



*本图片由AI生成

青年群体个人养老金 投资行为调查报告（2024）

青年群体个人养老金投资行为调查报告（2024）

前言

党的二十大报告指出，“完善基本养老保险全国统筹制度，发展多层次、多支柱养老保险体系”是增进民生福祉，提高人民生活品质的重要举措。

“十四五”规划明确提出，“发展多层次、多支柱养老保险体系，提高企业年金覆盖率，规范发展第三支柱养老保险”。

2023年10月，中央金融工作会议指出，“坚定不移走中国特色金融发展之路，推动我国金融高质量发展”、“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”。

2024年7月，党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》进一步强调了深化金融体制改革的重要性，做好金融“五篇大文章”是金融服务实体经济高质量发展的重要着力点，也是深化金融供给侧结构性改革的重要内容。

2022年4月，国务院办公厅发布《关于推动个人养老金发展的意见》，明确了个人养老金制度的总体要求、参加范围、制度模式、缴费水平、税收政策等内容，标志着我国个人养老金制度的正式起航。2022年11月，个人养老金制度在北京、天津、上海等36个城市（地区）先行启动实施。截至2024年12月，我国个人养老金参与人数已突破7000万人。

2024年12月，人力资源社会保障部、财政部、国家税务总局、金融监管总局、中国证监会联合发布《关于全面实施个人养老金制度的通知》，明确了扩大实施范围、优化产品供给、完善领取条件和办法等内容，标志着我国在构建多层次、多支柱养老保险体系方面迈出了坚实的一步，旨在为广大劳动者提供更加全面、可持续的养老保障。

养老规划要提早，养老投资要趁早。扎扎实实写好养老金融这篇“大文章”，扩大个人养老金覆盖面和参与人数，引导大众着眼长远、树立“早规划、早投资”的养老储备理念，提升个人养老金制度实施的有效性，持续鼓励和引导广大青年群体积极参与无疑更加重要。

2024年二季度至三季度，在中国证券投资基金业协会的指导下，易方达投资者教育基地、腾讯集团金融消费者权益保护部、中央财经大学可持续准则研究中心三方合作，聚焦青年群体，联合发起了个人养老金投资行为问卷调查，力求从一个更加贴近青年群体实际的视角，较全面地了解他们参与个人养老金投资的偏好特征、所想所愿。

本次调查数据收集采用了线上线下问卷调查的方式，面向19-35周岁的青年人群体开展定向投放和条件筛选^①，最终共回收有效问卷7911份。问卷内容主要围绕个人养老金青年投资群体画像、投资行为偏好特征、对个人养老金制度和服务的期许三个主题展开，经过数据分析，主要有以下结论：

第一，被调查青年群体画像特征方面，女性开展养老投资储备意识整体相对较强，但随着收入的增长，男性的参与意愿明显提高，是具有较大潜力的个人养老金“扩面”目标群体；随着年龄的增长，对养老规划的重视程度提高，31-35岁的青年是参与养老投资的主力；已婚已育群体参与养老投资态度更为积极；高收入群体更倾向参与个人养老金投资。

第二，被调查青年群体偏好和投资行为特征方面，对个人养老金产品选择上最看重基金管理人的口碑和服务；持有基金后，不过多在意短期波动，浮亏幅度在5%-20%时会感到焦虑；大多只买一类个人养老金产品，收入提高后更愿意尝试跨品类购买；整体更愿意寻求专业人士的投资建议，且随着年龄增长，该意愿还会逐渐提升。

第三，被调查青年群体的愿景和期许方面，最关注在紧急情况下提前取款的可能，以及个人养老金产品名录的扩充；希望在新政策出台、账户发生亏损或“投资前”获得投教内容；

对同龄人的投资经验、产品选择等话题最感兴趣，同时希望获得专家意见；倾向于在 B 站和微信公众号等新媒体上获取信息。

2024 年 12 月，在 36 个城市（地区）试点两周年后，个人养老金制度正式推至全国，以此为里程碑，制度建设迈入新阶段。我们希望通过本次调查成果的整理分析和发布，增进社会各界对参与个人养老金制度的重要群体——青年人的理解和关注，为进一步优化顶层设计、推进个人养老金制度高质量健康运行提供参考，为金融行业更有针对性地开展养老投教和养老金融服务，进一步提高相关工作的有效性提供参考借鉴。

- ① 根据中共中央、国务院印发《中长期青年发展规划（2016—2025 年）》，青年的年龄范围是介于 14-35 周岁之间。综合考虑自主投资能力、收入来源等有可能影响养老投资决策的客观因素后，本次问卷调查设计覆盖青年人的年龄区间为 19-35 周岁。

目录

前言

1 青年个人养老金投资者群体画像

- 1.1 性别特征和个人养老金投资参与意愿
- 1.2 年龄特征与个人养老金投资参与意愿
- 1.3 受教育水平和个人养老金投资参与意愿
- 1.4 婚育状况与个人养老金投资参与意愿
- 1.5 收入水平与个人养老金投资参与意愿
- 1.6 未参与个人养老金的原因

2 青年个人养老金投资者的行为特征

- 2.1 青年个人养老金投资者的投资态度和服务需求偏好
- 2.2 青年个人养老金投资者的产品偏好
- 2.3 青年个人养老金投资者选择基金产品的考虑因素
- 2.4 青年个人养老金投资者对于基金产品的复购意愿
- 2.5 青年个人养老金投资者面对基金浮亏时的态度
- 2.6 青年个人养老金投资者考虑赎回或转换基金的原因

3 青年群体对个人养老金制度和相关服务的期许

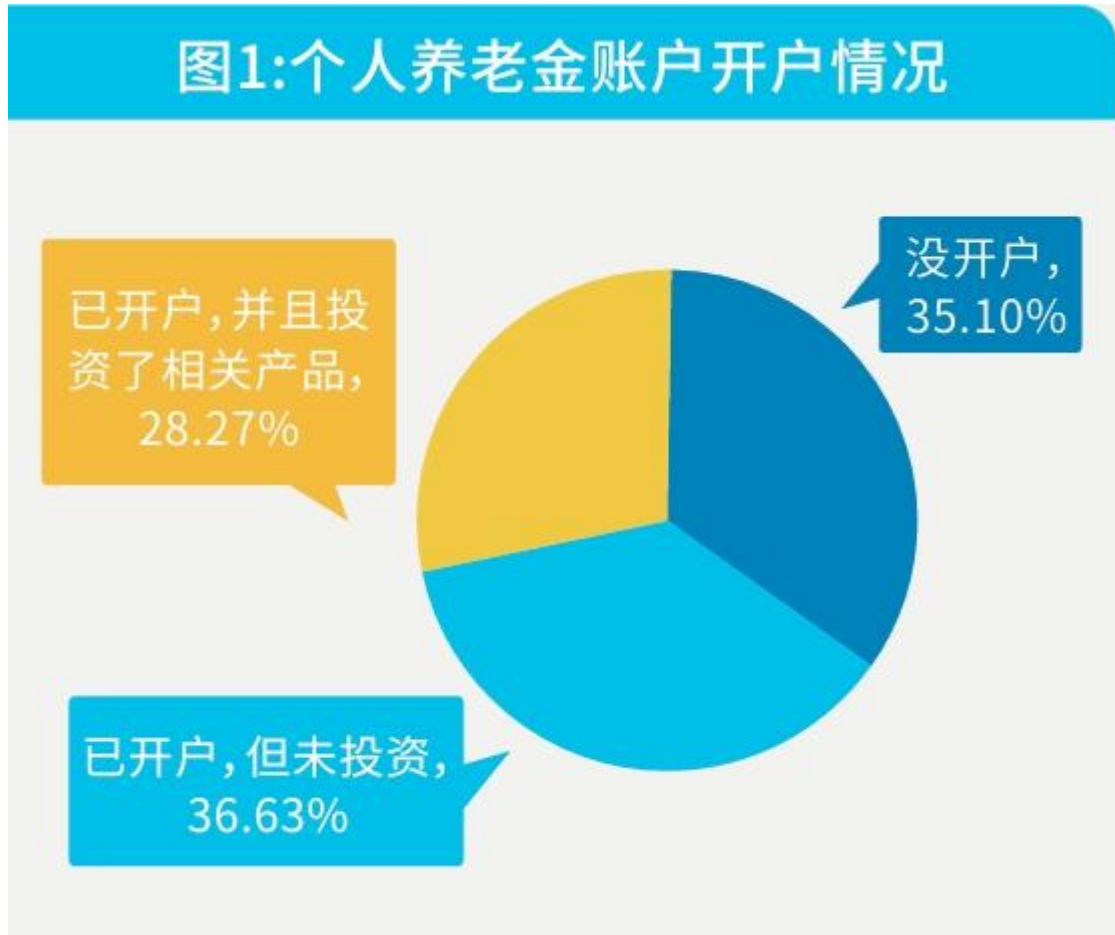
- 3.1 制度设计和产品供给
- 3.2 日常陪伴服务
- 3.3 知识内容需求
- 3.4 内容资讯触达渠道

结语

Part1 青年个人养老金投资者群体画像

1 青年个人养老金投资者群体画像

调查结果显示，近 65%的受访者参与了个人养老金开户。其中，已完成个人养老金开户同时参与个人养老金投资的人数占所有受访者的 28.27%（见图 1）。



我们从性别、年龄、学历、婚姻状况和收入水平等方面入手，多维度地观察已参与个人养老金投资的青年受访者画像特征。为减少抽样误差对研究结果的影响，本调查将通过计算不同细分人群中已投资人群的占比，更客观地判断样本各细分人群的参与意愿，占比越高，代表参与投资的意愿越高。

