

# “加息 + 送礼”能否留住客户？

## 春节临近银行花式营销争抢天量到期存款

春节临近，多地银行上调存款利率，部分地区银行中长期存款利率回调至2%以上。多数银行回升后虽未破“2”，但阶段性上调幅度也不断加大。

财联社记者采访业内获悉，银行今年春节花式营销背后，意在争夺到期存款。据了解，近期行业普遍预测2026年将是存款到期大年，规模预计在50万亿至75万亿元之间，且大量在今年一季度到期。

多位银行从业者向记者反馈，开年肩负着本行存款留存和引流市场到期存款资金的双重任务。

### 争夺到期存款，银行今年春节营销“花样多”

据了解，目前银行春节营销策略远比看到的更加多元化。除了阶段性上调存款利率，部分银行针对到期存款留存研究专门打法，其他诸如专门开辟转存绿色通道、报销高铁票等各类营销策略也轮番上阵。

1月30日，泰安银行发文称，针对辖内拆迁村民定期存款集中到期的稳存压力，泰安银行红旗支行精准研判实际情况，多措并举筑牢存款留存防线，有效破解资金外流及内部竞争难题。

记者从发文中看到，该网点不仅“通过电话逐户联系”，强化线上宣传产品利率，还营造节日气氛并调整线下营业场所布局，开设专属转存专柜以及额外增设转存服务窗口。泰安银行表示，还开展网点协同工作，“有效规避了兄弟支行间因客户争夺产生的无序竞争”。

此外，不少银行也在通过车票补贴等方式，引流外地客户到本行开户，以吸引他行到期存款资金。据媒体报道，近期河北某农信社工作人员承诺，如果客户到当地开户存款，可以车接车送并报销高铁票。

纵观行业，目前常见留存和引流策略还是提高存款利率。2月1日，仙居农商银行公告推出“老客享专属利率”：2月1日至2月14日期间，该行原定定期存款客户、一次性新增定期存款10万元以上客户，可享最高三年定期存1.9%年化利率。

同期，湖南新晃农商行、陕西镇巴农商行、山西临县农商行等多地农商行也公告上调存款利率。2月3日至2月5日，内蒙古农商银行托克托支行连续多日推文表示，该行新年专属存款产品1年期利率上浮15个基点，上调后达到年化1.45%。

其中，值得关注的一个细节在于，多家银行此次将上调利率幅度与资金规模挂钩，存在越多，上调利率越高。近期，杭州地区

部分银行已将存款利率推升至2%以上。

与之对应的是，财联社记者注意到，在降息大背景下，银行不断下调存款利率，2026年开年以来，国内银行1年期以下利率普遍跌破1%，3年期多低于2%。“存款利率整体往下走是大势所趋，现在上调只是为了更好吸引客户。”一位地方银行客户经理向财联社记者解释，有关存款利率回调多为阶段性。其表示，目前该行除有新年专属利率，还有米面油、购物卡乃至马年纪念币等礼品。

### “加息 + 送礼”能留住客户吗？行业称仍待观察

市场显示，随着天量居民存款到期资金重新分配，银行一线员工面临存款留存和引流双重压力。但对储户而言，这意味着一个截然不同的选择局面。数据显示，2021年存入的5年期存款到期后，利率将下降145个基点，银行此前提供的高息存款产品已成为历史。

那么，通过“加息 + 送礼”能否留住客户？记者调研采访后发现，目前行业仍有待观察。前述地方客户经理向财联社记者表示，对年长老客户而言，该策略还是有一定效果，其透露“自己手中的不少老客户会选

择继续在本行定存或者低风险理财”，但不少客户由于其他考虑也会转投他行。

另一方面，财联社记者注意到，即便不少专业研究机构认为多数储户仍倾向于将到期存款续存于银行体系内，但关于银行体系内部大小银行彼此能否留住客户，目前也还是仍存在一定争议。

中信证券近期研报指出，或有超过40万亿长期存款成为潜在的流出资金，其中大部分资金或仍留在银行表内，结构上将呈现“从长期向短期转化、从大行向小行迁移”的趋势。

开源证券近期报告指出，居民高息定存到期后的留存率与转化形式仍有待观察。但其认为，相较大行，目前中小行的存款竞争优势在减弱。

其分析认为，很多小型银行没有理财子公司和托管牌照，尤其是股市情绪提振后，小型银行客户无法银证转账入市，“存款搬家”会使得这部分原来的小行存款逐渐回流大行。此外，小型银行的存款报价压缩幅度较大，目前相较于大行的竞价优势不明显，可能落后于大行理财产品。

