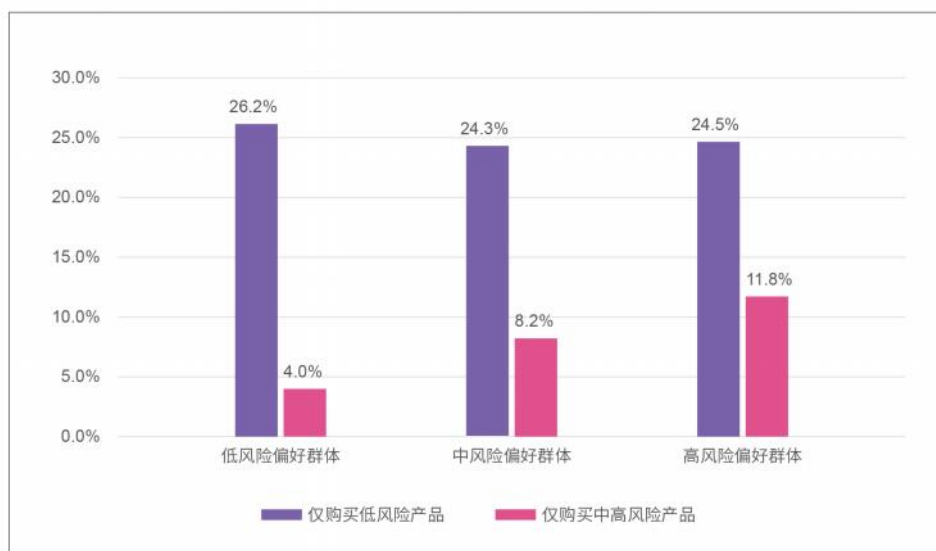


图 5.2 不同风险偏好群体对养老金融产品的选择偏好

高风险产品的人数占比越高，从低风险群体的 4.0% 逐步提高至高风险群体的 11.8%。

风险态度对养老金融产品偏好的驱动，核心是不同风险认知下安全诉求与收益诉求的权重分配，根植于个体对养老资金核心属性的认知差异。低风险偏好群体以安全兜底为首要导向，视养老资金的核心价值为确定性与稳定性，对低风险产品的偏好本质是极致规避养老风险。中、高风险偏好群体对低风险产品的接受度保持稳定，源于对养老资金基础保障和增值补充的双重属性共识。低风险产品是锚定退休生活基本盘，即便追求收益也不会放弃这一底线保障，其偏好与风险态度梯度无关。中高风险产品偏好与风险态度呈正相关，核心是收益诉求随风险承受能力升级。风险偏好越高，越将养老资金视为长期增值资产，对收益预期与波动容忍度越强，更倾向通过中高风险产品实现养老资金进阶积累。

5.1.3 驱动因素二：退休准备

退休准备也是驱动养老金融产品偏好的核心因素之一，其通过影响居民的风险认知、保障需求与金融决策能力，直接塑造产品选择倾向，且不同退休准备水平群体的偏好呈现鲜明分层规律。

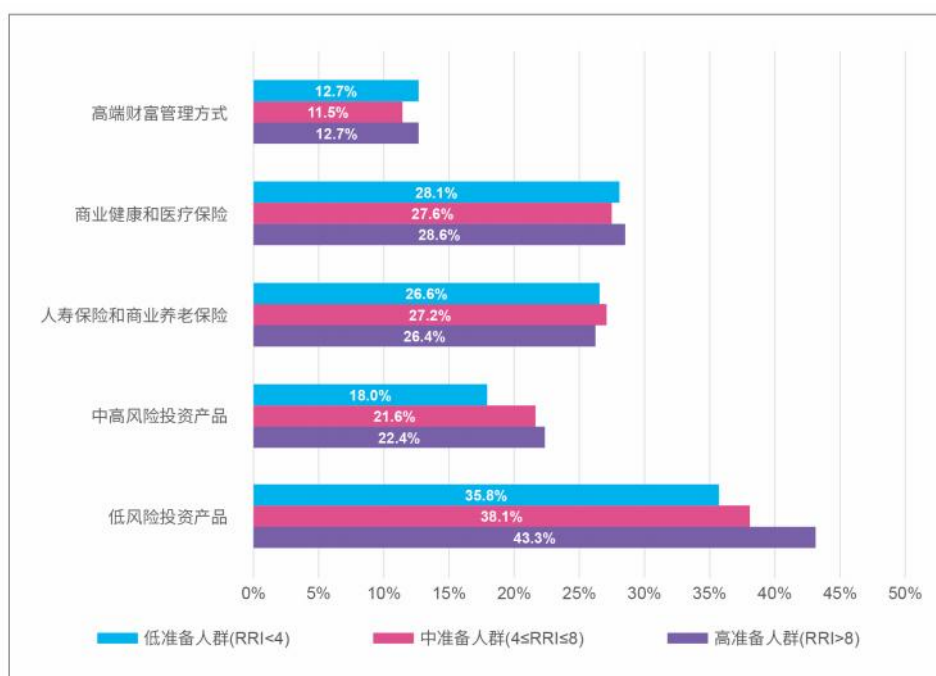


图 5.3 不同退休准备群体对养老金融产品的选择偏好

由图 5.3 可知，低风险投资产品是所有退休准备群体的首选，但偏好强度随准备水平提升而递增，高准备群体（ $RRI > 8$ ）选择占比达 43.3%，中准备群体（ $4 \leq RRI \leq 8$ ）为 38.1%，低准备群体（ $RRI < 4$ ）为 35.8%。这一差异本质是退休准备水平越高，居民对养老资金的长期稳健增值诉求越明确，既追求本金安全，又需通过低风险产品积累足额储备，因此对该类产品的偏好更突出。

在保障型产品选择上，群体的需求导向与决策逻辑呈现分层特征。商业健康险方面，低准备群体（28.1%）与中准备群体（27.6%）偏好占比相近且处于高位，均高于高准备群体（26.6%）。这一差异源于中低准备群体养老资金储备不足，缺乏应对大额医疗支出的财务缓冲，对健康风险抵御能力较弱，其选择本质是被动保障需求，核心通过商业健康险对冲医疗成本，避免养老基础进一步受到侵蚀。商业养老险方面，中准备群体偏好占比最高（27.2%），高于高准备群体（26.4%）与低准备群体（26.6%），体现出中准备群体处于储备积累关键期，既需补充养老资金，又追求保障确定性，因此对商业养老险的需求最迫切；高准备群体虽占比略低，但结合其对中高风险产品的偏好（22.4%），可见其保障型产品选择是主动配置，用于平衡高风险资产的波动，而非单纯依赖。

在中高风险投资产品选择上，偏好强度与退休准备水平呈正相关。高准备群体选择占比 22.4%，中准备群体 21.6%，低准备群体 18.0%。这一结果源于高准备群体具备更强的金融素养与风险承受能力，在通过低风险产品和保障型产品筑牢安全底线后，可通过中高风险产品追求超额收益，实现养老资金的进阶增值；而低准备群体因金融知识匮乏、储备缺口较大，对高风险产品存在天然排斥，选择占比显著偏低。

综上，退休准备对养老金融产品偏好的驱动逻辑清晰明确。退休准备水平决定风险与保障的配置，主导分层的产品偏好特征。低准备群体聚焦基础安全，偏好低风险产品与商业健康险；中准备群体侧重保障兜底和资金积累，核心诉求是通过商业养老险锁定确定收益、补充养老储备，因此对该类产品偏好最突出；高准备群体追求稳健打底和增值进阶，以低风险产品筑牢安全基础，同时通过中高风险产品博取超额收益，两类产品偏好均领先。这一差异化特征与各群体资金储备、风险承受能力及养老目标高度适配，充分印证退休准备是产品偏好的关键驱动因素。

5.1.4 驱动因素三：养老风险感知

居民对老年生活的各类担忧会转化为对应的养老风险感知，进而定向驱动养老金融产品偏好。前文第四章已对居民未来养老生活的担忧展开系统分析，基于此，我们将老年生活担忧进一步提炼为对应的养老风险感知，并划分为三类核心维度：经济风险感知（涵盖退休收入下降、资产贬值等场景）、健康风险感知（包括大额医疗支出、失能照护需求等情形）与欺诈风险感知（如养老诈骗相关风险）。

由图 5.4 可知，经济风险感知对高端财富管理方式和低风险投资产品偏好具有显著驱动作用。具体来看，高端财富管理方式的相对差距最为突出，相对差距百分比高达 30%；其次是低风险投资产品，相对差距百分比为 17%，偏好差异同样具备统计意义。经济风险感知的核心是居民对养老资金安全保值与缺口补充的双重焦虑。面对退休收入下降、资产贬值等潜在风险，高经济风险感知群体不仅需要抵御通胀侵蚀，更需通过专业配置实现养老资金的进阶积累。而信托、私人银行等高端财富管理方式，凭借专属资产配置、多类别对冲及严格风控体系，可针对高净值群体的养老资金规模与风险承受能力，构建兼顾安全性、流动性与长期增值性的定制化组合，精准匹配该类群体进阶保障和主动增值的核心诉求。低风险投资产品（如国债、养老储蓄、固收类理财）以本金安全、收益稳定、流动性可控为特征，对应普通居民的基础安全诉求。这类

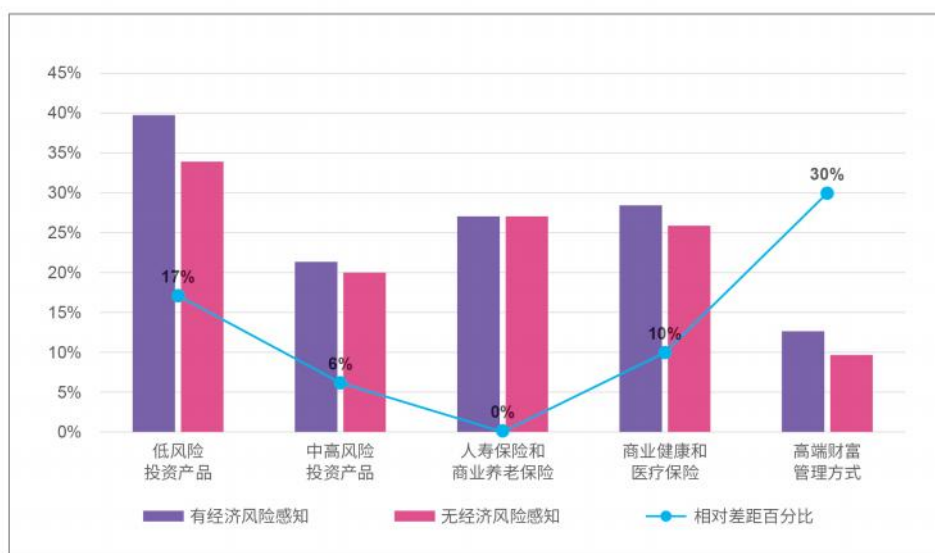


图 5.4 有经济风险感知对养老金融产品的选择偏好

群体的经济风险感知更多表现为对养老资金不缩水、基本生活有保障的底线担忧，而低风险产品无需复杂专业判断，即可直接抵御资产贬值风险，同时满足阶段性支取需求，成为其对冲经济风险、夯实养老基础的最优选择。

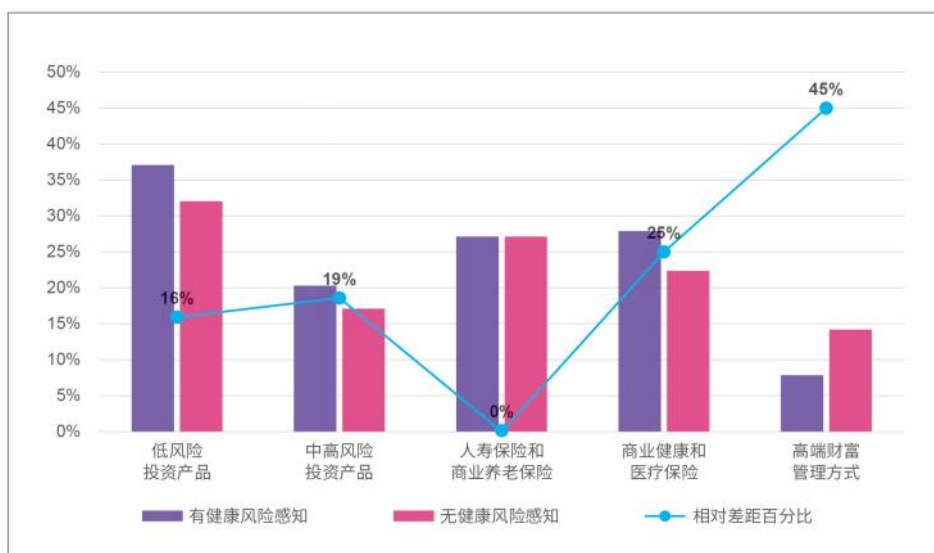


图 5.5 有健康风险感知对养老金融产品的选择偏好

由图 5.5 可知，健康风险感知对商业健康险与高端财富管理方式具有反向偏好分化特征。具体来看，五种产品类型中，两类产品的相对差距最为突出：商业健康险（25%）和高端财富管理方式（45%），但两者驱动方向不同。有健康风险感知的群体显著偏好商业健康险，无健康风险感知的群体则更倾向高端财富管理方式。有健康风险感知群体的核心诉求是对冲大额医疗支出、失能照护等潜在风险，商业健康险通过风险转移机制将不确定高额成本转化为确定保

