

# 银行开年营销资源挪移： 保险“吸金”理财“遇冷”

“银行理财产品还值不值得买？”2月26日，在北京某家银行网点的理财柜台前，一位投资者向客户经理咨询。在权益市场波动下，当前部分银行理财产品收益承压，多位投资者表示，自己购买的理财产品出现了当日收益为0甚至为负的情况。

为了应对市场波动，吸引更多客户资金，理财机构推出“元宵节专享”“新春专享”等特色理财产品。与此同时，行业掀起降费潮，不少理财机构密集下调理财产品固定管理费、销售服务费的费率。然而，投资者对此似乎并不买账。

业内人士认为，投资者收益预期与风险偏好不匹配的矛盾将在2026年完全显化。理财机构解决该矛盾的两大路径，一是拉长久期，通过配置中长期资产来锁定收益；二是通过多资产配置改善理财产品收益表现。然而，两种路径各有利弊，同时面临多重现实约束。

● 本报记者 张佳琳



视觉中国图片

## 阶段性规模少增

1月本应是银行理财市场实现“开门红”的时段，但今年1月行业表现较为克制。据国信证券测算，2026年1月银行理财存量规模环比基本持平，略有少增，原因是1月商业银行的重点在于抓贷款“开门红”，同时将中收业务的营销重点放在销售佣金率更高的分红险等产品上。

“银行开年的心思不在卖理财上。”国信证券非金融行业首席分析师孔祥说。记者在走访银行网点的过程中发现，不少客户经理力推分红险、年金险等保险产品。在市场利率持续下行背景下，保险产品因具有提前锁定长期收益的特性成为市场宠儿，尤其是分红险凭借“保证收益+浮动分红”模式快速崛起，在银保渠道催生出销售热潮。

不仅如此，产品净值波动让部分投资者对银行理财产品产生观望情绪。“今年3月有一笔存款到期，本来打算用这笔钱买理财产品，但最近手头几款理财产品收益表现均不佳，所以准备观望一段时间。如果续存定期，起码每年能有超过1%的利息，不用害怕亏损。”投资者小李说。

小李向记者展示，其购买的某款R3级固定收益类双周期开放式理财产品，2月4日至25日，持仓收益由320元缩水至280元左右。“这只产品算是业绩比较稳健的。我1月初买的两款产品，到目前为止的收益水平远不及当初预期。”他说。

在记者走访过程中，有客户经理表示，一些客户带着年终奖或到期定存资金而来，但在听完理财产品介绍后，继续选择能

保本保息的定期存款，或者能锁定当前利率水平的保险产品。“客户会先问产品的收益情况和风险水平，我们会详细解释理财产品净值发生波动是不可避免的。”一位客户经理说。

## 多重方式吸引客户资金

春节前后往往是居民打理闲置资金、进行财富规划的关键窗口期，银行理财市场同步迎来新一轮布局热潮：多家银行通过推出“元宵节专享”等特色理财产品来吸引客户。例如，禾城农商银行推出的“丰收 丰禾2026年第045期封闭式净值型理财产品（元宵节专享）”，风险等级为R2级，产品募集期为2月26日至3月4日，产品期限为3—6个月。湖南银行推出的“富盈系列（净值型）26005号理财产品（元宵节专享）”，风险等级为R2级，产品募集期为2月25日至3月3日，产品期限为1—3年。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示，春节假期过后，理财机构密集推出理财产品，主要目的是承接回流资金与到期存款资金，同时在低收益环境下通过差异化产品设计提升客户黏性、强化品牌渗透力，满足不同风险偏好投资者的配置需求，实现管理规模与客户群体的双重增长。

