

不同收入人群年度“延税”额度为0元至5400元—— 税延养老保险，这个可以有

财政部等部门日前发布《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》，自5月1日起，在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点，试点期限暂定一年。

我国为什么要开办“税延养老保险”？这一险种能多大程度利好普通百姓？保险业为此该做好哪些准备？本报记者对此进行了调查。

用税收优惠政策 夯实养老体系“第三支柱”

居民投保税延养老保险时，所缴纳保险费允许税前列支，养老金积累阶段免税，退休后领取养老金时再缴纳

推出税延险这项惠民政策，不仅在今年《政府工作报告》中有承诺，事实上也已经在业界论证了10年之久，连续多年成为全国两会热点话题，而今政策终于靴子落地。专家普遍表示，这是我国养老保险体系第三支柱建设向前迈进的一大步。

1999年我国60岁以上人口占到总人口的10%。到2017年底，60岁以上的人口达到2.4亿人，占比已经提高到17.3%；65岁以上的人口达到1.58亿人，占比上升到11.4%。老龄化速度之快、规模之大，已成为我国经济社会发展面临的一大新挑战。

这么多的老龄人口，养老问题如何解决？目前，中国的养老保险体系有三大支柱：第一支柱是政府“兜底”的基本养老保险，第二支柱是企业年金、职业年金，第三支柱是个人商业保险。专家指出，目前第一支柱基本养老保险费占比达90%，第二、第三支柱保费占比合计10%，明显太单薄。

世界银行建议，如果退休后生活水平与退休前相当，养老金的替代率需要达到70%以上。数据显示，目前我国基本养老保险的目标替代率(退休金/退休前工资)在60%左右。

也就是说，我们现在的养老保险模式，主要是靠“第一支柱”支撑，可是这个“第一支柱”是政府兜底的基本养老保险，其保障水平跟退休前的工资收入相比有很大“落差”。要弥补这一差距，还需要第二支柱和第三支柱发力。

个人税收递延型商业养老保险，是由保险公司等机构承保、运营的一种商业养老保险或养老基金，属于“第三支柱”。居民投保该险种时，所缴纳保险费允许税前列支，养老金积累阶段免税，退休后领取养老金时再缴纳。

“以减税促养老”也是国际上的成熟做法。比较典型的是美国的“个人退休账户IRAs”——人们在退休前，定期投资一部分钱进入该账户，缴费和资金收益都可减免税，退休后便能从中领取养老金。截至2014年底，大约34%的美国家庭拥有IRAs账户，资产规模高达7.44万亿美元，占养老金总资产的30.19%，占家庭金融资产的11%。

“税延养老金融产品可以与社保体系形成完美互补，为个人提供除了按月领取基础养老金以外的个性化保障选择。”太平洋人寿董事长徐敏认为，保险机构不仅能提供税延养老金融产品，根据不同客户的保障需求和健康状况，灵活设计相应产品与之组合，还可以根据客户的身体情况和生命周期变化，灵活调整给付额度和给付方式，提高抵御风险能力，保障个人生活品质。

中国保险行业协会此前发布的《2017年中国大中城市职工养老储备指数报告》结果显示，如果国家推出税延型养老保险，36个大中城市有购买意愿的职工人数比例将达到57.8%。

平安养老保险股份有限公司董事长甘为民说：“降低个人税务负担，加之不同生命阶段边际税率差异，将极大刺激个人养老意识的提升。个人税延养老保险可适应不同群体风险偏好和保值增值需要，在一定程度上提高个人养老金替代率和养老质量。”

数据显示，1%的税率变化会引起养老金21%的反向变化，即每人少收1元税费，就可以建立20元的养老保险。税收政策对整个社会做大养老保险“蛋糕”的杠杆作用十分明显。

累计个税税率达10%的消费群体就适合购买税延险

以2017年度上海市职工平均工资计算，个人购买了税延养老保险后，个税降幅为26.43%

“现在身体好，在大城市肯吃苦就能多赚钱。以后年纪大了还是要回老家，我正琢磨着趁收入高的时候给自己买一些养老保险。”在北京蓝色港湾做服装导购员的孙小盈月收入8000多元，她关心税延政策到底能给自己省多少钱。