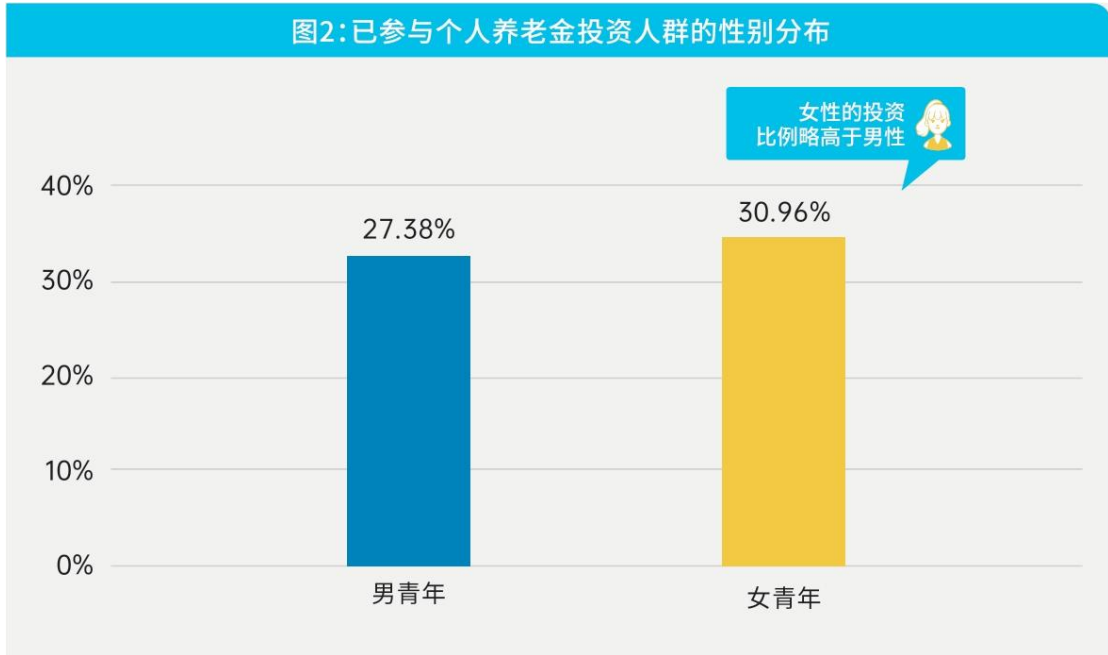
1.1 性别特征和个人养老金投资参与意愿

女青年在养老投资上可能更早“觉醒”；随着收入提高，男青年参与意愿明显提高。

在所有女性受访者中，有 30.96%参与了个人养老金投资，而所有男性受访者中仅有 27.38%参与了个人养老金投资，女性的投资比例略高于男性（见图 2）。

在一定程度上说明，女青年参与个人养老金投资的意愿相对更强，对于养老等需要长期规划的事情上可能更早“觉醒”，更有提前规划的意识。

图2:已参与个人养老金投资人群的性别分布



假如对受访者的收入水平^②进行划分,本调查发现男女青年在不同税前收入水平时的参与意愿也会有显著差异。首先,随着收入水平的提高,参与个人养老金投资的倾向越强。如图3所示,例如,

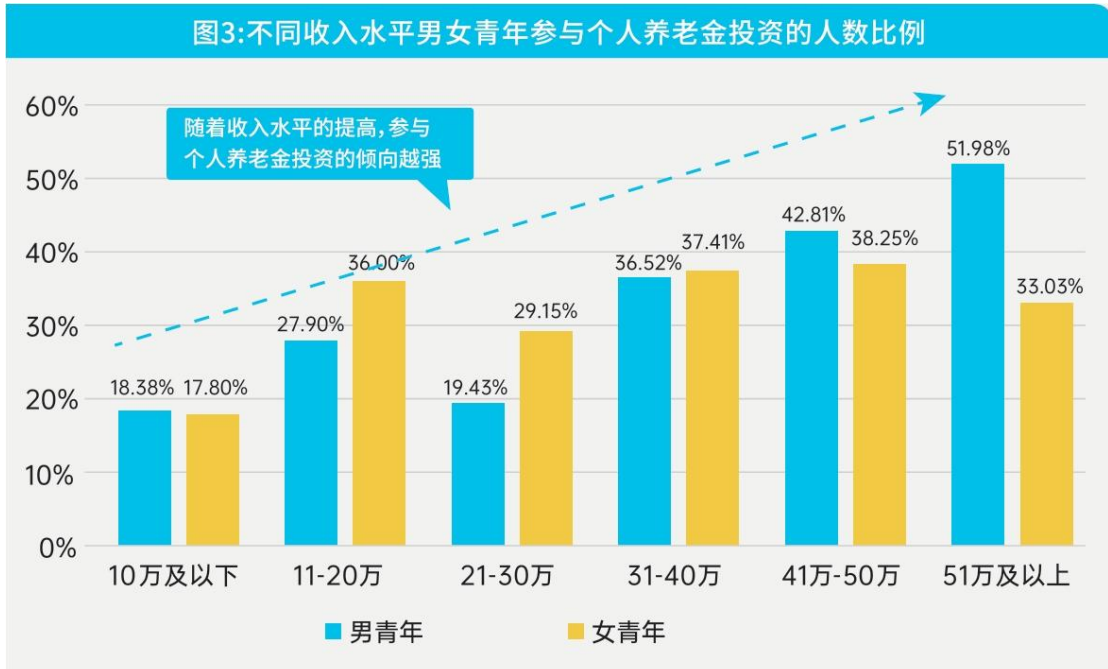
21-30 万年收入(税前)组中

男女青年分别只有 19.43%和 29.15%参与了个人养老金投资

51 万及以上年收入(税前)组中

已参与个人养老金投资的男女青年占比分别提高到了 51.98%和 33.03%

图3:不同收入水平男女青年参与个人养老金投资的人数比例



其次,随着收入水平的提升,男青年参与个人养老金的意愿会显著增强。从调查数据来看,男青年的年收入超过 30 万元之后,参与个人养老金投资占比随收入显著提升(如表 1)。从 31 万-40 万年收入(税前)组中,男青年的投资占比为 36.52%,在 51 万及以上年收入(税前)组中该比例大幅提升至 51.98%,而女青年则未见有类似现象。这表明,中高收

入男性是未来提高个人养老金参与率、扩大覆盖面更具潜力的群体。

表1:不同收入水平男女青年参与个人养老金投资的人数比例

税前年收入区间 (元)	男青年			女青年		
	占比	整体情况	差值	占比	整体情况	差值
10万及以下	18.38%	27.38%	-8.99%	17.80%	30.96%	-13.15%
11-20万	27.90%		0.52%	36.00%		5.04%
21-30万	19.43%		-7.95%	29.15%		-1.81%
31-40万	36.52%		9.14%	37.41%		6.46%
41万-50万	42.81%		15.43%	38.25%		7.29%
51万及以上	51.98%		24.61%	33.03%		2.07%

② 本报告提到的收入均指税前收入。

1.2 年龄特征与个人养老金投资参与意愿

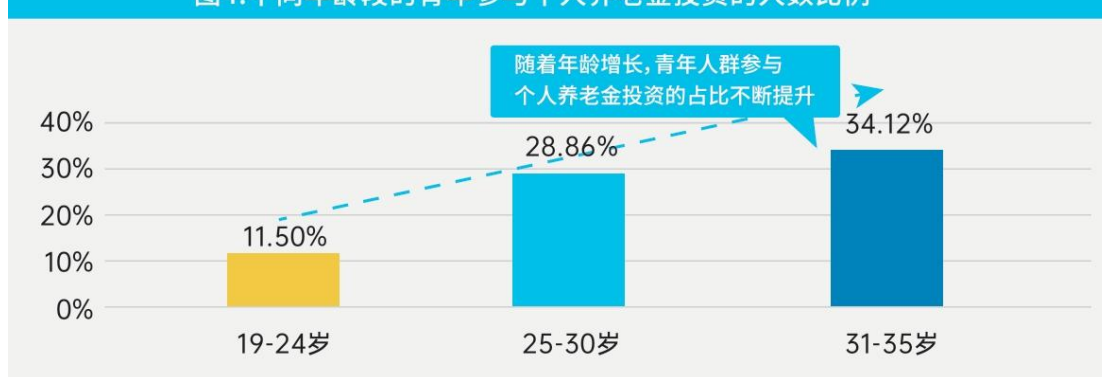
随着年龄增长，参与意愿逐渐提高。

在所有受访者中，随着年龄增长，青年人群参与个人养老金投资的占比不断提升。如图4所示，31-35岁年龄组中，青年人群参与个人养老金投资的比例为34.12%，略高于25-30岁组的28.86%，显著高于19-24岁年龄组的11.50%。

在19至24岁年龄段，许多年轻人还处在教育阶段，没有参加基本养老保险，还不能参与个人养老金投资；在25至30岁年龄段，年轻人大多处于事业起步阶段，收入水平还不高，对养老问题的关注可能偏低。随着年龄增长，收入水平提升和社会阅历逐渐增加，青年人开始更加重视为退休养老做长期储备，个人养老金投资的参与意愿有所提高。

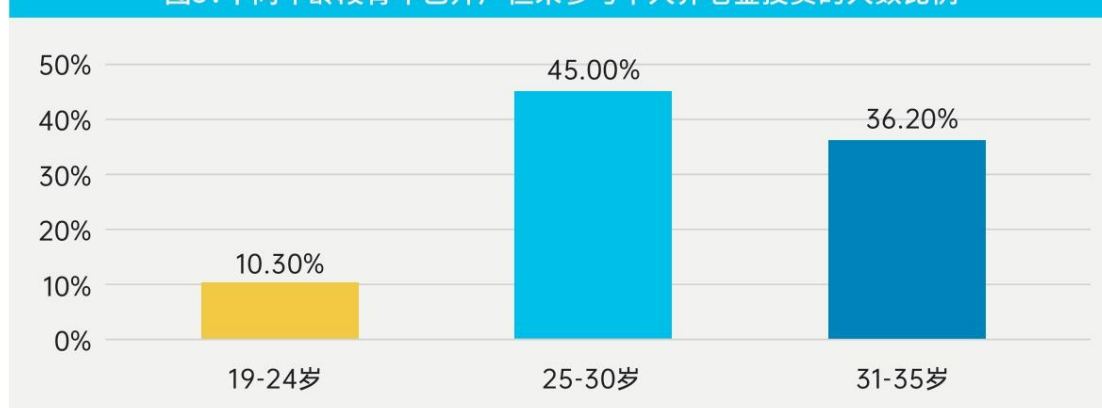
理论上，开展养老储备起步越早越好，从另一个角度而言，加大对处于事业起步阶段年轻人的养老规划教育和宣传，提供更加贴合这个群体工作生活实际情况的个人养老金产品和解决方案，也是未来需要重视的工作重点。

图4:不同年龄段的青年参与个人养老金投资的人数比例



在所有受访者中，已开户但未投资的占比为36.63%，还有较大提升空间。在这部分群体中，25-30岁年龄段占比最高，达到了45%，如图5所示。这类群体可能对个人养老金制度有所了解，因为面临租房、购房、结婚等当期支出压力，这些当期支出项目的排序会优先于参与个人养老金投资。

