

建基固本 智绘新篇

中国银行业2025年发展回顾 及2026年展望

目录

引言	1
一、2025年宏观经济和金融形势回顾	3
二、2025年上市银行业绩分析	11
1. 盈利能力分析	12
2. 资产情况分析	35
3. 负债情况分析	68
4. 资本情况分析	74
三、2025年上市银行业务观察	85
1. 聚力五篇大文章 激活数字新动能：以质效跃升与生态重构开创普惠金融高质量发展新局	86
2. 宏观放缓息差收窄背景下，银行零售转向精细化数智经营	100
3. 合规为基，投研为核，价值为擎：银行理财开启高质量发展新征程	120
4. 去存量 化风险 谋转型——商业银行精准施策护航房地产行业企稳转型	131
5. 人工智能重塑银行竞争力，金融科技迈入智能化深水区	143

四、热点话题探讨	153
1. 迈向“十五五”新征程:AI时代中国银行业的战略抉择	155
2. 奋楫谋远 提质增效 润泽一方——“十五五”时期地方城商行的挑战与 转型路径从规模突围到价值深耕	161
3. 科技赋能,智控未来:金融行业风险合规与内部控制数智化转型趋势 洞察	173
4. “四个一批”压责下的金融数据安全专项行动:政策解读与应对策略	180
5. 零售信贷风险防控与破局之道——杠铃策略的实践与落地	188
6. 立足“十五五”新起点:增值税立法对银行税务管理的挑战与应对研究	194
7. 国标升级·商业银行借势DCMM换代探索数据价值深水区	202
8. 顺势谋远——全球内部审计准则重点解析与金融机构内部审计适应性 策略研究	212
9. 从规模扩张到价值跃升,中资银行跨境金融业务高质量发展路径	221
10. 《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》要点解析	229
11. 《商业银行托管业务监督管理办法(试行)》新规深度剖析与实操落地	235
五、2026年宏观经济和银行业发展展望	243
联系人	251
研究中心介绍	252

引言

2025年，恰逢“十四五”收官与“十五五”开局的历史交汇点。面对充满挑战的内外部环境，中国银行业作为金融体系主力军和金融稳定“压舱石”，坚守服务实体经济本源，严守不发生系统性金融风险底线，主动适配经济转型发展需求，深耕金融“五篇大文章”，不断加大对于国家重大战略、重点领域和薄弱环节的金融供给力度，有力支持中国式现代化建设。银行业金融机构坚持稳健合规经营，紧抓新一轮科技革命和产业变革发展机遇，持续提升治理能力、管理水平和经营质效，在复杂多变环境下稳步推进高质量发展，交出了一份难能可贵的答卷。

在过去的一年里，银行业面临的国内外发展环境，可谓挑战与机遇并存。放眼全球，世界经济增长动能减弱，主要经济体货币政策调整节奏分化，地缘政治和贸易摩擦持续冲击全球产业链与供应链的稳定性，国际资本流动与汇率波动加剧，通胀压力居高不下，为银行业全球资产配置和风险管理带来冲击。与此同时，以人工智能为代表的新一轮科技革命和产业变革加速推进，又为银行业培育新的增长引擎、转变业务模式并提升经营管理质效，创造了重大的发展机遇。

从国内来看，经济运行总体平稳，稳中有进，进中提质，经济结构持续优化，新质生产力加快培育，科技创新作为经济发展新动能的作用持续增强，“十四五”规划确定的主要发展目标顺利实现。财政政策更加积极有为，货币政策适度宽松，宏观政策协同发力，金融监管持续强化和优化，金融“五篇大文章”顶层设计全面落地。这些都为中国银行业高质量发展提供了坚实的基础。然而，国内经济处于深刻转型期，深层次结构性矛盾问题持续显现，消费、投资增长动力不足，房地产、地方政府债务、中小金融机构风险化解工作仍需攻坚，导致银行业的营收、盈利和资产质量持续承压。

银行业2025年实现稳健务实的发展成效。2025年末，银行业金融机构本外币资产总额攀升至480万亿元，同比增速8.0%；大型商业银行本外币资产总额达到210.8万亿元，同比增速超过10%，充分

发挥行业引领和带动作用。信贷投放呈现“量增价降”良好态势，人民币各项贷款余额近272万亿，同比增长6.4%；新发放企业贷款加权平均利率约3.1%，处于历史低位，有效降低实体经济融资成本。信贷结构的优化更为引人注目，银行业金融机构发放的本外币高新技术企业贷款和科技型中小企业贷款余额的同比增速分别达到7.5%和19.8%，信用类贷款的占比明显上升，金融支持科技创新持续加码；普惠型小微企业贷款余额和普惠型涉农贷款余额增速分别超过11%和10%，大幅领先各项贷款的平均水平，薄弱环节金融供给持续扩容。银行业信贷资产的科技、绿色和普惠属性持续增强，对于支持新质生产力培育、建设现代产业体系、促进经济转型升级提供了坚实的金融支撑。

在实现业务企稳增长的同时，银行业整体保持了稳定的收入来源、稳健的资产质量和充足的风险抵补能力。面对息差持续收窄的压力，银行业主动谋求转型，积极拓展投行、理财、财富管理等综合型金融服务领域，带动非息收入贡献度上升，收入来源更趋多元。商业银行整体不良贷款率稳定在1.5%左右，拨备覆盖率维持在200%以上，流动性覆盖率超过150%，资本充足率超过15%，核心一级资本充足率超过10%，一级资本充足率超过12%，整体风险呈稳健可控状态。除此之外，商业银行持续提升公司治理水平和精细化管理能力，坚定落实数字化转型战略，利用人工智能等先进科技拓展获客能力、运营效率和风控水平，进一步夯实了经营韧性和可持续发展根基。

银行业面临的挑战依然严峻。在内需不足、投资偏弱的大背景之下，银行业未来的业务增长仍有待上行拐点的到来。在息差收窄的长期趋势之下，银行业的盈利能力持续承压，净息差仍有下行压力，金融投资收益率有待企稳回升，总资产回报率和净资产收益率与国际同业相比仍有明显差距。虽然银行业整体风险可控，但在经济向好趋势尚不牢固，房地产、地方政府债务等风险化解工作仍未走出深水区的状态下，银行业的资产质量有进一步劣变的可能，风险抵补能力或边际走弱，并带来资本补充的较大压力。值得关注的是，不同类型商业银行的经

营业绩、资产质量和风控能力已呈现加剧分化趋势，中小金融机构风险处置压力有可能进一步上升，局部风险存在扩散和传染的隐患。

展望2026年，我们对银行业的发展前景持谨慎乐观态度。随着更加积极财政政策和适度宽松货币政策的持续发力，叠加资本市场稳步回暖、居民消费与企业投资意愿逐步修复，对于银行业金融服务的需求可能重拾上升趋势。随着金融强国战略纳入国家中长期发展规划，“五篇大文章”顶层设计全面落实，银行业发展的政策预期将更加稳定可预测，更有利于金融企业家和管理层保持战略定力、聚焦战略重点。未来，银行业应当继续锚定服务实体经济本源，深耕做实“五篇大文章”，加快从规模扩张向价值创造转型，抓住新一轮科技革命和产业革命机遇，强化轻资产转型、数字化赋能与精细化管理，优化资产负债结构，提升投资、理财、财富管理等综合金融服务能力，拓宽非息收入来源，牢牢守住合规红线和风险底线，持续提升风控水平、资产质量和资本实力。唯其如此，银行业才能谱写出高质量发展的新篇章，为中国式现代化建设贡献更大金融力量。

本报告涵盖2025年宏观经济和金融形势回顾、2025年上市银行业绩分析、2025年上市银行业务观察、行业热点话题探讨、2026年宏观经济和银行业发展展望五大章节。报告以国内具有代表性的12家商业银行为样本，系统分析其盈利能力、资产质量、负债情况、资本实力，全面梳理业务发展、经营模式及监管环境变化，客观展现中国银行业2025年发展成效；同时选取6家境外全球系统重要性银行进行对比分析，借鉴国际同业优秀实践，助力中国银行业明晰定位、取长补短。业务观察与热点话题聚焦普惠金融提质增效、房地产信贷风险化解、零售业务数智化转型、银行理财高质量发展、人工智能赋能金融创新等核心领域，深度解析行业转型路径与发展趋势。我们坚信，本报告将为国内银行业履行战略使命、服务实体经济与民生需求、实现自身高质量发展，提供专业洞察与实践参考，助力中国银行业在建设金融强国的征程上攻坚克难、行稳致远。

境内外18家银行列示如下：

表1: 12家境内商业银行（以下简称“境内银行”）

中国工商银行股份有限公司（“工商银行”）
中国建设银行股份有限公司（“建设银行”）
中国农业银行股份有限公司（“农业银行”）
中国银行股份有限公司（“中国银行”）
中国邮政储蓄银行股份有限公司（“邮储银行”）
交通银行股份有限公司（“交通银行”）
招商银行股份有限公司（“招商银行”）
兴业银行股份有限公司（“兴业银行”）
上海浦东发展银行股份有限公司（“浦发银行”）
中信银行股份有限公司（“中信银行”）
中国光大银行股份有限公司（“光大银行”）
平安银行股份有限公司（“平安银行”）

表2: 6家境外全球系统重要性银行（以下简称“境外银行”）

摩根大通集团（“摩根大通”）
美国银行（“美国银行”）
美国富国银行（“富国银行”）
花旗集团（“花旗银行”）
汇丰控股（“汇丰银行”）
法国巴黎银行（“法巴银行”）

本报告的数据资料，除特别注明外，均来源于上述银行公布的年度报告，境外银行资产负债表数据按照各年年末汇率折算、利润表数据按照各年平均汇率折算。除了特殊说明外，本刊列示的平均指标均为样本的算数平均指标。



2025年

宏观经济和金融形势 回顾

■ 全球经济增长放缓，货币政策分化

2025年全球经济增长动能减弱，呈现温和放缓态势。国际货币基金组织预计全年增速约为3.2%，较2024年有所回落。主要经济体增长分化显著：美国经济增长2.2%，高于发达经济体平均水平，人工智能投资热潮与消费市场稳定构成短期支撑，但产业空心化问题日益突出，制造业占GDP比重已从十年前的12%降至8.5%，加之关税壁垒的影响可能逐步显现；欧盟经济增长相对缓慢，全年增速为1.5%，制造业持续疲软，服务业复苏动力不足，叠加全球贸易摩擦与地缘政治冲突进一步抑制

经济前景；日本经济在私人消费、住宅投资及企业投资回暖带动下温和复苏，实现1.1%的增长。

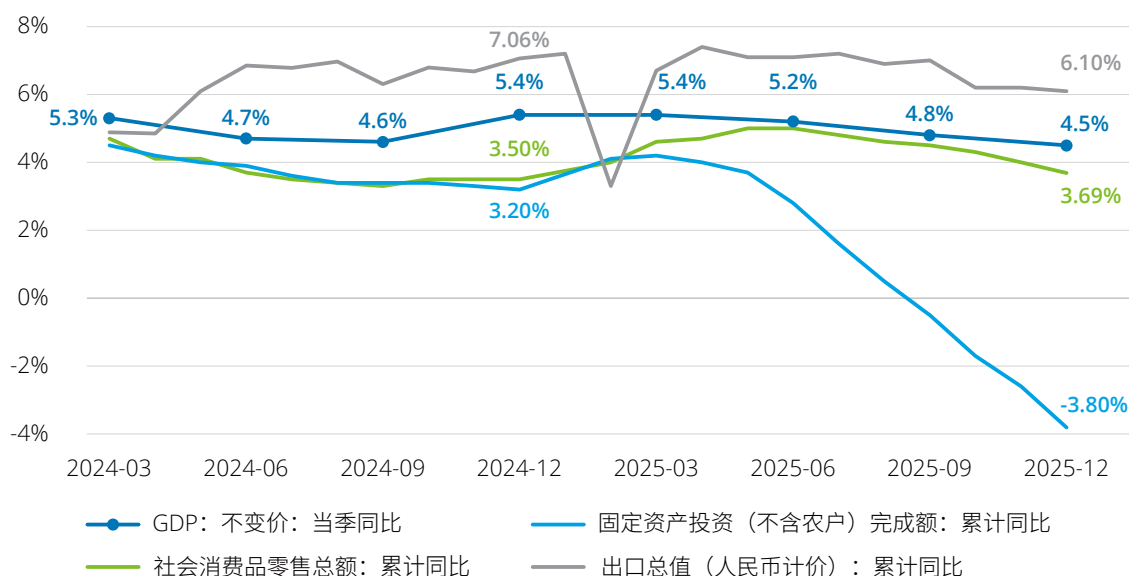
全球货币政策分化态势进一步凸显。美联储自2025年三季度启动降息周期，全年累计降息75个基点，联邦基金利率目标区间下调至3.5%-3.75%；欧洲央行2025年上半年密集降息4次，但自7月起进入政策观察期，立场趋于谨慎，释放鹰派信号；日本央行则逆势收紧货币政策，年内两次加息将政策利率上调至0.75%，正式终结长达十年的超宽松时代。

■ 中国经济总量实现新突破，结构向新积蓄动能

2025年，面对复杂严峻的外部环境，中国加大宏观政策逆周期调节力度，通过政策“组合拳”有力托底经济增长，全年国内生产总值首次突破140万亿元人民币，同比增长5.0%，圆满完成预期目标。消费市场稳步扩大，社会消费品零售总额突破50万亿元人民币，同比增长3.7%。其中，线上消费保持活跃，全国网上零售额增长8.6%；服务消费潜力持续释放，服务零售额增长5.5%。投资结构向“新”优化，受房地产下行拖累，固定资产投

资同比下降3.8%，但代表新质生产力的高技术服务业投资逆势增长3.5%，为产业升级积蓄动能。外贸领域展现强大韧性。全年货物进出口总额首次突破45万亿元人民币，同比增长3.8%。其中，出口增长6.1%，高技术产品出口增速达13.2%，对共建“一带一路”国家出口增长11.2%，有效对冲了传统市场需求波动；进口增长0.5%，中国连续17年保持全球第二大进口市场地位。

图1：2025年经济增长表现



数据来源：国家统计局，Wind

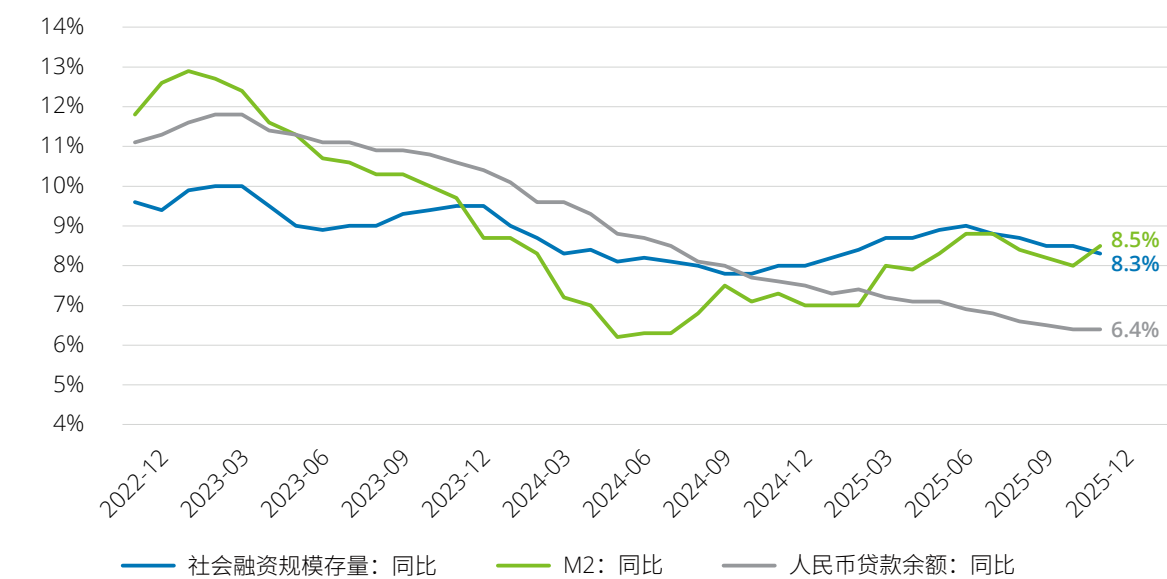
总体来看，2025年中国经济在结构优化中实现量质齐升，消费提质扩容、投资向新而行、出口多元并进，共同构成高质量发展的坚实支撑。

金融总量指标逐步淡化，融资增速减缓

金融总量指标体现金融支持实体经济的力度，央行《2025三季度货币政策执行报告》以专栏谈论“科学看待金融总量指标”：在“十四五”时期，社会融资规模和M2余额的年度增速约为9%-10%，高于名义经济增速；2025年末我国人民币贷款余额约272万亿元（同比增速降至6.4%），社会融资规模存量达449万亿元，随着基数变大，未来金融总量增速有所下降，与经济从高速增长转向高质量发展相一致。

2025年12月末，社融存量同比增长8.3%，M2同比增长8.5%，社融增长落后于M2增长，为2023年12月以来首次，表明货币供应充裕但内需仍偏弱。为扩大有效需求，2026年初，财政部宣布六项财政金融支持政策，聚焦激发民间投资和促进居民消费，以财政贴息、融资担保、风险分担等工具，协同央行的货币政策，着力降低企业融资成本，降低居民消费负担，以提振国内需求。

图2：金融总量指标增速下降



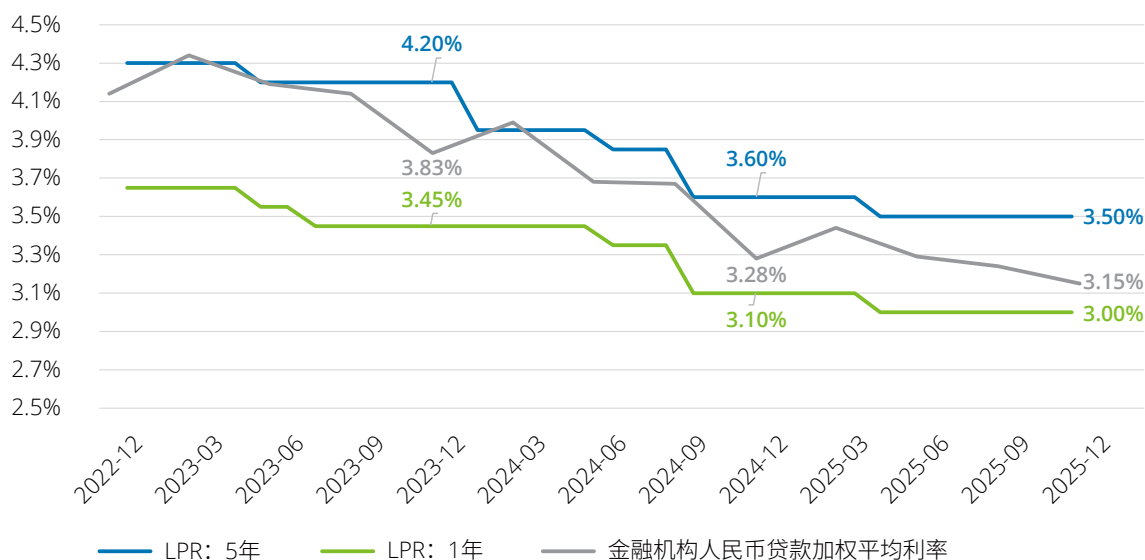
数据来源：人民银行

贷款利率持续处于低位，降息幅度收敛

2025年央行实施适度宽松的货币政策，降准0.5个百分点，下调政策利率0.1个百分点。2025年5月，政策利率（公开市场7天期逆回购操作利率）从1.5%降至1.4%，带动当月LPR利率同步下调0.1个百分点，推动社会综合融资成本下降。

回顾2025年全年，LPR报价调降一次。2025年12月末，1年期和5年期以上LPR分别为3.0%和3.5%，均同比下降0.1个百分点；新发放贷款加权平均利率约3.15%，同比下降约0.1个百分点。相较2024年LPR报价三次下降，2025年市场贷款利率降幅有所收敛，对银行业稳息差和盈利增长形成正面支撑。

图3：贷款利率持续处于低位

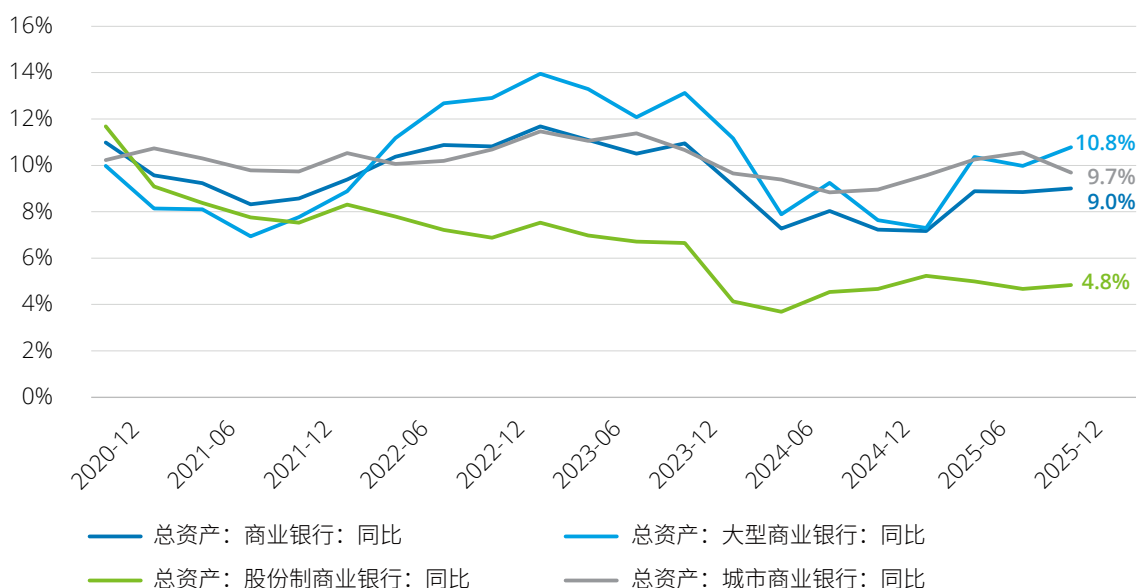


数据来源：人民银行，全国银行间同业拆借中心，Wind

大型银行资产增速回升，行业景气度改善

2025年四季度末，我国银行业金融机构本外币资产总额480万亿元，同比增长8.0%。其中：商业银行总资产414.8万亿元，同比增长9.0%，占银行业金融机构比例86.4%；大型商业银行本外币资产总额210.8万亿元，同比增长10.8%，占比43.9%；股份制商业银行本外币资产总额77.8万亿元，同比增长4.8%，占比16.2%；城市商业银行本外币资产总额66.0万亿元，同比增长9.7%，占比13.7%。大型银行资产增速自2025年二季度以来明显加速回升。

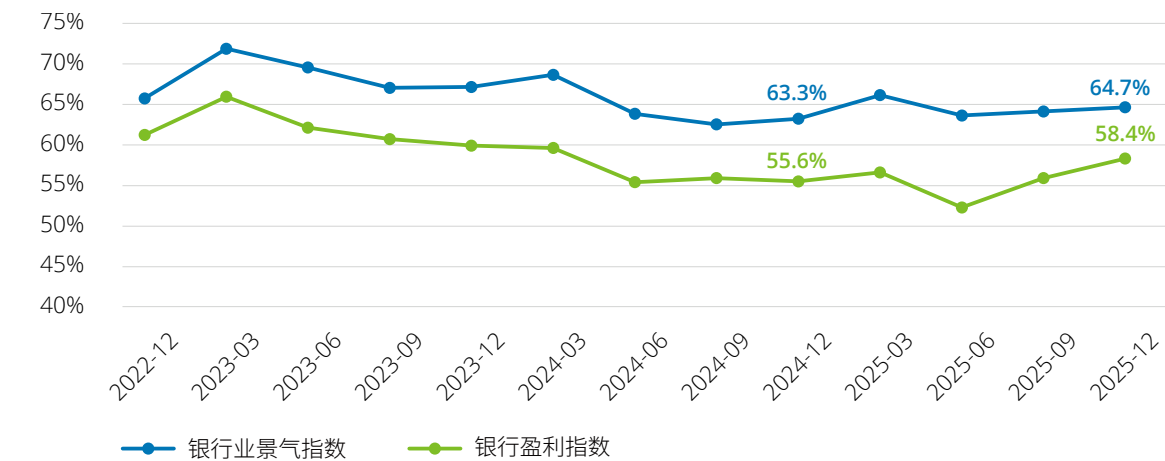
图4：大型银行资产增速回升



数据来源：金融监管总局

人民银行《2025年第四季度银行家问卷调查报告》显示，2025年四季度银行业景气指数为64.7%，银行盈利指数升至58.4%，较2024年末持续好转。2025全年来看，受外部因素影响，银行业出现一定起伏，而后持续改善：一、二季度银行业景气指数和盈利指数均低于2024年同期，特别是二季度下降明显，三季度开始企稳和逐步改善。

图5：银行业景气度和盈利指数回升

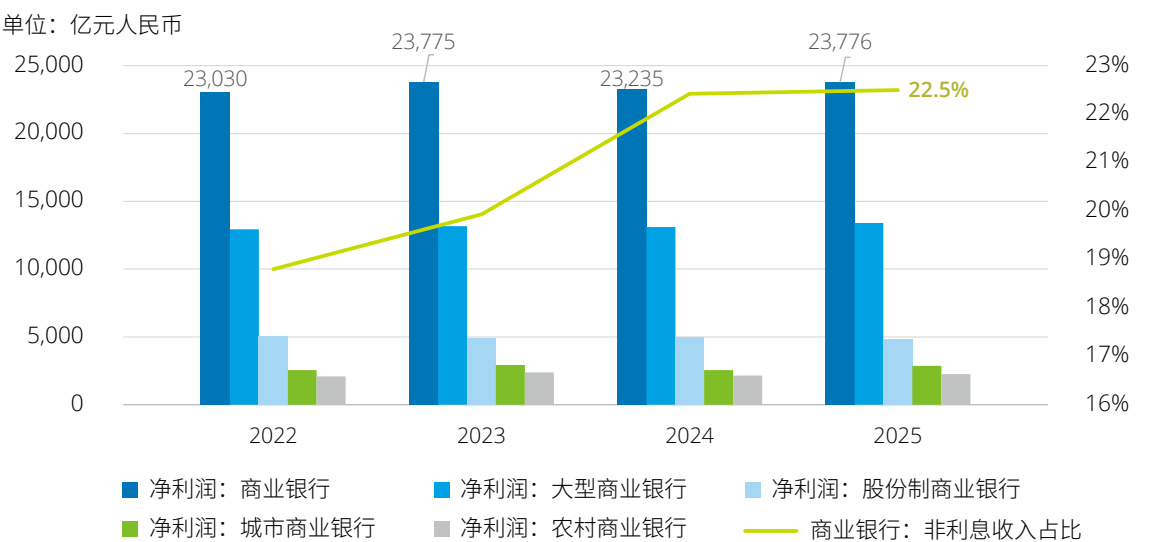


数据来源：人民银行

银行业净利润增速由负转正，息差阶段性企稳

2025年，财政部发行5,000亿元特别国债支持四大行增加核心一级资本，夯实大行的资本水平并缓解息差压力，叠加2025年降息幅度较2024年有所收敛，这些积极因素共同推动银行业盈利温和增长。2025年，商业银行累计实现净利润2.38万亿元，同比小幅增长2.3%，继2024年净利润负增长后明显好转，和2023年基本持平；商业银行非息收入占比升至22.5%，较2024年微增0.1个百分点。在市场利率下行的背景下，非息收入对银行业盈利增长的贡献率持续增强。

