

今年以来，连续五次上调存款准备金率，在存贷比的考核压力下，部分银行近期再掀揽储战。然而，在6月即将实施的日均存贷比监测下，月末、季末和年末一些存款腾挪的小花招将失去用武之地，银行揽储的压力也空前巨大，存款送礼、存款有奖、存款返现等揽储花样层出不穷。

城商行揽储最为激进

为了拉存款，腿都快跑断了，能打的电话打了个遍，头发都急白了。某银行信贷业务经理胡先生表示，现在整天的工作基本上就是电话和拜访，为了保证每月的全额薪水和年底奖金，他已经发动了身边所有亲戚、同学等一切可以发动的人存款。

在这场存款争夺战中，国有大行由于拥有大量网点和客户，其做法相对比较简单，直接找熟悉的客户帮忙。一国有大行对公信贷员程小姐表示，有些客户会有用不到的闲钱，到季末月末关键时点，方便的话就帮忙冲一下，关系好的客户一般是没问题的。除此之外，贷款客户还会有一定比例的存款回流至银行内，都是事先预定好的，月底一过就还给客户。每个银行的比例不一样。

相较之下，股份制银行尤其是城商行吸收存款承压更重，现在城商行多是用高额返点来吸引持有大额资金的客户。记者了解到，针对关键时点，有城商行甚至抛出了500万元存5天返1.7万元的大礼包。

据上述城商行信贷人士透露，广州银行间的存款竞争非常激烈，如果没有合适的营销手段，信贷人员很难拉到存款。一般来说，银行表面上不会以高息、送礼等形式明目张胆地违规揽储，但是，一旦有大额资金，各家银行的信贷员就会一哄而上，通过其他途径私下开出诱人条件来打动客户。

为了稳住大客户，各大银行送起礼来毫不手软，小资金送油送米，大资金送榨汁机、空气加湿器、iphone4、3G手机甚至金币金条等应有尽有，较为常见的还有送一定比例的代金券、优惠券，对客户的返利形式可谓非常多样。据了解，一家大型国有银行除正常利息外，还额外返给顾客1个点的利息，此利息不经过账面，而是找客户经理单独结算。本市一私企老板张先生告诉记者，他在某银行存了100万元，一年除了利息之外，返点都有6000元，如果金额大，还可以申请更高的返点。据业内人士透露，拉存款返现的做法已成银行惯例，客户群体较小的银行为了发展客户，不仅返点多，有些每个月都返现金。

值得注意的是，还有银行为了规避违规揽储，甚至会委托一些中介机构拉存款，这样就能以劳务费用的名义给予资金方高额回报，更有竞争力。该信贷员透露，如今

一些银行的存款收益高达7%，超过了当前贷款的基准利率。

贷款和理财产品被绑架

针对当前信贷收紧、揽储较难的实际情况，部分银行还将贷款业务与存款业务结合起来做，即在放贷的同时要求贷款客户需要将部分资金存在银行。

据上述信贷人员透露，目前这类做法在业内非常普遍，不仅帮助银行提高了存款额度，也间接抬高了银行的贷款利率。

与此同时，随着银行理财产品热销，银行推出的短期理财产品的预期收益率也不断走高，也被认为是银行变相揽储的重要手段之一。

[上一页](#)[下一页](#)