图5:不同年龄段青年已开户但未参与个人养老金投资的人数比例



1.3 受教育水平和个人养老金投资参与意愿

学历越高，参与意愿越高。

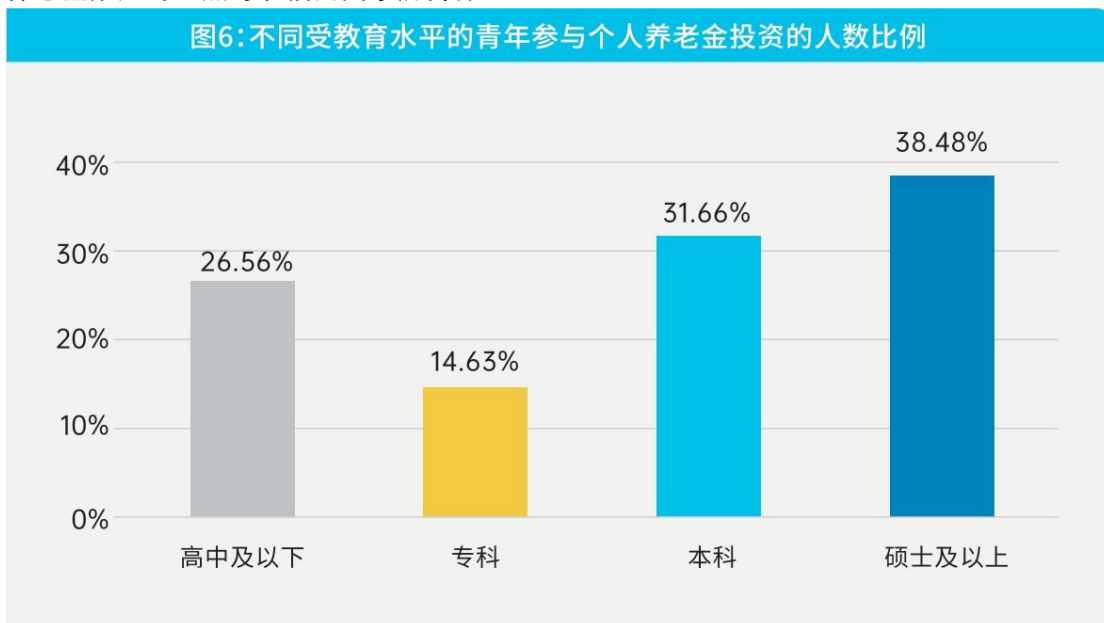
在所有受访者中，受教育水平不同，参与个人养老金投资的意愿也有差异，

硕士及以上组中参与投资的居多，占比为 38.48%；

其次是本科组，参与投资人群的占比为 31.66%，

整体呈现出学历越高，参与个人养老金投资意愿越强的特征，如图 6 所示。在起步阶段，个人养老金推广的重点可以偏向高学历群体。

图6:不同受教育水平的青年参与个人养老金投资的人数比例



1.4 婚育状况与个人养老金投资参与意愿

已婚已育，特别是“有娃”群体，参与意愿更高。

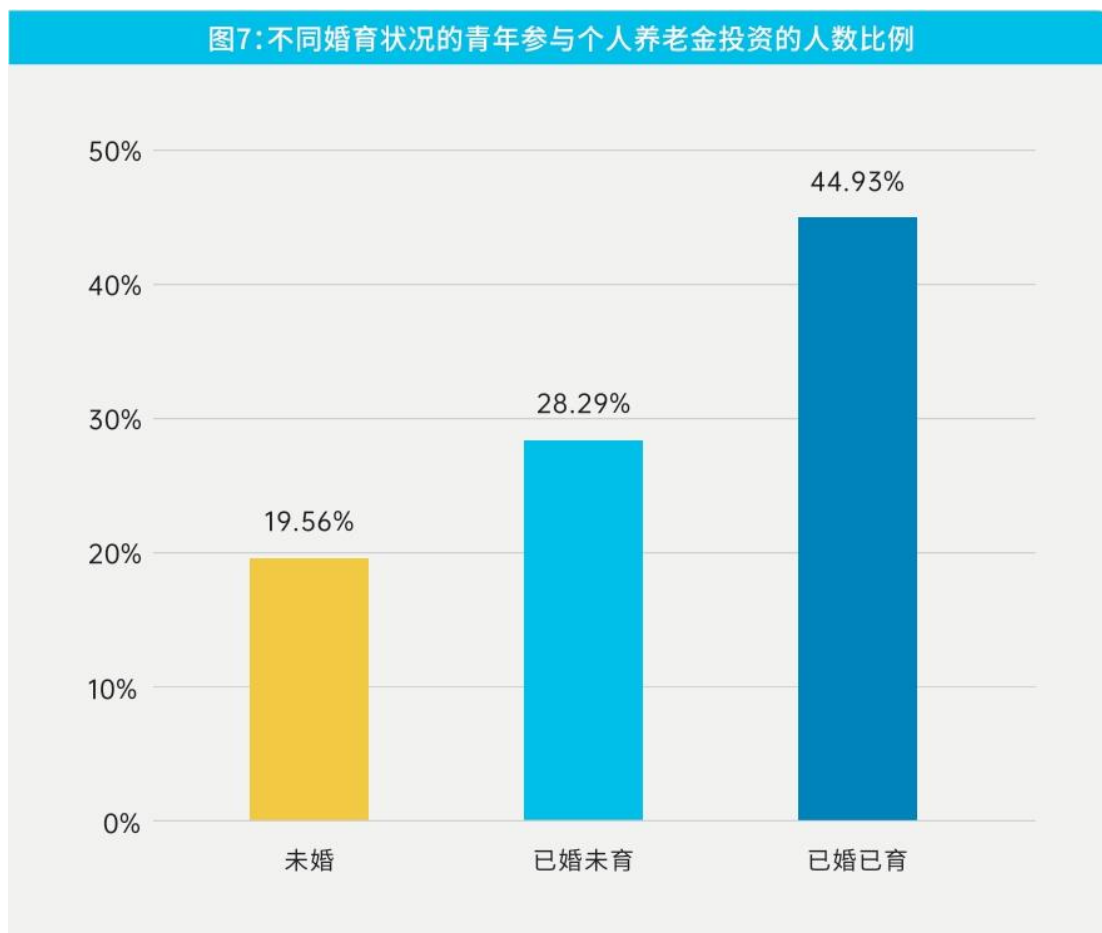
在不同婚育状况的受访者中，参与个人养老金投资的比例也有较大差异。

已婚已育的受访者中，参与者占比达到 44.93%

大幅高于已婚未育（28.29%）和未婚（19.56%）

受访者的参与投资人数比例（见图 7），在一定程度上反映出，完成婚育尤其是已经生育，客观上成为了激发青年人做长远打算、考虑启动养老储备投资的重要因素之一。

图7:不同婚育状况的青年参与个人养老金投资的人数比例



当完成结婚、生子两件人生大事之后，年轻人的家庭责任感愈发强烈，家庭理财规划的考虑也会愈发长远，会更加注重短期支出需求和长期财务规划的平衡，从而促使其更加认真地考虑另一件人生大事——养老。这样，养老储备在“议事日程”的重要性排序会更加靠前，并且结合前文关于投资者年龄的分析，随着年龄的增长，这种倾向会愈发明确。

1.5 收入水平与个人养老金投资参与意愿

年薪 30 万以上的高收入群体，参与意愿更强。

调查数据显示，在税前年薪在 30 万以上的受访者中，参与个人养老金投资的人数比例超过 35%，而且收入越高，参与意愿越强。当期支出压力较小、享受个税优惠力度较大、长期规划意识较强，都可能是带动高收入群体参与个人养老金的主要动因（见图 8）。

综合来看，一方面随着收入水平的提升，参与个人养老金投资能获得的节税金额更大，参与个人养老金吸引力相对更强；另一方面，也反映出中高收入青年群体在管控生命周期中收入支出不平衡风险的认识可能更到位，更有能力去规划和开展个人养老金投资。

图8:不同税前收入水平的青年参与个人养老金投资的人数比例



在不同收入水平的受访者中，随着收入的增加，已开户但未投资的青年群体的人数比例呈现明显的先上升后下降趋势（见图9），而且年收入低于30万的情况占比超过66%。原因可能也是这部分受访者更倾向于应对当期生活开支，虽有开展养老规划的模糊意识，但正式启动投资仍比较犹豫。

图9:不同收入水平青年开户但未参与个人养老金投资的人数占比分布



1.6 未参与个人养老金的原因

不开户的主要原因多倾向于“觉得有社保就够养老了”、“不了解个人养老金政策”和“自己有一定积蓄，不担心养老”。

已开户但未投资的主要原因多倾向于“想投资的产品不在个人养老金产品名录里”、“担心产品亏损”和“不清楚哪类产品适合自己”。

进一步了解尚未参与个人养老金开户群体的原因，调查结果如图 10 所示。



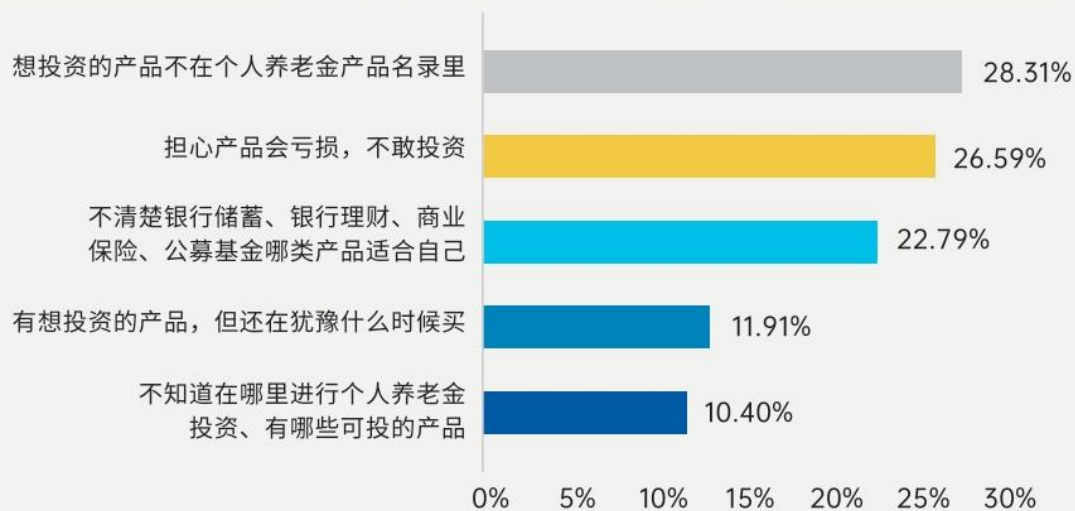
较多受访者选择了“觉得有社保就够养老了”和“不了解个人养老金政策”，占比分别达到 24.19%和 23.17%，这表明可能有较大一部分受访者没有充分了解我国养老保障体系中“三支柱”的功能设定，对个人养老金制度也可能了解不够全面，政策宣传和公众教育方面还需要进一步加强。

其次，有 22.53%的人认为“自己有一定积蓄，不担心养老”才未参与个人养老金，这些受访者可能存在对将来养老所需资金的低估，没有充分考虑到长寿风险、医疗保健费用的增长以及潜在的通货膨胀等因素。另外，也有部分受访者反馈还有其他原因，比如有个人养老金账户的领取方式不够灵活（11.03%）、个人养老金的税收优惠不够大（8.45%）、不在个人养老金试点城市（5.33%）、觉得开户太麻烦（5.30%）等。

进一步了解尚未参与个人养老金投资群体的原因，调查结果显示（见图 11），有相当一部分人群尚未参与个人养老金投资，其中“想投资的产品不在个人养老金产品名录里”（28.31%）、“担心产品亏损、不敢投资”（26.59%）以及“不清楚银行储蓄、银行理财、商业保险、公募基金哪类产品适合自己”（22.79%）是主要原因。

从这些信息可以反映出，现有个人养老金产品与投资者需求的适配性仍显不足，产品名录可能尚未完全涵盖投资者期望投资的产品，导致部分投资者无法找到符合自己风险偏好和收益预期的投资标的。另外，投资者对各类个人养老金产品的收益风险特征、以及不同类型产品区别的认识仍存在不足，这也是开展相关投资者教育需要重视的方向。

