

# 贷款冲量下的福费廷二级市场：活久见行情上演

“今年好卷啊，上个月各家银行大打价格战，抢着‘收证’的行情更是活久见。”近日，某国有大行交易银行部客户经理向中国证券报记者表示。四五月份，银行福费廷二级市场的价格战引人关注。在贷款冲量的驱动下，4月中旬以来，福费廷二级市场报价利率快速下行，6月期利率最低下探至1%，足见银行在福费廷二级市场的买入热情。

业内人士分析，各家银行对于低资本占用、能够实现贷款冲量的国内信用证福费廷业务愈发重视。在参与银行增多的背景下，一级市场福费廷的报价利率不断下探，压缩了二级市场福费廷的报价利率。另外，近期此类业务合规要求提升，自开自贴业务规模萎缩，造成了“僧多粥少”的市场格局。

● 本报记者 李蕊奇



视觉中国图片

## 信用证市场快速发展

提起信用证和福费廷，很多人都感到非常陌生。事实上，这是银行在办理供应链金融业务和对公贷款业务中非常重要的两项工具。

所谓信用证，指的是银行对买卖双方之间交易的一项付款承诺。这一业务通常涉及申请人、受益人、开证行、通知行四个主体。举例来说，A公司是申请人，也是货物购买方；B公司是受益人，同时是货物出售方。当A、B公司进行贸易往来时，信用风险较高。而信用证可将原本的商业信用转化为银行信用，通过银行承诺付款的形式，增强A、B公司对彼此的信任。

具体来说，A公司可向开证行C银行提出开立信用证的申请，将债务人身份转移给开证行。若B公司如期发货、提交单据，则C银行将按期承兑或付款。B公司则与通知行D银行产生信用联系，B公司在发货完成后，可将相关单据提交给D银行进行审核，再由D银行向C银行索要货款，进而将货款付给B公司。根据C银行收到单据后的付款时间，还可将信用证分为即期信用证和远期信用证。开出远期信用证的C银行将在未来某一日期履行付款责任。

如果B公司将远期信用证项下的未到期债权转卖出去，就涉及福费廷的概念。其中，一级市场福费廷指的是银行从受益人处买断信用证项下的未到期债权，二级市场福费廷指的是信用证项下的未到期债权在银行之间的再次流转。福费廷属于银行的对公贷款，部分银行在财务报告中会披露福费廷余额，如北京银行2025年底福费廷余额454.45亿元，同比增长30.72%。

近年来，银行信用证业务规模扩张较快。记者根据A股上市银行披露的2025年年报统计，去年底，上市银行开出信用证余额4.68万亿元，同比增长近20%。江阴银行、瑞丰银行、苏州银行、西安银行、渝农商行去年底开出信用证余额同比增长超100%。

## 价格战异常激烈

今年4月以来，福费廷二级市场报价利率快速下行，引发市场关注。DM数据显示，4月下旬，各种期限的福费廷二级市场报价利率均快速下行，不断刷新今年以来利率新低。

4月29日是今年以来福费廷二级市场报价利率最低的一天，某国有大行报出的3月期、6月期利率均为1%，而另一国有大行的1月期、2月期、3月期利率分别为0.8%、0.9%、0.9%。5月以来，报价利率小幅反弹，但仍维持在低位。

如何理解银行报出的福费廷二级市场利率？一位国有大行人向记者介绍，银行报出的利率均为年利率，再根据距离到期天数进行贴现。报价利率越低，说明贴现费用越

## 自开自贴模式受关注

“信用证业务得以快速发展，主要由市场需求内生、政策支持加大以及银行转型发展等多方因素合力促成。”兴业银行国际业务部、交易银行部业务人士霍晓英在《中国银行业》杂志撰文表示，信用证业务具有轻资产属性，有助于节约银行的经济资本占用。根据2024年出台的《商业银行资本管理办法》，国内信用证风险资产转换系数根据货物贸易和服务贸易类型分别为20%和50%。另外，信用证和福费廷业务符合银行增加非息收入的转型导向，可以从开证端的手续费收入、保证金收益、福费廷融资端的投资

