

存款搬家加速负债端分化 年中季末银行“一日游”揽储暗流涌动

证券时报记者 霍莉

年中考核窗口期来临,银行揽储市场呈现微妙变化。

一方面,大型银行在主动管控高付息负债,弱化季末时点冲刺;另一方面,在争夺存量客户中,部分中小银行实现季度存款的增量目标难度不小。值得注意的是,

1 揽储降温但压力未消

拥有广泛客户的国有大行,其揽储压力明显低于中小银行。某国有大行的一位客户经理告诉证券时报记者,年中存款任务并不重,在存款利率仅有微小差距的情况下,客户还是较为认可大行品牌。

证券时报记者走访几家银行网点发现,临近季末,银行网点的营销活动一如往常,并没有突出揽储的热度。

不过,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。

6月最后几天,在小红书等社交媒体上涌现大量银行客户经理求助帖,各行员工发帖求帮忙冲季末存款任务。一条“帮忙冲下存款任务”的帖子,吸引了几十条到上百条回复信息,内容是各地各家银行客户经理类似的诉求。其中,亦有大行客户经理身影出现。

证券时报记者从一名资金中介人员

尽管银行业规模考核在转向——从拉存款转向“AUM(管理总资产)”,但整体形势不代表基层考核压力在消减,“一日游”的冲量行为仍暗流涌动。

随着存款利率持续下行,居民资金大量转向理财、基金等资管产品。今年5月,更是多年来首次出现居民存款月度净流出,银行负债结构迎来深刻调整。

处了解到,冲存款方式可以“临柜”和“网开”,前者一般是大额对公存款,需要具有流动资金的客户到银行网点柜台办理存款;后者登录手机银行开通二类账户,进行存款。

其中,个人账户可以在季末、月末时点开户汇入存款,次日转出,俗称存款“一日游”;单位账户则需要至少提前3天开户。

上述中介人员还展示了相关信息——某国有银行网点临柜冲存款1000万元,6月底存入次月初转出,价格是“万15”,即一日资金成本高达1.5万元。

通过梳理监管罚单可以发现,虚增存款类现象包括违规下达存款考核指标、通过赠送实物礼品违规吸收存款、以贷转存虚增存贷规模等,同时还包括“贷款资金回流转存保证金,保证金来源于贴现资金、滚动开票虚增存款规模”等情形。相较以往,监管高压下的银行冲量行为已明显较少。

2 季末冲刺抬升付息成本

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。

来自某区域银行的一位人士告诉证券时报记者,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。

定增定价基准日调整 单一大股东认购项目“降温”

证券时报记者 谭楚丹

自6月初多家上市公司集体修订定增定价基准日后,政策预期迅速传导至一级市场。

证券时报记者据Wind数据统计发现,截至6月29日,剔除并购定增后,6月仅新增2单面向大股东或其关联方发行募集的定增项目,且均为“竞价发行”。相较来看,1—4月平均每月新增约7单大股东定增项目,且均为“锁价发行”。

单一大股东全额认购现象“降温”后,上市公司有意引入其他机构投资者的案例有所增加。6月以来,新增4单定增预案,发行对象共性特征为“包括大股东在内的不超过35名机构投资者”。

在业内人士看来,针对大股东或其关联方全额认购的锁价定增项目,密集调整定价基准日有助于抑制部分控股股东、实际控制人通过锁价方式套利的冲动。

单一大股东参与意愿下降

上半年最后一个月份,定增市场迎来明显变化。多个由大股东或其关联方全额认购的锁价定增项目密集调整定价基准日,被投行圈内解读为“去套利”,意在维护市场公平。

在此背景下,面向大股东发行的定增项目数量迅速“缩水”。安阳钢铁近日发布面向大股东发行的定增预案,成为6月以来的第二单。此前为先河环保,公告日

期为6月8日。上述两单项目均为“竞价发行”,即以“发行期首日”来定价。

上述现象与过往月份形成了鲜明对比。拉长时间来看,剔除并购定增后,1—4月新披露的有关面向大股东或其关联方发行的预案分别有6单、6单、9单、8单,5月数量则减少至2单。其中,有多达30单在首次披露预案时就明确以“董事会决议公告日”为定价基准日,占比高达91%。

证券时报记者采访获悉,此次定增项目调整始于5月底至6月初,主要针对由控股股东、实际控制人或其关联方全额认购的锁价定增项目。原因在于,若以董事会决议公告日为定价基准日,发行对象可获得较为理想的折价,当后续股价大幅上涨时,大股东或其关联方能取得高额绝对收益。

