

今年政府工作报告中首次提及规范发展第三支柱养老保险引热议——

个人储蓄性养老金来了 你愿意参加吗？

“我国的养老保险制度是一个由基本养老保险、企业年金和职业年金、个人储蓄性养老保险和商业养老保险“三大支柱”构成的体系，无疑这有利于应对我国人口老龄化、促进养老保险制度可持续发展。当前，由于第一支柱基本养老保险“一枝独大”，第二支柱企业年金发展缓慢，覆盖面相对较小，推动第三支柱养老保险建设迫在眉睫。随着人口老龄化的加剧，如何充实养老的“钱袋子”，成为人们关注的热点话题。今年的政府工作报告首次提及第三支柱养老保险，并提出将规范其发展。这一计划引发热议。

第三支柱养老保险是什么，适合什么群体参加，参加后能给养老增加多少“筹码”？我们听听专业人士来算算这笔养老账。



第三支柱在养老保险体系中是短板

什么是第三支柱养老保险？

我国的养老保险制度是一个“三支柱”的体系。全国政协委员、中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文介绍，第一支柱是基本养老保险，即人们常说的养老金，第二支柱即企业年金和职业年金，第三支柱包括个人储蓄性养老保险和商业养老保险。

“第一支柱是现收现付，政府主导，保基本；第二支柱是企业（职业）年金，用人单位主导，提待遇，也能帮助用人单位吸引人才；第三支柱以个人主导，工作时有一部分钱税前缴纳，退休取的时候再征税。这三个支柱共同支持养老。”中国人民大学公共管理学院教授董克用向记者解释。

从各国经验来看，建立多层次的养老保险体系，被认为是应对人口老龄化、促进养老保险制度可持续发展的重要举措。

人社部副部长游钧在接受记者采访时介绍，当前养老保险体系三个层次中，作为第一个层次的基本养老保险，制度基本健全，职工养老保险加城乡居民养老保险目前已

覆盖近十亿人。作为第二层次的企业年金、职业年金制度初步建立，并且在逐步完善，目前已经覆盖5800多万人。

第一支柱基本养老保险覆盖人群广，但“一枝独大”，加上退休金占退休前工资比例平均不超过45%的现状，令不少专业人士担忧，随着老龄化的加深，基本养老保险的收支压力将日益增加。

“第二支柱企业年金发展缓慢，覆盖面相对较小。这个时候就得考虑从第三支柱作为切入点，加快建立多层次的养老保障体系。”全国政协委员、对外经济贸易大学保险学院副院长孙洁表示。

推动第三支柱养老保险建设迫在眉睫。“作为第三层次的个人养老金制度还没有出台。确实，第三层次在整个养老保险体系中目前还是个短板。”游钧直言不讳。

同时，越来越多人选择灵活就业。这部分群体没有明确的雇主，在如何保障这部分群体的养老权益方面，个人主导的第三支柱养老保险被寄予厚望。

事实上，2018年5月起，第三支柱养老保险已经开始在上海、福建和苏州试点。

试点明确，实施个人税收递延型商业养老保险。购买税延养老保险产品的投保人，可以在税前列支保费，等到退休后领取保险金时再缴纳个人所得税，每月最高可税前抵扣1000元。

针对不少职工关心的买了税延养老保险，退休时能领多少钱，银保监会曾算过一笔账：假设参保人从30岁开始参加，每月拿出1000元投保，产品保证收益率为3.5%，等60岁退

休时，缴纳保费36万元，账户价值61.8万元。通过精算，一个月可以领到2746元。

截至2020年4月底，共有23家保险公司参与试点，19家公司出单，累计实现保费收入3亿元，参保人数4.76万人。

银保监会相关负责人介绍说，个人税收递延型商业养老保险试点进展平稳，但总体规模不大，市场普遍反映政策吸引力不足。

试点吸引力不足，其中一个原因在于遇上个税改革，受益群体进一步

市场反映试点政策“想说爱你不容易”

