

“尊敬的客户,我行于本月25日起发行高收益理财产品,预期利率6.4%,5万元起售,欢迎认购。”这几天,市民宋先生收到不少银行的短信,都是向他推销银行理财产品的。

宋先生可能不知道,在银行拼命发行理财产品的背后,隐藏着银行之间激烈的吸储大战。目前,各大银行拉存款的主要途径仍是发行理财产品和采取各种优惠手段。业内人士表示,就目前市场情况来看,银行贷款压力并不算大。银行积极揽储,更多的是源于市场竞争。 郑州晚报记者 倪子

银行“缺钱”季末“吸金”招数频出 存钱送礼、提高理财收益,多为变相吸储



业界声音 揽储是为了抢占市场份额

为了拉存款,银行使出浑身解数。这样做的原因究竟是什么?

一位不愿透露姓名的某银行工作人员透露,笼统地讲,存款是贷款的源头。由于央行对各银行有存贷比要求,第三季度还有一个月就过完了,银行现在就得为完成年末集中考核任务而“冲刺”。银行会将任务逐级下放至具体的经营单位及各个相关工作岗位,这样,员工也会背负着压力。这也成为季节性银行考核的主要“病灶”。

“今年,各家银行均感觉到资金面紧张,存款也成了大多数银行唯一的考核指标。为完成任务拉存款,考核时点一过,很多资金又会从银行搬出去。”有银行人士认为,这种做法并不能从根本上解决银行资金面紧张的问题,反而可能让客户丧失其他投资良机,影响收益。

以在月底、季末、年中等时点发行的高收益理财产品为例,假如某款理财产品的发售期在8月底,但起息日是在9月初,中间几天,客户资金就会存放在银行账户上,算作存款。此外,在此前发售的理财产品中,很多也是设计在8月底到期,让资金“按时”流入存款账户。这样一来,投资者的资金就出现了“空白期”,银行也巧妙地利用了存款,达到完成考核任务的目的。

不过,在业内人士眼中,疯狂揽储大战背后,市场竞争才是主要原因。“考核压力自然是银行吸收存款的重要原因。不过,就目前市场情况来看,银行贷款压力并不算大。因此,银行积极揽储,更多的是源于市场竞争。”该工作人员表示,现在部分银行针对高端客户发起攻势,是想增加客户黏性,把握稳定的资源,立足于银行长远效益,根本目的是抢占市场份额。在这个过程中,银行必须把握好尺度和界限,不要触碰监管“红线”。否则,将扰乱市场竞争,损害金融机构的信誉。

资料图片

员工自述 为考核季末拉存款“鸭梨大”

“今天跑了一天,存款还是没有拉到,真心给跪了。”眼看8月份即将过完,某银行员工彭浩(化名)的存款任务还有100多万元没完成。这几天,他被月末存款考核指标弄得焦头烂额。

彭浩今年25岁,是省会某银行员工,参加工作两年。每逢月末、季末、年中、年末等时点,银行都会考核存款指标。这个时候,也是彭浩压力最大的时候。

上周末,彭浩一刻也没闲着。一

大早,他就拿出通讯录,给比较熟悉的贵宾客户挨个打电话,请他们把手头的闲钱暂时放在银行存几天,或是把股票账户里的资金暂时转到银行账户上。这段时间,彭浩说他自己愁得茶不思饭不想,就连做梦都在想着怎么把存款拉回来。

无独有偶。本来已经完成存款任务的某银行理财经理晓丽也遇到了烦心事。

“阿姨,您为什么突然把账户上的200万元全都转走啊?”昨天一大

早,理财经理晓丽接到了贵宾客户王女士的电话。

原来,王女士的儿子今年刚大学毕业,打算在某银行就职。然而,该银行要求见习员工必须日均存款达到3000万元,最低保持3个月,才能变为正式工,否则不予转正。“现在不光我自己的钱,为了帮儿子完成存款任务,我想方设法把家里所有亲戚的钱都挪到儿子的名下了。”王女士说,别看银行的工作外表很风光,其实压力非常大。

吸储手段 提收益,送礼品,还打亲情牌

“阿姨,我这个月的存款任务比较重,您能不能将手头闲置资金暂时存入银行,或将股票账户中未买股票的资金转入银行账户,待月底考核结束,完成任务后,您可以随时支取。”昨天,市民刘阿姨接到客户经理小马的电话。

考核重压下,银行揽存成为月末、季末、年中等关键时点的固定动作。一般情况下,有存款任务的银行柜员和客户经理首先会向熟悉的大客户求助,利用“感情”拉存款。其次就是送各式各样的礼品,比如有的银行推出“客户存5万元半年以上,可获赠5件套的微波炉瓷碗或者两袋有机

大米”等。不过银行业内人士坦言,现在这种“存款送礼”的招数已经“不吃香”了。因此,发行高收益理财产品仍是银行留住并吸收存款的主要途径。

“特供理财持续热卖,期限一个月,5万元起预期年化收益6.3%~6.9%,期限三个月,5万起6.2%~6.8%”;“保证年收益9%~13%,百万元起点,安全可靠”。从8月下旬开始,这些让人心动的理财短信,均出自于正规的银行和金融机构。

显然,面对“压力山大”的存款考核,部分银行明显加快了理财产品的发放“节奏”,希望能吸引更多的客户。此外,个别银行揽储的方式也显

得更胜一筹。

“6月底,我有一笔超过1万元的信用卡消费被拒,理由是大额消费未提前申请。”市民孙先生说,他的信用卡额度为2万元,6月份基本上没什么刷卡,应该有足够余额可消费,之前大额消费时也从未有超1万元消费即需提前申报的要求,“我怀疑是银行为了保证年中存款任务达标,才会想出这样的招数”。

意欲在信用卡上下功夫的并不是个案。前段时间,有市民反映收到银行发来的短信称,信用卡如果提前还款,不仅能获得高额积分赠送,还能参加智能手机抽奖活动。



标志事件:“钱荒”背后是流动性暂时枯竭

2013年6月20日,这个疯狂的一天,足以载入中国银行间市场史册。当日,银行间隔夜回购利率最高达到史无前例的30%,7天回购利率最高达到28%。在近年来很长时间里,这两项利率往往不到3%。一时间,“钱荒”成为坊间热词。

银行怎么会缺钱?并且还缺得如此离谱?业内人士表示,市场上的流动性其实非常充裕,只是大量资金停留在金融系统内空转套利;而热钱流出和货币政策从紧,尤其是央行对银行间市场的态度与此前明显不同,导致不少金融机构误判,没有及时、足额准备好本月到期资金安排,进而出现了短暂的流动性枯竭甚至出现了违约,加上市场恐慌情绪蔓延,终于使得资金市场利率飙升。