

# 招商银行：首届养老节，全民备老季

- **品牌名称：**招商银行
- **所属行业：**金融类
- **执行时间：**2023.11.01-12.05
- **参选类别：**跨媒体整合类

# 结案视频

[https://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjM3MTMxNDk4NA==.html](https://v.youku.com/v_show/id_XNjM3MTMxNDk4NA==.html)

- 招商银行作为养老金融服务的领先者，确定以每年11月作为备老活动的节日。

招商银行积极响应国家政策，在改革发展过程中需要体现政治性、人民性、专业性。

招行作为个人养老服务的佼佼者，如何通过养老节扩大声浪？

- **人口老龄化加剧**：随着医疗水平和生活水平的提高，人们的寿命逐渐延长，老年人口数量快速增长，对养老服务的需求日益迫切。
- **家庭结构变化**：随着城市化进程的加快，传统的多代同堂家庭结构逐渐消失，老年人的照顾难度增加，需要更多的养老服务。
- **产业发展机遇**：养老产业是一个新兴的市场，发展潜力巨大
- **政策支持**：国家对养老产业的政策支持力度逐渐加大，持续发展第三养老产业支柱，逐步推进个人养老金政策实施，促进养老产业的发展，提高养老服务质量。

- 招商银行作为养老金融服务的领先者，确定以每年11月作为备老活动的节日。

## 需求2

同业根据自身优势特点，打造独特的养老金融发展战略，招商银行更应明确自身的亮点，将产品运营化，发挥生态优势迎接养老市场竞争。

如何通过本次养老节，如何更好的引导用户使用服务？

中国银行	中信银行	广发银行	光大银行
<p><b>打造个人养老服务品牌</b></p> <p>中国银行在上线个人养老金业务的同时，依托深耕多年的银发场景生态服务体系，在账户、产品、服务、渠道等方面全方位发力个人养老金市场。2021年，中国银行发布“岁悦长情”个人养老服务品牌，并联合中国银联、易方达基金、中国太平保险集团、京东数字科技、新华网等企业，共同发起了“个人养老联合服务计划”，打造“中银长情卡”、大额存单、理财产品、养老年金保险、家族信托五大王牌金融产品。除此之外，该计划提供康养综合服务和“医、食、住、行、娱”多领域的便捷服务，并投入数亿补贴推出惠老活动。</p>	<p><b>打造全生命养老金融服务体系</b></p> <p>中信银行设有“预备养老”、“退休金融”、“适老服务”三个分支，致力于打造完善的全生命养老金融服务体系，提供专业的养老规划服务。预备养老分支主要通过养老账本专区提供跨品类的资产配置、养老缺口测算与规划、投教陪伴等服务，构建跨周期、跨平台、跨资产类别的一站式养老金融服务体系。退休金融分支聚焦于即将退休的群体，依托产品开发优势构建专属养老规划场景。适老服务分支则充分利用中信银行网点广泛、权益活动丰富、集团协同力量大的优势，完善针对于老年客户的线上线下服务。</p>	<p><b>打造“健康养老+智慧金融”</b></p> <p>广发银行面向中高端客户推出集一站式养老规划、专属养老金融产品、专属增值服务等于一体的养老金融产品“自在钻石卡”，为客户提供线上线下互动的一站式养老服务。与此同时，广发银行充分发挥渠道优势，一方面将深度参与中国人寿“大资管、大健康、大养老”发展战略和“三点一线、四季常青”的养老产业布局。另一方面，广发银行还将继续整合行内外优质资源，实现与智慧医院、智慧药房、养老社区、老年大学等多方互联互通，助力打造以“健康养老+智慧金融”为特色的全龄层、全方位、一站式的“养老金融门户”。</p>	<p><b>打造养老社区</b></p> <p>光大银行主打一站式个人养老金服务，除个人养老金账户开立、缴存和投资等基础服务外，官方APP还涵盖“基本养老金(第一支柱)、年金(第二支柱)、个人养老金(第三支柱)”的全视角养老账户展示及服务功能。同时，作为最早推出老年客群专属服务的商业银行之一，光大银行发挥光大集团金融全牌照和产融结合优势，与光大养老、光大永明人寿、中青旅、嘉事堂、光大实业等企业密切合作，为客户提供包括养老社区入住、专属养老理财、家族信托、旅游等更加全面的养老规划和综合服务。</p>