费支出，可避免养老资金透支，成为其适配选择；无健康风险感知的群体无需预留医疗备用金，养老规划重心转向资产增值与品质提升，这类群体多具备较强资源禀赋，而高端财富管理的定制化配置、长期增值策略及财富传承、养老场景对接等附加服务，恰好匹配其放大资金规模、提升退休生活品质的需求。

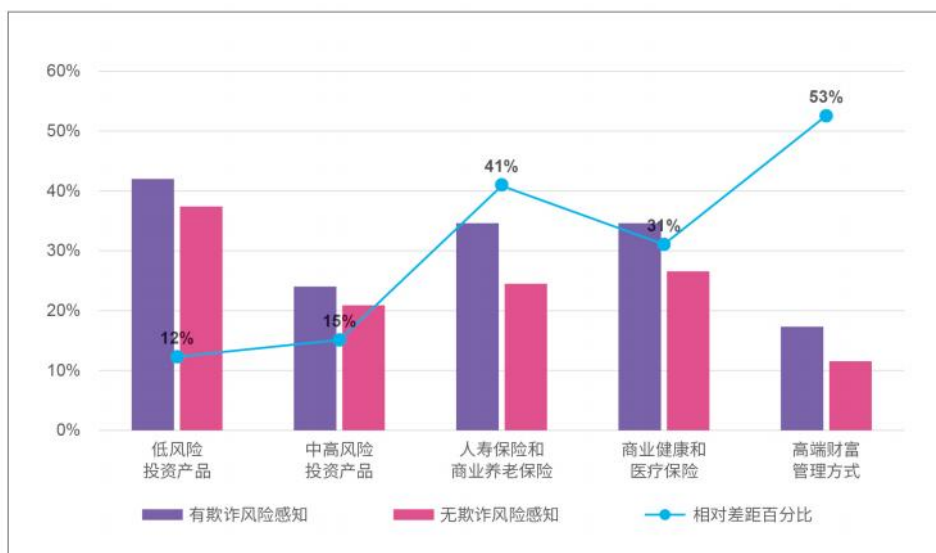


图 5.6 有欺诈风险感知对养老金融产品的选择偏好

由图 5.6 可知，欺诈风险感知对高端财富管理方式和商业养老和健康险偏好显著。具体来看，五种产品类型中，商业养老险（41%）、商业健康险（31%）和高端财富管理方式（53%）的相对差距最为突出，且两者驱动方向相同。人寿保险和商业养老保险的长期锁定属性与资金专用性，可有效规避诈骗导致的资金挪用，且依托合同保障实现退休后稳定领取，缓解资金安全受损后养老无以为继的担忧。商业健康和医疗保险的确定性保障属性不受欺诈导致的财产损失影响，既能提前锁定医疗支出成本，避免因财产缩水而无力承担大额医疗费用的二次风险，又能通过合同约定对冲财产受损后的健康保障缺口，缓解欺诈风险感知下的双重担忧。信托、私人银行等具备合规资质、严格风控与专户管理机制，能从渠道端阻断养老诈骗风险，同时通过专业配置实现资金安全增值，匹配资金不流失、不缩水的核心诉求。

5.2 代际养老金融产品偏好

5.2.1 代际划分与分析框架

养老金融的代际差异是破解群体养老产品偏好逻辑、实现资源精准配置的核心切入点。本研究按照家庭生命周期和经济责任，将中国居民划分为 00 后（25 岁以下）、90 后（26-35 岁）、80 后（36-45 岁）、70 后（46-55 岁）、60 后及以上（56 岁以上）五个代际群体，深度融合

生命周期理论、代际经济学理论与养老金融行为学视角，结合年龄特征、金融决策模式与保障需求结构，解构五类群体的养老金融产品偏好差异与互动逻辑。

养老金融的代际产品偏好差异，植根于生命周期各阶段经济角色的动态转变、风险偏好的梯度演变以及代际资源的跨期配置需求。不同代际群体在养老资金储备、积累、增值、消耗全链条中承担差异化角色，对应形成层层衔接的产品偏好闭环。

00 后群体处于养老意识启蒙与小额储备阶段，其收入水平较低但消费弹性大；90 后群体处于养老资金稳步积累阶段，其收入稳步提升但面临购房、婚恋、育儿等大额刚性支出；80 后群体处于养老资金快速增值与规模扩张阶段，其收入进入生命周期中高速增长期，家庭责任与养老规划需求叠加，可支配资金充足；70 后群体进入养老资金优化升级与风险平衡阶段，其收入维持高位但增长放缓，养老储备规模接近峰值，家庭刚性支出逐步减少，退休规划提上日程；60 后及以上群体处于养老资金集中消耗与安全保障阶段，其收入主要依赖养老金及储蓄，支出集中于生活保障与医疗护理。

五大代际群体并非割裂存在，而是通过养老金融产品形成代际资源与跨期衔接的协同配置网络。从代际间资源传递看，80 后、70 后的基本养老保险缴费支撑 60 后及以上群体的养老金发放，90 后、00 后的持续参保为这一机制提供长期保障；从个体跨期配置看，60 后及以下群体通过个人养老金账户缴费、商业养老保险投保等产品储备，实现退休后待遇领取的跨期平衡；从代际互动看，70 后、80 后对父辈（60 后及以上）的经济支持与养老产品配置协助，以及对子女（90 后、00 后）的养老产品启蒙，形成代际互助。这种阶段内产品跨期配置与阶段间代际产品需求传递的双重逻辑，共同构成了养老金融代际产品偏好分析的核心框架。

5.2.2 代际间偏好差异表现

所有代际群体的养老金融产品偏好均呈现低风险产品为主、高风险与高端产品参与度偏低的共性倾向，代际间的偏好强度存在差异、配置逻辑呈现分化特征。由图 5.7 可知，各代际群体对中高风险投资产品和高端财富管理方式的参与率在各类产品中处于较低水平，其中中高风险投资产品参与率普遍低于 25%，高端财富管理方式参与率不足 8%。养老资金兼具跨期储备与安全性诉求，中高风险产品的收益波动性与之存在适配差异，使得各代际在选择时多考量本金安全；而高端财富管理受资金规模门槛与专业认知要求的双重影响，覆盖范围集中于少数群体，尚未成为各代际普遍的选择倾向。

代际产品偏好大致可分为三大类。第一类是 70 后及以上群体，产品偏好呈现低风险优先、商业健康险高配置的特征。70 后和 60 后及以上两类群体偏好高度一致，均以低风险投资产品为首要选择，参与率约 41%，显著高于 90 后（33%）、80 后与 00 后（37%）；商业健康险参与率约 30%，位列第二。这一特征与 70 后临近退休、60 后及以上多已退休的生命周期阶段相关，该群体更注重存量资金安全与健康风险应对。其中，60 后及以上群体商业保险参与率略高于 70 后，反映出退休后对保障的需求更为强烈。整体来看，70 后及以上群体对低风险产品的偏好与

自身风险承受能力相契合，商业健康险的配置则与退休后医疗支出增长的实际需求相匹配，形成资金安全保障与健康风险对冲的配置组合。

第二类是 80 后、90 后群体，产品偏好以低风险为主导、商业养老险与商业健康险配置相对均衡。两类群体同样将低风险投资产品作为首要选择，80 后参与率（37%）高于 90 后（33%）。与 70 后及以上群体不同，这两类群体商业养老险（24%）与商业健康险（23%）参与率无显著差异，呈均衡配置态势。作为养老储备积累阶段的群体，80 后面临家庭与职业双重压力，90 后受购房、育儿等刚性支出约束，低风险产品成为平衡当前支出与长期储备的选择，商业养老险与商业健康险的均衡配置则是资金约束下兼顾未来退休保障与当下健康防范的选择倾向。

第三类是 00 后群体，其产品偏好呈现低风险产品参与率偏低、其余品类参与率相对偏高的特征。具体来看，00 后低风险投资产品参与率为 37%，仅高于 90 后，在所有代际群体中处于中低水平；而中高风险投资产品（29%）、商业养老险（37%）、商业健康险（38%）的参与率、高端财富管理（8%）均明显高于其他代际。

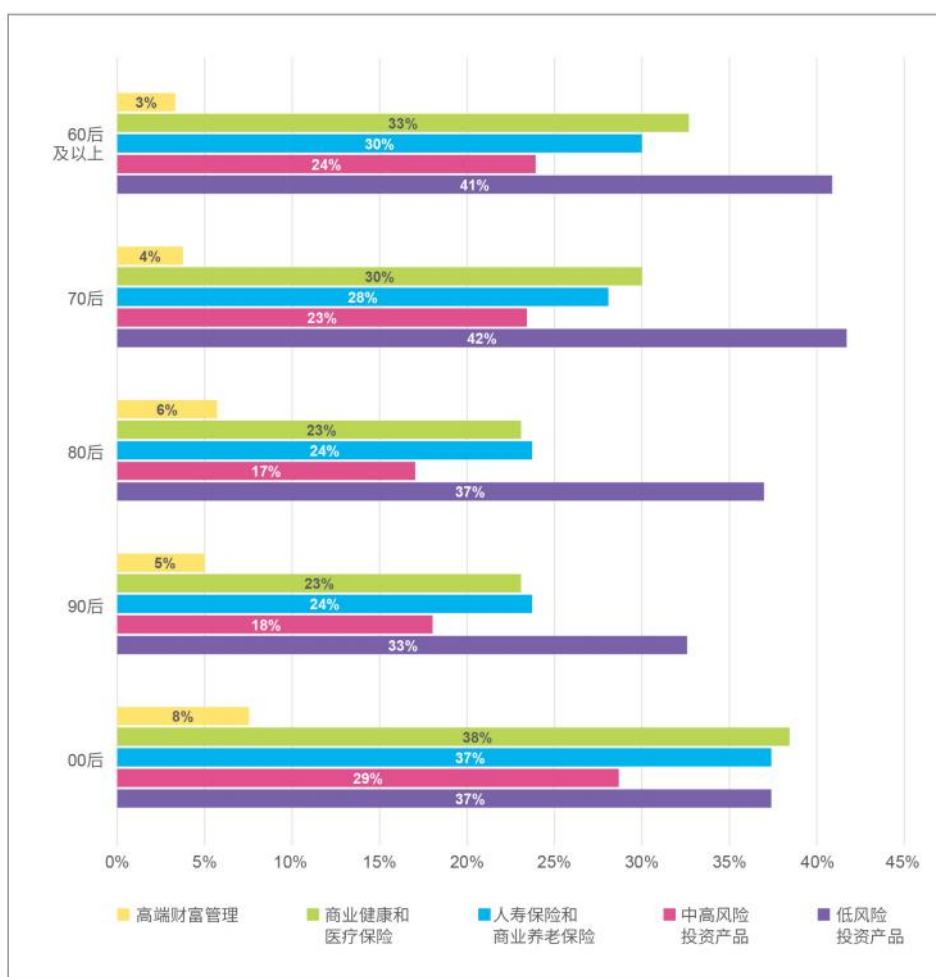


图 5.7 养老金融产品的代际偏好差异

5.2.3 代际差异表现与退休准备关联

前文已明确不同代际群体在养老金融产品偏好上的共性特征与差异化配置，而产品偏好作为养老规划行为的核心载体，其代际分化本质上是各群体退休准备水平、认知程度与生命周期特征的外在体现。为进一步揭示代际差异的成因，厘清产品选择与退休准备的内在关联，下文结合图 5.8 呈现的不同代际群体退休准备指数（RRI）均值、图 5.9 显示的各维度 RRI 得分，以及上一小节总结的代际产品偏好特征，系统分析产品偏好特征与退休准备充分性的关联规律。

