

吉林省长春市新市民商业养老保险破局之路

吴予

长春光华学院, 吉林 长春 130033

DOI:10.61369/EST.2025050033

摘 要 : 吉林省长春市新市民具有典型的职业流动性强、社保参与意愿低等特征, 严重制约着区域商业养老保险的优化发展。基于此, 文章对吉林省长春市新市民养老保险的破局之路展开探讨, 结合其发展现状及发展困境分析, 从政策引导、产品创新、服务优化等视角, 提出三位一体的破局对策, 旨在为全面提升吉林省长春市新市民养老保障水平, 促进区域养老保险市场高质量发展提供参考。

关 键 词 : 吉林省长春市; 新市民; 商业养老保险; 发展桔井; 破局对策

The Breakthrough Path of Commercial Endowment Insurance for New Urban Residents in Changchun City, Jilin Province

Wu Yu

Changchun Guanghua University, Changchun, Jilin 130033

Abstract : New urban residents in Changchun City, Jilin Province, have typical characteristics such as strong occupational mobility and low willingness to participate in social security, which seriously restrict the optimized development of regional commercial endowment insurance. Based on this, this article explores the breakthrough path of the pension insurance for new urban residents in Changchun City, Jilin Province. By analyzing its current development status and predicaments, it proposes a three-in-one breakthrough strategy from the perspectives of policy guidance, product innovation, and service optimization, aiming to provide references for comprehensively enhancing the pension security level of new urban residents in Changchun City, Jilin Province, and promoting the high-quality development of the regional pension insurance market.

Keywords : Changchun City, Jilin Province; new citizen; commercial endowment insurance; develop dry wells; countermeasures to break the deadlock

一、吉林省长春市新市民商业养老保险发展现状

(一) 新市民群体特征分析

吉林省长春市在东北振兴当中充当着核心引擎的角色, 近些年来依靠产业升级以及政策方面的红利成功吸引了数量众多的外来人口, 进而形成了规模颇为庞大的新市民群体。这个群体不但是城市经济发展的重要推动力量, 而且还是商业养老保险市场拓展的重要资源。就职业结构来讲, 目前长春市的新市民主要以建筑、物流、家政、网约车等这类灵活就业为主, 其占比超过了75%。这类职业有着稳定性较低、保障性较差、储蓄性不高的特性, 这种职业特性造就了商业养老保险吸引力偏低的现状^[1]。在年龄分布上, 依据相关的统计数据能够看出, 长春市新市民的年龄大多集中在25至45岁区间(占比达到了62%), 这一群体正处在“上有老、下有小”的人生阶段, 其经济压力相对来说是比较大的, 保险机构所做的调研数据表明, 长春市新市民对于保险产品最为关键的诉求是“低门槛、高灵活、快返还”: 超过85%的人都期盼保费能够低于每年3000元, 缴费期限不要超过三年, 并且还能够随时部分领取或者办理退保手续。当下市场上主流的商

业养老保险产品依旧是以“长期锁定、稳健增值”当作卖点, 这与新市民的实际需求出现了极为严重的错位情况, 最终使得其渗透率都还不足15%。

(二) 商业养老保险供给现状

吉林省长春市商业养老保险市场于2025年已然形成以传统年金险以及分红险作为主导的供给结构。但这样一套供给体系和新市民群体当下的实际需求之间存在着颇为明显的割裂情况。依据相关行业的调研数据来看, 在2025年, 长春市商业养老保险所获取的保费收入达到了42亿元之多, 在这当中, 新市民群体所贡献的保费收入却不足6亿元, 仅仅只占到了14.3%的比例, 而这个比例远远低于新市民群体在城市常住人口中所占的35%的规模。供给端所存在的这种结构性矛盾, 已然成为了限制商业养老保险在新市民群体里实现渗透的关键性瓶颈所在。就产品类型来讲, 长春市商业养老保险市场呈现出十分突出的传统长周期产品占据主导的特征。像复星保德信星海赢家(青鸾版)还有长城人寿明爱金彩3.0这类年金险以及分红险, 这类在市场占据主导地位的产品往往要求投保人要连续进行5至10年的缴费操作, 而且领取周期更是长达20年以上, 并且其起投金额一般都在1万元以上。与之

