

# 银行撒年终“醒户”红包 个人养老金竞争从“留心”到“留薪”



视觉中国图片

## 花式营销吸引客户缴存

“11月30日前，在我行首次开立个人养老金账户，并且向账户里缴存不少于2元，就可以参与抽奖，最高可以领188元的微信立减金。”工商银行北京市丰台区一家支行的理财经理告诉中国证券报记者。

距离2025年年底还有一个多月时间，多家银行再次发力个人养老金业务，通过抽奖发放微信立减金、现金红包等形式吸引客户开户缴存。记者注意到，与推广初期聚焦于引导客户“留心”开立账户不同，随着个人养老金制度逐步深化，多家银行将策略重心从拉新转向“留薪”，为首次缴存、累计缴存达到一定额度的客户提供更多激励。

业内人士认为，个人养老金业务是银行做好养老金融的重要抓手。要想实现客户的长期留存，仅靠提供短期的开户激励已不够。长期来看，银行需建立完善的养老金融体系，为客户提供全方位的养老服务。

●本报记者 陈露

## 从跑马圈地转向精耕细作

随着个人养老金制度逐步深化，银行的个人养老金业务从跑马圈地转向精耕细作。

记者调研了解到，不少客户在开户可获得立减金等奖励的吸引下完成了开户，其账户随后便处于闲置或未足额缴存状态。北京市民王女士告诉记者：“我在2022年个人养老金制度试点之初就开户了，当时是因为银行有开户送现金红包活动，后来没进行过缴存。”业内人士认为，银行将个人养老金业务的营销重心从开户转向缴存，或可刺激部分客户的缴存意愿。

## 提供全方位养老服务

自试点以来，个人养老金产品日渐丰富，涵盖存款、理财、基金、保险等不同类型。2024年12月，特定养老储蓄、指数基金、国债被纳入个人养老金产品范围。近日，两部门发布通知，自2026年6月起，机构可开办个人养老金储蓄国债（电子式）业务。

国家社保公共服务平台显示，截至目前，各类金融机构共推出1245只个人养老金产品，包括37只理财产品、437只保险类产品、305只基金类产品、466只储蓄类产品，为投资者提供了丰富的选择。

业内人士认为，个人养老金业务为财富管理市场提供了广阔的发展空间，也是金融机构做好养老金融大文章的重要发力点。展望未来，金融机构需要围绕客户需求

满05元的客户，最高可抽取88元微信立减金。2025年缴存金额首次达到500元、10000元的客户，最高可抽取188元、380元微信立减金。”

兴业银行北京市丰台区一家支行的理财经理介绍，12月31日前，成功开立个人养老金账户并完成首笔任意缴存的客户，可抽取638元至10088元不等的现金红包。在活动期间，今年缴存金额达1000元，最高可抽2088元现金红包；缴存满12000元，最高可抽300元现金红包。

自2022年试点以来，个人养老金业务便成为银行的“兵家必争之地”。由于个人养老

金账户具有唯一性，每位参与者仅能在一家银行开设账户，各家银行为了争夺客源，通过发放立减金、现金红包、优惠券等形式来揽客。记者调研了解到，与个人养老金推广初期银行主要聚焦开户不同，当前银行越来越重视客户的缴存情况。

某股份行北京地区一家支行的行长告诉记者：“客户在个人养老金账户里缴存达到一定金额才算作理财经理的业绩。”另一家股份行的理财经理表示，客户开户后缴存任意金额，可以算作理财经理的业绩。

着开户数量达到一定规模，竞争重点自然从“谁能吸引更多新户”转向“谁能提供更好体验、留住活跃用户”。

曾刚认为，个人养老金业务本质上是长期、稳定的金融服务，银行必须通过增强客户黏性、完善产品线、强化投后服务实现价值沉淀，才能在该领域建立持续的优势。这一转变也意味着银行正从短期营销思维转向长期客户经营逻辑，通过数据分析、智能化服务和场景化运营，推动客户形成缴存与投资习惯，从而实现真正意义上的可持续发展。

投资者教育来提升客户黏性。

曾刚认为，银行要完成从拉新到留存的可持续转变，关键在于构建长期信任与价值感。一是加强个人养老金生态体系建设，丰富账户内可配置的金融产品类型，提供稳健、分层的投资组合选择；二是通过数字化工具提高服务便利性，例如智能缴费提醒、收益跟踪可视化和个性化养老规划建议，让客户真正感受到管理效率与资产安全；三是深化场景融合，将个人养老金与健康管理、保险保障、养老社区服务等场景链接，拓展“金融+养老”一体化服务体验。此外，银行还应强化专业教育和长期陪伴型运营策略，不仅关心客户开户，更要理解客户养老全生命周期的需求，从而形成稳固的留存与复投机制。