该机构表示，按信贷收支表披露数据，2025年11月和12月已连续出现“中小行居民储蓄同比均出现负增，对应大型银行多增”现象。

据财联社

# 超30万亿元定期存款年内到期

## 保险重回银行代销“C位”

“阿姨，这笔存款到期后可以看看保险产品，长期收益更佳。”近期，类似的对话正在全国各大银行网点高频上演，成为低利率时代下金融市场的一道鲜明景观。

据业界测算，2026年约有32万亿元至50万亿元定期存款集中到期。对银行而言，在存款利率走低的背景下，如何承接巨量到期资金成为当务之急；对存款人而言，寻找收益率更高且风险较低的替代产品是现实需求；对保险公司而言，在个险渠道保费增速趋缓的背景下，寻找新的业务增长点势在必行。

于是，三方需求形成了奇特交汇，推动险银保渠道保费持续增长。记者独家获取的同业交流数据显示，2025年全年，银保渠道新单规模保费同比增长超15%，增速远超人身险公司原保费8.91%的同比增速，部分头部险企该保费更是同比大增160%。尤为引人注目的是，保险行业银保渠道新单保费占比已攀升至约63%，占据了渠道保费的绝对主导地位。

据记者走访调查，今年以来，这一趋势进一步强化，保险重回银行代销“C位”。

户经理推荐给记者的产品为“盛世经典尊享版3.0终身寿险（分红型）”，每年保费10万元，缴纳5年后可享受保额分红。

“现在存款利率确实低，很多定期存款到期的客户对于续存都有些犹豫，所以既能保底又有分红的保险产品特别受欢迎。”北京市丰台区另一家国有大行的客户经理说。记者与该客户经理交谈间注意到，多位投资者前来咨询存款产品和大额存单，但均因利率低而犹豫，并对保险产品心动。

“我们每年都代销保险，但今年有意买保险的客户格外多。在存款利率降至‘1’字头后，客户变得特别敏感，想寻求更高利率的产品，而分红险产品预定利率为1.75%，叠加浮动分红收益，很有吸引力。”该客户经理直言。成交数据印证了这股热度，北京市丰台区一家股份制银行客户经理在推荐分红型保险产品时称：“仅去年12月中旬到今年1月9日，我们北京市分行就成交了50亿元保费，这个数据很罕见。”

### 双向奔赴

此轮银保热潮因何而起？在受访人士看来，这是居民端防御性储蓄需求与银行端中间业务收入渴求产生的“共振”，更是银保双方战略聚焦的“双向奔赴”。

上海金融与发展实验室主任曾刚对《证券日报》记者表示，从居民侧看，有数据测算，2026年约有32万亿元至50万亿元定期存款集中到期，在存款利率持续下行、普通型保险预定利率从2.5%降至2%的背景下，分红险成为“锁定收益”的避风港，契合防

御性储蓄心理。从银行侧看，截至2025年三季度末，商业银行净息差降至1.42%，银保渠道成为中间业务收入的重要抓手。

不过，曾刚提到，“报行合一”政策（指保险公司应严格执行经备案的保险条款和保险费率，确保备案内容与实际经营行为完全一致）压缩了代销佣金率，银行佣金激励有所弱化。综合权重评估，居民端的资金再配置需求约占60%至65%，银行端的中间业务收入诉求约占35%至40%，两者形成供需共振，但最终决定资金流向的仍是居民的风险偏好转变。

在多位投资者看来，分红型保险在合同中有一个锁定利率，不管未来利率怎么降，这部分利率始终不变，配置该类产品能获得一份安全感。

“银保渠道重回‘C位’，是保险和银行‘双向奔赴’的结果。”天职国际金融业咨询合伙人周瑾表示，一方面，近年来保险行业个险渠道人力规模和保费规模连续多年下滑，而“报行合一”实施后银保渠道大幅降低了费用，对保险公司吸引力持续增强；另一方面，低利率趋势下，保险业普遍加速分红型产品转型，在把握那稍纵即逝上，银保渠道具有天然的场景优势，因此险企纷纷加大渠道投入，大幅推动了银保新单销售。

