

利率“探底” 中介喊“放水”

# 银行“开门红”信贷调查： 盛宴下的风险底线

年初历来是银行信贷投放的“黄金窗口期”。为冲刺“开门红”业绩，多家银行通过下调利率、提速审批来争夺优质客户。在社交平台上，不少贷款中介借此宣称银行“悄然放宽了信贷审批标准”。

中国证券报记者调研发现，尽管银行员工为完成业绩指标（有的银行要求1月完成全年贷款任务的30%以上）而积极营销，甚至承诺若后续贷款降息可协助客户调整利率，但所谓的审批“放水”仅是贷款中介的营销话术。银行实际的贷款审批，依然严格遵循大数据风控模型，对客户资质与资金用途进行审慎把控。

● 张佳琳 李蕴奇



## “稳健之上加点惊喜” “固收+”理财探路记

● 本报记者 吴杨

“2025年，我持有的投资产品收益平平。2026年，我打算认真配置‘固收+’理财产品。”一位广东投资者在社交平台上的感慨道出不少人的理财心声。

在存款利率持续下行、传统固收产品收益率承压的背景下，以固收类资产为底仓，辅以权益投资等策略增厚收益的“固收+”理财产品，正迅速成为投资者资产配置中的重要选项。

### “固收+”产品受青睐

近日，多家理财公司密集推介相关产品，主打“稳健之上加点惊喜”。农银理财1月20日发布“固收+”精选理财产品推荐，以一款固收增强系列产品为例，其以精选固收类资产打底，20%以内权益仓位提高业绩弹性，近三个月来年化收益率5.24%。此外，工银理财、交银理财等也加大了对“固收+”产品的宣传力度。

“如果客户风险承受能力较强，愿意追求高收益，我们会重点推荐‘固收+’产品。这类产品风险等级多在R3级（中等风险），预期收益率4%-5%。虽然底仓以债券为主，但因含有权益类资产，净值波动会比纯固收产品明显。”一位国有大行客户经理说。

某国有大行理财公司人士透露：“从2025年下半年起，我们便将‘固收+’作为重点发力方向。”市场数据也印证了这一趋势。华源证券报告显示，截至2025年三季度末，“固收+”理财规模约7.5万亿元，较2025年二季度末增加约0.4万亿元。目前，该类产品存续规模超2000亿元的理财产品逾十家，行业集中度显著，招银理财、农银理财、交银理财、中银理财及光大理财占据42.5%的市场份额。

前述广东投资者表示：“‘固收+’理财兼顾债券的稳健和权益类资产的弹性，整体风格比股票基金温和，比纯债基金进取。如果每年能实现稳定收益，长期来看也是一笔可观的财富。”

### 顺势而起

“‘固收+’赛道的快速崛起并非偶然，而是多重因素共同作用的结果。”

随着存款利率进入下行通道，传统债券收益率维持在较低水平，居民庞大的储蓄资金面临再配置的迫切需求。华源证券固收首席分析师廖志明表示，资管新规打破刚兑后，“固收+”或成为承接万亿元级存量资金的主力工具之一。邮储银行研究员娄飞鹏认为，理财公司发力此类产品，正是为了应对低利率环境下纯固收产品吸引力下降的挑战。

同时，一笔规模可观的资金正在酝酿转移。中邮证券固收首席分析师梁伟超提供了一个重要的观察：2023年一季度，大量资金流向三年期定期存款。按期限推算，这部分存款将在2026年一季度集中到期。然而，定期存款的吸引力已大不如前。在低利率成为常态且权益市场可能存在结构性机会的预期下，部分资金具备向理财产品迁徙的动力。

此外，客户需求变化也是一大影响因素。“经过长期陪伴教育，理财客户对净值波动的接受度与风险认知均有所提升，更能接受复杂产品。”中邮理财高级业务专家唐倩华分析。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明补充道，近年来，A股的结构性行情、金价走强等市场机会也为多元增强策略的兴起提供了窗口期。

### 构建差异化能力是关键

面对广阔的市场前景，理财公司如何在“‘固收+’赛道中构筑竞争优势，成为行业发展中的一道关键命题。

“理财公司的优势和短板都很鲜明。”于晓明认为，其优势在于依托母行具备更强的固收信用研究、广泛的渠道客户基础与稳定的负债流动性，还能联动母行多业务资源形成协同。然而，与公募基金相比，其权益投研能力、策略的多样性以及市场化的人才激励机制仍需完善。