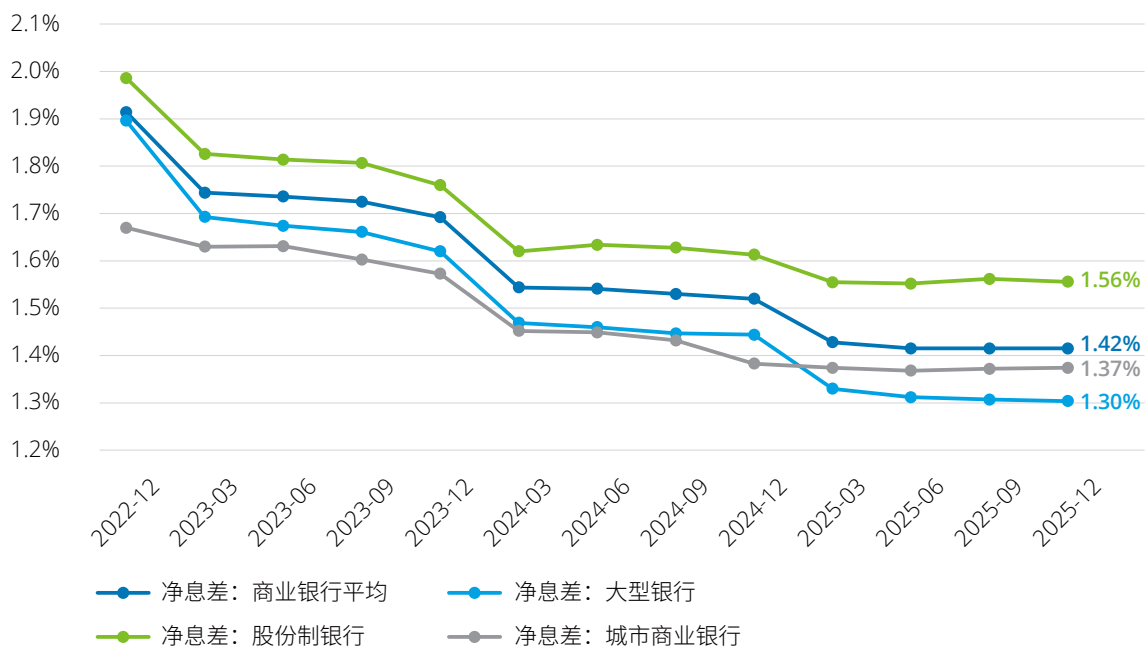
图6：银行业净利润小幅增长



数据来源：金融监管总局

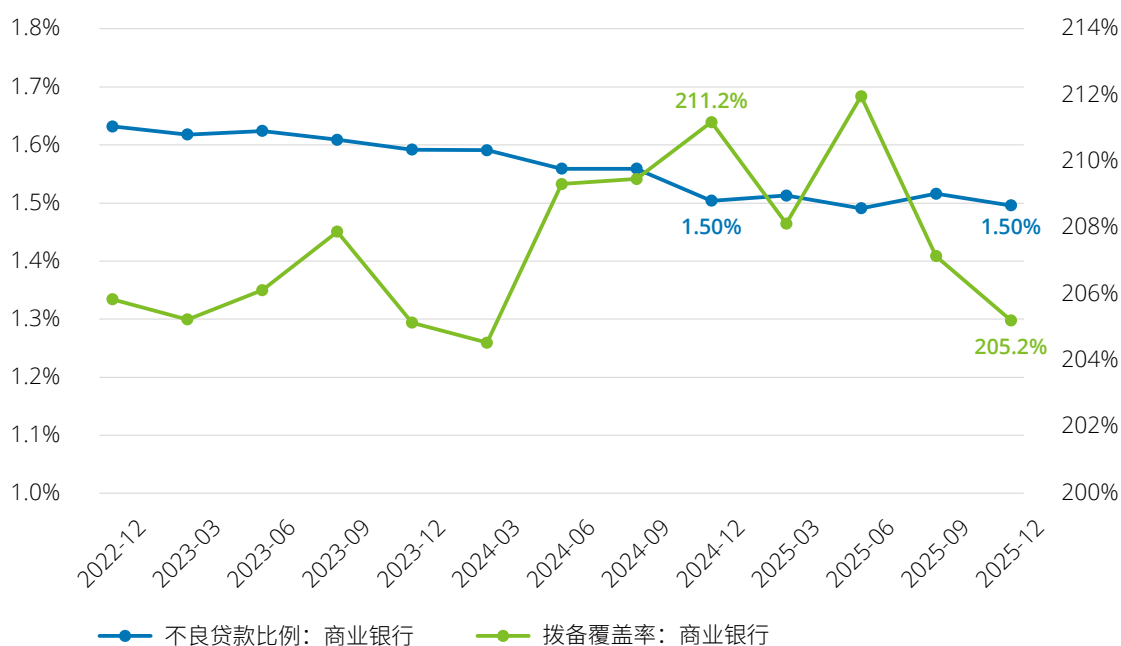
2025年四季度商业银行息差为1.42%，环比三季度企稳，但不良贷款在三季度末再次双升（不良余额增至3.5万亿元、不良率升至1.52%），之后四季度核销和清收转让力度加大，年末不良贷款率回落至1.50%，持平于2024年末，拨备覆盖率205.2%，较2024年末下滑6个百分点。息差与不良贷款率的动态变化，折射出当前银行业仍持续面临盈利收窄和风险承压的挑战。

图7：银行业息差阶段性企稳



数据来源：金融监管总局

图8：不良贷款率持平，拨备覆盖率下滑



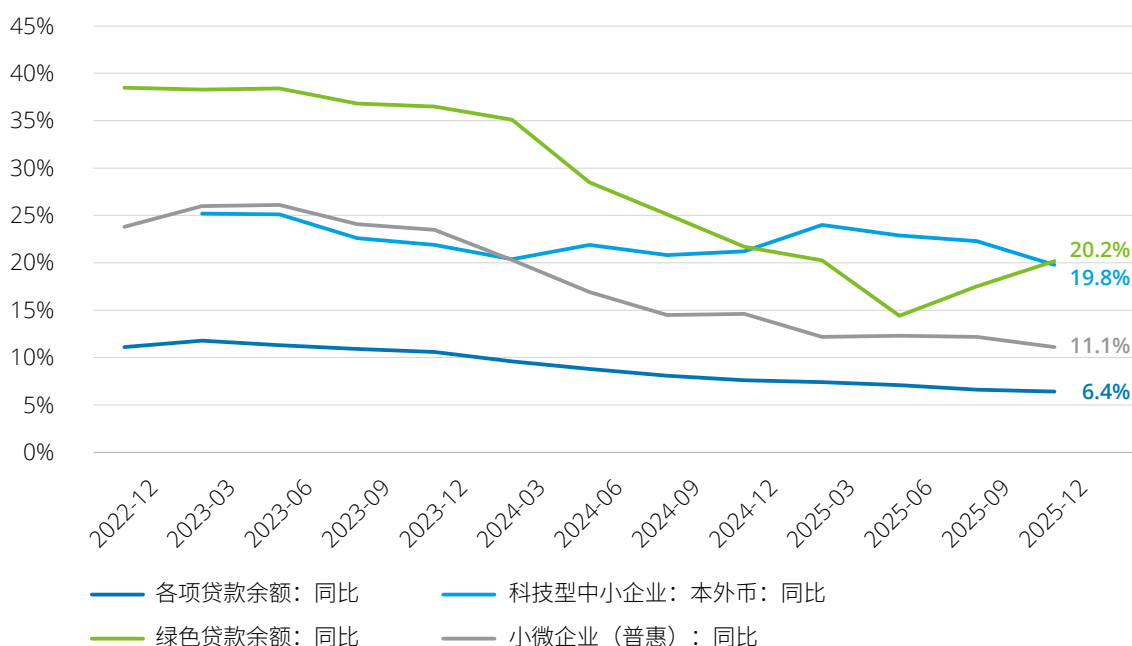
数据来源：金融监管总局

“五篇大文章”领域贷款实现较快增长

2025年，人民银行建立信贷市场综合业务管理系统，对金融“五篇大文章”各类指标数据进行全面汇总整理。根据公布数据，2025年末，科技贷款、绿色贷款、普惠贷款、养老产业贷款、数字经济产业贷款分别同比增长11.5%、20.2%、10.9%、50.5%、14.1%，均高于全部贷款增速（6.4%）。

从贷款投向看，2025年末，科技型中小微企业本外币贷款余额3.6万亿元，同比增长19.8%；绿色贷款余额44.8万亿元，同比增长20.2%；普惠小微贷款余额36.6万亿元，同比增长11.1%。民营经济贷款余额70.9万亿元，同比增长5.5%。

图9：贷款持续投向科技、绿色和普惠小微等领域



数据来源：人民银行

农村金融机构重组力度加大，“村改支”模式加速升级

2025年中小金融机构改革化险工作力度明显增大，农村金融机构数量大幅减少。金融监管总局公布的银行业金融机构法人名单显示，2025年上半年农村金融机构法人数量较2024年末减少222家，其中村镇银行减少98家。村镇银行改革参与者从城商行、农商行扩展至国有大行：工商银行、农业银行和交通银行等陆续合并旗下多家村镇银行转为直属支行。

公开数据显示，2025年共有310家村镇银行完成市场退出，行业出清力度持续加大。村镇银行或将

退出历史舞台，国有大行参与有望扩大普惠金融覆盖、稳定客户信心，助力乡村振兴与金融稳定。此外，还有设立省级农商银行（统一法人模式，如河南、内蒙古、吉林、新疆等省份）、农商联合银行（如江西、江苏、贵州等省份）等多种模式，实现机构数量优化和风险有效化解。改革不仅提升了金融机构的抗风险能力，也为服务实体经济、支持乡村振兴提供了更坚实的金融支撑。随着2026年更多省份明确改革方向，中小金融机构改革将继续向纵深推进。

金融“五篇大文章”制度“1+5”框架体系建立

2025年3月5日，国务院办公厅发布《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》，确立“五篇大文章”的顶层制度，目标到2027年，金融“五篇大文章”发展取得显著成效，重大战略、重点领域和薄弱环节的融资可得性和金融产品服务供需适配度持续提升。围绕该指导意见，2025年，“五篇大文章”——科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融领域的高质量发展实施方案均正式出台，形成“1+5”制度框架体系，人民银行、金融监管总局统筹推进和提升“五篇大文章”的金融服务能力和支持强度。

表1：2025年，金融“五篇大文章”制度体系建设完备

领域	制度文件	主要内容和要求	发文部门
科技金融	《银行业保险业科技金融高质量发展实施方案》 (2025.4)	引导金融机构进一步加强科技型企业全生命周期金融服务，助力高水平科技自立自强和科技强国建设	金融监管总局、科技部、发改委
绿色金融	《银行业保险业绿色金融高质量发展实施方案》 (2025.1)	以深化金融供给侧结构性改革为重点，提升金融服务绿色高质量发展适配性	金融监管总局、人民银行
普惠金融	《银行业保险业普惠金融高质量发展实施方案》 (2025.6)	优化普惠金融服务体系、巩固提升普惠信贷体系和能力、加强普惠保险体系建设等	金融监管总局、人民银行
养老金融	《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》 (2025.3)	银行保险机构深入参与多层次多支柱养老保险体系建设、加大对银发经济的金融支持等	金融监管总局
数字金融	《银行业保险业数字金融高质量发展实施方案》 (2025.12)	健全治理机制、赋能金融服务、发挥新技术引领作用、激发数据要素潜能、强化风险防控、监管数字化智能化转型等	金融监管总局

数据来源：人民银行，金融监管总局，德勤金融研究

作者

周菲
德勤中国金融服务业研究中心
高级经理
电话：+86 10 8512 5843
电子邮件：annizhou@deloittecn.com.cn

2025年 上市银行业绩分析

1

盈利能力分析

2

资产情况分析

3

负债情况分析

4

资本情况分析

1 盈利能力分析

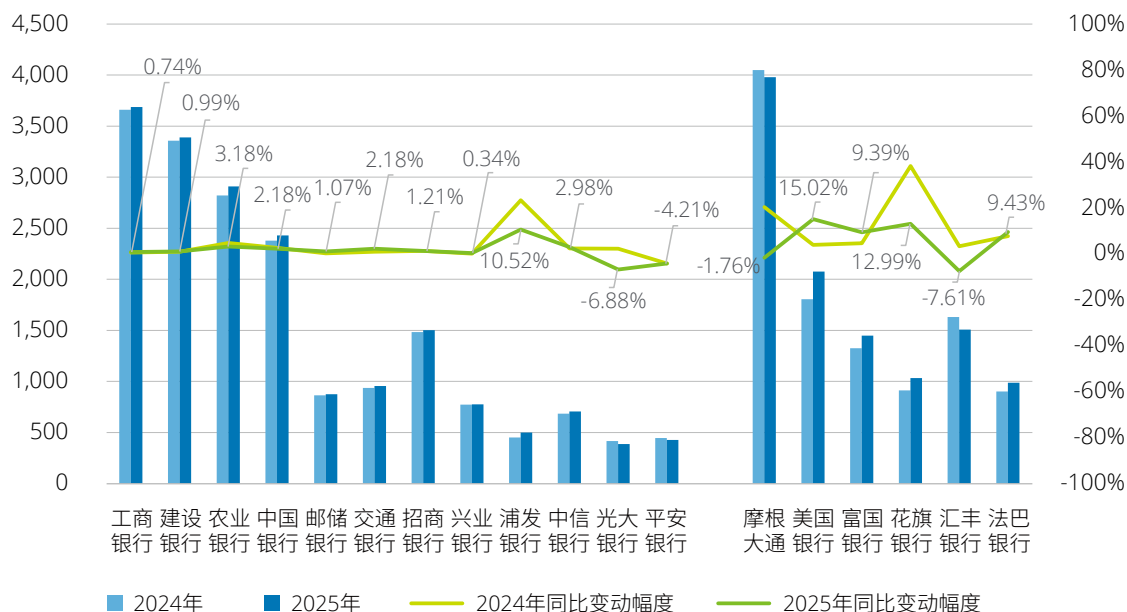
■ 国有银行盈利趋稳，股份制银行业绩承压，境外银行盈利增长分化

2025年，境内银行归属于母公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）合计1.85万亿元，同比增加272亿元，增幅1.49%，其中国有银行归母净利润均实现正增长，股份制银行则呈现分化格局。除浦发银行归母净利润增幅达10.52%，其余各家境内银行归母净利润增幅均未达两位数，仅农业银行增幅超过3%，光大银行及平安银行归母净利润降幅分别为6.88%和4.21%。

2025年，美联储及欧洲央行降息节奏平缓，利息净收入增长趋缓，境外银行归母净利润2025年合计1.10万亿元，同比增加404亿元，整体增幅为3.80%。境外银行归母净利润呈现分化格局，其中美国银行和花旗银行增幅均超过10%，汇丰银行和摩根大通则呈现下降趋势，其中汇丰银行归母净利润降幅达7.61%。

图1：归属于母公司股东的净利润

单位：亿元人民币

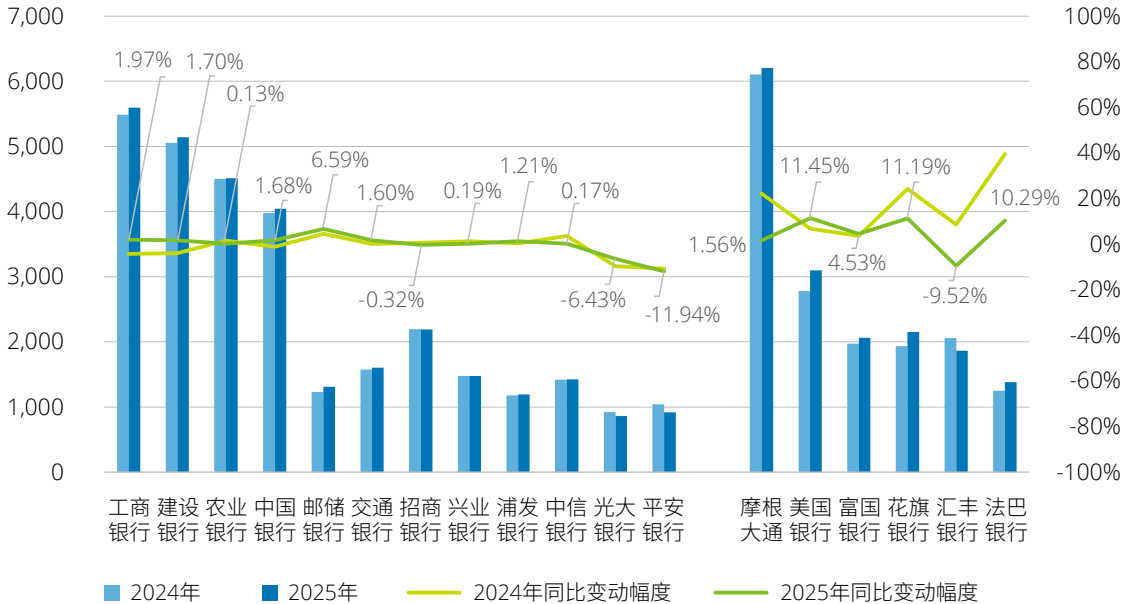


2025年，境内银行拨备前利润总体小幅上升，拨备前利润合计3.03万亿元，同比上升202亿元，增幅为0.67%。邮储银行由于非利息收入增长带来拨备前利润增长较为显著，增幅达6.59%，平安银行和光大银行拨备前利润降幅分别达11.94%和6.43%。工商银行及建设银行拨备前利润由2024年度下降转为小幅增长。

境外银行拨备前利润合计1.68万亿元，同比增长652亿元，增幅为4.05%，美国银行、花旗银行及法巴银行拨备前利润增幅均超10%。境外银行除摩根大通外，拨备前利润与归母净利润变化趋势基本一致，法巴银行及摩根大通拨备前利润增幅高于归母净利润增幅。

图2：拨备前利润

单位：亿元人民币



注：拨备前利润=持续经营税前利润+资产减值损失+信用减值损失

境内银行盈利能力边际下行，境外银行主要收益指标优于境内银行

境内银行各项收益率指标持续下降，盈利能力总体保持稳定

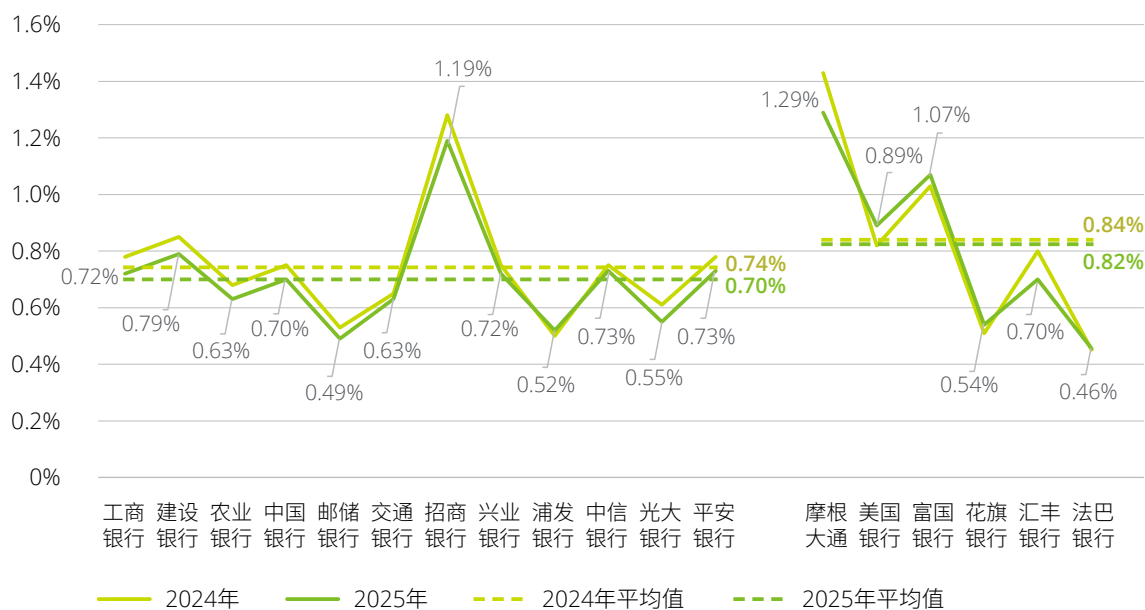
2025年，境内银行的主要盈利能力指标整体呈下降趋势，境外银行表现各异，除摩根大通及汇丰银行外，其余境外银行主要盈利能力指标呈上升趋势。

2025年，境内银行的平均总资产收益率（“ROA”）为0.70%，同比下降0.04个百分点，境内银行ROA除浦发银行外均呈下降趋势。招商银行2025年ROA为1.19%，明显高于其他境内银行。境外银行的平均ROA为0.82%，同比下降0.02个百分点。

境内银行的平均净资产收益率（“ROE”）为9.21%，同比下降0.61个百分点。境内银行的ROE除浦发银行外均有所下降。招商银行2025年ROE为13.42%，明显高于其他境内银行。境外银行的平均ROE为11.58%，同比上升0.11个百分点。

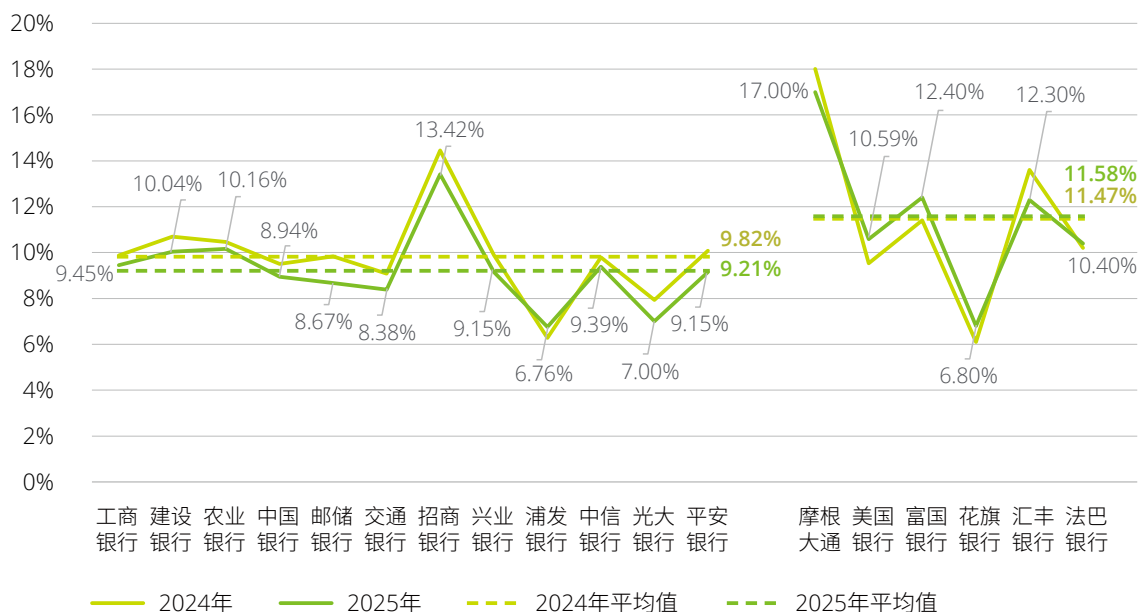
整体来看，境内银行ROA、ROE持续下降，主要由于政策引导下境内银行息差持续收窄，而境外银行ROA小幅下降，ROE小幅上升，整体均高于境内银行。

图3：总资产收益率（“ROA”）



注：法巴银行未披露ROA，此处计算口径为：净利润/总资产平均值

图4：净资产收益率（“ROE”）

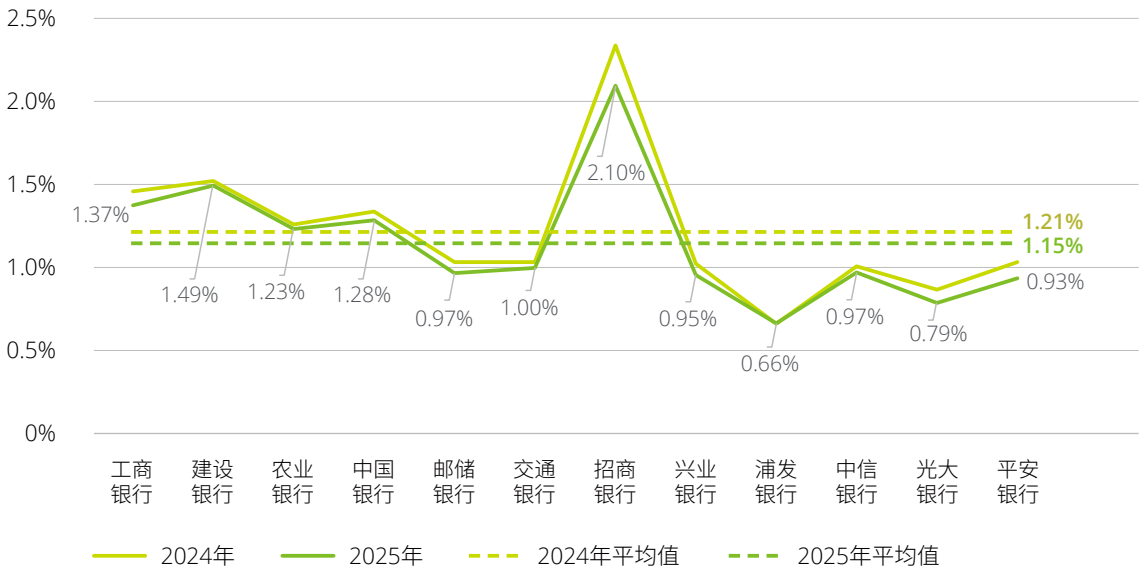


注：法巴银行未披露ROE，此处计算口径为：净利润/净资产平均值

2025年，境内银行的平均风险加权资产收益率（“RORWA”）为1.15%，同比下降0.06个百分点。除浦发银行与上年持平外，其余境内银行RORWA均呈不同程度下降，其中招商银行下降达0.24个百分点，平安银行下降0.10个百分点。

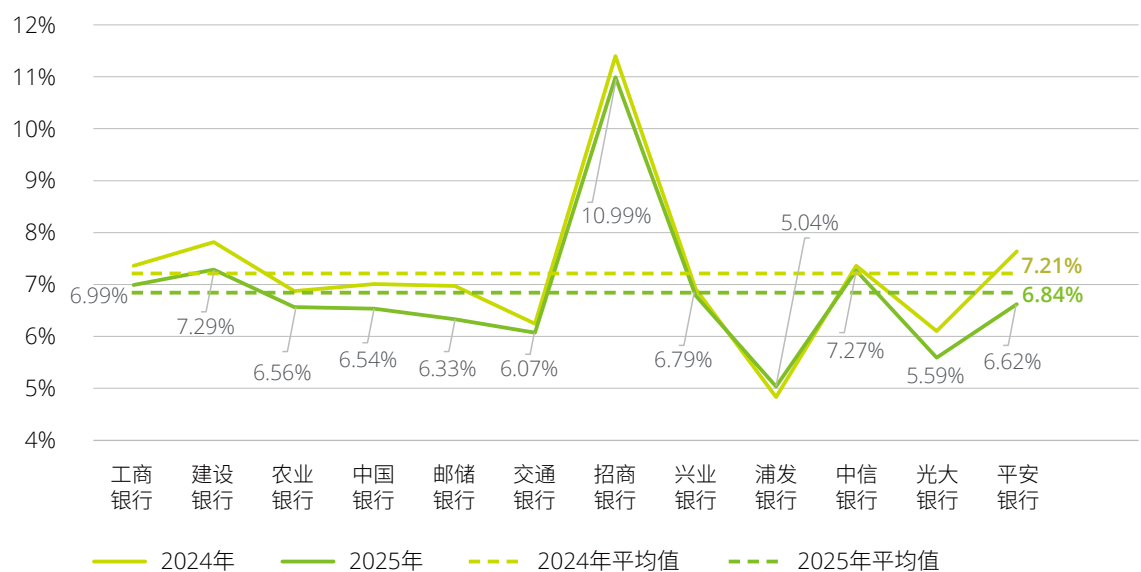
2025年，境内银行的平均风险调整资本回报率（“RAROC”）为6.84%，同比下降0.37个百分点。除浦发银行增长0.21个百分点，其余境内银行RAROC均呈下降态势。得益于轻资本业务优势，招商银行RAROC虽下降0.41个百分点，但仍显著高于国有大行及其他商业银行。

图5：风险加权资产收益率（“RORWA”）



注：风险加权资产收益率=净利润/平均风险加权资产

图6：风险调整资本回报率（“RAROC”）



注1：风险调整资本回报率（“RAROC”）=净利润/资本净额

注2：工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行、招商银行RAROC为高级法下风险调整后的资本收益率

降本增效压力仍存，人均净利润基本持平

2025年，境内银行的人均净利润平均值89.68万元，与上年基本持平，整体而言，银行仍存在一定的降本增效压力。股份制银行人均净利润平均值101.14万元，远高于国有大行人均净利润平均值78.23万元。股份制银行中，招商银行人均净利润最高，达124.30万元，仅浦发银行及兴业银行人均净利润较上年有所增加，增幅分别为11.37%和0.11%；国有大行中，邮储银行、农业银行人均净利润分别为44.53万元、63.78万元，低于同业较多，系网点下沉、员工数量庞大及业务结构等多重因素所致，农业银行、工商银行人均净利润增幅分别为2.60%和2.37%，降本增效的效果得以显现。