图11:尚未参与个人养老金投资的原因



Part2 青年个人养老金投资者的行为特征

2.1 青年个人养老金投资者的投资态度和服务需求偏好

青年人偏好寻求专业人士的投资建议，且随着年龄增加，该偏好逐渐强化。

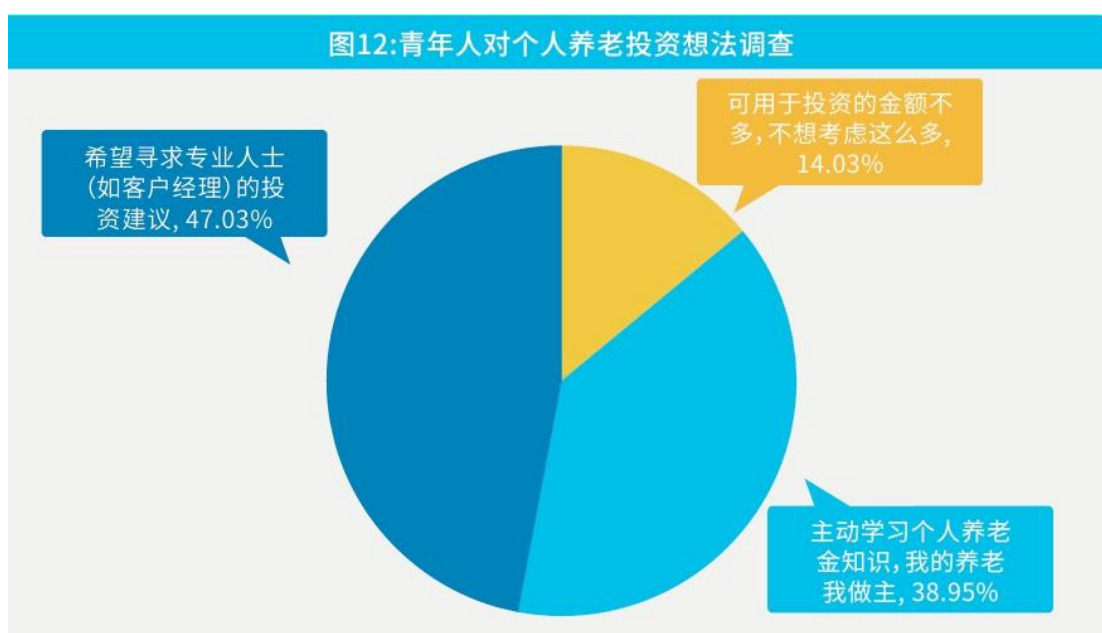
为更全面地了解青年投资者对个人养老投资的想法和态度，本次调查设计了“参与个人养老金投资前，以下哪个选项最符合您的情况？”的题目。

调查结果显示（见图 12），在所有已参与个人养老金投资的受访者中，有 47.03% 选择了“希望寻求专业人士（如客户经理）的投资建议”。许多经验有限的青年人在面临较复杂养老目标投资决策时，更倾向于得到专业人士的帮助，以期了解更多的信息，获得专业的顾问服务。

有 38.95% 受访者选择了“主动学习个人养老金知识，我的养老我做主”，有一部分青年人对学习如何进行养老规划有较强的意愿和自信心，想要主动学习个人养老金政策和投资知识，可能更倾向于自己主导养老投资决策。

此外，14.03% 选择“可用于投资的金额不多，不想考虑这么多”，这部分青年人可能认为由于自己可用于投资的金额不多，对长期财务规划的重要性认识不足，或者可能因为收入有限而目前感到无力为未来的养老生活做准备。值得注意的是，虽然这部分青年人目前可能觉得“余钱”有限，不值得投入精力去做养老规划，但随着时间的推移、收入和积蓄增加，参加个人养老金的意愿、投资金额有望提升。

从另一个侧面也体现出，主动提供养老投资规划教育、加强宣传引导力度，促进青年群体强化提早启动养老规划、养老储备意识非常重要。要帮助大家认识到即使是初期投资金额较小，但如果投资配置得当，长期积累，有效利用复利效应，依然有望达成比较理想的养老投资目标。

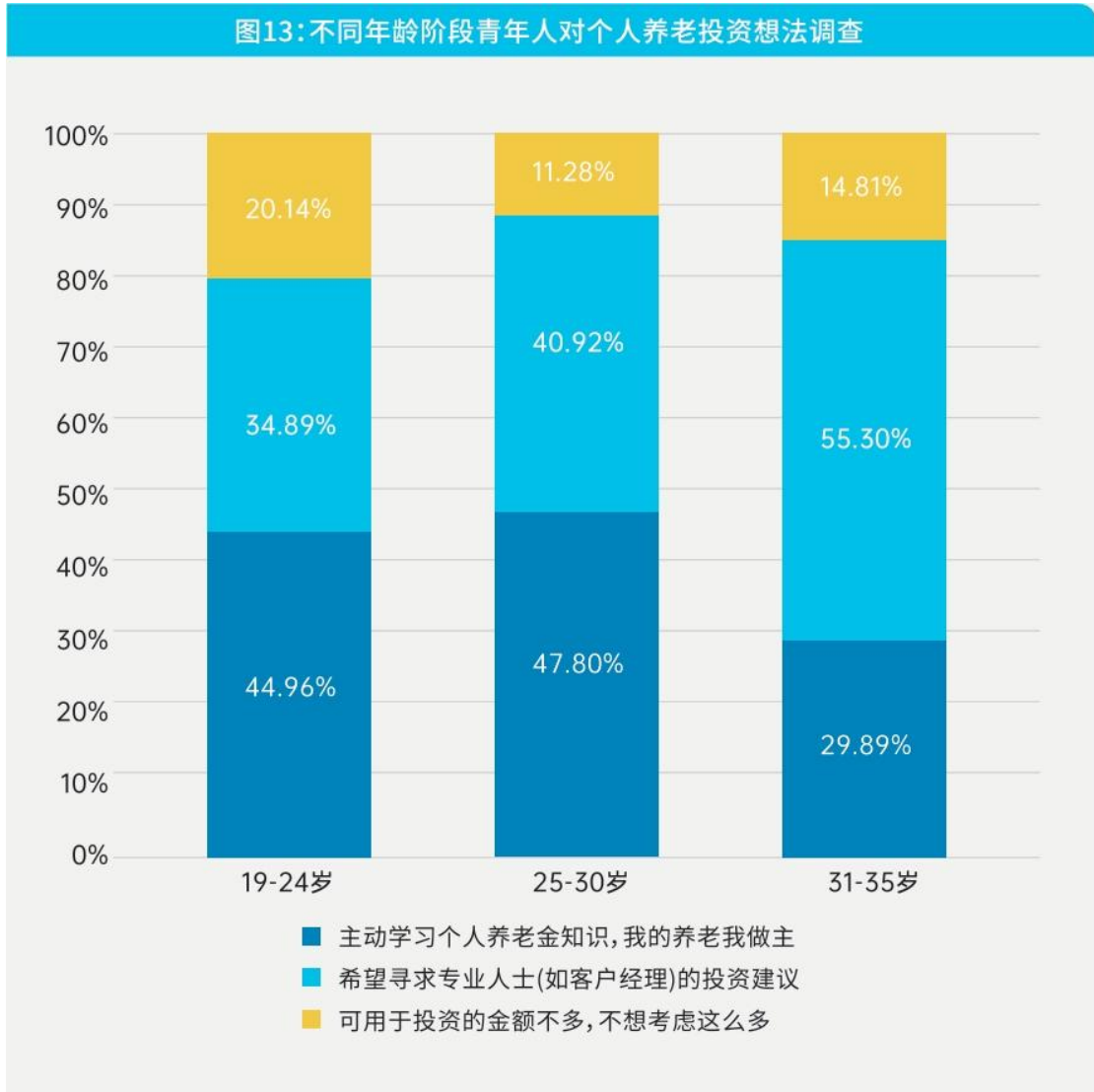


划分不同年龄阶段来看，调查结果显示，在 19-24 岁和 25-30 岁年龄组中，选择“主动学习个人养老金知识，我的养老我做主”的比例最高，分别达到 44.96% 和 47.80%。但是，随着年龄增加，选择“寻求专业人士建议”的比例逐渐上升，尤其在 31-35 岁年龄段中达到高峰，占比达到 55.30%（见图 13）。

这表明，不同年龄段的人群在个人养老金投资领域有着不同的偏好和需求。年轻群体，如 19-24 岁和 25-30 岁年龄段“自主性”“自信心”更强，更倾向于通过自主学习来掌握养

养老金投资的知识技能，综合本次调查反馈的其他信息来看，他们也更习惯于借助网络自行获取信息，自主开展养老财务规划。

随着年龄的增长，如 31-35 岁年龄段，人们可能因为工作和家庭责任的增加，更倾向于寻求专业人士的建议来帮助管理养老金投资。这个年龄段的群体，可能因为日常能花在研究投资理财的时间精力有限，也可能是对金融市场有更深入的认识、更清楚专业顾问的价值，更希望借助专业指导来优化自己的投资决策。

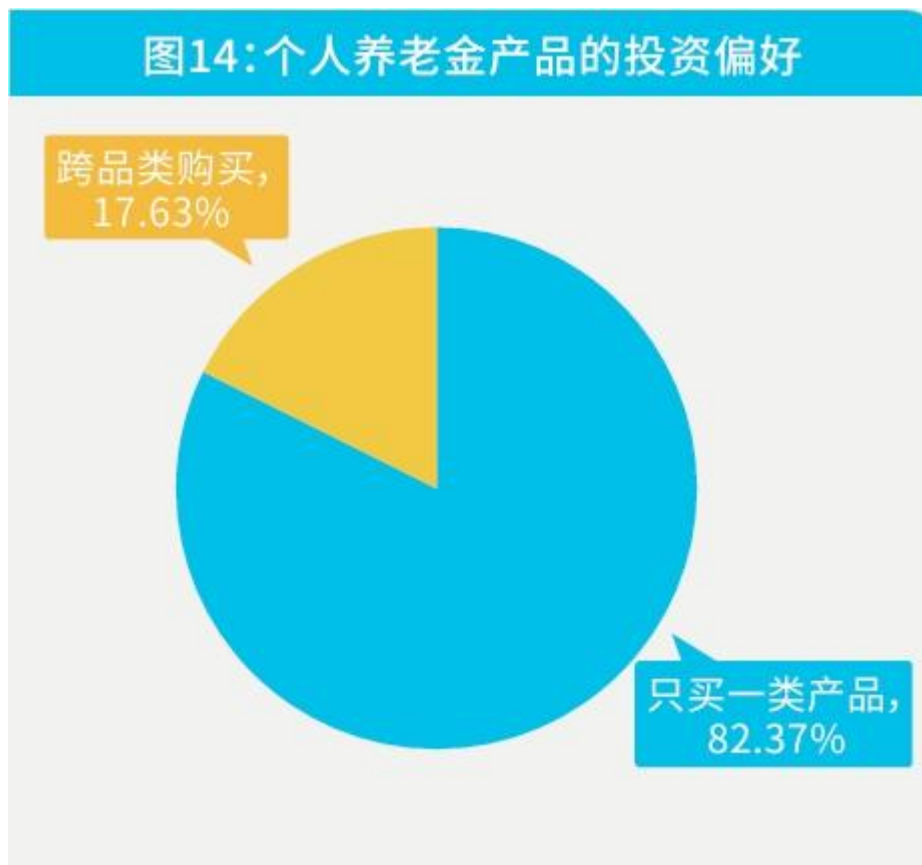


可见，在不同年龄段，投资者对参与养老金投资的态度，所需的服务可能发生变化，无论是产品还是日常服务，都需要有更强的针对性，以满足不同年龄段人群的个性化需求。

2.2 青年个人养老金投资者的产品偏好

大多只买一类个人养老金产品，但收入提高后更愿意尝试跨品类购买。

本次调查中询问了青年人所购买养老金产品的方式，借此了解青年人投资个人养老金产品的偏好特征。调查结果显示（见图 14），在所有已参与个人养老金投资的受访者中，有 82.37% 选择只会购买一类个人养老金产品，仅有 17.63% 选择会跨品类购买。

