

存款千万换子女名企实习，“金融特权”伤害就业公平

（文稿内容转自新京报）

存款 1000 万，银行可为客户子女提供知名企业的实习机会。

红星新闻消息，近日，有网友爆料称，兴业银行私人银行推出一项实习计划，可以为客户子女提供知名企业实习机会，其中不乏摩根大通、中金资本、谷歌、微软等，报名条件是“非私行客户新增资金 1000 万元以上，存量私行客户新增资金 500 万元以上”，并且要求实习期内资金不得转移。

媒体从兴业银行部分地区的私人银行中心处了解到，确实有上述实习计划，报名已于上周结束。该活动有 40 个名额。这一消息引起广泛关注。

私人银行赠送附加服务，维系大客户关系，这不新鲜。此次兴业银行私行宣称为客户子女推名企实习机会，之所以成为网络热点话题，原因可能在于，这一做法，触痛了大众关于“公平”的敏感神经。

有网友评论道，“这是明码标价的银行存款换实习机会？”“富人赢者通吃，这种金融特权挤占普通家庭孩子的机会！”

人们发出这些质疑的声音也能理解。毕竟，虽然只是实习生，而不是正式工作机会，但是对于这些知名企业，尤其是其中许多“金光闪闪”的 500 强企业来说，其实习机会亦

属稀有资源。

在当前就业市场竞争激烈的背景下，优质的实习经历也在成为名校录取、名企就业的“敲门砖”，对很多年轻人特别是大学生来说是“香饽饽”。这应该也是一些私人银行将其作为吸引大客户的重要原因。

兴业银行私行“存款换实习”事件，精准戳中了公众焦虑的痛点。正如一些网友所担心的，这些富裕人群（高净值人群）本已是“人生赢家”，若再通过金融渠道为子女获取竞争优势，普通家庭孩子的上升空间则又被挤占了。

应该说，这种对“赢者通吃”生态的担忧也是人之常情，其基于朴素的正义感。

当然，换一个角度，银行、富裕客户、企业之间各取所需，这种“资源置换”的操作也符合其商业逻辑。

一般来说，私人银行业务是指为富裕人群（高净值人群）量身定制的金融服务。近年来，多家银行相继涉足此类业务。

除了理财，私人银行还提供一系列的增值服务。这些服务涵盖了生活的方方面面，包含机场贵宾厅、高端医疗、艺术鉴赏、子女教育等。其中，子女教育是多家私人银行提供的重点增值服务，包括为客户子女提供留学咨询、申请指导、国际学校推荐等服务。

私行重视提供子女教育服务，这也好理解，毕竟，子女教育是大事，对富裕人群来说，同样如此。

例如，为客户子女提供留学咨询，以及国际学校推荐等服务，就是许多银行一直在做的事，这也无可厚非。毕竟，商业银行也要追求盈利，而提供这些服务，吸引大客户，无疑有助于其经营。

当前，私人银行业务竞争激烈，相关银行通过子女教育这类高净值客户可能最关注的增值服务来吸引客户，增强客户黏性，也是银行的理性选择。

实际上，兴业银行这样的“存款换实习”服务并非孤例。此前多家银行都曾推出类似服务。据媒体报道，2023年7月，一家大型商业银行某分行举行私人银行暑期英才实习营活动，共邀请近40位客户子女。

当然，需要指出的是，银行固然是追求利润的商业机构，同时也是公共性很强的金融机构，但这种“存款换实习”的“潜规则”如果盛行，客观上仍然可能对社会的价值观带来冲击，甚至强化“拼爹”的不良风气。

同时，也有网友认为，500强等大企业一般对实习生亦有规范的准入和考核机制，未必就有传闻中的暗箱操作空间。

针对近日网传“通过银行大额存款可获得字节实习机会”的消息，字节跳动招聘官方账号就已澄清称：相关传闻不属实，字节实习岗位录用均需符合公司业务招聘需求。

无论如何，“存款换实习”引发的争议和讨论还是有价值的。我们的社会，既需要尊重市场规律，也必须守护机会

公平。商业银行的发展需求值得正视，公众的公平焦虑和朴素正义也不容忽视。

5月27日，涉事的兴业银行致歉，同时表示鉴于该项目引起争议，经审慎评估，该行已暂停该项目。

针对此事，金融部门有必要进一步明确界定增值服务的边界，以合规操作取代灰色地带。同时，相关企业和学校等机构应规范实习资源的供给和分配，减少对私人渠道的依赖，如此，才有利于消除公众对“存款换实习”的公平焦虑。