

银行年末揽储冲刺：利率上浮、贴息返现与隐秘的KPI战场

“定存利率阶段性上浮”“新资金专享存款利率”“岁享版特色存款”……2025年接近尾声，银行揽储也步入冲刺阶段。近日，中国证券报记者走访多家银行网点发现，各类存款利率宣传海报被摆放在醒目位置，银行开启花式揽储模式。除了提高存款利率，银行还推出抽奖、赠礼等活动吸引储户。

记者调研发现，部分银行用于吸储的礼品已不再局限于传统的米面油。在社交平台上，多自称银行员工的用户发帖，宣称“月底冲存款，存款20万元返购物卡，支持多家电商平台”。有的银行客户经理自掏腰包，以贴息返现方式在社交平台上发帖揽储。

此外，一些资金掮客以“时点、日均、总量等均可冲”为关键词，发帖吸引储户及银行人士开展“年末冲存款”业务。根据相关规定，商业银行不得通过返还现金及有价证券、赠送实物等不正当手段吸收存款。年底热门的揽储，不仅是银行员工在绩效压力下的个体突围，更是中小银行在负债困境与监管红线之间的一场危险游戏。

● 张佳琳 李蕴奇

揽储步入冲刺阶段

12月28日，记者一走进杭州银行北京市大兴区某支行，目光立刻被厅堂里的存款利率宣传板抓住：一年期定期存款，5万元起存，利率1.5%。三年期定期存款，根据不同起存金额，利率不尽相同：若是5万元起存，利率1.75%；若是20万元起存，利率1.80%；若是新资金且20万元起存，则利率上浮至1.90%。

该行客户经理向记者介绍，在杭州银行存款20万元即可参与一次抽奖，奖品有电饭煲、电烤箱等，“保底能抽中一袋大米”。若客户2026年1月的月均存款额达标，还可以在2026年2月参与抽取立减金活动。

在广发银行北京市大兴区某支行，该行客户经理向记者表示，客户若2025年年底在该行存入10万元定期存款，能获得150元微信立减金，并赠送其他礼品。她特别强调：“必须在12月31日前完成操作。”

多位业内人士告诉记者，眼下正值年末收官的关键阶段，银行全面深化“全员揽储”战略，以绩效导向为引擎，充分激发全体员工内生动力，深耕区域存款市场，朝着全年存款目标而努力。

“已进入年末收官的关键节点，我们对照年末存款目标逐项拆解每日攻坚任务，明确各岗位揽储重点、外拓覆盖区域及重点客群攻坚方向。”保德农商银行人士表示，该行通过上门走访等方式，深入调研客户资金流向、周转规律及储蓄需求，量身定制个性化存款服务方案，现场推介特色存款产品，全力推动大额资金留存与新增。

“冲时点”操作再起

“年底存款福利给大家！现在办理存款预约，10万元定期存款能返400元购物卡，20万元定期存款能返900元购物卡，60万元定期存款能返2700元购物卡。”在社交平台上，武汉农商银行某支行客户经理小李发帖，评论区里有不少网友询问。

记者通过社交平台联系到小李，获悉购物卡为上百购物卡、盒马卡、京东卡三种卡任选。武汉农商银行三年期定期存款利率1.85%，两年期定期存款利率1.5%。“另外还有进店礼、预约礼等。”小李说。

值得注意的是，年末不仅是银行业务收官的

关键时刻，也是银行开启新一年“开门红”的重要节点。在任务重压下，有客户经理自掏腰包，以贴息返现方式在社交平台上发帖揽储。

湖北银行某支行客户经理小万告诉记者，该行自2026年1月1日开始上调存款利率，三年期定期存款利率将调整为1.85%，存款礼包括米面粮油、烧水壶、电饭锅、电风扇等。“如果您不想要这些礼品，我可以把自己的绩效拿出来返给您。”

谈及返现比例，小万表示，这需要看客户的资金量。“现在任务压力大，返现部分是我个人拿出来给您的。如果您存20万元，那么给您返现200元；如果您存100万元，那么给您返现1500元。”小万说。

