



为自己 为家人 为社会

首届 | 2025 The Inaugural Competition on Retirement
Finance and Wealth Planning (2025)

养老金金融财富规划大赛



现代国际金融理财标准（上海）有限公司（FPSB China）

为自己
为家人
为社会

首届养老金融财富规划大赛 (2025) 赛题内容提要 (参考)¹

CONTENTS 目录

本内容提要将围绕如下五大方面展开²：

一、养老金融财富规划的基本理论和方法	02
二、养老金融的财富管理	09
三、养老金融规划的专业技能	11
四、养老金融规划软件的应用	15
五、养老金融规划的实践案例	20

¹ 本内容提要由 FPSB China 委托 CFP 金融研究院和 Refi Study Limited 共同研究起草。

² 为更生动的理解养老金融财富规划的五大方面及联系，参赛者可类比医学的解剖学、药理学、医生诊疗技能、医疗器械应用、病例相应的五个方面。

一、养老金融财富规划的基本理论和方法

养老金融确实是一篇大文章，养老金融财富规划涉及的理论和方法如下：

- ※“老”和“养老”及“养老财务规划”的定义
- ※“劳寿比”的时空观和货币化
- ※传统养老财务模型
- ※现代养老财务模型
- ※混合养老财务模型
- ※“养老财务满足度”的定义及计算

(一)“老”和“养老”及“养老财务规划”的定义

“老”是指，人退出劳动。本文指的劳动是创造价值的劳动。

“养老”是指，人在退出劳动后，依然保持消费力的人生阶段。

“养老财务规划”是实现上述人生阶段财务平衡的计划和实施方案。

(二)“劳寿比”的时空观和货币化

劳寿比是指一个人一生中劳动时间与寿命的比率，等式如下：

$$\text{劳寿比} = \frac{\text{劳动时间}}{\text{寿命}} \times 100\%$$

随着劳动生产率的提高、人类“初始劳动”时点的推迟、“退出劳动”时点的提前及人均寿命的延长，劳寿比呈现出“自然的”下降趋势，退休制度的建立加速了该趋势。

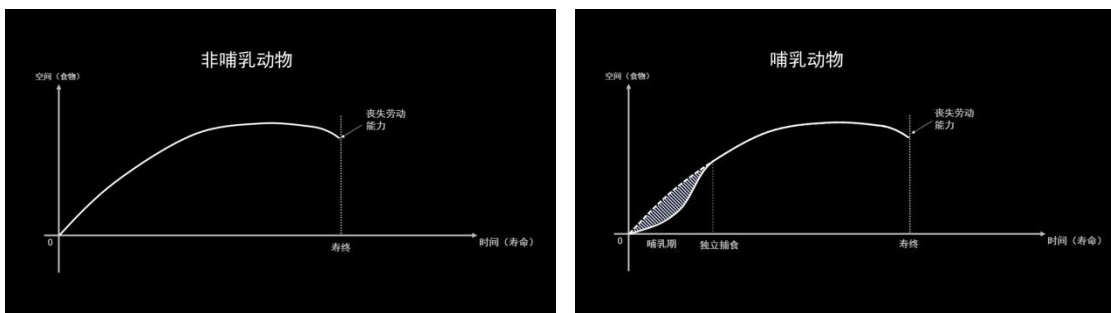
从时空观的角度思考，引进货币概念，寿命是时间轴（横轴），劳动是空间轴（即财富概念），人的一生是以时间换空间到空间换时间的过程。