图7：人均净利润

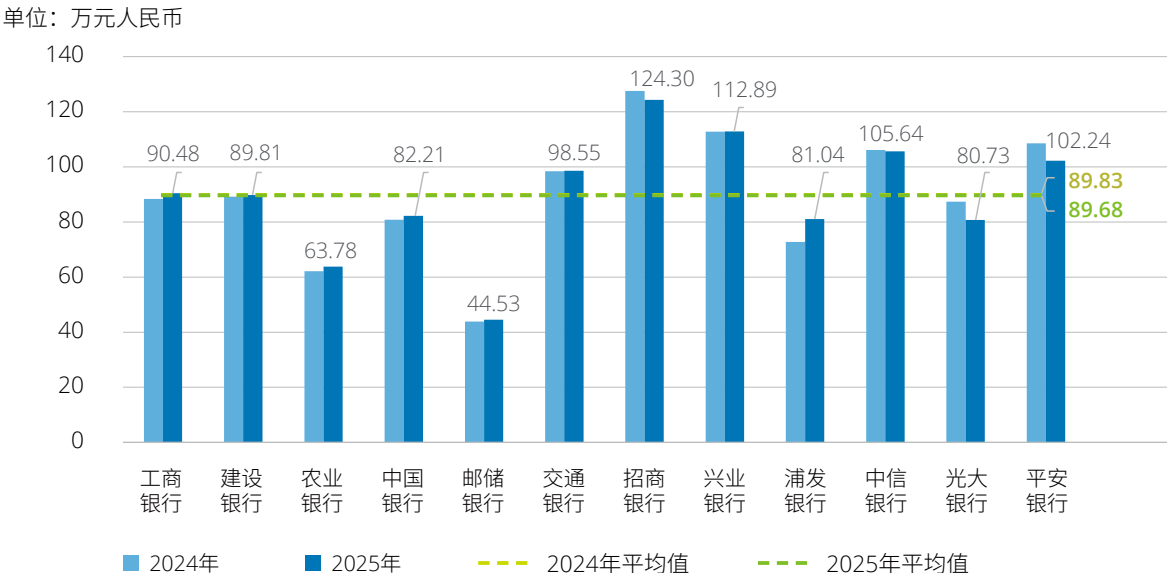


表1：净利润和员工总数

单位：亿元人民币/万人

项目	工商银行	建设银行	农业银行	中国银行	邮储银行	交通银行	招商银行	兴业银行	浦发银行	中信银行	光大银行	平安银行
2025年净利润	3,708	3,398	2,920	2,579	876	965	1,511	779	504	715	391	426
2024年净利润	3,669	3,363	2,827	2,527	867	942	1,496	775	458	695	419	445
同比变动	39	35	93	52	9	23	15	4	46	20	(28)	(19)
2025年末员工人数	40.98	37.83	45.78	31.37	19.68	9.79	12.16	6.90	6.22	6.77	4.85	4.17
2024年末员工人数	41.52	37.68	45.47	31.28	19.76	9.57	11.72	6.87	6.30	6.55	4.80	4.10
同比变动	(0.54)	0.15	0.31	0.09	(0.08)	0.22	0.44	0.03	(0.08)	0.22	0.05	0.07

境内银行整体营收由降转增，非息收入贡献突出

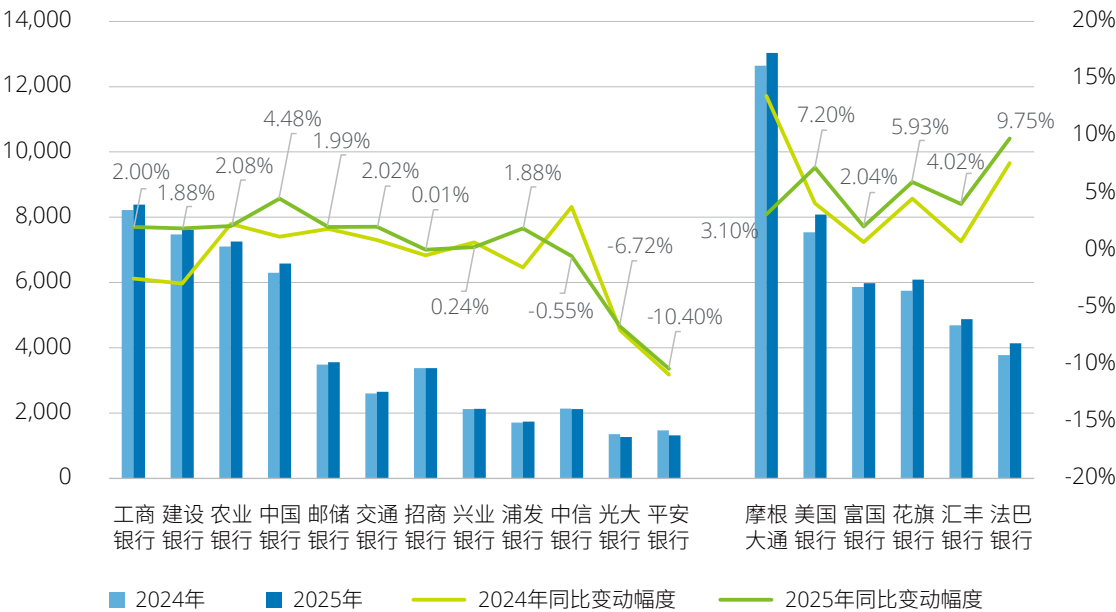
2025年，境内银行营业收入合计4.80万亿元，同比增加640亿元，整体增长1.35%，扭转了上年的负增长趋势。国有大行营业收入合计3.60万亿元，整体增幅为2.44%，全部实现正增长。股份制银行营业收入合计1.20万亿元，整体降幅为1.79%，其中，平安银行营业收入降幅超过10%。

境外银行营业收入合计4.22万亿元，同比增加1,950亿元，整体增幅达4.85%，其中，法巴银行营业收入增幅达9.75%，主要系战略投资所带来的收入大幅提升。

整体来看，2025年以来国内贷款市场报价利率（“LPR”）持续下行，净息差下降带来利息净收入下行，但非息收入增长明显，占营收比重稳步提高。境外央行降息步伐趋稳，净利息收入有所上升，整体营收仍呈现增长趋势。

图8：营业收入

单位：亿元人民币

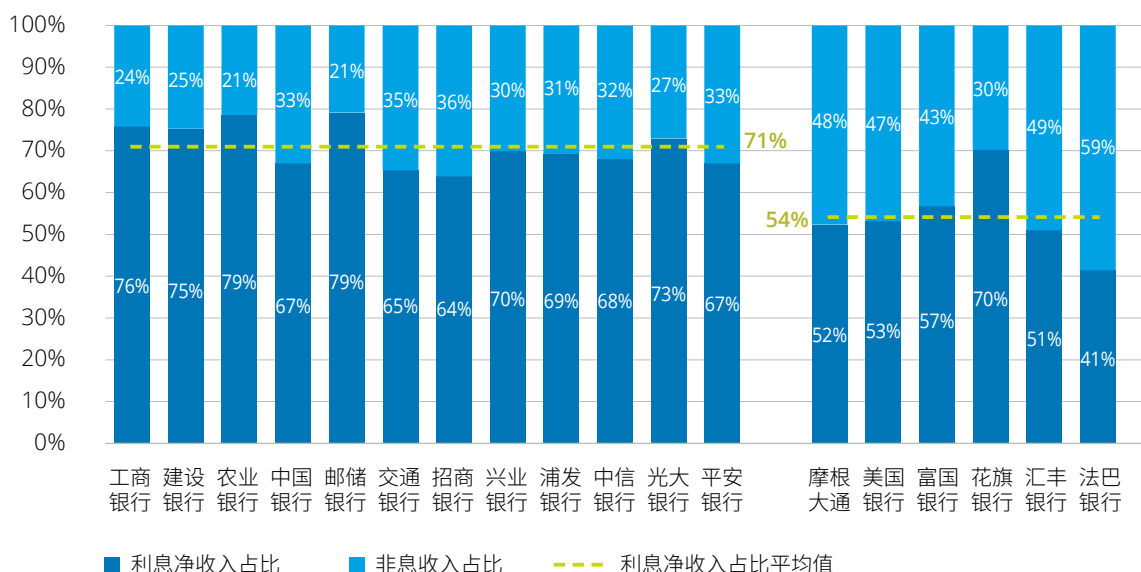


注：美国银行、富国银行、花旗银行、汇丰银行的营业收入数据包含了信用减值损失

从营业收入的结构来看，境内银行的平均利息净收入占营业收入比（“利息净收入占比”）为71%，与上年基本持平。国有大行的平均利息净收入占比为73%，下降3个百分点。其中，农业银行和邮储银行利息净收入占比均高达79%；交通银行利息净收入占比在国有大行中最低为65%。股份制银行的平均利息净收入占比为68%，较上年上升2个百分点，整体低于国有大行。

境外银行的平均利息净收入占比54%，利息净收入占比明显低于境内银行，非息业务更具优势。其中，法巴银行利息净收入占比仅为41%，主要因其金融投资收益及保险业务收入占比较高。

图9：2025年营业收入结构分析



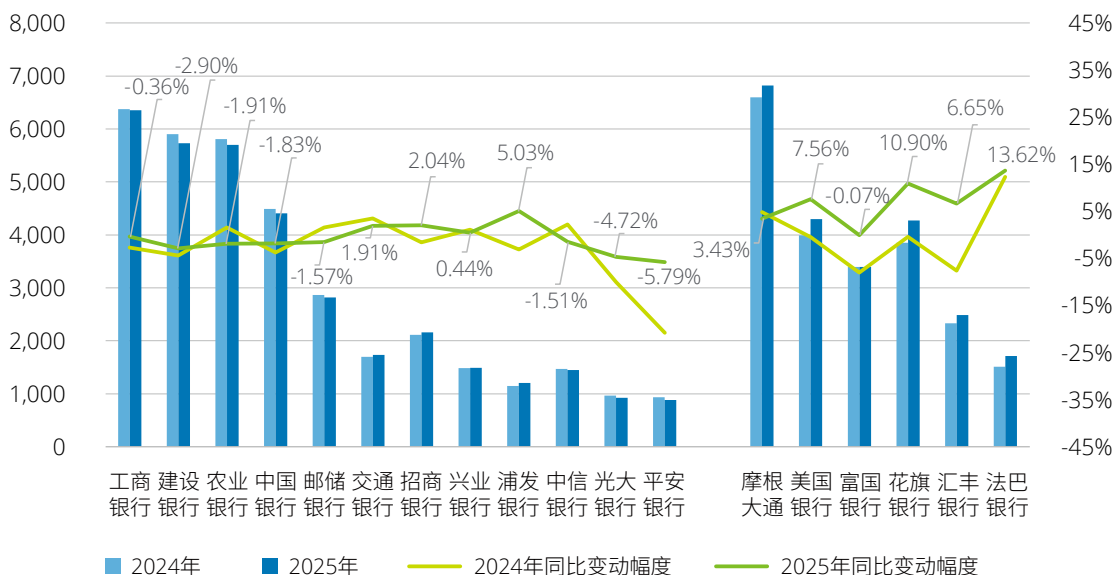
贷款利率持续下降，银行利息净收入再承压

2025年，境内银行利息净收入合计3.48万亿元，同比减少414亿元，降幅1.18%，全年同比降幅收窄，除浦发银行、招商银行、交通银行和兴业银行实现正增长外，其余银行同比小幅下滑。2025年5月1年期与5年期以上的LPR同步下调10个基点，带动贷款收益率持续走低。但随着2024年多轮LPR下调累积的重定价效应在2025年上半年陆续释放，境内银行利息净收入负增长态势有所收敛。

境外银行利息净收入合计2.30万亿元，同比增加0.13万亿元，增幅6.03%，除富国银行外，其余五家银行利息净收入均显著增长，主要受益于海外高利率环境延续、生息资产规模扩张及存款成本持续优化，资产规模增长与息差韧性双重发力，共同支撑利息收入上行。受零售信贷资产阶段性快速重定价影响，富国银行净利息收入同比小幅回落。

图10：利息净收入

单位：亿元人民币

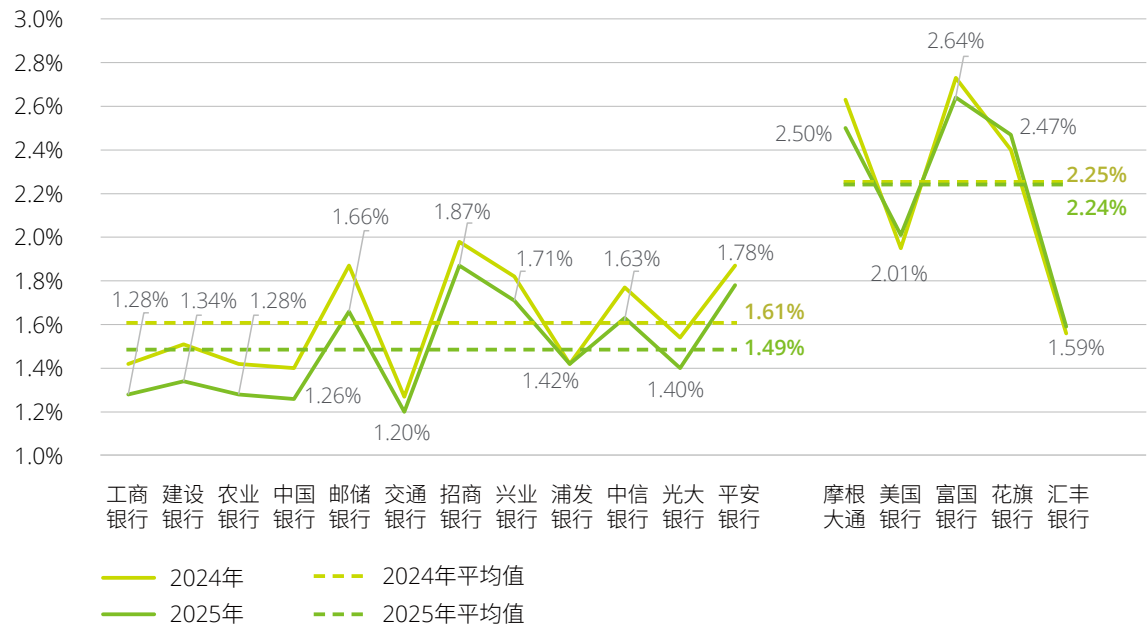


2025年，受LPR下调影响、实体信贷有效需求偏弱、存款成本刚性偏高等多重因素叠加影响，资产端收益率下行幅度大于负债端成本改善幅度，境内银行的净息差呈不同程度收窄态势。境内银行的平均净息差为1.49%，同比下降12个基点，息差收窄压力持续加大。分机构类型来看，国有大行净息差收窄幅度相对更为显著，2025年国有大行的平均净息差为1.34%，同比下降15个基点。其中，邮储银行的净息差下降21个基点，仍以1.66%的净息差位居国有大行首位。股份制银行整体收窄幅度显著

低于国有大行，平均净息差为1.64%，同比下降10个基点。其中，招商银行仍以1.87%的净息差稳居股份制银行首位，持续保持其息差优势。

境外银行的平均净息差为2.24%，同比下降1个基点。其中，除摩根大通银行和富国银行的净息差有所回落外，其余境外银行净息差均实现同比上行。整体来看，境外银行平均净息差高于境内银行75个基点。

图11：净息差



注：法巴银行未披露净息差

2025年，境内银行的平均生息资产收益率为2.99%，同比下降49个基点，受LPR下调导致的存量贷款集中重定价、实体融资需求偏弱导致资产定价竞争加剧等多方影响，尽管各银行积极采取优化生息资产结构、扩大生息资产规模等措施对冲收益下滑压力，但利率下行、存量房贷集中重定价等外

部冲击远超银行内部调节力度，且外部优质高收益资产稀缺、竞争激烈，平均生息资产收益率整体呈下行态势。境内银行中平安银行生息资产收益率虽同比降幅最大（达54个基点），但仍稳居首位（达3.43%）。

2025年，境内银行的平均计息负债付息率为1.60%，同比下降40个基点，均呈现明显的负债成本优化态势，主要原因包括：前期高成本定期存款集中到期，逐步置换为当前低利率存款；在存款利率自律机制引导及央行政策调控下，市场整体利率水平下行；加之2025年各家银行集中下调1次存款利率，进一步助力平均计息负债付息率的压降。

展望2026年，随着存量贷款利率调整的影响逐步减弱、存款成本管控成效持续显现，预计净息差收窄趋势有望放缓并趋于稳定，但市场竞争加剧及居民高储蓄倾向仍可能对净息差修复形成一定制约。

因此银行需在坚持立足服务实体经济本源，巩固存款成本管控成果的基础上，进一步优化资产负债结构、深耕轻资本非息业务、强化风险防控，在践行政策使命的同时，保障自身稳健运营，推动行业高质量发展。

2025年，境外银行平均生息资产收益率、计息负债付息率均呈下降趋势，同比分别下降49个基点、62个基点，主要是受全球宏观经济温和放缓、通胀回落、美联储及欧央行进入降息周期影响，市场利率中枢整体下移。

图12：生息资产收益率、计息负债付息率

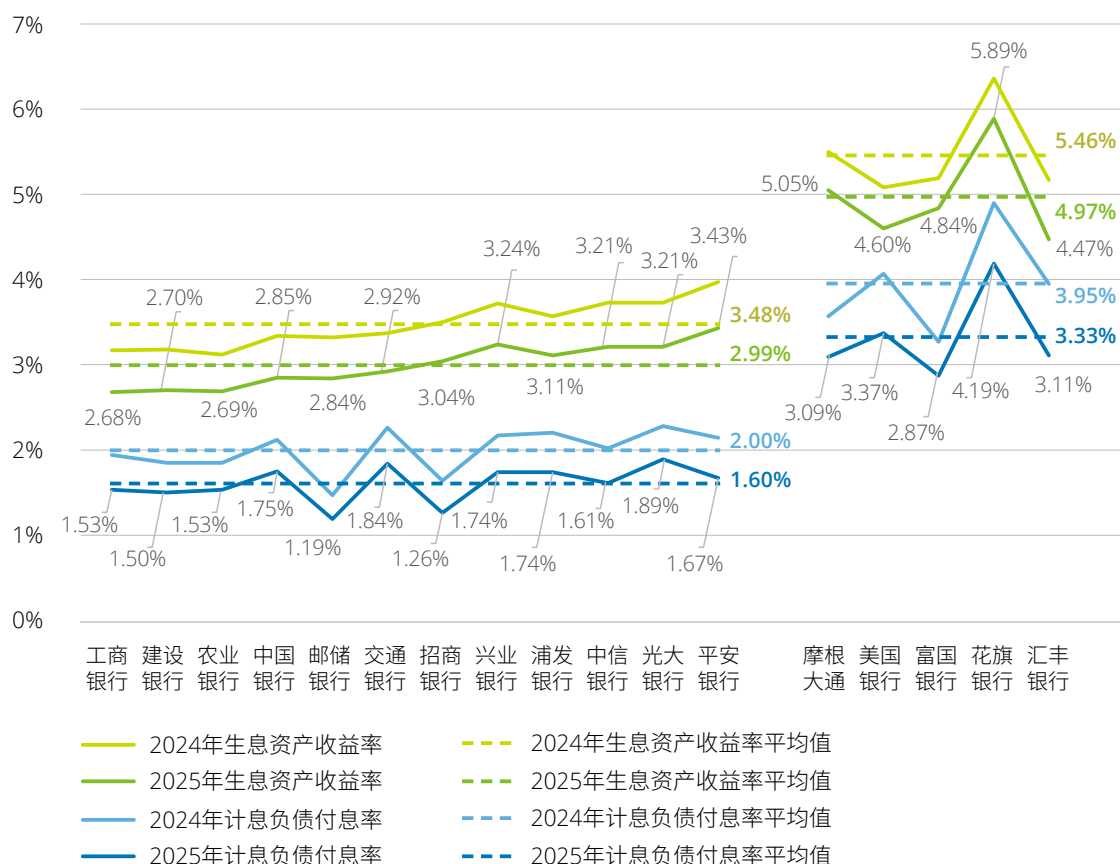


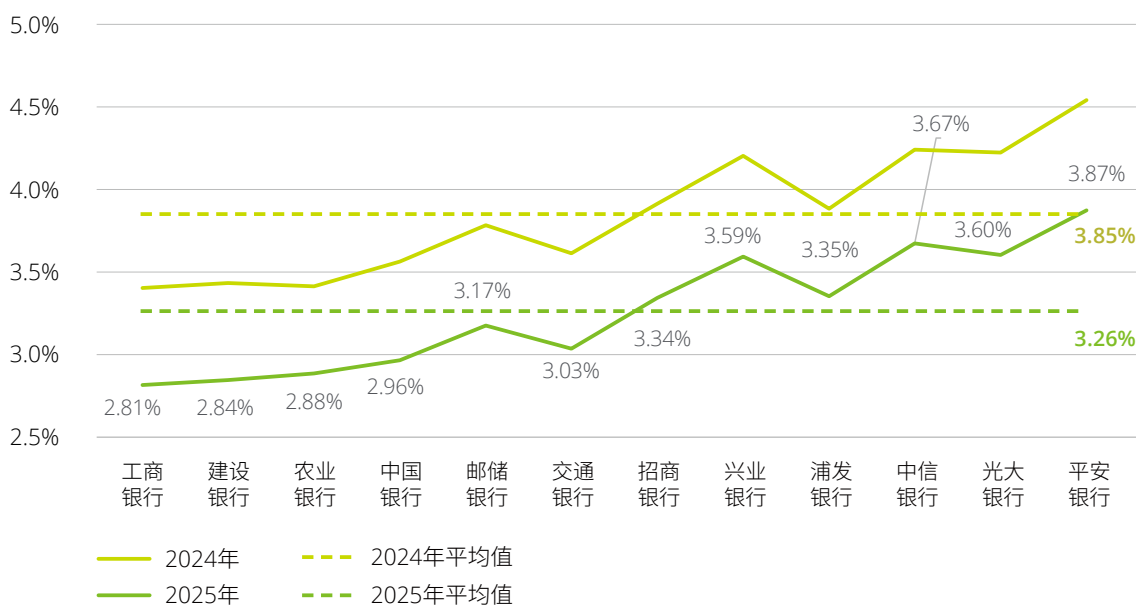
表2：境内银行季度生息资产收益率与LPR调整比较

项目	2025年12月31日	2025年9月30日	2025年6月30日	2025年3月31日	2024年12月31日
1年期LPR利率	3.00%	3.00%	3.00%	3.10%	3.10%
下降基点	-	-	10	-	-
5年期LPR利率	3.50%	3.50%	3.50%	3.60%	3.60%
下降基点	-	-	10	-	-
生息资产收益率	2025年12月31日	2025年9月30日	2025年6月30日	2025年3月31日	2024年12月31日
工商银行	2.68%	未披露	2.79%	未披露	3.17%
建设银行	2.70%	未披露	2.82%	未披露	3.18%
农业银行	2.69%	未披露	2.80%	未披露	3.12%
中国银行	2.85%	未披露	2.96%	未披露	3.34%
邮储银行	2.84%	未披露	2.95%	未披露	3.32%
交通银行	2.92%	未披露	3.04%	未披露	3.37%
招商银行	3.04%	3.08%	3.14%	3.21%	3.50%
兴业银行	3.24%	未披露	3.37%	未披露	3.72%
浦发银行	3.11%	未披露	3.25%	未披露	3.57%
中信银行	3.21%	未披露	3.33%	未披露	3.73%
光大银行	3.21%	未披露	3.31%	未披露	3.73%
平安银行	3.43%	3.40%	3.48%	3.62%	3.97%

2025年，境内银行的平均客户贷款及垫款收益率为3.26%，同比下降59个基点。国有大行的平均客户贷款及垫款收益率为2.95%，同比下降58个基点。受LPR下调及存量房贷利率下调持续影响，邮储银行客户贷款及垫款收益率降幅达61个基点，为国有大行之最，但仍处于国有大行中的最高水平。股份制银行的平均客户贷款及垫款收益率为3.57%，同比下降60个基点。其中，为响应让利实体经济的政策导向，平安银行持续优化客群结构和资产结构，客户贷款及垫款收益率下降达67个基点，下降幅度为股份制银行之最，但仍居于股份制银行首位。

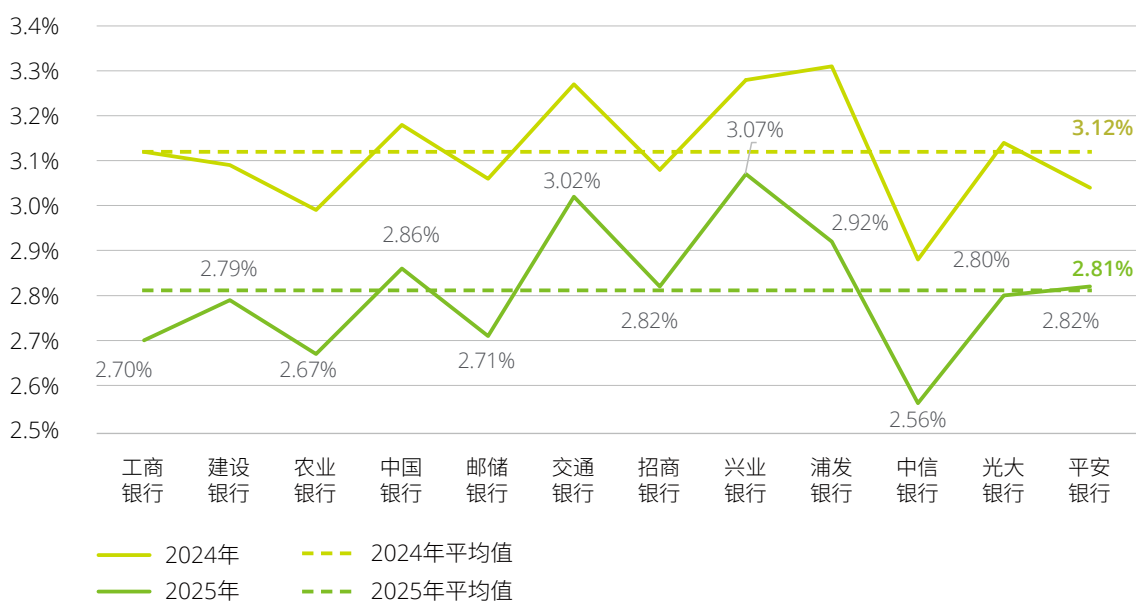
展望2026年，境内银行贷款收益率预计延续下行但降幅将显著收窄，2025年5月LPR调整带来的冲击已大部分于2026年年初集中释放，存量贷款重定价压力将逐步缓释。银行间分化明显，国有大行贷款收益率均值已跌破3%，下行空间相对有限，边际改善确定性更强，而股份制银行收益率高但降幅更大，预计2026年降幅的收窄幅度将更为显著。

图13：客户贷款及垫款收益率



2025年，境内银行的金融投资平均收益率为2.81%，同比下降31个基点，主要受存量高收益、长久期债券被动到期及主动减持，叠加大量新增债券配置票面利率整体偏低的作用，金融投资收益率呈现持续下行态势。国有大行的平均金融投资收益率为2.79%，同比下降33个基点，其中，交通银行金融投资收益率为3.02%，为国有大行中首位，同比下降25个基点，降幅亦为国有大行中最低。股份制银行的平均金融投资收益率为2.83%，同比下降29个基点。其中，兴业银行金融投资收益率为3.07%，同比下降21个基点，居股份制银行首位，亦是股份制银行中降幅最低的银行。

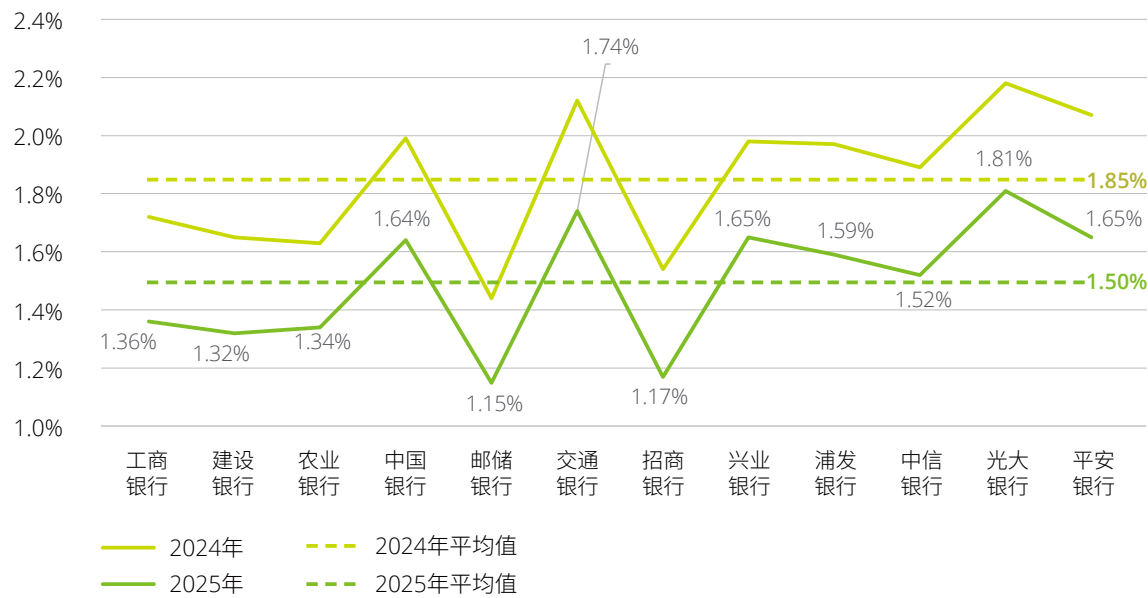
图14：金融投资收益率



2025年，境内银行的平均存款付息率为1.50%，同比下降35个基点。国有大行的平均存款付息率为1.43%，同比下降33个基点。交通银行在存款付息率2025年同比下降38个基点后，仍为国有大行中存款付息率最高。股份制银行的平均存款付息率为1.57%，同比下降37个基点，光大银行存款付息率2025年同比下降37个基点后仍位居股份制银行首位；平安银行存款付息率降幅最大，达42个基点。邮储银行和招商银行分别以1.15%和1.17%的存款付息率位居国有大行和股份制银行的最优水平。

