银行“年中考”逻辑生变

半年考将至，银行考核逻辑悄然生变：从“冲时点”转向“重日均”，规模惯性犹存，信贷风控却已全面收紧，转型新旧交织。

本报综合报道 又是一年半年考将至。今年这场“攻坚战”依旧紧张，但考核逻辑却在悄然变化：从“冲时点”转向“重日均”，从单纯追求规模增长转向更加关注经营质量和风险管控。

不过，考核逻辑的变化并不意味着“规模情结”就此消散，过去依赖时点数据完成指标的惯性也未完全消失。

与此同时，在信贷端，尽调、贷后流程全面收紧，基层客户经理前置识别风险，宁愿控量也不牺牲资产质量。

考核逻辑已转变

银行人的“冲刺模式”已全面开启。但与往年不同的是，银行的考核逻辑正在悄然转变。

一家股份行对公条线人士表示，过去考核更多盯着月末、季末、半年末等关键时点的数据，但今年贷款考核的重心已转向日均规模。“贷款投放越早、期限越长，对日均考核的贡献越大。临时性的资金调拨和短期冲量，对业绩改善的作用明显减弱。”北京地区某股份制银行的信贷员也有同感，直言“现在银行正在执行的考核，已不再是季末‘冲点’的规模，而是月日均等日常情况”。

从“冲时点”转向“重日均”，从单纯追求规模扩张转向更加关注经营质量和风险管控，这一变化折射出银行业在净息差持续承压背景下的深层转型压力。当息差已降至1.40%的历史低位时，靠季末突击冲量粉饰报表的做法不仅不可持续，反而可能掩盖真实的经营能力。有银行人士表示，除了业务规模，资产质量同样是年中考核的重点。近期，不少银行启动了不良贷款专项攻坚行动，对重点客户逐户梳理、一案一策制定清收方案。

“考核机制优化的核心方向可以向拉长周期、穿透真实、动态平衡方向转型”，苏商银行特约研究员高政扬指出，对银行而言，应进一步将考核周期延伸为滚动日均或跨周期考核，弱化任何单一时点数据的权重，从制度上消除冲时点诱因，促使分支机构和客户经理将重心转向客户全生命周期价值经营。建立更具含金量的精细指标体系，引入客户综合贡献度、户均规模稳定性等多维指标。在风险与规模之间构建动态平衡机制，将资产质量、不良率与规模增长挂钩，实行浮动考核，避免因片面追求负债端降本而忽视资产端风险敞口。

规模惯性仍未转变

尽管银行考核逻辑的变化对于“冲规模”现象有所改善，但长期以来的“规模情结”仍然存在，过去依赖时点数据完成指标的惯性也未完全消失。

临近半年末，一些资金中介活跃在社交媒体上，宣称可以通过短期资金搬家帮助银行人完成考核任务。

“对公业务资金收费大概在万分之十七，即引入1000万元资金需要17000元‘红包’。”一名资金中介业务人士表示，如果银行有半年末冲规模需求，中介会帮助对接企业客户，通过短期资金流转等方式协助完成考核。

该中介介绍具体操作方式称：贷款方面，几百万元的资金规模太小，企业一般不愿意折腾，金额越大越容易谈，6月30日前资金进入账户，7月初再转出去；存款方面，收费随总收益浮动，如果银行利率高一点，费用就能少一点，比如，一年期存款年化利率能给到1.3%，费用一般为0.5%。

但银行人“高息买存款”“花钱买指标”的行为，无异于饮鸩止渴。上述对公条线人士说：“季末买任务，只能提升短期日均规模，不能解决根本问题。而且买指标成本太高了，我的工资和奖金都不足以支撑。”

还有一些银行基层员工选择通过同业互帮互助完成部分指标，以缓解业绩压力。在社交媒体上，“银行人互助”“对公交流互助群”等帖子的评论区中，聚集了大量银行从业者，评论中的互助内容涉及信用卡申请、消费贷签约、账户开户等。