收益等维度带动非息收入增长。福费廷还属于具有较高流动性的信贷资产，具有调剂信贷规模的作用。

今年以来的福费廷二级市场呈现出“僧多粥少”特征。虽然各家银行在二级市场的“收证”热情很高，但是客户的需求出现萎缩。其中，以前银行惯于开展的自开自贴业务规模下降值得关注。

什么是自开自贴？通常情况下，信用证的开证行C银行和通知行D银行应该是不同主体。如果一家银行既充当开证行，又充当通知行，就属于自开自贴模式。

低，银行在二级市场买断信用证项下的未到期债权的成本越高。如1月期利率0.8%，那么贴现费用就是开证金额的0.8%×1/12，银行以开证金额扣除贴现费用后的净额买断1个月后的信用证。

今年以来，国有大行继续业务下沉，福费廷一级市场价格比二级市场还要低10个基点。在这方面，我们确实拼不过对手。”某城商行交易银行部人士向记者直言。目前，各家银行都在抢滩信用证市场，价格上的比拼成为重要竞争手段。一些银行减少收取贴现费用，以更高的价格从受益人处买断信用证项下的未到期债权，让福费廷二级市场的利差越来越薄。

月末贷款冲量是导致福费廷二级市场报

价利率下行的一个重要因素。开源证券银行业首席分析师刘呈祥表示，基于贷款与发债之间的融资成本对比考量，今年4月企业发债规模明显高于去年同期。如果新发贷款利率不出现大幅下行，那么企业债对贷款的替代效应仍将延续。在这样的背景下，今年4月的福费廷二级市场报价利率显著低于去年同期，说明有些银行通过收购国内信用证来进行贷款冲量。

刘呈祥认为，银行用福费廷进行贷款冲量的需求大小，主要取决于银行的信贷摆布节奏。临近月末、季末时点，贷款冲量需求较大，因此福费廷二级市场报价利率通常表现为月末走低、月初走高，这种现象在大型银行中表现得尤为明显。

“自开自贴模式流程较快，有助于扩充福费廷规模。”前述国有大行人人士表示。另外，交通银行广西区分行国际业务部人士戴小玲曾在《中国外汇》撰文表示，自开自贴模式能够节省银行经济资本成本约90%，并优化监管资本充足率指标，带动银行利润增长。

近年来，监管部门对于信用证业务的贸易背景真实性愈发重视。前述城商行交易银行部人士告诉记者，对于缴纳了100%保证金的信用证，该行目前不能自开自贴，必须由他行来做福费廷，这在一定程度上导致信用证业务规模下降。

## 一边停发一边热推 联名信用卡“失宠”了吗

● 本报记者 薛瑾

近期，多家银行宣布停发部分联名信用卡产品，涉及场景包括购物、健康体检、出行、外卖、娱乐等。业内人士表示，联名信用卡是银行与其他机构阶段性商业合作的产物，合作协议到期或者联名方经营重心调整，都会造成联名信用卡停发。此外，银行出于降低运维成本、提高经营效率等方面的考虑，也会进行出清。

与停发同时发生的是新联名卡的持续火热发行。在专家看来，这一现象背后，是银行信用卡业务的再定位，其未来竞争力的强弱取决于银行能否以信用卡为支点，撬动整个零售生态的服务升级，更大程度释放信用卡作为零售业务“流量闸门”的战略价值。

## 多则停发公告

“因业务调整，2026年5月15日起，我行将停发银联和万事达品牌的大学生青春卡。”农业银行近日发布的公告显示。建设银行公告称，龙卡变形金刚主题信用卡银联单标产品将于6月1日起退市，存量卡在有效期内仍可享受龙卡标准信用卡服务和权益。交通银行也公告表示，将于6月30日（含）起停止发行交通银行太平洋饿了么信用卡金卡、校园卡。

民生银行近日公告称，民生多点联名信用卡、民生美年健康联名信用卡、民生高德乘风联名信用卡、民生饿了么联名信用卡、民生ID信用卡-淘票票版、民生万达广场联名信用卡、民生抖音联名信用卡等已停止发行，相应产品权益活动均已到期停止。自5月18日（含）起，持有上述信用卡产品的客户如遇补卡、换卡或到期续卡的情况，该行将更换相同品牌、相同级别的标准信用卡。