不仅如此，记者在社交平台上搜索“银行年末冲存款”时发现，资金供应方和掮客近期发帖数量颇多，评论区讨论热度较高。记者以资金供应方的身份联系了一位资金中介，她表示，自己代理某股份制银行深圳分行的存款业务，若客户在2025年年底存入三年定期存款，除了可享受每年1.9%的较高利率外，还可以获得存款本金万分之五的一次性贴息，同时可享受该行私人银行权益。

遏制乱象需堵疏结合

一家国有大行的工作人员告诉记者，在季末、年末等关键时点，一些银行为了美化报表，会出台竞赛办法。具体来说，总分行对基层网点下发竞赛激励。网点吸收存款所用的礼品和员工奖励均从竞赛激励中支出。因而，不少银行有追逐时点存款的动力。

根据2018年出台的《关于完善商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》，商业银行应进一步规范吸收存款行为，不得通过返还现金或有价证券、赠送实物等不正当手段吸收存款。既然已有明确规范，为何银行仍在关键时点通过赠送实物礼品等手段揽储呢？

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚认为，这些银行冒险揽储的行为源于多重压力。银行面临的考核压力是首要因素，存款规模直接关系到监管指标达标、市场排名及内部绩效考核，银行有动力在关键时点扩充存款规模。同时，中小银行面临较大的竞争压力，为争夺客户资源、减少存款流失，这些银行不得不采取激进的揽储策略。

此外，银行违规揽储面临的处罚力度有限，违规成本相对较低，监管部门难以全面监测线下贴息、私下返利等隐蔽操作，也使得部分机构存在侥幸心理。从根本上说，存款冲量行为反映出银行负债端管理能力不足，过度依赖时点性存款而非培育稳定客户基础。

“为了有效治理年末冲量揽储，需要优化银行考核机制，弱化时点存款考核，同时加强监督检查，对违规行为加大处罚力度。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，增强客户黏性是治本之策，银行可通过做好财富管理、交叉销售等工作来提升客户忠诚度。

曾刚表示，治理需要“疏堵结合”的系统性方案。“堵”的方案在于，将市场利率定价自律机制提出的倡议上升为监管规则，明确违规认定标准，强化监管约束，并加大现场检查和处罚力度，建立信息反馈机制。同时，完善信息披露，要求银行公开存款波动情况，提高市场透明度；加强行业自律，发挥行业协会作用，完善自律惩戒机制，从源头上扭转“冲时点”文化。“疏”的方案要点是，改革考核体系，淡化时点存款规模考核，强化日均存款、核心存款占比等指标，引导银行注重长期稳定负债；优化竞争环境，支持中小银行差异化发展，减少同质化竞争压力；推动银行数字化转型，利用金融科技增强客户黏性。

穿透披露落地 信披新规重塑资管市场生态

● 本报记者 吴杨

信息不对称是资管行业普遍存在的痛点，产品信息难找、收益披露模糊、底层资产不透明等问题，既影响投资者决策，也制约行业高质量发展。近日，金融监管总局发布《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》，以“同类业务、相同标准”为核心原则，统一信托、理财、保险资管三类产品的信披规则，将穿透披露明确写入监管要求，为资管行业划定信息透明的底线。

明确穿透披露要求

办法明确，对于投向其他适用《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》的产品的资产管理产品，其信息披露义务人在按照办法规定进行穿透披露时，被投资产品（公开募集证券投资基金除外）的管理人应当及时为穿透披露提供协助，提供真实、准确、完整的信息。

“穿透披露及要求被投产品管理人协助披露，是资管产品信息披露的关键突破。”邮储银行研究员娄飞鹏表示，此举有助于治理多层嵌套下的风险隐匿，厘清资金真实投向，压实链条信息披露责任。

金融监管总局有关司局负责人答记者问时介绍，当前，资产管理信托产品、理财产品、保险资管产品均无专门的信息披露监管制度，现行要求分散在不同制度中，存在标准不一致等问题，亟须构建适合三类资产管理产品特点的信息披露制度，统一监管规则，强化信息披露行为监管。