根据试点通知，个人缴费税前扣除标准，就是指个人用来买符合国家规定的商业养老保险产品的钱，上限按月收入的6%计算，最高不超过1000元。对于取得个体工商户生产经营所得、对企事业单位的承包承租经营所得的个体工商户业主、个人独资企业投资者、合伙企业自然人合伙人和承包承租经营者，税前可扣除部分也是按当年应税收入的6%计算，最高不超过12000元。

业内人士测算，当月收入超过16666.67元



个人税收递延型商业养老保险试点

个人缴费税前扣除标准

- 取得工资薪金、连续性劳务报酬所得的个人
按当月工资薪金、连续性劳务报酬收入的6%和1000元孰低确定
- 取得个体工商户生产经营所得、对企事业单位的承包承租经营所得的个体工商户业主、个人独资企业投资者、合伙企业自然人合伙人和承包承租经营者
按不超过当年应税收入的6%和12000元孰低确定

个人领取商业养老金征税

- 达到国家规定的退休年龄时，可按月或按年领取商业养老金，领取期限原则上为终身或不少于15年
- 个人身故、发生保险合同约定的全残或罹患重大疾病的，可以一次性领取商业养老金

- 25%部分予以免税
- 75%部分按照10%的比例税率计算缴纳个人所得税

这个临界值时，税前扣除限额将是不变的；换句话说，1000元就是我们可享受税延优惠的最高缴费水平。

购买税延养老险到底影响多少所得税？

据上海市人社局数据推算，以2017年度上海市职工平均工资7132元计算，扣除五险一金1248.1元后，应税工资5883.9元，个人所得税为133.39元。实行了个人税延养老保险试点后，如果个人购买了该保险，应税工资可再扣除427.92元，即5455.98元，按此计算的个税为98.09元。与此前相比，减少35.3元，降幅26.43%。

曾担任泰康养老和生命人寿总精算师的姜道永算了一笔账：在缴费阶段，不同收入人群年度“延税”额度为0元至5400元之间。

看账户积累，按30周岁起缴纳、60周岁一次性领取养老金计算，并采用4.5%作为账户累积利率，对养老金收入按照7.5%一次性缴税。可以算出，职工月收入为7132元，30年共可少缴税1.54万元。若职工月收入为16666.67元及以上，30年共可少缴税9万元。

“上述数据没有考虑货币的时间价值，毕竟现在的1万元和30年后的1万元购买力是不一样的。”姜道永说，如果投保者在60岁时不一次取走养老金，而是用账户资金再次购买趸交即领的转换年金，那么如今月收入7132元的职工，每月可领取养老金1627元；月收入16666.67元及以上的职工，每月可领养老金3803元。

可见，税延限额内投保，收入越高实惠越多。

泰康保险集团执行副总裁兼泰康养老董事长李艳华认为，参照7级个税累进税率，累计税率达到10%的消费群体就适合购买税延商业养老保险。

按照这个标准，孙小盈月收入超过了8000元，属于适合购买税延养老的群体。“不过这个政策什么时候能推广到全国呢？”她向记者。

姜道永分析，目前上海市、苏州市60岁以上人群占总人口的比例分别达31.57%和25.21%，老龄化情况相当严重。福建情况相对较好，为13.73%。“先在这三个地方试点，有利于探索后续推广经验。”他说。

