

# 个人养老金开户陷持久战

## 员工自掏腰包返利

熬过了2022年大力争夺个人养老金客源的初始期,2023年伊始,不少银行员工又迎来了新的开户任务。

王悦溪(化名)本以为今年3月底就能结束个人养老金相关指标的考核,但令她没想到的是,最近其所在的银行网点又下达了新的任务,要求在年内完成邀约100个客户开通个人养老金资金账户的指标。

虽然相比去年冲高高峰时期一天邀约20个客户的考核指标有所减少,但仍令她头疼不已,“现在市场上开通个人养老金资金账户已经挺饱和的了,各家银行都在办,账户又是唯一的,不能重复开,越到后期越难”。

2022年11月,个人养老金制度在36个先行城市(地区)启动实施。各家银行通过开户抽红包等活动争夺个人养老金的初始客源,经过一个多月的“明争”使得开户量快速增长。根据人社部近期公布的“成绩单”,截至2022年底,个人养老金参加人数1954万人,缴费人数613万人,总缴费金额达142亿元。

2023年,鏖战仍在继续……

与王悦溪有同样感受的俯拾即是,在社交平台上,不少银行员工直呼自己所在银行网点个人养老金业务推广压力山大,一个月几十、上百户的开户指标压得人难以喘息,而为完成指标,避免扣除工资绩效,不少员工不惜自掏腰包返利给客户。

“任务太多,人已经麻木了。”比王悦溪更悲惨的是,林冰清(化名)所在的银行网点要求一个月一人要开立120户个人养老金账户,而她所在的银行网点位于社区附近,本身网点人流量就比较少,为完成银行下达的个人养老金资金账户开户指标,除银行本身的红包营销活动外,她选择个人再贴50元以邀请新客户开通个人养老金资金账户。

刘曦媛(化名)也采取了与林冰清相同的方式,她通过个人贴90元红包返利的形式在线上邀请36个试点城市的客户开通个人养老金资金账户,不过,要求3个月内新开户的客户不能注销账户。“我们行的指标都是

自“登台亮相”以来,个人养老金客源争夺战便打得热火朝天,而如今,“暗斗”仍在持续。

重压之下,有的人选择自掏腰包请“外援”,促使第三方地推机构找到了新的“财富密码”;有的人则仍在坚守,卖力营销后随遇而安等待可能因完不成指标而扣除工资绩效的结果。

种种营销“内卷”背后反映的是银行对个人养老金客源的极度渴求,而当硝烟散去,通过丰富产品、提升服务的方式建立口碑才是制胜的关键。

阶段性的,现在差的差不多,还有十几个,不过预计下个阶段还会有新的任务指标。”刘曦媛感叹道。

## 地推“揽客”生意隐现

银行员工个人养老金开户推广诉求,促使第三方地推机构找到了新的“财富密码”。北京商报记者发现,近期在社交App及电商平台上涌现出了一批推广公司,自称有专业地推团队,一周内便可帮助银行员工完成上百个个人养老金资金账户开户指标。

“我们是专门做推广的,10个客户一两天就能完成,100个客户大概一个星期以内可以完成。”地推人员莫小琪(化名)介绍,银行员工可将个人养老金二维码推荐号发给她,所在的推广公司会在各大商超周围布设摊位,通过赠送小礼品的方式邀请用户扫码开户。

但这也需要收取不菲的费用。“开一户110元,如果限制开户地区,价格要130-150元左右。”自称养老金业务推广员的王浩东



(化名)表示,其所在的团队有几百人,银行下载注册类的业务均可办理,其中个人养老金在36个试点地区均有推广人员,确保用户真实注册,用户开通后将开户成功截图、姓名和电话号反馈至银行员工。

在介绍过程中,地推人员反复强调,用户为真实注册,开户均知情属于自愿行为,同时销户的情况也较为少见,但考虑到可能存在的短期销户行为,一些推广公司也推出了售后服务。地推人员刘利强(化名)承诺,若3个月内出现开通个人养老金资金账户的客户销户的情况,其所在的地推团队可以提供再补客户的售后服务。不过,在价格上,刘利强的地推团队较其他团队收费较高,费用在120-180元之间。

高额的收费劝退了部分银行员工,王悦溪坦言,在个人养老金推广任务重时,她和同事也曾想过找地推人员,但因价格太贵便没再考虑。不过,仍有银行员工愿意一掷千金完成任务,为了增强可信度,王浩东提供了多张开户成功的业务截图,在截图中,有银行员工

向其购买了个人养老金推广服务,王浩东会将成功开户的截图发送至购买服务的银行员工,并备注好用用户姓名和电话号码,用于银行员工留档以及后续跟进。

看似银行员工自掏腰包购买服务的行为却暗含着一定的风险。招联首席研究员董希淼表示,通过第三方地推团队助个人养老金资金账户开户可能存在合规问题,开户应当由银行员工自行完成,通过第三方地推团队代为推广效果不一定好,还可能会造成一些较为严重的后果,例如,出现个人养老金资金账户被冒开、代开的问题。