(三)传统养老财务模型

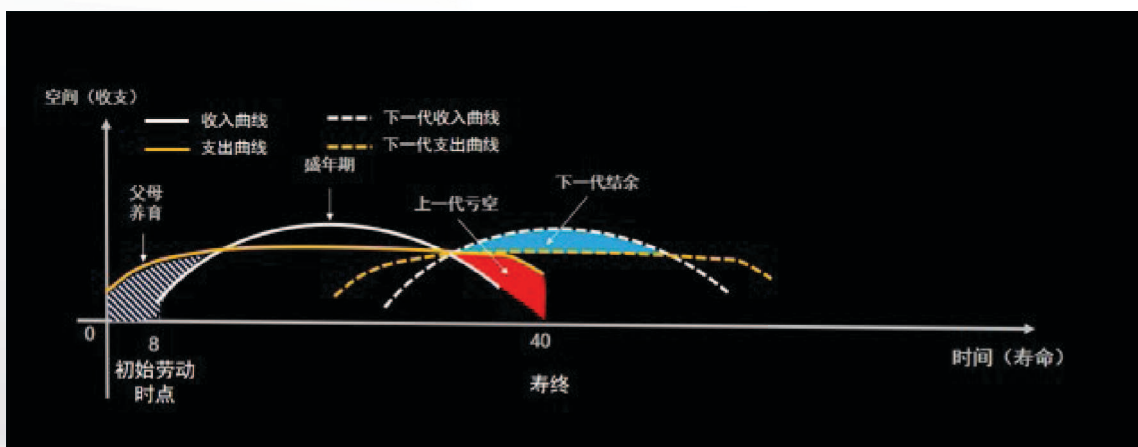
为清晰理解传统养老财务模型，回顾一下养老简史。

非哺乳动物与哺乳动物没有养老。

如下图，纵轴代表空间，横轴代表时间，动物一生都在用时间换空间，当因年老体衰而丧失捕食能力时，生命也随之走向终点。



区别于其他哺乳动物，人类为高级哺乳动物，**人类进入传统农耕文明后，养老出现**。下图描述的是传统社会的养老财务模型。

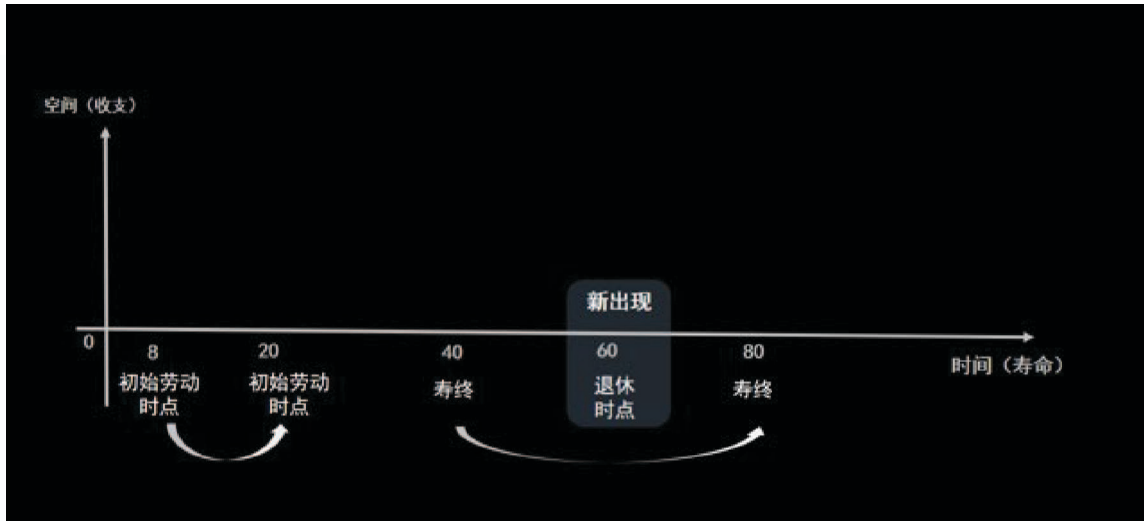


图中有两条曲线——收入曲线和支出曲线。

蓝色面积（下一代结余）可完全覆盖红色面积（上一代亏空）描述了传统社会的养老——**以血缘亲疏为纽带，家庭为单位，家族为基础，实现的代际平衡。**

（四）现代养老财务模型

现代养老财务模型是在传统养老财务模型的基础上，引入了“初始劳动”时点推后、退休制度建立和平均寿命大幅延长三大变量。这三大变量导致了时间轴的变化，借助下图加以理解。



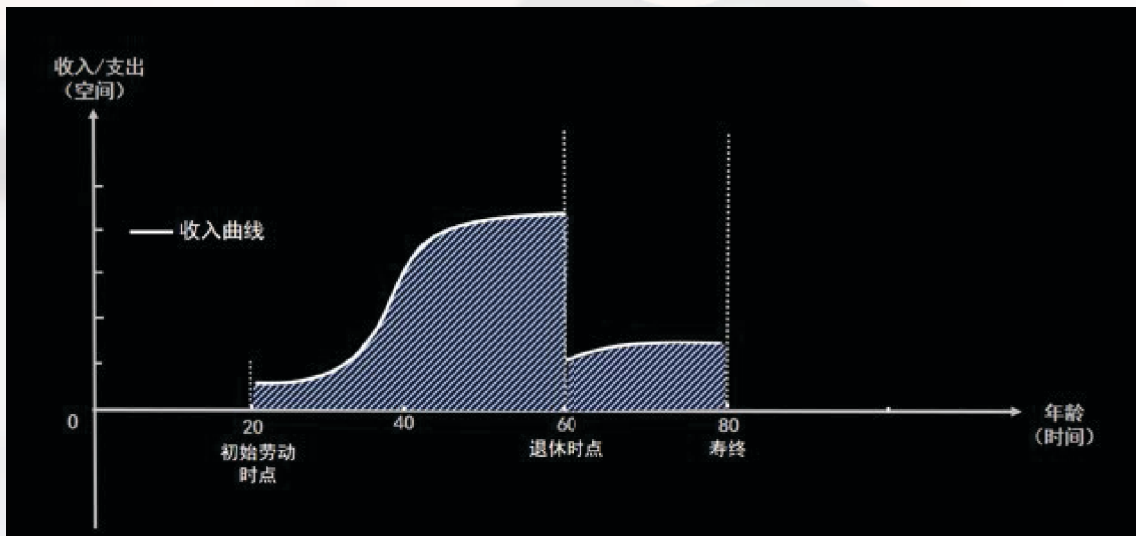
现代养老财务模型在时间轴变化的同时，空间轴（收支）也发生了下述变化。

1. 收入曲线

(1) 一般收入曲线

收入曲线的面积是人一生收入的总和。收入分为主动收入和被动收入，被动收入将在养老金融的财富管理中涉及。

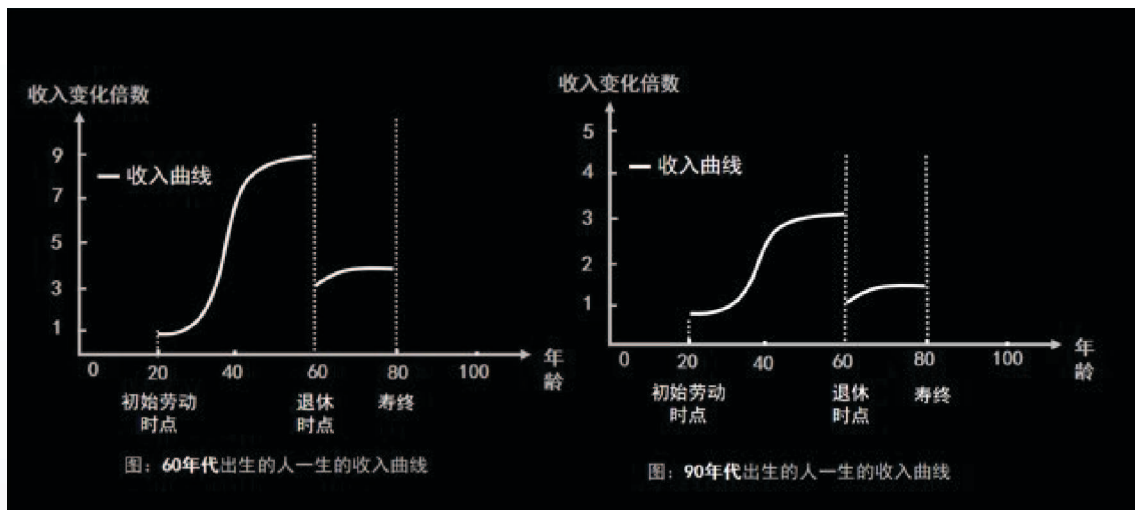
由于三大变量(初始劳动推后、退休制度建立和平均寿命大幅延长)的引入，导致了“初始”劳动收入推后、退休后收入大幅下降和退休后仍需要与支出相应的收入。如下图：



