

“薅羊毛”攻略出圈 银行加速个人金融生态建设

“交电费31.1元，参加了银行活动，立减31元，总共只花了1毛钱。”来自江苏的小张告诉中国证券报记者，日前她下载了工银兴农通App，注册后做了两个简单的任务即获取了优惠。继电商平台“薅羊毛”攻略后，日前银行“薅羊毛”攻略内容在不少社交平台上受到热捧。

近年来，银行推动个人金融板块数字化转型，手机银行成为提供金融和场景服务的主要载体，活动覆盖线上线下“衣、食、住、行、娱”等多种消费场景，通过叠加“返现、抽奖、票券、立减”等银行特色优惠福利，加强获客、活客渠道。

●本报记者 石诗语



视觉中国图片

用户分享“薅羊毛”心得

中国证券报记者发现，银行的“薅羊毛”攻略内容在社交平台上受到热捧。

“每月可进入会员专区，领取活动优惠，生日当月还能收到礼物；每周可关注‘福利播报’不错过新的羊毛，在生活专区领美食优惠券；每天可参与打卡活动，完成任务，领取对应奖励。”来自杭州的小周图文并茂地分享了他在招商银行的“薅羊毛”心得。“在工行手机银行星级权益中心，对应不同的星级每月有不同福利权益，例如，视频平台月卡、外卖平台月卡等。”来自北京的消费者小梁很兴奋。她表示：“银行的活动确实挺多的，自从参考了网上的攻略，银行的羊毛都快被我薅秃了，每年保守估计能省500元以上现金，更别说其他的实物及权益福利了。”

除银行推广的App外，数字人民币业务也是消费者参与省钱活动的渠道之一。江苏的小毛表示：“中行的肯德基数字人民币快充可享29元减28元，

吃一顿肯德基只花了1元钱，和其他商家也有联名活动，我准备去试一试。”

中国证券报记者注意到，近年来多家银行着力打造App多元服务综合金融平台，除提供了存款、贷款、理财等传统金融服务外，也涵盖了生活缴费、出行、餐饮、医疗等非金融场景服务。银行活动覆盖线上线下“衣、食、住、行、娱”等各类民生消费场景，通过叠加“返现、抽奖、票券、立减”等银行特色优惠福利，在重要消费节点上惠民消费。

不过，也有业内人士表示，消费者在网上分享银行福利获取方法，银行是支持的，但也会出现不少“羊毛党”群体。“有的用户只是奔着福利活动来的，薅完羊毛就走了，难以带来实际的业务留存率。”某国有行个金部相关负责人表示。

打造个人金融生态

推动个人金融板块数字化转型，手机银行成为提供金融和场景服务的主要载体，从几个已披露相关信息的国有大行2022年年报数据看，个人手机银行

客户数均达到亿级，其中，工商银行、农业银行等客户数同比增速超10%。

中国证券报记者注意到，手机银行与生活服务类App的组合是多家银行探索个人金融生态化建设和数字化转型的重要抓手。

建设银行网络金融部相关负责人表示：“建行创新实践手机银行和建行生活App的‘双子星’战略，这两个平台有着不同的获客、活客和创造金融价值的职能。手机银行是线上金融服务供给的货架，是数字化经营的主平台和能力底座；建行生活是建行旗下门槛最低、效率最高的获客平台，通过非金融服务获客活客，聚拢线上流量。”

工商银行相关负责人表示：“近年来，我行完善个人客户统一视图，加强‘智慧大脑’建设，打造板块营销服务的统筹中枢，提升个人客户营销智慧化、精准化。以‘手机银行+工银e生活’为主要平台，加强开放式财富社区推广，推进聚富通、e钱包等开放银行建设，打造开放化平台和轻量化入口。以搭建个人客户统一风险视图为基础，着力提升智能化风控能

力，提升风险的事前预警、事中干预和事后核查处理能力。”

推出精细化方案

随着银行各种消费活动的大力推进，也有消费者表示，“银行权益虽然多，但也有一些很鸡肋，而且对于新客比较友好，老用户能抢到的福利比较少，此外，有的活动任务过于复杂，福利很难得到。”