从银行角度来看，周瑾认为，代销保险产生的中间业务收入，可以提升其盈利能力并降低资本消耗。而且，代销保险可以打造产品与服务闭环，丰富产品矩阵，增强客户黏性。

### 银保竞合开启新叙事

随着银行代销保险的力度持续加大，新

的问题也随之浮现：银行大力代销保险是否会加剧“存款搬家”？银行又如何平衡存款规模与代销收入？

在曾刚看来，大力代销保险确实加剧了银行内部的“存款搬家”，但这是一种“良性转移”。在低利率环境下，过多的高成本定期存款反而是银行的负债端包袱。

对保险公司而言，在投资收益率下行的当下，其适度加大收益率较高的保险产品的推动力度，也引发了是否会加剧未来利差风险隐患的思考。在周瑾看来，当前银保渠道销售的主流产品均为浮动利率型，预定利率也较前几年大幅下降，分红结算率也跟随市场调整，因此面临的利差风险相对较小。

随着当前投资者财富管理需求的逐步释放，展望未来，周瑾认为，保险公司和银行渠道会有新一轮的竞合，银保合作也会出现创新，尤其需要关注的是，双方愈发强化客户经营的共同理念，会催生以客户需求为导向的共赢模式。因此，在这一轮的市场竞合中，银行和保险机构需要持续探索双方长期共赢的合作模式。

最后，多位受访人士认为，在存款利率下行与居民财富管理需求提升的当下，银行代销保险的火爆，本质上是金融服务供给侧结构性改革对市场需求的精准回应。对于银行和险企而言，超30万亿元到期定期存款资金既是争夺的焦点，更是服务的起点。从长期来看，银保合作的深度将取决于服务的温度——谁能通过差异化的产品与服务帮助客户在不确定的市场找到确定的安全感，谁就能真正占据财富管理舞台的“C位”。

据《证券日报》

# “7年低息购车”背后暗藏风险？

## 融资租赁模式产权归属风险大

“7年低息”“降低购车门槛”，近期在多个新能源汽车品牌的门店，这样的促销信息被销售人员频繁提及。

记者在走访中注意到，本轮优惠措施主要呈现三个特点：低首付、低利息、低月供，月供普遍控制在2000元左右。

尽管多家车企均宣称提供“7年低息”方案，其背后的金融机构却有所不同。除了特斯拉、蔚来是依托银行机构合作外，其余车企大多依托汽车融资租赁公司或第三方金融机构。

销售人员对新京报记者称，第三方金融公司提供的融资租赁方式更为灵活，客户可选择本人持有的银行卡进行贷款。他同时提醒，如果选择融资租赁方式，车辆虽然登记在车主名下，但实际上在租赁期间车主只有车辆的使用权，所有权归金融公司所有，租赁期满后车主依约才能取得车辆所有权。

专家指出，消费者需警惕低息分期付款背后的隐性成本。看似优惠的分期方案可能会因周期过长导致累计利息总额显著推高购车总成本，要看清金融政策理性选择。

### 车企促销 约10家车企跟进“7年低息”金融战

“7年低息”成为这一轮优惠措施的核心关键词，首付款金额较低，月供金额普遍在2000元左右，活动时间主要集中在1-2月。

这场“抢单大战”由特斯拉于1月6日率先点燃。

北京一家特斯拉门店工作人员向新京报贝壳财经记者介绍，以Model 3后轮驱动

版车型为例，官网售价为23.56万元，在不加装任何选配的情况下，首付7.99万元，贷款15.56万元，月供1918元，共分为84期，7年合计利息约5512元。

“这段时间，店里咨询7年低息贷款政策的客户明显增加，有很多是刚工作的年轻人。”新京报记者近日走访环京地区一家特斯拉4S店时，销售人员称，对一些买车费用不那么充裕的年轻人，他们可能一时拿不出那么多钱，但能承担月供金额，低息方式可减轻压力。

多家车企也迅速跟进。小米、理想等至少10家车企推出了7年低息或更长周期的购车方案，理想汽车和小鹏汽车更是覆盖全系车型。

环京地区一家理想汽车4S店的销售人员称，理想汽车所有车型都可以选择7年超长金融方案，首付比例最低为15%。以i8为例，首付最低约为5.09万元，月供3846元。此外，理想i8和理想MEGA还有“限时7免3”金融方案，即前3年0利息，后4年的年化费率为2.5%。

### 购车方案 多由汽车融资租赁公司机构提供服务

2025年3月，监管部门将消费贷期限从5年延长至7年，为车企推出超长周期低息方案提供了合规前提。

“站在消费者视角，‘7年低息购车’的推出无疑降低了购车门槛。但从整体车市来看，这为车企提供了除直接补贴、赠送权益之外的又一竞争手段，会加剧车市竞争。”