根据《上市公司证券发行注册管理办法》,三类特定对象可采用“董事会决议公告日”为定价基准日进行锁价,来参与上市公司定增,分别为上市公司控股股东、实际控制人或者关联人;通过定增取得实际控制权的投资;战略投资者。该规则本意是引导能为上市公司带来长期战略价值的特定对象入场,但部分大股东利用锁价低价认购,待股价上涨后获取超额收益,被市场质疑有损公平性。

一旦定价基准日采用“发行期首日”定价,折价空间骤减,需要准确把握发行窗口以及估值变化。某上市公司大股东坦承,自定价基准日调整后,其全额认购成本将要上浮好几个亿,定增项目正在交易所排队审核。



数据来源:国信证券研报 霍莉/制表 图片来源:AI生成

3 银行负债结构正在生变

近两年,存款利率经过多轮下调,存款端付息率已大幅下降。除了部分区域银行,当前大部分银行的存款类产品利率难觅“2字头”,其中三年期定期存款仅有1.25%—1.5%,大额存单利率也下跌至“1字头”。

相比之下,理财产品收益率具有明显吸引力。普益标准数据显示,2026年5月,理财公司到期开放式固收类产品平均兑付收益率为2.21%。

在此背景下,“存款流失”现象出现,住户和企业资产配置从存款转向了资管产品。

国信证券据央行数据统计,前5月居民存款新增5.65万亿元,同比少增2.65万亿元,其中5月当月居民存款流出1096亿元,去年同期则是新增4698亿元,这也是多年来5月份第一次出现居民存款净流出的现象。

对于银行存款“流失”的探讨,央行曾在《2025年第四季度中国货币政策执行报告》中进行阐释。央行表示,如果居

民将存款转化为资管产品,这些资管产品投向同业存款和存单,会直接增加非银机构在银行的存款,若投向其他底层资产,最终也会转化为企业和相关机构的存款。从归宿上看,最终会回流到银行体系。

也就是说,存款流动会直接影响银行负债端结构。

对于央行5月数据,开源证券银行业分析师刘呈祥带领的团队认为,“存款搬家”不搬出大行体系,而中小银行个人存款流失加剧。刘呈祥团队观察到,大行的高息负债(保证金、结构性存款等)并未出现明显增长,或说明大行在冗余寸寸消化期主动“控价”——减少高息揽储,降低定存到期续作比例。而中小银行则面临个人储户流失、用存款提前还贷等问题,不得不寻求其他负债替代渠道。

此外,刘呈祥团队还认为,中小银行“开票揽存”特征凸显,5月中小银行对公保证金存款单月新增2523亿元,或反映出一定的冲存款行为。

瑞晨环保表示,公司2025年度向特定对象发行股票方案因有效期现已届满,同时综合考虑目前资本市场环境,公司实际情况及发展战略等诸多因素,决定终止本次定增。据悉,该公司原计划向控股股东、实际控制人陈万东募集资金2.3亿元用于补充流动资金,定价基准日为董事会决议公告日,发行价格为17.68元/股。截至6月29日,公司收盘价已达到29.73元/股。

鑫科材料原计划向控股股东募资3.5亿元用于偿还银行贷款和补充流动资金,定价基准日为董事会决议公告日,确定发行价为3.21元/股。6月6日,公司宣布终止定增。

此外,通过定增方式变更实际控制人的部分锁价定增项目也宣布终止。6月23日从深交所撤回申报文件的博汇股份,原计划向无锡惠山原鑫曦望产业升级并购投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“原鑫曦望合伙”)定增发行募集资金2.35亿元用于补充流动资金和偿还银行借款,定价基准日为董事会决议公告日。

据悉,原鑫曦望合伙与上市公司控股股东及实际控制人曾签署《控制权收购框架协议》,称协议转让股份、向特定对象发行股票完成、控股股东及实际控制人放弃表决权后,原鑫曦望合伙将会成为新的控股股东,实际控制人变更为无锡市惠山区国企改革发展服务中心。

汇源通信、贝肯能源也存在相似情况,即发行对象通过认购定增成为上市公司新的实际控制人,但如今也都宣告定增终止。

<<上接A1版

梁世琛进一步透露,公司已与多家企业达成实质性商务合作。

近日,该公司与全球智能缝制设备龙头杰克科技达成深度合作,签约2000台服装场景定制人形机器人,是全球服装行业首个人形机器人批量落地项目。

人形机器人专属保险,是中国太保围绕高新科创产业提供专业风险保障的一个缩影。

随着机器人系列保险产品持续创新、规则不断迭代完善,机器人产业全生命周期风险保障体系正在与时俱进,并将不断健全。

为种业装上“保险芯” 释放田间新质生产力

离杭州一个半小时车程的谢径安·传化农创村,是传化集团在杭州萧山区浦阳镇谢家、径游、安山三村打造的乡村振兴示范项目。

2025年12月,中国太保在这里成功落地全国首单蔬果花卉类种苗“育繁推”科技成果转化保险,为种业振兴装上“保险芯”,助力农业科技创新“生根发芽”。

“没想到保险理赔这么顺利,没有免赔额,最后赔付了四万多元,大大减轻了育种研发的压力。”负责种苗繁育工作的浙江传化乡村发展有限公司种子种苗业务部副总经理俞永奇说,今年初一次新技术砧木嫁接试验失败,让他庆幸提前投保了科技成果转化保险。