部分机构以新发特色产品来吸引客户，部分机构则通过下调产品费率来吸引客户。目前，多家理财机构密集下调旗下理财产品的固定管理费、销售服务费的费率。

仅在2月26日，招银理财就发布了十余条关于理财产品费率优惠的公告。例如，招银理财对“招银理财招财日日金139号

现金管理类理财计划”给予阶段性费率优惠，3月1日至4月1日，该产品的固定投资管理费的费率由0.3%调至0.02%；拟对“招银理财招财添利90天持有期9号固定收益类理财计划”给予阶段性费率优惠，2月28日至3月29日，将销售服务费的费率由0.2%调至0.06%。

“为答谢客户长期以来的支持，回馈新老客户，公司对产品费率进行优惠。”2月25日，中银理财发布多条关于理财产品费率优惠的公告。例如，3月5日至6月5日，中银理财对“中银理财—稳富固收增强全球多元60天持有期1号”产品费率进行优惠，产品固定管理费的费率由0.20%调至0.05%，产品销售服务费的费率由0.20%调至0.10%。

“今年以来，行业掀起的降费潮在短期内对销售有一定提振作用，但效果有限且具有阶段性特征。”谈及理财产品费率下调的影响，苏商银行特约研究员薛洪言认为，费率下调直接降低了投资者的持有成本，但难以带来增量客户，更多是对存量客户的“价格补贴”。客户在选择银行理财产品时，更为看重的是发行机构的信用资质和产品业绩的稳健性。

## 探索两类提升产品收益路径

多位理财机构人士表示，费率调降更多是阶段性的优惠措施，无法长期持续。对于理财机构而言，当前最重要的是解决投资者的预期回报与自身风险偏好间的矛盾。

某城商行理财公司人士告诉记者，在打破刚兑的背景下，尽管投资者风险偏好仍以保守和稳健为主，但受过去几年固收类产

品良好表现影响，部分客户尚未形成合理的收益预期，仍期待在低风险产品上获得较高回报。

“在当前市场利率维持低位、银行理财净值化转型深入的背景下，理财资产端要满足投资者的较高收益预期，面临不小的挑战。”杭银理财人士表示，银行理财机构正凭借自身在投资研究领域的积累与专长，在既定风险约束下尽可能提升理财产品的收益水平。目前，行业主要探索了两类提升收益的路径。

一是拉长久期以锁定收益。通过增配中长期债券，赚取期限利差及利率下行阶段的资本利得，从而在利率下行周期中实现收益放大。但该策略面临多重现实约束：其一，在利率中枢下行背景下，期限利差不断收窄，策略空间将逐步压缩，可持续性面临考验；其二，理财产品在拉长久期的同时，产品净值变化对利率更为敏感，利率波动将引发产品净值波动加剧，这与提升投资者持有体验的目标相悖。

二是通过多资产配置改善收益表现。该策略以固收类资产作为稳健底仓，叠加权益、可转债等资产，借助多元化配置寻求收益增强。这种“固收+”产品与投资者的核心诉求高度契合，已成为行业共识性的战略方向。但对理财机构而言，仍存在不小的挑战：一方面，配置资产类别增加对理财机构的资产选择能力、配置能力及投资择时能力提出了更高要求，而理财公司在权益及多资产领域的投研体系与历史业绩积累尚显不足，亟须加强内外能力建设；另一方面，权益等资产的加入必然会带来净值波动，这要求机构进一步加强对于理财产品的适当性管理。

## 透视区域性银行“家底”： 精细化运营成破局关键

● 本报记者 吴杨

近日，北京、江西、江苏、陕西等地金融监管局陆续披露2025年四季度及全年银行业监管统计指标，区域性银行经营“家底”相继浮出水面。在这份年度“成绩单”中，各地银行业在资产规模、资产质量等方面表现不尽相同，既折射出区域经济发展的成色，也预示着在息差收窄与竞争加剧的背景下，行业正站在从规模扩张向质量优先转型的关键节点。

## 区域分化显著

从最能体现行业“家底”的总资产指标来看，北京、江苏、浙江等地银行业作为第一梯队，其规模优势显著。数据显示，截至2025年末，北京银行业金融机构总资产38.11万亿元。江苏与浙江两个经济强省也不逊色，江苏银行业金融机构总资产36.72万亿元，较年初增长10.35%，展现出强劲的增长韧性；浙江银行业金融机构总资产33.45万亿元。