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔称。

不同车企推出的方案呈现出明显的利率与首付门槛差异。新京报记者对比发现，特斯拉和蔚来的年化费率较低，特斯拉首付比例相对较高，与其合作金融机构为银行，例如中信银行、浦发银行。此外，多家主机厂推出的7年低息产品几乎都由汽车融资租赁公司或第三方金融机构提供，而非银行。

比如小米的贷款由上海小米融资租赁、上海畅途融资租赁提供服务。理想汽车7年期超长金融产品则由易鑫集团提供。理想汽车在官网发布的“金融方案”中明确标注，易鑫集团指易鑫集团旗下天津恒通嘉合融资租赁有限公司提供融资租赁产品，车辆上牌登记在用户名下，租赁期满后依约取得车辆所有权。

走访理想汽车销售人员也提醒说，“理想汽车7年超长贷款金融方案，提供的是融资租赁形式的服务。”新京报记者尝试以消费者身份进行下定前“预审”时，发现需上传身份证、银行流水证明、社保缴纳证明等，还需签约人行征信授权书、个人信息处理授权书等协议。

### 专家分析 融资租赁模式产权归属风险大

事实上，银行与租赁公司所主导的两种模式，产权与成本存在巨大区别。

中国汽车流通协会专家委员会委员章弘对新京报记者表示，上述两种模式的不同之处首先是资金来源与主体不同。一种是由银

行提供资金，消费者与银行直接签订贷款合同，银行作为金融机构承担资金风险和信用评估责任。一种是汽车融资租赁公司或第三方金融机构提供资金，消费者与融资租赁公司签订租赁合同，车辆所有权在租赁期内归融资租赁公司所有，消费者仅拥有使用权。

其次，车辆所有权与产权归属也不一样。消费者购车后即拥有车辆所有权，贷款期间车辆可正常办理抵押登记，但所有权仍归消费者。如果逾期还款，银行需通过法律程序处置车辆。而在融资租赁模式中，租赁期内车辆所有权归融资租赁公司，消费者按合同约定支付租金。租赁期满且满足合同条件后，车辆所有权才转移给消费者。若消费者逾期违约，融资租赁公司可直接收回车辆。

他提醒，消费者在购车时，首先需要明确模式差异，仔细区分贷款与融资租赁模式，了解车辆所有权归属、产权转移条件及违约责任，避免因误解导致权益受损。再者需关注利率与费用，对比不同模式的年化利率、年化费率及额外费用，计算实际还款总额，避免仅关注低月供而忽视长期成本。此外，核实合同条款也不容忽视，仔细阅读合同全文，重点关注车辆所有权、抵押登记、提前还款违约金、保证金退还条件、车辆使用限制等条款，确保自身权益清晰明确。

北京泽仪律师事务所合伙人、律师孙智阳对新京报记者表示，“融资租赁模式风险更高一些，可能也会有不同的隐形费用。如果租赁公司有纠纷也可能面临车被执行风险，与银行合作抵押贷款买车风险更低更提倡，收费也相对明确。”

据《新京报》

# 中小银行上调存款利率 5个至20个基点不等

尽管市场利率整体呈下行态势，但在春节来临之际，多地中小银行纷纷上调了存款利率，部分银行还推出标注“限时专享”的新年专属存款产品，此类专属或特色存款产品大多设置限量发售、预约购买的规则。从各地中小银行的实际调整情况来看，利率上浮幅度多在5个基点至20个基点不等，且多款产品设置起存门槛或专属规则。

上海金融与发展实验室主任曾刚对记者表示，中小银行此番调升存款利率，是年初业绩考核下采取的方向。区域且阶段性的短期揽储策略。一方面，其在网点、储户、品牌等方面弱于国有大行，非息收入和息差缺乏优势，需靠通过规模增长完成业绩；另一方面，这也是差异化生存选择，中小银行高度依赖存款，小幅上调利率既能吸纳稳资金，又能控制负债成本。

### 特殊时点的常规操作

2月3日，内蒙古农商行托克托支行官微显示，该行新年专属存款产品1年期利率上浮15个基点，其中100元起存利率为1.4%，20万元起存利率为1.45%。

广西昭平农商银行2月1日上线“昭盈臻选·金玉送福”特色存款产品，发行时间至3月底，3个月、6个月、1年期、2年期、3年期利率分别为1.1%、1.3%、1.4%、1.65%、1.9%，均为20万元起存。此产品采取预约制，售完即止。