## “软服务”提升是关键

个人养老金业务为银行带来了重要机遇,其涉及账户、存款、保险、基金、理财等多重业务,对正在进行财富管理转型的银行而言战略意义重大,而种种营销“内卷”的背后反映的正是银行对个人养老金账户客源的极度渴求。

董希淼认为,目前,部分银行过于重视个人养老金业务,对分支机构和客户经理下达的任务指标偏重,不科学不合理,而个人养老金资金账户为老百姓所接受需要一段时间,呼吁各家银行理性对待个人养老金业务,下达任务指标应科学合理,否则容易导致基层机构和员工行为异化。

如今个人养老金业务实行已近3个月,不过在业内人士看来,个人养老金依然处于客户争夺的早期阶段,预计开户争夺大战还将持续较长的时间。金融行业资深研究者于百程表示,在获客营销中,开展补贴和费率优惠、下达业务指标都是比较直接的手段,但初级的激进营销,包括与第三方机构合作拓客,容易出现诱导开户、产品告知不够、流程违规等问题,从而给消费者带来风险或困扰。银行需要及时明确规则流程,提高服务的质量,做好营销人员管理,避免违规和粗放营销的现象发生。在个人养老金业务开展的初期,银行更要通过优质的服务获得消费者的认可,建立口碑,通过服务好早期的种子用户,不断丰富完善产品类型,积累业务经验,建立业务标准。

如火如荼的营销或许能解一时获客的燃眉之急,但当活动的硝烟散去,通过丰富产品、提升服务的方式建立口碑才是制胜的关键。

随着近日工银理财、农银理财、中邮理财7只个人养老金理财产品正式“登台亮相”,存款、保险、基金、理财四类个人养老金账户投资货架产品正式集齐。

“个人养老金资金账户本质上是通过个人投资来夯实养老保险制度的第三支柱,应该通过产品、服务等‘软服务’来吸引用户。”董希淼指出,未来个人养老金业务的竞争会更加激烈,目前个人养老金业务尚处于起步阶段,银行一方面营销新的客户,另一方面要做好相应的服务,通过提升服务来吸引客户。例如,通过自身创新和加大与外部机构合作,进一步丰富个人养老金资金账户可投资的产品,让用户养老金投资有更多的选择,同时还应为用户提供适合的个人养老金资金账户投资咨询服务。 北京商报记者 李海颜

# LPR连续6个月按兵不动 存量房贷还能降吗



2月贷款市场报价利率(LPR)如期出炉,据央行官网,2月20日,1年期LPR为3.65%,5年期以上LPR为4.3%,两类均较此前保持不变。

需要注意的是,5年期LPR的定价也关乎所有存量购房者的月供。在业内看来,在调降5年期以上LPR促楼市回暖之外,更重要的是通过合理举措下调存量高成本的按揭贷款利率。

## 缘何连续6个月不变

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,2月20日LPR为1年期3.65%,5年期以上4.3%,两类均与此前保持一致。以上LPR在下次发布前有效。自2022年8月以来,LPR目前已经连续6个月保持不变。

正如光大银行金融市场部宏观研究员周茂华指出,本月LPR维持不变,主要是MLF政策利率按兵不动,部分银行息差压力较大。从1月金融数据看,信贷总量和企业信贷需求理想,一定程度反映目前利率水平整体保持适度;同时,1月70个大中城市新建商品住宅价格环比结束11连跌,预示楼市整体在逐步回暖,反映国内“因城施策”稳楼市政策效果逐步显现,楼市预期在改善,短期调降房贷利率必要性有所下降。另外,考虑到1月存在季节性因素,利率调降需要进一步经济数据指引。

植信投资研究院高级研究员王运金则称,LPR报价连续6个月维持不变可以看出央行对降息决策持较强的谨慎态度。一方面,主要发达国家虽然加息幅度有所下降,但仍处

于加息周期,且较大可能在2023年维持高利率水平,我国再度降息的外部条件仍不宽松。

另一方面,从国内来看,当前经济处于企稳回升阶段,1月信贷与社融大幅增长,企业融资意愿上升,短期内降息的必要性下降;前期多项金融政策正持续落地,政策效应还有待观察,降息的紧迫性下降。此外,近几个月大部分银行下调存款利率与贷款利率,部分地区首套房贷利率与信用贷利率已降至4%以下,进一步降息的空间较为有限。