课题信息: 本文系吉林省保险学会年度研究课题成果, 课题编号: JLBX20250044。

作者简介: 吴予(1997.11—), 女, 汉族, 黑龙江省佳木斯市人, 硕士, 助教, 研究方向: 社会工作。

相对的是，那些能够满足新市民需求的短期且低门槛的产品却近乎处于一种空白的状态。

（三）政策支持现状

吉林省在2025年出台的《关于深化养老服务改革发展的若干措施》，为商业养老保险的发展给予了顶层设计方面的框架支撑。在这份文件当中，第三条很明确地指出要‘鼓励商业保险机构去开发针对新市民的专属产品’，第十二条着重强调了‘强化政府在养老服务方面所做的规划引导以及给予的政策支持’，而第十五条则要求‘全面落实有关养老服务的土地支持政策以及财税扶持相关政策’。这些条款分别从产品创新、服务融合以及财税激励这三个不同的维度来构建起政策支持的体系。虽说文件是鼓励去开发专属产品的，可是却没有明确给出新市民群体的具体定义标准、风险特征以及产品形态的要求^[2]。譬如：对于像建筑工人、网约车司机这类职业领域的新市民而言，他们收入的波动周期、社保断缴的规律等等这些关键的数据，并没有被纳入到产品设计的指引当中，这就致使保险公司很难开发出能够契合‘低门槛、高灵活’这样需求的产品。而且，文件虽然提出了‘全面落实财税扶持政策’，但是并没有明确商业养老保险具体的税收优惠比例、财政补贴的标准以及申请的流程。跟个人养老金制度里‘年缴费上限为1.2万元、有税收递延优惠’这样的明确规定相比起来，吉林省的这项政策在操作层面上的可执行性还需要进一步去做论证，使得保险公司和新市民都处于一种政策观望的状态之中。

二、吉林省长春市新市民商业养老保险的发展困境

（一）需求端：参保意愿低

参保意愿处于低迷状态，是吉林省长春市新市民群体在商业养老保险需求方面所碰到的主要发展难题。出现这一状况的关键因素，一方面在于新市民自身存在着经济方面的压力，另一方面则是因为他们对养老保险机构陷入了信任危机。长春市的新市民群体，主要由灵活就业人员、个体工商户以及建筑业工人构成，他们的收入呈现出‘低稳定性’以及‘高波动性’这样的特点。依据长春市人社局在2025年所公布的《新市民就业质量报告》来看，这个群体每个月的平均收入是5200元，然而其中有42%的个体其每月收入的波动幅度会超出30%，如此的收入特性跟商业养老保险的缴费方式产生了尖锐的矛盾，形成了颇为严重的经济负担^[3]。同时，长春市的新市民对于商业养老保险存在着相当程度的信任危机，一些历史理赔纠纷负面案例产生了很大的影响效应，经过社交媒体的传播之后，形成了‘保险拒赔’这样一种刻板的印象，使得新市民群体对保险机构普遍产生了不信任的情绪。且部分商业养老保险合同条款较为复杂，其中涉及到生存金、现金价值、退保损失等一系列的专业术语，而在新市民群体当中，仅有15%的人具备高中以上的学历，所以他们对于合同条款的理解能力是有限的，产品信息的透明度不够，更是进一步加剧了这个群体对保险产品所存在的抵触情绪。

（二）供给端：产品适配性差

吉林省长春市新市民商业养老保险市场在供给方面所面临的关键矛盾，主要表现为产品设计和新市民群体需求存在严重的 mismatch 情况。新市民属于城市化进程里形成的一个特殊群体，他们

没有被归入传统的城镇职工养老保障体系当中，并且由于受到户籍方面的限制，也很难充分享受到城乡居民养老保险的相关保障，其呈现出“收入水平较低、人员流动性较强、保障需求多样化”的特点，这与当下保险市场所供给的产品产生了结构性的冲突，使得供给端陷入了“产品卖不出去——创新推动力量不足——需求持续遭到抑制”的恶性循环状况。长春市商业养老保险市场的主流产品大多是以“起投金额较高、投资周期较长”作为特点，这和新市民的收入构成以及缴费能力形成了十分突出的矛盾，新市民那种“短期、快速、高效”的需求并没有被纳入到产品设计的逻辑考量之中。比如：长春市建筑行业里的新市民，他们的平均从业周期大概是在3至5年左右，然而市面上主流产品的缴费期限通常都会超出其职业生命周期，这就致使出现“还没缴完保费就已经断保”的情况屡屡发生，进而进一步削减了保险公司去开发门槛较低的产品积极性。除此之外，长春市商业养老保险产品普遍存在着“重视养老保障、忽视健康保障”的保障不平衡的问题，难以契合新市民对于“养老 + 健康”两方面的需求。当前市场上的主流产品主要是年金险和增额终身寿险这两种类型，它们的核心功能都集中在“资金储备”这但是没有对医疗、护理、失能等健康风险给予相应的覆盖。

