



# 银行人吐槽：任务涨年终奖没涨

一年一度的年终奖发放，本是银行业获得羡慕目光最多之时，近年来却成了不少银行人一年一度的“诉苦大赛”。继2016年一股份制银行员工晒出1.5元的年终奖后，2017年另一家股份制银行员工以48.5元的年终奖巩固了市场对这个行业“悲惨”一面的认知。在北京商报记者的调查中，虽然没有银行员工拿到低至离谱的年终奖，多数还保持在数万元的水平，但对应的猛涨业务量也让很多人直呼吃不消。



部会议上提出要向零售业务的领跑者看齐，推动本行的零售业务转型。邵晓峰所在的银行以同业业务闻名，受2017年以来银监会数道整肃同业业务文件的影响更大，不得不向零售业务转型。

“以前销售个人业务虽然也有业绩考核，但不是核心，没有硬性规定，奖罚力度也都不大。”邵晓峰表示；现在要求严格了几倍，分配的任务必须完成。年终奖的上涨，主要就是因为硬性要求下完成的任务量多了，加班也狠得多。”

另外受访的银行员工表示，虽然被下达的任务量尚没有明显增加，但全员营销早已是大势所趋。值得注意的是，小微企业也是“大零售”的一个部分，张文安介绍，该行也加强了对小微企业的信贷开发。

## 年终奖普降

2017年延续至今的金融监管风暴，让很多银行告别了资产高速增长，盈利压力进一步加大。日前有消息称，又有银行员工年终奖只拿到两位数，有的还面临倒扣的可能，再次引发热议。

银行员工的年终奖真的比压岁钱还少了吗？北京商报记者调查发现，2017年年终奖出现明显下降的普遍是前期起点颇高的银行或银行个别部门。例如某股份制银行北京分行对公条线下的投资银行部，几年前创造的利润还能占到全分行总利润的三成以上，但随着2017年对公业务市场受压，该部门员工年终奖的档位从20万元锐减至10万元；四年前曾以“8万元半年奖”引来业内侧目的某股份制银行会计部门，2017年年终奖也整体有所下滑，一位柜员表示，降了约两到三成，但相比部分同行还不算少。

一些受访银行员工拿到的2017年年终奖比以前一年略降。某国有银行的一位会计条线员工表示，2017年自己的年终奖也确实比2016年降了，但降幅不大，拿到手的还有4万元左右；某农商行总行的信贷部员工张文安（化名）也透露，年终奖可以说没涨也没降；同样较为稳定的还有某股份制银行个人客户经理李佑（化名），他2017年年终奖拿到了4.9万元，比2016年降了3000元左右；“这个降幅已经比2016年小多了，那年的年终奖降了大概四成”。李佑说道。

不过，也有银行员工的年终奖保持增长。在另一家股份制银行北京某支行担任零售部主管的邵晓峰（化名）表示，2017年年终奖还稳步上升，在5万-10万元，但没有透露具体金额。

事实上，根据所在部门或网点效

### A股上市银行2017年三季度末亮点指标

| 时间/指标          | 2016年末 | 2017年三季度末 |
|----------------|--------|-----------|
| 净利润增速          | 4%     | 2.7%      |
| 个人贷款占比(17家有数据) | 36%    | 38%       |
| 公司贷款占比(17家有数据) | 64%    | 62%       |
| 平均杠杆率(17家有数据)  | 6.11%  | 6.13%     |

数据来源：恒丰银行研究院

益的不同、工作年限的长短、个人业绩量的多少，银行员工年终奖一直都有比较明显的分化，既有靠一个大项目拿到数十万元奖金的可能，也不乏几千元的年终奖案例。例如银行新柜员，在初始工作阶段，业务技能相对不够熟练，操作速度较慢，影响个人业务量，也会进一步影响奖金数额。在记者的调查过程中，还有个别银行员工透露，年终奖发放被“延期”，估计要3月才能下发，具体金额尚不清楚。

## 任务量猛涨

由于部分银行年终奖滞后且分批发放等因素，单从春节前夕这一时点的年终奖数额来看，不足以说明银行员工过得惨，今年更让他们大吐苦水的，是对应“不变”年终奖“猛增”的任务量。

2月初，浓厚的年味儿已经冲淡了工作的紧张，但邵晓峰仍在四处奔波，因为该支行在春节前接到了分行下达的一个代销保险的任务，规定两周内零售部每名员工完成3笔销售，单笔投保金在1万元以上。

代销售业务在银行并不罕见，但让邵晓峰倍感焦虑的，是上级下了死命令，不完成会受罚，并且未完成任务的支行主管在销售期内还要每天去分行汇报进度。“只能到处找客户和亲朋好友帮忙，因为购买这个保险还需要用我们行的卡，有的朋友没有，为节省时间，我就拎着移动的开卡终端去，开完卡再帮助对方下载手机银行App，一步一步说明怎么操作购买。”邵晓峰坦言，每天都在数自己还剩几笔任务、支行还剩几笔任务，而且销售过程十分被动。

李佑也深知这种被动的滋味。他透露，2017年该行下达的零售业务任务量就比往年明显增多，2018年还会更多，主要集中在本行信用卡营销和基金、保险等产品代销业务上。就在春节假期后，该行下发了一个代销同集团旗下证券公司账户的任务，要求在3月底时，每个账户余额要达到50万元，包括购买固定产品、基金或货币基金等。

这两家银行也是行业火拼“大零售”的一个缩影。2017年以来的一系列金融监管政策，限制了不少银行此前的传统优势业务。李佑透露，该行在内

## 艰难的重塑

银行在2017年的这般转变从一组数据也可得到印证。据恒丰银行研究院研究员杨芮统计，2017年银行零售贷款业务增长，占比提升速度超过公司贷款。据了解，A股上市银行中有17家银行在三季报中披露了个人贷款和公司贷款数据，这17家个人贷款占比从2016年末的36%上升至2017年三季度的38%，公司贷款占比从2016年末的64%下降至2017年三季度的62%。杨芮分析称，零售贷款占比提升，主要就是源于2017年以来，在对公业务市场空间和利润空间受压、同业业务受到监管约束的情形下，上市银行主动转变经营理念，重塑零售业务，带动了个人存款业务和占比的增长。

不过这个“重塑”的过程并不容易，甚至是痛苦的。中南财经政法大学产业经济与区域金融湖北省协同创新中心研究员李虹表示，实际上银行自2007年次贷危机后就开始大规模转型了，十年过去，却似乎依然依靠存贷利差、依靠同业、依靠存款、依靠老办法过活，甚至在慢慢转型中有些渐渐麻木。

麻木情绪的出现，与转型中遇到的种种困难不无关系。长沙银行战略办主任王礼坦言，目前以千军万马推动大零售转型的不止一家银行，但面对金融科技的浪潮，银行在C端市场遭受着新兴金融科技公司带来的压力。而在大零售转型上，对于一些银行来讲现在的主要任务是扩网点，而这导致了运营成本越来越高。（下转A3版）  
北京商报记者 程维妙/文 宋媛媛/制表