根据《通知》，试点期限暂定1年。试点成熟后，总结经验，再在全国铺开。

让老百姓养命钱保值增值 监管制度是安全垫

产品将以稳健型为主、风险型为辅，满足客户多样化需求。未来应当设法使这项政策向中低收入群体倾斜

虽然是一项惠民政策，但是相较目前市场上其他理财手段，税延险的“增收效应”并不明显，普通居民对其关注度也不高。

中国保险行业协会、中国劳动和社会保障科学研究院等机构开展的一项调查问卷显示，人们在养老储备工具选择上，仍倾向于银行存款、理财等渠道，比例为62.2%；选择个人税延型养老险的比例仅为31.6%，主要原因是对这一养老手段缺乏了解。

如何使这项政策深入人心，夯实养老第三支柱？

延税额度必须足以激励投保——长江养老保险股份有限公司专家段家喜认为，目前最需要强化自我保障的人群，恰恰是以工薪阶层为主的人群，未来应当想办法使这项政策向中低收入群体倾斜。

对于此次试点的优惠力度，中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文表示，目前来看还算可以，但是随着社会平均工资的提高和增加，应该进行动态性调整。“要是不调整，过几年它的激励性就会逐年衰减。”

“随着试点工作推进和人民养老需求提升，延税额度也可能逐步做调整，美国的个人退休账户1976年推出时额度也只有每年1500美元，经过6次调整达到了每年5000美元，成为40年来美国养老金资产持续增长的主要来源。”李艳华认为，可以预见，我国会有越来越多的人从税延养老政策中受益。

产品必须满足多样化需求——在设计税延型商业养老保险产品的总体思路上，监管部门此前曾表示，要坚持“收益保证、长期锁定、终身领取、互助共济”的设计原则。专家预计，该项政策如果能撬动“第三支柱”，将带来1800亿元左右的保费增量。目前，三地保险公司正在紧锣密鼓研发产品，部分保险公司日前表态，产品将以稳健型为主、风险型为辅，满足客户多样化需求。

风险管理必须到位——“产品要安全透明并有一定的可选择性。”段家喜说，资金安全是产品设计的底线，要确保老百姓养老金保值以及合理回报。投保缴费、产品收益、保险公司的收费等信息要清晰透明，可随时查询，防止销售误导。消费者在符合条件的保险公司中自主选择产品，也可在不同公司之间转移产品。

“保险公司必须做好资产配置，养老金管理90%的业绩由资产配置决定，如何实施资产配置尤其重要。其次要做好风险管理，养老金的最终目标是长期的复合增长率，但是过大的波动会损害长期收益，这就要求组合的风险要分散。”甘为民说。

“税收制度是发令枪，交易制度是保证线，监管制度是安全垫。”段家喜表示，参与者享受了税收优惠政策，其行为就应该受到约束。“对中途退出要有限制，保证资金未来用于养老。在一些国家，中途领取要缴纳10%的罚款，或者规定一定比例的资产只能退休时兑付。此外，还要强化财税、银行、保险、人社部门之间的政策协同，研究制定相关政策框架，推动立法，细化监管，严格市场化投资管理，确保老百姓的‘养命钱’安全增值。”

个人税延养老保险 试点5月1日起实施

双重税收优惠提升商业养老保险需求

财政部网站12日消息，财政部、银保监会、证监会等五部门近日联合下发《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》，自5月1日起，在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点。试点期限暂定一年。

多位专家表示，未来促进税延养老保险的发展应从四方面入手，一是明确商业养老保险的发展定位。二是提高商业养老保险的供给效率。三是适时扩大试点范围，促进税延养老保险在全国的推广和发展。四是适时提高缴费的免税额度。

呼吁双重税收优惠政策

《通知》指出，对试点地区个人通过个人商业养老金账户购买符合规定的商业养老保险产品的支出，允许在一定标准内税前扣除；计入个人商业养老金账户的投资收益，暂不征收个人所得税；个人领取商业养老金时再征收个人所得税。

天风证券分析师陆韵婷指出，本次试点采用国际通行的EET模式，对于缴费人而言，免除当期部分所得税具有诱导和激励作用，此外由于累进税率的因素，养老金领取阶段一般低于缴费阶段的边际税率，可以使得缴费人享受到税优；对于财政压力来说，EET组合虽然对当期政府税收有