邮储银行研究员娄飞鹏表示，长期来看，银行可通过提高个人养老金产品收益稳定性、增强投资透明度、提供个性化养老规划服务、提升税优与账户管理全流程体验，并加强

## 深耕缝隙市场

### 场景金融激发银行普惠新动能

●本报记者 吴杨

金融监管总局最新发布的数据显示：三季度末银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额36.5万亿元，同比增长12.1%；普惠型涉农贷款余额14.1万亿元，较年初增加1.2万亿元。在普惠金融快速发展的当下，武汉众邦银行、北京农商行等机构积极发挥银政协同、数字赋能的作用，促使金融资源有效突破传统服务边界的制约，对接小微企业、涉农主体等重点群体的融资需求，实现了金融服务对薄弱环节的精准覆盖与有效支持。

## 于缝隙中挖掘潜在需求

普惠金融的难点在于触达缝隙市场，这些市场的主体分散、信息匮乏，常处于传统金融服务的盲区。北京农商行以银政协同为核心抓手，成立由行长牵头的小微企业融资协调工作专班，与北京市各区政府建立“周沟通、月复盘”机制，针对复杂融资需求还会召开专题协调会。“银行客户经理+区专班工作小组”联合走访的模式，构建起直达企业的服务通道，今年以来已完成超1500家企业走访，落地融资支持超25亿元。

“接下来，我行将继续深化银政协同，进一步推动数据共享升级，强化资源整合。”北京农商行相关人士表示。

面对农业等领域的缝隙需求，数字化手段是有效的解决工具。“我们借助金融科技优势，搭建起覆盖全产业链的信用体系，将企业纳税信用、流水信息等数据转化为信贷动能，解决信息不对称问题。”武汉众邦银行相关负责人道出关键解法。作为湖北省首家民营银行，该行积极引导资金流向民营、小微及个人客户，针对湖北小龙虾、柑橘等特色农业产业链升级“农链贷”。截至2024年末，其涉农贷款余额63.59亿元，增速高出全部贷款增速24.71个百分点。

深耕长三角的上海农商行，在不断扩大政策性融资担保产品覆盖面的同时，为重点客群提供更有温度的服务。例如，该行聚焦园区、商会客群，与上海市融资担保中心先后开展“园区批次贷”“商会批次贷”，累计发放贷款近170亿元，支持2000余家园区及商会企业。

## 以数据破解融资瓶颈

金融监管总局局长李云泽在2025金融街论坛年会开幕式上表示，着力提升经济金融适配性，更好促进经济社会持续健康发展。要拓展小微、民营、“三农”金融覆盖面，让普惠金融活水精准滴灌千企万户。目前，各家银行正以场景金融创新为抓手，积极落实这一要求，破解普惠融资信息不对称难题。

武汉众邦银行将场景深度嵌入产业链各环节，持续优化服务小微企业的产品体系，搭建“产业+金融”“数据+金融”“信用+金融”等数字化普惠金融服务模式，累计发放产业链金融贷款超1500亿元，覆盖150多条特色产业，服务产业链上中小微客户近50万家。

湖北省大冶市陈贵镇纺织园区的某纺织公司就是这种模式的受益者。在该企业的数字化仓库里，每一卷纱线都贴着可溯源的电子标签。“这些‘会说话’的货物，帮我们拿到了700万元贷款。”这家企业的负责人说。

作为沃尔玛等品牌的供应商，该纺织企业年产值超4亿元，但受结算账期不固定、订单波动大等因素影响，传统银行基于厂房、设备等固定资产抵押提供的融资额度难以满足生产经营需求，武汉众邦银行创新运用仓单质押贷款破解了这一难题。“我们为纺织服装企业定制的这项服务，能提供高效、可信的融资支持。”武汉众邦银行相关负责人解释道。

## 为普惠服务筑牢底线

普惠金融的可持续发展离不开风控体系的有力支撑。金融监管总局数据显示，三季度末商业银行不良贷款率1.52%，拨备覆盖率207.15%，为普惠金融创新提供坚实保障。

“中小银行尤其是其中的本土法人银行，对当地经济、产业、企业和居民的经营状况、信用状况、社会关系等信息掌握得更深、更及时，能有效弥补财务报表等硬信息的不足，降低了信息不对称带来的风险。这是很多银行标准化风控模型难以完全替代的。”东部地区某银行金融市场部总经理告诉记者。

