

贴息存款卷土重来

“黄牛”揽客贴息存款难禁

“100万元起存”“贴息存款”“全国均可做”……如今,银行存款时点冲量、日均冲量已成为更加日常的行为。3月1日,北京商报记者注意到,有不少“黄牛”游走在社交媒体发布贴息存款“口子”揽财拉客,获取利差。

“收益翻倍,安全可靠,资金就存在银行II类户中。”一位资金掮客在社交媒体发布了揽客信息,他介绍称,“贴息存款的收益来源为购买的银行存款利息+私下贴息,例如,存入100万元存款,除了银行本身利率之外,存入后我们会向您额外加息3.65%。”

“我这里属于行业上游渠道,资金方找到更短的渠道几乎不可能。”资金掮客赵磊(化名)给出的口径也基本一致,在合作之前他通常会向客户表明自己的优势,例如,贴息价格比其他渠道高、能带客户挣更多的钱等。

“我的佣金结算规则是新客户出金结算,老客户入金结算。”赵磊称,“现在做贴息存款不需要跑指定网点,简单来说就是通过各家银行手机App给自己名下开一个II类户,填上我给的推荐码,然后存钱,除了银行给的固定利息收益,再拿我给的返利,我开出的返利大概可以达到3.7%左右,也就是说100万元存一天储户就可以拿到3.7万元的返利。”不过,据他介绍,这样存一天就能直接拿返利的“好生意”通常需要赶时间,比如月末冲时点时,还有一些贴息存款业务则需要办理定期存款,一次性返利。

除了一些专职揽财的资金掮客之外,还有一些金融行业人员也加入其中。叶莉(化名)是一位信托公司销售人员,近两年信托行业违约频发,投资者购买产品的态度也越来越谨慎,为了增加一些额外收入,她也加入了帮助银行推荐贴息存款的行列。“银行需要存款,只存1天,存100万元除了银行利息我再额外给您补贴600元,需要考虑一下吗?”这是叶莉发送推荐短信的模板。

还有一些疑似银行的工作人员也晒出“200万元起存、大额存款利率高达4.25%”的字样,并附上工作照吸引储户前来办理贴息存款。易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱

春风吹又生。经历了去年存款利率的普降,银行对存款资金的渴求看似削减,但对大额资金的“精准”需求依然难消,北京商报记者注意到,近段时间,贴息存款重出江湖,有不少“黄牛”打着银行时点冲量、日均冲量、贴息力度大等口号招揽生意,其中以三方掮客居多,但也不乏一些金融行业从业者……



丙表示,此类贴息存款行为屡禁不止,一方面是抓住了银行客户期望多获取存款利息的迫切心理,另一方面则是银行员工出于存贷业务等压力,企图使用一些“地下手段”来完成业绩,通过中介、“黄牛”等中间渠道能够一定程度上隐蔽操作,从而也使他们抱有不被发现的侥幸心理。

“非阳光贴息”存款风险难测

贴息存款一直都是行业不能说的秘密,但“散落”在社交媒体的传单、广告、海报等各类渠道都能找到它的身影。

据了解,市面上存在的贴息方式主要有“阳光贴息”以及“非阳光贴息”两种,通俗来讲,“阳光贴息”就是银行工作人员为了完成业绩指标,自己私下或通过资金掮客向储户支付“利息”购买的存款产品。这类产品购买方式与一般存款产品购买方式比较相似,储

户需要先在银行任意柜台开通账户后进行存款,但必须要存够规定期限,在此期间不能提前支取、不能转让,这类存款产品一般有灵活期限和定期存款两种,定期存款的存入年限通常在1-3年左右,贴息的利率通常在2.5%-3.7%之间。

还有一类为“非阳光贴息”,这类贴息往往需要储户存入较大的资金,由不满足银行授信条件的用款企业作为贴息方购买的存款产品。融资顾问霖霖(化名)向北京商报记者介绍了她提供的“非阳光贴息”存款业务流程,“贴息的目的是帮助企业迅速融到资金,存款额度1000万元人民币起步,上不封顶。首先在指定的银行柜台办理存款,承诺不开通网银、不查询、不质押、不提前支取;然后向您打入全部贴存款,机票费由企业方垫付”。霖霖说道。此类存款以定期存款居多,通常起存年限在三年左右。

在不少储户看来,贴息存款是银行合规

贴息存款主要方式

阳光贴息

资金掮客或银行工作人员为了完成业绩指标,私下向储户支付“利息”购买的存款产品

非阳光贴息

需要储户存入较大的资金,由不满足银行授信条件的用款企业作为贴息方购买的存款产品

贴息存款的危害

- 暗藏陷阱很多情况下都牵扯着银行“内鬼”与资金掮客勾结实施诈骗、职务侵占、伪造金融票证等犯罪行为
- “非阳光贴息”,资金往往根本没有存入银行或被擅自转走
- 此类存款一旦“消失”,储户往往很难向银行追责
- 容易导致负债成本抬升,不利于银行降低实体经济融资成本
- 干扰了存款市场正常竞争秩序

如何严打贴息存款!

