

最近，你在北京各大地铁口看见大鹅了吗？多名读者反映，最近很多地铁口周边都能见到不少人怀抱好几只一米多高的大白鹅毛绒玩具，稍有停留，他们就过来热情搭讪：“扫码关注就送大鹅”。据了解，这些送大鹅的都是给银行推销个人养老金账户业务的地推人员，各家银行都铆足了劲花式拼抢个人养老金账户业务。

开拓客户

推销人员称“扫码送大鹅”要先开通个人养老金账户

据了解，目前北京各大繁华商圈的地铁站、商城附近都可见到“送大鹅”的队伍身影。他们三五成群，逢人就摇晃着可爱的大白鹅过来推荐扫码，并一再强调“操作简单，不用办卡”，但是当你掏出手机扫码后，就发现事情没有那么简单。

“我看大鹅还挺可爱的，如果关注公众号就能领一只也不错。谁知扫码之后，就是跳转到一个银行的页面，要上传身份证正反面照片，所以我就赶紧跑了。这身份证怎么可以随便上传呢？”朝阳读者王女士前天在三里屯附近遇到了“大鹅”，对方后来才告诉她是要开通某股份制银行的个人养老金账户，没有风险。但警惕性很强的王女士还是果断离开，没有“上套”。

北青报记者在现场看到，这些地推人员遇到有意向的市民后，会拉到一边一步一步指导操作，遇到手机不熟练的人他们还会自己上手。如果忘了带身份证也不要紧，他们会叫你去支付宝里调取。不过，该业务要求客户必须有北京社保且不能在其他银行已经开通，所以也不是每个想领大鹅的人都能如愿。

海淀读者张女士上周末带孩子去商场，孩子看见大鹅吵着要领一只。她本来已经同意开个户，可对方得知她没有北京社保后，马上说“办不了”。为了满足孩子的愿望，张女士最后花了35元钱从对方手里买了一只大鹅。回家后她在电商平台查了下大鹅的价格，不到20元就能拿下，感觉有点儿后悔。

当然，也有不少市民真的领了大鹅回家，他们都或多或少知道一点儿个人养老金账户的事。读者李先生前几天在下班回家的路上，就在地推人员的热情指导下开了个人养老金账户。李先生说：“我们单位大厦楼下也有很多送大鹅的，但是在单位那边领不方便。我知道是开通养老金账户才送。开个户也不用存钱，大鹅挺可爱的，女朋友喜欢。”

地推业务

每开一户能赚80-130元 市民扫码前要谨慎

据了解，目前很多在北京送大鹅的地推人员推荐的是一家总部在南方的股份制银行，也有一些团队是为其他几家股份行和城商行服务。

北青报记者在电商平台搜索发现，有大量商家在做银行个人养老金开户地推业务。他们打出的广告都是类似“专业推广，专业团队”“行长来催不用愁，专业服务排忧解难”“真人地推，数据有效”。

目前地推团队对养老金开户的报价基本在一户80-130元之间，不同地区和不同银行的报价有所差异，各商家承诺的服务也有所不同。同样是北京地区的A银行，有商家表示，最近这家银行的需求量很大，110元一户，开200户只需要2-3天的时间，而且承诺3个月内销户或取消社保都包补；而另一个商家对A银行的报价是80元，200户两天之内就能完成，这个商家对某国有大行的报价是130元一户。

在一些社交平台，北青报记者发现，不少跟养老金开户有关的帖子下都有地推人员在评论区留言，毛遂自荐。据了解，应聘者加微信入群后，会有人分派任务，任务完成后计件发钱。

提醒大家的是，现在送大鹅的也不都是给银行开养老金账户。根据多地读者反馈，还有推荐下载App的和办信用卡的。此外，“大鹅党”也不仅北京有，上海、成都等地的商圈也都出现了他们的身影。

对此现象，业内人士提醒消费者，街边遇到扫码免费领礼品活动必须多加警惕，不要轻信促销推广，更不能随便扫描来历不明的二维码，要注意保护好个人信息和财产安全；如果自己确有需要，也要在了解清楚活动内容和相关风险后再做决定。

完成指标

近期发力“挖掘客户”多是业务上线较晚银行

“我也知道，让这些外包的地推在街头拉客会让一些客户反感，但这也是没有办法。”某股份行的员工小张表示，去年12月，他通过同事介绍自己花钱找地推开了10个账户，还真办成了“保住了年终奖”。