(2) 收入曲线的决定

一般收入曲线可由多个因素决定，如科技革命、经济周期、生产关系的调整及不可预料的其他因素（气候变化、地缘政治冲突、瘟疫等），本文只描述经济周期对一般收入的影响。

处在不同经济周期的人的收入曲线并不相同。比如，60后一代人收入曲线较为陡峭；而90后一代人收入曲线相对平缓。这对理财师判断客户收入曲线是很有帮助的。如下图：



(3) 个体收入弹性对个体收入的影响

一般收入曲线不能代表个体收入曲线，个体收入曲线是由个体收入的弹性决定的。

个体收入弹性是个体收入对一般收入的敏感程度，有如下等式：

$$\text{个体收入弹性} = \frac{\text{个体收入变化率}}{\text{平均收入变化率}}$$

个体收入弹性受多因素影响，例如年龄、教育程度、职业选择、行业、地区、学习能力等。这些因素之间如同“量子纠缠”般相互关联，共同影响个体收入弹性，使得个体收入曲线相对于一般收入曲线呈现较大差异。

有了弹性，就可以对个体收入进行差异化预测，这是养老财务规划必要步骤。

2. 支出曲线

(1) 一般支出曲线

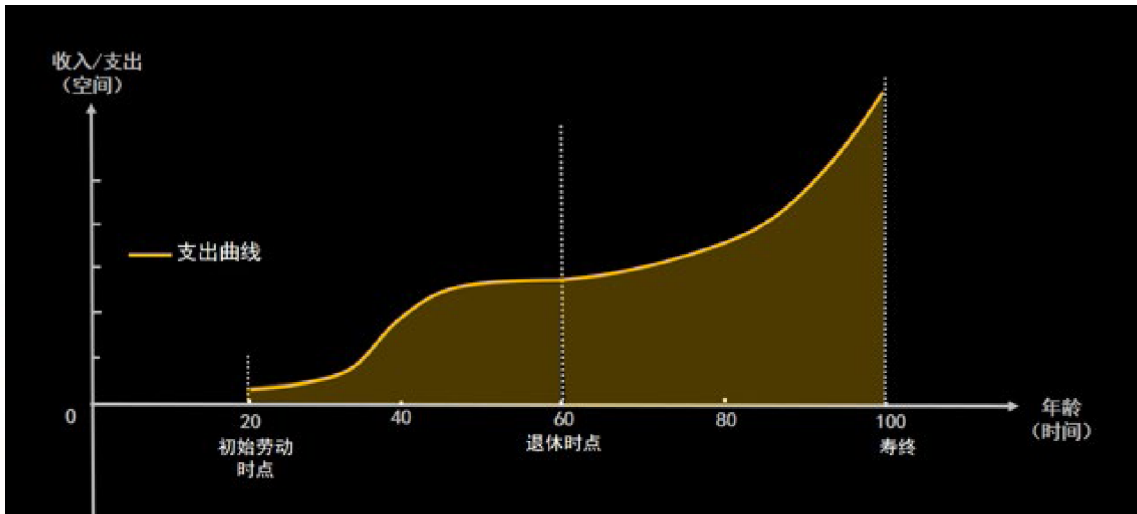
支出曲线的面积是人一生支出的总和。一般支出曲线是一条平滑且越临近寿终前会加速上涨的曲线。

