80后 90 后普遍养老准备不足

文 崔烨

第一只养老目标基金已于近期发行，养老市场成为各路金融巨头的“香饽饽”：互联网机构搭台养老金融产品平台、险企加快布局养老社区……然而，与轰轰烈烈的机构布局相比，市民尤其是年轻的“80”、“90”后养老准备明显不足。

互联网养老：警惕噱头保险

《2018 中国养老前景调查报告》显示，中国大部分年轻人认为自己可以在 57 岁前退休，并至少拥有 160 万人民币左右的储蓄（以现金为主）来迎接老年生活。但实际上，按照目前的储蓄率，达成这一目标至少需要 60 年。虽然调查中大多数人尚未开始为退休储蓄，但三分之二的人预期自己的退休生活是惬意无忧的。由此可见，中国年轻一代养老准备普遍不足，且理想和现实间存在较大的落差。

在此背景下，“互联网 + 大数据”养老模式在最近逐渐兴起，除了推出更多针对年轻群体的养老产品，也旨在唤起年轻一代的养老意识。8 月 9 日，蚂蚁金服宣布联合中国人保寿险共同推出了“全民保·终身养老金”创新型保险，将商业养老险起保门槛降低至 1 元。8 月 14 日，蚂蚁金服旗下蚂蚁财富平台宣布发布针对年轻一代的养老平台，暂定名为“养老专区”。记者了解到，除了即将推出 14 个养老基金产品，养老平台还将运用 A I 技术向购买该产品的用户量身定制养老计划。

不过，已在该平台上线的一款“全民保·终身养老金”创新型保险，却遭到业界广泛质疑，被指与养老保险无关，更像“噱头保险”。该产品将商业养老险起保门槛降低至 1 元，按月领取分红，打破了传统定期定额的投保方式。

“1 元起投的‘全民保’更像是为了流量而诞生，完全不是保险的做法，跟养老没有多大关系，更像余额宝的玩法。”金融专家学者指出，“真正的养老险应该让养老规划一步到位。首先消费者应根据收入和支出测算出养老缺口，再买一款抗通胀的养老保险进行补充。一般的养老险应该要有上百万的保额，选择期缴积攒到一定量才能抵抗养老的风险。”

业内专家指出，由于互联网场景的特殊性，一切操作均由本人自行完成，缺少专业人士指导。用户在平台内选购养老产品时务必仔细阅读产品条款，自行做好风控工作。

养老目标基金：鼓励长期持有

8 月 6 日，华夏基金、广发基金等 14 家基金公司拿到养老目标基金首批批文。据悉，目前这些基金都是以 FOF 形式运作，第一只养老目标基金将于明日开始发行。事实上，自从去年 3 月证监会正式发布养老目标基金指引以来，养老目标基金的动态一直是市场关注热点，社会各方对此给予了很高期待。腾讯、蚂蚁财富和京东金融均表示，正在积极推进首批养老目标基金在各自平台的销售对接工作，等 14 只养老目标基金正式发售时，这些平台将同步销售。

与资本市场呈现出的热闹不同，多名处于不同年龄段的市民则对即将发行的 14 只养老目标基金持茫然和继续观望态度。大部分市民的养老观念仍比较传统，停留在“政府养老”层面，并且对于养老目标基金缺乏全面认识。

对此业内分析人士认为，养老目标基金进入市场是我国探索养老第三支柱的重要一步。业内专家指出，养老目标基金应被视为一种长期投资品种，投资者更应着眼于长期稳健收益，而不必过于关注短期波动。“这也能从另一方面转变老百姓偏保守的投资观念，把养老储蓄的概念逐步转化为养老增值的概念。”专家表示。为鼓励投资者长期持有，这类基金都设计了 1 至 3 年的封闭期。

据悉，目前养老目标基金的投资策略主要分为目标日期和目标风险两大类，前者以投资者退休日期为目标，比如华夏基金和嘉实基金获批产品就是为 2040 年前后退休人群打造的；而后者则依靠对个人风险判断做选择。

中国银河证券基金研究中心总经理胡立峰指出，投资者应根据自己的风险偏好选择合适产品。比如，此次首次获批的养老基金中就一只目标风险型基金，其长期资产配置将以固定收益类资产为主，权益类资产为辅，基本属于无风险产品，适合年龄较大的市民。