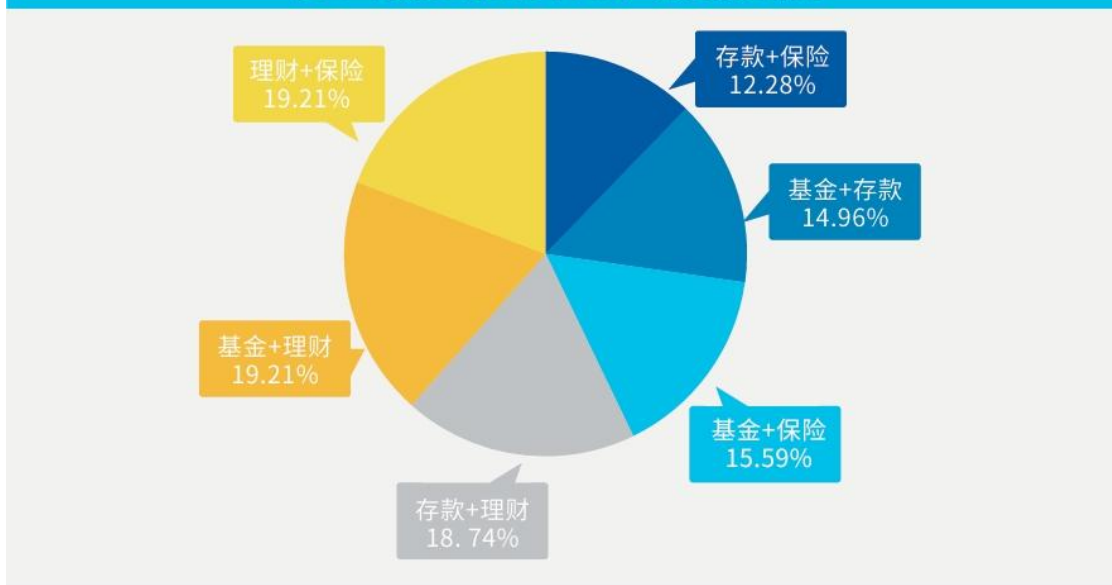


这可能反映出，一方面多数投资者对可投资的个人养老金产品种类还不甚了解，或者对于长期习惯性购买金融产品的渠道有较强“粘性”，从而出现了多数人只购买一类产品的情况；另一方面，从某一类产品起步，相对易于了解产品并做好资金规划，对养老金投资的入门新手而言也是较为合理的选项。

进一步看跨品类购买人群的产品选择（本次调查只考虑跨品类购买 2 类产品的情况），调查数据显示（见图 15），在选择跨品类购买的人群中，有近 50% 会选择在跨品类中加入养老目标基金。

这在一定程度上表明，养老目标基金产品在青年人构建养老投资跨品类中已经得到关注，现有的目标日期基金和目标风险基金为投资者提供了多样化的标的选择。

图15: 跨品类购买青年人的产品跨品类偏好

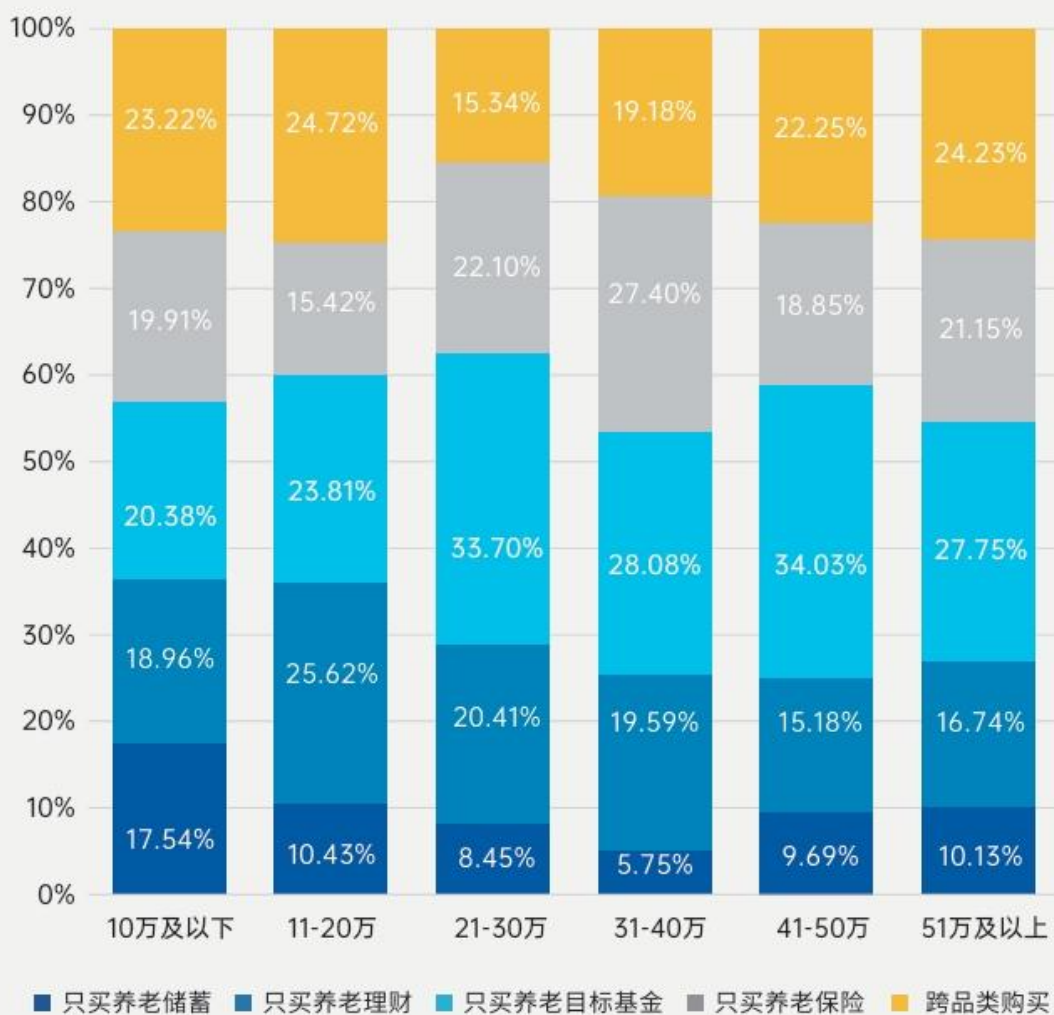


划分不同收入水平来看，调查数据显示（见图 16），在所有已参与个人养老金投资的受访者中，年收入在 10 万及以下的青年群体只购买养老储蓄的比例达到 17.54%，明显高于其他收入区间组，而随着收入水平的提升（从 21-30 万到 51 万及以上），青年人会更愿意尝试参与养老目标基金，而且选择跨品类购买的比例也在显著提升，从 21-30 万组的 15.34% 逐步提高到 51 万及以上组的 24.23%。

这反映出不同收入群体在养老规划上的风险偏好和投资策略差异。较低收入群体可能更注重资金的安全性和稳定性，因此更倾向于选择养老储蓄，风险低、能够获得稳定的利息收入，符合他们确保资金安全的首要需求。

而随着受访者收入水平的提升，尤其对于高收入群体而言，更愿意承受一定的风险以期收获更高的预期回报，选择养老目标基金这类预期收益和风险都相对更高产品的人数占比提高；随之而来采取跨品类购买策略，希望在风险和收益之间找到适合自己的平衡点的人数占比也有所提升。

