

本报记者 吴恩慧 何慧婷 陈晔

“抓紧喽,今天开通个人养老金账户,今年个税最高少交5400元!”2022年的最后一天,杭州一家股份制银行的客户经理小陈连发三条朋友圈介绍个人养老金。

“抓住本年最后一天机会省钱省税”“赶上2022年度节税末班车,最高享120元立减金”“开户有礼,缴存10000以上更有尊享礼”……建行、宁波银行、光大银行等多位客户经理们也都在去年12月31日,或在朋友圈,或在微信群,发起2022年的最后一波个人养老金开户宣传。

自2022年11月25日个人养老金制度启动实施以来,杭城市民开户情况如何?账户里缴存了多少金额?他们对个人养老金又有怎样的看法?近日,记者采访了多位市民,选择了708090后各一名投资人士,看看他们的想法,是否具有代表性。



### 金融人士建议

#### 距离退休时间越近 越要选择稳健的产品

兴业银行杭州分行零售金融部平台中心主任朱师怀:税前年收入在30万以上的市民,购买个人养老金产品能达到较好的避税效果。相当于税务局“发红包”!

与此同时,他认为个人养老金在节税的同时还有收益。如果从30岁开始每年顶格缴纳12000元养老金,假设产品达到5%的收益,到60岁退休时可以一次性提取近70万元。“从金融角度来看,个人养老金产品最大的是复利价值,到退休时累加起来的总金额具有非常大的投资价值。”

杭州某国有大行专业理财师:市民要重点考察两方面要素。一是产品的流动性问题,养老金融产品封闭期一般比较长,用户要用长期闲置资金购买,所以大家在缴存的时候,要想清楚自己的钱是不是可以用作长期投资资金,而且一定要量力而行;第二个大家要关注的是,你购买的个人养老金产品具体是什么,是储蓄、基金还是保险,这要根据自己的风险偏好认真选择,如果收益波动过大,则不适合保守型及稳健型用户购买。

复旦大学金融研究院研究员董希淼:距离退休时间比较近的居民,建议选择更稳健的产品;距离退休时间比较远的居民,可以适当选择更多的基金和理财产品。此外,相对于普通投资,养老投资产品周期更长,在产品设计中,也会有相应的机制控制风险,因此选择时要更多考虑长远收益,而不必太在意短期市场波动。

## 个人养老金第一波推广高峰已过 看看708090后各自有什么打算

# 25岁的球迷 为啥毫不犹豫买个人养老金

90后  
小赵

做真球迷很花钱  
养老规划要趁早

“虽然我才25岁,但是我觉得养老规划,还是要趁早。”1998年出生的杭州小伙子小赵,对个人养老金制度很支持。

正是年轻气盛的岁数,小赵为何要规划起遥远的养老?

这要从小赵的消费说起,他的日常消费比较大。

“我是个球迷,很爱买正版球衣。我是阿根廷队铁杆粉丝,自己房间的墙纸是阿根廷蓝白条纹,他们球队每届世界杯的球衣我都会买,这届也买了梅西等球星的球衣。另外,我还会买一些俱乐部的球衣,像巴萨、皇马那些经典球员的球衣留作纪念。”小赵告诉记者,这些正版球衣,花费都不低,一件就要两三千元人民币,很多正版印号的球衣还委托朋友从国外带来。

这届世界杯期间,作为球迷,小赵的花费更是不小,“比如和朋友在日式居酒屋边看球边吃饭喝酒,喝嗨了就说全场酒我买单。”小赵说,除了球迷周边开销,他平时还会不定期地看看奢侈品、鞋子之类的,好看的西装也会买。

“这样算下来,真是花钱如流水。”小赵感叹,“赚的钱总是留不住。正好出台了个人养老金制度,在工商银行工作的朋友,一直很耐心、专业地给我介绍这个制度的好处,我听了很认可,我觉得做投资就要相信长期投资的力量,所以非常支持个人养老金。”

小赵是金融机构做资产管理工作的,他坚持长期投资理念,自己也会投资一些基金,在他看来,个人养老金符合他长期投资的理念,因此毫不犹豫地开户、缴存了12000元。

“我最看重它的储蓄功能和收益增值,通过个人养老金这个方式,能省一点是一点。对于抵税倒是没想太多,该抵多少是多少,反正也是好的。”小赵说,在此之前,没有考虑过养老规划,这个制度的出台,让他萌芽了对个人养老的考虑。

“每年强制存12000,积少成多,我现在刚工作不久,等我退休了,30多年下来,肯定会是一笔不小的数字,每年养老金账户越积越多看着就舒服!”小赵感叹道。

小赵还透露,他的父母、身边的朋友,能开的基本都开了,但仍有一部分年轻的小伙伴处于观望态度,“他们总是戏谑地说:自己说不准等不到退休,所以还没开户。”不过,小赵作为金融工作者,对于朋友们的态度也表示理解,“市场有风险、投资需谨慎,投资适合自己风险承受能力的产品尤为重要。”

80后  
张先生

相当于增加  
一个投资渠道

41岁的张先生是土生土长的杭州人,目前在余杭一家科技公司任高管。

张先生工作后的第一张银行卡是在工行开户的,和工行的客户经理也是多年的老朋友。当客户经理向他推荐个人养老金产品时,张先生毫不犹豫就购买了。

“一是让自己强制储蓄;二是可以抵税,虽然平时收入不错,能省一点是一点;三是比较认可客户经理推荐的养老金产品,把钱存在工行这样的国有大行也放心。”谈起购买原因,张先生给记者列举了三个理由。

张先生还表示,他的父母已经退休无法购买,老婆则在第一时间就开户了。“个人养老金对于我来说相当于增加一个投资渠道,每年封顶缴纳12000元金额也不多。”他说。

70后  
李先生

人在欧洲“抢”订单  
线上跨国缴存个人养老金

李先生是杭州某上市公司高管,当记者联系上他时,他正在英国洽谈订单。

“3年没出国了,9月份起身前往欧洲各国参展,拜访老客户。”李先生告诉记者,在疫情之前,自己经常往返国内外,对第三支柱养老保险——“个人养老金”并不陌生。

“从德国吕普普养老金到瑞典积累型养老基金,从英国个人养老金再到日本NISA体系,第三支柱养老金在国外十分普遍,国内算是刚刚起步的状态。”李先生说,自己曾在英国朋友的介绍下,了解过国外的养老金体系,“多元的养老储蓄投资渠道和宽泛的投资准入门槛,的确很吸引人。”

杭州官宣成为首批个人养老金制度试点城市的第二天,工行杭州分行客户经理联系上李先生并向他做了详细介绍,李先生当即决定开户,并选择一次性顶格缴存了12000元个人养老金。“在我看来,这是国家推行的一项很好的养老金机制,肯定是利大于弊的,所以我第一时间用行动表示支持。”

“我生于上世纪70年代末,离退休还有将近20年的时间。”李先生坦言,自己计划未来每年都缴存个人养老金,一直到退休。“中国的社会老龄化逐渐加深,对于每个公民来说,不能只考虑自身利益,也要考虑社会责任。”