业内人士指出，未来银行应推出更加精细化活动方案，切实考虑到用户需求和用户体验，也可适当设置福利领取门槛，提供针对不同客户群体的专属福利产品，增加用户黏性。

“我们正在不断新增构建用户使用旅程视角下的价值转化链条，统筹规划运营工作，从用户、活动、能力等不同平台子模块灵活组装开展精细化运营。”建行上述负责人告诉中国证券报记者：“正在尝试提供符合用户需求，符合互联网思维的产品，并将产品放在应该出现的用户旅程中，用互联网化产品和流程承接用户的金融资产，支撑流量快速增长实现。”

基金代销违规频发 银行业应持续提供优秀产品服务

●本报记者 吴杨

在基金代销领域，银行渠道一直发挥着很大作用，但也存在一些合规问题。据中国证券报记者不完全统计，2023年以来，20余家银行及其分支机构因为基金销售业务违规被监管方面采取出具警示函、责令改正等行政监管措施。从违规行为来看，业务人员资质不符合要求、管理不到位、风控制度不完善等问题频频出现。

在业内人士看来，作为基金代销的重要渠道，银行需进一步“修炼内功”，不断完善多方面体系，持续提供优秀产品和服务。

20余家银行被“点名”

截至7月24日，据中国证券报记者不完全统计，20余家银行及其分行因基金代销业务违规被监管方面“点名”，其中包括工商银行、邮储银行、兴业银行、恒丰银行、渝农商行等。

7月21日，杭州银行因基金销售业务部门负责人、部分分支机构基金销售业务负责人、部分基金销售合规风控人员未取得基金从业资格，未每半年对基金销售业务开展一次适当性自查并形成自查报告等6类问题被浙江证监局采取责令改正。同日，温州银行、浙江温州瓯海农商行均被监管方面“点名”。

从违规行为来看，业务人员资质问题是银行基金代销业务违规的主要体现，超一半银行被监管方面采取行政监管措施，均与业务部门负责人或产品准入审核人员未取得基金从业资格有关。以厦门银行为例，该行因部分基金销售业务负责人、个别合规风控人员未取得基金从业资格等违规行为被厦门证监局采取责令改正的行政监管措施，并将相关情况记入诚信档案。

值得注意的是，渝农商行、江苏昆山农商行等多家农商行基金代销违规问题频发。例如，江苏昆山农商行因内部控制、系统建设、考核机制

等多方面问题，包括缺失年度监察稽核报告、基金销售系统开发升级不及时等，被江苏证监局采取暂停接受新投资者开立交易账户申请六个月的行政监管措施。

代销渠道竞争激烈

在基金代销方面，商业银行、证券公司、独立基金销售机构等多方渠道竞争激烈。

中金公司研究部银行业首席分析师张帅帅表示，独立基金销售机构的流量优势和多元差异化的发展模式或将其争得一席之地，但过分追逐热点对客户盈利体验的影响以及基金降费后如何实现创收方式的多元化是值得思考的问题。

谈及银行开展基金代销业务，招联首席研究员董希淼表示，一方面可以提高收入，优化业务结构；另一方面能更好满足客户多样化需求，通过代销业务，增强用户黏性，提高客户忠诚度。“对中小银行而言，下沉网点多，能更贴近客户，更了解客户需求。”

持续修炼内功

银行开展基金代销优劣并存。在张帅帅看来，银行代销基金的优势在于客户基础等，但需要解决基金代销业绩空间收窄的情况下如何摆放产品货架、如何维持财富管理转型动力等问题，投顾业务或是关键。

多位业内人士表示，银行仍需持续苦练内功，严格落实落细基金代销业务监管要求，加快补齐相关制度短板，配备专业、综合素质高的销售人员，健全风控体系，落实好投资者适当性管理要求。

具体来看，董希淼表示，大行要尽可能实现发行、销售的闭环流程，由专业人才为客户提供专业的配置方案，中小行则应发力引入更多代销产品，丰富产品货架，同时培养更多的专业化产品经理和理财经理。