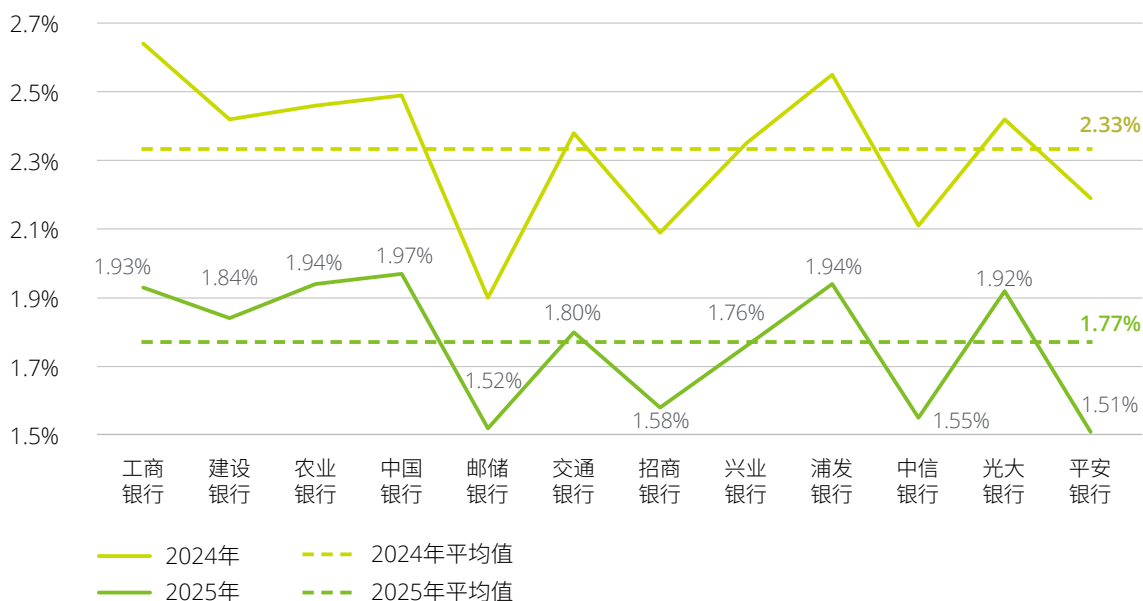
为缓解净息差持续收窄压力、切实落实货币政策导向以支持实体经济复苏，继2024年两次下调存款挂牌利率后，2025年境内银行再次宣布下调存款挂牌利率，一年期定期存款挂牌利率首次跌破1.00%。受此次存款利率下调政策的直接影响，2025年境内银行存款付息率显著下降。

图15：存款付息率



2025年，境内银行的平均同业存拆放付息率为1.77%，同比下降56个基点，受市场利率整体下行的宏观环境影响，所有境内银行同业存拆放付息率均呈下降趋势且降幅显著。中国银行的同业存拆放付息率为1.97%，为国有大行中最高；浦发银行同业存拆放付息率为1.94%，高于其他股份制银行。

图16：同业存拆放付息率



注：同业存拆放包含同业及其他金融机构存放款项、拆入资金、卖出回购金融资产款；中国银行包含对央行负债以及其他计息负债，平安银行还包含其他计息负债

境内财富管理表现突出，手续费及佣金净收入转降为增

2025年，境内银行的手续费及佣金净收入合计6,601亿元，同比增加382亿元，增幅6.15%，主要动力源于境内资本市场企稳回暖，居民资产配置需求持续释放，财富管理业务成为核心增长引擎——理财、基金、保险代销规模显著回升，资管与托管业务的规模增加带动代理类中收大幅修复。除平安银行和浦发银行外，其余10家银行手续费及佣金净收入均实现同比上升，其中农业银行和邮储银行表现尤为突出，增幅均超过15%。农业银行同比增长16.57%，增幅最为显著，核心原因在于其持续推进财富管理业务转型，理财和代销基金收入稳步增长；邮储银行同比增长16.15%，居于次位，主要得益于其加大多元化理财产品供给、深化“商行+投行”联动经营机制，理财业务、银团贷款及财务顾问业务收入均实现快速增长。境外银行手续费及佣金净收入合计11,378亿元，同比增长979亿元，增幅9.41%，增速显著高于境内银行。不同于

境内银行，境外银行的增长主要以投资银行与交易业务、财富管理业务为核心引擎，其中汇丰银行则主要依托财富管理业务实现增长。此外，境外银行在支付清算、跨境服务等领域的全球化网络也构成了差异化的优势，进一步助力手续费及佣金净收入增长。

从手续费及佣金净收入占营业收入的比例来看，境内银行与境外银行的平均值变动均呈现上升态势，境内银行平均占比为14.35%，较上年增加0.79个百分点，境外银行平均占比为25.62%，较上年增加1.01个百分点。2025年国有大行与股份制银行的平均值分别为12.51%与16.19%，除工商银行和浦发银行外，其他银行手续费及佣金净收入占比均较2024年有所增长，其中招商银行占比最高达22.30%。境外银行中美国银行以34.84%的占比成为手续费及佣金净收入占比最高的银行。

图17：手续费及佣金净收入

单位：亿元人民币

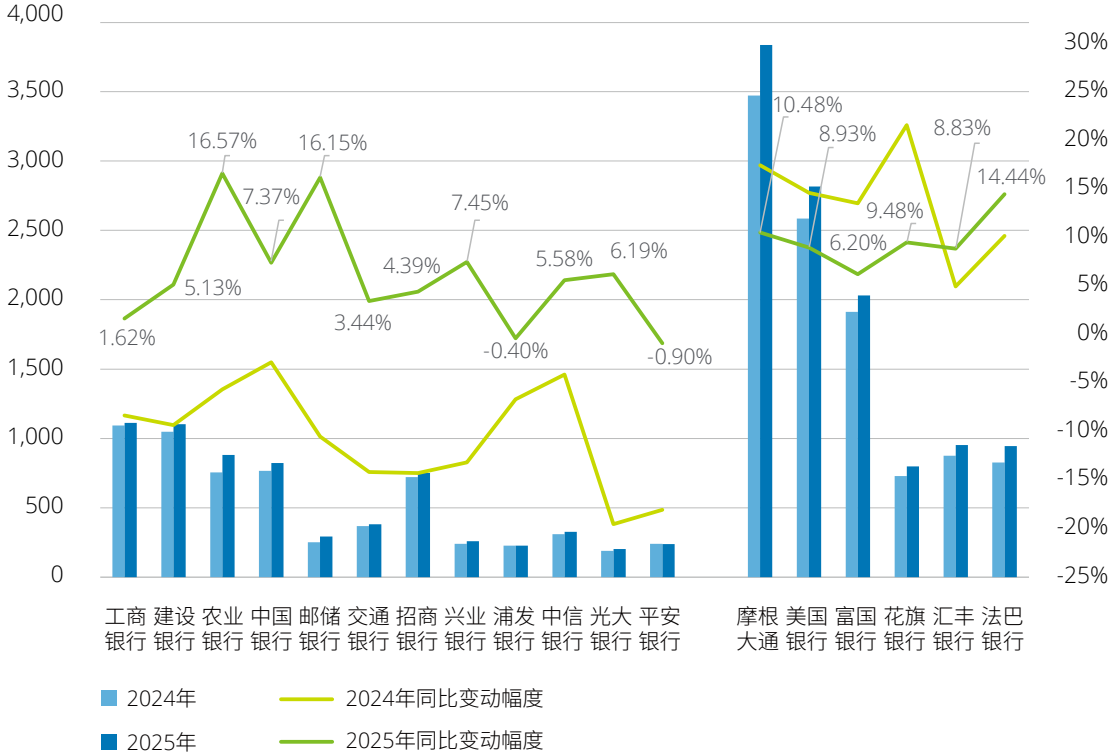
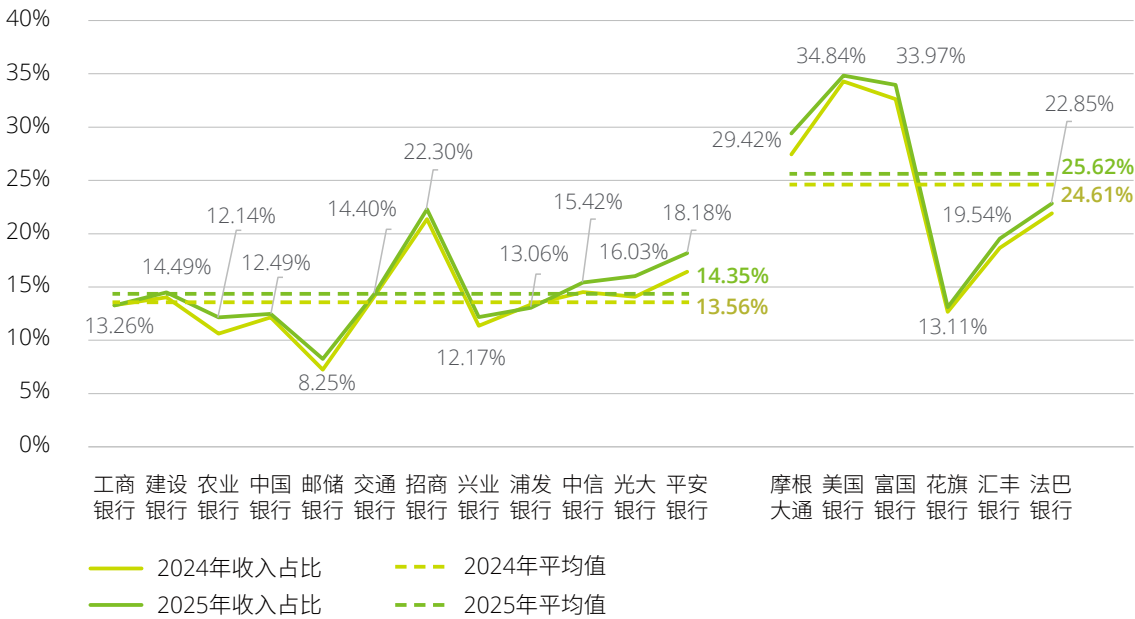


图18：手续费及佣金净收入占比



居民资产配置需求迁移，叠加监管政策引导规范，财富管理业务收入稳步增长

2025年A股市场呈现震荡上行态势，权益市场活力得到显著释放。在低利率市场环境下，传统储蓄及固定收益类产品吸引力持续回落，居民资产配置需求加速从存款向银行理财、证券投资基金等财富管理产品迁移，直接驱动银行财富管理相关业务规模稳步扩容，手续费及佣金收入实现稳步增长。在居民财富配置需求升级、资本市场持续回暖以及理财净值化转型全面落地的多重背景下，银行仍占据财富管理市场主导地位，财富管理相关业务已成为银行对冲息差收窄压力、拉动非利息收入增长的核心引擎，为银行盈利结构优化提供了重要支撑。

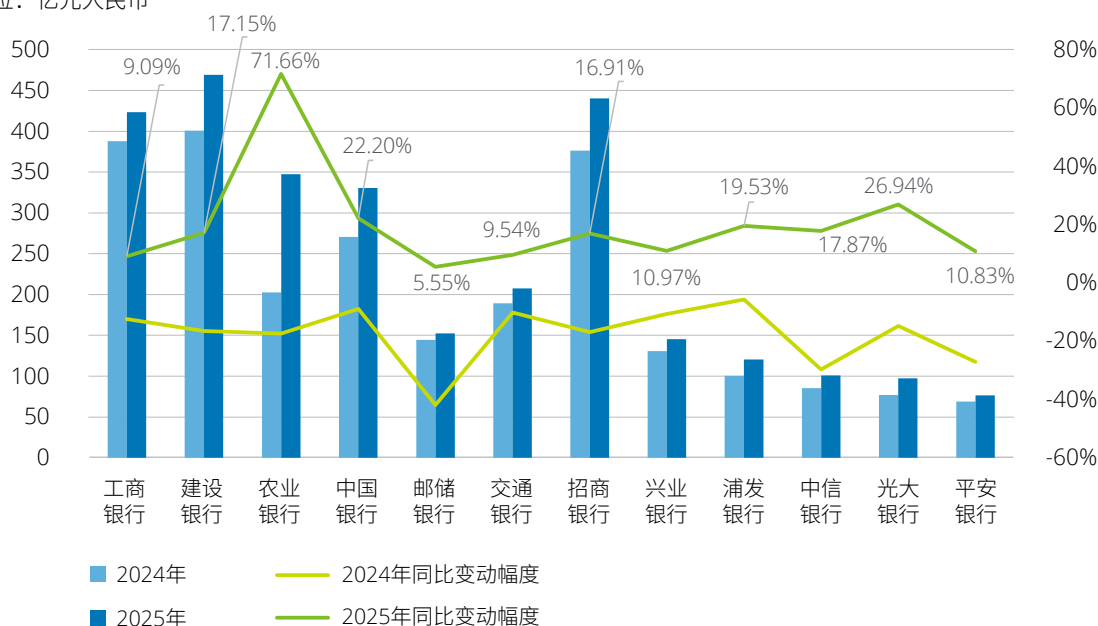
2025年，境内银行理财、代理及托管业务手续费收入合计2,910亿元，同比增加476亿元，增幅19.56%，呈现全面向好、稳步增长的发展态势。从机构表现来看，建设银行、招商银行以及工商银行凭借扎实的业务基础，以超过400亿元的收入规模位居行业龙头，农业银行、光大银行以及中国银行则表现出强劲的增长势头，收入增幅均超过20%，其中农业银行以71.66%的同比增幅遥遥领先同业。

2025年资本市场的持续向好，为银行财富管理业务发展提供了坚实支撑，推动银行收入结构持续优化。理财、代销、托管三大核心业务协同发力、联动发展，财富管理领域手续费及佣金收入在银行中间业务收入中的占比进一步提升，银行业正逐步摆脱对传统利差收入的过度依赖，加速向轻型化、专业化、数字化转型，为后续养老金融、跨境财富管理、专业投资顾问等新兴业务的拓展奠定了坚实基础。

此外，2023年出台的保险“报行合一”政策及2024年基金费率改革带来的短期冲击，在2025年已基本消化，监管层面进一步出台《商业银行代理销售业务管理办法》，清理行业乱象、扶优汰劣，为银行代理业务规范发展奠定基础。同时，公募基金费率改革推动行业聚焦客户回报，银行通过优化产品筛选、强化投顾服务，更好地匹配投资者需求，进一步提升了代销业务的转化率和收入水平。

图19：理财、代理及托管业务手续费及佣金收入

单位：亿元人民币



市场竞争加剧与监管降费，银行传统中间业务收入承压下行

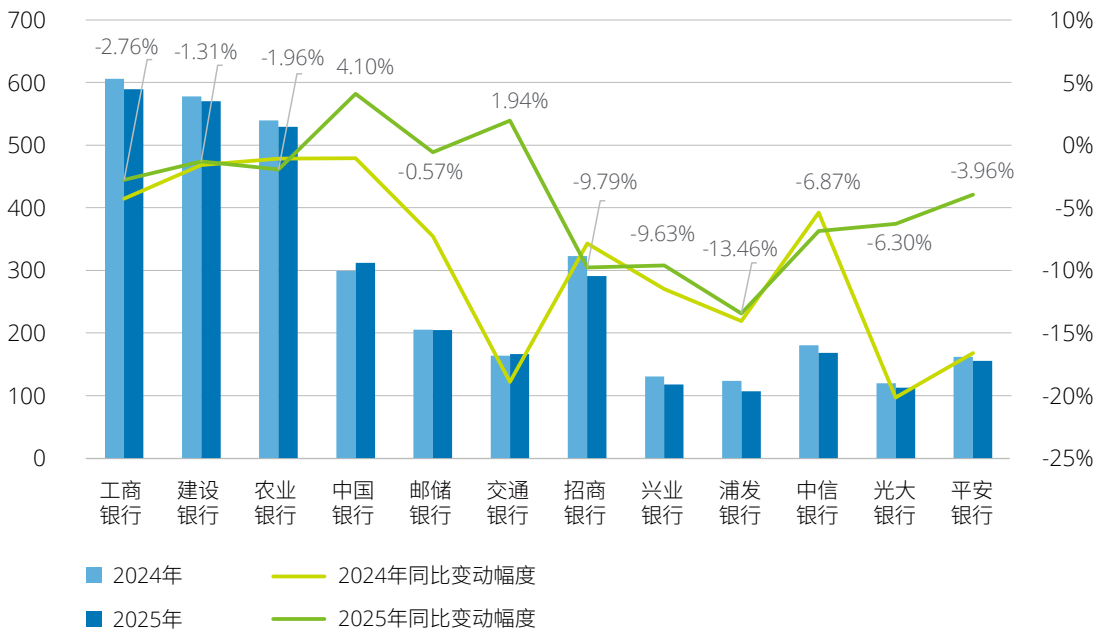
2025年，境内银行实现银行卡、结算与清算等传统中间业务收入3,430亿元，较上年减少3.14%。除中国银行、交通银行分别实现4.10%和1.94%的增幅外，其余银行均有所回落，其中浦发银行、招商银行及兴业银行下降较为明显，降幅分别为13.46%、9.79%及9.63%。

监管持续落实金融减费让利要求，对公支付结算、账户管理等基础服务收费稳步压降，基础结算类手续费收入有所收缩。同时，居民消费修复节奏偏缓，市场整体风险偏好趋于保守，信用卡透支分期及消费金融相关手续费增长承压。此外，第三方支付持续分流线下收单场景，银行卡收单业务收益进一步走弱。



图20：银行卡及结算与清算业务手续费及佣金收入

单位：亿元人民币

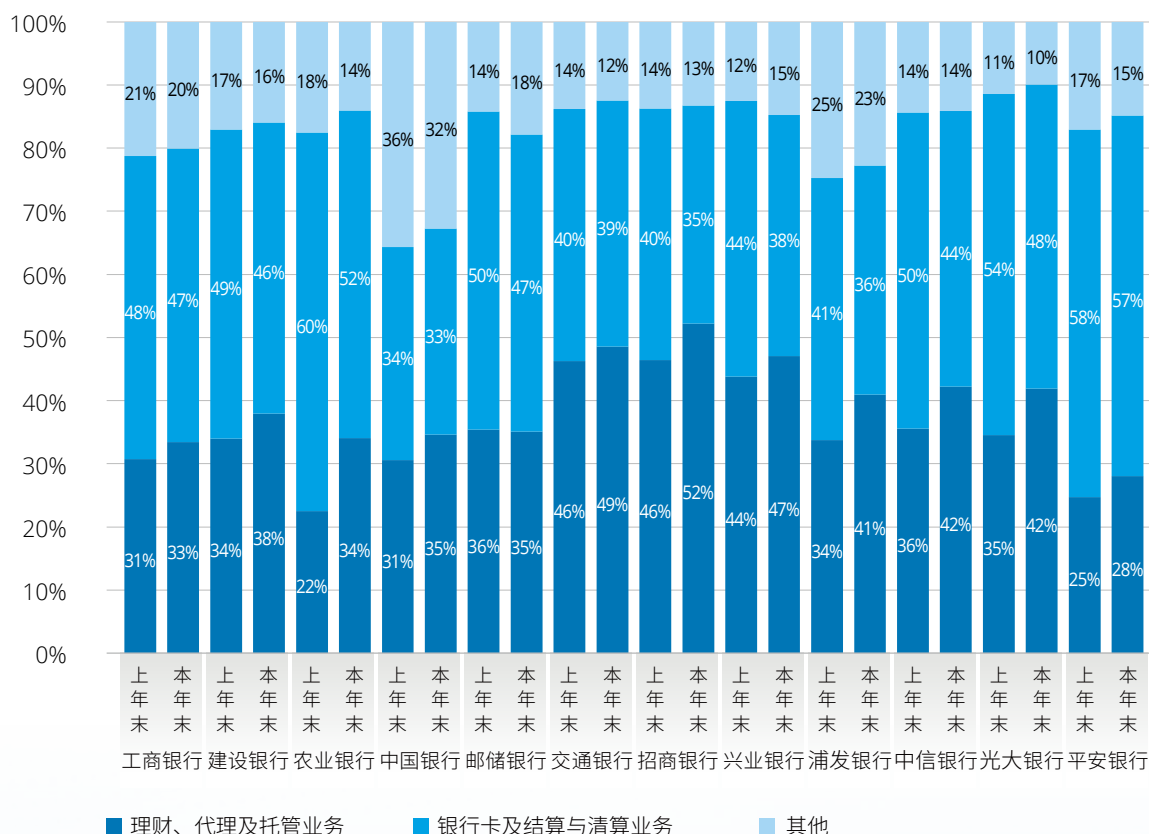


中间业务收入结构持续优化，代理业务占比稳步提升

境内银行中间业务收入结构保持稳定，仍以银行卡、结算与清算等传统中间业务收入及理财、代理及托管业务收入为主。2024年度及2025年度理财、代理及托管业务占手续费及佣金收入的平均占比分别为33.88%及38.73%，上升4.84个百分点，银行卡、结算与清算业务两年的平均占比分别为46.92%及43.29%，下降3.63个百分点，其他类两年的平均占比分别为19.20%及17.98%。

2025年理财、代理及托管业务占比整体上行，除邮储银行基本保持稳定，其余境内银行均呈现不同程度增长，其中农业银行占比提升最为显著，达11.58个百分点，光大银行、浦发银行分别以7.30个百分点及7.13个百分点次之，增长主要得益于存款利率持续下行，推动居民储蓄向理财等资管产品转移，理财规模持续扩容、净值化产品不断优化适配市场稳健需求，同时伴随资管产品扩容、渠道合作深化，共同带动理财规模增长、代理业务收入提升，并进一步拉动配套托管业务同步增长。

图21：手续费及佣金收入结构占比



注：上年末：2024年，本年末：2025年

境内国有大行投资优势持续显现，境外机构投资收益呈现结构性差异

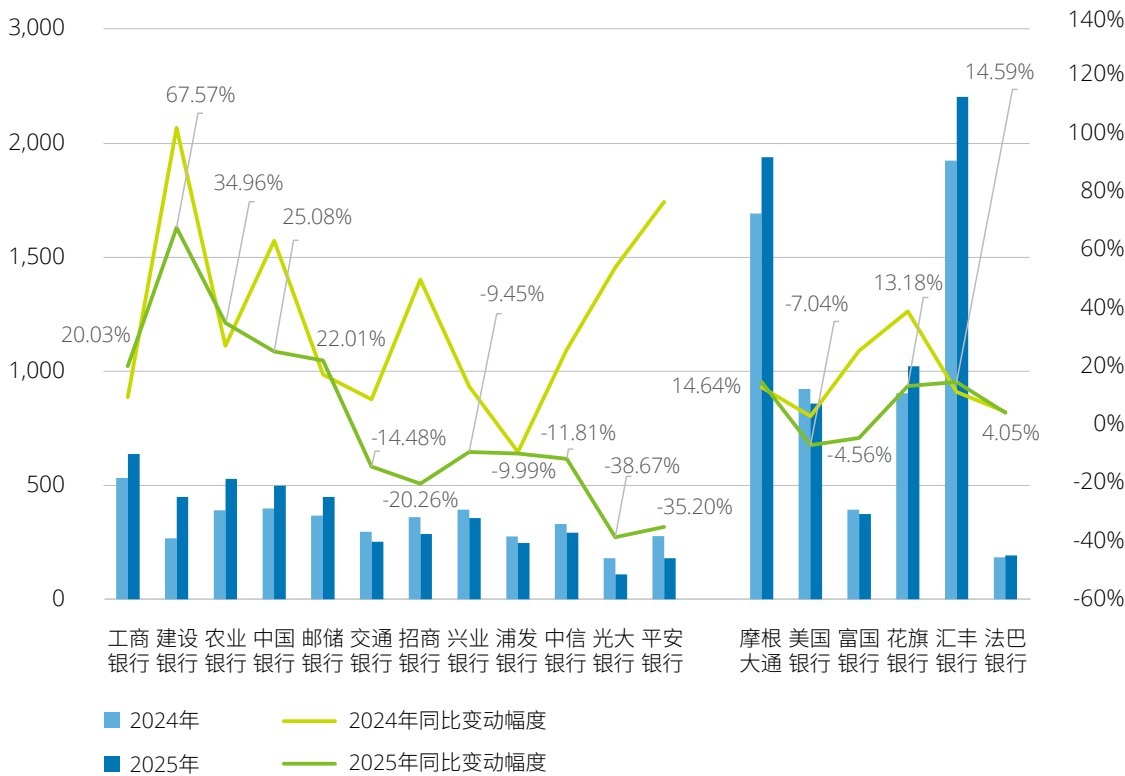
2025年，国内外利率环境出现周期错位：美联储年内三次降息，联邦基金利率回落至3.5%-3.75%，国内银行业净息差则持续收窄至1.42%的历史低位，在此背景下，境内银行金融投资收益分化明显。国有大行整体表现稳健，除交通银行小幅下滑外，其余五家均稳步增长，合计实现投资收益2,816亿元，同比增加563亿元，增幅24.96%，主要得益于“利率债”等标准化资产占比较高，可依托稳定票息对冲利率波动影响。股份制银行投资收益普遍承压下滑，其中光大银行、平安银行降幅尤为显著，分别同比下降38.67%、35.20%，主要原

因在于国内债券市场利率震荡上行、波动加剧，叠加2024年收益基数较高的效应。

境外银行金融投资收益合计6,592亿元，同比增长9.50%，同样分化显著：摩根大通、汇丰银行、花旗银行以及法巴银行实现增长，其中摩根大通增幅14.64%居首；美国银行、富国银行则同比下滑。境外银行投资收益表现有所不同，整体受全球货币政策周期、跨区域经营布局、资产负债统筹管控能力等多重因素共同作用。

图22：金融投资收益

单位：亿元人民币



注：境外银行投资收益变动幅度依据原币金额计算

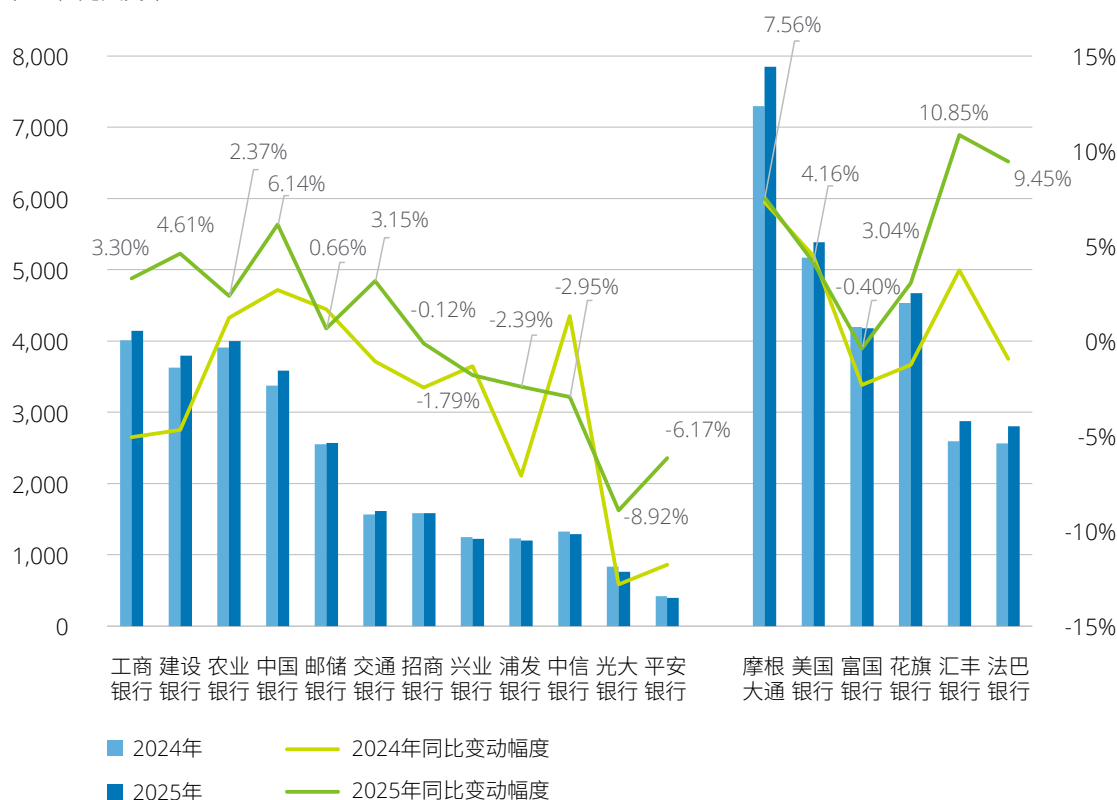
境内银行营业支出小幅增长，境外银行营业支出普遍上行

2025年度，境内银行营业支出合计26,161亿元，同比增加472亿元，增幅为1.84%。其中减值损失8,864亿元，同比增加6亿元，与上年基本持平；业务及管理费15,498亿元，同比增加76亿元，增幅为0.50%。境内国有大行因增提减值损失，营业支出整体同比上升，其中中国银行增幅最大，为6.14%，且连续两年为正增长。股份制银行营业支出普遍下降，光大银行由于减值损失减少以及严格成本管控双重因素影响，降幅最大，为8.92%。