事实上，近年来不少理财公司积极优化信息披露内容。微银理财、平安理财、招银理财等已在产品定期报告中穿透SPV披露前十大持仓。以微银理财丰盈多资产双月开8号理财产品为例，其2025年三季度报告显示，截至9月末，穿透前的资产管理产品占总资产比例为86.69%，报告披露了穿透后该理财产品持有的前十大持仓。

定期信披要求严格

除穿透披露外，办法聚焦投资者“找报告难、查信息难”痛点，进一步细化定期披露规则，让信披要求更具可操作性。

办法明确规定，公募产品应当于每个季度结束之日起十五个工作日内披露产品的季度报告，每年8月31日前披露产品的半年度报告，每年4月30日前披

露产品上一年度的年度报告。同时明确豁免情形——产品成立不足90个自然日可免编当期季度、半年和年度报告，但若超过该期限，存续期内至少需披露一次定期报告。

部分机构已践行严格的信披标准。以信银理财为例，尽管产品成立不足90个自然日，一般仍会披露季报，同步公示前十大持仓、非标资产、关联交易及投资组合等信息。其一款2025年9月成立的封闭式产品，10月末便披露了三季度运行报告。

费用披露的规范化也是办法规范的重点。办法要求，资产管理产品的说明书或合同应当披露的内容包括但不限于认（申）购及赎回费、托管费等与产品相关的收费项目、收费条件、收费标准等。以交银理财稳享灵动慧利季季开5号理财产品为例，其定期报告披露了向关联方支付的投资管理费、托管费、销售手续费等。不过，记者注意到，宁银理财、青银理财等公司旗下部分产品定期报告中并未披露相关费用信息。

拉齐监管标准

办法还制定了三类产品各自的信息披露自律规范。在遵循信息披露总体原则和基本要求的前提下，中国信托业协会、中国银行保险资产管理业协会应当会同中国信托登记有限责任公司、银行业理财登记托管中心有限公司、中保保险资产登记交易系统有限公司，结合三类产品各自特点作出细化规定。同时，办法区分公募与私募产品差异，对公募产品提出更严格的信息披露标准；对于私募产品则要求在合规前提下尊重合同约定。

据中国信托业协会披露，截至2025年上半年末，我国资产管理行业整体资产管理规模174.50万亿元。其中，保险资金运用余额36.23万亿元，公募基金产品规模34.39万亿元，信托资产规模32.43万亿元，银行理财产品规模30.67万亿元。

联合资信认为，办法的实施有助于破解信息不对称痛点，既能压实机构信义义务，遏制业绩误导、信息模糊等乱象，也能倒逼机构回归代客理财本质，推动行业公平竞争与净值化转型。

办法将于2026年9月1日正式施行，预留8个月过渡期。娄飞鹏表示，对理财公司而言，一方面，需要升级系统、搭建跨机构协作机制，或会抬升合规与IT成本；另一方面，将倒逼其提升投研与风控能力，彻底告别资金池等业务模式。

村镇银行撤牌背后：一场“毛细血管”的重构与新生

● 本报记者 张佳琳

当前，多地“XX村镇银行”的招牌已被摘下，取而代之的是“XX银行支行”。几字之差的背后是席卷全国中小银行的改革浪潮。今年以来，在政策引导和银行自身发展动力的双重推动下，中小银行的改革步入深水区。据企业预警通统计，2025年以来因监管部门批复合并或解散等缘由而注销的村镇银行超250家。

部分曾以“服务三农、扎根农村、贴近百姓”为己任的村镇银行，如今以另一种形式延续使命——通过“村改支”“村改分”等模式，化身为风险抵御能力更强的国有大行、股份制银行、城商行的分支机构，继续深耕地方经济，持续提升金融服务覆盖面。对于当地农户和小微企业主而言，银行客户经理还是熟人，但其背后的资本实力、智能系统和风控体系已然升级。

