

继“花式揽储”这两年逐步淡出市场后，已经好久没有看到银行们齐刷刷为争夺哪一项资产而卖力吆喝的身影了。

近日，酝酿许久的个人养老金制度正式在36城落地，首批23家银行闻枪起跑。朋友圈硝烟弥漫，充斥着银行个金部人士、分支行客户经理“开户送现金红包”、“开户送福利”、“开户送积分”等各种激情营销。

券商中国记者开通了养老金账户并转入了资金，目前仅有养老目标基金Y份额和养老保险产品，待后续更多养老金产品上架再进行择品投资。从技术体验层面，整个开户流程流畅顺滑。

值得注意的是，个人养老金账户开立过程中，有两处可圈可点：一是支持他行客户联动开户，这表明了首批账户行揽客渠道的开放性，也侧面说明个人养老金账户之争的激烈程度；二是已有银行实现零钱理财在无需赎回的前提下，直接转入个人养老金账户。这说明了相关账户行开展养老业务正从内部打破“竖井”。

对于商业银行来说，争夺个人养老金账户只是第一步。更远的一步是踩准养老金融正式开启的历史红利，包揽居民备老账户。

许久未见的盛大“营销战”，争夺他行客户

江湖好久没这么热闹了。曾经银行热衷的花式揽储，这两年随着存款利率下调和居民储蓄意愿回升，气势弱了不少。而这两天，银行个金部的员工、分支行的客户经理，都在铆足着劲吆喝个人养老金账户，较此前的“花式揽储”更为卖力。

个人养老金账户一人一户，占据它，就是占据了长期资金的先决制高点。

“最近开户挺多的，因为流程比较简单，而且现在也不用存钱进去，等后续有需要了再存进去。”一家股份行理财经理说。

在前端服务上，从商业银行微信公众号、小程序、手机APP等全线上渠道，以及网点服务，均进行了个人养老金融的宣传，内容从个人养老金的知识普及，到账户开立、缴存等诸多服务等介绍一一铺陈。

各家银行纷纷开启了各类营销活动。其中，开立个人养老金资金账户最吸引客户的奖励是抽取红包。

例如，邮储银行表示，首开个人养老金资金账户参加抽奖可以抽取500元红包，还有机会抽取手机。招商银行表示，开通个人养老金资金账户后，最高可抽取288元

红包；开户后缴存额达10元可再领10元红包；非试点城市客户预约个人养老金账户也可抽奖，最高66元。兴业银行表示，首开个人养老金资金账户可随机获得18.8元~288元的现金红包。

此外，一些银行还有一些抽取话费、微信立减金、积分等多项权益的推出。

例如，广发银行表示，在活动期间开立个人养老金资金账户并缴存1000元~12000元不等，即可领取200元广发“精彩荟”会员福利金。客户可在“微信立减金”、“生活福利券”、“信用卡还款券”、“广发商城券”等权益中四选一使用。

浙商银行表示，首开个人养老金资金账户可以抽奖最低14888个积分，最高5万个积分。开户后，养老金账户余额达到一定标准，可以再获得最高10万个升级积分。

值得一提的是，很多银行推出的活动不仅只针对行内客户，还通过“邀请好友、送福利”的营销方式，通过私域引流，进行裂变拓客。以兴业银行为例，当大多数银行的养老金资金账户预约服务仅针对存量客户时，兴业银行已经在微信小程序中开辟了预约服务，拓展行外客户。

“没有我行银行卡也可以登录，微信上扫一扫就可以联动开户。”一位理财经理在朋友圈中展示了很多这样的二维码图，即使不是这家银行的客户，仍然可以使用这家银行的“云网点”办理。

例如，交通银行表示，推荐首次开立交行养老金账户的好友人数达到（1人、3人、5人、7人、10人），可获得相应支付贴金券礼包奖励，每名推荐人可获得奖励上限为280元。被推荐人首次开立个人养老金资金账户，可获得支付贴金券礼包58元。

兴业银行的玩法是，成功推荐1人、6人、20人、40人，推荐人分别有20元、100元、300元、800元四档奖励。而被推荐人完成养老金账户开立，可抽奖20元-300元不同金额的话费奖励。推荐人与被推荐人身份可为同一人，最高可获1100元。

上述活动均有时间或名额限制，以各行发布为准

凸显财富管理内功，锚定备老账户

个人养老金账户之争，开户“福利”和便利度只是表象，背后搭载着其技术能力和销售渠道的能力。

以招行为例，就券商中国记者体验来说，从该行活期账户里的零钱管理产品“朝朝宝”，可直接转账至个人养老金账户，不需要将“朝朝宝”赎回。而实现顺滑体验

的前置要求，是要招银理财、总行财富管理条线、总行技术部门紧密联动并且打破部门“竖井”，从最大化满足客户需求的角度出发。

从这个案例，可以窥见个人养老业务在银行的战略位置。

当前，居民养老保障意识今年被引导至空前高度，个人养老金账户制出炉、配套指引渐次落地，各类资管机构在历史性的政策红利下围绕长期资金进行有益探索。

客户选择哪一家银行开户、转账、投资什么产品，其实背后是对这家银行综合服务能力的认可。

账户开立与系统对接、产品储备与甄选、平台与场景建设……关于养老金融的备战，其实早已在各类机构中有序展开，因为不管是基于价值投资还是财富管理角度，养老金融对市场意味着巨大增量。

以个人养老金账户为例，据公开数据，截至2021年末我国就业人数为7.46亿人，而其中达到个税起点（5000元）的有6500万人。保守做一个纯数学测算，只要这部分人中有三成人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到税优养老产品的资金就有超过2300亿元的想象空间。

养老金融进程里，银行们其实扮演着三个角色——养老储蓄存款产品的提供方；养老理财、商业养老保险以及养老基金的代销方；个人养老金资金账户的开立和管理方。这也考验着银行的财富管理内功。

财富管理内功是一家银行对客户需求的深刻洞察，并能基于此构筑完善的触客场景和产品分销渠道，并且能在资产端和运营端做到极致的风险管理。开户后，投资者如何选品，就考验着一家银行包括用户教育、风险管控在内的财富管理内功。

面对琳琅满目的养老理财产品、基金和保险产品，如何选择是一个很大的话题。个人养老金制度的目的毕竟是为了帮助个人资产增值保值，但在自负收益的大前提下，选择适合自己的产品，机构、个人应该作出哪些方面的努力？

对此，邮储银行研究员娄飞鹏认为，目前个人养老金产品包括储蓄、理财、保险、基金产品，后续还会有更多的产品推出，不同类型产品的特点不同。“对个人投资者而言，需要根据自己的收入水平、对老年生活的预期、风险偏好选择投资产品。”

娄飞鹏表示，投资者同时也要考虑自己的年龄因素，调整投资结构，如年轻时可以更多配置权益类产品，临近退休年龄时逐步增加固定收益类产品配置。再者，个人

养老金产品相对更稳健，但也不是完全没有风险，需要关注产品风险和个人风险偏好。最重要的是，个人养老金是长期投资，投资者一定要做长期投资追求长期收益的准备。

责编：罗晓霞

校对：王蔚