三、吉林省长春市新市民商业养老保险的破局策略

（一）政策引导：构建激励与监督并重机制

吉林省长春市新市民商业养老保险的破局之路，需要把政策引导合作核心抓手，构建起一个“激励 - 监督”双轮驱动的政策体系，以此来解决需求端支付能力不够以及供给端精准服务缺失这两大难题。借助财政补贴、税收优惠等政策协同推进的方式，一方面能够凭借经济激励来降低参保的门槛，另一方面也能依靠数据赋能提高服务的效能，最终达成“政府引导、市场响应、新市民受益”的良好循环状态^[4]。长春市可以参考杭州、成都等地的做法，针对新市民购买商业养老保险实行“阶梯式财政补贴”，比如对于年缴保费在5000元以下的部分给予20%的补贴，单户年度补贴的上限设定为5000元。同时搭配较为严格的监督机制，建立起“补贴资金直达”的制度，通过和保险公司系统的对接，把补贴资金直接划入新市民的保费账户，防止中间环节出现截留的情况。实施“补贴与产品挂钩”的政策，仅仅对符合“低门槛（起投金额≤5000元）、短周期（缴费期≤5年）、综合保障（含健康管理服务）”这些标准的产品给予补贴，以防保险公司出现“套补”的行为。长春市还能够借助税收优惠来激发高收入新市民的参保意愿，可以参照个人养老金制度，允许新市民商业养老保险保费在个人所得税税前予以扣除，例如：上限设定为1.2万元/年。对于月收入超过8000元的新市民（大概占长春市新市民群体的15%），税前扣除能够在很大程度上降低他们的实际税负：以月收入1万元的新市民为例来讲，要是年缴保费为1.2万元，那么其年应纳税所得额就会减少1.2万元，按照20%的税率来计算，每年可节省税款2400元，这就相当于保费打了八折。这样的“税收递延”效应是能够有效地吸引中高收入群体去参保的。

（二）产品创新：开发“低门槛 + 综合型”专属产品

吉林省长春市新市民商业养老保险要想找到破局之路，还需把产品创新当作关键突破口。要围绕新市民“收入波动幅度大、

保障方面的需求多种多样、职业流动性比较强”这样的核心特点来开展工作，去打造那种“门槛较低且具有综合性”的专属产品体系。具体而言，借助短期储蓄类的产品，可以让参保成本得以降低；凭借健康养老综合险，能够同时满足保障需求，进而适应收入出现的波动情况。这样一来，便能有效地破解传统产品存在“门槛高、周期长、保障单一”这类供给方面的困境，从而激活这个原本处于沉默状态的市场所蕴含的潜在需求。鉴于新市民“收入有一定限制、风险偏好程度较低”的特点，长春市的保险机构可尝试推出“1年期养老储蓄险”。把起投的金额降低到1000元，将缴费的周期缩短成1年。等到期限结束后，投保人可以自主选择是继续投保还是提取现金价值，并且要在合同当中清晰地标注出“现金价值增长曲线”，使得新市民能够直观地看到资金增值的具体过程。还要设置“提前支取惩罚条款”，比如把支取金额的1%当作手续费，以此来抑制可能出现的短期投机行为。要想解决养老保险市场上“养老险”和“健康险”相互割裂的问题，长春市的保险机构可以着手开发“健康养老综合险”。把重疾、医疗以及护理等方面的责任融入到养老险的主险当中，进而形成“一张保单、多种保障”的产品形态。综合险在定价的时候，需要依靠“新市民健康风险数据库”来达成精准的风险分层操作，针对不同职业（像建筑工人、外卖骑手等）以及不同年龄段（以30至50岁为主）的新市民，去描绘他们的风险画像，依据不同的风险状况来差异化地设定保费^[5]。