事实上，针对虚增存贷款、违规冲时点等行为，金融监管部门正持续加大处罚力度，此前已有多家银行因相关违法违规行为收到罚单。

业内人士认为，随着监管持续强化，类似“冲规模”的行为正受到遏制，也会随着考核逻辑的变化有所减轻。当净息差持续承压、优质客户资源竞争加剧、风险管理要求不断提高时，银行真正的竞争力，已不再是某个时点的数据冲刺，而是长期经营能力和风险管理能力的提升。

对于储户而言，存款利率持续走低已是不争的事实。中信证券首席经济学家明明建议，守住收益的关键不再是单纯追逐高息产品，而是在安全性、流动性和收益性之间做好组合管理——家庭应保留必要的流动性资金，如果选择中小银行较高利率存款，要确认其是标准存款而非理财产品，同时可用“阶梯式配置”平衡收益和流动性。加和基金首席产品官王小可表示：“纯靠存款‘躺赚’的时代已经结束，对于储户来说，从被动储蓄转向主动管理是调整的方向。”

信贷风控全面收紧

如果说存款的压力来自负债成本约束，贷款的转变则源于资产质量考核权重的增加。

晚上8点，一家城商行网点的灯光依然亮着，零售客户经理郑艳（化名）揉了揉酸胀的眉心，将最后一笔企业客户走访记录敲进系统，又在密密麻麻的便签上划掉几个明天要跟进的存量到期客户，了解续贷需求，杜绝小微存量客户流失。

工作节奏升级的背后，是贷款审批与尽调标准的全面收紧，所有业务环节不再有“捷径可走”。郑艳表示，从前行业通行做法较为宽松，客户有真实资金需求、基本资质达标，即可快速推进审批放款流程。如今，每一笔贷款都要开展全方位核验，不仅要严格核查企业及个体户的近半年经营流水、实地核验门店及厂房的真实经营场景，还要交叉验证客户的营业收入、上下游合作渠道，确认多渠道稳定还款来源，精准甄别资金挪用、隐性多头借贷、关联企业负债过高等潜在隐患。无论合作年限长短、客户资质优劣，一律不得简化尽调、贷后流程。

国家金融监督管理总局今年5月下发的《关于做好2026年小微企业金融服务工作的通知》，与往年内容相比，不再设定统一的硬性普惠型小微企业贷款增速考核指标，而是推动小微企业金融服务从“规模优先”转向“质量优先”。

“监管部门取消普惠小微贷款硬性增速考核指标，看似放宽了信贷投放的规模约束，实则是引导银行摒弃粗放扩张模式，强化信贷业务可持续经营能力建设。”一家国有大行支行网点业务部门负责人补充，过去不少银行一味追逐普惠贷款增速、投放规模，为了完成考核指标，放松风控标准、降低准入门槛，盲目向高风险小微客群放款，短期数据亮眼，后期逾期、不良风险集中爆发。如今，行业形成共识，宁愿少放款、暂缓放款、适度控量，也绝不盲目冲规模、抢额度。

半年考年年有，但今年的“考法”确已不同。考核逻辑从“冲时点”转向“重日均”，是银行业告别粗放扩张、拥抱精细化经营的一个缩影。然而，规模惯性尚未根除，信贷风控却已全面收紧——这种“新旧交织”的张力，恰恰是当下银行业转型最真实的写照。当息差持续承压、监管要求不断提高时，银行人比以往任何时候都更需要想清楚一个问题：真正的竞争力，从来不在某个时点的数字冲刺里，而在日复一日的客户经营与风险把控中。半年考终会落幕，但转型这场“持久战”，才刚刚开始。

观 察

多家银行系消费金融公司获母行注资

又一家银行系消费金融公司获母行注资。

近日，晋商银行发布公告，该行与晋商消费金融股份有限公司（以下简称“晋商消金”）订立股份认购协议，以每股1.46元的价格认购晋商消金5亿股新发行股份，合计斥资7.3亿元。这也是晋商消金成立以来的首笔增资。