(2) 支出曲线的决定

将支出提炼为一条相对平滑并且加速上涨的原因有三点：

- ① 退休前后生活质量不变（惯性理论）；
- ② 预期通货膨胀；
- ③ 为延长寿命的医疗支出将越来越多。

如下图：

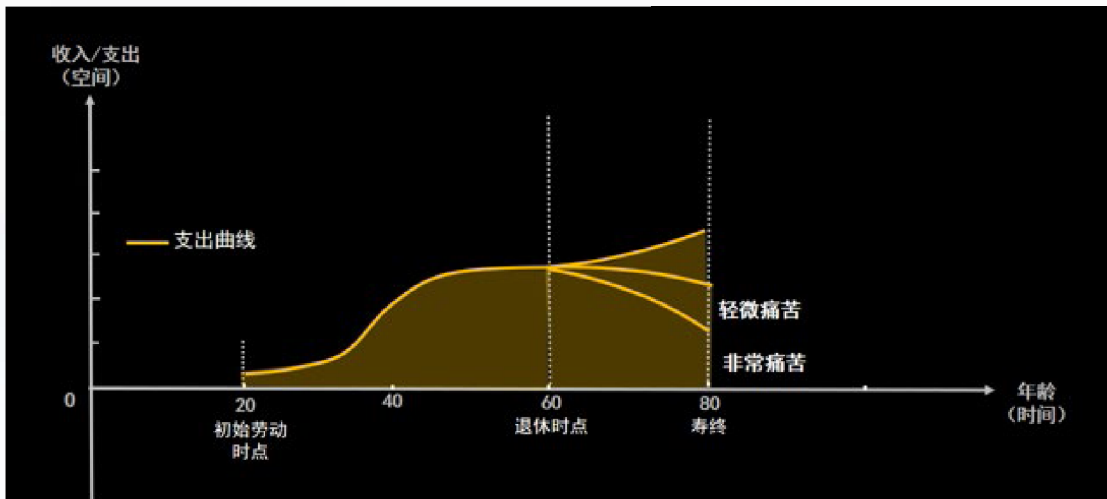


(3) 影响支出曲线的其他因素

预期理论对支出曲线的上扬和下行有相当程度影响。比如，当人们预期未来存在养老压力时，会通过压缩支出来调整支出曲线。

支出曲线可以下行，支出曲线的下降与不适度指数呈负相关。

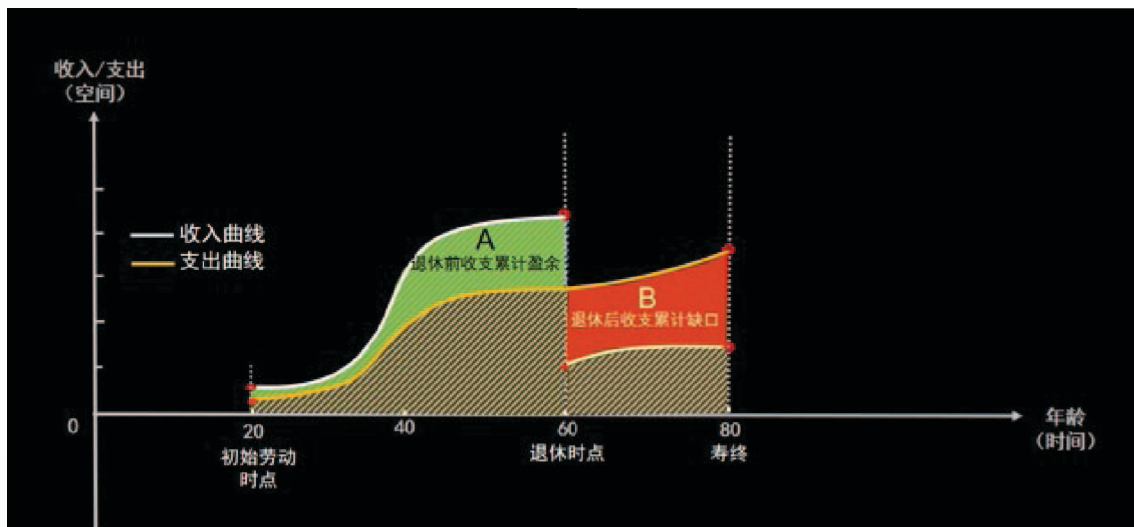
压缩支出力度越大，生活质量水平下降，不适度指数上升。如下图：



3. 现代社会养老财务模型

在了解收入和支出曲线后，将两者合并。

如下图，存在绿色和红色两块面积，分别为 A (退休前结余) 和 B (退休后亏空)。



(五) 混合养老财务模型

我们正处在一个由传统到现代养老的过渡时期，最常见的是传统与现代混合的——混合养老财务模型。

该模型引入“孝老”与“啃老”两个变量。

- 1.“孝老”：年轻人的支出，老年人的收入；
- 2.“啃老”：老年人的支出，年轻人的收入。

将上述变量引入到现代社会养老财务模型就形成混合养老财务模型。

(六) “养老财务满足度”的定义及计算

1.“养老财务满足度”的定义

混合养老财务模型可描述个体的养老财务健康状况。

$$\text{养老财务满足度} = \frac{\text{退休前收支累计盈余 (A) 的终值}}{\text{退休后收支累计缺口 (B) 的现值}} \times 100\%$$

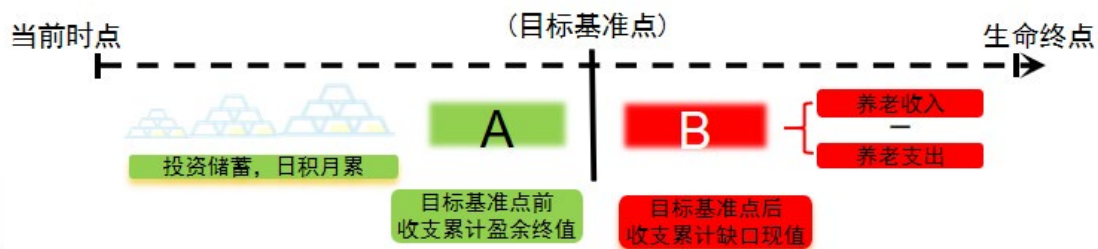
- (1) $A=B$ ，财务满足度 = 100%；
- (2) $A < B$ ，财务满足度 < 100%；
- (3) $A > B$ ，财务满足度 > 100%。

2. 养老财务满足度的计算方法

在计算财务满足度时，要基于**目标基准点**，计算基准点之前的结余**终值**（A）以及基准点之后的**缺口现值**（B）。

（1）目标基准点

目标基准点可以是任何时点。在养老规划中，对于退休前人群，通常是以退休时点为基准点；对于退休后人群，规划时点就是基准点。



（2）终值和现值

终值是指货币在未来的价值；**现值**是指货币在现在的价值。

在上述计算基础上，可测算出退出劳动（退休）的合理时点，即空间换时间的起点。

诊断养老财务健康状况后，理财师需在一个时空的角度上，考虑养老金融的财富管理。

二、养老金融的财富管理

养老金融的财富管理基本取决于以下四个条件：

- 第一，**金融市场**的有效性；
- 第二，健全、相互配合与补充的**金融机构**体系；
- 第三，品类齐全、有质量的（“良品率”高）**金融产品与工具**；
- 第四，**养老金融**专业人才队伍。

本文探讨的是金融专业人士为客户提供的个人养老金融财富管理问题。

个人养老金融财富管理的本质是综合运用金融市场、金融机构和金融工具来平滑个体一生的由时间换空间到由空间换时间的过程。这个过程有以下特点：

- ※ 持续时间长（当领取第一份工资时就已经开始备老——缴纳基本养老保险）
- ※ 跨生命周期的多阶段
- ※ 目标金额大
- ※ 高度的不确定性
- ※ 个体风险属性下降

