

# 中秋临近，银行借送礼互挖客户

从月饼、大米到购物卡、豆浆机，礼品大小齐全



为吸引更多的客户，多家银行的存款利率已上浮到了最高上限。 本报记者 姜宁 摄

本报记者 姜宁

又到中秋时节，又到银行送礼挖客户的时候。掀开各家银行的中秋礼单可以看到，各家已经按照客户资产的多少，拟定好了要送的礼品。从月饼、大米到购物卡、豆浆机，这些礼品可谓大小齐全。而送这些东西，更多地是为了挖别家银行的客户。

## 老李给客户送礼，客户嫌没别家多

老李最近很忙，作为烟台一家股份制商业银行营业部主要负责人的他，在干好日常工作的同时，还要趁周末把中秋礼品送到以前的几位客户家中。上周六，因为订购的月饼还没来，他索性抓了几袋大米、几瓶花生油还有些别的礼品作为补充，而后急匆匆发动了车直奔目标家。“现在去已经有点晚了，因为别的银行已经送过了，也不知道人家送的是什么，我们送的是不是少了点。”

去的路上，老李一直在盘算这几样礼品的分配方法，在

确定了能分出两份礼品之后，他又犹豫了起来，因为今年春天，他手里的一位500万元级别的大客户，被另一家股份制银行用这种送礼的方式挖了过去，他在想，今年中秋是不是要再挖回来。

“算了吧，还是等过年的时候再去吧！”老李决定按原计划进行。他堆着笑将这一堆礼品送到了以前的两位客户家中。但是在回来的路上，他并不高兴，因为刚才送礼时，一位客户直截了当地告诉他，某某银行送的比这多多了。

## 挖别家的客户，一般送购物卡

而在一家国有商业银行的理财中心内，业内较为出名的理财师老许在给客户提供完理财计划后，顺手拿起门口一台豆浆机塞了过去，并寒暄着将这位千万元级别的客户送下了楼。“在6月份年中冲指标的时候，她给了我1800万元的帮助，像她这样的客户，可是各家银行抢夺的对象。”

“千元左右的购物卡，是送给较高级别的客户的。当然，还有比这更贵的礼品。但是一般来讲，送月饼、大米的比较多，送月饼主要

是为了维系客户关系，送购物卡主要是往回挖客户或者挖别家的客户。”老李说。一家股份制商业银行副行长级别的领导则毫不避讳地说，已经是客户的，当然不需要送礼了，需要送礼的是那些摇摆不定的人。

此外，虽然银行送礼挖客户一般是在地下进行，但也有胆大的银行明摆着说，在他们银行不论是存款还是买理财产品，只要是50万元以上的新客户，除了能享受最高收益率外，还能获得数额不等的喜旺礼券。

## 互“挖”客户，背后有原因

知情人士透露，在这场“挖墙脚”与“反挖墙脚”的暗战中，季末揽储期马上就要来临是主要原因之一。从一方面来讲，这些大客户的多少，才是商业银行存在的根本。“一个大客户几百万元，一百个就

是几个亿乃至十几个亿，这对银行是一笔很大的收入。而且最重要的是，现在烟台民间资金总量基本就是这么多，在这家银行存的多了，在别家银行存的自然就少了。”在烟台从事资产公估工作的杨先生说。

## 趁中秋送礼，只是个“引子”

“其实趁着中秋送礼只是个‘引子’。这些要挖过来的是大客户要么是以前的老客户，要么是在利益比较中放弃我们银行的客户，彼此都认识。带着礼品敲开门进去，以一种过节了来看看你的借口，‘捎

带’着介绍银行最新的产品和优惠措施，是另外一个目的。”在一家股份制银行营业部主要负责人老李看来，这种介绍产品的过程就是利益博弈的过程，要是客户觉得合适，会马上把钱转过来。

## 百万富翁为何会为几百元礼品“折腰”

本报记者 姜宁

在这场争夺战中，那些银行存款量几百万乃至几千万元的大客户自然是银行争夺的焦点，但区区几百元的礼品，是怎么打动这些百万富翁的？

“区区几百元是不多，可架不住好几家银行都给啊！你想想，我拿着两百块钱的东西去挖一个大客户，别的银行就会拿三百、四百元的东西去防挖，要是再有别的银行去挖，出的价码更高！”业内人士透露，经常会

有这种吃了这家银行再吃那家银行的客户，这家银行送几百元喜旺礼券，收下，那家银行送几百元大米、花生油、月饼，也收下，但是真正要存钱或者买理财产品的时候，客户还是会考虑投资的综合收益，这也就是为什么银行工作人员口中总是说“大客户太势利了”的根本原因。

而据了解，大客户收到中秋礼品后，基本都是用来转手送给别人。“所以大客户肯接受我们这些不算贵的礼品，这样他们再送礼时，就不需要再掏钱、再花时间了。”