与此同时，部分地区银行业追赶势头迅猛。在西部地区，陕西、重庆等地银行业金融机构总资产稳步提升。例如，2025年末，陕西银行业金融机构总资产9.54万亿元，同比增长6.40%，其中城商银行以10.25%的资产增速领跑各类机构；重庆银行业金融机构总资产8.76万亿元，较上年末有所增长。

值得注意的是，在资产规模增长的背后，负债端的揽储压力与成本控制成为核心挑战。正如兴业研究金融高级研究员陈昊所言，打造强大的金融机构需要稳固的资产负债结构。从数据上看，各地存款基础依然稳固，截至2026年1月末，宁夏银行业金融机构各项存款余额1.09万亿元，同比增长10.43%，远高于贷款增速。

## 不良贷款率局部承压

资产质量是检验银行业经营稳健性的“试金石”。从多地披露的数据来看，2025年四季度末，银行业不良贷款率整体保持在合理区间。

经济活跃的沿海地区银行业展现出较强的风险抵御能力。例如，浙江银行业金融机构2025年四季度末不良贷款率为0.83%，较上季度末下降0.01个百分点，资产质量边际改善；江西银行业金融机构不良贷款率低至1.33%，且关注类贷款占比保持稳定。

不过，部分地区银行业金融机构的风险指标出现波动。河北银行业金融机构不良贷款余额从2025年三季度末的1672.5亿元增至四季度末的2143.6亿元，不良贷款率上升0.45个百分点，至2.09%。

金融监管总局召开的2026年监管工作会议提出，2025年金融监管总局系统上下紧密围绕防风险、强监管、促高质量发展工作主线，迎难而上、真抓实干，牢牢守住不发生系统性金融风险的底线，各项工作取得积极进展。2026年要有力有序推进中小金融机构风险化解，着力处置存量风险，坚决遏制增量风险。

## 净息差磨底

面对低利率和不良贷款压力，如何寻找新的增长极成为各地银行的必答题。从已披露数据来看，普惠金融与资产负债表的精细化运营正在成为银行业穿越周期的关键。

在普惠金融领域，服务实体经济的“最后一公里”被持续打通。以陕西为例，截至2025年末，该省银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额6427.44亿元，其中大型商业银行与农村金融机构贡献了主要增量。截至2025年末，河北小微企业贷款余额3.76万亿元，占各项贷款比重超三成，为区域经济稳增长提供了有力支撑。

在盈利能力方面，净息差承压是银行业面临的共性挑战。金融监管总局发布的数据显示，2025年四季度商业银行净息差为1.42%，自二季度以来已连续三个季度企稳在这一水平。不过，不同类型银行的净息差表现有所分化，农商行四季度净息差较高，为1.60%。

面对行业共性难题，部分银行通过精细化负债管理实现息差企稳。杭州银行2026年2月发布的投资者关系活动记录表显示，在市场利率持续下行的宏观环境下，该行得益于负债成本的精细化管理以及年初以来资产端的积极投放，净息差环比实现企稳。后续该行将积极通过调整资产负债结构、优化负债端成本、提升投资效益等方式，将净息差保持在合理水平。

陈昊表示，展望2026年，此前存款成本调降的效果将继续显现，银行业整体净息差仍将磨底，部分银行有望出现短暂的净息差反弹。为了把握短期净息差反弹的可能，以及低利率、低息差环境下存款活化的长期机会，银行应当转变负债经营理念，同时把握居民资产再配置的机会，做强财富管理业务。

# 从“吃息差”到“赚中收” 银行业2026年盈利格局料重塑

● 本报记者 石诗语

“2026年我们将着力强化财富管理综合金融服务能力，提升中收对营收的支撑。做大财富管理、资产托管、投行等轻资本业务，优化收入结构，应对息差压力。”某股份行北京分行相关负责人向中国证券报记者表示。