2025年度，境外银行营业支出合计27,769亿元，同比增加1,411亿元，增幅为5.35%。其中减值损失2,961亿元，同比增加283亿元，增幅10.58%；业务及管理费24,617亿元，同比增加1,121亿元，增幅4.77%。以原币计量，除富国银行外，其余境外银行营业支出均较上年有所增加，其中汇丰银行增幅最高，为10.85%。富国银行则是连续两年下降。

图23：营业支出

单位：亿元人民币



注：减值损失包括信用减值损失、其他资产减值损失

■ 全球经济环境复杂，境内外银行业减值计提趋势呈现差异化

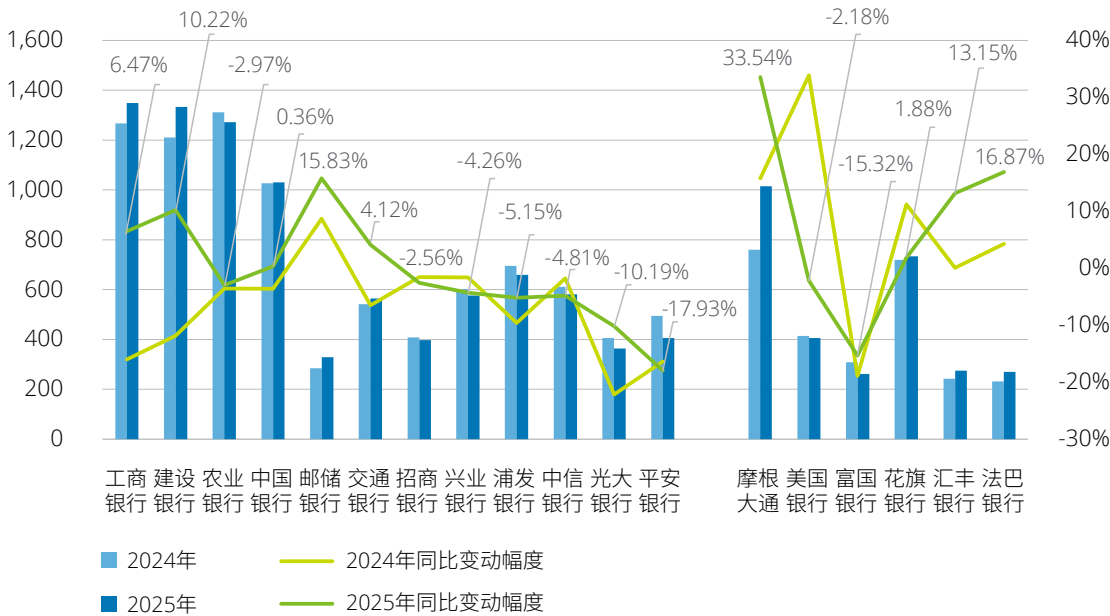
2025年，境内银行合计计提减值损失8,864亿元，同比仅增加6亿元，整体与上年基本持平，在连续四年下降后首次转为上升，释放出行业信用风险抵补力度有所加大、计提周期出现边际转向的信号。结构上银行间计提走势差异化显著：国有大行整体增提减值，除农业银行减值计提同比小幅下降2.97%外，其余大行均同比上升，其中邮储银行增幅达15.77%，建设银行、工商银行分别增长10.22%、6.47%，风险抵御能力持续强化；股份制银行则普遍降提，多家银行同比降幅在4%以上，平安银行、光大银行降幅超过10%，分别为17.93%和10.19%。

境外银行2025年减值损失合计2,961亿元，同比增加283亿元，增幅10.58%，连续四年增加减值

计提。2025年欧美经济发展各异，美国经济实现软着陆但增速放缓，商业地产、消费信贷等尾部风险仍在出清；欧洲经济温和复苏但增长动能偏弱，银行业资产质量压力整体可控。在此宏观环境下，摩根大通主动加大拨备计提以防范潜在风险，欧洲银行减值计提则以平稳调整为主。以原币计量，2025年境外主要银行减值损失计提表现差异显著。摩根大通、法巴银行以及汇丰银行计提增幅较上年持续扩大，分别由2024年的15.79%、4.27%、0.10%升至33.54%、16.87%、13.15%；花旗银行计提增幅有所回落，由11.22%下降至1.88%；美国银行减值损失计提增速由正转负，同比下降2.18%；富国银行则连续两年保持负增长，减值计提规模持续回落。

图24：减值损失

单位：亿元人民币



2025年，境内银行受行业资产质量持续改善以及贷款余额增加，平均信贷成本比0.73%，同比下降0.03个百分点。其中中国银行、招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、平安银行信贷成本比下降幅度较大，平均下降0.09个百分点。

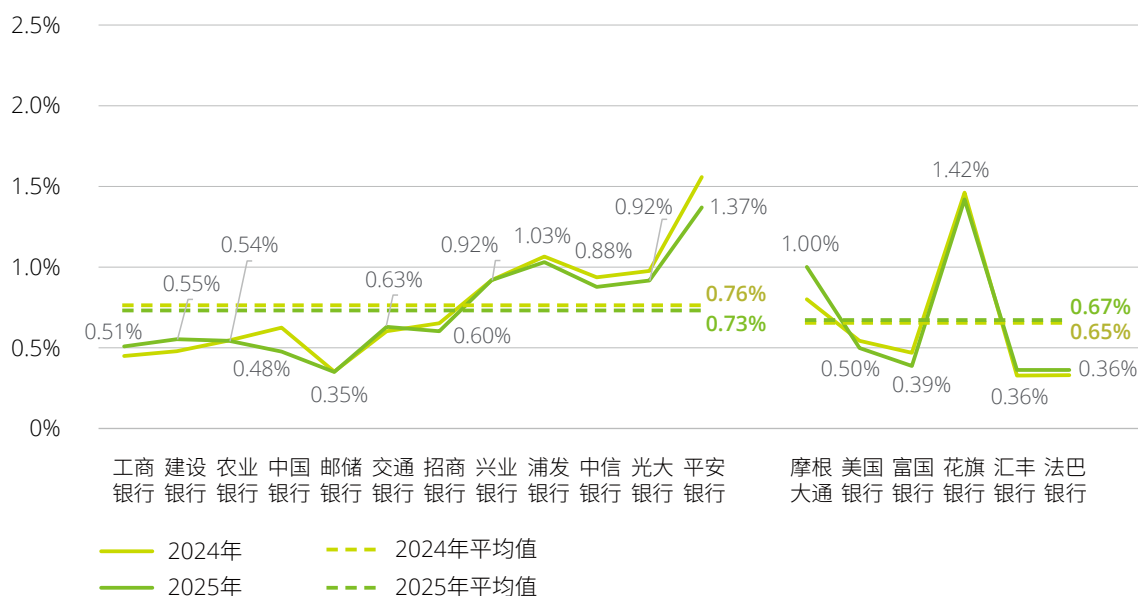
其中，平安银行与中国银行信贷成本比下降幅度较大，分别下降0.19个百分点和0.15个百分点。平安银行在信贷成本比下降0.19个百分点的情况下，仍然为境内银行中最高，达1.37%，与其风险偏好有关。

境外银行2025年平均信贷成本比为0.67%，同比上升0.02个百分点。其中花旗银行信贷成本比最高，为1.42%，高于境外银行平均值0.75个百分点。2025年境外银行信贷成本整体上行，主要系

海外高利率环境持续延续，欧美经济复苏缓慢、商业地产市场持续走弱，摩根大通、汇丰银行以及法巴银行主动加大了拨备计提以防范潜在风险；与此同时，全球银行业监管资本及风险管控标准持续收紧，进一步提升拨备计提要求，共同推高境外银行信贷成本。

整体来看，境内外银行平均信贷成本比变动呈相反趋势，2025年境内银行平均信贷成本比下降，境外银行平均信贷成本比持续上升。

图25：信贷成本比



注：信贷成本比=发放贷款和贷款的信用减值损失/期初期末贷款平均余额

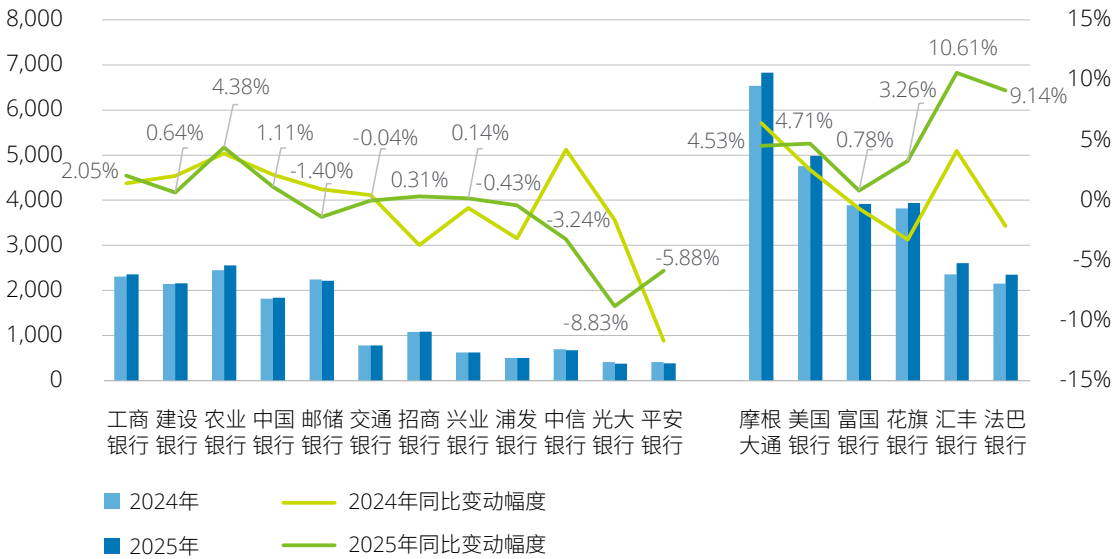
境内银行业管费增速逐渐放缓，成本控制逐步改善

2025年，境内银行业务及管理费合计15,498亿元，同比增加76亿元，增幅为0.50%，较上年0.86%的增速有所回落。其中，农业银行、工商银行、中国银行和建设银行的业管费增速高于整体增速，农业银行增幅最高，增幅达4.38%。光大银行、平安银行、中信银行、邮储银行、浦发银行和交通银行业务及管理费总额同比有所下降，光大银行降幅最为显著，为8.83%。

境外银行业务及管理费合计24,617亿元，同比增加1,121亿元，增幅4.77%。境外银行业管费增幅普遍高于境内银行。各家境外银行业务及管理费的增速差异明显，其中，汇丰银行增幅领先，为10.61%，法巴银行以9.14%位居第二。富国银行、花旗银行及法巴银行增速由负转正。

图26：业务及管理费

单位：亿元人民币

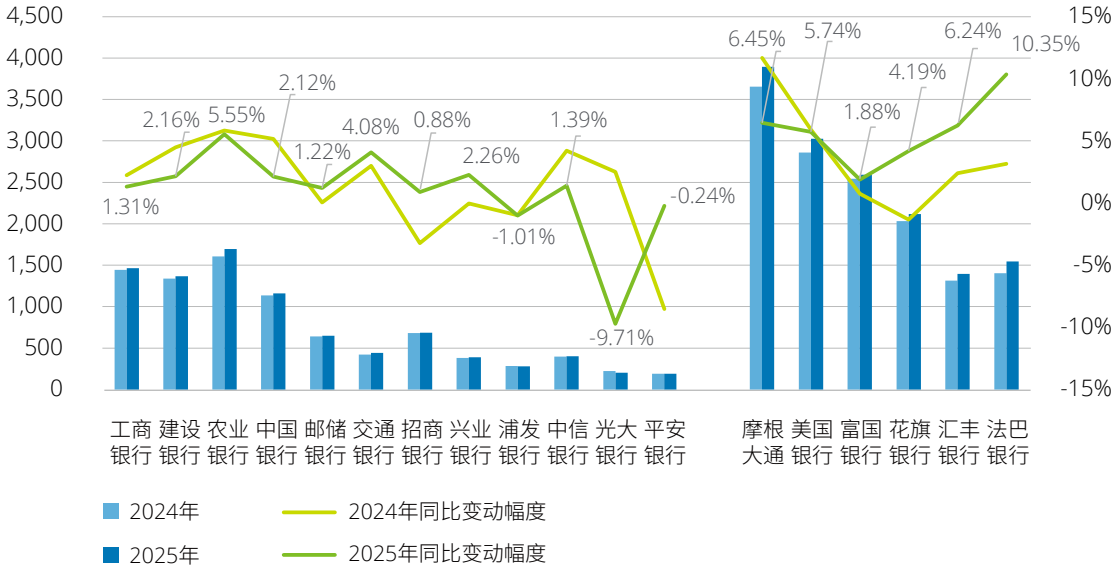


2025年，境内银行员工费用合计8,921亿元，同比增加181亿元，增幅为2.07%，其中，农业银行增幅最大，达5.55%，交通银行为4.08%，位列第二，其余境内银行员工费用增幅均低于3%。两年对比来看，浦发银行与平安银行连续两年员工费用有所下降。2025年光大银行降本增效成效突出，同比减少9.71%，为境内员工费用降幅最大的境内银行。

境外银行员工费用合计14,570亿元，同比增加760亿元，增幅5.50%，整体增速明显高于境内银行。其中，摩根大通员工费用最高，为3,893亿元，而法巴银行因2025年整合安盛投资管理公司带来的新增人员以及欧元区、土耳其等核心市场通胀影响，增幅最大，为10.35%。

图27：员工薪酬

单位：亿元人民币



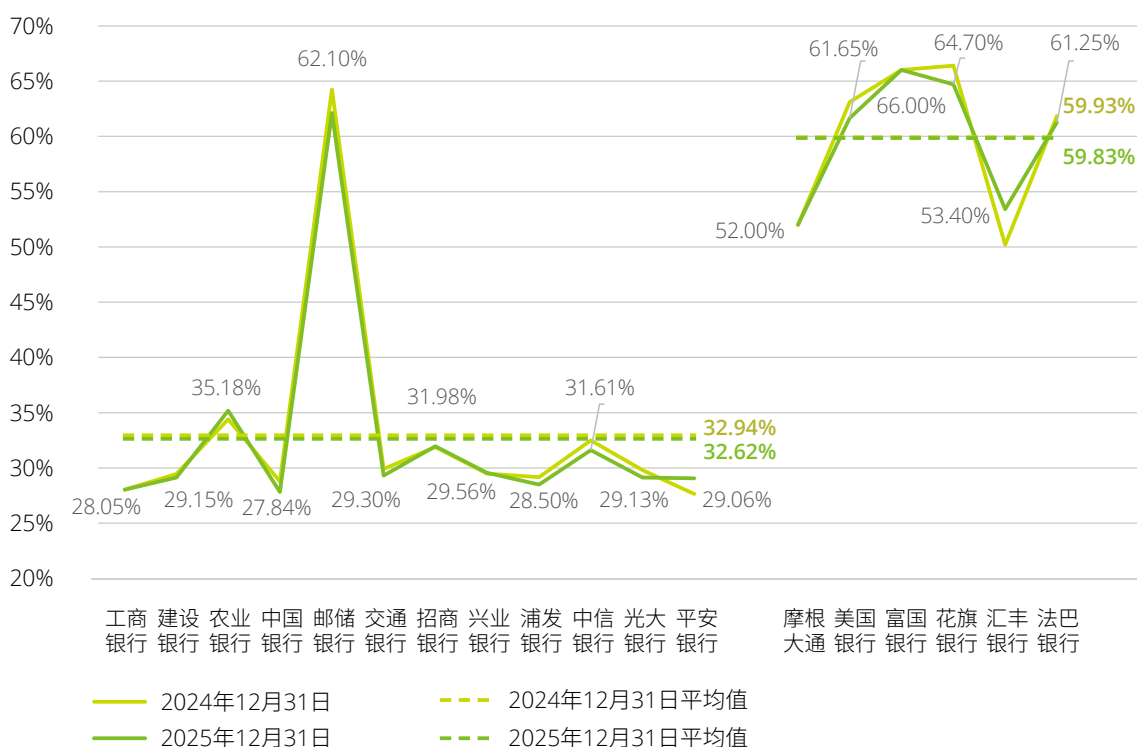
成本收入比同比下降，降本增效仍有提升空间

2025年，境内银行平均成本收入比为32.62%，同比下降0.32个百分点，整体小幅下降。其中邮储银行受特有业务模式影响成本收入比最高，为62.10%，其次为农业银行、招商银行和中信银行，成本收入比分别为35.18%、31.98%和31.61%，处于较高水平。从增长趋势来看，境内银行中邮储银行、中国银行、中信银行、光大银行、浦发银行、交通银行以及建设银行较2024年有所下降，其中邮储银行较2024年下降最多，同比减少2.13个百分点；平安银行、农业银行、招商银行、兴业银行和工商银行成本收入比同比分别增加1.40个百分点、0.78个百分点、0.09个百分点、0.06个百分点和0.01个百分点。

境外银行成本收入比整体高于境内银行，平均为59.83%，同比降低0.10个百分点。其中富国银行成本收入比最高，超过花旗银行，为66.00%，其后依次为花旗银行、美国银行和法巴银行，分别为64.70%、61.65%和61.25%。

整体来看，无论境内还是境外银行，成本收入比均实现同比下降，整体降本增效取得一定进展，但境内、境外均存在部分机构成本收入比上行的情况，后续成本管控与结构优化仍有提升空间。

图28：成本收入比





2 资产情况分析

■ 国有大行引领增长，规模提增结构提质

2025年末，六大国有银行资产总额合计220.48万亿元，较年初增加20.80万亿元，增幅10.42%，较上年增幅7.87%上升2.55个百分点，除交通银行外，其余5家国有大型商业银行资产规模增幅较上年均有所提升。其中，农业银行增幅位居国有大行榜首，达到12.83%；其次为建设银行，增幅为12.47%，较上年提升6.61个百分点，增幅的提升幅度位列国有大行首位；工商银行增幅9.54%，同时也是资产规模率先突破50万亿元大关的国有大行。

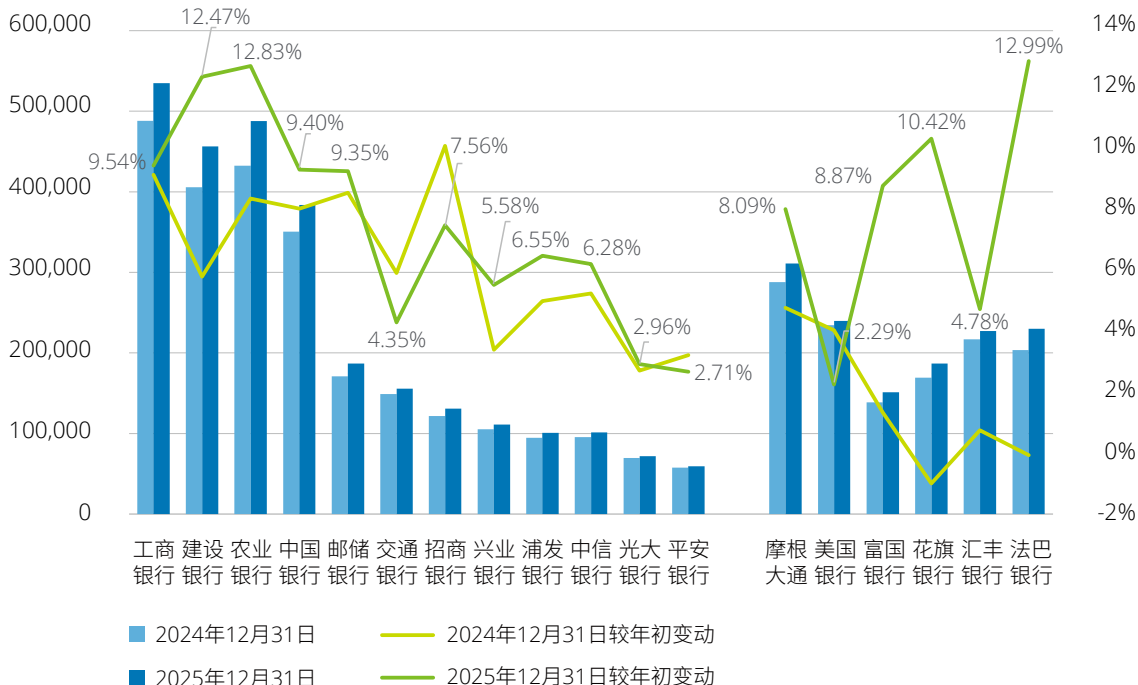
6家股份制银行资产总额合计57.47万亿元，较上年末增加3.09万亿元，增幅5.68%，较上年增幅5.37%上升0.31个百分点。招商银行资产总额增幅7.56%，蝉联股份制银行首位。除光大银行、平安银行外，其余4家股份制银行增速均超5%。

6家境外银行资产总额合计134.59万亿元，较上年末增加9.54万亿元，增长7.63%。以人民币计量，法巴银行资产总额增速为12.99%，位列6家境外银行增速首位。花旗银行紧随其后，资产总额增速为10.42%。摩根大通和富国银行资产总额增速均超过8%。

整体来看，国有大行资产总额平均增幅实现两位数增长，股份制银行资产总额平均增幅相对平稳，境外银行资产总额平均增幅波动较大。

图1：资产总额

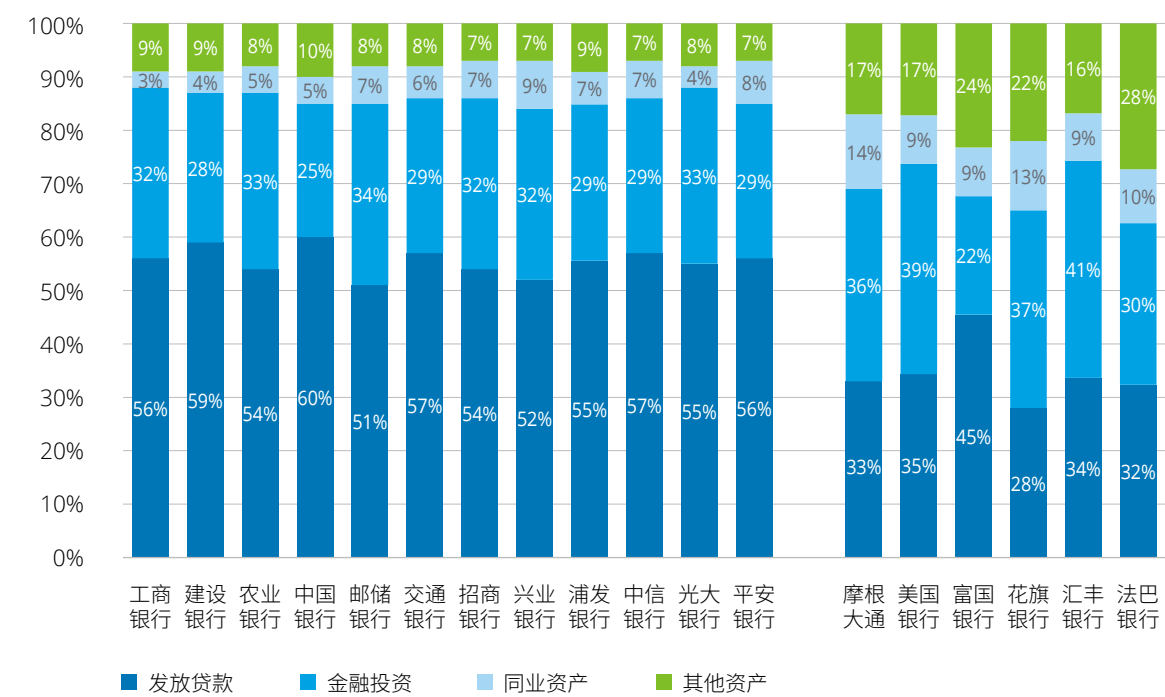
单位：亿元人民币



从总资产的构成来看，六大国有银行与六大股份制银行并无显著差异。12家境内银行贷款平均占比为55.36%，较上年末下降0.94个百分点；金融投资平均占比为30.47%，较上年末提高0.88个百分点；同业资产平均占比为6.08%，较上年末提高0.18个百分点，在经济转型与信贷需求结构优化的背景下，银行主动调整资产配置策略，适度降低信贷资产占比，增配金融投资以提升资产组合的稳健性、流动性与收益稳定性。同时，积极的财政政策与审慎监管导向，引导银行优化资产结构、强化资本集约使用，进一步推动了这一趋势，实现了从规模扩张向质量提升的转变。

6家境外银行贷款平均占比为34.41%，较上年末下降0.43个百分点，金融投资平均占比为34.18%，较上年末上升0.37个百分点；同业资产平均占比为10.84%，较上年末上升1.47个百分点。境外银行贷款占比普遍低于境内银行，金融投资及同业资产平均占比高于境内银行，这一差异主要源于内外经营环境、监管规则与市场融资体系的显著不同，使得两类机构在资产布局上呈现出差异化的发展特征与配置偏好。

图2：2025年12月31日资产结构



信贷投放总量稳中求进，贷款增速更趋审慎均衡

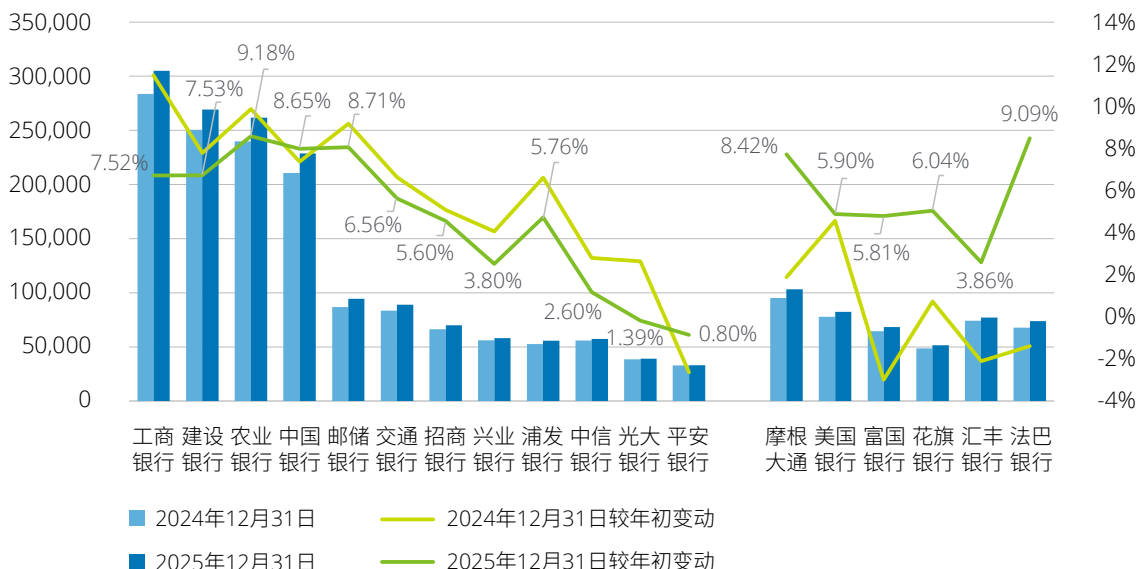
2025年既是“十四五”规划的收官之年，亦是谋划推进“十五五”规划的关键节点，在国内多重矛盾交织、外部环境不确定性与复杂性持续攀升的复杂局面下，我国经济守住5%增速目标，呈现“稳中有进、进中承压”的特征。为贯彻落实国务院办公厅印发《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》，确保“十四五”金融改革任务圆满收官，中国人民银行丰富完善结构性货币政策工具体系，调整优化信贷结构，2025年末，支持做好金融“五篇大文章”的结构性货币政策工具余额达4.1万亿元，实体经济融资成本显著回落，融资可得性与便利度持续提高。境内银行信贷投放规模持续增长，特别是国有大行，贷款投放总量稳步增长，信贷配置结构不断优化，精准滴灌实体经济重点领域。

2025年末，境内银行发放贷款及垫款账面价值合计156.21万亿元，较上年末增加10.46万亿元，增幅7.18%。六大国有银行中，农业银行以9.18%的增速位居首位，其余五家国有银行的增速均超过6%，整体增长稳健。股份制银行中，浦发银行与招商银行增速位居前列，增速均保持在5%以上。其中，浦发银行以5.76%的增速领跑股份制银行。

2025年末，境外银行发放贷款及垫款账面价值合计45.64万亿元，较上年末增加2.83万亿元，平均增幅6.61%。以人民币计量，法巴银行的贷款投放增幅为9.09%，位列6家境外银行增速首位。摩根大通以增速8.42%位列第二，美国银行、富国银行和花旗银行增速均在6%左右。