产品持续扩容 险企聚焦个人养老金市场

●本报记者 陈露

中国银行保险信息技术管理有限公司（简称“中国银保信”）网站发布的最新信息显示，个人养老金保险产品已从4月时的32款增加至39款，7款新增产品来自6家险企。

建设银行北京某网点理财经理告诉中国证券报记者，该行正在推进与其他险企的合作，后续会有更多保险公司的个人养老金保险产品陆续上架。

在自营平台搭建方面，目前已有中国人寿、人保寿险、新华保险、国民养老、太平人寿、太平养老、泰康养老等保险公司在App、微信小程序、微信公众号等平台设立个人养老金专区，部分开通了投保功能。

值得注意的是，由于消费者需要在银行开立个人养老金资金账户，在保险公司自营平台购买个人养老金保险产品时，客户开通个人养老金资金账户的银行需要为保险公司的合作银行。

新品陆续面市

中国银保信网站发布的最新名单显示，截至7月21日，个人养老金保险产品已增至39款产品，较4月公布的名单增加了6家公司的7款产品。其中，人保寿险有2款产品入围，招商信诺人寿旗下产品则是首次入围个人养老金保险产品名单。

新增产品具体包括人保寿险的金裕颐养两全保险（万能型）和鑫享嘉养老年金保险、泰康人寿的泰康福寿百岁2023养老年金保险、友邦人寿的友邦优享年年年金保险、工银安盛人寿的盛世颐年养老年金保险、招商信诺人寿的养老年金保险C款（分红型）、泰康养老的泰康尊享一生养老年金保险H款（万能型）。

从产品类型来看，目前个人养老金保险产品类型已经涵盖专属商业养老保险、两全保险、年金保险、万能保险等类型。

拓展销售渠道

在产品扩容的同时，保险机构也持续拓展销售渠道，不少险企选择与银行、第三方平台合作，通过银行、支付宝等渠道代销个人养老金保险产品，也有部分险企在自营平台开设个人养老金业务专区。

中国证券报记者调研了解到，不少银行App上架的个人养老金保险产品较此前有所增多。比如，中国银行App目前上架了6家险企的10款个人养老金保险产品，此前在3月，

中国银行App上架的个人养老金保险产品有5款；招商银行App目前上架了6家险企的10款产品，也较此前有所增多；建设银行App目前上架了3家险企的3款产品。

建设银行北京某网点理财经理告诉中国证券报记者，该行正在推进与其他险企的合作，后续会有更多保险公司的个人养老金保险产品陆续上架。

在自营平台搭建方面，目前已有中国人寿、人保寿险、新华保险、国民养老、太平人寿、太平养老、泰康养老等保险公司在App、微信小程序、微信公众号等平台设立个人养老金专区，部分开通了投保功能。

值得注意的是，由于消费者需要在银行开立个人养老金资金账户，在保险公司自营平台购买个人养老金保险产品时，客户开通个人养老金资金账户的银行需要为保险公司的合作银行。

参与险企有望增加

展望未来，业内人士预计，随着个人养老金业务不断发展成熟，参与的险企有望增加，个人养老金保险产品有望丰富，险企应在产品、销售等方面进一步发力。

从目前个人养老金保险产品名单来看，参与的保险机构多为头部险企、银行系险企、专业养老险公司。厚雪研究首席研究员于百程认为，当前个人养老金业务发展仍处于初期阶段，随着个人养老金业务不断发展成熟，产品标准逐步完善，专属商业养老保险进入常态化发展阶段，更多中小险企有望获得入场券，进一步丰富个人养老金保险产品的供给。

在个人养老金保险产品的发展上，北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆认为，险企未来应更加关注和结合人们的实际养老需求，更有针对性地解决客户的疑虑与痛点，努力打造产品差异化竞争优势；同时积极推进个人养老金产品的互联网销售工作，优化投保系统，提升客户投保体验。

从“输血”变“造血” 中国人寿助力龙州乡村振兴

●本报记者 陈露

盛夏时节，广西壮族自治区崇左市龙州县大青山鲜花盛开，绿树成荫。在龙州县彬桥乡中蜂养殖产业示范园，一个个蜂箱在树荫下整齐摆放。养蜂人黄民家打开蜂箱，开始忙碌起来。

2015年，黄民家还是村里的建档立卡贫困户，住着泥瓦房，通过发展蜜蜂养殖，黄民家盖起了三层小洋楼，也开起了小汽车。发展养蜂事业，离不开资金支持。彼时中国人寿挂职龙州县的副县长陈君夫在了解到黄民家的养蜂热情后，积极联络，为其投入了15万元“启动资金”。