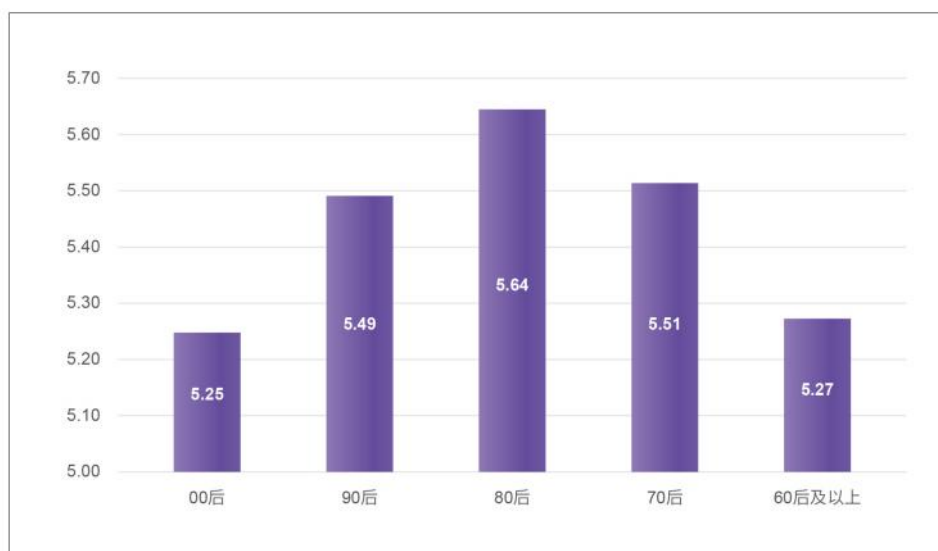


图 5.8 不同代际群体的 RRI 均值

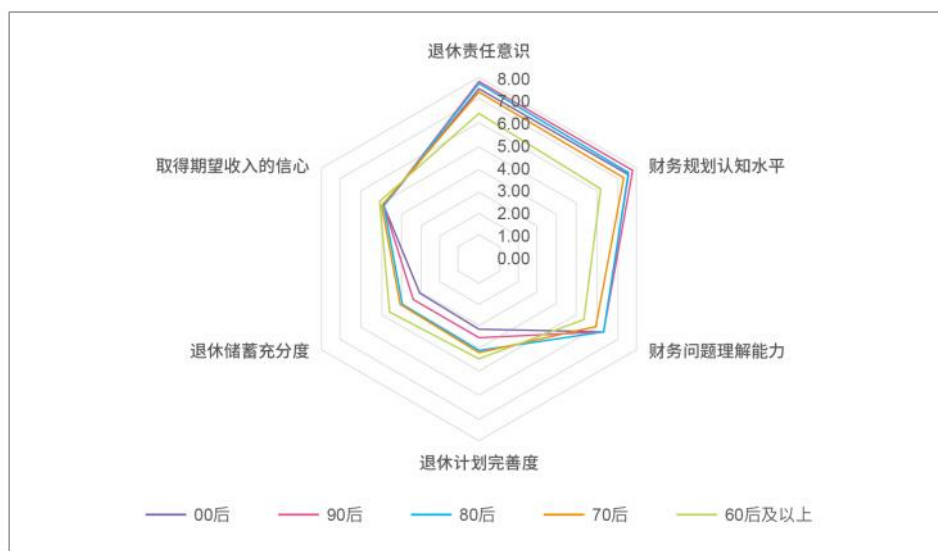


图 5.9 不同维度各代际群体的 RRI 均值

由图 5.8 和图 5.9 可见，80 后退休准备均值得分居首，其 RRI 的能力维度（财务问题理解能力）与认知维度（退休责任意识、财务规划认知水平）得分均领先，这与其产品偏好特征存在协调关联。能力层面，80 后处于职业收入与资产积累的生命周期峰值，可支配资金相对充裕，且具备成熟的财务规划基础，在通过低风险投资产品保障存量资产安全性的同时，会前瞻性布局商业养老险以锁定退休后刚性现金流，同步配置商业健康险以对冲医疗支出增长，本质是将收入优势转化为养老金融多元配置的实践表现。认知层面，80 后 RRI 的责任意识与规划认知维度得分靠前，明确认知到资金安全与提前布局养老、医疗需求在养老规划中的重要性，因此以低风险产品打好资产安全基础，同时通过双保障类产品提前应对退休后现金流缺口与医疗支出不确定性，实现当期资源与远期需求的跨期匹配，体现出养老规划的理性决策倾向。

70 后退休准备程度较高，且各维度 RRI 表现均衡，其产品偏好特征与各维度均衡的准备状态相契合。80 后 RRI 总分领先更多得益于认知与能力维度的突出表现，而 70 后的高 RRI 则体现为各维度均处于所有群体的中高水平。70 后群体普遍拥有稳定收入与接近生命周期峰值的资产储备（体现为退休储蓄充分度维度的高 RRI），同时具备成熟的财务规划与风险认知能力，未呈现通过高风险产品博取收益的倾向。低风险投资成为其锁定存量财富的选择，既适配临近退休阶段的风险偏好特征，也与筑牢退休“安全垫”的核心诉求相匹配。相较于 80 后，70 后更聚焦退休后医疗支出这一关键需求，通过提升商业健康险配置比例缓释刚性财务压力，各维度均衡的退休准备为其资产安全保障与核心风险对冲的配置选择提供了支撑。

90 后退休准备处于中游水平，RRI 认知维度表现突出但其他维度差距较大，其产品偏好特征与自身认知水平及客观现实条件密切相关。90 后在退休准备认知方面的领先优势，为其养老金融产品选择奠定了基础配置方向。由于对养老储备的必要性有明确认知，该群体将低风险投资作为长期储备的基础选择，同时较少配置中高风险产品以保障本金安全，体现出认知驱动下的理性风险倾向。此外，实践层面的多重客观因素对其决策形成制约。购房、育儿等刚性支出挤压了储蓄空间，加之多元配置能力有待提升、收入预期相对谨慎偏弱等情况，90 后在兼顾储蓄、投资与保险的综合养老安排上面临现实挑战。相较于 80 后的主动多元配置和 70 后的精准风险防御，90 后选择通过低风险产品平衡当下刚性支出与长期养老储备，这一选择是其结合自身阶段特征与现实条件的适配性安排。



60 后及以上退休准备处于下游水平，其 RRI 的预期维度（取得期望收入的信心）与储备为度（退休储备充分度、退休计划完善度）表现领先，但认知维度与能力维度排名靠后，产品偏好是认知与能力维度的发展状态有关。认知层面，该群体对退休责任的关注相对不足，更倾向于依托国家养老保障，主动拓展多元资金渠道的意愿不强。其对中高风险产品的收益逻辑、高端财富管理的配置价值了解有限，主观上倾向于规避复杂金融产品，但能识别医疗支出这一核心风险，形成聚焦基础保障、较少涉及非刚需配置的选择倾向。能力层面，该群体的财务规划与问题理解能力相对薄弱，难以应对中高风险产品的波动及高端财富管理的复杂规则，配置能力集中于低风险投资与商业健康险等基础品类。整体来看，其产品偏好特征是结合自身存量储备状况与认知、能力发展状态的选择，既规避了超出自身适配范围的配置风险，也覆盖了核心生活需求。

00 后退休准备程度相对较低，其 RRI 中认知与能力维度处于中等水平，储备与预期维度排名靠后，产品偏好与自身认知特征、能力表现及现实条件存在关联。认知层面，00 后养老责任认知已逐步觉醒，且乐于探索多元选择。作为成长于老龄化舆论普及与金融创新环境下的代际，该群体普遍认可个人需承担养老责任，而非单纯依赖公共保障，这推动其主动尝试不同类型金融产品，形成多元探索的偏好特征。能力层面，00 后的财务规划能力与收入状况形成客观约束，使其更倾向于选择高灵活性品类。受访 00 后年收入均值不足 6 万元，23% 为在校学生，可支配额度有限，难以满足大额存单、长期养老保险等低风险产品的规模化投入要求，而中高风险产品、商业健康险的门槛相对较低，与当前支付能力相适配。同时，00 后对资金流动性需求较高，低风险产品长期锁定资金的规则难以匹配其教育深造、职业转换等阶段性需求，进一步降低了参与意愿；而中高风险产品、消费型保险的灵活支取特性，更契合其资金管理需求。整体来看，00 后的产品偏好特征与其认知导向、能力表现与现实条件相契合。

综上，退休准备与产品偏好符合代际适配规律。退休准备指数的代际差异序列，实际上是各代际在自身生命周期阶段、经济责任强度、风险承受能力这三个维度上相互适配形成的结果。这一规律揭示了养老金融产品偏好并非单纯的主观选择，而是准备能力、需求紧迫程度、风险认知等多方面共同影响的理性决策。

5.3 个人养老金产品偏好专项分析

5.3.1 制度建设与发展历程

“三支柱”养老金体系的理论框架源于世界银行 1994 年的研究报告，该框架强调政府（第一支柱）、企业（第二支柱）与个人（第三支柱）在养老保障中的责任分担。在这一体系中，个人养老金作为第三支柱，是指由个人自愿参与、自主缴费、市场化运营的养老金融安排，其本质是通过个人长期储蓄与投资，补充基本养老保险（第一支柱）和企业年金 / 职业年金（第二支柱）的不足，实现养老收入的多元化保障。

我国个人养老金制度的探索历经长期实践，大致可分为三个阶段。

首先是探索阶段（1995—2017 年）：1995 年国务院在《关于深化企业职工养老保险制度改革的通知》中首次提出“鼓励建立个人储蓄性养老保险”，但受限于市场成熟度、政策协同性等因素，个人养老金融产品的发展较为缓慢，未能形成规模化的制度体系。

接下来是试点阶段（2018—2021 年）：2018 年财政部、税务总局等五部委联合发布《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》，在上海、福建、苏州工业园区启动个人税收递延型养老保险试点，标志着个人养老金制度在我国进入实质性探索阶段。试点期间，政策聚焦税收优惠激励与产品创新，为制度全面落地积累了实践经验。

最后是确立阶段（2022 年至今）：2022 年 4 月，国务院发布《关于推动个人养老金发展的意见》，明确个人养老金实行个人账户制度，缴费由个人承担、完全积累，参加人可通过信息管理服务平台购买符合规定的金融产品，并享受税收优惠。这一政策的出台，标志着我国具有政府税收支持的第三支柱个人养老金制度正式确立。2024 年 12 月《关于全面实施个人养老金制度的通知》发布后，制度实施范围从 36 个试点地区扩展至全国。

在人口老龄化程度持续加深的时代背景下，个人养老金制度的发展具有不可替代的多重价值。一方面，针对我国当前养老金体系“第一支柱独大”的结构性特征，其能够有效填补非正规就业群体（如灵活就业人员、家庭妇女等）的养老保障空白，同时为高收入群体提供专业化的退休规划渠道，实现不同群体养老保障需求的精准适配；另一方面，伴随人口出生率下滑与老年抚养比持续攀升，基本养老保险收支平衡面临严峻挑战，个人养老金通过市场化运营模式，可分流部分养老保障压力，显著减轻公共财政负担；此外，其长期资金属性能够为资本市场注入稳定的长期投资活水，不仅助力资本市场健康发展，更能推动养老金融产品的创新迭代与市场成熟度提升。

个人养老金制度的建设是我国养老保障体系从单一依赖向多元协同转型的关键一步，其发展进程既遵循了国际三支柱体系的普遍规律，又结合了我国的制度环境与人口特征，为应对人口老龄化、实现老有所养提供了重要的制度支撑。

5.3.2 开户缴存行为：参与度分层特征

根据人力资源和社会保障部公开信息，截至 2024 年 11 月末，我国个人养老金账户开户数已达 7279 万人，制度覆盖范围快速扩张。而我们的调查结果显示，46% 的受访者开通了个人养老金账户，47% 尚未开通，另有 8% 表示不确定。这也说明，当前开户率仍有较大提升空间，制度渗透尚未充分触达全体。为进一步探究开户人群与未开户人群特征，我们对其年龄和收入水平进一步调查。