在考虑养老目标特点的基础上，理财师为客户提供财务管理、资产配置与风险管理服务。养老金融财富管理要达成的目标一般有：

- ※ 财务健康
- ※ 流动性合理
- ※ 风险可控
- ※ 实现尽可能多的养老目标

为了实现以上目标，理财师应具备的专业能力和知识如下：

（一）金融产品投资

根据客户的风险属性、财务状况、生涯阶段与养老目标制定金融产品投资方案。

1. 金融产品特点：现金类、权益类、固收类、衍生品类和另类资产的产品结构、流动性、风险和收益等特点及定价原理等

2. 投资理论：投资组合理论、资本资产定价模型、套利定价模型和有效市场假说等

3. **经济周期理论**：宏观经济指标和经济周期对资产的影响等

4. **投资人特征**：投资者的风险属性和行为金融学理论等

(二) 保险配置

根据养老财富管理过程中客户面临的风险匹配保险产品，制定合理的投保方案。

1. **风险识别**：长寿风险、健康风险、意外风险和道德风险等

2. **产品特点**：保险责任、保障期限、费率、缴费期限、免责期和其他重要保单条款

3. **投保策略**：投保顺序、险种选择、保额保费规划等

(三) 房产投资

1. **房产估值**：收益还原法、市场比较法和成本法等

2. **以房养老**：住房反抵押贷款、住房租换、住房换购和售后回租等

(四) 财务管理

1. **家庭财务报表**：资产负债表、收支储蓄表、现金流量表

2. **家庭财务指标**：养老财务充裕度指标、流动性指标、偿债能力指标、财富增值能力等

(五) 法律风险管理

1. **养老照护**：赡养 / 扶养、监护人、遗赠扶养协议

2. **财富传承**：传承方式、遗产分割

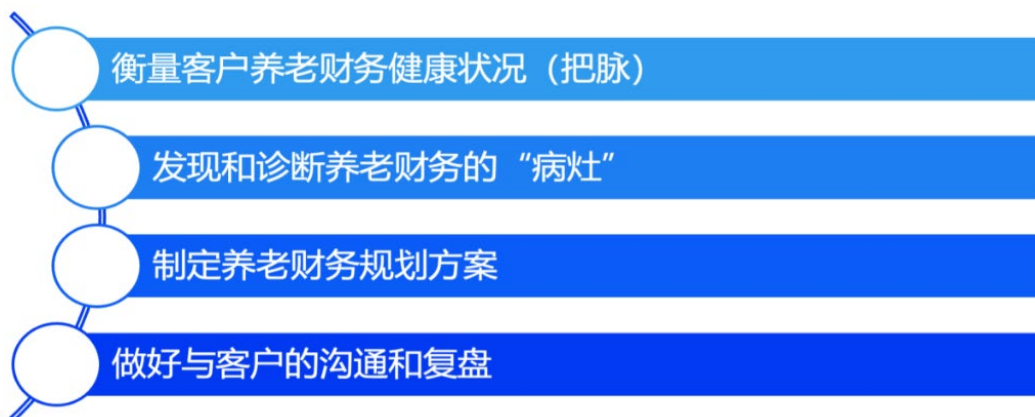
3. **合约安排**：居住权设定、信托合约

4. **财产保护**：反外部欺诈、反内部侵占

做好养老的财富管理不仅需要多学科的知识储备，还需要具备相应的专业技能。

三、养老金融规划的专业技能

养老金融规划的专业技能围绕下列内容展开：



（一）衡量客户养老财务健康状况（把脉）

养老金融财富规划的第一步是要了解客户的财务状况及其对养老的诉求，为此需要构建指标并进行测量。

1. 养老财务充裕度指标：养老财务满足度

养老财务满足度是为客户进行“财务体检”而构建出的测量指标，能够让理财师快速、准确地衡量出客户的养老财务健康状况。

$$\text{养老财务满足度} = \frac{\text{退休前收支累计盈余的终值}}{\text{退休后收支累计缺口的现值}} \times 100\%$$

（1）通常来说，数值越高，代表客户养老财务健康状况越好；数值越低，代表客户养老财务健康状况越差。

（2）值得注意的是，养老财务满足度是一个动态监控指标，它是基于当前的财务状况预测未来 n 年的养老财务状况。未来的高度不确定性，会导致养老财务满足度发生变化，这也可以理解为人的一次体检不能保证终身一样。理财师应培养客户定期“养老财务体检”的意识。

2. 其他指标：多维度分项测量

在运用财务满足度进行整体评估之后，还可结合各类分项指标，全面洞察客户的财务健康状况。这些指标包括：储蓄能力指标、家庭偿债能力指标、流动性指标、风险保障能力指标、财富增值能力指标等。它们与财务满足度相互补充，共同为测量客户财务健康状况提供支撑。

（二）发现和诊断养老财务的“病灶”

理财师与客户的深入交流，找出导致财务健康不佳的“病灶”。个体的财务状况千差万别，一般来说，存在如下具有普遍性和规律性的问题：

1. 主动收入问题

- （1）主动收入水平偏低
- （2）主动收入弹性偏低
- （3）主动收入占总收入比例不合理

2. 被动收入问题

- （1）被动收入水平偏低
- （2）被动收入占总收入比例不合理
- （3）被动收入风险偏高

3. 支出问题

- （1）支出占收入比例偏高
- （2）支出刚性高：如子女学费、房贷和赡养支出等

4. 资产负债问题

- （1）房产占资产比重偏高
- （2）家庭债务水平偏高

需要注意的是，诊断养老财务问题需要始终考虑客户的年龄。相同的财务状况对不同年龄客户的影响是不同的，例如年轻客户由于工作年限短，尚未积累足够资产，主动收入占比较高不构成“病灶”；临近退休的客户资产总量较高，退休后较依赖被动收入，若主动收入占比较高则构成“病灶”。

