

上期聊了下关于银行的现金奖励，似乎感兴趣的朋友不多。

这里也在贴下：[关于灵活用工和现金奖励发放的一些小知识，你知道多少？](#)

受限于当下的监管政策，大家熟悉的银行，除了极少数基本都推出了“积分商城”。

但真正把积分和积分商城用得好的，其实也就那么几个银行。

同时在实际经营过程中，也有不少银行开始搭建了自己的会员等级和对应的福利体系。

指定等级的会员可以，每月收获相应的实物奖励和电子礼品券等。

本期的内容，咱们就聊聊银行积分、礼品发放的几点信息。

一、“银行积分”和“礼品”

先说“银行积分”这玩意，其实在信用卡方面已经被玩得“炉火纯青”了。

积分本身其实就是一串数字，没有实际价值。

但是积分在银行的“积分兑换”服务加持之下，是可以兑换各种“礼品”或“服务”。

以招商银行的信用卡积分为例，除了常见的实物礼品、电子礼品卡之外，还能抽奖、兑换服务、直接抵扣还款等。

放在存款的场景中，有时候可以拿到银行积分，这点也越来越普遍了。

至于银行为什么要发放积分？这点不在本篇的讨论范围（大家都懂）。

结合“现金奖励”的部分，有朋

友肯定会好奇问，
银行给我们发积分、拿积分兑换礼品，是否需要缴纳个人所得税呢？

答案是，2个行为都不会涉税。

企业在销售商品（产品）和提供服务过程中向个人赠送礼品，属于下列情形之一的，不征收个人所得税：……企业对累积消费达到一定额度的个人按消费积分反馈礼品。

文件依据：《财政部
国家税务总局关于企业促销展业赠送礼品有关个人所得税问题的通知
》（财税〔2011〕50号）

因此，储户本身并不涉及税费问题。

背后的逻辑，是用户使用积分兑换礼品的行为，视作银行赠送货物。属于无偿赠送货物，应当视同销售，按照货物适用的税率缴纳增值税。

当然如果是银行本身的金融服务，则没有对应增值税。

再说“礼品”这个。

正常情况下，如果是公司赠送给客户的礼品，理论上是需要代缴个人所得税的。

除非是以下场景：

企业在销售商品（产品）和提供服务过程中向个人赠送礼品，属于下列情形之一的，不征收个人所得税：

- 1.企业通过价格折扣、折让方式向个人销售商品（产品）和提供服务；
- 2.企业在向个人销售商品（产品）和提供服务的同时给予赠品，如通信企业对个人购买手机赠话费、入网费，或者购话费赠手机等；
- 3.企业对累积消费达到一定额度的个人按消费积分反馈礼品。

现有情况下，大概率银行是会按以上的情景去套用。

但是，实际上有一个场景，其实是值得我们关注下的。

就是“抽奖”。

正常情况下，抽奖获得礼品，是需要由赠送礼品的企业代扣代缴。

*这个实际会不会如此操作，就看对应的银行，没实物中奖过，哎...

企业对累积消费达到一定额度的顾客，给予额外抽奖机会，个人的获奖所得，按照“偶然所得”项目，全额适用20%的税率缴纳个人所得税。

严格意义上来看，关于积分的部分，无论是对于用户还是“银行”来说会更合规。

看到这里，聪明的朋友，应该不难发现了。

总结下：当下选择某些产品时，其实拿积分比直接拿“现金奖励”略“合适”一些。

但是，积分最大的问题在于会有漏损。

很少有那个积分商城可以去报积分100%无损兑换的。

当然，如果金额极大的情况，基本就可以忽略这个问题了。

二、积分&礼品的“折现”

关于“折现”的话题，应该是不少朋友最为关心的。

之前也简单出过一期聊过，但也没有聊得非常深入，这里稍微展开下。

积分折现：积分转让

部分银行支持积分转让，理论上可以就可以直接“卖”积分，主要有发积分红包、赠送积分等形式。

以主流的积分积分来看，市场参考行情价：990-998
(市值1000元，对应997、998元)。

当然，有些积分无法转让，只能兑换礼品。

礼品兑换：电子支付券

常见的电子支付券有3类，微信立减金、支付宝生活缴费券、云闪付红包。此类券，基本都是基于3个大的三方支付主体衍生出来的。

使用场景方面，基本上大多数的支付场景都可以适用。比如生活缴费（水电费）、信用卡还款、某呗还款等等...

甚至有些渠道充值后提现，还是无损出来。

但这个充值后的体现，并不建议操作。以微信立减金为例，如“余额提现”视作“退款”操作的话，存在损失微信立减金的可能（概率较低）。

这个部分，跟积分转让差不多，
市场参考行情价：990-998（市值1000元，对应997、998元）。

礼品兑换：电子卡券

常见的电子卡券，京东E卡、天猫超市卡等等。这种种类实在太多了，但京东E卡肯定算是硬通货之一了。

回收通路不少，比如阿里的“海鲜市场”官方回收，可惜94折的价格太“辣手”。如果图安全，那确实值得考虑下。

如果找一些“黄色”的牛的话，
市场参考行情价：97、98（市值100元，对应97、98元）。

礼品兑换：实物礼品

这个通路，基本就阿里的“海鲜市场”，通过闲置转让了。

价格很多时候，让人一言难尽.....

总结下：折现本身不难，关键是信息源。参考价我都给了，别再被“低价”收了。

三、再次强调下“积分”、“礼品”风险

很多朋友，其实都只关注于“积分”的贬值风险。

当下，估计玩卡的朋友应该很清楚，不少信用卡积分确实时有发生积分贬值、权益贬值的情况。

但是，“信用卡积分”和当下这些银行发放的积分，还是有很大差别。

个人，暂时看到这块“贬值”的可能。

之前也说了，如果一旦“贬值”，产生的客诉就不是银行一时半会儿能承担的。而且极有可能，因此带来巨大的“流动性”风险。

因此，不到“特别情况”，可能性极低。

相反，另外有2个风险，产生的可能性会更大一点。

1.长期兑付的积分，未来可能面临合规性的考验，极小概率会缺失或部分缺失积分奖励；

2.电子卡券种类的缺失和“部分使用限制”，引发的“折现”难或者“折损”高的情况；

所以，当下，我个人还是比较偏向于短期灵活。

一方面，及时折现，将“漏损”降到最低；

一方面，风声不对，还能及时“扯呼”；

虽然概率极低极低...