图3：发放贷款及垫款账面价值

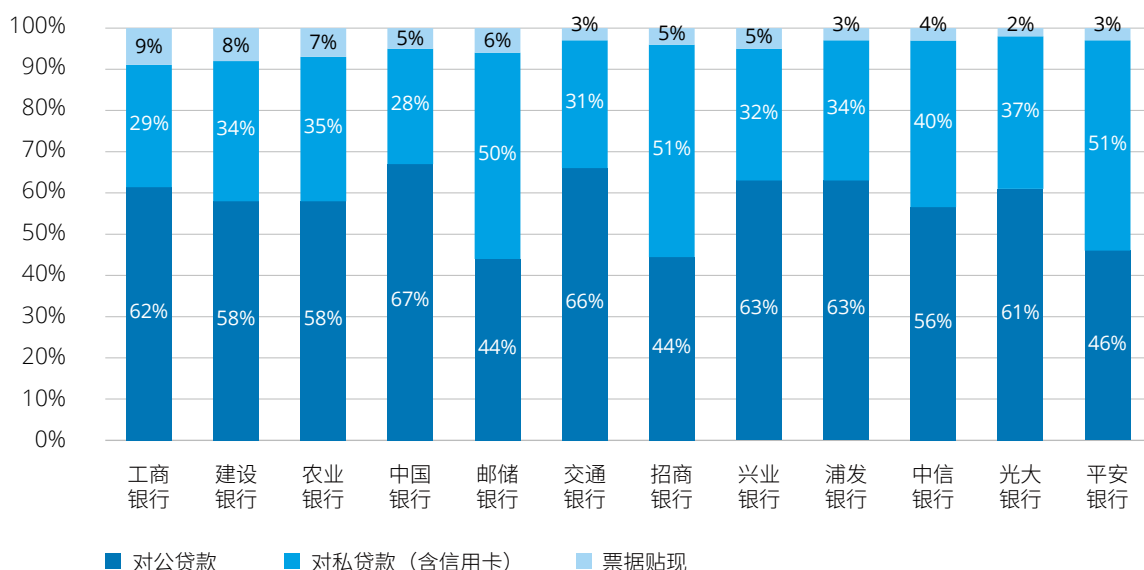
单位：亿元人民币



优化信贷资源配置，全力支持实体经济

2025年末，境内银行对公贷款、对私贷款、票据贴现余额平均占比分别为57.43%、37.70%、4.87%，较上年末分别上升2.36个百分点、下降1.74个百分点、下降0.62个百分点。境内银行主动响应国家政策导向，稳步提升对公贷款投放规模与支持质效，其中中国银行对公贷款占比最高，达67.29%，较去年占比有小幅提升；招商银行零售贷款占比最高，达51.26%，平安银行紧随其后，达50.94%，邮储银行以占比50.21%位列第三。工商银行票据贴现业务占比最高，达8.73%。

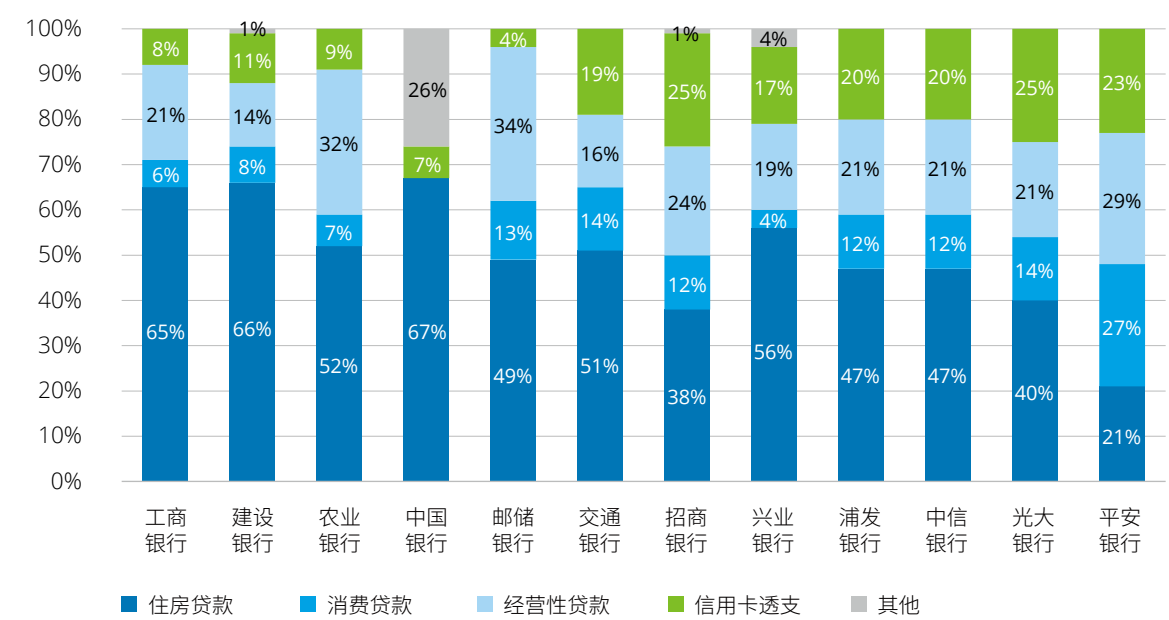
图4：2025年12月31日信贷资产结构



从零售贷款结构来看，2025年末境内银行个人住房贷款平均占比为49.94%，较上年末下降0.89个百分点；个人经营贷款平均占比21.06%，较上年末上升0.98个百分点；个人消费贷款平均占比10.55%，较上年末上升0.50个百分点；信用卡透支平均占比15.77%，较上年末下降0.79个百分点。受宏观经济转型升级、房地产市场深度调整及阶段性供需失衡等多重因素叠加影响，市场购房意愿偏弱，房贷有效需求持续疲软，叠加居民提前还

款意愿上升，个人住房贷款占比有所下降；居民端消费意愿与收入预期偏弱、整体消费复苏节奏放缓，导致信用卡新增需求不足、透支增长乏力，银行端主动压降风险、精耕存量客户，信用卡业务将逐步从“规模为王”转向“精细化运营”。个人经营贷款占比的增长，也清晰显示出各行在零售业务领域的转型发力，随着传统优质资产萎缩，银行逐步将资源向高收益、贴合实体经济需求、普惠背景的业务倾斜。

图5：2025年12月31日零售贷款结构



注：中国银行未单独披露消费贷及经营贷余额

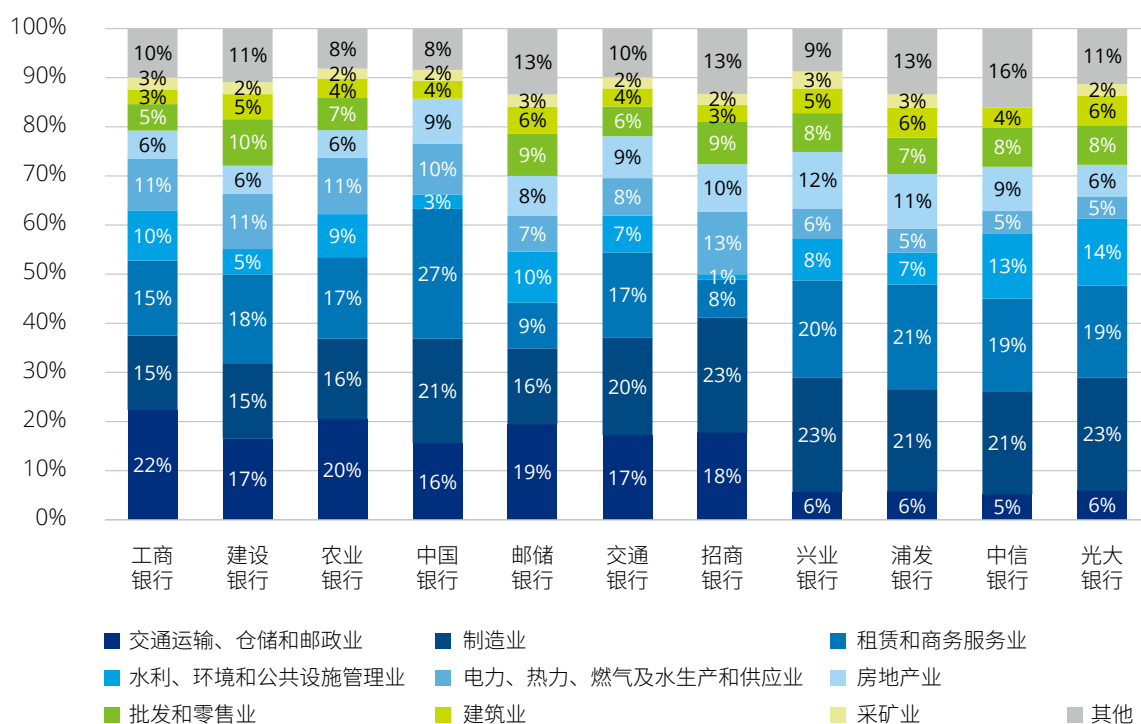
2025年，境内银行紧紧围绕服务实体经济这一核心需求，充分发挥资本对信贷资源配置的引导作用，在保持信贷投放总量平稳增长的基础上，持续优化信贷结构、精准把握资金投向。从规模占比来看，制造业以及租赁和商务服务业平均占比较高，平均占比17.99%和17.89%，较上年占比分别增加0.36个百分点和0.68个百分点，国有大行在交通运输、仓储和邮政业领域的信贷投放力度明显更大。整体来看，租赁和商务服务业、采矿业、批发和零

售业和制造业投放规模增量显著，贷款余额较上年末增幅均超过10%，其中制造业投放较上年末增加1.86万亿元，租赁和商务服务业投放较上年末增加2.13万亿元。房地产贷款规模较上年末减少784亿元，降幅1.10%，房地产贷款占比7.45%，较上年末下降0.84个百分点，境内房地产贷款占比普遍呈现下降趋势，主要为房地产市场深度调整，叠加银行主动压降风险敞口及宏观政策调控的共同作用。

各银行积极响应国家政策导向，支持消费供给主体健康发展，助力制造业与高科技产业转型升级、提质增效，为实体经济持续平稳运行注入充沛金融动能。2025年，建设银行加大小微科技企业服务力度，推动“善新贷”、“善科贷”等小微科技企业专属贷款，余额突破1,600亿元，增幅超过50%。聚焦新型工业化战略，强化金融供给，优化服务体系，推出支持新型工业化“善建智造”服务方案，积极支持制造业智能化、绿色化、融合化转型。兴业银行持续擦亮科技金融、绿色金融、财富银行、投资银行“四张名片”，把握制造业转

型升级、绿色产业发展，加大贷款投放。制造业中长期贷款、人行口径绿色贷款（对公）增速分别为14.91%、19.64%，均高于对公贷款增速，人行口径绿色贷款余额保持股份制商业银行第一位。浦发银行聚焦“五大赛道”，即“科技金融”、“供应链金融”、“普惠金融”、“跨境金融”和“财资金融”，实现从注重规模扩张到强化质量效益的转变，“五大赛道”业务成为公司贷款业务的关键增长支撑。制造业中长期贷款总额3,599.26亿元，较上年末增加410.14亿元，增长12.86%，高于整体贷款增速7个百分点。

图6：2025年12月31日对公贷款结构



注：中国银行未单独披露批发零售业，中信银行未单独披露采矿业

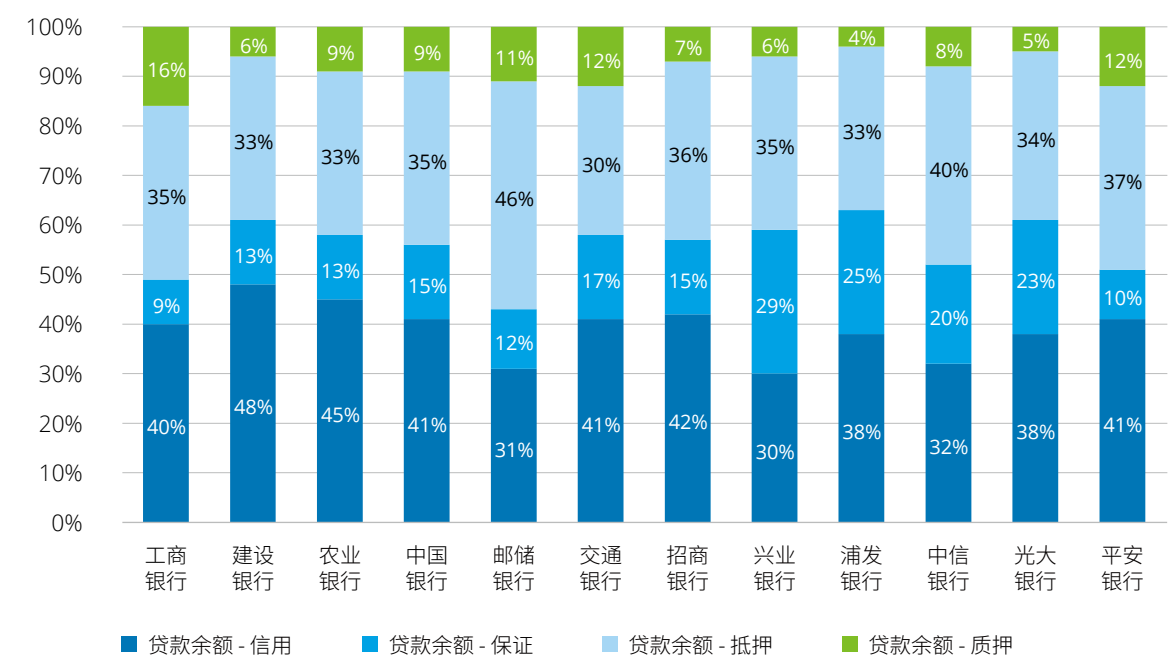
因平安银行行业分类统计口径与其他银行存在差异，本次未将其纳入图表进行对比分析

信用类、保证类贷款占比提升，风险收益统筹兼顾

2025年，境内大型银行信贷结构延续“向新向优”的调整态势，积极适应“更加积极的财政政策”与“适度宽松的货币政策”协同发力的新形势，围绕“稳增长、调结构、防风险”主线，持续优化信贷资源配置。2025年末境内银行信用贷款、保证贷款、抵押贷款、质押贷款平均占比分别为41.17%、14.25%、34.85%、9.73%，与上年末相比，信用贷款占比上升1.70个百分点，保证贷款占比上升0.68个百分点，抵押贷款占比下降2.50个百分点，质押贷款占比上升0.12个百分点。与2024年信用贷款占比大幅上升的格局不同，信用贷款占比延续上升态势但增速有所放缓，保证贷款占比也有所上升，反映出在有效信贷需求偏弱的背景下，各银行在综合增加信用贷款与保证贷款的投放，更加注重风险收益平衡，实现了担保结构的进一步优化。

从各银行变动情况看，2025年末，除招商银行信用贷款占比微降0.06个百分点外，其余各银行信用贷款占比均有不同程度提升。六大国有银行2025年信用贷款平均占比42.27%，较年初上升1.90个百分点。其中，建设银行信用贷款占比最高，达47.70%，较上年末提升2.29个百分点，继续领跑同业。农业银行信用贷款占比提升幅度最大，达3.17个百分点，升至45.40%。股份制银行信用贷款平均占比36.67%，较年初上升0.74个百分点。六大国有银行在信用贷款领域的领先优势依然稳固，而股份制银行则更多通过保证贷款作为信用贷款的补充工具来平衡信贷结构。

图7：2025年12月31日信贷资产按担保方式分布



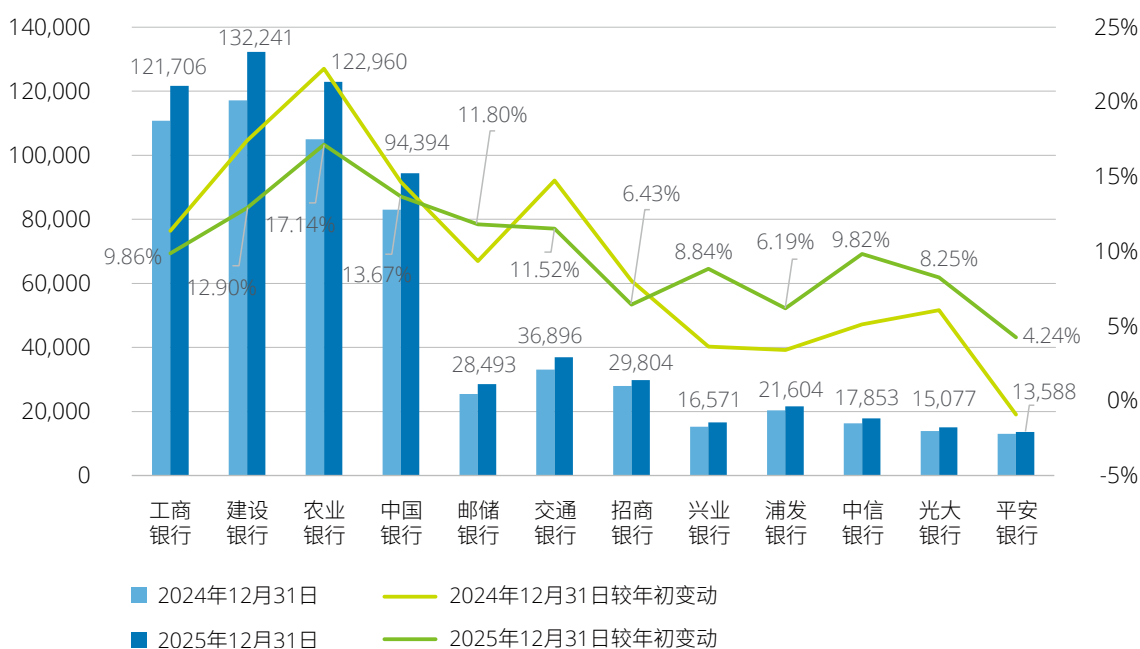
注：邮储银行、招商银行、兴业银行、中信银行、平安银行的票据贴现余额未包含在披露的信用贷款、保证贷款、抵押贷款和质押贷款中，单独拆分披露票据贴现余额

从信用贷款来看，2025年末境内银行信用贷款余额合计65.12万亿元，较年初增加6.99万亿元，增幅12.03%，信用贷款增速较上年末下降1.56个百分点，六大国有银行与股份制银行的信用贷款增速变动分化明显。六大国有银行2025年和2024年的信用贷款平均增速分别为12.82%和14.95%，增速虽高位回落但仍保持两位数增长，股份制银行两年的平均增速分别为4.65%和7.21%，增速明显上升且与国有大行差距缩小。农业银行信用贷款增速最高，达17.14%，但较上年回落5.08个百分点，兴业银行增速提升最为显著，由3.62%升至8.84%，同比提高5.22个百分点。综合来看，境内银行信用贷款余额持续扩大，国有大行增幅保持在较高水平，但股份制银行增幅进一步提升，与国有大行仍存差距。

总体来看，2025年各银行信贷投放策略持续优化且各有侧重，境内银行信用贷款投放力度整体加大。从担保方式看，保证贷款占比整体呈回升趋势，邮储银行、浦发银行保证贷款占比提升幅度最大。信用贷款依旧是信贷投放的重点领域，但各银行在扩大投放的同时更加注重风险收益平衡，增加保证类贷款优化担保结构。

图8：信用贷款余额

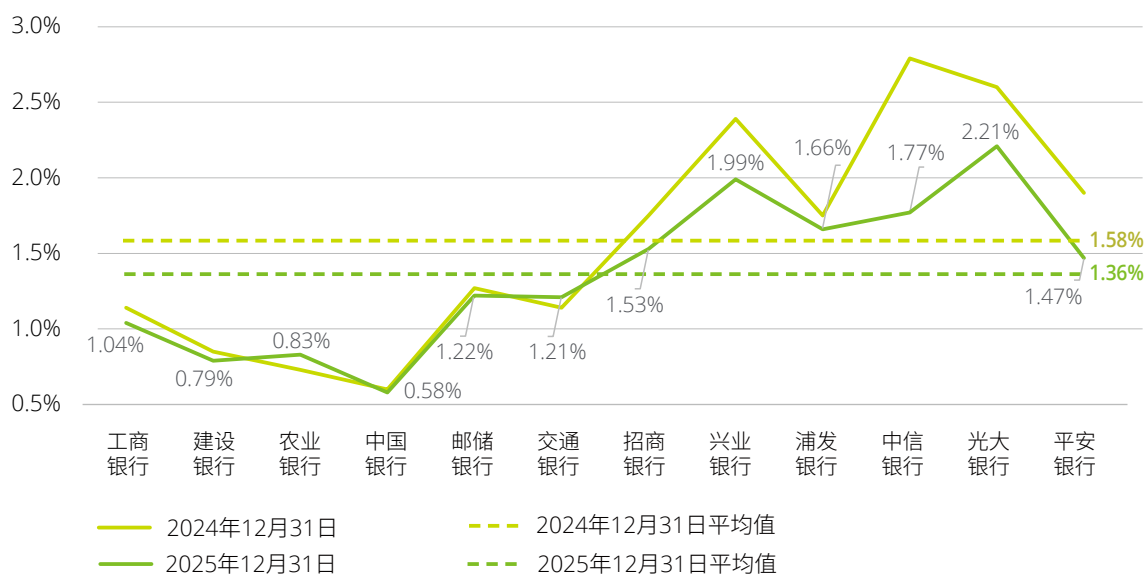
单位：亿元人民币



从信用贷款逾期率来看，2025年末境内银行信用贷款平均逾期率为1.36%，较上年末的1.58%下降0.22个百分点，资产质量整体改善。六大国有银行与股份制银行信用贷款平均逾期率均有所下降，逾期率差距显著缩小，2025年末六大国有银行平均逾期率为0.95%，较上年末持平；股份制银行平均逾期率为1.77%，较上年末大幅下降0.43个百分点。国有大行与股份行的平均逾期率差距由1.25个百分点收窄至0.83个百分点，但股份制银行逾期率仍高于国有大行。六大国有银行中，工商银行逾期率降幅最大，由1.14%降至1.04%，下降0.10个百分点。中国银行逾期率小幅降至0.58%，仍保持行业最佳水平。股份制银行逾期率均有明显回落。平安银行2025年逾期率最低为1.47%，且降幅达0.43个百分点；中信银行降幅幅度最大，达1.02个百分点；光大银行逾期率2.21%仍处高位，是唯一逾期率高于2%的银行。

综合来看，2025年境内银行信用贷款占比持续提升，逾期率呈现“整体下降、结构分化”态势，展现了规模扩张与风险管控之间的良性互动。国有大行逾期率整体下行，与其信用贷款稳健增长相适应，零售端风险管控成效显现，传统风控模式向信用贷款转型时的适应性持续提升。股份制银行逾期率大幅改善，得益于前期风险出清较为充分、信贷结构优化及数字化风控优势，其通过“信用+保证”组合策略实现了“量增质优”的良性发展。目前境内银行的贷款结构发展正从“规模竞赛”转向“质量比拼”，需在客户下沉与风险可控之间建立动态平衡机制，强化场景化风控与实时监测能力，推动信用贷款高质量发展。

图9：信用贷款逾期率

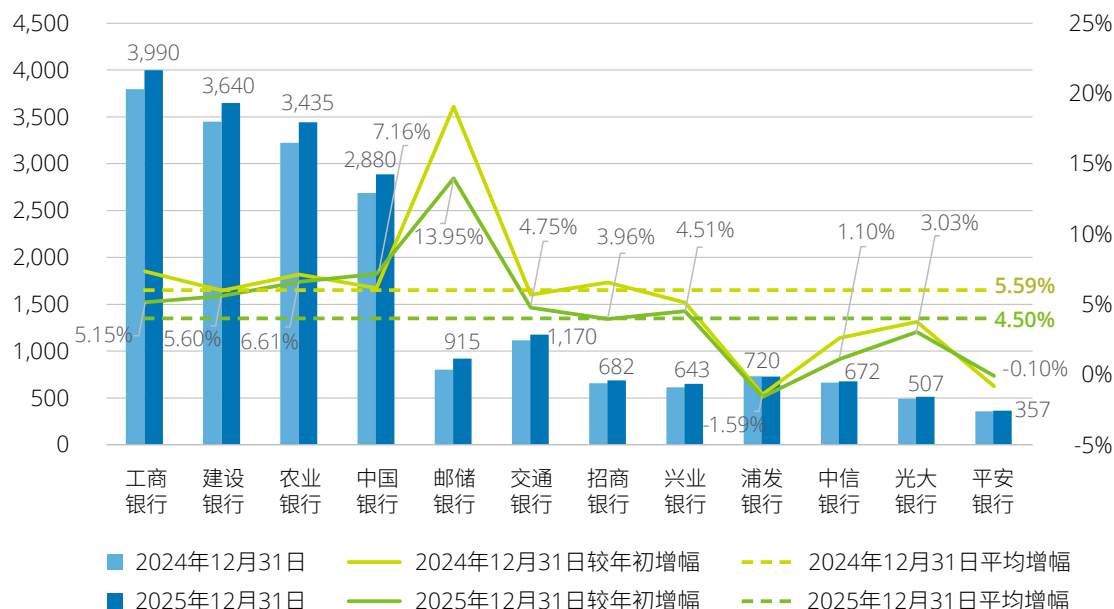


资产质量稳中向好，风控能力稳步提升

2025年末，境内银行不良贷款余额合计约1.96万亿元，较年初增加约1,021亿元，增幅约5.50%，不良余额延续增长态势但增幅明显收窄，不良生成压力边际缓解。从各银行变动看，邮储银行不良余额增速最高，为13.95%，但较上年大幅下降5.11个百分点，降幅居行业首位。招商银行不良余额增速3.96%，较上年下降2.59个百分点，为股份制银行中不良增幅下降最大的银行。浦发银行和平安银行实现不良贷款余额同比下降，降幅分别为1.59%和0.10%，资产质量持续改善。银行业在信贷规模扩张的同时，通过强化重点领域风险管控、加大不良资产清收处置力度，实现了资产质量的整体稳定。

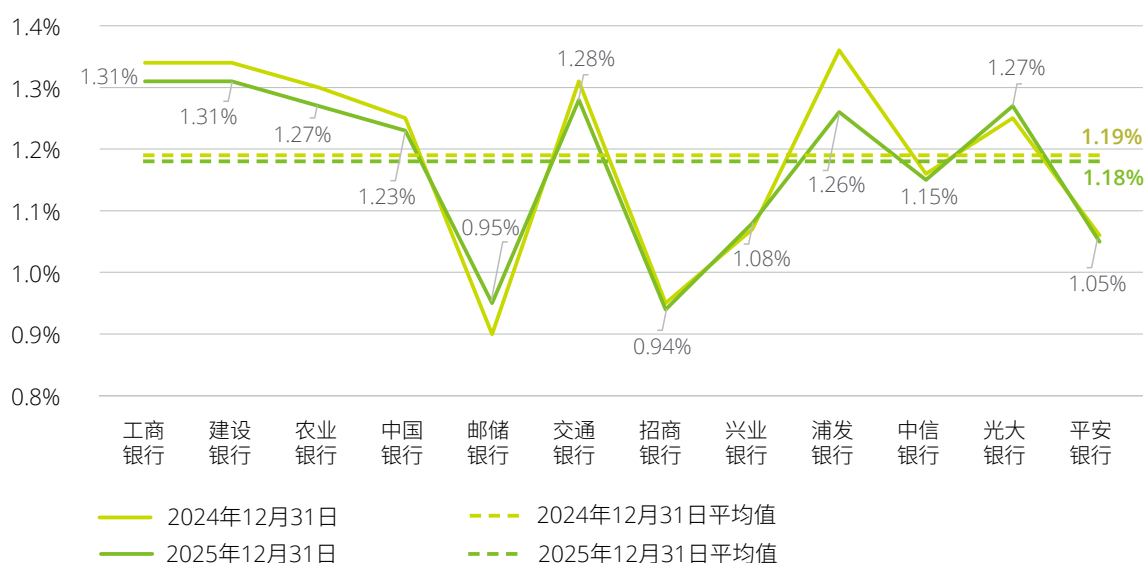
图10：不良贷款余额

单位：亿元人民币



境内银行不良贷款率稳中向好，信贷资产质量基本保持平稳。2025年末，境内银行平均不良贷款率为1.18%，较年初下降0.01个百分点。除邮储银行、兴业银行、光大银行不良贷款率较年初分别上升0.05、0.01、0.02个百分点外，其他境内银行不良贷款率均有所下降。国有大行发挥“领头羊”作用，五家银行实现不良率压降，工商银行、建设银行均降至1.31%，农业银行降至1.27%，交通银行降至1.28%。股份制银行资产质量分化改善，招商银行、兴业银行、平安银行等继续在低位，其中招商银行不良贷款率0.94%，依然保持境内银行最低水平。浦发银行不良贷款率降幅最大，较年初下降0.10个百分点至1.26%，创近11年最低水平，且实现不良贷款余额与不良率“双降”。