1月28日，北京盛都村镇银行对部分定期存款利率进行调整，1年期、2年期、3年期、5年期利率分别调整为1.65%、1.7%、1.7%、1.65%，相较1月初均提升了5个基点。

此外，嘉善农商银行近期发布公告称，1万元起存，3个月、6个月、1年期、2年期利率分别为0.85%、1.05%、1.50%、1.50%。1万元起存、10万元起存、20万元起存的3年期定期利率分别为1.75%、1.80%、1.85%。总体上看，3年期的利率上浮约20个基点，而1年期也上涨约10个基点。

另外，商南农商银行近期发布公告称，截至3月31日，到该行营业网点办理定期储蓄存款可享受存款利率上浮优惠。整存整取3个月、6个月、1年期和2年期的挂牌利率分别上涨了15个基点、14个基点、15个基点和15个基点。

### 不会改变长期趋势

值得注意的是，多位业内专家均表示，中小银行此番存款利率的短期调升，并不会改变市场利率长期下行的趋势，当前的利率上浮只是阶段性现象。

从行业基本面上看，商业银行净息差依旧承压，国家金融监督管理总局数据显示，截至2025年三季度末，商业银行净息差为1.42%，与2025年二季度末持平。

从政策导向来看，2026年中国人民银行工作会议部署年度重点工作，明确今年将继续实施适度宽松的货币政策，灵活运用降准降息等多种货币政策工具，保持流动性充裕。

上海冠信信息咨询中心创始人周毅钦在接受记者采访时表示，2026年，存款利率整体仍将维持低位运行，在适度宽松的货币政策基调下，市场利率中枢难以抬升，银行业将持续面临负债成本压力。随着年初时点阶段结束，中小银行的阶段性加息行为也将逐步退出，存款利率整体下行的趋势将保持不变。

据《证券日报》

### 头部金店紧急调整回购规则

## 节假日不能卖金了

金价持续剧烈波动，金店坐不住了。2月6日深夜，中国黄金集团黄金珠宝股份有限公司（以下简称“中国黄金”）于微信公众号发布公告称，自2026年2月7日起，在周六、周日及法定节假日等上海黄金交易所非交易日期间，公司暂停办理贵金属回购业务。

据央广网报道，知名财税专家刘志耕分析称，近期贵金属价格波动加剧，为黄金回购业务带来了较大的运营风险与定价难题。中国黄金此次调整回购业务规则，将该业务限定在交易日办理，核心目的主要有三：

一是匹配市场价格机制，黄金价格以交易所实时报价为基准。非交易日无法获取公允市价，暂停回购可有效避免定价争议、规避经营被动，保障业务有序运营；

二是控制企业风险敞口，在价格剧烈波动阶段，若在缺乏市价参考的情况下收购实物黄金，企业可能因次日市场价格跳空产生显著价差损失，面临较大亏损风险，此次调整正是企业主动做好风险防控的举措；

三是提升服务一致性，统一线上线下回购渠道的规则，不仅有助于规范服务流程、保障运营有序，减少消费者误解，还能实现资金、库存与结算的统一管理，进一步提升整体运营效率。

刘志耕表示，此次规则调整并非为了限制消费者权益，而是企业结合当前市场现状作出的审慎操作，也是对业务规范的完善。此类做法在银行业及大型金店中已有先例，属于行业内通行的风险管理手段。

除中国黄金外，头部金店菜百股份也宣布调整贵金属回购业务。

菜百股份官微显示，自2026年2月6日起，在周六、周日及法定节假日等上海黄金交易所非交易日期间，公司将暂停办理贵金属回购业务。在业务办理时间内，将对回购业务进行限额管理，限额类型包括重量或单一客户单日回购上限、单笔回购总量上限等，并进行动态设置。

近期，黄金市场剧烈波动。现货黄金自周一被大幅抛售后的低点4400美元/盎司附近强劲反弹，一周巨震14%，截至2月6日收盘报收4966.61美元/盎司，年初至今上涨15.01%。国内期货市场中，沪金主连最新价为1114.5元/克，相较近期1258.72元/克的高点，跌去了11.46%。

另据Wind数据显示，黄金概念指数数年初至今涨幅超14%。截至2月6日收盘，中国黄金A股涨幅超2%，年初至今分别上涨超40%；菜百股份年初至今涨幅超70%。

据《21世纪经济报道》