记者梳理发现，今年以来发布的相关停发公告不在少数，覆盖国有大行、股份行和城农商行。普遍来看，对于停发后的存量卡，有效期内可正常使用，部分涉及联名机构的特定权益将不再提供。

业内人士表示，联名信用卡是银行与其他机构阶段性商业合作的产物，受到合同期限与双方经营规划的双重约束。发行周期可能因协议到期自然终止，也可能随任何一方经营重心调整而提前结束。此外，联名信用卡的发行和维护成本通常高于标准信用卡。业内人士透露，一些热门IP品牌授权费较高，同时还有联合营销费和引流费用等，对于银行来说，付出的成本要远远高于标准信用卡。

## 追热点上新品同步进行

多家银行联名卡停发，联名卡失宠了吗？答案是，并没有。

联名信用卡甚至成为不少银行信用卡业务的热推选项。记者打开多家银行的网络页面及App发现，联名卡通常被置于首页或显眼位置呈现。例如，在民生银行的信用卡展示页面，民生山姆联名信用卡、民生北京大学校友联名信用卡、民生新加坡航空联名信用卡、民生航旅纵横联名信用卡等在“卡家族”首页展示。

“与世界‘交’锋，为热爱喝彩！交通银行Visa FIF A世界杯™信用卡正式首发。1款大力神杯主题卡面+6款足球主题插画卡面同步上线。”交通银行在相关产品海报中称，5月17日至7月31日，成功核发并激活该卡套卡的客户，活动期间套卡中任意卡片累计消费2000元（折合人民币），即可参与抢限量特许足球。

交通银行相关负责人表示，将把握世界杯这一顶级IP契机，持续拓展信用卡消费场景，深化与体育、跨境消费及品质生活领域融合，全面提升对年轻客群的服务能力。

## 信用卡成生态链接者

在资深信用卡研究专家董峥看来，标准信用卡满足不了消费者的个性化需求，所以涌现了很多联名信用卡。此类卡专注细分市场，与外部机构合作，包括电商等领域，向用户表明可提供特定的服务和权益。

作为银行的重要业务条线之一，近年来，信用卡业务呈现持续收缩态势。央行发布的《2025年支付体系运行总体情况》显示，截至2025年年末，全国信用卡和借贷合一卡的数量为6.96亿张，较2024年年末减少约3100万张；发卡量已连续三年下滑，较2022年三季度末的历史高点减少1.11亿张，规模创下数年来新低。

“支付市场与消费信贷市场的激烈竞争是推动信用卡转型的另一个重要因素。蚂蚁花呗、京东白条以及微粒贷等互联网信贷产品凭借低门槛的申请条件和灵活的分期方式，吸引了大量年轻用户。这些产品往往与电商平台、社交平台深度绑定，为消费者提供更为丰富便捷的消费场景。近年来，以先买后付、先用后付为代表的新型信贷模式逐渐形成，进一步给信用卡业务带来冲击。”招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼表示，移动支付普及使得信用卡支付入口加快从物理卡片转向手机App、小程序，信用卡因此面临被“管道化”的风险。

为了缓解业务疲态，银行一方面是“降本”，比如，纷纷对高端权益进行削减；另一方面则是绑定消费生态的“增效”。联名卡发行持续火热也折射了银行在信用卡业务上绑定特定消费场景、提升展业效率的决心。



视觉中国图片

## “信托六问”系列报道之五

# 受益人合法利益最大化如何真正实现

● 本报记者 程竹 吴杨

“信托早就不保本了，我们销售时要反复强调风险匹配。”“我们早就不做房地产信托业务了，现在专注于家族信托、家庭信托等，根据委托人需求开展业务。”近日，多位信托公司人士向中国证券报记者谈及业务调整时如是说。这背后是信托行业正在经历的一场深刻变革。当刚性兑付成为历史，“受益人合法利益最大化”被写入2026年正式施行的《信托公司管理办法》，一个根本问题浮出水面：从有兜底到不兜底，从资金借贷者到财产管家，受托人责任究竟该如何落地？