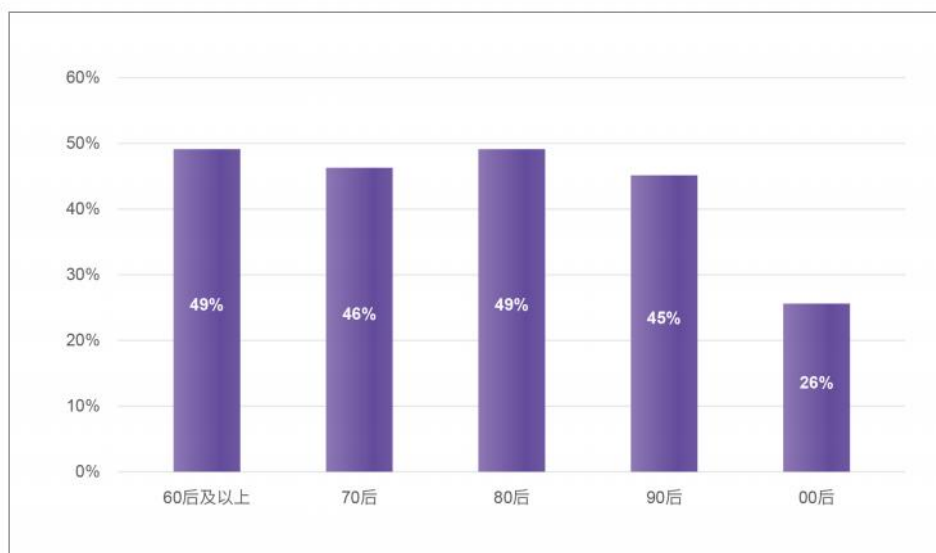


图 5.10 不同代际群体的开户比例

从不同代际群体的开户比例看，00 后群体的开户意愿最弱，其他代际群体的开户意愿无显著差异。由图 5.10 可知，90 后、80 后、70 后和 60 后及以下的开户比例均在 45% ~ 49% 之间，而 00 后群体仅为 26%。这是由于 00 后距离退休时间很长，且收入稳定性不足，对长期养老储备的紧迫性感知较弱；而 90 后及以上群体随着年龄增长，养老规划意识觉醒，且收入水平相对稳定，参与个人养老金的意愿和条件更成熟。

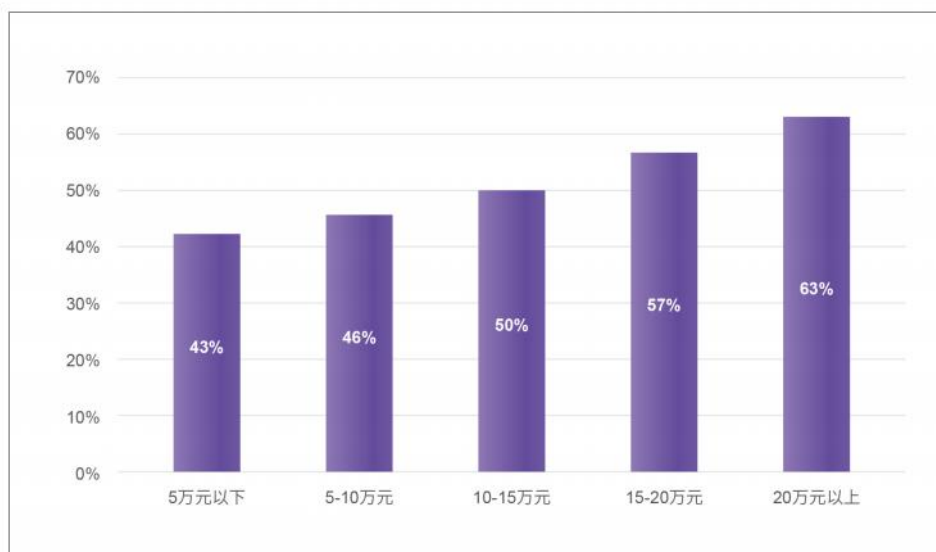


图 5.11 不同收入群体的开户比例

从不同收入群体的开户比例看，收入水平与个人养老金开户比例呈显著正相关。由图 5.11 可知，开户比例从税后年收入 5 万元以下群体的 43%，逐步提高至 20 万以上群体的 63%。这背后的原因在于，高收入群体可支配资金更为充裕，具备参与个人养老金的坚实经济基础；同时，从制度设计来看，高收入群体往往面临更高的个税压力，个人养老金的税收优惠对其吸引力更为突出，进一步助推了参与意愿。此外，收入水平越高，群体对长期养老品质的预期也越高，主动规划养老的意识和动力也更强。

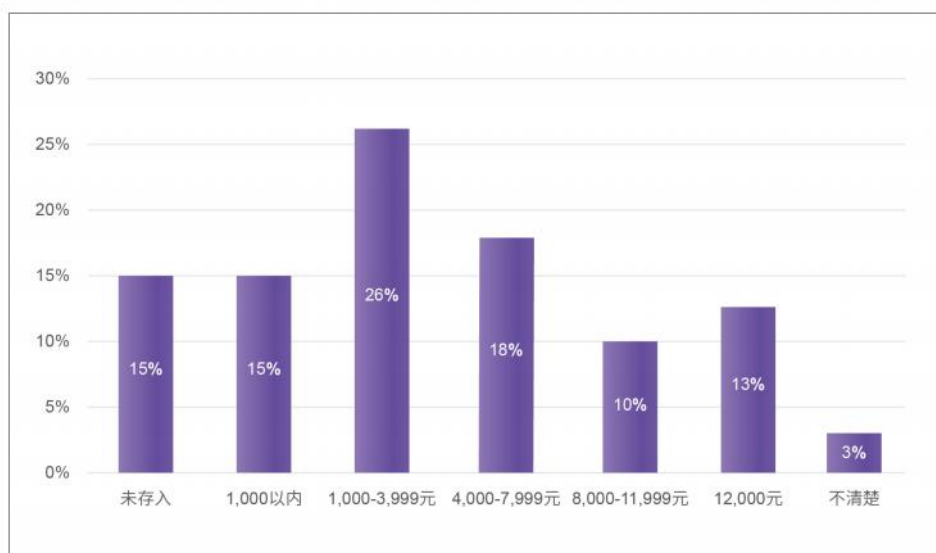


图 5.12 开户受访者的个人养老金缴存情况

开户是参与个人养老金制度的起点，而持续缴存是实现养老资金积累、兑现税收优惠与长期增值效应的关键。为此，我们进一步对我国居民个人养老金缴存情况进行针对性调查，结果见下图 5.12 所示。调查显示，当前我国个人养老金以低缴存为主、满额缴存占比很低。具体而言，未存入及低额缴存群体占比突出，15% 的受访者尚未存入资金，另有 15% 缴存额低于 1000 元，两者合计占比 30%；中额缴存区间集中度较高，缴存额在 1000~3999 元的占比最高，达 26%；4000~7999 元占比为 18%，两者合计 44%；选择满额缴存的仅占 12%。这反映了个人养老金“开户低、缴存冷”的行业现状，个人养老金的缴存结构与开户规模形成鲜明对比。

进一步地，我们对同收入群体的缴存情况进行调查，结果见图 5.13。调查发现，收入水平与缴存额度相匹配。低收入群体以低缴存为主。缴存 4000 元以下人群占比 62%，缴存 4000~7999 元人群占比 21%，8000~12000 元占比 17%。这一现象表明，低收入群体收入水平有限，可用于养老储备的资金规模较小，且更易受日常刚性支出挤压，只能选择低档位缴

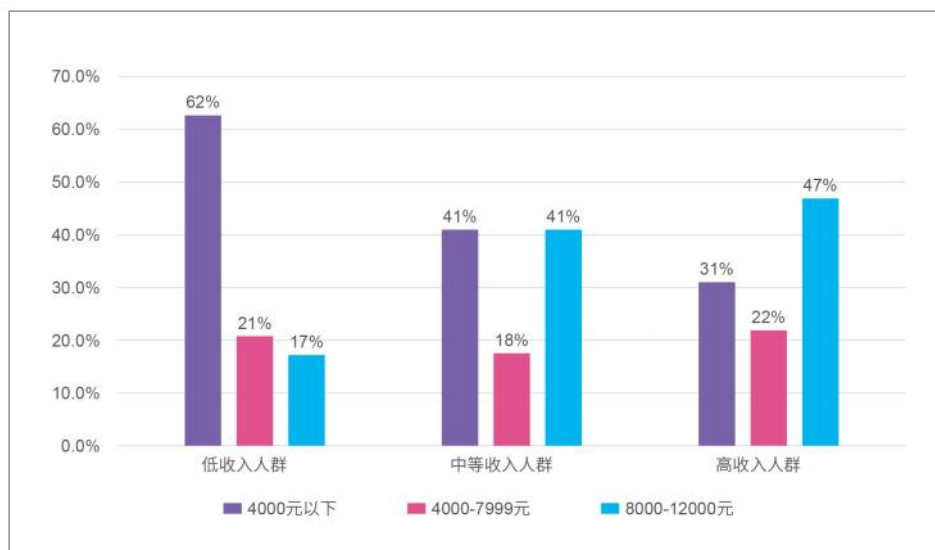


图 5.13 不同收入受访者的缴存情况

存或暂不缴存，其养老储备以轻量化参与为主。中等收入群体缴存呈两极分化。缴存 4000 元以下和 8000 元以上人群占比均为 41%，4000 ~ 8000 元中间缴存区间人数较少，占比 18%。高收入群体以高缴存为主。缴存 8000 元以上人群占比达 47%。高收入群体收入充裕，养老储备需求更旺盛，且对年缴费额度的上限感知更敏感，倾向通过高档位缴存最大化利用政策红利，同时为晚年生活积累更充足的补充资金。

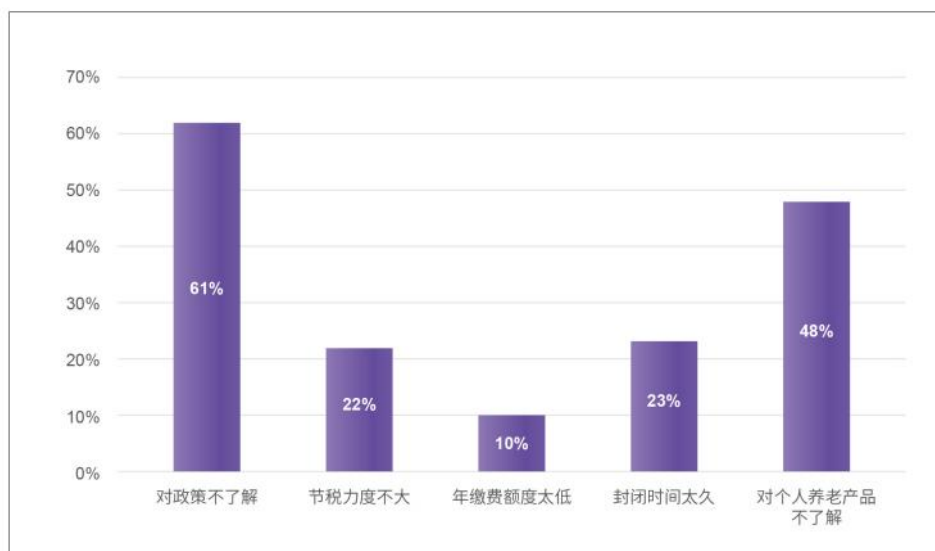


图 5.14 受访者未开户的原因

5.3.3 参与制约因素：认知与激励双重瓶颈

由图 5.14 可知，对个人养老金政策与产品的认知不足是居民未开户的核心原因，本质是信息不对称与金融素养门槛形成的双重制约，显著抑制了参与意愿。61% 的受访者因“对政策不了解”不开户，48% 的受访者将原因归结为“对个人养老金产品不了解”。从行为经济学视角看，个人养老金作为新兴制度，其个人账户管理、税收优惠规则及市场化运营模式具有较强专业性，普通居民若缺乏系统性政策解读，极易因认知模糊产生参与顾虑。当前宣传多聚焦宏观制度框架，针对灵活就业人员、中低收入群体的差异化政策解读不足，进一步加剧了政策认知鸿沟，导致潜在参与者因信息缺失放弃开户。同时，金融素养构成的“隐性门槛”进一步放大了参与障碍。个人养老金产品涵盖储蓄存款、理财产品、商业养老保险、公募基金等多元配置选项，但多数居民对这些产品的养老适配性、收益逻辑及风险水平缺乏清晰认知。这种产品认知缺失，本质是居民金融素养与养老金融产品复杂性之间的能力错配，需通过产品白话解读、风险收益模拟等方式逐步弥合。

