

信用修复变营销噱头 中介盯上大额逾期洗白

2026年1月1日起,个人信用修复政策实施,不少借款人纷纷晒出征信报告截图,分享相关逾期信息成功清除的喜悦。新政的适用边界让大额逾期等不符合条件的借款人陷入焦虑,这一“空白地带”也被非法中介盯上,成为牟利的新“商机”。社交平台上开始涌现出以“免费代看征信”“征信修复”为噱头的中介,宣称可通过与银行协商、异议申诉等方式实现大额逾期“洗白”,收费为3000元至1万元不等。北京商报记者深入调查后发现,所谓大额逾期“洗白”实则暗藏重重风险,不仅可能导致借款人财产损失、信息泄露,还可能因伪造材料、恶意投诉等行为触犯法律底线。重建信用没有捷径,对于大额、长期逾期等失信行为,唯有主动履行还款义务、保持良好信用行为,方能逐步修复信用。

中介盯上个人信用修复

2026年1月1日,个人信用修复政策落地实施,无论是信用卡、房贷还是消费贷,只要满足“2020—2025年逾期、单笔≤1万元、2026年3月底前结清”三大条件,均可享受“免申即享”的一次性信用修复福利。新年伊始,已有不少借款人晒出逾期记录清除的案例,分享政策带来的红利,有借款人称,“已经修复了”;也有借款人晒出截图显示,“逾期记录没有了”。

不过,信用修复的适用范围存在边界,这也让不少逾期金额超1万元、不在政策覆盖范围内的借款人陷入焦虑,这一群体的需求缺口,恰好被部分中介“盯上”。北京商报记者注意到,在一些社交平台上,有部分中介以“免费代看征信”“征信修复”为噱头,吸引借款人的目光。

为摸清这些中介的运作模式,北京商报记者以借款人身份进行了咨询。一名中介介绍,想要修复征信目前只有两条路可以走,一是向中国人民银行征信中心提交异议申诉;二是直接与放贷银行沟通,申请删除或修正记录。

“更常见的做法是和银行反复沟通”,该中介表示,具体操作包括电话协商、提交书面

材料、说明逾期原因等,核心就是要不断换理由、反复向银行申诉,其还宣称通过这种方式成功修复征信的概率高达90%。

此类所谓“洗白”征信的服务收费不菲,据该中介报价,针对国有大行的“洗白”服务,费用为1万元起;股份制银行的服务费则相对较低,8000元起;而消费金融公司、互联网借贷平台的相关服务费用为6000元起。

“现在价格涨了很多。”上述中介进一步解释道,“主要是因为监管趋严再加上银行政策收紧,以往一两个月就能申诉成功的业务,现在至少要三个月以上才能有结果。不过我们有保障,若最终未成功,仅收取10%的前期材料费,其余费用会全额退还。”

另一位中介则直接提到了“花钱洗白征信”的说法,他介绍说,“以逾期十个月以上为基础标准,服务费为3000元起,具体情况则需要具体分析,最终的收费标准要根据借款人的逾期时间长短、逾期金额大小来综合计算”。

对于预算有限者,也有中介提供“征信异议申诉教程”,售价从几元到上百元不等,宣称“花小钱办大事”,零基础也能轻松操作。这些教程的售卖页面普遍标注包含“全套话术模板”“异议申诉材料清单”“银行沟通全流程指引”等核心内容。北京商报记者购买了一份教程后发现,所谓的专业内容实则充满误导性,其中的“话术模板”并非合理的沟通,大多

是教借款人如何刻意虚构逾期原因,还详细罗列了不同场景下的“情绪引导话术”,指导借款人通过夸大困境、强调“银行审核失误”等方式向银行施压;更有甚者,教程中明确包含“投诉维权指南”,教唆借款人在与银行沟通无果时,向监管部门恶意投诉,试图通过投诉倒逼银行修改征信记录。

谈及“洗白征信”中介活跃的原因,北京寻真律师事务所律师王德悦指出,这类“征信修复”中介的出现,本质上是部分中介自封“政策解读专家”,通过夸大政策适用范围伪造权威文件、制造贷款焦虑等手段,利用借款人的信息差与焦虑心理实施的精准诈骗。

征信“洗白”背后的隐患

个人信用修复政策的靶向非常精准,主要解决的是信用卡、消费贷等民生类、消费类的小额逾期,所以设置了单笔逾期金额不超过1万元的条件。彼时,中国人民银行相关负责人指出,政策对逾期时间和逾期金额做的规定,在精准支持小额逾期、诚信还款人群信用重建的同时,也保留对尚未按期还款或大额逾期人群的信用约束,坚守履约守信的底线,保证征信系统的严肃性和约束力。