- 对于违规严重的银行机构及对应人员采取严厉处罚措施
- 强化监管,提升违规成本
- 引导金融机构加快完善内部治理,建立健全合理考评机制,加强业务员工培训

供的贴息方式购入了存款产品,本以为资金进入了银行系统,但殊不知,自己的辛苦钱被企业或银行员工挪用,最终落得个血本无归的地步。

变相推升银行负债端成本

无论是“阳光贴息”还是“非阳光贴息”,都被监管部门明令禁止。央行于2018年6月8日发布的《关于完善商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》也规定,银行不得通过返现或现金或有价证券、赠送实物等不正当手段吸收存款。此前在金融知识普及活动中,高额贴息存款也曾被定义为危及资金安全行为的常见形式。

对银行业来说,贴息存款容易导致负债成本抬升,不利于银行降低实体经济融资成本;干扰了存款市场正常竞争秩序,但由于此类业务隐秘性极强,在严打方面也存在难点。

正如王德悦所言,为逃避监管打击,此类业务开展时手段日趋隐蔽,监管方面取证难,如由资金方与中介之间签订协议,银行自身不给付高息。加之监管方面查处存在难点,不足以形成威慑力,致使贴息存款屡禁不止。

“贴息行为变相推升了银行负债端成本,传导至贷款端也会推升企业融资成本,同时还存在信用风险。”苏筱丙直言,例如“非阳光贴息”中的企业资质和经营情况将直接影响到对应的银行客户,是银行内控存在疏漏和管理不力的具体表现,需要在机构内部强化员工教育及合规底线。从监管层面来说,打击此类问题的难点主要是此类行为非常隐蔽,尤其是“阳光贴息”如果直接由银行人员与客户直接进行贴息操作,确实很难发现,建议应从企业侧以及中介侧切入,沿着线索顺藤摸瓜,对于违规严重的银行机构及对应人员采取严厉处罚措施。

一位银行业人士建议,下一步应强化监管,提升违规成本;引导金融机构加快完善内部治理,建立健全合理考评机制,加强业务员工培训;缓解部分银行吸储压力还是要提升银行服务质量,增强客户黏性。

北京商报金融调查小组

Market focus

增资方案又有新进展 长城人寿如何破解增收不增利

长城人寿此前“悬而未决”的引战计划如今有了新进展。3月1日,北京商报记者注意到,北京产权交易所挂出一则拟增资信息,为长城人寿保险股份有限公司(以下简称“长城人寿”)增资项目,拟募集资金对应持股比例或股份数虽未正式披露,但很容易与该公司2021年的一笔增资引战计划产生联想。

从业绩来看,与保险业务收入连年上涨不同的是,长城人寿在2022年出现了净利萎缩的情况。那么,受寿险业低迷、增收不增利等因素影响,长城人寿在增资过程中,其吸引力是否会大打折扣?

增资引战迎新进展

3月1日,北京产权交易所挂出的拟增资信息中,长城人寿保险股份有限公司增资项目在列,该项目拟募集资金金额为择优确定,当前为预披露公告期。

根据此次投资方资格条件来看,除了满足监管规定的股东资质要求,也包括意向投资方最近一个会计年度盈利等条件。

据长城人寿年报显示,自2005年成立以来,该公司陆续经历近10次增资,其中最大的一次增资为2017年,彼时公司的注册资本增至55.32亿元。

不过,长城人寿2021年的一笔增资引战计划至今未“一锤定音”。视线拉回至2021年5月,长城人寿在北京金融资产交易所发布增资扩股项目,除了监管硬性规定外,还设定了一定的门槛,如希望引入具有协同资源丰富、资金实力雄厚的战略投

资方,重点目标为医疗、健康、养老、金融科技、地方金控等相关行业企业,此次新股东参与增资额度约10亿-50亿元。在2022年10月,长城人寿相关负责人曾表示,公司增资扩股工作正在按计划与投资人进行洽谈中。