制度层面的节税力度不足与缴费额度限制也削弱了居民参与意愿。核心原因是现行政策对多数纳税人的实际利好有限，难以形成有效激励。22% 的受访者因“节税力度不大”选择不开户，10% 的受访者认为“年缴费额度太低”导致节税效应不足。这一现象背后存在明确的政策适配性问题。我国个人所得税纳税人占比不足 10%，且多数纳税人适用 3% 的最低税率档，而现行个人养老金采用的 EET 模式（缴费和投资环节免税、领取环节按 3% 征税），对该群体几乎无实质节税收益，节税效应被大幅稀释；同时，现行年缴费额度的限制进一步压缩了节税空间，即便对高税率纳税人，也难以通过提升缴费规模放大节税效果，最终降低了政策对居民的吸引力。

个人养老金制度“退休前不得提前支取”的刚性规则，叠加政策宣传滞后与操作复杂，显著阻碍了有购房、教育、医疗等刚性支出的群体（尤其是年轻居民）参保。22% 的受访者因担心资金“锁死”选择不开户。尽管 2024 年政策新增“患重大疾病、领取低保等可提前支取”的条款，但宣传滞后导致居民对新规知晓不足，且操作流程的复杂性进一步加剧了资金流动性顾虑，尤其对面临短期刚性支出压力的年轻群体形成显著劝退效应。

从参与意愿阻碍因素来看，个人养老金制度扩面需要针对性破解多重难题，构建系统推进体系。其一，针对认知不足问题，构建分层场景化科普体系。对于政策认知模糊，按群体需求定制宣传内容，为灵活就业人员制作政策要点图解，为企业职工开展税收优惠实操宣讲，同步通过短视频平台推送“1 分钟政策解读”，提升认知效率。对于产品认知缺口，推动金融机构搭建养老产品体验平台，简化产品信息，搭配真实案例演示，降低居民决策门槛。其二，针对激励不足问题，优化税收优惠与额度机制。对于节税效应有限，实行差异化税收优惠，对适用 3% 最低税率的中低收入群体，直接给予缴存金额一定比例的财政补贴；对高收入群体，研究动态

调整年缴费额度，匹配其节税与储备需求。对于额度限制痛点，探索基础额度叠加弹性额度机制，基础额度覆盖普通群体需求，弹性额度向长期缴存、高缴费能力群体倾斜，放大政策激励效果。其三，针对流动性不足问题，完善灵活支取与政策落地。对于封闭期顾虑，进一步扩容提前支取适用场景，将购房、子女教育、重大医疗等刚需支出纳入范围，明确支取条件与限额。对于操作与宣传短板，简化提前支取流程；同步强化新规宣传，通过银行网点、社区公告、职场通知等多渠道触达居民，消除信息盲区。

5.3.4 产品偏好序列

由图 5.15 所示，个人养老金产品偏好序列大致可归纳为养老储蓄>养老保险>养老理财>养老基金。具体而言，居民对养老储蓄的偏好程度最高，有 43% 的受访者将其置于第一优先级，显著高于其他产品。这里的养老储蓄锁定为几乎无风险、收益率 1%~2% 且锁定 1~5 年的产品。

居民对养老保险的倾向性仅次于养老储蓄，将其置于第二优先级的人群占比 35%，虽低于养老储蓄（38%），但两者相差不大，且第一偏好产品比较中，养老储蓄占比优势显著，因此，综合判断居民对养老储蓄的偏好优于养老保险。多数受访者愿意将养老保险的优先级置于第二位，体现了投资者适度追求风险探索的态度。此处的养老保险限定为低风险、收益率 2%~3%、锁定 10~20 年的产品。对养老储蓄和养老保险产品的偏好，反映了投资者对个人养老金的核心诉求是本金安全与收益稳定。

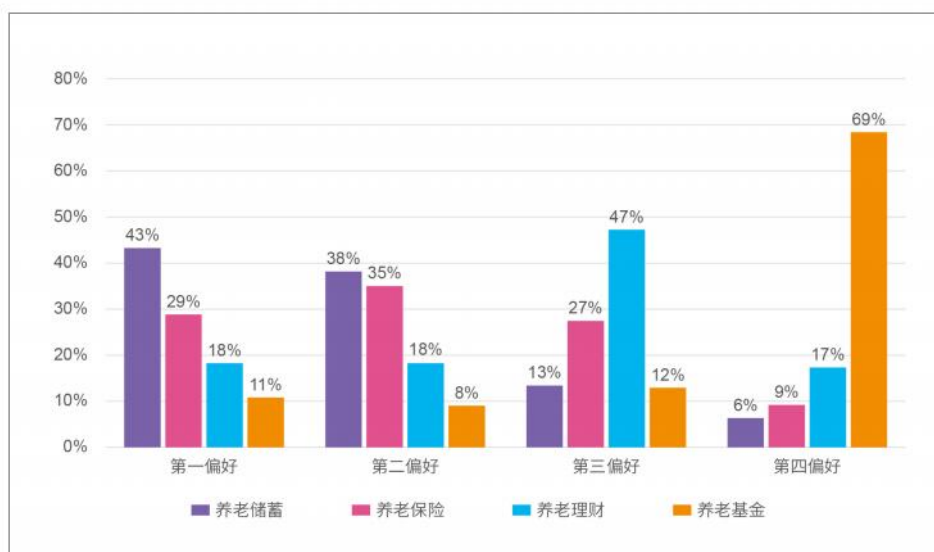


图 5.15 受访者对不同个人养老金产品的偏好程度

养老基金在居民最不偏好的产品类型中位列榜首（69%），明显高于其他产品类型；养老理财是居民第三偏好的产品，此偏好选择的人数占比高达 47%。这反映了投资者对养老资金风险零容忍的普遍心态。这里养老理财限定为 1.5% ~ 2.5% 收益率、中低风险、锁定 1 ~ 5 年不等、存在亏损可能的产品。养老基金为 -5% ~ 15% 收益率、中高风险、锁定 1 ~ 5 年不等、存在较大亏损可能的产品。养老基金的收益率波动区间大、亏损可能性高，与个人养老金的养老保障核心功能的定位存在冲突，因此成为多数投资者的规避选项。

5.3.5 产品偏好与收入水平关联

进一步地，我们又对不同收入群体的个人养老金产品偏好进行调查。结果发现，低收入群体（年收入低于 10 万元）和中等收入群体（年收入 10 ~ 20 万元）的产品偏好序列与总体水平近似一致，而高收入群体（年收入 20 万元以上）对养老保险的偏好强于养老储蓄。

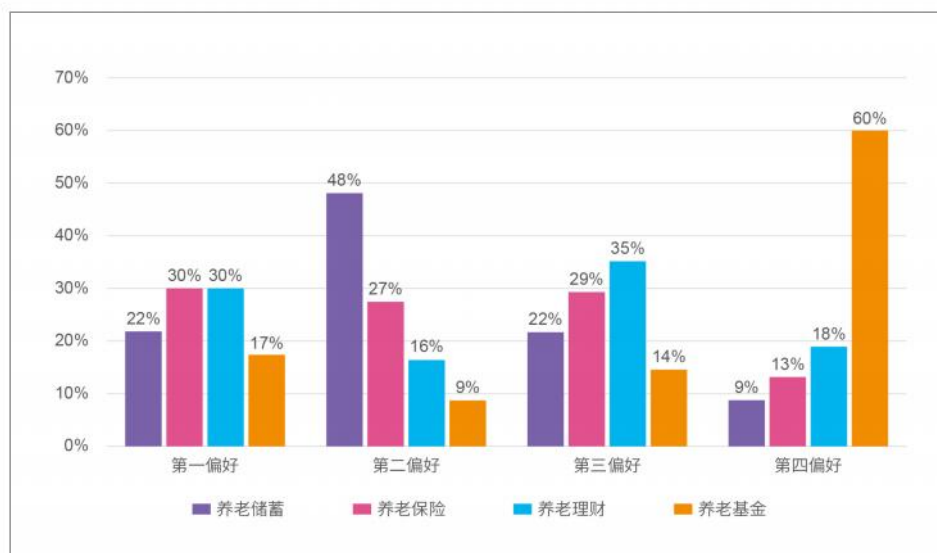


图 5.16 高收入群体对不同个人养老金产品的偏好程度

高收入群体对养老保险的偏好性强于养老储蓄。如图 5.16 所示，在第一偏好产品的选择中，养老保险与养老理财的人数占比均为 30%，显著高于其他两类；但在第三偏好产品的选择中，养老理财占比明显高于养老保险；同时，在第二偏好产品选择中，高达 48% 的养老储蓄选择率优势显著。因此，综合判断，高收入群体的产品偏好序列为养老保险 > 养老储蓄 > 养老理财 > 养老基金。这种偏好差异的核心是养老保险能锁定终身稳定现金流、对冲长寿与通胀风险，还可通过强制储蓄保障资金专用性，部分产品兼具税务优化功能，更契合高收入群体的长期养老品质保障需求；而养老储蓄仅满足短期资金安全，无法覆盖长期确定性保障诉求。

5.3.6 产品偏好与退休准备关联

我们也探究了退休准备与个人养老金产品偏好的内在关联。调查显示，中、低准备群体的产品倾向序列与总体水平无异，均为养老储蓄>养老保险>养老理财>养老基金；而高退休准备群体偏好养老保险多过养老储蓄。

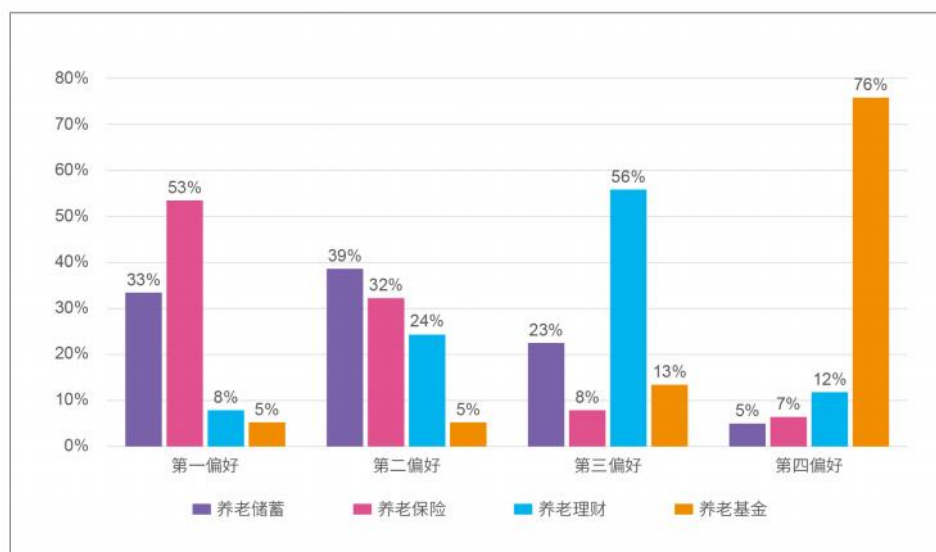


图 5.17 高退休准备群体对不同个人养老金产品的偏好程度

高退休准备群体（ $RRI > 8$ ）的产品倾向序列为养老保险>养老储蓄>养老理财>养老基金，其特殊性在于对养老保险的偏好性优于养老储蓄。由图 5.17 所示，53% 的高准备群体将养老保险列为首要选择，39% 的群体将养老储蓄产品作为第二偏好，占比优势明显。这种差异本质是退休准备充分后的需求进阶。高准备群体已完成充足储备，无需依赖养老储蓄的增值或储蓄功能弥补储备不足，反而更看重养老保险的确定性、终身性、抗风险优势。养老储蓄的价值在于守住存量，而养老保险的价值在于锁定未来终身需求，后者更契合高准备群体在退休准备充分后，追求长期保障确定性的进阶诉求。

由此，退休准备越充分，产品偏好越向长期确定性保障倾斜；准备越薄弱，越依赖短期安全储蓄。这一差异清晰反映了不同准备水平下，群体对养老资金核心价值的判断从“先攒够钱”到“先锁定期”的需求升级，直接驱动产品偏好序列的重构。