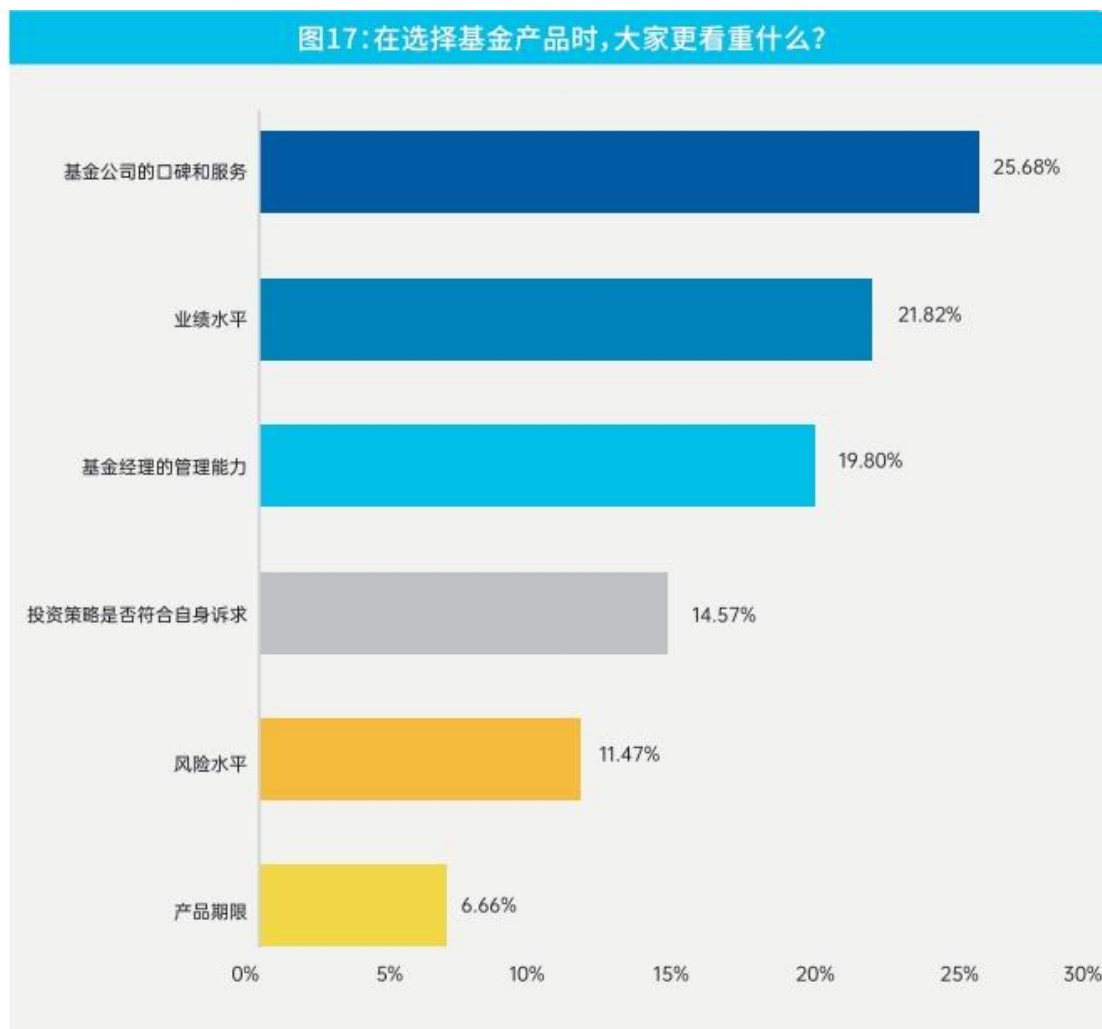
图16:不同收入水平青年人个人养老金产品投资偏好



2.3 青年个人养老金投资者选择基金产品的考虑因素

在选择基金产品时，最关注基金管理人的口碑和服务。

在选择基金产品时，青年人更看重哪些方面？调查数据显示（见图 17），在所有投资个人养老金基金产品的受访者中，受访者选择最多的三个方面是“基金公司的口碑和服务”、“业绩水平”和“基金经理的管理能力”，占比分别为 25.68%、21.82%、19.80%，而选择“风险水平”比例较低，仅为 11.47%。



这表明青年人在选择养老目标基金时，虽然较多地考虑基金管理人口碑和基金产品的过往业绩水平，但对于产品风险水平的认知和重视程度可能还显不足。实际上，养老投资是一项长期的财务规划，长则需要跨越十几年、几十年，产品的风险特征表现应该被重点关注。

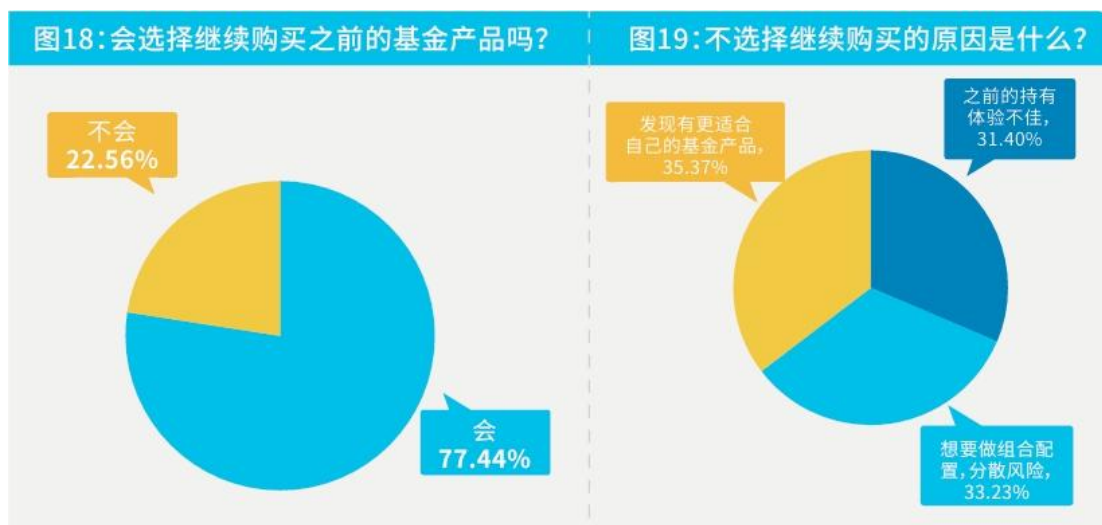
2.4 青年个人养老金投资者对于基金产品的复购意愿

大多投资者还会继续购买之前的基金产品，存在一定的投资“粘性”。

自个人养老金制度试点起航以来，养老 FOF（Y 份额）的业绩表现受到了市场的广泛关注。对此，本调查还询问了投资者的复购意愿，调查结果见图 18 和图 19。

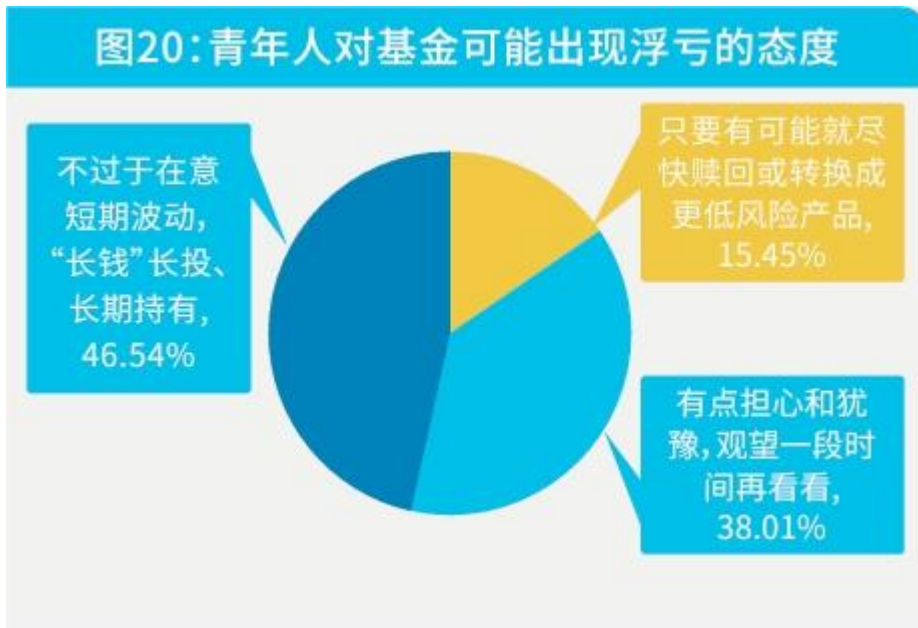
在参与投资的受访者中，有 77.44% 选择会继续购买之前的基金产品。尽管近年来养老 FOF 产品业绩有波动和分化，部分产品的短期业绩不达预期，但多数投资者对于个人养老金基金产品的长期投资价值持乐观态度。

对于不选择继续购买的原因，选择“发现有更适合自己的基金产品”、“想要做跨品类配置，分散风险”和“之前的持有体验不佳”选项的，占比分别为 35.37%、33.23% 和 31.40%，较为均衡。总体来看，这也提示基金管理人需进一步在产品供给、投资业绩、服务陪伴多个方面下功夫，不断提升长期投资体验。



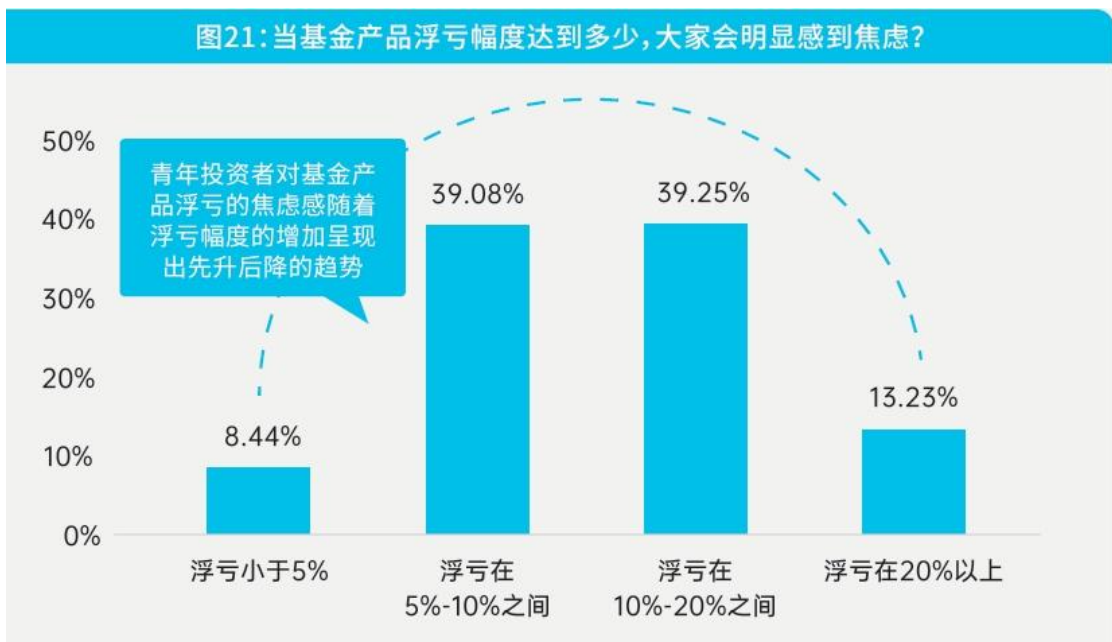
2.5 青年个人养老金投资者面对基金浮亏时的态度

持有基金后，不过多在意短期波动，浮亏幅度在 5%-20%时会感到焦虑。



如果投资的养老目标基金出现了浮亏，青年投资者会作何反应？调查数据显示（见图20），有 46.54% 选择了“不过于在意短期波动，‘长钱’长投、长期持有”，比例最多；有 38.01% 选择“有点担心和犹豫，观望一段时间再看看”。少数人则对基金短期浮亏特别敏感，选择“只要有可能就尽快赎回或转换成更低风险产品”。这说明，绝大部分青年投资者展现出了较为理性的投资心态，不过分看重市场的短期波动，更愿意以长远视角来开展养老投资。

为了进一步揭示青年投资者对浮亏幅度的敏感性，本调查还针对问题“当基金产品浮亏幅度达到多少，大家会明显感到焦虑？”进行了研究，调查数据显示（见图21），青年投资者对基金产品浮亏的焦虑感随着浮亏幅度的增加呈现出先升后降的趋势。近 8 成青年投资者会在浮亏幅度达到 5%-20% 的时候明显感到焦虑，但是浮亏超过 20% 以上时，焦虑情况有所缓解，占比仅 13.23%。