（三）制定养老财务规划方案

在测量和诊断后，理财师结合客户的年龄、所处地域、职业、收支弹性、家庭情况、风险属性、健康状况、个人养老愿景和住房问题等因素，制定财务优化方案和资产配置方案。

1. 财务优化方案

- （1）区分财务主要矛盾和次要矛盾

财务主要矛盾指迫在眉睫的、对实现养老目标影响较大的财务问题，解决主要矛盾可极大地改善家庭财务状况。由于家庭的财务问题往往是相互交错影响的，而客户的资源与精力有限，区分主要矛盾与次要矛盾可以有针对性地解决财务问题，事半功倍。

理财师可根据解决一项财务问题后养老财务满足度的提升水平或解决的财务问题数量来判断该问题是否为主要矛盾。

一般来说，年轻客户的财务主要矛盾集中在主动收入方面，中年客户的财务主要矛盾集中在支出和负债方面，老年客户的主要矛盾集中在被动收入和资产方面。

(2) 选择财务问题解决途径

主动收入问题：自我能力提升、向高收入地区流动、转换高收入职业、增加副业、自主创业和延长劳动年限等。

被动收入问题：详见下文（2. 资产配置方案）。

支出问题：压缩弹性消费，为刚性消费选择低成本方案等。

资产负债问题：卖出收益差的投资性房产，提前偿还负债等。

解决途径的选择需结合客户的年龄，客户越年轻，可选的解决途径越多；客户越年长，选择空间越小，可能不得不通过延长劳动年限、异地养老和压缩养老目标等方式优化养老财务状况。

(3) 财务动态监控

养老财务问题无法通过财务优化一劳永逸地解决，理财师需要定期为客户家庭做财务诊断，动态调整优化方案。

2. 资产配置方案

(1) 保险配置方案

在制定资产配置方案时，要遵循“先保障后投资”的原则，满足客户的保障需求。具体流程如下：

① 分析养老保障需求

一般来说，客户在养老财务规划过程中对意外风险、疾病风险、长寿风险、收益不确定风险、资产管理能力不足的风险、道德风险等风险有保障需求，精准识别风险是选择保险产品的前提。

② 匹配保险产品

根据客户的保障需求，匹配相应的保险产品。产品的匹配基于在理财师对产品功能与特点的深入了解：

产品	功能
意外险	保障意外风险
医疗险	保障医疗支出风险
疾病险	保障特定疾病或因疾病导致的收入损失风险
护理险	保障失能风险
商业养老保险	保障长寿风险
其他储蓄型保险	储蓄功能

此外，部分保险产品还可以链接康养资源和作为资产传承的工具。

③ 其他配置要点

选择了保险产品后，还需要结合家庭结构与财务状况做如下安排：

- ※ 配置对象：主要收入者 —— 次要收入者 —— 子女 —— 老人
- ※ 配置顺序：健康意外类 —— 年金规划类 —— 储蓄类
- ※ 额度规划：结合保费预算与风险缺口
- ※ 期限规划：尽量获取终身保障

(2) 投资规划方案

养老的投资规划需要考虑养老目标的长期性和多阶段性等特点，一般包含如下内容：

① 预留流动性

在进行资产配置前，为客户预留足够的流动性，一般以满足家庭三到六个月的支出为目标。客户在老年阶段面临更高的意外和健康风险，需要适当提高流动性。

② 确定大类资产权重

根据客户风险属性、目标收益率、大类资产表现和市场约束条件等因素的多重约束，确定资产组合中各类资产比重。

③ 制定动态调整方案

不同于一般的中短期资产配置，养老的资产配置贯穿客户余生，可能经历年轻、中年与老年阶段，不同阶段下客户风险属性不同，需要根据客户生命周期制定大类资产的战略调整方案，根据对中短期市场的判断制定战术调整方案。

④ 产品选择

各类产品在高流动性、高收益和低风险“投资不可能三角”中只能满足一项或两项，理财师应了解产品结构，剖析产品的优缺点，选择合适的产品。

此外，理财师还应关注客户在老年阶段的资产配置风险的管理：

- ※ 因依赖被动收入面临的收益波动风险
- ※ 因收支缺口需变卖资产的提取风险
- ※ 因资产过度集中面临的利率风险
- ※ 通胀风险等

(四) 做好与客户的沟通和复盘

理财师需要对方案定期复盘，根据宏观经济、市场环境和客户客观情况与主观观念的改变，评估方案能否达到预期目标，动态调整养老财务规划方案。

以上四大专业技能是理财师的核心能力，而要想高效落地，还需借助软件工具，更好地服务客户。

四、养老金融规划软件的应用³

本次大赛高度重视选手的软件工具应用能力。数据处理、财务的分析和诊断以及制定解决方案都离不开软件所进行的量化计算。在某种意义上说，软件及软件的应用能力直接影响了大赛水平的发挥。

受篇幅所限，本文无法枚举所有养老财富规划软件，仅以“ReFi 养老”软件和“DeepSeek”为例，介绍参赛者在工具使用中应具备的能力。

“ReFi 养老”软件是一款服务于理财师实际工作场景的养老财务规划工具。它以实时养老生态数据为参考，运用养老现金流测算模型、养老资产配置模型、养老保障测算模型等多项财务模型和衍生算法，为客户输出专业、可视化、动态的养老财务诊断结果，并可协助理财师一键生成养老规划报告书。

（一）使用软件进行数据收集、调整分析与预测的能力

1. 数据收集能力：参赛者不仅需使用软件整理客户的收入、资产、负债、家庭状况等内部信息，还应能通过软件查询、收集各地区各类型养老费用、社保数据、金融产品数据等外部信息。