基于本土优势，各家银行探索出差异化风控模式。北京农商行通过“区域专班推荐+行内存量挖潜”确定走访清单，结合线下调研与线上视频核验把控企业经营真实性；武汉众邦银行以“数字原生”理念构建供应链金融风控体系，自主研发“五位一体”的大数据风控平台，将核心企业数据、物流、合同、发票等全量信息实时接入，实现贷前授信、贷中监控、贷后预警全流程线上化、自动化。

金融监管总局、央行此前联合发布的《银行业保险业普惠金融高质量发展实施方案》明确，要健全多层次、广覆盖、差异化的普惠金融组织体系，地方中小银行机构要坚守支农支小市场定位，立足当地开展特色化经营，适应农村金融市场需要变化，加大对乡村振兴重点领域和小微企业的支持力度，优化对新市民就业创业、安家落户的金融服务。

# 个人养老金保险格局生变： 分红型产品占比突破40%

●本报记者 李静

随着个人养老金制度深化，产品供给格局日渐清晰。最新数据显示，在118款在售个人养老金产品中，年金保险以近六成数量占据主导地位；超四成为分红型保险产品，它们通过“保证+浮动”的收益模式，既为投资者提供了更具弹性的收益空间，又帮助保险公司实现了与投保人的风险共担。

业内人士认为，在利率下行背景下，分红型保险产品正凭借其风险分散与收益弹性的双重优势，逐步成为市场主流发展方向。此外，保险机构正积极通过开发与健康管理、养老服务深度融合的综合解决方案，进一步提升个人养老金产品的整体吸引力。

## 年金保险占主导

国家社会保险公共服务平台公布的个人养老金产品目录显示，截至11月24日，个人养老金产品共计推出437款，其中在

售产品118款。

目前个人养老金保险产品可以分为三种类型：专属商业养老保险、两全保险和年金保险。“专属商业养老保险以养老风险保障和资金管理为核心，采用‘保底+浮动’的收益模式；两全保险是兼具‘生存金领取’与‘身故保障’双重功能的产品，其中传统型提供稳定保障，分红型兼顾保底收益与浮动分红；年金保险则是当投保人按期缴费后，保险公司以被保险人生存为条件，定期（如年/月）给付保险金的生存保险。”华源证券固收首席分析师廖志明表示。

从在售个人养老金保险产品数量来看，年金保险以69款占据主导地位；两全保险次之，共有37款；专属商业养老保险仅有12款，数量相对较少。

## 分红型产品受青睐

在利率下行背景下，兼具保证收益与分

青睐。国家社会保险公共服务平台数据显示，在售的分红型保险产品数量达到50只，占在售保险产品超四成，包括分红型年金保险与分红型两全保险。

此外，在售年金保险产品中，原本的传统型为主、分红型为辅的格局有所改变，目前分红型年金保险产品占据半壁江山。

据悉，分红型产品的客户利益分为“保证”和“浮动”两部分，保险公司需要将运营收益的大部分（不低于70%）与保单持有者共享，投资者既可获得稳定的保证利益，又可从保险公司的投资经营成果中获得浮动利益，使得未来利益更有弹性。

“以前会购买固定收益的年金险产品，现在会考虑购买分红型产品，因为这类产品的浮动利益部分可能带来更高收益。”一位投资者称。业内人士表示，对保险公司而言，在利率下行背景下，推出分红型产品有助于缓解传统固定收益类产品所带来的利差损风险，此类产品通过收益浮动机制实现了与投保人的风险共担，同时也有助于产品实现差异化竞争。

## 提供综合方案

当前，个人养老金市场呈现“开户热、缴存冷”现象，尽管开户人数、产品数量在快速增长，但实际资金缴存意愿仍待激活。

中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文认为，丰富个人养老金产品体系是破解这一困境的关键路径之一。监管部门近日明确，自2026年6月起，机构可开办个人养老金储蓄国债（电子式）业务，个人养老金产品矩阵将从原有的理财、基金、保险、储蓄四类进一步拓展，形成风险梯度更完整、配置更多元的投资谱系，更好地满足不同风险偏好人群的养老储备需求。

对于保险机构而言，业内人士认为，应着力推动产品与服务创新，开发与健康管理、养老服务深度融合的综合解决方案。例如，将康养服务、养老社区入住权益等实质性福利嵌入养老保险产品，以“服务+金融”模式提升产品吸引力。