影响，但保留了领取阶段的征税权，随着人口老龄化和个人养老金规模的扩大，财政税收收入可持续。

“EET模式的不足在于，由于我国工资、薪金所得的纳税人规模较小，实际享受税收优惠的人群很有限。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生称，考虑到EET模式的这种不足以及我国非正规部门就业人数较多的现实，未来还可以考虑同时实施TEE的税收优惠模式，即税后缴费，投资和领取环节均不缴税。这将有助于增加养老金账户持有人的选择，扩大其覆盖面，提高税收优惠政策的惠及范围，进一步提升商业养老保险的需求。

适时提高缴费的免税额度

朱俊生认为，为了促进税延养老保险的发展，未来要推动几方面工作。一是明确商业养老保险的发展定位。要充分发挥市场机制在养老金体系中的作用，真正将商业养老保险作为我国养老金体系的“第三支柱”，以矫正养老金体系存在的结构性失衡。二是提高商业养老保险的供给效率。人身保险业要以养老险为主导性业务，在税收优惠政策的支持下发展，为客户和社会创造价值，成为养老金体系的重要组成部分。三是适时扩大试点范围，促进税延养老保险在全国的推广和发展。四是随着经济发展与收入水平的提升，要适时提高缴费的免税额度。

据《中国证券报》

税延养老保险试点需破除瓶颈

按照有关部门通知要求，从今年5月1日起，我国将在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区实施为期一年的个人税收递延型商业养老保险(税延养老保险)试点。

在我国养老保障体系中，税延养老险被称为“第三支柱”。目前来看，算上“第三支柱”的商业养老保险，我国养老金的综合替代率(一个人退休后退到的第一个月养老金除以他退休前最后一个月所领到的工资之比)还不到50%，低于欧美发达国家75%的平均水平。国外的实践表明，在整个养老金构成中，基本养老金的替代率应在40%左右，另外的60%则依靠企业年金和商业养老金来替代，且企业年金和商业养老金的占比与替代率大体相当。因此，我国应该在稳定“第一支柱”和做大“第二支柱”的同时，重点做强“第三支柱”。

笔者认为，税延养老险在试点阶段要破除三大瓶颈。首先是认知瓶颈。税延养老险是新生事物，群众对其接受程度有一个过程。一方面，与基本养老保险和税优健康险即期完成扣税不同，税延养老险是在将来缴税，即便今后随着经济增长，百姓收入提高，也应适当考虑税延养老险的弹性个税政策，以激励群众购买。另一方面，税延养老险设定的月度抵扣额度为当月工

资薪金、连续性劳务报酬收入的6%和1000元，或者为当年应税收入的6%和12000元，这一抵扣额度是否对群众尤其是对高收入群体有吸引力还有待观察。

其次是服务瓶颈。不同于基本养老保险由单位统一强制购买，也不同于企业年金缴费由企业和个人共同缴费，税延养老险不带任何强制性，单位没有为个人购买的义务。同时，针对购买人开展的凭据核实、个税扣除等，会增加相关财务成本，单位是否愿意提供相应的服务，无疑会影响个人的购买意愿。因此，必须加大宣传力度，探索对单位的相关服务行为作出强制性规定，并简化服务流程、提高服务效率。

三是产品供给瓶颈。目前来看，市场上商业养老保险品种主要有传统型养老险、分红型养老险、万能型养老险、投资连结保险四种类型，其中以分红险和万能险居多，真正个性化、差异化的产品很少。为此，需要在政策上给予保险公司更多经营自主权，以调动他们针对不同收入水平、年龄结构、家庭结构、资产结构和保障结构人群开发多元化产品的积极性，同时政策应支持民众在符合条件的保险公司中自主选择产品，也可在不同公司之间转移产品，通过这种买方市场的竞争倒逼保险公司加强针对客户的产品开发与定制能力。