收窄。

参与税延养老保险政策研究制定工作的全国人大代表、中国太保寿险上海分公司副总经理周燕芳曾透露，制定税延养老保险政策时，很大程度上是参考原来的个税计算方式。

由于个税政策的调整，起征点由每月3500元提至5000元，导致纳税人群缩小，税延养老保险的覆盖面随之缩小。

前不久，在国新办召开的新闻发布会上，中国人保集团董事长罗熹谈到第三支柱养老保险的显著特点时，

首先说到这是给高收入阶层个人养老提供的一种方式。

同时，税收优惠政策激励不足。周燕芳介绍，根据试点办法，退休时劳动者需要补缴个税的税率为7.5%，而按照新的个人所得税缴纳政策，月收入8000元以内的劳动者，需要缴纳的个税税率为3%。

由于我国多数劳动者月收入在8000元以内，周燕芳认为，税延养老保险的税优政策呈现负激励效应。加上设置了1000元的税延上限，对高收入者也没有足够的吸引力。

建议适当提高免税力度增强吸引力

目前，税延养老保险存在不方便参与、流程繁琐、计算复杂等问题。郑秉文认为，应推出一个完整的、容纳所有金融产品的第三支柱制度设计方案，让税收优惠政策落在账户持有人身上而非产品上，让账户持有人能够用一个账户“通吃”所有合格金融产品，以提高第三支柱的便利性和可及性。

“希望加快试点，扩大试点范围，

把面推开。”孙洁建议把税收优惠政策改成财政补贴，对低收入的人通过财政补贴的方式进行缴费，让更多人自主参与投保商业养老保险。

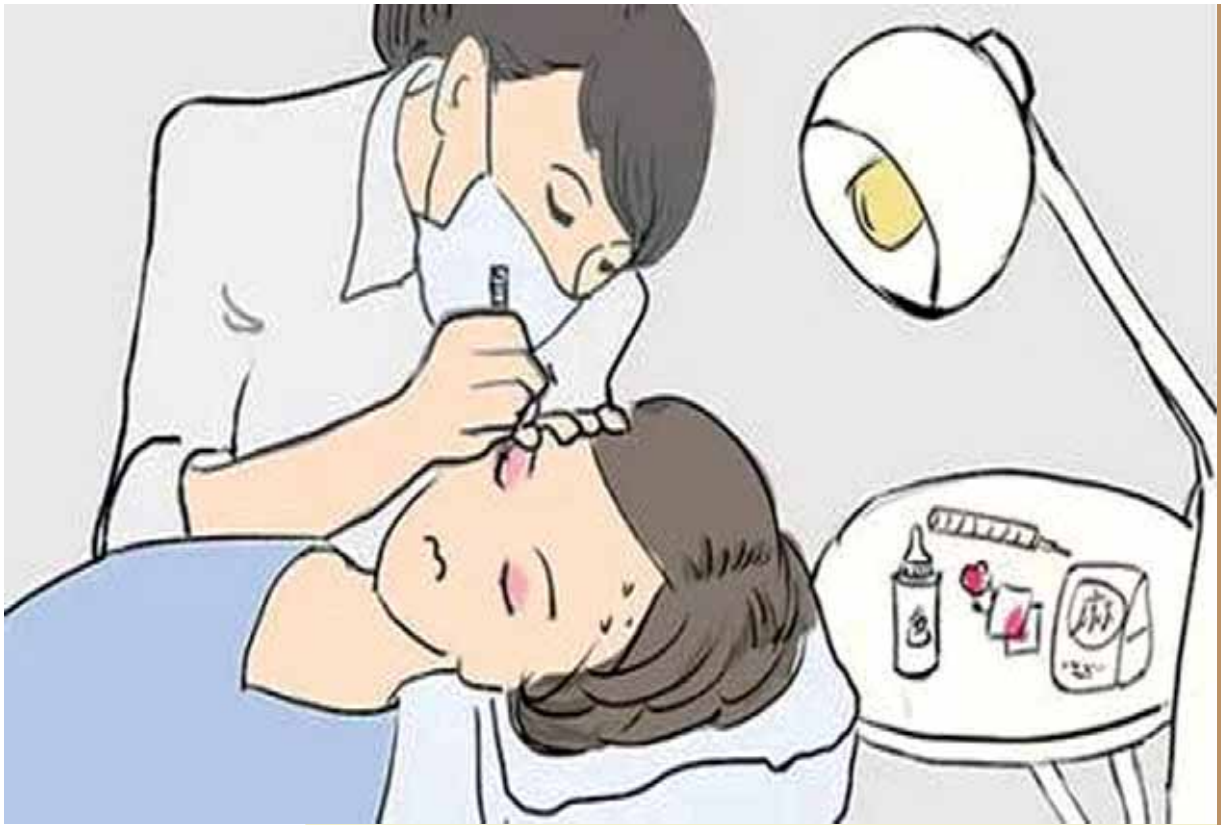
记者了解到，近年来，人社部在多层次养老保险体系的框架下系统谋划、整体设计第三层次制度模式。

