

银行年中揽储分化加剧

银行揽储大考如期而至,大行揽储降温,中小行仍奋力冲刺,冲时点“明降暗存”,存款搬家加速,负债端分化加剧。

本报综合报道 随着半年时点到来,银行迎来揽储“冲量”的年中大考。

尽管近年来监管层持续强调摒弃“规模情结”和“冲时点”行为,但在行业内,季末、半年末的揽储目标似乎仍在惯性下延续。国有银行、股份制银行揽储活动降温,地方中小银行仍在奋力冲刺。

专家指出,银行业揽储冲时点呈“显性降温、隐性延续、结构分化”的特征,当前资金流向是“表内向表外、单一存款向多元稳健资产”的再配置,微观上会造成银行负债端分化,也一定程度上带来半年末的考核压力。

冲时点:明降暗存

近期,多位银行客户经理坦言,目前年中“冲时点”的绩效压力仍然存在,产品端的表现则有所分化。

一方面,国有行、股份行揽储活动降温。

“我们年中还是要冲时点的,不过并没有什么特别的优惠活动,只有资产达标送立减金、贴金券之类的。”一位国有行客户经理介绍道。

某股份行客户经理则表示,“冲时点”的资金压力集中在6月30日当天,当资金量能达到一两百万,可以帮忙申请一份小礼品,但没有特别的产品利率优惠。

另一方面,部分民营银行、地方中小银行在紧锣密鼓营销利率上浮的存款产品,不少机构提前一个多月便开始布局年中产品营销。

例如,苏商银行推出财富产品新人资产达标活动,要求客户报名7日内购买产品且持有30日日均资产达标,同时推出一款3年期的专享定期存款,年利率达2%。

“年中福利,资产‘步步高升’,6月底前锁定双重惊喜。”苏州农商银行还推出限时资产提升活动。最低一档权益需要客户购买任一存款或理财产品,单笔金额不低于1万元,且购买后资产总额提升至50万元。

此外,相对于存款日均沉淀指标,当前银行对季末时点数据的考核仍是关键指标,基层员工的考核压力犹在。据观察,在小红书等社交媒体上涌现大量银行客户经理求助帖,各行员工发帖求助季末存款任务。一条“帮忙冲存款任务”的帖子,吸引了上百条回复信息,内容是各地各

家银行客户经理类似的诉求。

“第三方中介付费揽储本质上是一种资金空转和监管套利。对银行而言,它可能短期提升存款规模和美化考核数据,但不能形成稳定负债,反而会推高实际负债成本,扭曲经营指标,并诱发合规风险。”复旦发展研究院助理研究员、复旦平安宏观经济研究中心主任助理石烁指出,“对金融市场而言,大额短期资金在月末、季末集中进出,会放大流动性扰动,也会削弱金融数据的真实性。对实体经济而言,这类资金并没有真正服务融资需求,而是在金融体系内部围绕考核指标‘搬家’。”

抢客户:以价换量

来自某区域银行的一位工作人员表示,拉存款只是常态考核下的表现,实际上相对于存款,当前银行更缺的是客户。在此方面,大型银行相较于中小银行的竞争优势愈发突出。

为了积极争取客户,不少中小银行会在季度收官的冲刺月,一定程度上提升客户的存款付息率。

从长三角地区一家区域银行了解到,尽管该行对公条线的付息率年后较上年压降了10多个基点(BP),但在一季度收官当月又环比增长了1个BP,主要还是为了稳定存量大客户资金,单位结构性存款的价格也相应提高。

同时,客户比价是当前银行在揽储中要面对的情况。随着多轮存款利率下调,大中小银行的存款利率差距已经很小,同一期限产品几乎仅有不到5个BP的差别。

在定价管理方面,上述区域银行对同一辖区内的同一类型客户统一定价,避免客户因比价而导致争储。

此外,与大力拉存款相对应的是,银行还要大力压降高息存款。在续作存量到期的结构性存款的同时,上述区域银行还要对利率高于2%产品逐笔议价,尽力压降,以降低长期存款成本。

看变局:存款“搬家”

开源证券分析师刘呈祥回顾二季度银行资产负债运行情况时指出,存贷增速差仍处高位,“资产荒”格局未根本扭转。负债端存款搬家动能加强,中小银行个人定期存款持续同比少增,存款流失压力凸显。