由此可见,信用修复新政的初衷是给小额逾期人群提供信用重建的机会,引导社会

中介“洗白”征信牟利手段

以“免费代看征信”“征信修复”为卖点,瞄准个人信用修复政策覆盖范围外的大额逾期人群

按机构类型定价,国有大行1万元起、股份制银行8000元起、消费金融及其他平台6000元起;也有按逾期时长和金额计费,3000元起

声称修复成功率高达90%,未成功仅收10%前期材料费



最后,这可能导致债务状况恶化,部分中介可能诱导“借新还旧”,让借款人陷入利率更高的债务陷阱。

谨防落入诈骗陷阱

近年来,市场上一些非法中介机构利用个人急于删除逾期信息、重新获得贷款的心理进行虚假宣传,打着“征信洗白”“铲单”的幌子骗取个人钱财或者倒卖个人信息,严重侵害了公众利益。本次信用修复中,中介也是故技重施,要么以“政策解读”“专业代办”为噱头收取高额服务费,要么通过售卖违规教程诱导借款人自行伪造材料申诉,本质上都是借信用修复的政策红利实施诈骗。

对此,监管早有提示,中国人民银行征信管理局局长任咏梅指出,“本次发布实施的一次性信用修复政策完全免费、免申即享,个人无需申请操作,更无需委托第三方处理,任何以该政策名义索要钱财、索取信息的都是诈骗行为,社会公众要切实增强防范意识、谨防上当受骗”。

多家金融机构也提醒,谨防不法中介机构打着“征信洗白”旗号,大肆宣传可以删除信用报告中的逾期信息,误导公众委托其代理维权,实则借机牟利。这种行为不仅无法删除展示无误的逾期记录,还存在着资金损失、信息泄露等风险。

对借款人而言,王德悦强调,征信修复全程免费,且需通过银行或征信机构的正规渠道申请。切勿轻信“内部操作”或付费服务,不要被“修复成功”的截图误导,保护好个人信息安全,避免陷入债务陷阱。

借款人应牢牢把握“官方、免费、主动”三个原则,武泽伟进一步指出,务必认清,所有合规的信用修复机制均有明确公开的官方渠道和条件,绝不会通过第三方收费实现。应主动通过中国人民银行分支机构、官方征信中心平台或金融机构客服等正规途径核实政策细节与个人信用状况,切勿轻信任何社交平台上的“专家”或“中介”。对于现有逾期,最根本的解决之道是直接与债权金融机构沟通,争取达成还款协议并履行,这是重建信用的唯一正途。任何声称能“内部操作”“快速洗白”的,均是骗局。

北京商报记者 宋亦桐

定价分化凸显 中小银行存款利率现“温差”

2026年开年之际,中小银行存款利率调整大幕再度拉开。1月4日,北京商报记者梳理发现,山西浑源农商行、湖北荆州农商行、新安银行、河北望都中成村镇银行等多家中小银行密集调整存款利率,一改此前普遍降息的态势,呈现出“上调与下调”并存的格局。从单期限的利率微涨,到多期限的全面上调,再到“长升短降”的结构优化,不同银行的利率调整路径背后,既是年初“开门红”的揽储考量,更是净息差收窄压力下的差异化经营抉择。

存款利率调整现分化

新年伊始,中小银行便掀起新一轮存款利率调整潮。1月4日,北京商报记者梳理发现,多家中小银行密集公告开年存款利率调整情况,与2025年普遍降息的氛围不同,此次调整呈现出鲜明的差异化特征,部分银行针对性上调定期存款利率,也有银行采取“长升短降”的灵活策略,另有少数银行加入降息阵营,利率调整方向显著分化。

从调整方向来看,多家银行选择上调部分产品存款利率。其中,山西浑源农商行公告显示,自2026年1月1日起调整人民币存款利率,调整后该行整存整取定期存款的1年期品种利率,从此前的1.4%微幅上调至1.45%;河南农商银行新乡县支行、辉县支行、获嘉支行对多期限定期存款利率进行全面上调。河南农商银行新乡县支行网点工作人员向北京商

报记者介绍:“相较于去年9月24日的调整水平,我行1万元(含)以上起存的1年期、2年期、3年期、5年期利率分别从1.16%、1.21%、1.55%、1.35%上调至1.41%、1.43%、1.73%、1.5%。”同时,该行出现了3年期与5年期存款利率倒挂的现象。

对此,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英表示,利率倒挂是部分商业银行对未来整体利率水平进一步下降的一种预期。从经营角度而言,此举旨在引导更多储户转向中短期存款,以匹配银行自身的支付结构。

“部分中小银行通过中短期负债来匹配当前的资产久期结构,对5年期这类高成本资金则保持谨慎态度,以避免在低利率环境下长期背负高息负债压力。这也是银行的一种策略性定价选择,尤其适用于那些负债压力较大、资产端收益弹性有限的中小银行。”苏商银行特约研究员高政扬进一步补充道。