村镇银行迎来改革浪潮

日前，郑州银行发布公告称，该行将通过吸收合并方式将鄆陵郑银村镇银行改建为郑州银行分支机构。此次收购完成后，鄆陵郑银村镇银行的资产、负债、业务、人员及其他一切权利与义务将由郑州银行承继；鄆陵郑银村镇银行将因被合并而解散，法人主体资格将予以注销。

这是当前行业变革的一个缩影。村镇银行已迎来新一轮改革浪潮，它们通过兼并重组等方式不断增强抗风险能力和区域竞争力。越来越多的村镇银行变身成为银行分支机构。据企业预警通统计，仅12月以来，就有近50家村镇银行被监管部门批复合并或解散。例如，12月22日，河南金融监管局发布《关

于上海浦东发展银行股份有限公司收购巩义浦发村镇银行股份有限公司并设立分支机构的批复》称，同意上海浦东发展银行收购巩义浦发村镇银行并设立上海浦东发展银行郑州巩义支行，承接巩义浦发村镇银行清产核资后的资产、负债、业务和员工以及相关权利和义务。

12月19日，重庆金融监管局发布《关于重庆铜梁浦发村镇银行股份有限公司解散的批复》称，同意解散重庆铜梁浦发村镇银行，该行全部资产、负债、业务、员工以及其他各项权利义务由上海浦东发展银行承继。同日，重庆金融监管局发布《关于重庆巴南浦发村镇银行股份有限公司解散的批复》称，同意解散重庆巴南浦发村镇银行，该行全部资产、负债、业务、员工以及其他各项权利义务由上海浦东发展银行承继。

核心在于提质

招联首席研究员董希淼表示，村镇银行结构性重组主要有四种方式：一是村镇银行被主发起行吸收合并，改制为主发起行的分支机构；二是多家村镇银行合并重组为一家；三是村镇银行直接解散，实施市场化退出；四是主发起行通过增持旗下村镇银行股份，来加强对村镇银行的管理和治理。其中，“村改支”“村改分”已成为村镇银行结构性重组的重要方式。

村镇银行作为我国金融体系中的“毛细血管”，诞生于2006年，其稳健运行关系到金融服务实体经济“最后一公里”是否畅通。村镇银行普遍资本金规模小，部分村镇银行存在历史包袱重、公司治理不完善、风险抵御能力弱等问题。

在董希淼看来，中小银行改革并非简单地数量减少，而是通过市场化、法治化手段进行一场结构

性重组。下一步，中小金融机构改革化险或重点围绕有序推进高风险机构的市场化出清，以强化公司治理作为“提质”核心，确保改革过程平稳和严防风险外溢三个方面展开。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚认为，村镇银行改革的根本目标是优化农村金融供给质量，提升金融服务“三农”和县域实体经济的能力。“减量”只是表象，真正的核心是“提质”，让村镇银行实现更高质量、更有效率的发展。

激发银行内生动力

业内人士告诉记者，村镇银行深耕县域市场多年，积累了丰富的普惠金融服务经验，培育了稳定的“三农”和小微企业客户群体。兼并重组后，村镇银行将继续发挥“人熟、地熟、情况熟”的天然优势，巩固以互信为基础的客户关系，使金融服务更加贴近县域实际，成为支持地方经济发展的重要力量和践行社会责任的核心载体。

“服务对象没变，依旧是那些熟悉的乡亲。服务宗旨没变，依然是支农支小。但改革后我们的服务能力明显提升，抗风险能力也加强了。有位老客户感慨地说，大银行能提供的服务，我们现在也都有了。”一位亲身经历过“村改支”的银行人士告诉中国证券报记者。

“改革能否成功，关键在于能否完善公司治理以激发出中小银行的内生动力，并能在整合资源、稳健发展的同时，精准有效地满足实体经济的多元化金融需求。”董希淼认为，应推动专注主业与差异化经营，引导中小金融机构摒弃盲目扩张和同质化竞争，扎根当地，专注服务小微企业、乡村振兴等领域，加快形成自身特色和优势。