注资完成后，晋商消金的注册资本将由5亿元增加至10亿元。晋商消金将成为晋商银行附属公司，其财务业绩将并入该行财务报表。目前，该笔注资正待国家金融监督管理总局山西监管局批准。同时，晋商消金的股权结构也将随之变化。其中，第一大股东晋商银行的持股比例将由40%增加至70%，实现对晋商消金的绝对控股。另外4名股东上海荣大投资管理有限公司、天津宇信易诚科技有限公司、山西华宇商业发展股份有限公司、山西美特好连锁超市股份有限公司的持股比例有不同程度稀释，分别由25%、20%、8%及7%降至12.5%、10%、4%及3.5%。

晋商消金的增资并非个例。驱动这轮增资浪潮的，是《消费金融公司管理办法》的正式实施，其将消费金融公司注册资本最低限额从3亿元提升至10亿元，主要出资人持股比例要求也从30%提高至50%。两项指标同步收紧，重新划定了消费金融公司的“生存线”。

据梳理，去年，浙江宁银消费金融股份有限公司、湖北消费金融股份有限公司、南银法巴消费金融有限公司等多家消费金融公司获母行注资。今年3月份，苏银凯基消费金融有限公司获批增资5.3亿元，由该公司第一大股东江苏银行全额认购；6月份，湖南长银五八消费金融股份有限公司获批增资，由其第一大股东长沙银行出资15.5亿元。

在业内人士看来，此轮增资潮呈现出增资与控股比例调整同步推进的鲜明特点。

以晋商消金为例，晋商银行此次以7.3亿元认购新发行股份，将持股比例从40%提升至70%，在满足注册资本要求的同时，还越过了主要出资人50%的持股门槛，兼顾两项合规要求，一步到位。

在当前零售信贷不良风险有所抬升的背景下，母行如何与增资后的消费金融公司形成业务互补、同时把控好资产质量风险，成为业内关注的焦点。

“两者实现业务互补的关键在于客户分层承接与场景能力的双向赋能，并在考核机制和利益分配层面进行制度安排。”苏商银行特约研究员薛洪言表示，在客群上，母行覆盖征信良好的优质客户，银行系消费金融公司则承接传统银行服务难以覆盖的长尾群体，形成梯度覆盖；在场景上，母行以低成本负债和品牌信任为消费金融公司提供稳定资金与客户导流，后者则以快速审批和场景嵌入能力，帮助母行渗透其传统渠道难以触达的消费场景和年轻客群。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，消费金融公司频繁增资，既是对监管部门要求的充分响应，也是其不断增强自身实力、实现稳步发展的生动缩影。“增资举措能夯实机构资本实力，强化抵御风险的整体能力。”她说道。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼建议，金融管理部门应在资本补充、产品创新、服务边界等方面出台更多支持政策，以更大力度支持消费金融公司良性创新和高质量发展。金融管理部门应支持消费金融公司发行二级资本债券等，丰富资本补充来源，增强资本实力和服务能力。 （吟文琮）

动 态

启东农商银行长江支行 成功拦截一起“客服”诈骗案件

“11点前必须汇好，不然法院就要起诉我！”前不久，曹女士匆匆走进江苏启东农商银行长江支行。她坚信自己只是在处理一笔拖欠多年的网贷还款，对工作人员的反复询问与劝阻，起初表现出十足的反感与不解。

彼时，曹女士在柜面申请提高转账额度，声称需向“支付宝借呗”还款。柜员仔细询问时，曹女士展示了手机支付宝界面，上面显示“您的借呗已逾期1104天”。然而，她随后并未通过支付宝操作还款，而是转向大厅的STM（智慧柜员机）机进行转账。这一反常举动立刻引起了会计主管的警觉：“网贷还款为何要通过STM转账？还款不应该直接在支付宝内完成吗？”