年初的这次理赔大大增强了俞永奇和公司研发人员的信心。“种苗研发过程中有很多不可控因素,气候、土壤、湿度都会影响成功率。以前很担心失败,现在信心足了,我们的研发力度也会更大。”俞永奇如是表示。

中国太保产险相关负责人告诉证券时报记者,种子相当于农业产业的“芯片”,由于农业科技项目具有“高投入、高风险、长周期”的特点,很多种植养殖企业不太愿意做新产品尝试。

在这种情况下,保险创新打通了从实验室培育、规模化繁育到市场化推广的全生命周期,可以有效化解因转化技术路线不确定、研发中断等导致的研发投入损失风险,为农业领域持续创新提供了稳定预期和安全屏障,护航种苗从“实验室”走向“大市场”。

可以看到,中国太保护航农业科技成果转化的步伐,正在稳步推进。

2026年4月2日,在萧山区科技局、农业农村局共同指导下,中国太保产险浙江分公司与杭州伟林农业开发有限公司成功落地全国首单“渔科保”水产养殖业科技保险。“渔科保”突破了传统水产养殖保险边界,进一步将保障从常规养殖延伸至种苗研发与成果转化核心环节。

中国太保产险相关负责人告诉证券时报记者,公司积极推动金融服务从单点作战向体系化协同转变,通过“科技保险+政企村农协同”的创新模式,不断丰富农业科技保险产品供给。未来,公司将持续疏通农业科技企业融资堵点,以专属金融工具助力农业科技成果高效转化,助力农业强国建设。

与死神赛跑 护航空中“生命通道”

位于浙江西南部的水丽市,90%以上的辖区面积是山地,素有“九山半水半分田”之称。

2026年4月,这里展开了一场与死神赛跑的紧急救援——一名因创伤诱致致命创伤性主动脉夹层的患者,通过空中救援,仅用26分钟便从遂昌转运至丽水市中心医院,较陆路转运缩短1小时以上,成功获得救治。

这趟生死竞速背后,离不开保险护航。

丽水市受山区地形制约,医疗转运难、费用高。为破解这一难题,在丽水市卫健委指导下,中国太保产险丽水中心支公司创新推出全国首个“政府普惠引导+商保协同助推”的航空医疗救援保险项目,致力于让群众“用得起”、让空中救援“可持续”。

该项目通过政府购买模式,为丽水市辖区内的所有自然人,包含来丽务工、出差、旅游等流动人口提供服务保障,由保险公司对所产生的航空转运费用进行90%的费用补偿,针对急危重症患者在丽水市内的转运费用由保险公司100%承担。同时,也可结合个人额外购买航空医疗救援保险的形式,将飞行服务区域扩展到长三角地区。

丽水市人民医院院长曾春来接受采访时表示,通过保险兜底模式,航空医疗救援从过去的单兵作战迈向全域协同,从零星应急救援走向体系化、标准化、常态化运行,真正构建起陆空协同、空地一体的立体急救网络。

据了解,该项目首年即实现理赔72例,执行救援飞行139小时,成为全国山区急救体系建设的典型范例。

除了保障空中紧急救援,中国太保产险浙江分公司还携手浙江翔龙航空发展有限公司成功落地全国首单“翼网安”低空经济综合保险,在护航新兴支柱产业的实践中取得新突破。

从中试、成果转化到商业化应用的全链条科技保险产品体系,从全国首单“科创无忧”综合保险到全国首个人形机器人商业化应用专属保险,中国太保在科技金融领域的创新呈现“体系化、场景化、首单化”特色,并在电子信息、航空航天、低空经济等重点新兴领域持续取得突破,彰显保险行业的“金融为民”责任担当。

据悉,中国太保产险还深度参与中国保险行业协会的科技保险分类指引制定,为行业标准体系建设贡献专业力量。

中国太保表示,将继续紧扣“构建科技保险体系化供给能力、精准支持国家战略性新兴产业”主线,持续深化科技保险布局,完善产品与服务体系,强化科技金融支撑能力,为实体经济转型升级和国家科技创新贡献更大力量。



券商中国
ID:quanshangcn