这是中国人寿助力龙州县乡村振兴的一个缩影。10年来，中国人寿连续向龙州县选派13名专职干部开展对口帮扶工作，捐赠帮扶资金超7600万元，实施帮扶项目共70个，助推龙州县驶入发展“快车道”。

助力产业兴旺

乡村要振兴，产业是基础。中国人寿先后在龙州县实施产业帮扶项目40个，包括彬桥乡中蜂养殖项目、新希望六和生猪扶贫项目、告内屯生态农业项目等，将精准扶贫与乡村振兴有效衔接，实现由“输血式”帮扶到“造血式”帮扶的转变。

黄民家就是产业帮扶的受益人之一。除了自己的生活水平得到改善外，黄民家还带领周边村民成立中蜂养殖专业合作社，建立中蜂养殖示范基地和良种繁育中心，带领村民走上致富

道路。在黄民家的家中，整齐地摆放着一桶桶原生态蜂蜜。“我们的蜂蜜是龙眼蜜，非常好卖，平时会有各地的厂商来收购。”黄民家说。据了解，目前合作社已养殖中蜂350余箱，年产值超过270万元。

“今年我们计划再投入15万元资金，帮扶黄民家中蜂养殖示范基地建立蜂蜜加工工作坊。”现在的中国人寿挂职龙州县副县长田寿祥介绍：“有了符合标准的加工作坊，就能自己生产出符合食品安全标准的蜂蜜产品，将来还有可能进一步扩大生产规模，并成立企业，进一步提高养蜂村民的收入。”

据龙州县县长秦义敏介绍，近年来龙州县还大力发展种植甘蔗、坚果、养牛、养猪为主的“两种两养”特色产业，推进乡村产业振兴。

在发展特色产业的过程中，中国人寿投入资金、技术等支持。2018年至2020年，中国人寿先后投入500万元打造澳洲坚果种植标准化产业园，同时发展林下中草药种植产业，构建农业产业化联合体，支持龙州县将脱贫攻坚与乡村振兴战略有机结合，采用“企业+合作社+农户”方式，全面推广集体种植、养殖小区和合作家庭农场模式，迈出发展村集体经济的新步伐。

发展普惠保险

中国人寿发挥保险主业优势，为巩固拓展脱贫攻坚成果与全面推进乡村振兴有效衔接提供全方位保险保障，用保险守住脱贫成果。

2015年开始，中国人寿结合龙州县域实际，打造“政府财政补一点、扶贫资金出一点、保险公司免一点、辖区农民交一点”的“四个一点”的保险扶贫模式，助力龙州县建立“小额人身保险制度”，为全县居民提供保障适度、保费低廉、保单通俗的普惠型小额人身保险。数据显示，2015年至2022年，龙州县累计110.4万人次参保，及时赔付各类伤病案件4606起，赔付保险金1282万元。

国寿寿险龙州分公司相关负责人表示：“此项目累计覆盖22万余人，参保率达到90%，有效增强了龙州县基层群众保险保障意识，预防群众因病（伤）致（返）贫，切实发挥了保险的社会‘稳定器’作用。”

2018年，龙州县成功脱贫摘帽后，全县脱贫攻坚重点从精准脱贫变为有效防贫。2019年6月，中国人寿龙州支公司率先推出“精准防贫保险”项目，同时受托管理财政出资386万元设立的“精准防贫救助金”。2021年，精准防贫项目进一步升级为“防贫保”普惠型综合保险产品，逐步扩大精准防贫覆盖面，对因病、因学、因灾等返贫常见情况进行分类，设置精准防贫保险标准和程序，用保险承保的方式防贫堵贫，增强农村人口抵御风险能力。

据了解，为解决不同领域的保险需求，中国人寿龙州县支公司还推出保险创新项目，分别为生猪活体抵押贷款试点工作、肉牛测长估重及秒赔系统科技创新项目，目前正在推动“保险+期货”糖料蔗价格指数保险，从而保障糖业大县所有蔗农的根本利益。