## “定向降息”或成重要导向

虽然LPR数月按兵不动,但在业内看来,“定向降息”或成为政策的重要导向,在降成本的同时兼顾调结构,以实现差异化精准支持。

正如中国民生银行首席经济学家温彬指出,MLF和LPR降息是普遍性的,在刺激需求的同时也容易滋生套利空间,造成局部过热现象。因此,从已出台的一系列政策看,针对部分行业的定向降息或是政策的一个重要导向。

例如,近年来央行出台多项结构性政策工具,以1.75%的再贷款利率降低商业银行边

际负债成本,引导贷款利率下行,并有效支持了实体经济重要领域和薄弱环节。

又如,2023年初,央行、银保监会建立首套住房贷款利率政策动态调整机制,运行楼市偏冷的城市可以突破房贷利率下限(4.1%),各地银行纷纷下调首套房贷款利率,最低降至3.7%,而一线城市普遍高于5年期以上LPR(4.3%),这样可以增加楼市调控的精准度,避免各地出现明显的冷热不均现象。

谈及后续货币政策走向,温彬预测,考虑到1月信贷实现旺盛“开门红”,2月对公信贷投放预计依然维持一定强度,在企业融资意愿增强、房地产市场活跃度有所上升的情况下,短期降降准息的必要性下降。但在经济复苏初期,宽松政策不会轻易退出,若后续金融数据“企业强居民弱”“政府强私人弱”的结构性问题仍未改善,房地产修复未看到明显拐点,不排除MLF降息等宽货币工具在全国两会之后再次发力的可能性。

王运金则认为,今年需求扩张战略将持续推进,调节金融机构资金结构,鼓励其扩大服务实体经济的能力,这需要继续降低资金成本,保持流动性合理充裕,央行可能还会小

幅降准1-2次;为维持较低的市场利率水平以刺激需求,央行可能会小幅下调逆回购利率与MLF利率以支持商业银行。另外,政策性开发性金融工具、设备更新改造专项再贷款等工具将持续推进重大项目建设落地;支农再贷款、支小再贷款、碳减排支持工具、科技创新等已落地结构性工具,将继续加大对重点领域和薄弱环节的金融支持。

## 当前存量房贷利率能降吗

因5年以上贷款大部分是房贷,其利率下调情况备受购房者关注。整体看,LPR主要影响的是存量贷款,在业内看来,目前不论是新增房贷还是其他贷款,都在降低加点,但结合市场情况来看,当前存量房贷降息的可能性不大。

当前5年期LPR为4.3%,该数据有几个重要的特点。易居研究院研究总监严跃进解读到,目前LPR总体处于偏低水平,尤其是对比2021年,最近两年降利率或维持低利率是常态,这是提振经济的重要支撑。另谈及此类利率是否有进一步下降的可能,他直言“就目前看,还不会下降”。

原因在于,2022年频繁降息离不开当时的经济形势,而今年疫情对于宏观经济的干扰减少,所以客观上货币政策将保持定力。严跃进认为,此类定力,势必使得LPR不会像2022年那样高频率降息。此外,目前国外加息态势比较明显,单纯从这个角度看,国内降息的空间确实是在减少的,其也需要不断平衡国内外货币政策的关系,确保国内的LPR政策精准且考虑周全。

值得一提的是,近日关于房贷的多个话题频上热搜,尤其是对存量房贷利率下降的

呼声渐高。严跃进认为,若LPR不下调,那理论上存量贷款基于今年LPR数据而做出下调基本上不存在,鉴于目前提前还贷中存在的一些抱怨利率太高的问题,或也可以建议具体银行针对一些过高利率,如超过5%的利率进行点对点的沟通和协调,类似暂时推迟1年利率支出或其他协调方式,以进一步减少存量贷款方面各类提前还款的压力。

不过,仲量联行大中华区首席经济学家及研究部总监庞溟则称,考虑到有效降低购房负担和贷款成本以提升居民购房需求的政策取向,以及目前居民存量房贷利率相比企业贷款利率和宏观经济增速环境仍较高的客观现实,不排除未来5年期以上LPR非对称下调以发挥锚定效应推动房贷利率进一步下行的可能性。

“总体来看,为避免传统的货币政策传导机制失效,后续降准、降息的时机需更好把握,全年降准有0.5个百分点的空间,5年期以上LPR或继续小幅调降10个基点左右,定向政策(包括定向降息)预计是2023年的主基调。”温彬说道。

王运金同样称,央行政策利率与LPR将根据今年经济修复与金融数据状况适时调整。2月初召开的2023年金融市场工作会议强调要提高金融服务扩大国内需求和建设现代化产业体系的能力,由此可见,今年央行保持利率在较低水平上是有必要的。在他看来,1年期LPR再度下调的空间有限,5年期LPR还有一定的下调空间。综合分析利率下调节奏与市场需求,今年LPR有望下调两次,在二季度与四季度下调的概率较大,其中5年期LPR可能会下调20个基点左右。

北京商报记者 刘四红