近期，多家银行召开2026年工作会议，部署全年工作安排。在净息差持续收窄背景下，优化收入结构、提升轻资本业务占比成为银行重塑盈利格局的新方向。财富管理业务作为银行中收增长的重要引擎，是应对息差压力、实现高质量发展的关键抓手。

## 提高财富管理等业务中收贡献

多家银行在2026年工作会议中明确，将着力推动中收增长。兴业银行表示，2026年要突出重点稳增长，全力拓资产、强负债、稳息差、增中收。该行将继续推动价值银行建设，以“资管+财富”为有效支撑，积极承接产业金融的融资需求与零售客户的财富需求，推动形成更多中收增长来源。光大银行也提出，2026年将提升客户经营价值，推动存款成本

改善，促进金市业务专业化经营，着力提高财富管理、交易银行、投行、托管业务中收贡献。

当下，财富管理业务作为银行中收的主要来源之一，在银行整体经营体系中的重要性愈发凸显。

这一变化也直接体现在银行基层考核导向的调整中。“今年已明确调整了零售考核指标，比较明显的变化是，存款的指标权重和任务量下降了，理财、基金、保险、信托等产品的销售任务增加了，私行客户的拉新和AUM提升任务加重。”某国有大行北京地区某支行零售业务负责人说。

此外，组织架构的调整也成为银行加码财富管理的重要举措。去年12月，交通银行副行长周万阜在出席活动时表示，交行在总行层面已成立财富管理总部，进一步强化财富管理特色，提升客户服务能力。

## 息差承压倒逼转型

谈及银行加大财富管理业务布局的原因，业内人士认为，净息差持续承压，倒逼银行盈利模式转型，推动银行盈利结构从“利息依赖型”向“多元均衡型”转变，增强盈利稳定性

和抗周期能力。同时，随着居民财富持续积累，由储蓄为主转向多元资产配置的过程已然开启，财富管理市场前景广阔。

国家金融监督管理总局最新披露数据显示，2025年四季度商业银行净息差为1.42%，与三季度持平。业内人士分析称，虽然自2025年二季度以来，商业银行净息差呈现企稳态势，但整体水平处于历史低位，考虑到经济社会有降低融资成本的需求，商业银行净息差仍有一定的下行压力。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为，在商业银行对利差收入依赖度较高的情况下，净息差处于低位并且仍然有下行压力，不利于商业银行保持合理的盈利水平。商业银行需要从资产、负债、中间业务等领域调整业务结构，同步做好降本工作，以促进行业高质量发展并高质量服务经济社会发展。

“单纯依赖存贷利差的传统盈利模式已难以维系，财富管理业务不消耗资本，能创造稳定的中间业务收入，可以弥补息差收窄带来的盈利缺口。”上述股份行北京分行相关负责人表示。

此外，业内人士认为，随着居民财富积累和理财意识觉醒，客户风险偏好边际改善，对财富管理产品净值波动的容忍度有所提升，单

一的存款产品已无法满足其资产保值增值的多元化需求。

## 数智化助力财富管理业务升级

“数智化”成为多家银行2026年工作会议中出现的高频词，是推动财富管理业务增长的主要驱动力。

交通银行表示，2026年要聚焦降本提质增效，深入推进“人工智能+”行动，强化数智化思维、深化实践运用，通过AI技术重构业务流程、创新服务模式，进一步支撑管理决策、赋能一线发展、促进价值创造。

浦发银行在2026年工作会议中强调，2026年是“数智化”战略全面深化年，该行将打破“数智化”战略中各模块间的壁垒，协同衔接赛道、产品、平台、系统、体系等关键要素，形成一体化的集团作战能力，实现系统集成、效能提升和价值跃迁。

“不少银行加大数据分析和人工智能技术在财富管理领域的应用力度，为客户提供个性化资产配置服务，便捷、智能的数字化体验也有利于吸引年轻客群。”上述股份行北京分行相关负责人表示。