（三）服务优化：打造“线上+线下”全渠道服务

就新市民而言，其存在着“时间碎片化、信息不对称、保障需求多元”这样的核心痛点。吉林省长春市新市民商业养老保险若想走出困境，就需要构建起“线上化便捷服务加上社区化下沉服务”所构成的全渠道服务体系。借助微信小程序，能够达成“指尖上的保险”的服务状态，凭借社区驿站，打通“最后一公里”，依靠增值服务，能契合“养老加健康”这样的深层需求，如此一来，便能够有效地破解传统服务所面临的“流程繁琐、触达不足、体验单一”这类供给困境，进而冲破当下的困境^[6-7]。在服务的部分，通过“长春新市民保险”微信小程序，可针对新市民“工作流动性强、时间碎片化”的特点，集成“在线投保、

智能核保、快速理赔、健康管理”四大核心功能，小程序需采用“极简设计”原则，将投保流程从传统网页的8步压缩至3步（选择产品→填写信息→支付保费），并支持“微信支付”“银行卡快捷支付”等多元支付方式，并通过“区块链存证”“数据加密传输”等技术，确保新市民个人信息、健康数据、理赔记录等敏感信息的安全。在服务的部分，长春市可以在新市民集中区（占比超60%）设立“保险服务驿站”，提供“免费咨询、协助投保、理赔代办、健康讲座”等一站式服务^[8-9]。比如，驿站可配备“智能投保终端”，新市民通过身份证识别即可查询适合的保险产品，并由驻站专员协助完成投保；对于不熟悉线上操作的老年人，驿站提供“一对一”代办服务，确保他们能够享受到同等的服务权益。而在具体执行的过程当中，社区化服务的可持续性需要依靠“政府-机构-社区”三方协同机制。政府可给予场地补贴、税收优惠等政策方面的支持；保险公司要承担驿站的运营成本，并且通过“以服务换数据”的模式来获取新市民的信任；社区负责驿站的日常管理工作，并且对服务质量予以监督。借助线上化服务来重新构建流程，依靠社区化服务去下沉资源，长春市新市民商业养老保险便能够达成“便捷触达-精准服务-价值延伸”的全渠道服务体系。这样的一条路径，一方面能够直接提升新市民的服务体验，另一方面也能促使保险公司从“产品竞争”转变为“服务竞争”，最终达成“商业养老保险从边缘市场向主流保障”的战略转型^[10]。

四、结语

总而言之，吉林省长春市新市民商业养老保险的破局之路，需以政策引导为核心抓手，以产品创新筑牢根基，通过“低门槛+综合型”专属产品激活参保意愿；以服务优化拓展路径，借助“线上+线下”全渠道服务提升服务效能；更需政府、保险公司、社区等多方协同，构建政策支持、资源整合、风险共担的良性生态。唯有如此，才能破解新市民“养老保障不足”的困局，推动商业养老保险从“边缘补充”向“主流保障”跃迁，为长春市新市民群体织就一张更牢固、更温暖的养老保障网。

参考文献

[1] 林扬. 把我新市民养老“新赛道”[J]. 金融博览（财富），2022(04):24-26.
[2] 李昕格. 我国专属商业养老保险发展研究[D]. 陕西财经大学，2023.
[3] 曾梦宁. 商业保险年金发展驶入“快车道”[J]. 中国金融家，2024(11):102-103.
[4] 汤阔森. 新业态专属商业养老保险机制实践与对策研究[J]. 社会科学战线，2025(03):235-242.
[5] 李尧. 数字经济、社会互动盒商业养老保险参与[J]. 经济研究导刊，2024(21):109-112.
[6] 金爱兵. 长三角区域新市民商业养老保险购买意愿的影响因素研究[D]. 安徽财经大学，2023.
[7] 王莹. 专属商业养老保险收益放榜[N]. 国际金融报，2025-01-20(007).
[8] 李尧. 数字经济、社会互动和商业养老保险参与[J]. 经济研究导刊，2024(21):109-112.
[9] 苏洁. 专属商业养老保险前景广阔[N]. 中国银行保险报，2024-10-21(007).
[10] 吴文娟. 多支柱体系下如何打破商业养老保险的市场困境[J]. 乡镇企业导报，2025(02):69-71.