“经过充分的研究论证，借鉴国际上的经验，总结国内一些试点经

验，目前已经形成了初步思路。”游钧介绍，总的考虑是，建立以账户制为基础、个人自愿参加、国家财政从税收上给予支持，资金形成市场化投资运营的个人养老金制度。

据介绍，下一步，人社部将尽早出台实施，满足多样化需求，更好地保障老年人的幸福生活。

（据新华网）



今年春节，医美机构成为年轻人追逐的“香饽饽”，过年的“变美三件套”也从过去的美甲、染发、种睫毛，变成了如今的水光针、肉毒素、玻尿酸。

在所谓“三月不变美，四月徒伤悲”的网络话语鼓动下，做一点小改变迎接春天的热情仍在持续，求美的受众群体也发生了一些变化。

“小镇青年”热情高 “00后”男性成主力增长点

2 从“她经济”到“他经济”，植发产品成“香饽饽”

记者调查发现，医美领域男性消费正在崛起。

有咨询机构发布2020年《中国新白领消费行为研究报告》显示，2020年近两成男性白领每月在医美护肤方面的消费达1131元，与女性的1197元几乎持平。

男性不再是医美消费的“绝缘体”，“他经济”也迎来了“高光时刻”。

2020年“双十一”期间，有电商平台录得医美医疗订单量环比增长近7倍，成为最受欢迎的生活服务项目，平均客单价达6300元，这其中有近三成订单来自男性消费者。业内人士称，医美已成为疫情

后不降反增的消费支出，且有着明显的男性化趋势。

在《中国新白领消费行为研究报告》的受访群体中，有72.73%的男白领尝试过面部护理；58.8%尝试过水光针、热玛吉、光子护肤等医美小手术；46.52%尝试过文眉、文眼线、种睫毛等服务……

尝试医美的男性群体更加年轻，从19岁—22岁年龄段开始尝试医美的男性比例已经超过女性，“00后”男性成为医美消费的主力增长点。

李嘉伦是华中科技大学同济医学院附属协和医院整形外科医生，同时也是一位实实在在的整形美容

体验派。他做过抽脂、植发，也打破尿酸、肉毒素，尝试过光子嫩肤和超声刀。

对于诸多男性求美者热衷的植发，他在微博上分享自己的真实体验：“植发前我剃光了头发，额前和脑后布满红点。有些植发广告宣称午休时间做手术，下午不影响上班，那是绝对不可能的。我在手术床上先是趴着取毛囊，然后躺着种毛囊，花了五个小时，打了六次麻药，每次都是十几针，手术过程中和手术后都很疼。”

李嘉伦说，这些分享一方面是自己有脱发烦恼，确实有植发需求，另一方面则是希望从专业医生的角度告诉大家真实情况，避免消费者因偏信广告而“踩坑”。

3 年龄分布“两头化”蔓延，医美行业进入“爆发期”

