

银监会的三令五申没有起到震慑作用。记者近日发现，为完成任务，部分银行网点年底又开始顶风揽储了。与以往简单返点不同，各家银行又开发出诸如存款送积分、储蓄发购物卡、暗提理财产品发行门槛、降低VIP客户门槛等新招数。

记者走访京城多家银行发现，兑积分、送礼品等成了银行普遍动用的揽储工具。没有存款返现，但是可以返积分，一次性存款20万元以上可以送积分，1块钱1分，然后直接到银行网点来兑换礼品，30万元可兑换套装锅，50万元可兑换榨汁机、茶具等等。某股份制银行客户经理表示。据其介绍，由于部分礼物很实用，已经成功吸引到不少中老年客户。

在另一家城商行，客户经理告诉记者，年底之前，如果存入50万元资金，可以返200元购物卡；其他的优惠等资金汇入账户当天可以再商量。同时，该客户经理一再强调，存款当天先打电话预约一下，会亲自帮客户办理。而按照行规，客户经理亲自带客户办理，这笔存款就将记录在他的业务量上。

新招不仅如此。记者注意到，在某银行理财产品布告栏中，陈列了最新推出的10款产品，大部分产品的最低起始金额提至20万元，50万元、100万元的产品也为数不少，且全部为保本产品，而此前5万元就可以起购。此外，某银行一款年化收益近4%的1年期产品，只对VIP客户发售。据该行大堂经理介绍，20万元存入银行三个月不提取，便能成为VIP客户。而此前，VIP的标准要求是日均存款余额50万元。

而上述行为正是此前银监会明令禁止的暗计高息、上调利率档次、有奖储蓄、赠送实物、现金及证券等方式变相揽储。这一违规现象为何仍在发生？这预示着大部分银行已经无贷可放，而且在负利率的资金环境下，使得存款不具有吸引力，因此银行要进行变相揽储。中央财经大学中国银行(3.30,0.02,0.61%)业研究中心主任郭田勇表示。

由于我国商业银行信贷投放要严格遵守75%的信贷比红线，此前，适当宽松的货币政策下各家银行只管不顾一切放贷，让信贷比红线吃紧，为了符合监管指标以及新一年赢得更多的信贷额度，各家银行又开始血拼存款。而各家网点也就都有了任务。

存1万元返60元现金，这是我们执行的标准，每个信贷员都有任务量，年末上头又给每个员工新增了揽储任务，现在又要四处找关系解决问题。直接返现是冲绩效的最佳途径，但现在查得很严，除了对老客户返现外，新客户会送礼送卡返积分等等。一位不愿透露姓名的信贷员告诉记者。尽管明知行为违规，但仍不得已而为之。某银行工作人员私下坦言，如果监管层下来严查，就说是客户经理的个人行为，这

也是无奈之举，业务员压力很大，拉不到存款直接影响年底绩效奖金的发放，个人工作能力也会遭到质疑，同时银行自身的压力也很大。