

为招揽存款，银行私下给“好处”

一些城商行推存款送礼品，实为隐形利率行为

虽不是年末，但银行却面临着严峻的经营压力。在东营银行和渤海银行济南网点内，就再次出现存款积分送礼品的揽储情况。其实近一两年来，为了从大银行手里分一杯羹，一些小的城商行不断依靠私下的“好处”来招揽市民，各类积分换购层出不穷。

本报记者 姜宁



银行内用于积分兑换的礼品。本报记者 姜宁 摄

存款百万 就送俩豆浆机

位于山大路上的东营银行济南分行刚刚开业不到一年的时间。20日上午，记者在该行营业部看到，除了各式产品信息外，如小山一般的日用品被摆放在柜台外。“这是用来兑换积分的礼品。”大堂经理告诉记者，市民在东营银行存款，除了能获得35%的利率上浮，还能凭借积分获得各类赠送，小到卫生纸，大到电饭锅。“以存款100万1年为例，利息收益为2.025万元，此外还能兑换五桶5L花生油，或者两台豆浆机，很划算的，现存现领。”

而在另外一家小型股份制商业银行渤海银行的网点中，市民不仅存款可获得积分，甚至买理财和基金产品也能获大米、蔬菜等赠品，不过没有电饭锅、豆浆机这类“大件”。

济南一家地方法人银行的行长级高管老李透露，去年央行在4月初降息后，虽然名义上放开了50%的存款利率上浮上限，但为了保证货币政策的长期利好，又实行了“窗口指导价”，即一年期存款利率不得超过基准利率的1.3倍，随后大额存单制度的推行，这一“窗口指导价”略微上调至35%。

赠送礼品属于 隐形利率行为

2014年11月开始，央行祭出降息手段调整利率市场，不到一年的时间里央行6次降息，7次降准。但在政策实行初期，省内某些城市中出现了城商行借利率调整打价格战的行为。为了银行业存款市场的整体发展，省人民银行曾在去年年初对两家地方法人银行进行约谈，此后，极少再有敢于将存款利率一浮到顶的银行。

但如果利率相同，小银行势必不是国有行的竞争对手，况且近些年来，各家银行抢滩济南市场，P2P机构更是经营得风生水起，在这种情况下，存款积分换购的竞争方式重出江湖。“从春节前开始实行存款换礼品活动的，现在快要结束了。”东营银行济南分行营业部的大堂经理介绍说，与国有行相比，小银行在客户数量、质量等方面处于下风，营业网点不足，辐射面过窄。以东营银行为例，来济南近一年的时间网点数一直没有增加。

根据《商业银行法》第四十七条规定，超过央行利率上浮规定的利率标准为违规行为，任何利率之

外的金钱、礼品赠送行为为隐形利率行为。银行不得以违规手段来吸收存款、发放贷款。“我们国家对于银行隐性利率的监管，更多的体现在利息以外的返现方面，也就是说，如果存一万块钱，除了利息之外你再给钱的话，那肯定是违规行为，但是，如果是送礼品，就很难界定了，也没有专门的规定说不能赠送。”山东财经大学经济研究中心主任陈华说。

而在老李看来，虽然银行赠送的礼品应该折现计算在利息当中，但在实际过程中有操作困难，所以各级监管部门也追究不多。

完不成任务指标 奖金大打折扣

自2014年下半年开始，银行业主营业务逐步低迷，利润增幅放缓，寒冬期渐渐来临。

“现在经营形势太难了，特别是零售业务，我们行零售业务部经理跳槽后，外聘了一位，给予40万元的高薪，但人家干了没几天都跑了，没办法，省行让我临危受命，但我自从坐在这个位置上后就没睡过一天安稳觉。”某股份制商业银行的零售部经理杨女士说，银行的零售业务，囊括了存款、理财等一系列和市民相关的领域，在金融产品同质化的情况下，为了完成任务指标，不得不依靠一些“投机取巧”的方式。“今年总行要求我们在零售业务上有所增长，但年初至今我们分行的存款量竟然下降了2亿多，如果完不成任务，今年的奖金就要大打折扣。”

而济南市一些股份制商业银行已经开始实行了绩效打折，一些支行网点甚至将奖金降至原有的4折。“一些同事拿着两千多块钱的工资，下班后甚至去开滴滴或者优步，而在银行业发展巅峰时期，这些人几乎每两三年就换一辆车。”杨女士透露。