图 4-1 “ReFi 养老”的各类信息收集及录入功能



扫描二维码参阅附件

³ 请参考附件《养老金融财富规划——软件实操示例》，展示如何通过“ReFi 养老”软件为客户制作养老财务规划综合解决方案。

“ReFi 养老”软件提供了国内 300 多个城市可溯源的养老生态数据（包括但不限于养老院费用、保姆费用、生活费用等），并支持用户根据个人预期或喜好进行自定义设置。

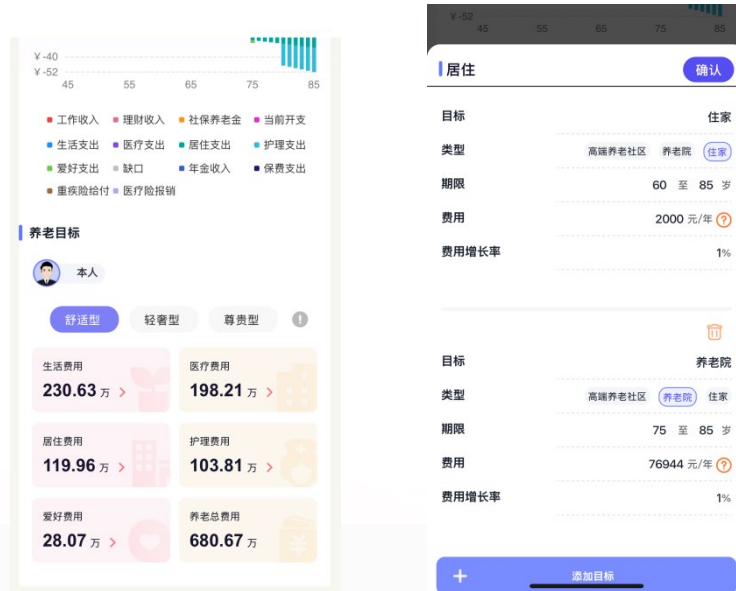


图 4-2“ReFi 养老”提供各类型养老费用参考值且支持个性化调整

2. 数据调整分析能力: 参赛者应能使用软件对客户的性别、年龄、社保信息、退休时点、收支情况、投资偏好、养老目标、保险配置、资产配置等参数进行设定，并对客户的养老现金流进行模拟预测。通过与客户的反复沟通，参赛者还需使用软件对上述参数不断调整，完成客户的养老财务敏感度分析，找到影响养老财务满足度或养老财务缺口的主要影响因素。



图 4-3 “ReFi 养老”软件根据不同参数生成的养老现金流模拟情况

3. 数据预测能力：参赛者应能通过软件对数据进行情景模拟和合理预测，如：在经济周期影响下对收入支出曲线预测、在个体收入弹性影响下对收入增长率预测、在波动率影响下对资产组合预期收益预测等。



图 4-4“ReFi 养老”软件考虑波动率因素后对资产组合未来业绩表现的模拟

（二）使用软件完成财务诊断和解决方案的能力

1. 对客户财务状况进行全面诊断的能力：包括资产负债诊断、收支情况评估、家庭保障缺口测算、养老财务满足度等指标。根据诊断结果，找出客户目前面临的问题和潜在风险，如养老储备资金是否充足、保险配置方案是否完整等。



图 4-5 “ReFi 养老”测算的养老保障缺口和养老满足度

2. 为客户定制养老财务规划综合解决方案的能力：其中至少包含养老金储备计划、养老资产配置建议、退休后现金流管理方案、保险保障配置方案等方面。



图 4-6 “ReFi 养老” 生成的综合解决方案报告书 (部分)

3. 方案优化和调整能力：根据市场变化和客户需求的调整，及时运用工具对规划方案进行优化和完善。

4. 工具搭配能力：在掌握各类工具使用的基础上，根据具体业务场景和客户需求合理挑选、组合、协调使用各类工具。

(三) 驾驭新兴 AI 工具的能力

以使用大语言模型为例，参赛者至少应具备：

1. 准确的需求表述能力
2. 指令 (Prompt) 定制与优化能力
3. 将大模型与养老规划软件结合使用的能力⁴

参赛者应掌握如何用大语言模型开拓规划思路，并使用专业养老规划软件检验、测算该方案的实际可行性。

⁴ 前述 “ReFi 养老” 软件的 2.0 版本预计于 2025 年 4 月更新发布，届时将引入大语言模型优化使用体验。

二、未来3-5年动态调整建议		
时间轴	调整方向	操作建议
2026年	逐步降低权益波动风险	权益类比例从20%降至18%，增配美国国债ETF至10%
2027年	强化教育金储备	教育年金缴费期满后，将释放的现金流入美元货币基金（增配至5%）
2028年	养老资产再平衡	减持部分黄金ETF（保留3%），增配商业养老年金至5%
持续动作	- 每半年检视组合，股债比例控制在4:6以内 - 房贷还清后，释放的月供可转入养老专项储蓄	通过银行智能定投工具自动平衡（如招商银行“摩羯智投”）

图 4-7 大语言模型 ——“DeepSeek R1” 生成的养老资产配置思路

4. 对结果评估与验证的能力

参赛者应具有对大语言模型回答结果准确性的评估能力，如：判断回答结果是否存在逻辑错误、“AI 幻觉”⁵、运算结果错误等问题；并能运用专业知识或专业工具进行判断和验证。

5. 持续的学习与适应能力

⁵AI 幻觉：也被称为“人工智能幻觉”或“大模型幻觉”，指大模型因为模型局限性、训练数据不完整等原因，可能会编造一些不存在的事件、数据、理论等，或者对已有的知识进行错误的解读和组合。

五、养老金融规划的实践案例

案例实践是对前面四部分内容的综合运用与实操落地。

客户千人千面，在年龄、财富量级、家庭结构、财务状况、职业背景、风险属性、所处地域等方面各不相同，导致客户的养老财务情况千差万别，其养老金融财富规划的重点也不尽相同，无统一的公式和模板可套用。