图11：不良贷款率

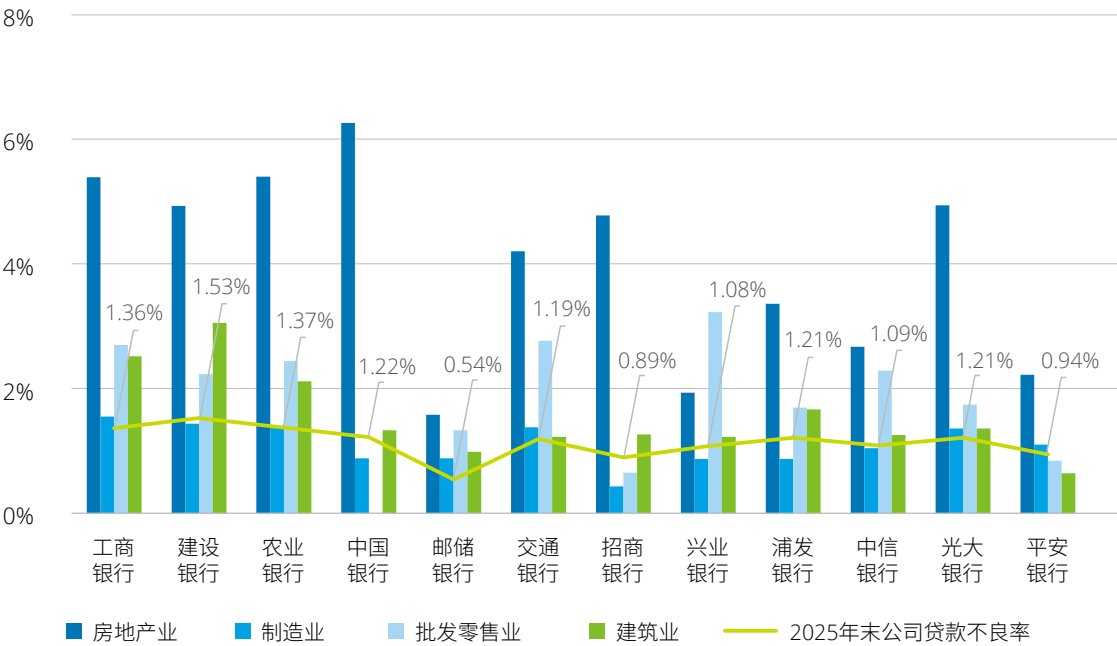


综合来看，2025年境内银行在“稳增长、防风险”政策导向下，持续深化全面风险管理体制改革。随着重点领域风险化解有序推进及数字化风控能力差异化赋能，银行业风险管控从“被动防御”逐步向“主动赋能”转变，通过数字化风控、重点领域精准施策和不良资产高效处置，在支持实体经济与风险防控之间实现更好的平衡。

对公信贷质量向好，地产风险逐步企稳

2025年度，我国经济承压下稳健运行，整体稳中有进、向新向好，高质量发展取得新成效。银行业严格按照监管要求，积极落实全口径金融资产风险分类管控，精准执行五级分类新规，持续优化信贷投向与结构；同时依托批量转让、资产证券化、债务重组、市场化核销等多元化渠道加快风险出清。2025年末，境内银行对公贷款平均不良率为1.14%，较年初1.24%下降0.10个百分点。其中，交通银行对公贷款不良率降幅最大，较年初下降0.28个百分点；邮储银行、招商银行、兴业银行、中信银行和平安银行对公贷款不良率均控制在1.10%以下。分行业看，除房地产业和建筑业平均不良率有所上升外，其余行业平均不良率较年初均有所下降。

图12：2025年12月31日不良贷款率较高的行业

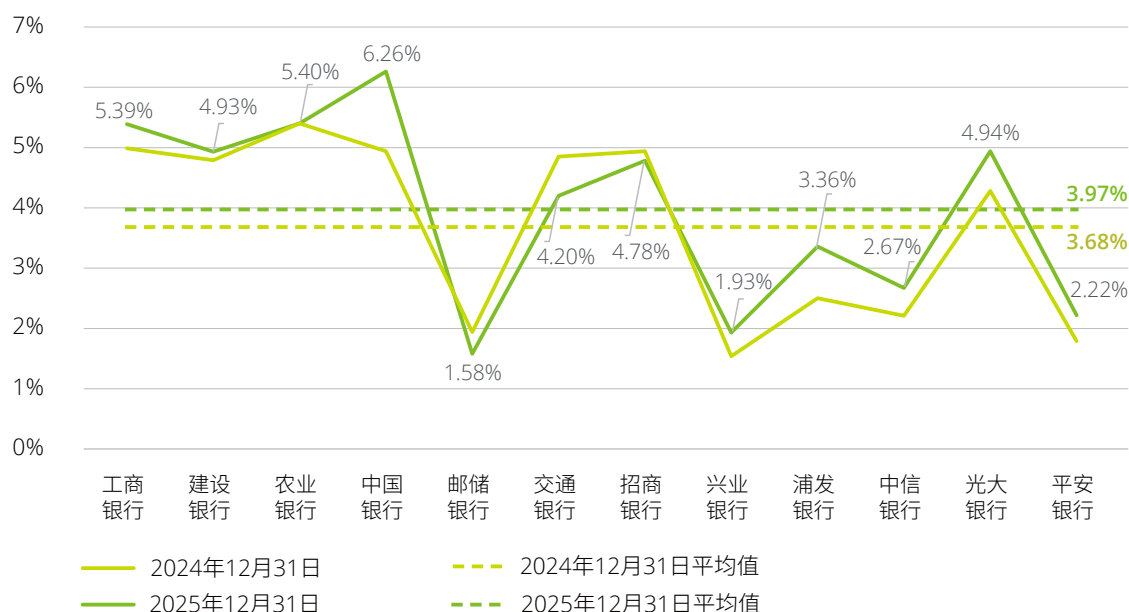


注：中国银行未披露批发零售业不良贷款率

2025年，房地产行业延续深度调整、筑底修复态势，前期存量风险有序缓释，债务重组由“以时间换空间”逐步转向实质化化债、系统性修复。与此同时，部分高杠杆房企流动性压力仍存，债务重组进程分化，境内外债券违约风险尚未完全出清。截至2025年末，境内银行房地产业不良贷款率均值为3.97%，较年初上升0.29个百分点。国有大行表现分化：邮储银行、交通银行房地产不良贷款率小幅回落，农业银行房地产不良贷款率保持持平，其余三家均有所上升，建设银行的房地产不良率为4.93%，在国有四大行中持续保持相对低位，更好的把握了房地产市场结构性机遇；中国银行房地产业不良贷款率则显著高于同业水平，为6.26%，系

该行对公房地产信贷存量规模较大、出险房企授信集中度偏高，风险敞口相对较高。股份制银行中，仅招商银行实现不良率下降，兴业银行房地产不良率虽有所上升，但1.93%的水平仍在股份行中处于低位，浦发银行不良率从2.50%升至3.36%，较年初上升0.86个百分点，增幅在同类机构中最大；光大银行房地产业不良贷款率在股份制商业银行中最高，为4.94%。总体而言，受信贷规模理性收缩、存量风险有序暴露影响，房地产业不良贷款率小幅上行，整体信贷风险可控。未来，境内银行需进一步落实好房地产融资协调机制与差异化授信政策，聚焦优质房企及白名单项目精准投放，强化“保交楼”专项金融支持，夯实信贷资产质量基础。

图13：房地产业不良贷款率



境内银行坚持服务实体经济本源，聚焦重点行业、关键区域及优质客户，不断优化信贷资源配置结构，以提升信贷投向精准度与适配性，强化金融资源配置的导向性与实效性。其中，制造业、批发零售业等银行重点支持领域信贷资产质量持续向好，不良贷款率稳步下行。截至2025年末，制造业对公贷款平均不良率降至1.10%，较年初回落0.16个百分点，批发零售业平均不良贷款降至1.99%，较年初回落0.41个百分点。重点领域不良率的持续改善，不仅体现信贷结构优化成效，更彰显金融对实体经济有力的支撑作用。

图14：制造业不良贷款率

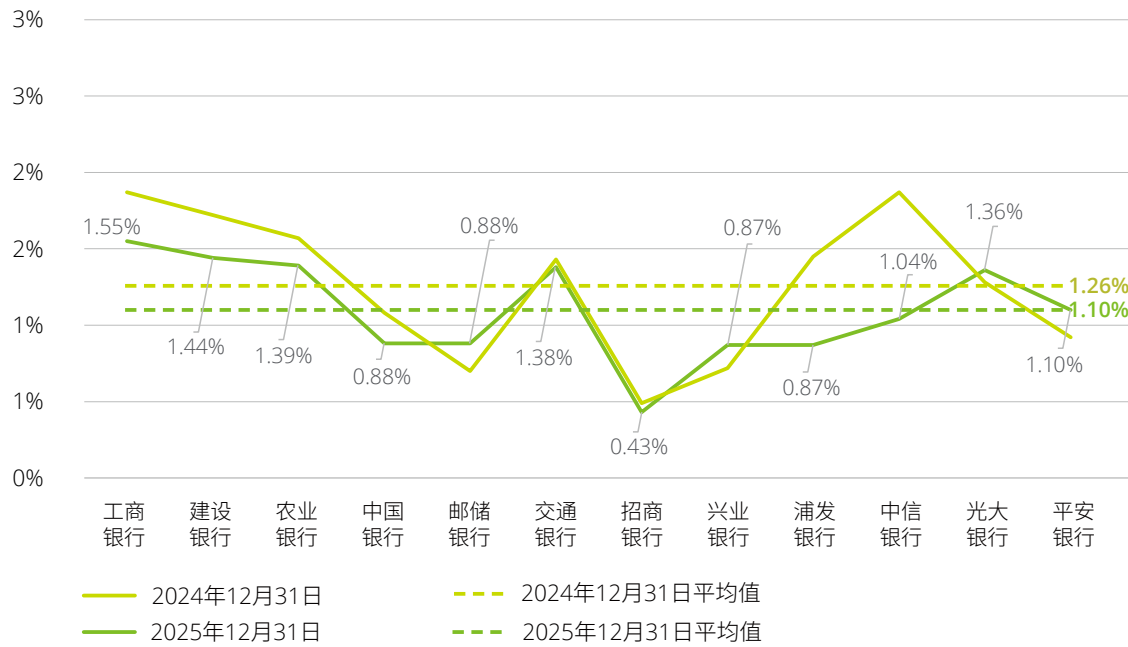
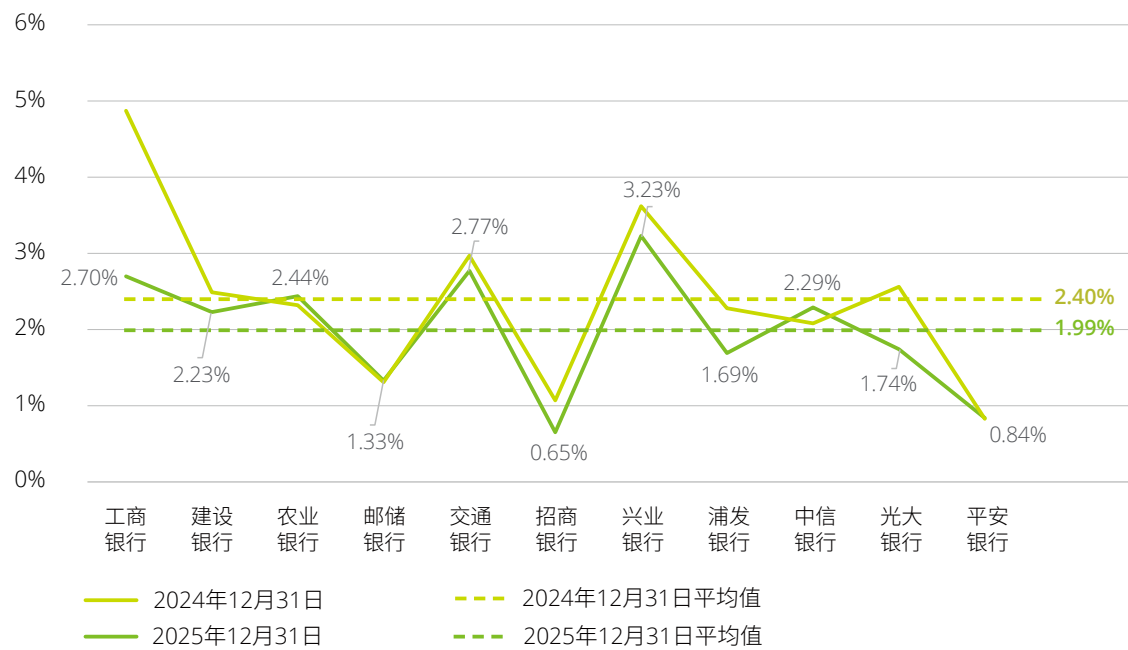


图15：批发零售业不良贷款率



注：中国银行未披露批发零售业不良贷款率

■ 房市延续深化调整，按揭贷款量质承压



2025年，全国房地产市场延续深化调整态势，整体复苏呈现渐进式特征。全年来看，新建商品房销售面积88,101万平方米，较上年下降8.7个百分点；新建商品房销售额83,937亿元，较上年下降12.6个百分点，其中住宅销售额下降13.0个百分点。投资端，全年房地产开发投资完成82,788亿元，同比下降17.2个百分点，其中住宅投资较上年下降16.3个百分点，仍处于深度调整通道。库存端，全国商品房待售面积为76,632万平方米，同比仅增长1.6%，与2022年至2024年年均13.4%的同比增幅相比大幅收窄，去库存成效显著。

政策层面，中央经济工作会议明确“着力稳定房地产市场”为总体方向，坚持“稳字当头、稳中求进”的调控基调，围绕“稳市场、惠民生、防风险、促转型”四大核心目标打出了一套兼具针对性与系统性的政策组合拳。需求端，聚焦刚性和改善性需求，通过优化限制性政策、创新金融工具、补贴政策延续等举措降低购房门槛，提振房地产市场信心，推动需求端稳步复苏。供给端，以“控增量、去库存、优供给”为核心目标，通过控制土地供应、调整产品结构、盘活存量资产等手段化解房企债务风险，推动供需实现更高水平的动态平衡，引导行业向高质量发展转型。

2025年，境内银行严格落实国家住房信贷领域各项指导政策及监管要求，坚持因城施策原则实施差异化住房信贷政策，助力房地产市场平稳运行。但受居民购房市场复苏不及预期影响，境内银行个人住房贷款业务规模较年初呈现小幅下降趋势，同时不良贷款率出现小幅攀升。数据显示，6家国有大型银行个人住房贷款余额较年初均出现不同程度下滑，其中工商银行降幅最为明显，达3.41%；农业银行紧随其后，个人住房贷款余额较年初下降3.38%。股份制银行表现呈现分化，除兴业银行、光大银行个人住房贷款余额有所下降外，其余境内银行均保持韧性增长。2025年末，境内银行个人住房贷款平均不良贷款率为0.73%，较年初上升0.09个百分点；分机构来看，浦发银行个人住房贷款不良率最高，为1.10%；交通银行个人住房贷款不良率升幅最大，较年初上升0.43个百分点。

图16：个人住房贷款余额

单位：亿元人民币

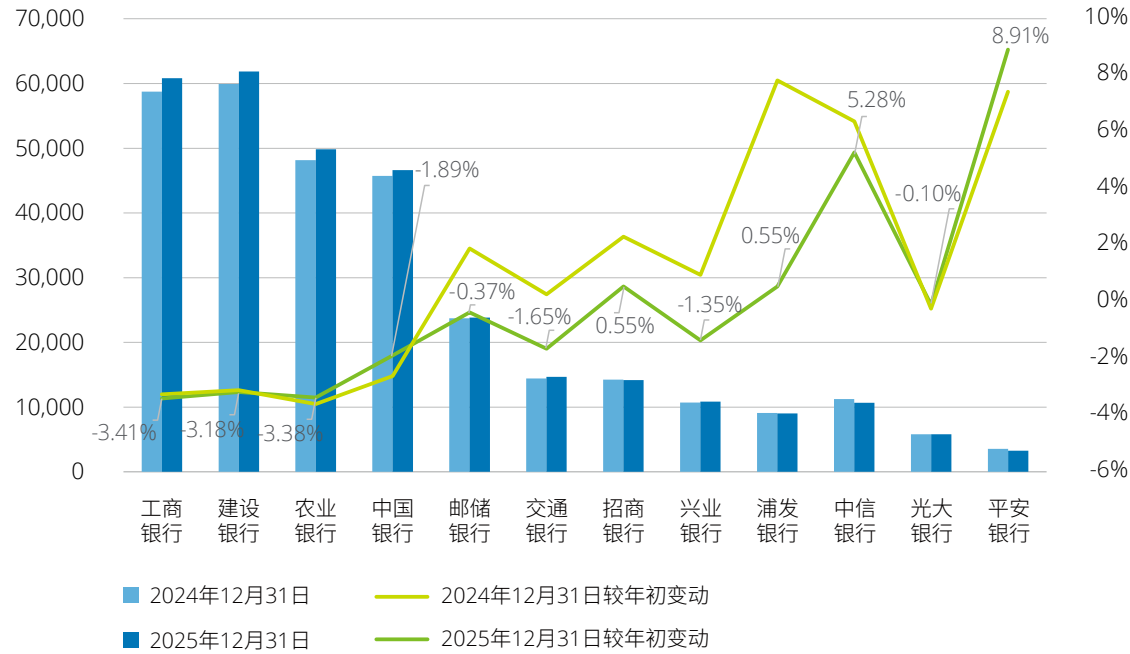
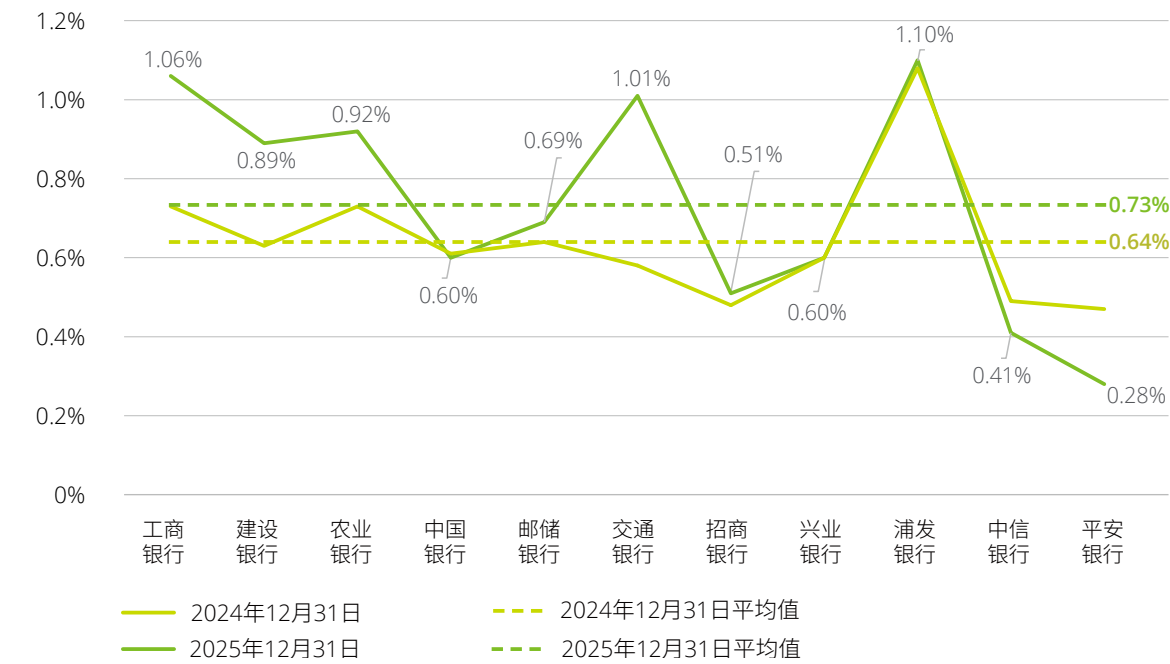


图17：个人住房贷款不良贷款率



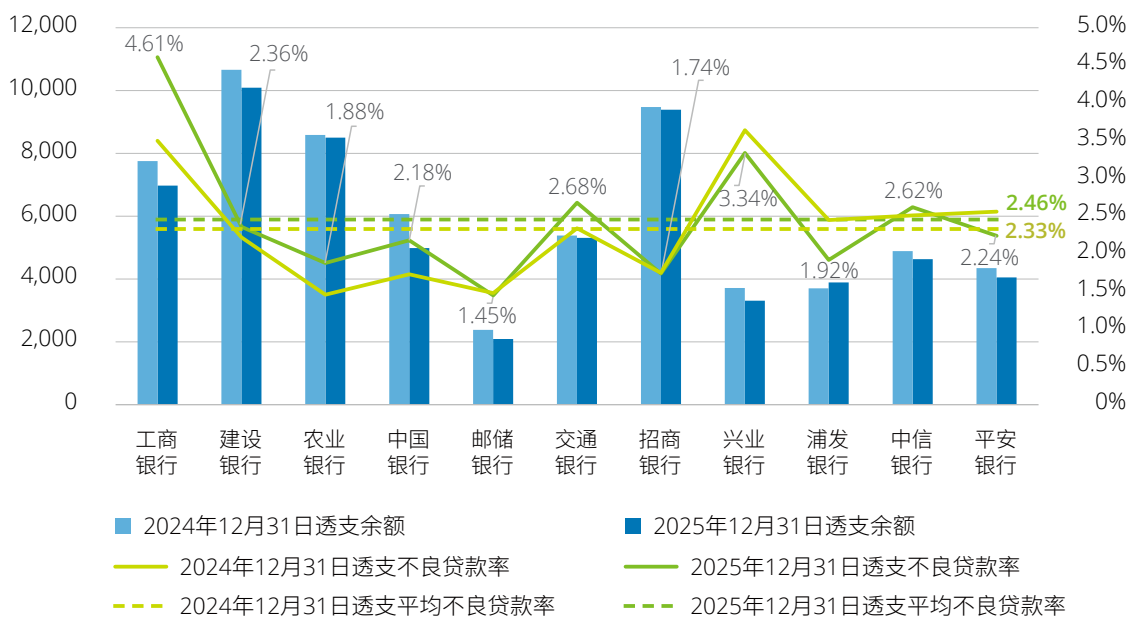
信用卡业务规模收缩，资产质量承压风险凸显

近年来，境内银行信用卡业务加速转型，逐步告别粗放增长模式，迈入精细化高质量发展阶段。根据中国人民银行《2025年支付体系运行总体情况》，全国信用卡和借贷合一卡数量已连续四年下降，2025年末累计发卡量6.96亿张，较上年末减少3,100万张，行业收缩态势明确。随着发卡规模的下降，信用卡贷款余额也呈现“整体收缩、降多升少”的特征。国有大行信用卡贷款规模普遍出现负增长：中国银行降幅最为突出，达17.78%，规模缩水超千亿元，其余大行亦呈现不同程度下降；建设银行信用卡业务仍以10,091亿元的余额位居行业第一。股份制银行中，仅浦发银行实现正增长，余额增加191.04亿元，增幅5.16%；其余股份行普遍收缩，其中兴业银行降幅最大，减少407.71亿元，降幅10.97%；招商银行以9,391.15亿元规模稳居股份行首位，仅次于建设银行，同比仅下降0.92%。

资产质量方面，2025年末银行业信用卡平均不良率为2.46%，较年初2.33%上升0.13个百分点，整体信用风险小幅上行。机构间不良率分化加剧：邮储银行、招商银行、兴业银行、浦发银行和平安银行不良率下行，其中浦发银行改善最为显著，信用卡透支不良率由2.45%降至1.92%，同比下降0.53个百分点；兴业银行虽在股份行中不良率最高，但年内不良率已压降至3.34%；工商银行不良率大幅攀升1.11个百分点至4.61%，为行业最高水平；建设银行不良率微增0.14个百分点至2.36%，呈上行趋势。综合来看，尽管商业银行主动压降信用卡业务高风险敞口、收缩信贷规模，但在消费复苏节奏放缓、居民收支预期尚未完全改善、居民消费意愿与偿债能力存在阶段性约束的宏观环境下，信用卡资产质量仍面临较大压力。未来仍需严格控风险客群准入，深耕优质客户精细化经营，实施差异化、动态化额度管理，强化风险预判与处置效能，推动业务规模、收益与风险管控协同均衡发展。

图18：信用卡透支余额及不良率

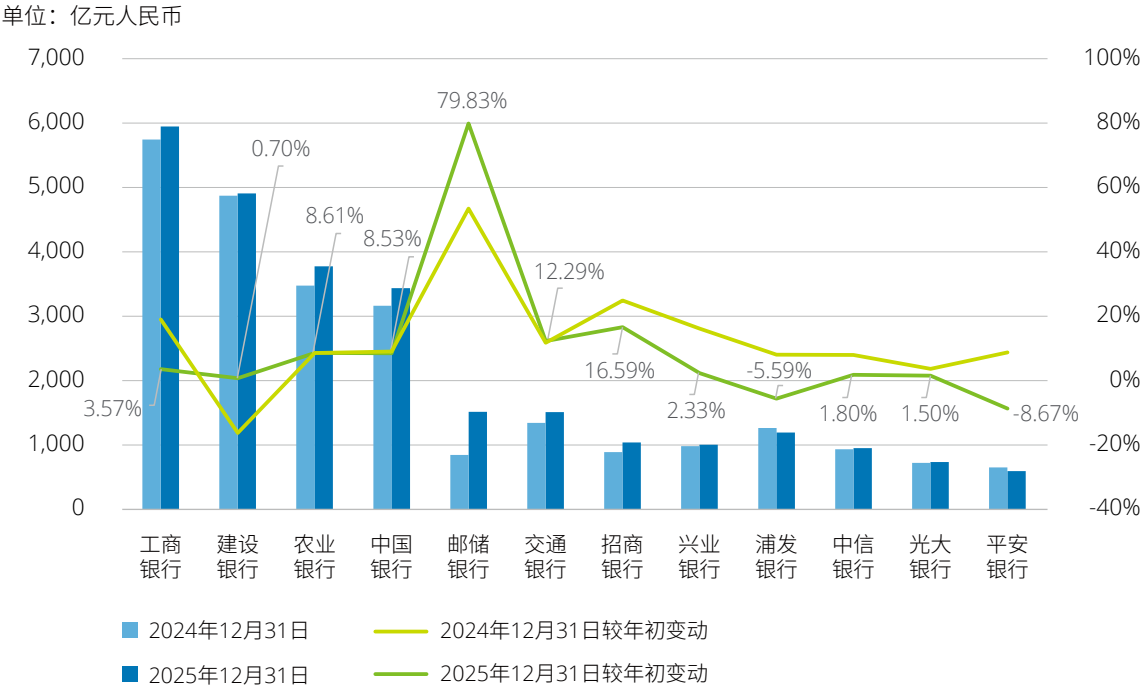
单位：亿元人民币



关注类迁徙率上行，不良生成压力持续

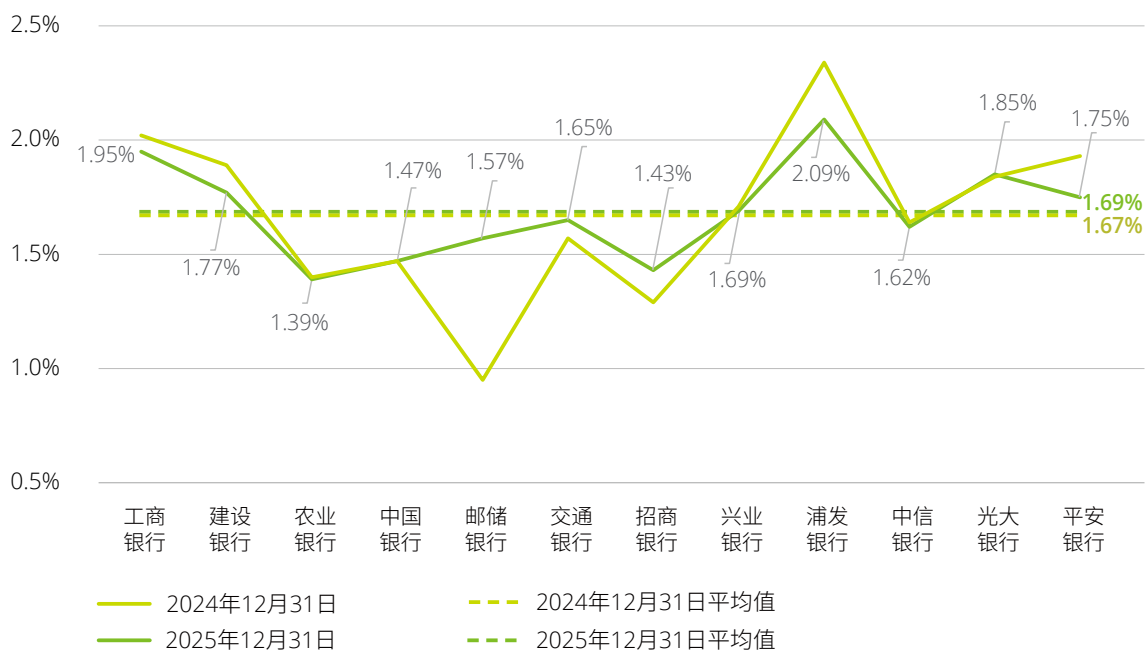
总体来看，2025年末境内银行关注类贷款有所上升，关注类贷款余额合计2.66万亿元，较年初增加1,718亿元。具体来看，国有六大行关注类贷款余额合计2.11万亿元，较年初增加1,646亿元，增幅8.47%，其中，邮储银行较年初增长673亿元，增速为79.83%，关注类贷款余额增量及增幅最高。股份制银行关注类贷款余额合计5,517亿元，较年初增长70亿元，增幅1.31%，同比下降10.04个百分点，其中，招商银行较年初增长了16.59%，增幅相对较大，兴业银行、中信银行和光大银行均呈现一定比例的增长，浦发银行关注类贷款有所下降，较年初下降71亿元。