会计主管立即赶到STM机前进行二次风险提示。曹女士情绪激动，并出示了一系列“证据”：一个名为“浙江蚂蚁借呗还款专户”的对公账号、与“客服”的私人通话记录，以及微信聊天框。这一切看似逻辑自洽，让她深信不疑。“是我自己联系的客服！”她反复强调。然而，经验告诉工作人员，真正的官方客服绝不会使用私人账号联系客户，更不会规定苛刻的线下转账“截止时间”。长江支行员工一边稳住客户，拒绝办理转账，并迅速将其账户转账限额临时调零；一边紧急联系总行相关部门会商，并果断报警。

民警到达后发现，曹女士多年前的借呗欠款属实，这也成了骗子获取信任的“基础”。骗子先后冒充“启东市人民法院”人员和“支付宝客服”，诱导她下载虚假App、获取所谓“对公还款账户”。即便此时，曹女士仍将信将疑。直到民警当场拨通那位“启东市人民法院工作人员”的电话，对方在询问下支支吾吾、仓促挂断电话，曹女士才如梦初醒，意识到自己险些踏入一个环环相扣的诈骗陷阱。

从客户起初的不解、抗拒，到最终恍然大悟、连声道谢，这场惊险的拦截，不仅为客户挽回了资金损失，更是一堂生动的反诈教育课。长江支行员工凭借高度的责任感、专业的敏锐性和坚持不懈的耐心，真正做到了“守住柜面、守住厅堂、守住客户的‘钱袋子’”，以实际行动诠释了“百姓银行”的责任与担当。 （通讯员 胡译文）

兴化农商银行垛田支行 警银联动精准拦截百万元假存单案件

近日，江苏兴化农商银行垛田支行凭借严谨的风控意识和专业的识假能力，成功拦截一起百万元金额假存单诈骗案件，有效守住资金安全，筑牢网点金融安全防线。

当日，一名市民前往垛田支行网点，手持两张共百万余元的定期存单办理支取业务。在厅堂接待过程中，大堂经理凭借丰富的工作经验，敏锐察觉该存单票面印制、防伪等细节存在明显异常，疑点突出，第一时间高度警惕，及时暂停业务办理，并迅速上报网点运营主管开展核查。

接到汇报后，运营主管立即与大堂经理开展双人交叉核验。二人严格对照银行正规存单标准，细致比对票面印章、排版纹路、凭证要素等细节，同时通过核心业务系统查询核实，系统无对应存款记录，最终确认该存单系伪造凭证。

为彻底杜绝风险、规范处置流程、固定相关证据，网点工作人员第一时间向辖区派出所上报相关情况，详细报备事件经过、凭证疑点及核查结果。公安民警迅速到场对接处置，开展现场取证、信息登记及反诈溯源排查工作。

本次事件处置全程规范合规、快速高效，工作人员沉着应对、精准研判，依托常态化警银协作机制，成功堵截大额金融诈骗风险，切实防范了伪造金融凭证诈骗案件发生。此次拦截，充分彰显了垛田支行员工高度的风险防范意识、扎实的专业功底和成熟的应急处置能力，更体现了警银联动、联防联控在防范金融诈骗中的关键作用。

（通讯员 林欣怡）

南通农商银行 召开整村授信暨驻村金融顾问工作推进会

为扎实推进“三基协同”专项行动，夯实乡村普惠金融基础，提升整村授信工作质效，近期，江苏南通农商银行在江苏省南通市通州区总部召开整村授信暨驻村金融顾问工作推进会。各农区支行行长、副行长及全行遴选的82名驻村金融顾问参加会议。会议由普惠金融部负责人毛尔忠主持，总行副行长袁峰出席会议并部署下一步工作。