## 需求3

运营即营销，满足中年人新养老需求，关注不同家庭结构下对于养老金的深度挖掘，以及相应的家庭资产配置建议

各保险公司最先投入养老生态体系，并不断优化产品和服务

### 01. 行业划分

#### 各保司养老险种的划分

中国养老保险主要分为社会养老保险和商业养老保险，保险类型基本划分如下

商业养老保险：

**分红型养老保险：**分红型养老险能给投保人增加收益，还能抵御通胀。

**两全型养老保险：**理财保险，保费高，缴费期短，费率高，适合高收入人群。

**投连型养老保险：**中长期投资储备养老金，提供意外、疾病、养老等方面保障，还可以通过长期投资获取收益。

**万能型养老保险：**投资渠道文件，长期复利可观，收益提取灵活，投保人可以免费领取保单账户价值。

### 02. 养老金领取的需求

养老保险最终是为养老进行服务，所有的用户都会考虑到养老金领取的问题，因此基于养老金开始领取后，领取方式的不同，衍生了各种不同的险种。

**高领取养老金：**开始领取后，在现金价值为0/身故只领取已交保费/现金价值为0且身故只领取已交保费的前提下，实现高额领取。

**平衡型养老金：**开始领取后，有一定的现金价值，身故金也不低，可以做到退保&身故兼顾，相对平衡。

**递增型养老金：**开始领取后，前期领取很低，到后期（一般80岁后），不管是领取，还是现金价值、身故金都非常高。

**定期型养老金：**在购买养老保险时，就会约定一个时间窗口，如到80岁，领取20年等等。

**增额终身寿险型：**在缴费阶段，保费/退保金逐年递增，这是一款终身寿险，身故/全残均有一定赔付。

### 03. 用户匹配

#### 各保险类型对应的用户需求

商业型养老保险，具有很强的金融属性，一般包括储蓄、理财、投资。

基于保险行业用户细分方法（险种&年龄），养老保险的产品一般会根据用户需求主次进行设计，从而平衡其各项金融属性的占比。

如：

**对于中年（25~45）的一般用户，会更加强调储蓄&理财的属性，强调强制储蓄、抗通胀的因素。**

对于中年且经济条件较高的家庭，则会更加强理财&投资属性，强调增值、长线收益。

对于即将进入养老阶段状态的用户，会强调理财属性，强调退休阶段的收益。

对于老年用户，则更多强调保障和服务等。

- 在越来越多的金融机构布局养老行业，招商银行要想做出出圈的案例，就必须另辟蹊径，不仅宣传产品，科普养老知识，还要深化“备老要趁早”的理念。

为期一个月的低门槛、高粘性活动

个性打法



目标导向

年轻化诉求方式 + 用户养老知识科普 + 产品功能引导

把握10-11月需求激增时点，以**增加用户感知为目的**，塑造具备影响力的运营活动

- 市场对养老话题并不陌生，目前养老正呈现“年轻化”趋势，越来越多的年轻人、中年人开始规划退休养老生活。本次招商银行养老节，以“备考要趁早”为口号，宣传产品，科普养老知识，深化养老理念，在招商银行App引起年轻群体的参与热潮。

— 破局之道 —

**生态** **双向** **产品**

联动

通过全链路链接用户的营销触点  
生态与产品的双向联动赋能  
构建以用户为中心的“养老生态体系”