财通证券首席经济学家孙彬彬表示，由于银行理财在权益类资产配置领域实践经验较少，目前不少理财公司仍主要采用“+基金”的模式实现“‘固收+’”策略。

那么，锻造“‘固收+’”能力的路径在哪里？业界普遍认为，必须在巩固根基的同时，全力构建多元资产配置与精细化风险管理体系。

唐倩华将2026年视为发展“‘固收+’”产品的关键窗口期。“多资产多策略产品的市场空间非常广阔。”她表示，驱动规模增长的核心在于投研体系的深化，构建能够穿越周期、精细化的资产配置框架，推动产品设计从单一爆款向满足不同客群需求的“立体化产品矩阵”演变。

梁伟超指出理财公司的独特优势：在运用衍生品等工具进行风险对冲、回撤控制机制等方面，理财公司面临的政策约束与运用方式相对灵活，这为理财产品平滑净值波动提供了制度空间。“未来，理财产品收益率提升更可能沿着稳固固收底仓、结构性引入权益类资产、强化风险管理能力的路径推进。”他说。

# 存款集中到期窗口开启 银行留客强化AUM考核

● 本报记者 李静

“2022年理财市场波动后，部分资金流向了三年期存款产品。自2025年10月起，该批高息存款陆续到期，预计将在2026年上半年迎来集中兑付。”南方地区某城商行个人金融部人士说。

高息存款的集中到期窗口已然开启，叠加存款利率显著下行，一笔规模预计高达数十万亿元的资金正徘徊在十字路口。中国证券报记者调研了解到，不同风险偏好的客户会做出差异化选择，预计将有过半资金通过转存，继续追求稳健安全；其余资金则可能流向理财、资本市场。为应对存款分流压力，银行机构正从营销策略、产品创新到考核体系进行系统性调整，以期在利率持续下行的环境中留住客户。

### 集中到期窗口开启

多位银行人士表示，高息存款将在今年上半年迎来集中兑付期，其中一季度最为密集，“从行业规律看，一季度通常为银行‘开门红’的关键阶段，结合三年期存款周期推算，一季度正好对应高息存款集中到期的窗

口，值得注意的是，对市场需求嗅觉敏锐的贷款中介利用信息差以及对银行审批“放水”的渲染，做起了“一手托两家”的生意。记者联系的多位贷款中介中，超半数承诺“包批低息贷”，手续费为2%-7%。一位贷款中介称，可通过包装企业流水和纳税记录申请低息经营贷，手续费为3%，并暗示“银行年初审核松”，可帮助记者提高贷款额度。

“贷款中介不靠谱，银行所有标准化贷款产品都是公开的，客户完全可以自己直接申请。中介所谓的内部渠道，多数只是他们

比普通客户更了解各家银行的贷款产品细则和审批倾向。”某股份行北京分行信贷部人士告诉记者。

当记者问及贷款审核标准时，上述浦发银行北京地区某支行客户经理表示，客户在扫码填写资料后，该行会对此进行审核，报出客户可贷款额度。“现在大数据审核很严格，基本上有一点问题都能给你揪出来。”该客户经理说。

此外，一位中国银行客户经理表示，在银行“开门红”期间，银行员工有任务指标，

但贷款业务的审核标准没有明显放宽。对于有逾期记录的客户，可能存在拒贷风险，建议客户以银行风控系统判定结果为准。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏认为，在银行“开门红”期间，贷款中介往往以夸大的宣传作为营销手段，银行实际贷款审批仍会严格控制客户资质与资金用途。

记者调研发现，为了宣传自家银行贷款产品，尽快完成贷款任务指标，部分银行客户经理会在社交平台上发帖吸引客户。例如，有银行客户经理发帖称，申请该行消费

贷款可送50元立减金，贷款线上即可申请，客户有缴纳个人所得税记录或缴存公积金记录即可办理。该客户经理告诉记者，若后续贷款提款使用，还可根据具体金额，继续赠送相应等级的立减金。

对此，娄飞鹏表示，银行可在服务体验、产品设计、客户分层等维度打造差异化优势。例如，为客户提供定制化还款方案、专属客户经理、智能化审批、场景化金融生态等非金融服务更好地提升客户体验，在此过程中逐步形成核心竞争力。

看，当前三年期到期存款的转存率为50%-60%，这意味着有半资金选择继续留在存款产品当中。”他同时观察到，部分客户会先将定期存款到期资金转为活期，后续仍然会选择定期存款。

对于追求稳健收益的客户，存款产品的吸引力已大不如前。“存款利率步入下行通道是长期趋势，我们无法再提供过去的高利率。”上述中部地区某城商行人士坦言。

业内人士表示，当前存款资金分流渠道呈现多元化特征：一些风险偏好较高的资金流向股市、基金；低风险理财产品凭借相对稳健的收益，吸引了不少当年从理财回流储蓄的资金。“近两年贵金属价格持续走高，投资收益可观，也分流了部分风险偏好较高的存款到期资金。”一位银行人士补充道。