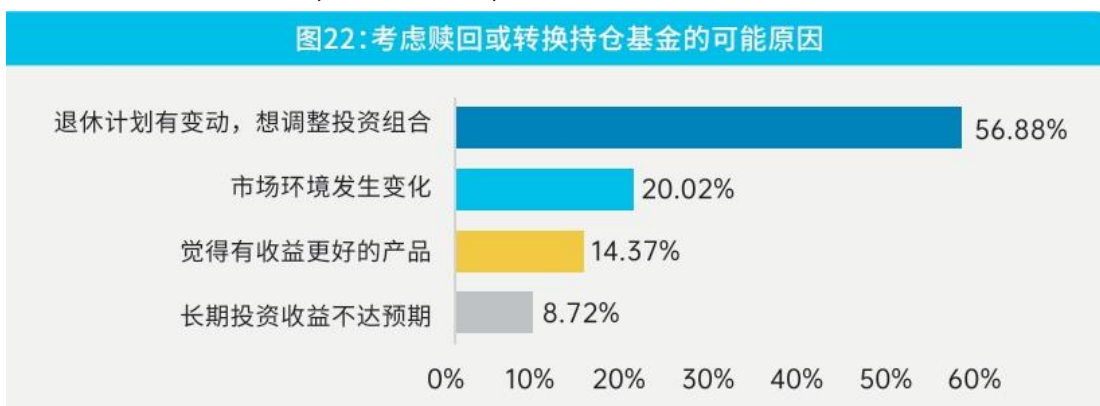


究其原因，一方面，部分投资者可能认为在浮亏超过 20%后，市场已经过度反应，未来有反弹的可能性，投资心态转向乐观；还有部分投资者可能在浮亏达到一定程度后，风险承受能力有所增加，或者已经做好了长期持有的准备，不再对短期浮亏感到过度焦虑。

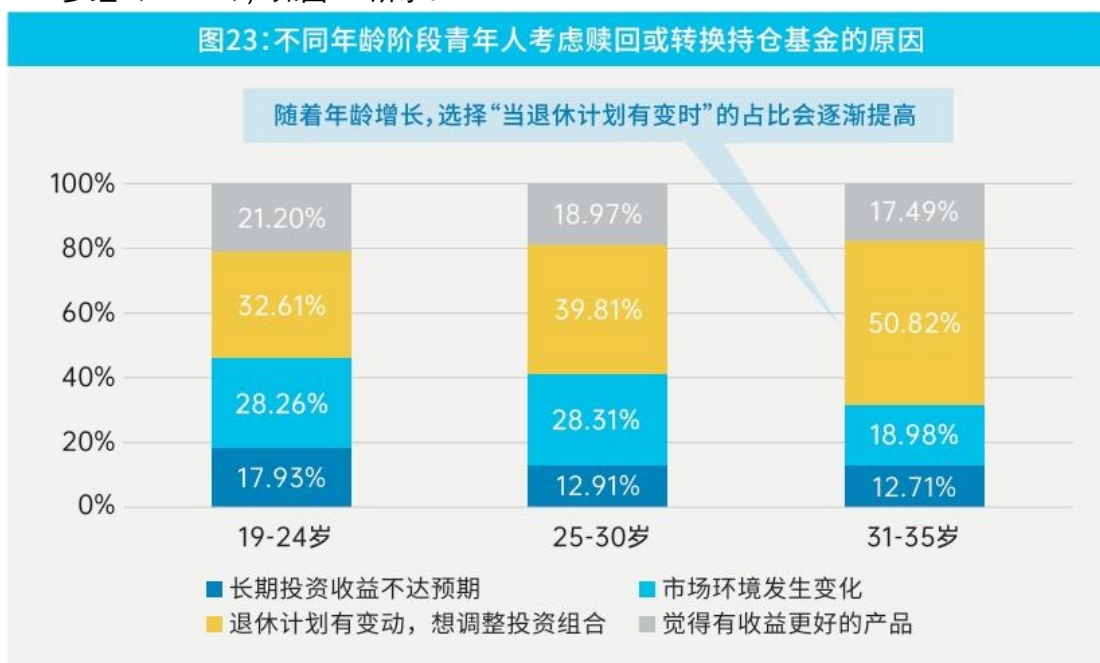
2.6 青年个人养老金投资者考虑赎回或转换基金的原因

当退休计划有变时，最有可能考虑赎回或转换持仓基金。

什么情况下会考虑赎回或转换持仓基金？调查数据显示（见图 22），“退休计划有变动，想调整投资组合”的占比最高，达到 56.88%，显著高于其他选项。



具体来看，随着年龄增长，选择“当退休计划有变时”的占比会逐渐提高。例如，31-35岁组中，选择“当退休计划有变时”的占比达到 50.82%，显著高于 25-30 岁组（39.81%）和 19-24 岁组（32.61%），如图 23 所示。



这表明随着年龄的增长和退休计划的逐步明确，投资者的风险偏好和资金规划可能会发生变化，会根据家庭实际情况调整资产配置计划，以更好地适应未来的支出需求。

对于投资者而言，个人养老金投资并非一蹴而就、一劳永逸。基金管理人有必要持续密切关注投资者的需求变化，更有针对性地提供产品和服务，以适配投资者随退休规划调整而变化的养老投资需求。

Part3 青年群体对个人养老金制度和相关服务的期许

3 青年群体对个人养老金制度和相关服务的期许

本次问卷调查也设计了一系列问题，涉及制度设计建议、产品供给、日常服务、投教内容需求以及信息传递途径等方面，旨在了解青年投资者的期许和愿景。

3.1 制度设计和产品供给

最关注在紧急情况下提前取款的可能，以及个人养老金产品目录的扩充。

对于个人养老金制度试点工作的意见反馈中（见图 24），选择“提供更多紧急情况下提前取款的可能”的占比最高，达到 39.81%。

按照此前试点期间的制度设计，个人养老金资金账户封闭运行，参加人达到以下任一条件的，可以按月、分次或者一次性领取个人养老金：

- 1 达到领取基本养老金年龄
- 2 完全丧失劳动能力
- 3 出国（境）定居
- 4 规定的其他情形

2024 年 12 月，《关于全面实施个人养老金制度的通知》中增加了提前领取个人养老金情形，包括参加人

- 5 患重大疾病
- 6 领取失业保险金达到一定条件
- 7 正在领取最低生活保障金

满足了人民群众在面临突发困难时对资金流动性的需求，提高了个人养老金制度的灵活性和实用性。

其次，选择“扩充个人养老金产品目录”的占比达到 30.26%。

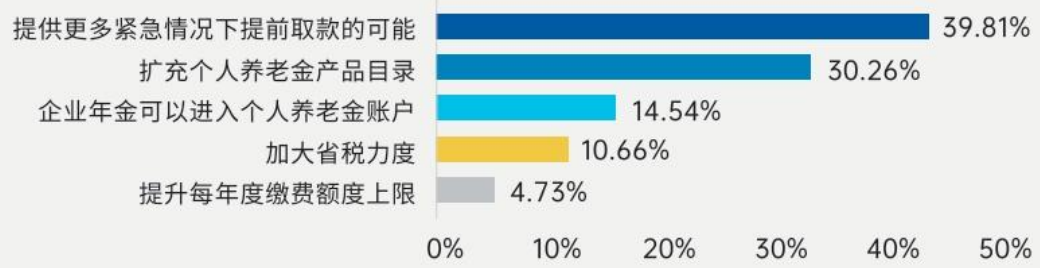
此前试点期间，个人养老金产品范围包括理财产品、储蓄存款、商业养老保险、公募基金。其中，公募基金均为基金中基金（养老 FOF），截至 2024 年 12 月初，有 199 只养老 FOF 纳入个人养老金基金名录。

本次《关于全面实施个人养老金制度的通知》将国债新纳入个人养老金产品范围，将特定养老储蓄、指数基金新纳入个人养老金产品目录。这意味着，个人养老金可投资的公募基金涵盖了基金中基金（养老 FOF）和指数基金两类产品。

目前，共有 85 只权益类指数基金首批纳入个人养老金投资产品目录，其中跟踪各类宽基指数的产品 78 只，跟踪红利指数的产品 7 只，一批以沪深 300、中证 A50、中证 A500、创业板、中证 500 等指数为跟踪标的（或业绩基准）的普通指数基金、ETF 联接基金和指数增强基金入围。

推动更多养老理财产品纳入个人养老金产品范围，将有助于丰富个人养老金的投资选择，满足不同风险偏好和收益期望的投资需求，提升个人养老金制度的吸引力。

图24: 认为个人养老金制度有哪些期待改进的地方?



3.2 日常陪伴服务

在“账户发生亏损时”、“有新的政策出台时”和“缴费后、投资前”希望能浏览到个人养老投资的投教知识内容。

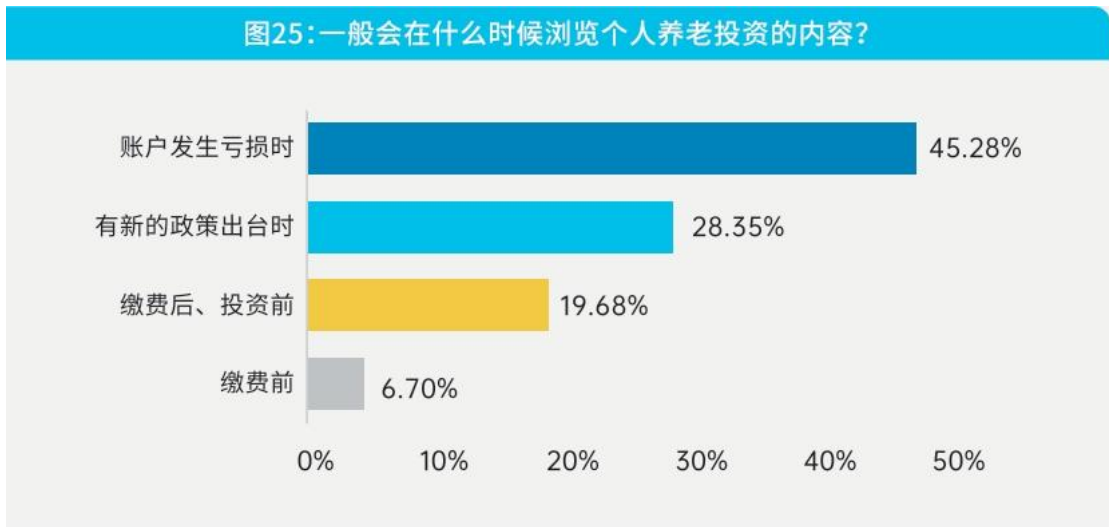
调查显示(见图 25),投资者更倾向于在一些特定时点学习个人养老金投资的相关内容。

投资者对亏损的敏感度较高,损失厌恶的投资心理会明显影响投资者行为。受访者选择最多的是在账户发生亏损时查看养老金投资的信息,占比达到 45.28%,会更主动地去获取投资知识,调整其投资策略。

此外,选择“有新的政策出台时”和“缴费后、投资前”的占比分别为 28.35%和 19.68%。这表明,除了账户收益波动,政策变动也是促使投资者主动获取知识的重要因素,而在投资者开展日常投资操作时普及相关知识,也是提高宣传触达效率更好的时点。

养老投资需要耐心,金融机构如善于抓住一些关键时点(如新规发布、市场波动明显加大等),积极宣传政策、传递科学养老投资理念、倡导理性看待市场波动等,可以取得事半功倍的效果。

图25:一般会在什么时候浏览个人养老投资的内容?