### 细数银行采购内幕

## 送大客户购物卡，需员工自掏钱包

中秋期间，基本每家银行都会通过主要业务部门、分行这两级来采购礼品，而采购礼品的内幕也是不少。

比如月饼，几乎每家银行都有一些定点的合作酒店，这些有月饼生产能力的酒店往往会根据银行的要求来定制不同种类的月饼。这些月饼的包装往往做得很精美——类似于市面上三四百元的高档月饼的礼盒，会给人一种高级的印象，但实际售价很低，多

则百元出头，少则几十元。这样一来，看似高档其实银行花不了几个钱。

其次，不论月饼、大米、花生油，还是高档酒类产品，都是银行业务部门采购的首选。“因为这类产品能够开具餐饮类发票，好报销。而那些卡类产品基本报销不了，需要我们自己掏腰包去买，这也正是只有大客户银行才会考虑送购物卡的原因。”一家银行的知情人士说。

本报记者 姜宁

### 专家解析“挖墙脚”

## 属“隐形利率”，有违规揽储嫌疑

“这应该属于‘隐形利率’的范畴，涉嫌违规揽储。”山东财经大学投资研究中心主任、教授陈华介绍，所谓的“隐形利率”是指，如果在市民存款时，银行已经给出了基准利率上浮10%这一利率上限，却还要依靠一些额外的礼品赠送来获得存款，这类礼品也应该折价算入利息中，这样一来，银行给出的利息，就远远高出央行关于利率封顶的要求，涉嫌违规揽储。

据了解，目前，“挖墙脚”

的股份制商业银行的短期中期甚至长期存款利率，都已达到了最高上限，而国有银行做得比较精明，存款利率只是在基准线上上浮了8%，基本避开了这一违规嫌疑。

多位业内专家认为，虽然现在银行闹钱荒，银行生意不好干，但通过中秋送礼这种方式维系客户或者推广自己的产品，则不可取。要真正实现银行业的健康发展，还是得依靠银行不断提高服务质量和投资回报率。

本报记者 姜宁

## 6738户纳税人完成“营改增”纳税申报



关注“营改增”

本报9月16日讯(记者 齐金钊 通讯员 刘德胜) 9月1日至9月15日是烟台市“营改增”试点纳税的首个申报期。16日，记者从烟台市国家税务局了解到，截至15日，烟台“营改增”纳税申报征收期结束，全市试点纳税人申报率达到99.72%，“营改增”试点纳税实现平稳过渡。

据了解，截至9月15日纳税申报征收期结束，全市6738户应申报试点纳税人向国税局办理了增值税申报，申报税款3384.49万元，申报率达到99.72%，其中一般纳税人申报1188户，申报税款3003.49万元，申报率达到99.58%。

烟台市国家税务局工作人员介绍，为确保“营改增”纳税申报顺利进行，烟台国税部门提供了上门申报、网上申报、批量扣税等多种申报方式供纳税人选择，并在办税大厅配置了自助办税终端。

从8月份开始，烟台市国税局按照一般纳税人、小规模纳税人和重点纳税人分类进行纳税申报培训，确保每一户都会填写、会申报。对纳税业务较多的企业，建立“一帮一”结对帮扶制度，安排专人深入企业，现场指导企业会计进行申报、抄报税等实际业务辅导。

全市国税各办税服务厅设置“营改增”导税显著标志，安排专人对纳税人进行引导、辅导；设置“营改增”咨询岗(窗口)95个，增设发票发售、代开窗口52个，全面实行限时服务、延时服务、预约服务和提醒服务；设置专岗、专人和专用电话解答“营改增”疑难问题；完善三级应急管理机制，各级应急处置小组随时待命，随时处置相关问题。

## 上周蔬菜合格率为98.8%

本报9月16日讯(记者 秦雪丽 通讯员 周兆亭) 上周市区蔬菜检测点共检测蔬菜样品4540个，其中合格4484个，蔬菜总体合格率为98.8%，蔬菜质量比前一周上升了0.4个百分点。

专家推荐食用指数较高的品种有：白菜、头菜、菠菜、芸豆、茼蒿、辣椒、洋葱、萝卜、土豆、西红柿、茄子。

国网招远市供电公司

## 开通企业微博 助推优质服务

近日，经实名认证，名为“国网山东招远市供电公司”的官方微博正式开通。该公司将通过此微博及时上传停电信息、故障抢修等资讯，受理各类用电疑问。

通讯员 陈宇斐

## 抢修送光明 获居民称赞

近日，招远市一居民区突然停电。故障发生后，国网招远市供电公司应急人员迅速组织抢修，受到居民一致称赞。连日来，该公司工作人员日夜奋战，为居民送去光明和清凉。

通讯员 陈宇斐