“有我陪着你”  
一句承诺，满满的都是关怀

承诺，无关距离  
**无须誓言，拥抱也随叫随到**

数字化的发展，不仅仅是体验便捷  
而真正走进生活，用金融+链接未来

时光总会给我们答案

不要让用户有距离感

要让用户容易感知

我们需要将所传递的信息转化为社会化的表达方式

承诺，无关岁月  
**落日归山海，陪伴成告白**

金诚服务，从不是单一的服务品质  
金诚承担了更多社会责任保障，共谱金融报国的新篇章

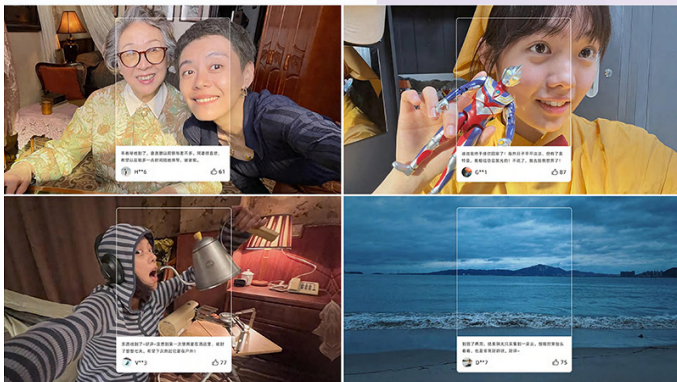
承诺，背后是24小时的信念  
**离家、归家、守家，静候岁月安好**

客户的需求从来都很简单，我们愿用市场的核心竞争力  
通过招行看到老有所依、老有所养、老有所乐

SLOGAN

招行首届养老节  
**承诺相守**

## 结合业务，如何传递相守







2023  
全民备老季

“备老节”作为招商银行首个养老相关的固定节日，在进行创意的同时兼顾当下用户养老需求，用年轻人喜欢的话语体系及对养老的理解表现出招商银行独特产品及服务，并配合金融产品、养老金知识科普、大咖分享、养老计算器功能等运营、产品功能，打造出全方位的用户沟通形式，宣传备老要趁早的理念。

活动效果：

活动累计访问UV460,000；  
累积访问PV870,000；联动12家机构  
联动品宣，曝光超  
50,000,000

备老要趁早  
(11.1-11.7)



省税养老  
11.8-11.14




补充养老  
(11.15-11.21)



个人养老金一周年  
(11.22-12.05)



金句海报引发社交分享



2023 全民备赛季

早省税

**备老 要趁早**

今年多缴存 明年多退税

退退退税

市场有风险，投资须谨慎

招商银行 APP

扫码立即体验



2023 全民备赛季

早划算

**备老 要趁早**

买的早 未来才能过得好

1.2万元/年×30年  
3% (复利)  
57.1万元

市场有风险，投资须谨慎

招商银行 APP

扫码立即体验



2023 全民备赛季

早自由

**备老 要趁早**

准备够好 自由到老

市场有风险，投资须谨慎

招商银行 APP

扫码立即体验



2023 全民备赛季

早规划

**备老 要趁早**

规划早一点 退休多一点

市场有风险，投资须谨慎

招商银行 APP

扫码立即体验



**备老策略会**  
人生下半场，答案在哪里？

两代人“大碰撞”  
养老到底要多久？

备老要趁早  
退休养老 补充养老 个人养老金 错过不后悔

11月1日 21:00  
未富先老？更要未雨绸缪！  
特邀嘉宾：邓晓权、王艳丹

11月3日 18:00  
养老规划如何做？听听年轻人的声音  
特邀嘉宾：杨超俊、李颖颖

11月2日 21:00  
巧借时间红利 11年后享养老慢生活  
特邀嘉宾：小和、蒋薇

养老圈·大家热议  
备老趁早，30岁算晚吗？  
算晚 PK 不算晚  
去排队

“备老策略会”王牌直播栏目，营造养老互动氛围

导入视频：街采真实客户，诉说真实备老故事

5个主题15场直播



**备老策略会**  
人生下半场，答案在哪里？  
备老要趁早，早出发更轻松

杨超俊 邓晓权 小和 王艳丹 李颖颖 蒋薇

招商银行 APP



**备老策略会**  
投入12000 最高省税5400  
精打细算过“养老双十一”

陈博 郑佳颖 小和 文艺 李博 李博

招商银行 APP



**备老策略会**  
攒多少钱才能省心养老？  
听听Ta怎么说，入群聊>>

陈博 林国伟 小和 陈博 陈博

招商银行 APP



**备老策略会**  
个人养老金一周年！  
一起聊聊这12000的事儿>>

姜晓宇 曹京 王博 陈博 陈博

招商银行 APP



**备老策略会**  
最高省税5400元  
你省了多少？今年别错过

姜晓宇 曹京 陈博 陈博 陈博

招商银行 APP

机构联动展示

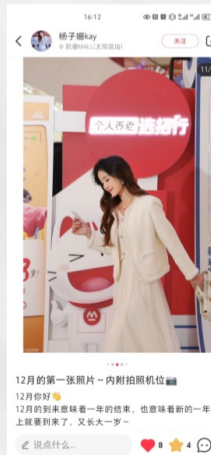


围绕“备老要趁早”，以数字之名 唤醒备老意识

北京分行 x 南方基金：养老时光站  
2023年12月1日-12月8日 太阳宫凯德MALL



线下商圈、地铁投放展示



活动累计访问UV **46万**

累计访问PV **87万次**

联动12家机构联动品宣

曝光超**5000万**。

直播16场，观看超**55万**。

(数据来源：招行提供)