在这种情况下，为了完成各项零售业务指标，特别是一些原本经营情况不太好的小银行就动起了“小恩小惠”招揽客户的心思。

“真的是太惨了，坏账、存款流失等等问题很严重，不少贷款端的客户经理主动或者被动地离职，零售端的业务员天天跑客户，拉存款办卡卖黄金贵金属，如果完不成既定指标，那绩效工资就会很低，在这种情况下，你不靠点小恩小惠，怎么打动市民？”一位城商行基层柜员告诉记者，就算是银行不掏钱，到了岁末年初时，他们自己也会掏腰包给客户送礼。“这就是行业潜规则，无法改变，愈演愈烈，无休无止。”

行业观察

不正当竞争让小银行“引鸩止渴”

去年年初开始，省内两家地方法人银行就存款利率上浮问题“大打出手”，往往是下午五六点钟央行刚刚出台利率上浮办法，不到两个小时这两家银行就会宣布“存款利率一浮到顶”，而且通过各种传播渠道进行宣传，一些总部远在北京的国有行或者股份行往往非常被动。“我们有几百亿上千亿的存款量，而这些银行仅有几十亿，政策一出他们就上浮利率，第二天一早就有市民来我们这里抗议，可我们要上浮需要省行、总行研究批准，往往是一个月后才能有所行动，这样很容易造成存款搬家，乃至流向一些并不正规的P2P平台中。”一家大型国有商业银行在青岛地区的营业部主管说。

就这种不正当竞争情况，省人行曾在去年3月份进行清查并约谈了当事银行。此后，虽有河北银行等少数城商行在部分地区将存款利率“一浮到顶”，但总体上存款市场向好。

就在今年年初，存款积分换购行为再起，不少银行颇为被动。据了解，一些颇具规模的股份行也正在尝试跟进或者对某些经营压力大的网点“开特殊通道”，让他们参与到揽储大战中来。

“揽储大战到头来真正吃亏的还是储户。”农行一位资深业务人员告诉记者，相比于国有行来讲，小银行的揽储成本很高，利差要小，净利润低，这种不正当竞争只能让小银行“引鸩止渴”，不能从根本上解决经营困局，一旦债台高筑，风险发生，银行破产，到头来受损失的还不是普通市民？

本报记者 姜宁

400人体检，257人视力不合格被刷

6500余人报名省实验航空实验班招飞

本报4月23日讯(记者 周国芳 实习生 韩晓婉)

“回去吧，视力不行。”23日，在济空招飞大厦省实验中学航空实验班的初选体检现场，视力检测工作人员连连摇头。据了解，23日当天有400名学生参加体检，其中，257人因视力不合格被淘汰。

体检现场，不少家长隔着招飞大厦的玻璃门向里观望。虽然体检8点半开始，但9点左右已经陆续有考生走了出来。原来，凡是视力关没有通过的学生，就无缘进行下面的各项测试了。

“唉，视力没过，没希望了！”济南市26中学的杨易东朝门口等待的妈妈摆摆手，垂头丧气地说，这次体检所用的视力检测表与自己以前

接触过的不一样，“以前测视力是E型表，这次是C型的，有8个方向，而且C字母的开口特别小，看不清楚。”

据了解，此次初选视力测试的标准是0.9及以上，也就是新视力标准5.0及以上，招飞大厦的眼科主任鲍莉介绍，第一关的视力检测只有不到四成的学生达到标准。

针对考生视力通过率低的情况，招飞大厦的眼科主任鲍莉表示，空军招飞不同于民航，民航是一整个机组，而空军作战有时则仅一个人，这就需要考生具备多方位的视野，所以C型视力表对于考察考生的视力具有重大参考意义。而本着对空军事业负责的原则，在第一关的视力检测要求是比较高的。

“今年大概有7763人报名航空班，其中，6500余人报名省实验中学航空班。23日，济南考区有101人合格，全省范围内大概有2100人通过初选。”济空招飞局选拔中心计划科干事朱星桥介绍，初选内容包括眼科、外科、耳鼻喉科及文化课摸底考试四部分，其中眼科包括视力、色觉；外科包括身高、体重、坐高、臂长；文化课摸底考试包括语文、英语、数学三大主科和物理。

此次初选历时两天，其中市中区、历下区、天桥区、槐荫区、历城区考生为23日检测，章丘市、长清区、平阴县、济阳县、商河县的考生24日进行检测，经过初选后，将于5月5日进行招飞定选。



视力检测成了不少考生空军梦的“拦路虎”。
本报记者 周国芳 实习生 韩晓婉 摄