在多家银行上调部分存款产品利率的同

时,也有银行采取差异化调整策略。以望都中成村镇银行为例,该行自1月1日起将活期存款利率从0.2%降至0.05%,1天及7天通知存款利率分别从0.85%、1.1%下调至0.65%、0.85%;同时上调长期定期存款利率,定期存款整存整取2年期、3年期、5年期利率均从1.4%分别上调至1.5%、1.6%、1.8%。

除了差异化调整的银行外,还有部分中小银行加入了降息阵营。新安银行宣布,1月16日起对手机银行、小程序、公众号、柜面在售的储蓄存款产品利率进行下调,调整后3个月、6个月、1年、2年、3年期定期存款利率分别降至1.45%、1.65%、1.85%、2.25%、2.2%;而裕民县农信社、黑龙江庆安农商行此前也宣布,自2025年12月22日、23日起分别下调存款挂牌利率。

谈及中小银行存款利率呈现分化的原因,高政扬分析称,这在于利率市场化推进与银行个体经营状况的差异。一方面,不同银行的负债结构、所在区域的资金供需格局以及客户稳定性存在差异,部分银行仍有阶段性稳存增存的诉求,因此选择上调定期存款利率;另一方面,净息差持续承压、负债成本居高不下等问题也促使部分银行加快下调高成本存款产品的利率。这种分化的核心逻辑或在于中小银行在资产投放能力、负债久期管理能力以及风险偏好上的差异,过去统一的利率跟随定价模式正逐步被打破。

王红英进一步分析称,从宏观形势来看,整体银行利率下行将是长期趋势。大型银行通过下调存款利率保持息差刚性,以保障自

身流动性与盈利性;而部分中小银行由于揽储压力较大,在年初“开门红”揽储策略下,通过短期提高利率吸引存款,这是当前不少中小银行无奈的揽储选择。

净息差收窄背后的差异化竞争

事实上,存款利率调整背后是商业银行持续收窄的净息差压力。国家金融监督管理总局发布的数据显示,截至2025年三季度末,商业银行净息差平均值已企稳至1.42%。从不同类型银行来看,国有大行、股份行、城商行和农商行的净息差分别为1.31%、1.56%、1.37%和1.58%,不同类型银行的息差表现已呈现出明显差异。

相较于国有大行与股份行,中小银行的净息差承压更具特殊性。一方面,中小银行在品牌影响力、客户基础等方面存在短板,揽储难度相对更大,往往需要通过更高的利率吸引存款,推高了负债端成本;另一方面,中小银行的贷款客户多以区域内小微企业、个体工商户为主,此类客户的信贷风险相对较高,银行在定价时需适当让利以提升竞争力,进一步压缩了息差空间。

高政扬表示,利率分化或将对中小银行经营产生“双刃剑”效应。从短期来看,上调利率有助于稳定存款规模、缓解流动性压力,但同时也可能进一步压缩自身的净息差空间;而下调利率虽有利于控制负债成本,但也能面临客户流失压力。从中长期来看,单纯依靠利率竞争的空间将持续收窄,后续中小银

行需通过丰富存款及相关金融产品结构、强化区域市场深耕力度、提升客户服务黏性等方式留存客户,市场竞争力或将更多体现在银行的综合经营能力上。

在利率分化带来的影响之外,2026年银行存款利率将会呈现出何种走势?王红英预测,从当前经济预期判断,未来整体利率下行仍为大概率事件。在此背景下,中小银行为实现“开门红”,短期内通过提高利率揽储、扩大资产规模,具有一定合理性,但长期来看并非最佳经营策略。“一旦存款规模达到既定目标,这种短期提息揽储策略必然进入调整阶段,相关业务模式将进一步收敛。”王红英补充道,长期来看,利率定价与中小银行自身经营能力、专业服务水平直接相关,中小银行需深耕所在区域,通过与大型银行的差异化服务提升核心竞争力,同时引入数字金融科技防控风险,进而降低吸储成本,提升息差水平,改善盈利状况。

在高政扬看来,后续中小银行存款利率或整体处于低位震荡,但结构性、阶段性的分化特征或将进一步凸显。具体来看,负债压力较大、客户基础相对薄弱的中小银行可能会继续采取差异化定价策略;而经营状况稳健、资金供需相对平衡的银行,利率调整或更趋收敛。随着利率市场化逐步深化,中小银行存款定价或将更加依赖内部资金转移定价体系、客户分层管理与期限错配管控,过去的跟随式调价模式将逐步让位于精细化、风险约束导向下的自主定价机制。

北京商报记者 孟凡霞 周义方