“感觉这次我们行对个人养老金特别重视。以前ETC、信用卡这些任务对我们后台部门没有硬性要求，这一次，连我都派了20个名额。”在某银行北京分行行政部门工作的刘小姐感叹。因为养老金账户有资格要求，不是什么人都能办，刘小姐也颇

费了一番工夫，“把连好几年没联系的大学同学都问了一圈。感谢几个朋友不仅自己开了，还帮我发了朋友圈，完成了任务。”

据了解，一线部门工作的银行人被分派的任务就远不止20户了，而且任务一轮接一轮加码。有客户经理反映，她所在的网点第一拨儿任务是营销人员不少于30个，普通员工10户，每天都有红黑榜；冲完第一拨儿后，第二拨儿的要求变为每天新增不少于3户，每周新增不少于20户；到去年12月的最后两天，又来了第三拨儿任务，要求每人最后这两天必须再完成15户。

据了解，去年11月个人养老金制度推出后，不少银行在第一时间就做好技术准备，主动出击抢占了市场，所以这些银行最近的开户任务已明显减轻。而最近还在开户上发力的多是一些系统上线较晚的银行。

不少银行人表示，养老金开户任务最大的压力在于上级异常重视，每日的通报和排名比扣奖金还可怕。2月14日，在山东某银行担任大堂经理的小西在社交平台感叹。小西说，每个进网点来办事的客户，她都会热情推荐，“可是现在很多人都被其他银行拉走了，开发增量太难了。”最让小西焦虑的是，每天晚上领导都要在工作群里通报当日养老金的开户排名。

某股份行南三环外一家网点的小赵表示，因为一些技术原因，该行去年12月末才开始推广个人养老金账户开户，当时很多客户都被其他银行“抢”走了。他所在的团队一季度分派了200多个指标，现在好像才完成一半，同事们最近开户营销的压力依旧很大。虽然他所在的银行现在开户礼很丰厚，但小赵并非北京本地人，也不是在北京上的大学，至今只完成了5个开户指标。“每天领导都会在群里公布大家开户的数量和排名。”小赵表示，如果3月份他的排名还是很靠后的话，准备自己出钱找地推的人帮忙了。

业内人士认为，在个人养老金发展的起步阶段，积极抢占个人养老金资金账户，有助于银行积累先发优势，但要想在个人养老金市场保持可持续的市场竞争力，银行还需要进一步通过各种渠道有效触达客户，提供差异化金融服务，特别是要针对个人养老金客户提供相关咨询服务，加强产品研发和代销，同时还要完善风险管理保障。

业内分析

个人养老金业务可锁定优质客户和长期资金

去年11月，酝酿许久的个人养老金制度终于正式在36个先行城市或地区落地，首批

23家银行获得试点资格。参加个人养老金，需要开通个人养老金账户和个人养老金资金账户，这两个账户都是唯一的，且互相对应。只有商业银行这个渠道可以一次性开立这两个账户。

据公开数据，截至2021年末，我国就业人数为7.46亿人，其中达到个税起征点(5000元)的有6500万人。只要其中有三成参与个人养老金账户(每户上限1.2万元)，那么每年通过个人养老金账户进入税优养老产品的资金就有超过2300亿元的体量。这样巨大的蛋糕，哪一家银行都无法放弃。

光大证券首席银行业分析师王一峰表示，
由于资金账户
具有唯一性，且账户的转移
与变更需要一定时间成本，
对商业银行而言，率先获客成功对后续增量资金注入、获取更多养老金业务相关资源具有重要意义。

中南财经政法大学数字经济研究院高级研究员金天指出，银行抢滩首批个人养老金预约开户背后，至少有两重考虑：一是从客户生命周期看，老龄和临界老龄的客户是个人生活比较稳定、财富积累相对丰厚、投资理念也较为稳健的客户，是具有较高经营价值和客户关系黏性的银行优质客户；二是养老金本身也是非常稳定地沉淀于本行的长期资金，
资金成本可控，流动性压力也不大。
因此，
发力个人养老金业务可以在长达十余年、二十年的时间里锁定优质客户和长期资金，银行没有理由不给予高度重视。

来源：北京青年报