高端养老社区：关注医疗资源

市民高小姐表示，自己这两年也开始关注一些养老院，但总怕父母去养老院会过得不好，所以迟迟没有下定决心。

包括泰康、太平、合众等险企已经根据这类人群的市场需求，将虚拟保险产品与实体医养服务相融合，纷纷开始打造“养老社区”保险项目。泰康保险在 10 年前开始规划布局，现已在北京、上海、广州等 12 个全国重点城市投资建成大规模、全功能、国际标准的集医养康复于一体的高端养老社区，成为业内标杆；目前，已经开放了北京燕园、上海申园和广州粤园、成都蜀园四个养老社区。基于泰康养老社区三个核心理念“舒适居住、活力养老和医养融合”和依据居民的不同年龄阶段和健康状态，泰康养老社区设有独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护四个不同业态，其所构建的养老社区不同于一般的养老院，更加注重的是社区功能；在养老社区内，覆盖有游泳馆，有娱乐休闲空间，也有各种活动社团和老年大学，能够满足老人们生活层面、精神层面和社交层面的多种需求。值得一提的是，泰康打造“保险 + 医养”生态闭环，不仅为有完全独立生活能力地老年人服务，还为需要半护理以及完全需要护理的老人提供服务，这也是养老社区的一大亮点。

除泰康保险外，中国太平投资 40 亿元历时 6 年打造的首个旗舰型养老社区项目——“中国太平·梧桐人家”也在近日揭开神秘面纱，并即将启动销售，预计 2019 年年内即可拎包入住，届时可为约 3500 位老年人提供长期持续的高品质生活和康养服务；中国太保集团则计划在 3–5 年内首期投资 100 亿元，在全国重点城市打造“太保家园”系列高品质养老社区。

业内专家建议，在选择具体的养老社区时，应重点关注其医疗资源，是否可以满足老年人院后护理、日常照护等刚性需求，此外还需特别留意社区与最近的三甲医院之间的交通情况，以免在老人发生险情时耽误抢救时机。

主笔记

吃榨菜喝二锅头不等于消费降级

中报季用数据确认了一些有趣的事情：涪陵榨菜今年上半年靠卖榨菜赚了三个亿，近两年股价涨幅超过 200%，打败了 99%的 A 股公司；牛栏山二锅头，7 元一瓶，价格只有茅台的 0.36%，股价涨幅却是茅台的 28 倍……而前不久在美国上市的拼多多虽然争议不断，但一年销售了 2000 亿——中午吃榨菜、出门靠摩拜、购物用拼多多，年轻白领真的消费降级了吗？

才怪。

中国银联联合京东金融发布的《2017 年消费升级大数据报告》显示：90 后人群消费增长最快，达到 70 后增幅的两倍，年均消费 3 年来增长了 2.7 倍。购物、餐饮、娱乐为日常消费的最主要场景，其中购物消费占据日常支出近一半。

我的前同事是跑时尚圈的记者，她坚决摒弃使用信用卡。我很好奇地问过原因，她笑：我已经月光了，一透支开了头就收不住了。我渐渐理解了她的意思，时尚圈最 in 的一根包包背带要几万元，时尚编辑、记者月入万元左右，但每天与这些动辄五六位数的消费品在一起，还要考虑到社交必须的面子问题，要捂牢荷包真心不易。

我们上周策划了一个汽车消费金融的稿件，文章本身是中性的，但在采访时发现有不少年轻人更愿意以一成首付——6 万元先去拥有一辆宝马，此后 24 个月每月还款 7000 元，最后再支付一笔尾款——虽然总成本比直接购买或分期贷款要高出不少，但也算是一个金融方案。让我们深深感到忧心的是，这个年轻的被采访人刚到上海工作不久，几无积蓄，目前月薪 10000 元，公司所属行业是广告设计，规模不大职位也并不稳定，而他抱着“我们这行就是要体面”的心态透支了自己的消费能力，仅租房租车两项就把自己给月光了。

后来我也阅读了一些相关的报道，已经有媒体称这批伴随着中国 GDP 高速成长的年轻人为“三无青年”——无房无孩无贷款，是这个时代造就的天生购物者，对未来充满了无畏的乐观。“三无青年”拿着并不丰厚的薪水，却尽力追逐中产的品位和生活方式，更可怕的是还以此为荣，导致没有存款、透支消费甚至负债累累。

也有人趣称是科技弱化了人们用现金支付时会产生的“疼痛感”，移动支付让你的财富仅仅变成了账上的数字变动，加上各路商家对购买便利度的改善，以视频、美颜、柔光甚至 4D 技术的渲染加快了年轻人的消费决策。

然而，消费高了，幸福感却并未随之增加。今年上半年，联合国连续第 6 年发布了《全球幸福报告》，中国内地幸福感排名 86，比去年 79 名还略有下滑。欲望只是瞬间被满足，瞬间之后又会变成更深的欲望。

崔烨
eyiuc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系到我们。