## 一场系统性变革

“打破刚兑不是一夜之间发生的，信托公司从有兜底到不兜底，内部经历了一系列深刻甚至痛苦的转型。”渤海信托财富管理总部总监张敏这样描述。

过去，信托产品销售话术中充斥着“预期收益高”“稳健增值”等模糊表述，甚至包含保本暗示。如今，这一切已彻底改变。长安信托相关业务负责人向记者介绍了内部现行的严格要求：“统一使用合规话术，讲清产品属性、讲透风险等级、讲明底层资产，不承诺收益、不夸大安全性、不模糊风险。重点做

好风险揭示和适当性匹配，销售过程录音录像，确保尽责到位。”

张敏表示，以往对风险的判断主要看抵押物和债权债务主体信用，本质是信贷思维。而标品投资要求研判宏观经济，分析利率曲线，做好久期管理，盯住盘面交易，严控投资集中度，从制度层面防止押注单一项目。

与此同时，投资者教育被推至台前。不少信托公司售前严格进行风险测评，售中一对一讲解产品逻辑与潜在风险，存续期持续进行信息披露。一位信托公司合规部门负责人直言：“投资者对产品理解不充分，这是未来引发争议的隐患。”

这场变革背后是行业结构的剧烈调整。信托公司正从依赖融资类业务的信贷模式，转向以受托服务为核心的资管模式。在信托业务“三分类”背景下，资产管理信托已成为主导业务模式。截至2025年上半年末，按资金信托口径统计，资产管理信托余额约24.43万亿元，占信托资产总规模的75.33%。

## 从被动合规转向主动尽责

纵观信托行业发展历程，早期法规缺失、定位混乱，受托责任无从谈起；2001年实施的信托法确立了受托人的忠实与谨慎义务，自此受托责任有了法律根基；2018年至

今，打破刚兑、回归本源成为行业发展主线。2025年以来，信托监管框架进一步完善，受托人责任履行能力成为行业核心竞争力。

具体到公司层面，平安信托确立2025年为“合规管理提升年”，设立首席合规官，健全合规管理制度，构建从董事会、高管层到执行小组的“三级联动”架构。渤海信托建立起覆盖“前端准入—中端审批—后端存续”的闭环管理体系，前端严守合规底线，中端对高风险项目保留一票否决权，后端实行严格投后管理，全程监控资金流向。

值得一提的是，技术升级正成为信托行业转型过程中最具想象力的突破口。张敏表示，在服务端，AI打破了传统理财师在服务时间与专业能力上的限制，家族信托的线上立项与智能双录实现无缝衔接，合同审批时间从数日压缩至短短几个小时，整体效率大幅提升。

记者了解到，当前信托客户投诉问题主要集中在净值估算存在争议、模型透明度不足两个方面。这些都倒逼信托公司运用技术手段加强风险监控，规范信息披露行为和内容，提升信息披露质量，充分保障投资者的知情权。

## 更好履行受托人责任

“履行法律义务仅是履行受托人责任的

起点。”平安信托相关业务负责人表示，信托公司只有立足于客户实际需求，聚焦自身投研、风控、数字化等核心能力建设，为超高净值客户提供家族治理、慈善信托等定制化解决方案，整合税务、法律等外部资源，真正为受益人实现最大利益处理信托事务，才能在同质化竞争中脱颖而出。

张敏认为，资产服务信托本质上是“法律架构+受托服务”的组合，受托人越可信，客户越放心将跨越代际的财富交付其管理。“正是这种信义文化和义务，构建了信托区别于其他金融机构的最深护城河。”

“更好履行受托人责任”对信托公司而言，既是挑战也是机遇。最大的挑战来自新旧业务转换过程中的多重矛盾——存量风险尚未完全化解，新业务能力尚在建设，而资产服务信托薄利特征与短期盈利考核之间的冲突，不断考验着信托公司战略定力。

机遇也同样清晰。数万亿元的资产服务信托市场，涵盖家族信托、养老信托、预付资金管理等领域。中国信托业协会特约研究员袁田认为，信托制度的价值在于协同创新，无论是“服务于人”的家族信托、特殊需要信托，还是“服务于资产”的风险处置信托、资产证券化信托等，这项制度都存在合适的应用场景。