对于此次在北京产权交易所挂牌的增资项目是否为此前项目的延续,长城人寿回复北京商报记者采访时表示,此次在北京产权交易所挂牌的增资项目是公司自2021年启动后,按照国有企业资产监管要求履行的必要程序。

不过,根据中小险企当下面临的发展困境,有声音指出,中小型寿险公司增资的吸引力或将大打折扣。对此,在首都经贸大学保险系副主任李文中看来,在严监管的背景下,寿险公司再难以变身为融资平台,这的确会影响保险公司股权对部分投资者的吸引力。但是,我国经济发展的前景与韧性、人口老龄化的快速发展都决定了寿险

业在我国的前景是非常光明的。中小型寿险公司如果能够给投资人带来可预期的、较高的稳定收益,应该还是能够吸引长期投资者眼光。

多笔股权转让暂无下文

与增资引战动作不断迈出新“步伐”不同的是,在当前保险股权交易市场较为低迷的大环境下,长城人寿近年来多笔股权转让却难寻买家。

2022年12月,北京产权交易所披露了一则长城人寿股权转让的招商项目,该公司第五大股东厦门华信元喜投资有限公司(以下简称“厦门华信”)拟转让所持长城人寿6.51亿股股份,占总股本的11.78%。

针对上述厦门华信转让长城人寿股权带来的影响,长城人寿此前表示,本次招商涉及股权比例为11.78%,即使招商成功,外部投资人受让公司股权,对公司股权结构以及公司的治理架构稳定性不会产生明显影响,也不会影响到公司经营决策和业务开展。

然而,欲转让长城人寿股权的股东并非只有厦门华信一家,或主动、或被动地出售长城人寿股权的情况并不少见。近年来,包括涌金投资控股有限公司、拉萨亚祥兴泰投资有限公司、国金鼎兴投资有限公司、北京广厦京都置业有限公司、中建二局第三建筑工程有限公司在内的多家长城人寿

股东转让所持股权,不过这些转让事项普遍“悬而未决”。

比如,2022年9月,北京产权交易所披露的股权转让信息显示,中国二十二冶集团有限公司拟将所持全部长城人寿0.54%股权进行转让,信息披露起止日期为9月26日至12月24日。据2022年四季度偿付能力报告来看,该笔股权仍未找到接盘方。

“近年来,受多重不良因素影响,保险公司股东投资回报不及预期,最后选择出售股权离场的仍然大有人在。”经济学家宋清辉同时也表示,对一家保险公司而言,这可能带来诸多负面影响,如会影响市场及其他股东投资信心等。

增收不增利

代理人数量持续滑坡、新单保费增长乏力等因素交织,折射出了当前寿险业仍面临发展困局。近年来主打丰富产品供给、优化业务队伍的长城人寿业绩表现如何?

对于2022年全年业绩情况,该公司表示,截至2022年末,该公司总保费、新单保费、续期保费已达成2022年计划任务目标,且同比均实现正增长。数据显示,截至2022年12月31日,该公司总保费收入152.01亿元,年度计划达成率117.09%。其中,新单保费累计达成71.94亿元,年度计划达成率132.96%。

与此同时,长城人寿保险业务收入近三年一路上涨,从2020年的87.65亿元增至2022年的148.53亿元,涨幅也从8.34%来到了33.8%。不过,该公司2022年净利润却大幅缩水,为0.33亿元,反观2020年及2021年的净利润,均过亿元大关,分别为1.35亿元、1.49亿元。

2022年,宏观经济增速放缓,利率中枢下移,负债投资两端发展承压,寿险行业短期盈利水平受到冲击。基于此,长城人寿对北京商报记者表示,在此背景下,公司净利润出现下滑,主要是受两方面因素影响,一是,国债收益率曲线下行,公司准备金成本提升;二是,资本市场波动加剧,公司投资收益达成不及预期。

长城人寿同时也对北京商报记者表示:“针对利润下滑情况,公司在2023年将采取相关改善举措。”

需要关注的是,在担任数月临时责任人及拟任总经理后,长城人寿王玉改总经理任职资格在2023年1月获批。对于王玉改获得监管批复正式履职总经理一职,长城人寿回复北京商报记者采访时表示,这使长城人寿经营班子核心管理人员得到必要补充,进一步增强了公司经营管理团队的专业力量。未来,公司领导团队将积极把握机遇与挑战,保持战略定力,加快转型升级,稳步推动“四五”战略实施,实现高质量发展目标。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新