近年来，人们对医美态度不断变化。2010年之前激光、注射类等“轻医美”项目，还属于小众的高端消费，更多是明星需要做；到七八年前，它变成了轻奢消费；最近两年，打破尿酸、瘦脸针变成了“午餐美容”，每个人都可以享受，医美也已经常态化，人们不再像以前那样讳莫如深。

最小的有十二三岁的，最大的有八十岁的，不少整形医生都有相同的感受——尽管年轻人是主流消费群，但医美消费人群的年龄边界不断向两头延伸。

“有带着十多岁女儿来找我咨询祛痣、改善眼睑下垂的妈妈，也有70多岁的老演员，希望通过改

善面部皮肤状况延长艺术生命。”李嘉伦说。

甘肃省卫生健康委综合监督局局长王文军表示，医美消费者年龄结构发生变化，过去是中青年女性为主，现在有低龄化趋势，一些中学生会选择割双眼皮、鼻子整形，还有消除脸上小瑕疵；而老年人则是做除皱、淡斑等微整手术。

常态化的医美消费习惯形成是中国医美行业快速发展的缩影。受访人士表示，由于医疗美容产业是“美丽经济”的重要组成部分，具有附加值高、带动力强等特点，以医疗美容为代表的美容消费需求，已成为除基本生活消费以外，继住房、汽车、旅游之后的第四大消费热点。

部分城市已把医美作为区域经济增长点重点打造，比如，成都市正计划打造“医美之都”。根据规划，到2025年成都医疗美容产业营业收入将达到1000亿元，2030年达到2000亿元。

2020年下半年以来，“医美”概念还成为资本“新宠”。机构发布《2020医美行业白皮书》显示，在遭遇疫情冲击情况下，2020年中国新增医美机构5150家，市场规模达1975亿元，占全球比重17%。

随着医美产品供给迭代升级、下沉市场渗透率提升、各年龄人群消费增长促进等，医美行业进入“爆发期”的同时更需要严监管走上规范化。

（据新华社）

1 从城市到农村，“小镇青年”逐美热情高

杭州白领陈珊珊春节回河南新乡县农村老家过年，她发现已经两年没见的表嫂有点变化，“感觉比两年前见到时年轻了很多，皮肤变好了，眼睛好像也更有神了。”

按捺不住的好奇心驱使，她问了表嫂变美的原因，“原来是在朋友那里打了水光针和玻尿酸。表嫂说因为是在县里的‘个人工作室’，价格比城市优惠很多。”

陈珊珊有些意外，她曾经以为打针、动刀的医疗美容只是城市里年轻人、有钱人的追求，没想到在老家乡镇经营小超市的表嫂如此“新潮”，

比她这个在城里打工的人还先体验水光针。“小镇青年”对美的追求，与城市人相比丝毫不逊色。

29岁的小邹来自四川自贡农村，这几年她陆续开了眼角、割了双眼皮，陆陆续续花了近10万元在脸上。

在她看来，这是一笔“必须”的投资。“跟大城市女孩相比，我们优势本来就少，肯定要在外貌上更突出些，不然在外打拚咋立足呢？”小邹说。

在西部地区甘肃，越来越多的公立医院开设了整形美容科，让求美者在家门口就能“变美”。

近年来，甘肃省第二人民医院整形美容的顾客络绎不绝，科室每月开展美容及整形相关手术40余台，还定期邀请韩国专家赴兰州开展常规美容手术和技术指导。

该院整形外科主任医师王永翔也从处理外伤的烧伤科大夫成功“转型”，常规开展各类整形手术。

“以前正规医院的医生都觉得做割双眼皮、开眼角之类的整容手术是不务正业。”他回忆说，几年前他在北京等地参加整形美容行业的学术会议，到会专家寥寥无几，但最近几年都会达到上千人。