央行《2026年5月金融统计数据报告》显示,5月末,人民币存款余额344.45万亿

元,同比增长8.7%。前5个月人民币存款增加15.77万亿元,其中住户存款增加5.63万亿元,非金融企业存款增加1.26万亿元。与此同时,住户贷款减少6314亿元,其中短期贷款减少6942亿元。

“今年以来,居民存款与非银存款增速持续分化。截至5月末,居民存款同比增速约7.5%,非银存款同比增速约29.7%,居民存款增速从银行表内而非银体系迁移。居民存款变化具有较强的季节性特征,但2026年以来单月新增居民存款回落的持续性明显高于往年。”中信证券首席经济学家明明在研报中指出。

《中国银行业理财市场季度报告(2026年一季度)》显示,截至2026年一季度末,全市场银行理财存续规模31.91万亿元,同比增长9.51%。其中,固定收益类产品存续规模30.84万亿元,占比96.65%。

“这表明理财仍是承接居民存款迁移的重要渠道,资金偏好仍以稳健型资产为主,并未大规模转向高风险权益类资产。”石烁指出,当前资金流向的核心特征是“表内向表外、单一存款向多元稳健资产”的再配置。宏观上,资金仍主要留在金融体系内;微观上,则会造成银行负债端分化。这也是公开揽储活动有所降温,但季末、半年末基层存款考核压力和资金中介活动仍然存在的原因。

“当前,银行业揽储冲时点呈‘显性降温、隐性延续、结构分化’的特征,其背后是居民存款向非银和资管产品迁移、银行负债结构分化、净息差承压与考核机制惯性等因素共同作用的结果。”石烁提示,银行等金融机构要真正淡化时点规模考核,更多使用日均存款、存款稳定性、负债成本、客户综合贡献和合规质量等指标,避免把揽储压力简单下压到基层。

半年末的揽储“大考”年年如期而至,但考核内容已悄然改变。从大行“明降暗存”到中小行“以价换量”,再到居民资金加速“搬家”,银行业正经历一场深层的负债结构重塑。表面看,冲时点的热度在降温;深层看,考核惯性、成本压力与客户焦虑仍在交织。破局之道,不在于更猛的揽储力度,而在于真正转变考核导向——从追逐时点规模转向关注日均沉淀、客户质量与负债成本。唯有如此,银行才能走出“冲时点一搬资金”的循环,在“资产荒”与存款流失的双重挑战下,找到可持续的经营之道。

关注

启东农商银行 升级适老化服务 守护“银发”美好生活

在人口老龄化趋势加速的背景下,江苏启东农商银行深刻认识到,服务好银发客群不仅是履行社会责任的必然要求,更是推动自身高质量发展的内在需要。该行坚持以“金融为民”为初心,以“暖心服务”为抓手,聚焦老年客群在“数字鸿沟、行动障碍、服务便利、安全守护”等方面的核心诉求,通过系统化的环境改造、智慧适配、服务延伸与能力建设,全方位提升适老化金融服务水平,让金融服务的温度可知可感。

升级“硬设施”与“软服务”,构建无缝衔接的友善环境

启东农商银行致力于为老年客户打造无障碍、有温度的服务体验。

一是推进物理环境适老化改造。该行持续推进全辖网点的标准化适老化改造,统一配备无障碍通道、爱心专座、老花镜、放大镜、急救药箱等设施。去年,该行共有4家网点获评江苏省银行业协会“综合型适老网点”称号。

二是推行智慧服务“双轨并行”。该行坚持“传统与智能”双轨并行。一方面,保留并优化存折、纸质单据等传统服务方式;另一方面,大力推广线上渠道的适老化改造,手机银行推出字体放大、功能简明的“关爱版”,STM智能机具设置“关爱模式”,高频业务流程简化至3至5步。同时,为一线工作人员配备指导棒,在严格遵守合规要求的前提下,工作人员“一对一”、手把手指导老年客户完成业务选择、确认操作等关键步骤。