5.3.7 产品偏好与风险态度

依据问卷对四类个人养老金产品的定义，个人养老金产品按风险由低到高排序为养老储蓄、养老保险、养老理财、养老基金。基于此，我们验证了退休风险偏好与个人养老金产品偏好的一致性。结果显示两者呈现显著正向匹配关系。

一方面，退休风险偏好越低，居民将养老储蓄（风险最低）列为第一偏好的比例越高，风险规避特征显著。如图 5.18 所示，高风险偏好群体（QA03 得分 ≥ 7 分）以养老储蓄为第一偏好的占比仅 36%，中风险偏好群体（ $4 \leq \text{QA03 得分} \leq 6$ 分）占比提升至 41%；低风险偏好群体（QA03 得分 ≤ 3 分）占比进一步增至 57%。这表明，风险偏好越低的居民，越倾向以本金安全的养老储蓄作为核心选择，符合其对退休资金稳健兜底的核心诉求，风险承受能力与产品安全属性高度适配。

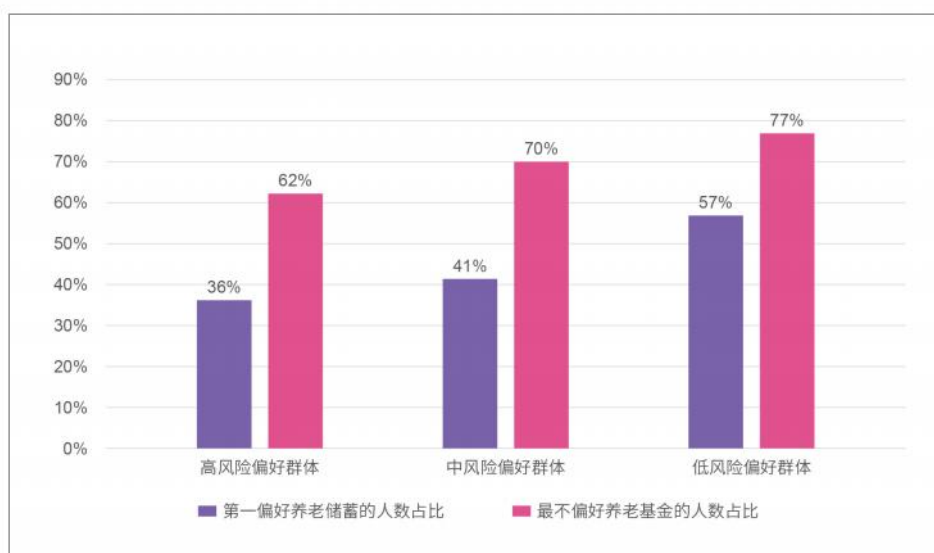


图 5.18 不同退休风险偏好群体对养老储蓄和养老金的偏好程度

另一方面，退休风险偏好越低，居民将养老基金（风险最高）列为最不偏好产品的比例越高，风险排斥逻辑清晰。数据显示，高风险偏好群体对养老基金的排斥占比为 62%；中风险偏好群体排斥占比升至 70%；低风险偏好群体排斥占比达 77%。这表明，风险偏好越低的居民，对养老基金存在较大亏损可能的风险特征容忍度越低，更倾向规避收益波动对退休资金的潜在冲击，进一步印证了风险偏好与产品风险等级的反向选择逻辑，即风险偏好越低，对高风险产品的排斥性越强。

5.3.8 产品流动性偏好

我们也探究了居民对养老金融产品的流动性偏好，设置问题 QS05：“相较于日常金融投资决策，您是否偏好在个人养老金账户中使用不同的投资流动性策略？”1. 是的，相比于普通金融账户，我在个人养老金账户中更加偏好高流动性或短期的产品；2. 是的，相比于普通金融账户，我在个人养老金账户中更加偏好低流动性或长期的产品；3. 否，我倾向在所有账户中采取相似策略。

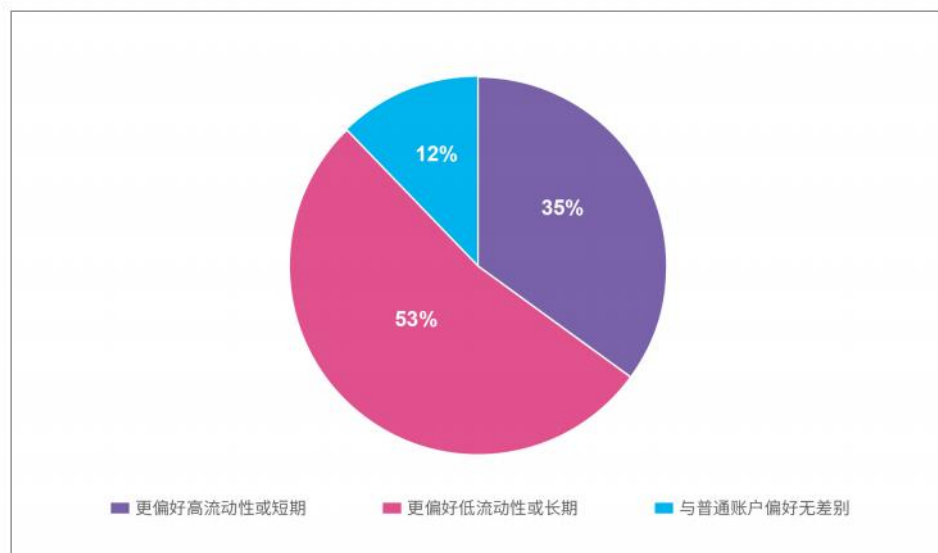


图 5.19 受访者对个人养老金产品的流动性偏好

调查显示，相比于普通金融产品，居民对个人养老金产品的流动性容忍程度更高。如图 5.19 所示，53% 的受访者表示更偏好低流动性或长期产品，这一比例远超高流动性或短期产品的 35%。这表明，居民已初步表明对个人养老金产品的长期锁定、低流动性核心属性形成明确认知与普遍接纳。这背后的原因可从三方面解读：首先，养老需求的本质是长期规划，居民对养老资金的核心诉求是退休后稳步取用、保障晚年生活，这决定了其对资金短期挪用的需求本身较低，反而更重视资金的长期增值潜力，因此愿意为实现养老目标主动让渡部分流动性。其次，个人养老金“锁定至退休领取”的制度设计为居民提前建立了长期持有的心理预期，自然降低了对产品短期流动性的敏感度，进一步接纳低流动性特征。最后，低流动性产品往往能通过长期稳健运作规避短期市场波动，提供更稳定的长期收益，这种收益特性与养老金融安全增值的核心诉求高度契合，成为居民主动提升流动性容忍度的关键驱动力。

进一步地，依据问卷对四类个人养老金产品的定义，四种产品中养老保险（锁定期 10-20 年不等）的流动性明显低于其他三种（锁定期 1-5 年不等）。基于此，我们验证了流动性容忍度与产品流动性偏好的匹配性。

从调查结果来看，两者呈现显著正向匹配关系。在问题 QS05 中选择“更偏好低流动性或长期产品”（即流动性容忍度更高）的群体，将流动性最低的养老保险产品列为第一偏好的占比达 32%，将流动性较弱的养老基金列为最不偏好人数占比 75%，而选择“更偏好高流动性或短期产品”（即流动性容忍度较低）的群体，将养老保险列为第一偏好的占比仅为 25%，将流动性较弱的养老基金列为最不偏好人数占比 63%，这一比例明显低于前者。这表明，居民对个人养老金产品的选择会主动贴合自身流动性容忍度。更能接受长期锁定、容忍低流动性的群体，对养老保险长锁定期、低流动性的属性接受度更高，也更认可其强制储蓄、退休后稳定领取的功能价值；更倾向高流动性、难以容忍长期锁定的群体，对养老基金流动性较弱、存在波动风险的属性接受度更低，也更排斥其可能影响资金灵活支取的功能局限。

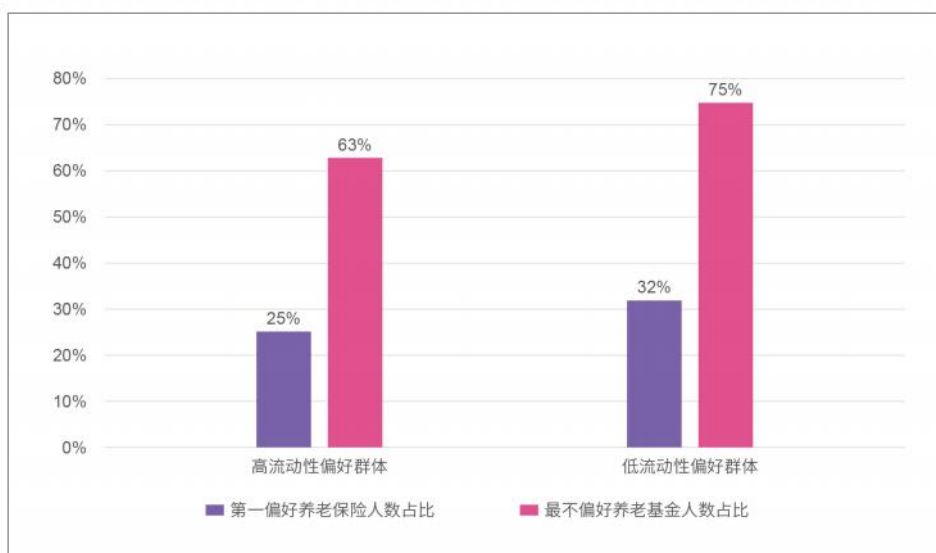


图 5.20 不同流动性偏好人群对养老保险和养老基金的偏好程度

5.4 小结与启示

本章围绕居民养老金融产品偏好、代际差异及个人养老金产品三大核心维度展开系统分析，从整体偏好格局、代际分化逻辑与个人养老金专项洞察三方面，层层递进揭示中国居民养老金融决策的核心规律与现实诉求。整体来看，居民养老金融选择呈现稳健主导、代际分层的鲜明特征，个人养老金制度虽实现覆盖范围快速扩张，但仍面临认知普及、激励设计与产品适配的多重现实挑战。

首先，从养老金融产品整体偏好来看，稳健型选择占据绝对主导地位的核心格局。这一格局的形成，是风险态度、退休准备水平与养老风险感知三重因素协同驱动的结果：风险厌恶型偏好主导下，居民将养老资金的本金安全置于首要位置；退休准备充分度决定产品配置的分层逻辑，高准备群体更具多元配置能力，低准备群体聚焦基础安全；经济风险感知定向推动低风险产品与高端财富管理需求，健康风险感知强化商业健康险配置，欺诈风险感知则提升商业养老保险与高端财富管理的偏好度。这一结果清晰表明，养老金融产品的核心价值在于匹配安全保值与风险对冲的双重诉求，稳健性与场景适配性是居民选择的核心考量标准。

其次，代际差异是养老金融产品偏好的关键分化维度，呈现与生命周期阶段高度适配的分层特征。五大代际群体虽均保持低风险主导的共性，但偏好强度与配置逻辑各有侧重：70 后及以上群体凸显低风险优先、商业健康险强化的特征，精准适配临近退休或已退休阶段的资金安全诉求与医疗支出刚性需求；80 后、90 后群体呈现低风险主导、养老健康均衡配置的特征，低风险产品作为长期储备基础，商业养老险与健康险平衡当下购房、育儿等刚性支出与长期养老

储备的双重需求；00 后群体未呈现显著的产品偏好，反映出该群体在收入有限、养老规划紧迫性较弱背景下的试探性配置逻辑。这种代际分化本质是生命周期不同阶段经济角色、风险承受能力与责任强度差异的必然结果，且代际间通过养老金缴费传递、跨期产品配置与家庭互助形成协同网络，构成“储备 - 积累 - 增值 - 消耗”全链条的养老金融产品需求生态。