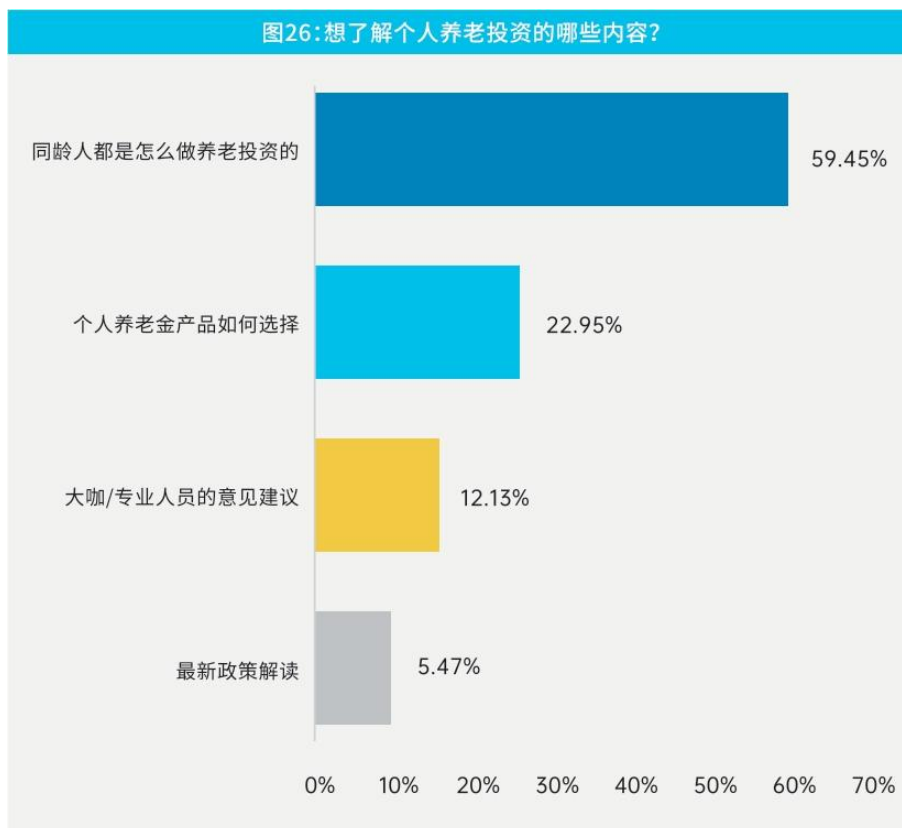
3.3 知识内容需求

最想要了解同龄人如何进行养老投资。

根据调查数据（见图 26），受访者表示最感兴趣的内容是同龄人如何进行养老金投资，占比达到 59.45%。同龄人的投资经验能为青年人开展个人养老金投资提供重要参考，社交认同和群体影响在养老金投资中也发挥着重要作用。

此外，选择“个人养老金产品如何选择”和“大咖/专业人员的意见建议”的占比分别达到 22.95%和 12.13%，关注“最新政策解读”的占比仅有 5.47%。

鉴于此，金融机构可以考虑更充分地利用社交平台或社群讨论区，搭建投资者之间的沟通桥梁，扩大个人养老金制度的影响力和日常陪伴知识的传播面。与此同时，注重丰富个人养老金产品的资讯信息、研究分析等内容的供给，帮助投资者了解不同类型的养老金产品。此外，也可以充分发挥“意见领袖”的影响力，通过线上直播、专家问答等方式增强与投资者的互动，提供专业的配置建议。



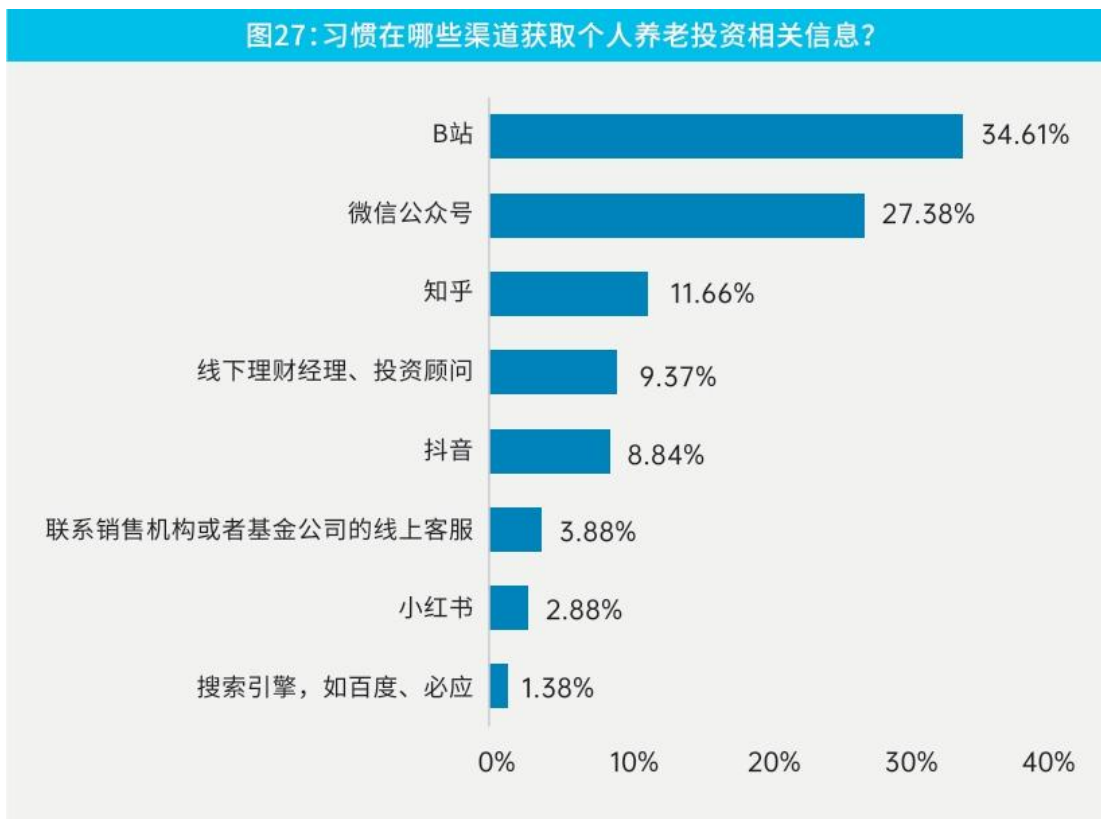
3.4 内容资讯触达渠道

青年投资者最青睐 B 站和微信公众号。

在信息获取渠道方面，调查数据表明（见图 27），B 站和微信公众号是年轻一代投资者获取养老金投资信息的首要途径，分别占比 34.61%和 27.38%。相比之下，知乎（11.66%）、抖音（8.84%）等社交平台也扮演着较为重要角色。传统的线下理财经理和金融公司在线客服等渠道则仅占 9.37%。

可见，要加强个人养老金推广力度，在线视频平台、社交媒体等新媒体将扮演越来越重要的角色。金融机构可着力强化在新媒体平台上的内容建设和运营投入，推出更多短视频、图文解释等呈现形式丰富、易于普通投资者、青年群体理解接受的投资者教育作品，借力新媒体平台的海量用户基数，进一步扩大个人养老金制度的覆盖面。

图27: 习惯在哪些渠道获取个人养老投资相关信息?



结语

在本调查报告中，我们以青年群体为考察对象，试图从人群画像、投资行为到愿景期许等若干维度，分析总结他们参与个人养老金制度的特征和偏好。

从人群画像来看，我们发现女青年在养老投资意识上觉醒较早，而男青年则在收入提高后更愿意投入。年龄和学历是影响投资意愿的重要因素，31-35岁的高学历人群成为投资的主力军。婚姻状况，尤其是“是否有娃”，显著影响了青年人开展养老投资的意愿。此外，年薪30万以上的高收入群体更倾向于参与个人养老金投资，这与能享受的税收优惠政策有较高相关度。

在投资行为特征方面，我们注意到青年们更愿意寻求专业人士的投资建议，且随着年龄增加，该意愿还会逐渐提升；产品类型偏好上，大多数青年人倾向于只购买一类个人养老金产品，但随着收入提高后更倾向于接受跨品类投资；在选择基金产品时，青年人最关注基金管理人的口碑和服务；此外，投资者对之前的基金产品有较高的复购意愿，存在一定的投资粘性；持有基金后，青年人反而不过多在意短期波动，当浮亏幅度在5%-20%时会明显感到焦虑；退休计划的变化是青年人考虑赎回或转换持仓基金的主要因素。

对于青年人对个人养老金的愿景期许的调查，主要围绕于制度设计、服务时点、知识内容及触达渠道方面。在制度设计上，最关注在紧急情况下提前取款的可能，以及个人养老金产品名录的扩充；在服务时点上，更希望在新政策出台、账户发生亏损或“投资前”获得投教内容；在内容诉求上，受访人对同龄人的投资经验、产品的选择等话题最感兴趣，同时希望获得专家意见；在内容触达渠道上，B站和微信公众号等新媒体是青年投资者获取信息的首选。

综上所述，青年个人养老金投资行为呈现出多样化和复杂性。他们的投资决策受到性别、年龄、学历、婚姻状况和收入水平等多重因素的影响。在投资过程中，他们对获得专业指导有较强需求，对产品的选择偏谨慎，对投资风险的科学理性认知还有待加强。

个人养老金制度启航两年已取得较大进展，但是相对于长期愿景目标还处于起步阶段。基于本次调查反映的信息，着眼于未来更高质量开展个人养老金推广和相关服务，具体建议如下：

①个人养老金推广方面，定向加大对初入社会、处于事业起步阶段年轻人的养老规划教育和宣传，提供更加贴合这个群体工作生活实际情况的个人养老金产品和解决方案；建立线上社区，鼓励引导投资者（特别是青年投资者）分享养老规划和投资经验，拓宽同龄人线上交流平台，以增强投资者的归属感和参与度。

②在制度设计方面，可以允许已婚夫妇在计算税收优惠时能够合并考虑双方的养老金投资额度，从而可能获得更高的税收抵扣，提高已婚已育青年群体参与个人养老金的积极性。

③在个人养老金产品方面，鼓励基金管理人开发多样化的养老金金融产品，扩大个人养老金产品名录，注重长期回报相对稳定产品的设计研发。

④在投资者教育和服务陪伴方面，有针对性加强对高学历、中高收入以及已婚已育青年的个人养老金引导和宣传，提升个人养老金投资意识；投教内容上，加强普及组合投资的理念和方法论；在服务触达时点上，注意在账户亏损、新政策出台或投资决策前，及时向投资者传达知识内容；在触达渠道上，可增加在在线视频平台和社交媒体等新媒体渠道的内容发布，以扩大个人养老投资知识的受众范围。

最终，我们希望通过本次调查，能够促进社会各界对青年个人养老金投资行为的理解和关注，推动个人养老金制度的健康发展，未来为青年人提供更加稳定和可靠的养老保障。