三是组建延伸服务“暖心队伍”。为将服务延伸到“最后一米”,该行组建了由网点负责人、运营主管、客户经理、柜员等多岗位人员组成的“小圆服务队”。去年至今,他们累计开展上门服务260余次,为行动不便的老年客户办理账户查询、密码重置、社保卡激活等高频业务,用脚步将银行的柜台延伸到客户家中,兑现了“服务零距离”的承诺。

打造“特色点”与“普惠圈”,拓展嵌入式便民服务场景

该行积极探索“金融+生活+政务”的融合服务模式,将金融服务深度嵌入老年客群的日常生活圈。

一是打造“银发特色支行”示范点。富源社区支行作为“银发特色支行”,选址紧邻老年社区与活动中心,旨在成为长者“家门口的金融客厅”。在提供全面适老化硬件设施的基础上,该支行着力营造一个超越传统业务办理的温馨生态。支行围绕传统节日与时令特点,策划“翰墨迎春”写春联、“敬长春茶会”、“智慧生活小课堂”等轻量化、有温

度的主题活动,营造了尊老、敬老、爱老、助老的浓厚社会氛围,使网点真正成为一个有归属感、有温度的“银发之家”。

二是拓展“政务+金融”服务网络。通过布设“农商·苏服办”政务机,实现245项政务服务自助办理;打造46家“人社就近办”网点和11个“医保便民服务站”,让社保、医保等高频业务实现“就近能办”。

三是构建“家门口”普惠服务体系。该行与村社合作建成95个“普惠金融服务站”,构建起“乡镇有网点、村社有站点、家门口有服务”的立体化服务体系,极大满足了老年客户“就近办、家门口办”的需求。

筑牢“反诈网”与“急救链”,完善全流程安全防护体系

守护老年客户的资金与人身安全,是适老化服务的重中之重。在资金安全方面,启东农商银行构建了“四维盾牌”智能反诈体系,通过“智能风控、警银协同、暖心沟通、双轨宣教”的组合拳,实现全流程闭环防护;一是智能风控,依托账户风险智能监测平台,对老年客户账户进行7x24小时异常交易监测,自动预警高风险行为,去年以来触发预警180余笔,从源头锁定风险;二是警银协同,与公安机关建立涉老诈骗案件快速响应“绿色通道”,实现可疑情况“一键报警”与保护性止付指令的快速落地,去年以来已协助涉及金额202.6万元,高效阻断资金转移;三是暖心沟通,针对老年人易受骗、劝阻难的特点,创新推行“聊家常”工作法,强化一线员工情感沟通技巧培训,使其在服务中通过温和、非对抗的方式建立信任、识别风险、有效劝阻,为拦截诈骗争取关键时间;四是双轨宣教,坚持线上线下相结合。线下,“小圆服务队”结合上门服务开展金融知识宣讲315场;线上,通过全辖网点电子屏、微信公众号等渠道,滚动播放和推送反诈案例与技巧,持续提升老年客户自身“免疫力”。

在人身安全方面,建立“预案+培训+演练”应急机制。该行将服务内涵延伸至“人身安全”:一是制定标准化应急预案,各网点均明确了从发现、救援、秩序维护到家属联络的全链条处置步骤;二是强化实战技能培训,联合红十字会开展CPR(心肺复苏术)与AED(自动体外除颤器)专项急救培训,150名关键岗位员工通过考核获证;三是开展常态化模拟演练,将预案与技能置于真实场景中锤炼,确保员工在关键时刻能够迅速、科学、有效地实施初步救援,将“有温度的百姓银行”承诺转化为守护客户生命健康的实际行动。

(通讯员 彭铃琳)

股权转让暨债务催收公告

陕西融资产管理股份有限公司关于陕西融商业运营管理有限公司等两户金融不良债权资产转让公告

拍卖公告

幸福人寿保险股份有限公司常州市中心支公司关于《保险从业人员执业证和代理合同》遗失的公告

陕西融资产管理股份有限公司关于陕西融商业运营管理有限公司等两户金融不良债权资产转让公告

拍卖公告

幸福人寿保险股份有限公司常州市中心支公司关于《保险从业人员执业证和代理合同》遗失的公告

陕西融资产管理股份有限公司关于陕西融商业运营管理有限公司等两户金融不良债权资产转让公告

拍卖公告

幸福人寿保险股份有限公司常州市中心支公司关于《保险从业人员执业证和代理合同》遗失的公告