面对多渠道分流的现实，银行仅靠单一产品或服务，已难以实现对到期存款资金的全面留存。

### 银行花式接招

面对大规模存款资金到期与存款分流压力，银行业正在经历从产品创新到考核机制的系统性转型。

您做贷后变更。”

记者在调研中发现，目前多数银行消费贷与经营贷的利率相差不大。即使贷款利率略高于同业，银行也会以各类优惠活动的形式，把实际贷款利率降下来。例如，浦发银行北京地区某支行的客户经理表示，目前该行消费贷利率为3.1%，客户在领取优惠券后，利率可降至3.0%。优惠券不定期发放，主要是为了吸引客户。

晨会开展零售贷款产品专题培训，从额度上限、利率档位、办理流程到风控要点，逐一拆解讲解，确保每位员工都能成为“零售信贷产品活字典”；同时，鼓励柜员、大堂经理、客户经理在日常业务办理中，主动识别客户信货需求，提供一站式咨询、申请、办理服务。

晋城农商银行开发区支行表示，在2026年“开门红”第一周期的业务营销中，该支行贷款业绩指标首战告捷，1000万元以下贷款净增2666万元，完成1月份任务指标的118%。

为推动零售贷款业务全面开花，晋城农商银行营业部营业室实行全员营销。每日利用

举主要得益于去年11月-12月的前瞻性筹备。该支行的具体做法是，提前推进续贷、紧跟总行部署梳理到期贷款，主动对接续贷、防流失、挖提额、控风险，缩短大额倒贷周期，为开年外拓腾出时间。坚持常态化营销，推行“每日10-20个电话+外拓”模式，覆盖多类客户；完成2000余户渠道客户回访，叠加存款客户预约回访，深化客户连接。攻坚大客户，锁定大额贷款目标客群，注入规模增长动力。

贷可送50元立减金，贷款线上即可申请，客户有缴纳个人所得税记录或缴存公积金记录即可办理。该客户经理告诉记者，若后续贷款提款使用，还可根据具体金额，继续赠送相应等级的立减金。

对此，娄飞鹏表示，银行可在服务体验、产品设计、客户分层等维度打造差异化优势。例如，为客户提供定制化还款方案、专属客户经理、智能化审批、场景化金融生态等非金融服务更好地提升客户体验，在此过程中逐步形成核心竞争力。

同时，考核体系的转向也为应对存款分流提供了制度支撑。“现在一些银行不再单一考核存款规模，而是以资产管理规模（AUM）为核心指标。”上述中部地区某城

商行人士说，“无论客户资金是配置在存款、理财，还是配置在基金、保险，均纳入AUM统一考核，这促使银行更关注客户全资产配置与长期关系维护。”

在产品端，银行及理财公司正着力布局存款替代型产品体系。一类主打存款增强策略、风险等级较低的理财产品受到关注。“虽然这类产品的业绩比较基准较以往有所下调，但仍显著高于同期限存款利率，为能够接受净值小幅波动的客户提供了不错的选择。”一位银行理财部门负责人表示。

在这轮存款到期潮中，一场行业转型正在悄然发生。银行从传统的“存款立行”逻辑转向以客户为中心的“财富管理银行”模式，通过多元化产品矩阵和综合性服务能力，应对利率下行周期带来的挑战。

多家银行采取“产品+服务”双轨策略应对挑战。记者调研发现，不少银行推出积分兑换、资产提升奖励等“开门红”营销活动，旨在通过权益激励弥补利率下行带来的收益缺口。

同时，考核体系的转向也为应对存款分流提供了制度支撑。“现在一些银行不再单一考核存款规模，而是以资产管理规模（AUM）为核心指标。”上述中部地区某城

商行人士说，“无论客户资金是配置在存款、理财，还是配置在基金、保险，均纳入AUM统一考核，这促使银行更关注客户全资产配置与长期关系维护。”

在产品端，银行及理财公司正着力布局存款替代型产品体系。一类主打存款增强策略、风险等级较低的理财产品受到关注。“虽然这类产品的业绩比较基准较以往有所下调，但仍显著高于同期限存款利率，为能够接受净值小幅波动的客户提供了不错的选择。”一位银行理财部门负责人表示。

在这轮存款到期潮中，一场行业转型正在悄然发生。银行从传统的“存款立行”逻辑转向以客户为中心的“财富管理银行”模式，通过多元化产品矩阵和综合性服务能力，应对利率下行周期带来的挑战。

在产品端，银行及理财公司正着力布局存款替代型产品体系。一类主打