在个人养老金专项分析中，制度参与呈现“开户低、缴存冷”的结构性特征。截至 2024 年 11 月，全国个人养老金账户开户数已达 7279 万人，但调研显示仅 46% 的受访者开通账户，且满额缴存（12000 元 / 年）占比仅 13%，未存入资金或缴存额低于 1000 元的群体合计占比 30%。制约制度参与的核心瓶颈集中在三个方面：认知不足、激励有限和流动性顾虑。参与度分层特征显著：代际维度上，00 后群体的开户意愿最弱，其他代际群体无显著差异；收入维度上，收入水平与个人养老金开户比例呈显著正相关。产品偏好序列呈现“养老储蓄 > 养老保险 > 养老理财 > 养老基金”的整体特征，且与收入水平、退休准备程度、风险态度深度关联：高收入群体和高退休准备群体对养老保险的偏好强于养老储蓄；产品偏好与退休风险偏好呈现显著正向匹配关系；相比于普通金融产品，居民对个人养老金产品的流动性容忍程度更高，且流动性容忍度与产品流动性偏好呈显著正向匹配关系。

综上，本章揭示了我国养老金融市场的三大核心转型趋势：一是产品偏好从单一收益追求向“安全 + 保障”双重目标转型，稳健性与风险对冲能力成为核心竞争力；二是代际需求从同质化选择向生命周期适配的分层配置转型，不同阶段群体的产品诉求呈现鲜明差异化；三是个人养老金参与从政策驱动向“认知 + 激励 + 体验”三重驱动转型，制度可持续性依赖全链条优化。未来提升养老金融服务质量、扩大制度覆盖的关键在于三方面协同发力：

首先，强化产品供给的分层精准适配。针对不同风险偏好、退休准备水平与代际群体优化产品矩阵：为低收入与老年群体提供低门槛、高流动性的稳健型产品；为中高收入与中年群体（80 后、70 后）开发稳健打底与适度增值的组合型产品；为高退休准备群体与高收入群体强化养老保险的长期保障功能，叠加养老社区入住、医护护理等附加服务，满足品质养老需求。

其次，系统破解个人养老金参与瓶颈。构建分层场景化科普体系，通过短视频、社区宣讲、职场培训等渠道，针对灵活就业人员、年轻群体等不同对象定制政策与产品解读内容，降低认知门槛；优化税收优惠与激励机制，对适用 3% 最低税率的中低收入群体实行直接财政补贴，为高收入群体动态调整年缴费额度上限，增强政策吸引力；完善灵活支取规则，将重大疾病、购房、子女教育等刚需支出纳入提前支取适用场景，简化操作流程，消除流动性顾虑。

最后，推动代际协同与养老金融生态构建。强化代际间养老金融知识传递与产品配置互助，依托家庭场景提升年轻群体与低收入群体的参与意愿；促进养老金三支柱体系衔接，推动基本养老保险、企业年金与个人养老金的账户互通、权益衔接，放大制度协同效应；引导金融机构加强养老金融服务的专业化、普惠化建设，简化产品操作流程，降低服务门槛，缩小不同群体间的养老金融鸿沟。通过产品精准适配、制度机制优化与生态协同构建的多重举措，可推动养老金融市场从供给导向向需求导向转型，更好满足居民全生命周期的养老保障需求，为应对人口老龄化提供坚实的金融支撑。

A close-up photograph of a person's hand in a white shirt using a black calculator on a wooden desk. A white mug is visible in the background. In the foreground, there are financial charts, including a bar chart and a line graph. A purple semi-transparent banner is overlaid on the bottom left of the image.

06· 结论与建议

06. 结论与建议

6.1 报告内容总结

随着我国人口老龄化程度的持续加深，居民如何为退休阶段的经济与生活做好准备，已成为社会保障体系和宏观经济运行中的重要课题。退休准备不仅关乎个体的生活质量与财务安全，也关系到养老金制度的稳健运行和社会资源的有效配置。系统、持续地开展退休准备指数调研，有助于全面评估居民的养老准备水平，识别结构性差异，并为政策制定和金融产品创新提供科学依据。“中国居民退休准备指数”（Retirement Readiness Index，简称 RRI）通过多维度指标体系，对居民的退休责任意识、财务规划认知水平、财务问题理解能力、退休计划完善度、退休储蓄充分度以及取得期望收入的信心进行综合量化评估。

2025 年中国居民退休准备指数（RRI）为 5.49，较上一年整体保持稳定。六大核心维度的测评显示，居民对养老责任以及长期财务规划的认知持续提升，表明养老观念已从被动依赖逐步向主动准备转变；然而“计划完善度”“储蓄充分度”“未来收入信心”仍处于低位，形成“认知强化但行动滞后、信心承压”的结构性特征。由此可见，我国居民的退休准备已迈入理念觉醒后的深化阶段，但要实现从认知累积到行为落地的跨越，仍需政策激励、行为引导与制度供给协同发力。

地区差异进一步揭示了经济发展、社会保障完备程度与金融服务可得性对退休准备水平的重要影响。2025 年呈现“东北领先、东中部稳步、西部追赶”的区域格局，且全国区域间差距较往年有所收窄。东北地区因养老金替代率较高、金融教育普及度更成熟而表现突出；中部地区在区域经济改善与制度扩展的带动下加速追赶；西部各省进展不均，重庆、宁夏表现亮眼，而青海等欠发达地区仍偏低，凸显金融基础设施与经济结构差异的持续影响。区域差距缩小反映出制度推广与普惠金融建设的有效性，但同时也意味着政策进一步向低基础地区倾斜的重要性。

从群体特征看，退休准备的分布呈现典型分层特征。高准备群体多集中于 80 后、已婚、受教育程度较高、身体健康状况良好、在国企或外企就业且金融素养较高的居民群体。这一群体具备更强的责任意识、规划能力与长期投资能力，是推动我国养老金融市场发展的主力人群。而低准备群体主要覆盖年轻人、低收入群体以及私营个体就业者，普遍面临“经济能力不足—规划延迟—信心缺失”的循环困境。金融素养在其中发挥显著作用：接受过系统金融教育的群体在规划能力、行动执行力与未来信心方面显著更高，说明提高全民金融素养是推动“认知—行动—结果”良性循环的重要渠道。此外，退休准备指数与预期收入替代率呈显著正相关但边际效应递减，意味着政策激励需更加关注准备不足、参与意愿偏低的群体，以避免资源在高准备群体中出现“边际溢出”。

在退休投资情境中，居民的整体风险偏好普遍较日常投资更保守，退休投资相对风险偏好均值为 -0.15，反映出居民对长期资金安全性与稳定收益的高度重视。值得关注的是，退休准

备较为充足的群体在退休投资中普遍表现出更稳健的态度，其在退休相关投资中的风险承担意愿显著低于日常投资水平；而退休准备不足的群体则呈现出明显的“风险补偿”特征。随着年龄增长，这部分人逐渐意识到自身储备不足、未来收入替代率偏低，为弥补潜在的养老金缺口，他们在退休投资中倾向于承担相对更高的风险，以期通过更高收益弥补储蓄不足。然而，年龄较大群体退休投资相对风险偏好上升，并不意味着他们偏好高风险产品。事实上，老年人的总体风险偏好依然处于较低水平。他们之所以在退休投资决策中表现得“相对更冒险”，并非风险偏好本身提高，而是出于对退休资金压力和储蓄不足的现实感知，在相对意义上提高风险承担，以理性应对未来财务约束。这是一种由经济动机驱动的防御性调整，而非风险偏好的转变。

在养老生活预期方面，居民整体期望趋于稳健理性，大多数人希望维持现有生活品质，而非追求显著提升。高期望群体呈现出更高的退休准备水平、更强的规划意识与更积极的行动执行，说明“期望越高，行动越积极”仍是养老决策的重要规律。养老焦虑呈现明显层级递进：低准备群体担忧收入不足与资产风险，高准备群体则更多关注健康风险与长期照护需求，体现养老需求正从基本生存保障逐步向生活质量与身心安全转型。居家养老依然是主流，但随着收入提升、健康需求扩大及家庭结构变化，高品质机构养老需求有所上升，呈现“居家为主、机构为辅”的多元趋势，尤其在 50 后群体中表现较为突出。这一变化符合我国“9073”养老格局，但也提示未来需进一步提高照护服务可及性、专业性与区域均衡性。

在养老金融产品偏好方面，居民整体的养老金融产品偏好以稳健型产品占绝对优势，体现出对本金安全、收益稳定与风险对冲的普遍需求。风险偏好、退休准备程度与养老风险感知是驱动这种格局形成的重要因素：退休风险偏好与中高风险产品偏好呈显著正相关；退休准备水平与低风险产品、中高风险产品偏好均呈正相关；经济风险感知正向驱动对高端财富管理方式和低风险投资产品的需求，健康风险感知反向驱动对商业健康险与高端财富管理方式的需求，欺诈风险感知正向驱动对商业养老保险、健康险与高端财富管理的需求。

代际差异是产品偏好分化的重要来源。70 后及以上群体强调低风险优先与健康保障需求；80 后、90 后群体形成“低风险基础+养老健康平衡”的配置结构；00 后呈现积极的多元配置特征，更偏好高灵活性产品。这种分化本质上反映了生命周期责任、经济能力与风险承受能力的差异，亦构成家庭内部“跨代协同养老金融网络”的基础。

在个人养老金制度方面，调查发现制度呈现“开户低、缴存冷”的特征。其中，00 后群体开户比例最低，收入水平与开户比例呈显著正相关。个人养老金以低缴存为主、满额缴存占比仅为 13%，且收入水平与缴存额度相匹配。限制制度参与的核心因素为：制度认知不足、税收优惠吸引力有限、对资金流动性的担忧。其中，年轻群体开户意愿最低，说明未来需要强化对青年群体的政策引导与教育支持。产品偏好整体呈现“养老储蓄>养老保险>养老理财>养老基金”的序列，且该偏好特征与收入水平、退休准备水平和风险态度相关联，随三类因素的差异呈现小幅分化。值得关注的是，居民对个人养老金产品的流动性容忍度高于普通金融产品，说明制度具有天然的长期属性基础，但需提供更灵活的支取机制以增强吸引力。

6.2 关于提高退休准备的建议

基于本次调研结果，我们认为我国居民的退休准备已处于从“理念认知”向“行为落实”转化的关键阶段。结合目前居民在计划执行、储蓄投入及风险管理能力方面仍存在的现实不足，未来在完善制度供给与强化行为引导方面仍有一定提升空间。以下建议旨在在已有政策框架基础上作适度补充，具体措施仍需结合国家政策取向及各地实际情况稳妥推进。

第一，推动退休准备测量在养老金融服务中的应用，并为居民提供适应其需求的退休规划工具。2025 年中国居民整体退休准备指数仅为 5.49，仍处于偏低水平，呈现出“认知提升但行动滞后”的特征，尤其在储蓄执行和未来收入信心方面仍有明显不足。调研发现收入虽与退休准备正相关，但不同收入群体内部也存在显著差异。部分低收入者通过更早规划、更强风险意识与更稳健的理财行为，可实现高于部分高收入者的准备水平。这表明收入并非决定退休准备的唯一因素，金融知识、储蓄意愿、养老观念及社保参与度等均发挥重要作用，具备良好规划能力的低收入群体同样能够实现较高的退休保障。因此，政府、保险公司、银行及其他养老金融服务机构可以参考居民退休准备指数测评架构，为不同群体提供简明实用的退休准备状况识别、协助规划、促进行动的方案，包括从“认知 - 规划 - 行动”三维关注居民退休准备情况，提供基础性金融素养提升工具、应对不同准备不足情型的金融产品组合、关键年龄节点提醒及个性化退休准备规划，既帮助尚未形成退休意识的居民“知道要准备”，也支持已具备规划意愿的人群“具体做准备”，还帮助开始行动的居民有适应其情况的“工具有得选”，从而推动更广泛的群体逐步提高退休准备水平。。

第二，稳步完善多层次养老保障体系，增强个人养老金账户的可及性与激励力度。调研显示，个人养老金制度当前明显呈现“开户低、缴存冷”特征：不到半数受访者开通了个人养老金账户，且满额缴存比例较低，低收入群体多以低档或不缴存为主；同时，未开户者中有超过一半因“不了解政策”或“不理解产品”而选择观望，一部分居民还认为节税力度有限、资金长期“锁死”，对制度吸引力与流动性心存疑虑。上述结果表明，在个人养老金制度快速铺开的同时，制度知晓度、实际激励强度和使用便利性仍存在明显短板，若不加以优化，难以发挥第三支柱在缓解基本养老压力、支持个人长期储备中的应有作用。因此，有必要在现行框架下进一步完善个人养老金账户的税收与财政激励，强化分人群、分场景的政策优惠、建立产品选项的标准，并在风险可控前提下适度提升资金使用的灵活性，以推动居民把“休眠账户”变成“持续有效缴存”的养老准备工具。

