

障资金结算体系。在第二支柱年金业务方面，银行业一体推进受托账户管理、托管等一揽子年金管理服务，取得了比较好的成效。银行业还开拓了养老金金融业务，多家银行理财子公司参与筹建国民养老保险公司，银行业以自身的客户、渠道、产品、投资顾问等一整套优势，为老年客户群体提供专业资产管理相关的服务，满足个人及家庭的退休资产规划和养老投资需求。

各商业银行也已经开拓了养老服务金融的创新业务，为老龄客户提供“金融+场景”服务。推出“存房养老”模式，即养老与住房租赁相结合，重点解决老年人养老资产储备少、盘活难的问题；推出了权益型和支付型的个人养老保障产品，解决个人养老金融和养老服务的多重需求；有的银行还开发“银发地图”，提供金融+康养服务，通过手机银行“银发专区”上线银发地图模块，向个人客户展示优质的养老产品和服务资源；联合建设老年大学，与中国老年大学协会组织编写全国老年大学统编教材通识类《老龄金融》，开展进社区、进老年大学、送教上门活动等等；与各地政府合作推动公益互助养老平台建设，鼓励和支持个人为老年人提供非专业性的养老志愿服务。

央行还鼓励各商业银行优化养老产业投资融资制度，充分利用银行的网络渠道和客户优势，提供融资撮合式服务。多家商业银行制定了支持养老产业的信贷制度，出台了专门的养老服务行业信贷政策和养老机构贷款管理办法，满足养老产业的投融资。在医养产业投资方面，很多商业银行主动对接知名的养老企业，利用多元的平台提供综合性服务。商业银行还能优先为企业养老板块运营主体、收购养老公寓运营权等方面提供贷款，加快城市网格化的养老布局的形成。

农业银行将养老金融业务作为经营转型方向的重点，列为全行七大战略新兴业务之一。明确要统筹城市、县域两大市场，将养老服务业整体策略确定为积极介入类行业，确定了重点支持普惠养老服务、择优支持高端养老服务的分类管理策略，提出多条措施助力推动增加养老服务供给。针对养老机构特点，推出银行业首款专项信贷产品，在规范明确贷款对象、贷款用途、担保方式、风控措施的基础上，制定个性化服务模式，提升养老机构的融资可获得性。

工商银行则升级手机银行养老金融服务专区，在业内率先推出养老金融全景服务视图，客户可以一键查询涵盖第一支柱基本养老金、第二支柱职业养老金、第三支柱个人养老金等在内的全视图养老资产情况，轻松体验工行养老金融一站式服务。同时，用户可一点接入

“工银e社保”、企业年金、个人养老金业务办理专区，还可一站获取养老金融产品推荐、养老机构服务甄选、养老政策知识普及等多样化服务。

建设银行从个人养老金制度落地以来，引入多层次、多品类个人养老金投资产品，完整覆盖储蓄、基金、理财和保险四类投资品种，满足不同年龄、不同风险偏好投资者的金融需求，帮助老百姓既“办得快”又“买得对”。还创新资金缴存机制，上线个人养老金预约缴存功能，从系统功能上保障客户提前规划养老资金。

兴业银行积极提升老年客户金融服务便利化水平，线下，持续提升网点软硬件适老化服务水平，多数网点设置了无障碍坡道、无障碍机动车停车位、紧急呼叫按钮、应急求助电话等便老敬老设施，在厅堂智能一体化系统设置方便老年人等特殊人群的“特殊取号”功能，为老年客户开辟“绿色通道”。线上，兴业银行遵循简洁、易用、稳定、智能四大原则，打造手机银行“安愉版”，形成“视”“听”“触”多感交互的陪伴式体验。

中信银行推出“幸福+”养老账本服务，呈现出规划路径更明确、养老服务更丰富等特点。运用大数据支撑和科学的算法，帮助客户全面归集展示养老资产。“幸福+”养老金融服务体系包括“一个账户、一套产品、一个账本、一套服务、一支队伍、一个报告”，将全生命周期养老规划拆解为三个阶段：预备养老阶段、退休金融阶段、适老服务阶段。围绕三个阶段，中信银行建立相应服务模块，为客户提供了一个跨周期、跨平台、跨资产类别的养老服务平台。截至2023年11月末，中信银行养老账本累计用户已近300万户。

那么，面向未来，银行业如何在银发经济的蓝海中遨游？

有业内专家表示，各商业银行要深入了解老年人不同的投资偏好，提供更符合老年人需求的普惠金融服务。要看到，有的老年人认为养老理财或投资最重要的目标是确保本金安全，那么为了保本，就需要对抗风险的对冲产品；相反，有的老年人为了能给后代多留一些财产，可能就希望进行多元化的资产配置。

目前，工商银行在行业内首发了特定养老储蓄产品、养老理财产品，推出多款养老目标基金、养老年金保险。个人养老金制度落地实施后，密切联动集团内外产品管理机构，严把产品准入门槛，首批上线包括储蓄、理财、基金、保险在内的全品类个人养老金产品，以满足客户个性化、多样化的养老投资需求。中国银行则定期定制发行成熟稳健、长期保值的专属金融产品。还通过手机银行里的“中银老年大学平台”提供500余