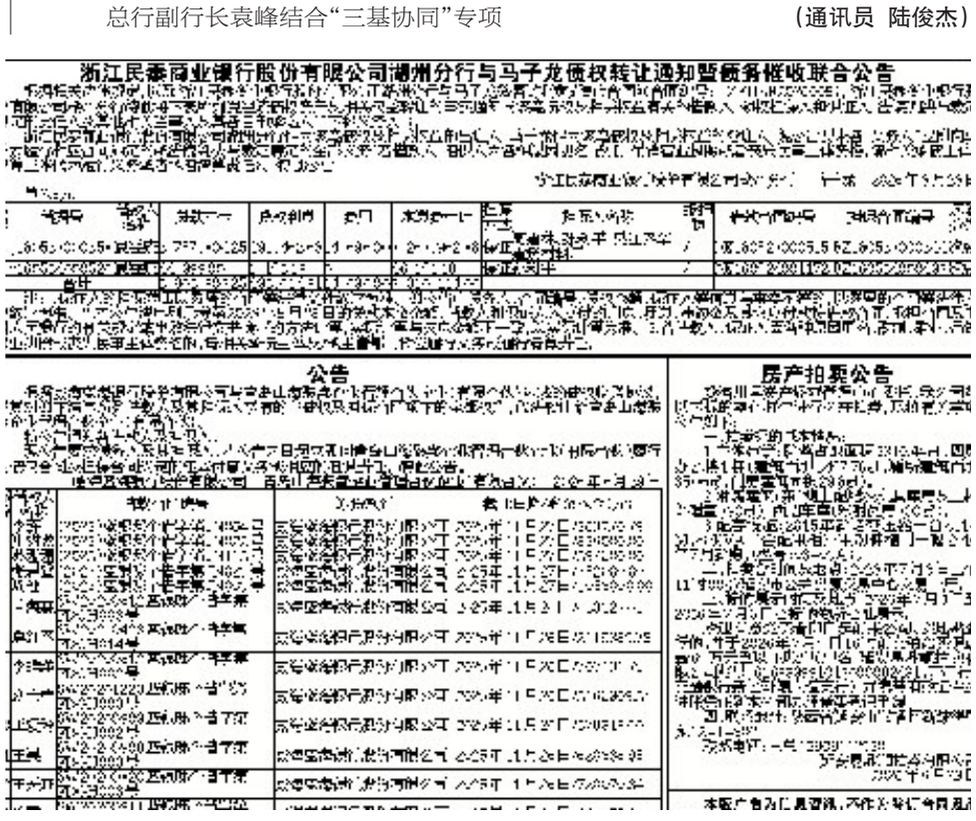
会上，普惠金融部全面总结全行整村授信建档提质增效工作成效与不足，并围绕下一阶段工作目标、核心任务与实操方法进行解读，明确工作推进方向与落实举措。

为做实做细乡村金融服务，切实打通金融服务乡村振兴的“末梢环节”，会议现场公布了82名驻村金融顾问及其对应服务的村组名单，同步解读岗位考核方案、职责规范和纪律要求，进一步推动驻村金融服务标准化、常态化运行。

总行副行长袁峰结合“三基协同”专项行动与全行普惠金融发展部署，明确驻村金融顾问与基层客户经理的角色定位与工作重点，并对一线人员提出以下要求：一要深耕属地，做扎实的基层联络人。主动下沉、常态对接乡镇村委，掌握片区概况与金融需求，通过银政银村联动打通服务壁垒，夯实整村授信与普惠业务落地基础。二要转变角色，做主动的普惠服务者。化被动为主动，常态化开展客户营销与维护，依托专属身份贴近群众、建立信任，推动服务与渠道双下沉，以有温度的服务拓展普惠金融覆盖面。三要严守底线，做规范的合规践行者。始终坚持合规先行、真实展业，严守制度红线，规范业务全流程操作，坚决杜绝中介合作、业务代办、弄虚作假等行为，以合规护航普惠金融可持续发展。

会议进一步细化“三基协同”专项行动的落实举措，明确整村授信的工作路径，并压实驻村金融顾问的岗位职责。

（通讯员 陆俊杰）


浙江民泰商业银行股份有限公司湖州分行与马子龙债权转让通知暨债务催收联合公告
公告
房产拍卖公告