第三，持续推动金融知识普及和退休规划教育，促进“认知向行动”的转化。调研显示，金融素养与退休准备呈显著正向关联，说明提升公众金融知识仍是提升退休准备的重要途径。建议在现有金融教育基础上，进一步加强分人群、分阶段的系统化教育，如面向青年群体的基础金融知识教育，面向中年群体的家庭财务管理普及，以及面向老年群体的防欺诈与风险提示教育。此外，可依托学校、社区、企业等渠道形成更持续的金融素养教育供给体系，从而逐步改善居民的长期规划意识与财务行为能力。

第四，加强老年群体金融安全保护，系统提升其识骗、防骗与安全投资能力。调研显示，退休准备不足者往往因资金缺口而提高风险偏好，更易成为高风险产品与诈骗的目标；而准备充足者因财富规模更大，对诈骗的担忧也显著上升，体现出整体老年群体的金融脆弱性。因此，有必要从制度与服务两端强化对老年人的金融安全防护。建议由监管部门牵头，在社区、银行和线上政务平台常态化开展老年金融防诈教育，针对不同准备水平人群提供差异化案例教学与风险提示；金融机构应严格落实老年客户适当性管理，强化交易预警和大额异常行为监测，提升退休准备程度较低的老年人金融安全保障，降低受骗风险。

第五，提升养老金融产品的组合效应，实现与不同群体需求的更好匹配。调研显示，不同退休准备水平的居民在养老焦虑上呈现显著分化，退休准备不足者最担忧收入下降，亟需稳定的基本经济保障；而准备较充足者对健康风险、长期照护以及防范诈骗的关注明显上升，体现出更强的财富安全与生活质量需求。随着准备水平提高，受访者对“遭遇诈骗”的担忧也同步上升，说明资产规模、风险感知与信息复杂性共同推高了对金融安全的敏感度。因此，有必要推动养老金融产品体系从单一供给向分层化、差异化、更加安全透明的方向发展。建议金融机构在监管指导下，提升养老金融产品的组合效应，在保证安全性与透明度前提下，为低收入及准备不足群体提供门槛更低、结构更简洁的稳健型产品，为中高收入及准备较充分群体提供兼顾增值与保障的组合型产品。同时，适度提升养老金融产品的信息披露与投后服务质量，以改善居民对产品的理解和信任。

第六，推动健康管理与退休规划的协调发展，增强居民长期安全感。调研表明，随着退休准备水平提升，居民的焦虑从收入安全逐渐转向健康与长期照护领域。因此，在提升财务准备的同时，加强健康教育、慢病管理与长期护理服务供给亦十分必要。建议结合地方实际，探索将健康评估、家庭医生服务等与养老金规划适度衔接，为居民提供更具整体性的养老准备方案，以提升其对未来生活的稳定预期。

第七，关注低准备群体与特定就业人群，提高其参与度与获得感。调研表明，年轻人、低收入群体及灵活就业人群在退休准备方面的短板较为突出。建议在政策可承受范围内，加强对相关群体的定向宣传与服务便利化，如通过更友好的线上办理流程、适合低收入者的小额高频储蓄产品、更加普惠的政策解读服务等方式，逐步提升其参与意愿与参与能力。对灵活就业群体，可研究进一步优化缴费方式、缴费节奏的措施，以减轻短期经济压力。

总体而言，提高居民退休准备水平是一项长期系统工程，既需要制度供给的稳步完善，也需要居民财务行为的逐步养成。在未来政策推进与金融服务创新过程中，建议以“稳健、循序、包容”为基本原则，通过制度激励、产品支持与教育引导共同作用，推动我国居民退休准备水平稳中有进，更好适应人口老龄化趋势下的养老保障需求。

6.3 保险机构可提供的养老相关支持

结合调研中关于居民退休准备行为、养老金融产品偏好及风险忧虑的发现，我们认为保险机构在未来养老体系建设中仍有一定拓展空间。总体来看，保险机构的作用更多体现在补短板、做配套、提供稳健型产品与长期风险保障等方面。在充分尊重监管要求、行业边界及风险可控原则的基础上，保险业可在以下几个方向上逐步探索、更好地发挥支持功能。

第一，提升长期风险保障供给，补足居民“健康—护理—长寿”风险管理的薄弱环节。调研显示，随着收入与准备水平的提升，居民对长期照护、慢性病管理与长寿风险的关注显著上升。保险机构可在监管框架下，继续完善商业健康险、长期护理险和年金险产品的稳健供给，逐步丰富对重大疾病、长期失能与老年健康衰退的保障内容。同时，可在风险可控前提下，加强与医养护理机构的协同，为老年人提供更便利、更连续的风险保障服务。此类探索可以作为养老体系的补充力量，但在推进过程中仍需保持谨慎、稳步前行。

第二，加强第三支柱个人养老金产品供给的匹配度，为不同准备水平人群提供更合适的养老保险产品选择。高退休准备群体对养老保险的偏好显著高于养老储蓄，反映其更重视长期确定性保障与终身现金流稳定性；而中低准备群体则更依赖安全性高、结构简单的储蓄类产品。基于这种差异化需求，建议保险机构在现有政策框架下，重点提供长期稳健、结构清晰、收益可预期的养老保险产品，同时根据不同人群特点丰富保障期限与领取方式组合，使产品更贴合居民在不同准备阶段的养老目标。此外，可同步提升投后服务质量，如提供年度规划回顾、领取方案试算工具与保单管理便利化等，帮助居民理解产品价值并形成长期持有行为，从而更好支持个人养老金制度的可持续发展。

第三，在养老场景服务方面谨慎探索，逐步加强“保险+服务”的适度融合。随着居民对养老生活质量、照护服务和健康管理的关注提升，保险机构有条件在合规前提下，加强与医疗、康复和养老服务机构的合作，为参保群体提供更具连续性的服务支持。例如，可尝试探索“保险+健康管理”或“保险+社区照护”等轻服务模式，以提升保障的实用性。然而，在涉及长期护理服务、养老社区等重资产模式时，机构需保持审慎，优先通过合作、托管、轻资产模式参与，避免风险集中和运营压力过大。

第四，加强消费者教育与风险提示，为居民提供更规范、稳健的养老金融信息支持。调研表明，金融素养与退休准备水平密切相关，但普遍存在认知不足、信息来源不均衡等问题。保险机构可在监管要求范围内，加强基础性消费者教育工作，通过简明、透明的产品说明、风险提示与长期规划建议，帮助居民更好理解养老风险特征及保险产品的适用边界。同时，可与政府、社区等主体合作，共同参与普惠型金融教育，为居民提供更规范、可理解的信息支持，从而在长期内提升其退休准备行为质量。

第五，探索不同居民退休准备程度差异，探索适应其能力的风险保障。保险机构可考虑将退休准备的不同维度纳入客户人群划分的考量。年轻人、低收入群体及灵活就业者在退休准备方面相对薄弱，保险机构可在风险可控前提下，探索更低门槛、缴费更灵活的健康险、意外险及小额储蓄型保险，以提升基础保障覆盖度。同时，可配合政策倡导，为社会弱势群体提供适度的风险缓冲。相关实践需循序渐进，重点保证产品的可持续性和成本可控性。

总体而言，保险机构在养老金融体系中更适合在保障供给、长期资金管理、风险教育和适度的场景服务方面发挥稳定力量。未来，随着多层次养老保障体系的持续完善，保险机构可在监管引导下继续探索“长期保障+稳健投资+适度服务”的发展路径，为提升我国居民退休准备水平提供稳健、专业的支持。



07·附录

07. 附录：居民退休准备指数调研与计算方法

为了更贴合中国居民的生活实际，对六个维度的退休准备情况进行更清晰准确地衡量，我们在历年问卷题目基础上进行了修改，修改后的问卷题目如下：

(1) (退休责任意识) 为确保退休后有足够的收入，您认为自己在多大程度上应当为自己负责？

1. 我完全不需要负责
2. 我在一定程度上不需要负责
3. 我的责任意识一般
4. 我在一定程度上需要负责
5. 我应当完全负责

(2) (财务规划认知水平) 关于退休财务规划的重要性，您如何评价？

1. 完全不重要
2. 不太重要
3. 一般
4. 比较重要
5. 非常重要

(3) (财务问题理解能力) 关于退休规划中的财务问题，您认为自己的理解能力如何？

1. 非常难理解
2. 比较难理解
3. 一般
4. 比较容易理解
5. 非常容易理解

(4) (退休计划完善度) 回顾您的退休规划过程，您认为自己目前的退休计划有多完善？

1. 我还没有任何退休规划
2. 还不够完善
3. 一般水平
4. 较为完善
5. 已经非常完善

(5) (退休储蓄充分度) 考虑您当前为退休储蓄的资金, 您认为自己的储蓄水平是否充足?

1. 非常不足, 很难为退休存下钱
2. 较为不足
3. 一般
4. 较为充足
5. 非常充足, 已经存够了

(6.1) 按照您目前实际的储蓄水平, 您预期自己退休后的收入 (包括基本养老保险金、企职业年金、个人养老储蓄与投资的收益等) 能达到退休前收入的多大比例?

_____ %

(6.2) (取得期望收入的信心) 根据上一题的回答, 您对实现满意的退休收入有多大信心?

1. 完全没有信心
2. 比较没有信心
3. 一般
4. 比较有信心
5. 完全具有信心 E. 我对自己取得期望的退休收入完全具有信心

为了直观地描述居民的退休准备程度, 荷兰全球人寿定义了退休准备指数。将退休准备方面三个态度层面的问题以及三个行动层面的问题作为自变量, 将居民为今后退休采取的储蓄方式作为指数因变量, 计算退休准备指数。首先将每个问题的选项由准备不充分到充分进行打分, 分值分别为 0、2.5、5、7.5、10, 然后将自变量问题与因变量问题得分的相关系数作为权重对每个问题的平均得分进行加权, 最终得到居民退休准备指数。为了更加符合中国的实际情况, 我们邀请了十二位学界和业界的专家为六个维度要素对退休准备程度的影响的权重进行了赋值, 结果如下:

表 7.1 十二位专家的赋值结果（专家 1~6）

变量	专家 1	专家 2	专家 3	专家 4	专家 5	专家 6
退休责任意识	10%	10%	20%	20%	10%	20%
财务规划认知水平	25%	25%	20%	15%	15%	15%
财务问题理解能力	20%	10%	10%	10%	15%	15%
退休计划完善度	20%	20%	20%	25%	10%	15%
退休储蓄充分度	20%	25%	20%	25%	30%	20%
取得期望收入的信心	5%	10%	10%	5%	20%	15%
合计	100%	100%	100%	100%	100%	100%

表 7.2 十二位专家的赋值结果（专家 7~12）

变量	专家 7	专家 8	专家 9	专家 10	专家 11	专家 12
退休责任意识	10%	30%	5%	20%	20%	20%
财务规划认知水平	20%	20%	20%	10%	20%	20%
财务问题理解能力	20%	10%	20%	10%	10%	15%
退休计划完善度	20%	10%	10%	20%	20%	20%
退休储蓄充分度	20%	20%	40%	20%	20%	15%
取得期望收入的信心	10%	10%	5%	20%	10%	10%
合计	100%	100%	100%	100%	100%	100%

据此我们将十二位专家的结果进行平均，得到中国居民退休准备指数的六个维度的权重：

退休准备指数 = 退休责任意识 × 16.25% + 财务规划认知水平 × 18.75% + 财务问题理解能力 × 13.75% + 退休计划完善度 × 17.50% + 退休储蓄充分度 × 22.92% + 取得期望收入的信心 × 10.83%

表 7.3 退休准备指数计算权重

变量	退休责任意识	财务规划认知水平	财务问题理解能力	退休计划完善度	退休储蓄充分度	取得期望收入的信心
权重	16.25%	18.75%	13.75%	17.50%	22.92%	10.83%

退休准备指数结合了三个态度层面问题和三个行动层面问题的回答，适当调整加权后得到了一个衡量总体退休准备水平的指数，是对居民退休准备程度的合理估计。在所赋权重中，“退休计划完善度”和“退休储蓄充分度”的权重明显高于其他问题，更偏向于衡量居民退休准备的实际行动。



扫一扫二维码
关注清华经管学院



扫一扫二维码
关注同方全球人寿