理财师需正确认知客户所属的客群以及该类客群的典型特征，具备立体“速描”客户的能力，应用软件等工具，结合养老金融市场的最新政策与动态，完成养老金融财富规划案例的制作与解读。

(一) 养老金融财富规划方案的核心要点

1. 养老金融财富规划方案的整体逻辑

养老金融财富规划方案需充分体现逻辑性与专业性。如下图 5-1 所示，其核心要点包括并不仅限于如下六个方面：



图 5-1 养老金融财富规划方案的整体逻辑

2. 养老的资产配置方案的核心逻辑



图 5-2 养老的资产配置核心逻辑的一般性总结

3. 养老的保险配置方案的核心逻辑



图 5-3 养老的保险配置核心逻辑的一般性总结

(二) 规划软件的应用 —— 以 ReFi 养老软件和 DeepSeek 为例

1. ReFi 养老软件的应用

在附件《养老金融财富规划 —— 软件实操示例》中，以某天津中年中产家庭为例，详细阐述了 ReFi 养老软件在养老金融财富规划中的应用。受篇幅所限，此处仅结合软件结果做简要分析：

(1) 养老财务满足度测算及现金流分析

通过 ReFi 养老软件测算，该家庭方案二的初始养老财务满足度为 79%。结合软件的现金流量图可以直观看到，客户 85 岁时将出现现金流缺口，主要原因为 80 岁以后养老院费用增速的加快。

(2) 养老财务诊断和分析 —— 以敏感性分析为例

通过 ReFi 养老软件测算，以养老院费用增长率为例，若其由 6% 增至 7%、8%，养老财务满足度将分别下降至 66%、53%。同理分析发现，通胀率、退休时点、当前收入水平及增速、养老院入住时点等因素也对客户家庭的养老财务满足度影响较大，由此找到了有针对性的未来优化方向。

(3) 养老财务的优化方案 —— 以养老的资产配置为例

根据 ReFi 养老软件的大类资产配置建议，结合经验判断，理财师可给出具体的养老资产配置建议。资产配置后，客户养老财务满足度由 79% 调增至 85%，现金流延缓 1 年出现缺口；再通过配置卫星资产，每获取 1% 的超额回报，养老财务满足度可提升 5%。

综上，借助 ReFi 养老软件，理财师可高效测算客户家庭的养老财务满足情况并进行现金流分析，结合敏感性分析，找到影响客户家庭养老财务实现的具体因素及影响程度，为找到正确的优化方向助力。ReFi 养老软件也可动态、可视化地呈现资产配置前后的优化效果并模拟未来的变化，提示方案实现的概率。

2. DeepSeek 的应用

仍以该家庭背景为例，在赋予 DeepSeek 合适身份、精准表述客户各信息、给出专业性配置要求、明确输出形式等的前提下，针对其“首次”输出结果的效果，总结如下⁶：

(1) 亮点：思考全面、响应迅速、启发思考

(2) 需“人为”优化的方向建议：配置逻辑、产品推荐（产品归类、产品名称、产品的时效性与可得性、推荐理由等）、与客户情形的匹配性、充分的风险揭示等方面。例如，针对该客户，DeepSeek 推荐的产品客户无参与资格或暂无法达到投资门槛。经过人为多次优化、迭代提问后，结果逐步契合理财师的需求。

AI 浪潮下，个人的能力评价体系将重构。理财师在专业纵深、垂直领域的知识和经验、创新及批判性的思维仍显珍贵。AI 应用的“知识门槛”（决定提问深度及技巧、校验“AI 幻觉”的能力）、“工具鸿沟”（商用付费能力、跨行业领域 / 跨 AI 工具 / 跨模态综合应用能力）尚存。

⁶ 所用版本为 R1 深度思考 + 联网模式，提示词涵盖赋予其的身份、客户年龄（43 岁）及性别、家庭结构、健康状况、地域（天津）、风险属性、财务状况、家庭理财目标、目前配置及担忧、配置目标、配置要求（地域、币种、合规性、风险与收益要求、购买便捷性与购买渠道、当前配置建议与未来 3-5 年调整方向）、输出格式要求等。

在金融领域合规、私密等行业属性要求下，现阶段直接⁷将AI应用于业务仍应谨慎对待，但新工具层出不穷、技术迭代速度惊人，未来AI叠加垂直行业特定领域的表现仍不容小觑。

3. 跨工具赋能——以 ReFi 养老软件和 DeepSeek 为例

ReFi 养老软件具备养老金融财富规划垂直领域优势，拥有庞大的养老、医疗、子女教育、房价、社保、宏观经济等数据库；以专业科学建模为底层算法支撑；支持多场景模拟与预测，动态、可视化。

DeepSeek 具备强大的实时数据分析、信息整合、深度思考和推理能力，能全面理解用户需求并快速完成复杂的分析。

结合 DeepSeek、ReFi 养老软件等多个工具，理财师可以更高效、更科学地为客户定制养老金融财富规划方案，提升服务质量，同时推动自身专业化转型。

（三）优秀养老金融财富规划方案的一般特征

如图 5-4 所示，一份优秀的养老金融财富规划方案，一般兼具如下特征：



图 5-4 优秀养老财富规划方案的一般特征

（四）养老金融财富规划方案的解读

理财师需具备将专业方案转化为客户可理解的行动建议的能力，同时体现金融机构实际服务场景中的沟通技巧与专业素养，逻辑清晰、简明扼要。

⁷ 此处指不加入任何人工干预，直接应用输出结果。



扫码了解ReFi养老课程



扫码体验ReFi养老软件



扫码进入微信群



FPSB China 官方订阅号

现代国际金融理财标准（上海）有限公司（FPSB China）

地址：上海市浦东新区世纪大道1589号长泰国际金融大厦304室

邮编：200122

电话：021-6095 1535