图19：关注类贷款余额



关注类贷款占比来看，境内银行关注类贷款平均占比为1.69%，较年初增加0.02个百分点。其中，邮储银行关注类贷款占比较年初上升0.62个百分点，上升幅度最大，但占比在境内银行中仍然相对较低，为1.57%。此外，部分银行关注类贷款占比实现不同程度下降，其中，浦发银行关注类贷款占比降幅最大，下降至2.09%，较年初下降0.25个百分点，但占比仍为最高；建设银行和兴业银行关注类贷款占比分别为1.77%和1.69%，均有所下降。综合来看，境内银行关注类贷款占比呈现整体平稳略增、不同银行差异分化的格局，部分银行实现了关注类贷款占比的下降。

图20：关注类贷款占比



2025年，境内银行正常类贷款平均迁徙率为1.42%，较2024年下降0.05个百分点，其中浦发银行降幅最大，较2024年下降0.30个百分点。关注类贷款平均迁徙率为26.25%，较2024年上升2.05个百分点，除招商银行和光大银行关注类贷款迁徙率分别下降6.40、0.67个百分点外，其余境内银行关注类贷款迁徙率均有不同程度的上升，其中邮储银行关注类贷款迁徙率增幅最大，达9.57个百分点。

从结构上看，正常类贷款迁徙率保持平稳、边际改善，而关注类贷款迁徙率有所上行，反映出风险传导呈现明显的结构性特征。一方面，宏观经济稳步复苏带动存量优质资产信用表现趋于稳定，正常类贷款劣变压力有所缓释；另一方面，受房地产行业深度调整、部分房企风险持续暴露、消费需求修复仍显偏弱等因素影响，前期已显现风险苗头的关注类贷款向下迁徙压力进一步加大，风险出清过程仍在延续。由于各行客户结构、资产投向与风险处置力度存在差异，机构间迁徙率走势也呈现分化。综合来看，仅招商银行和光大银行实现正常类、关注类贷款迁徙率“双降”，整体而言境内银行不良生成压力仍未完全缓解，资产质量管控仍需持续发力。

图21：正常类贷款迁徙率

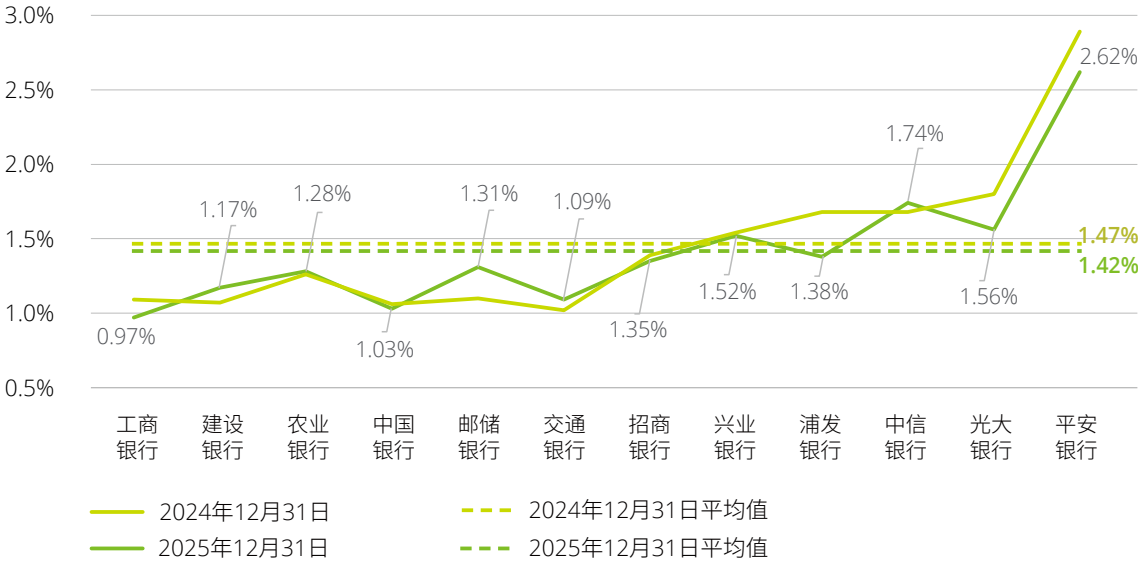
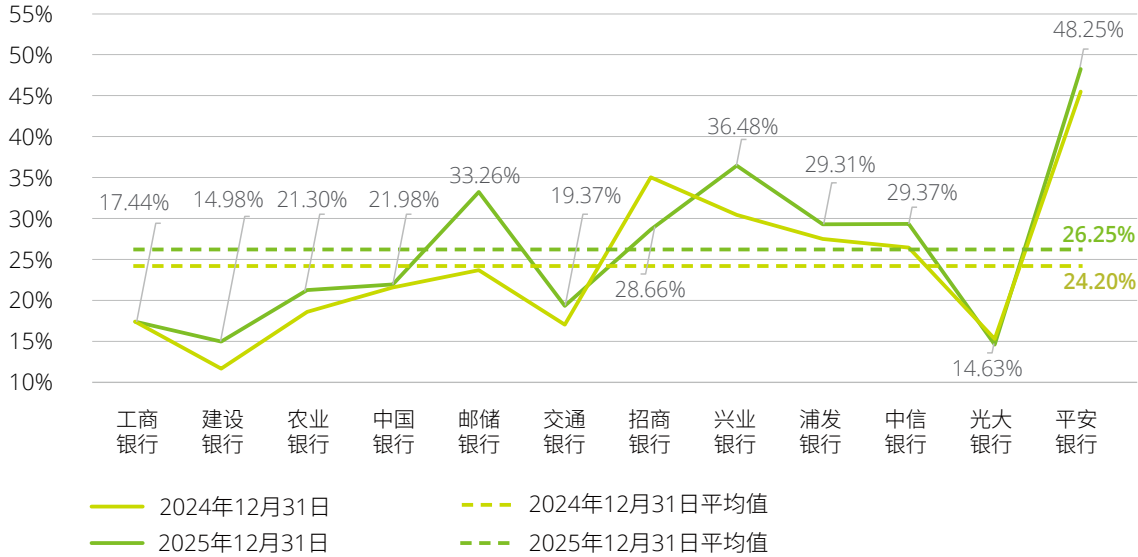


图22：关注类贷款迁徙率

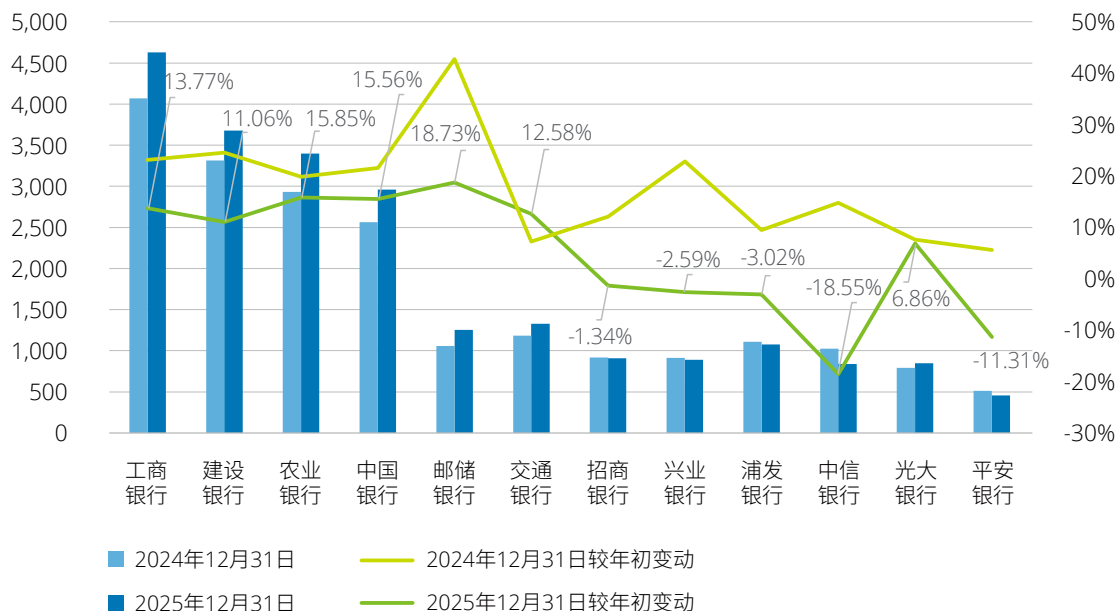


逾期贷款增幅回落，逾期不良比例收窄

2025年末，境内银行逾期贷款余额合计2.23万亿元，较年初增加1,872亿元，增幅9.19%。本年境内银行逾期贷款余额变化趋势呈现分化态势。其中，逾期贷款增幅最大的三家银行依次为邮储银行、农业银行和中国银行，分别较年初增长了18.73%、15.85%和15.56%。中信银行和平安银行逾期贷款余额下降较为明显，分别较年初下降了18.55%和11.31%，招商银行、兴业银行和浦发银行逾期贷款余额也呈现小幅下降。

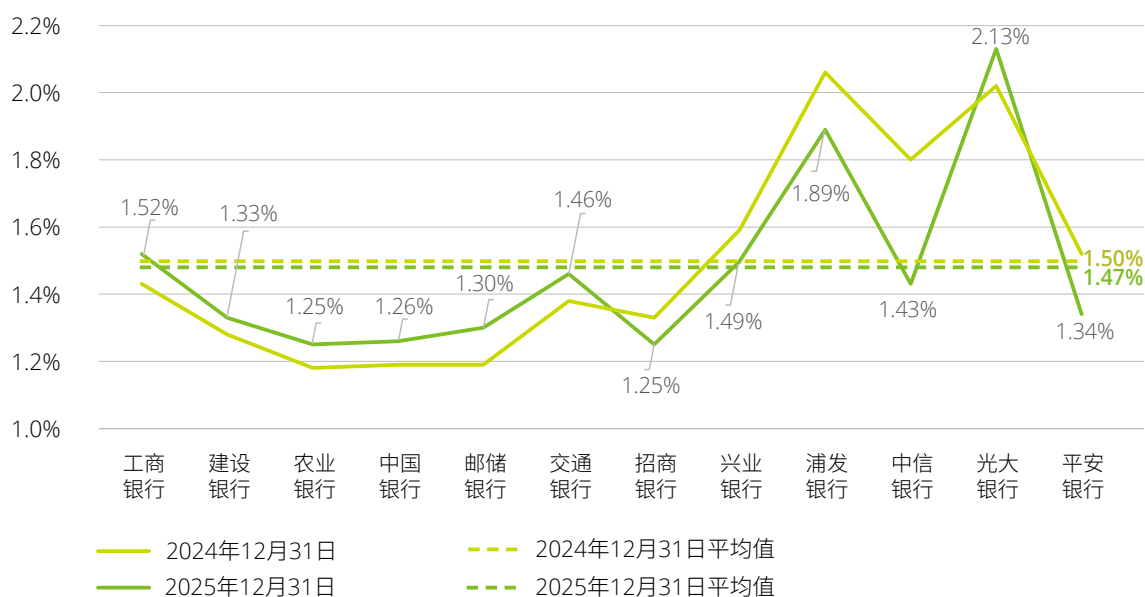
图23：逾期贷款余额

单位：亿元人民币



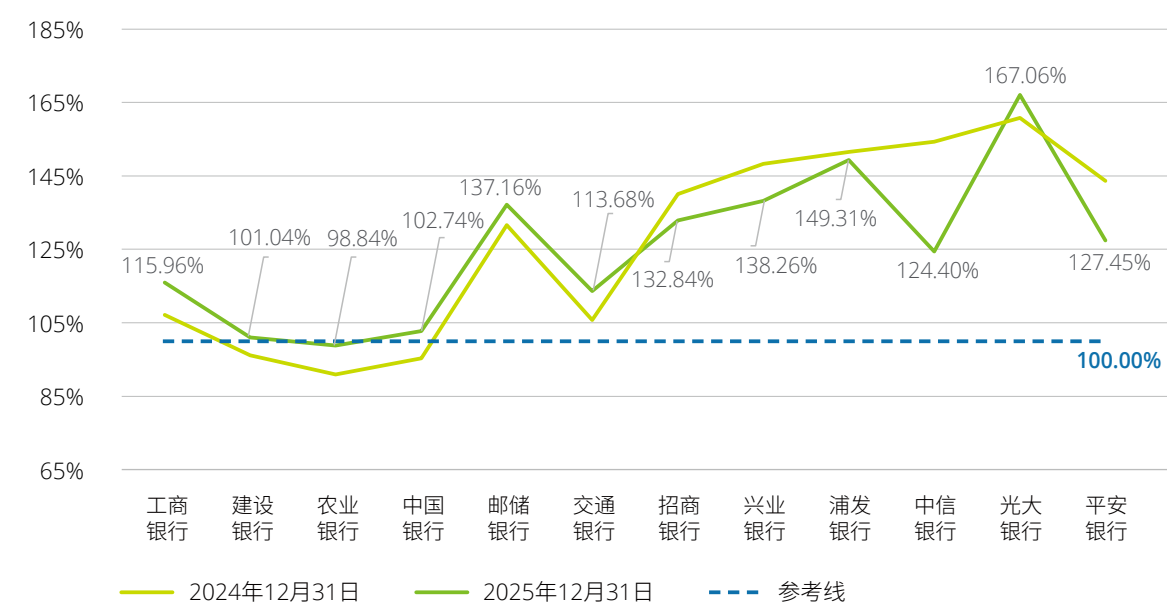
2025年末，境内银行平均逾期贷款率为1.50%，较年初持平。整体来看，浦发银行、中信银行、平安银行、兴业银行和招商银行逾期贷款余额、逾期贷款率均呈现“双降趋势”，其余多数境内银行均呈现“双升趋势”。

图24：逾期贷款率



2025年末，境内银行逾期贷款与不良贷款的比值平均为125.73%，整体虽较年初下降了1.40个百分点，但同时小于100%的境内银行数量也有所下降，仅农业银行逾期贷款与不良贷款的比值为98.84%。此外，境内银行逾期贷款与不良贷款的比值呈现持续分化态势，多数境内银行逾期贷款与不良贷款比值仍呈上升趋势，中信银行、平安银行和兴业银行降幅较为显著，分别下降29.88、16.25和10.03个百分点。光大银行逾期不良比最高为167.06%，较2024年末增长6.21%，资产质量进一步承压；浦发银行虽然处于149.31%的高位，但是较上年下降了2.2个百分点。

图25：逾期贷款与不良贷款的比值



多措并举强化不良处置，重点领域风险化解提速

在中国经济承压中韧性发展、内外部发展挑战增多、实体经济经营承压的局面下，房地产等重点领域风险持续暴露，银行业整体信用风险依旧承压。在此背景下，切实化解金融风险、减轻行业发展包袱成为金融工作的重中之重，过去一年，国家金融监督管理总局持续强化监管督导，多措并举推动商业银行加大不良资产处置力度，协同相关部门推进保交楼与存量风险释缓，从源头缓解信贷违约压力，“十四五”期间不良资产处置规模较“十三五”时期增长超40%。各家银行持续完善信用风险管理，综合运用清收、核销、抵债、证券化、转让、重组、债转股等多种方式压降不良贷款，推动行业平均不良率稳定在可控区间，为经济高质量发展守住金融安全底线。

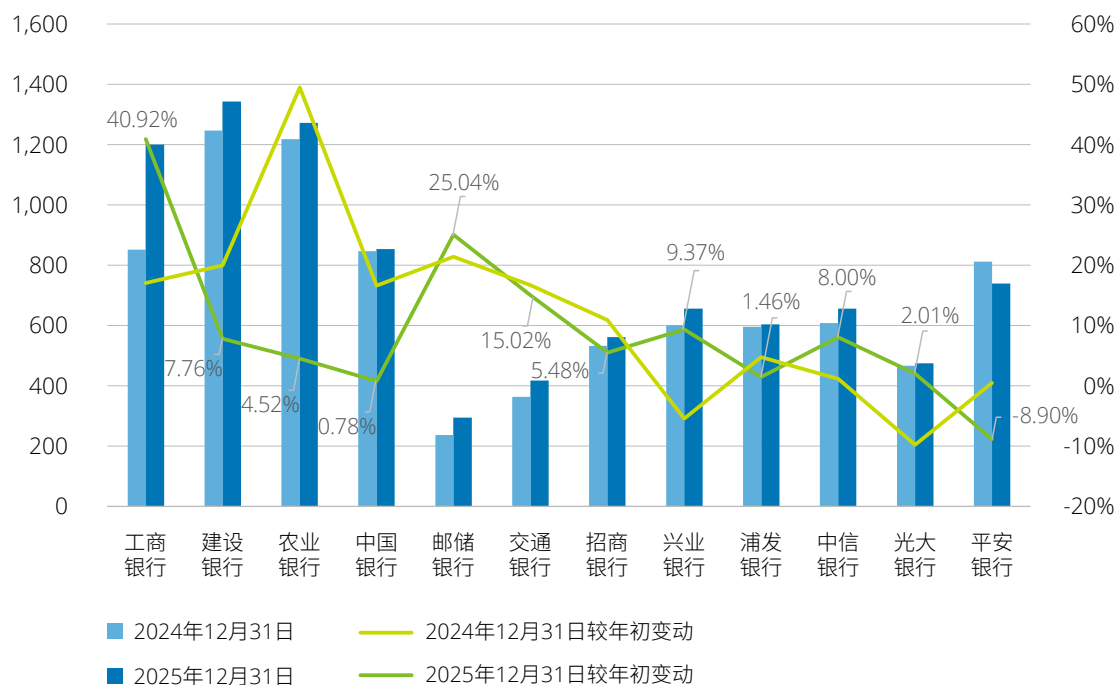
根据中央结算公司发布的《2025年资产证券化发展报告》及市场公开数据整理，2025年银行间公募市场共发行的不良资产证券化产品涵盖信用卡、个人消费贷款、汽车类贷款、个人住房抵押贷款、小微类贷款和对公贷款等六类不良贷款，共计183单，发行规模达820.57亿元，同比增长61.35%，占信贷ABS发行量的28.15%。2025年通过资产证券化处置的不良贷款本息合计5191.12亿元，较上年增加62.80%。国有大行是银行间公募市场不良资产证券化产品发行的主力，建设银行、中国银行和工商银行2025年不良资产证券化产品发行量位居前列，发行规模合计327.58亿元，占2025年不良资产证券化产品总发行规模39.92%。同时，各发起机构2025年发行的不良资产证券化产品类型愈发多元，其中建设银行和兴业银行获评第十一届中国资产证券化论坛“年度杰出机构”，旗下建欣

系列和兴瑞系列不良ABS入选信贷资产证券化银行间市场年度十佳项目。

2025年，境内银行贷款核销及转出金额合计9,067亿元，同比增加700亿元，增幅8.36%。具体来看，除平安银行贷款核销和转出金额下降外，其余境内银行贷款核销及转出的力度均有所增加。国有六大行内部分化比较显著，建设银行和农业银行这两年通过核销出清风险的力度持续较大；工商银行和邮储银行2025年贷款核销及转出力度较上年增加明显，分别增加349亿元和59亿元，增长40.92%和25.04%。股份制银行中，兴业银行、中信银行加大核销转出力度，分别增长9.37%和8.00%，风险出清卓有成效；平安银行核销力度有所放缓，但仍维持在较高水平。

图26：贷款核销及转出

单位：亿元人民币

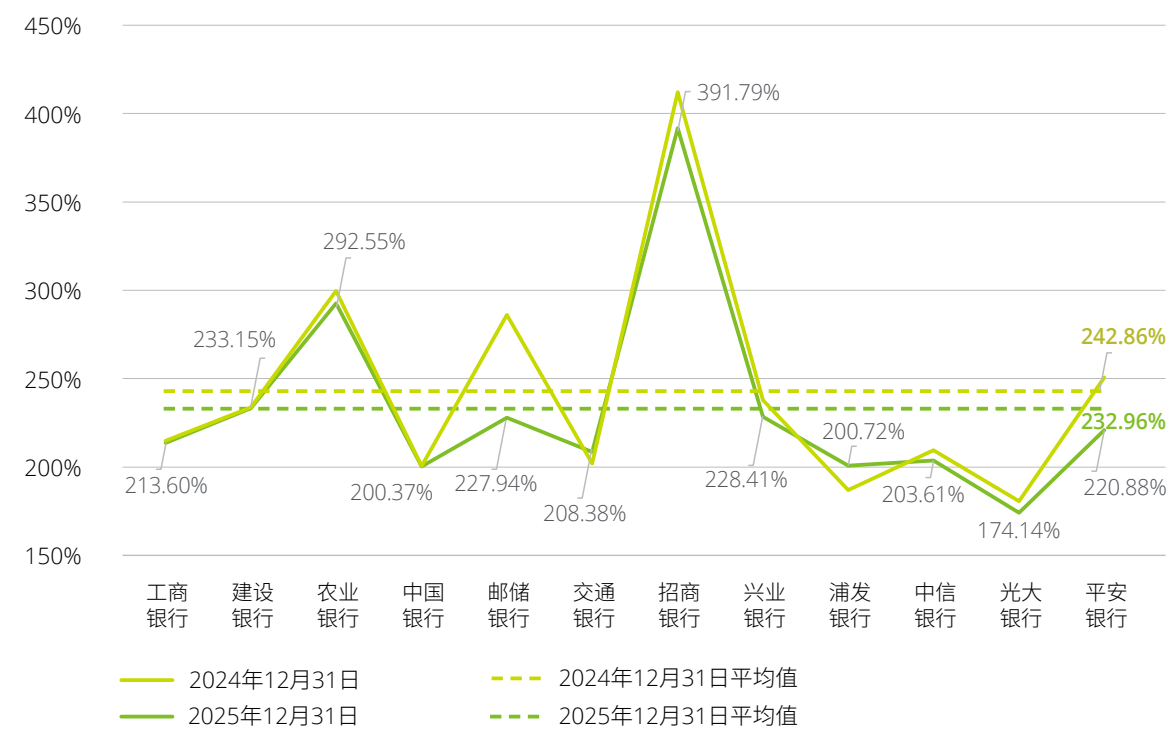


注：建设银行贷款核销及转出数据口径为“本年核销”和“本年转出/归还”中阶段三部分的数据加总；农业银行贷款核销及转出数据口径为年报“不良贷款还款及转出”和“核销”数据加总

贷款拨备率与拨备覆盖率“双降”，风险抵补能力仍较为充足

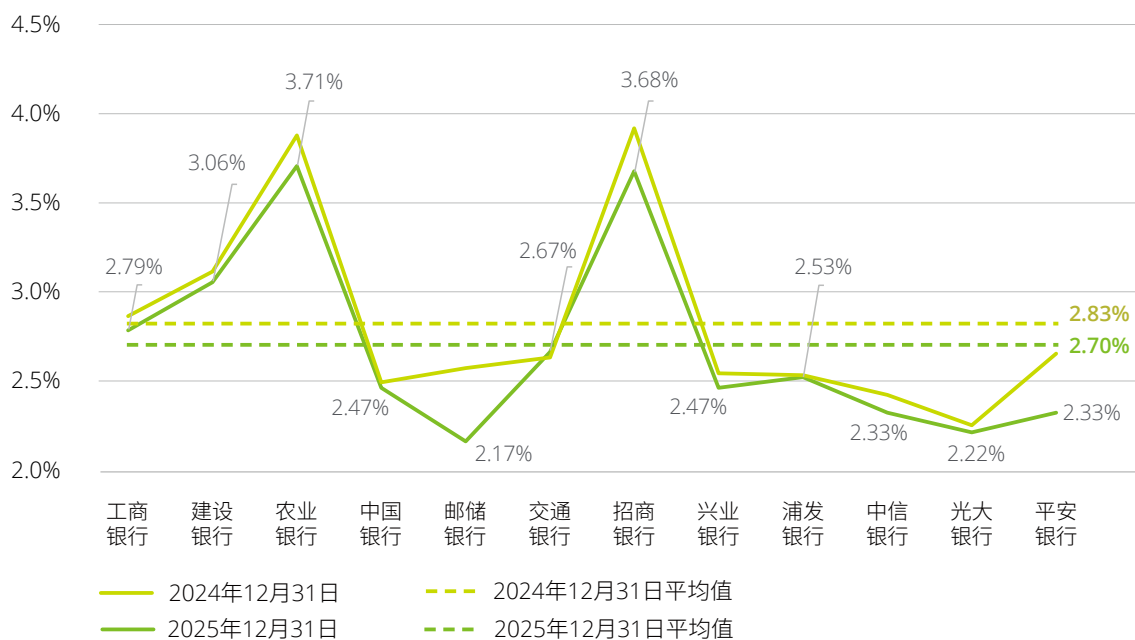
2025年末，境内银行平均贷款拨备率2.70%，平均拨备覆盖率232.96%，较年初分别下降0.13个百分点和9.90个百分点。其中，交通银行贷款拨备率上升0.03个百分点，拨备覆盖率上升6.44个百分点；浦发银行贷款拨备率下降0.01个百分点，拨备覆盖率上升13.76个百分点；除交通银行和浦发银行外，其余境内银行贷款拨备率与拨备覆盖率呈现“双降”。招商银行拨备覆盖率虽较年初下降20.19个百分点，但仍达391.79%，为境内银行最高。整体来看，2025年境内银行整体拨备覆盖率虽略有下滑，但仍保持在较高水平，各银行间拨备覆盖率仍存在明显差异。

图27：拨备覆盖率



2025年末，除交通银行外，其余境内银行贷款拨备率均有所下降，拨备计提力度有所下降。其中，邮储银行、平安银行及招商银行贷款拨备率下降较为明显，分别较年初下降0.41个百分点、0.33个百分点和0.24个百分点。

图28：贷款拨备率



货币宽松基调延续，银行金融投资增速分化显著

2025年，中国延续稳健偏松的货币政策基调，央行通过中期借贷便利（MLF）、公开市场操作等工具灵活调节流动性，避免资金空转与过度宽松。全年债券市场收益率整体震荡上行，不同品种和期限的走势存在显著分化。与此同时，美联储自2024年开启降息周期并累计降息100个基点，2025年继续推进降息，全球主要经济体同步步入宽松周期，外部宽松环境为国内利率调控提供一定空间，但中美利差持续倒挂仍显著制约国内货币政策大幅放松。央行阶段性暂停并恢复国债买入操作，体现了对市场供求的精准调控与对长期利率合理区间的维护。上述操作增强了市场对货币政策透明度和可预期性的信心，也为债券市场平稳健康运行提供了制度保障。

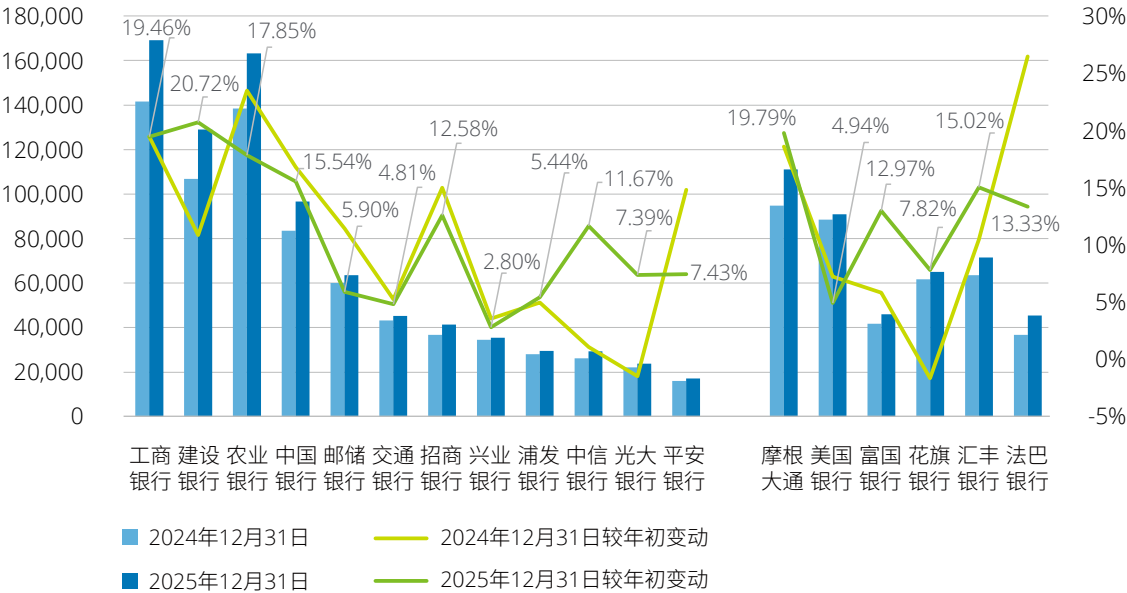
2025年末，境内银行金融投资账面价值合计84.33万亿元，较年初增加10.60万亿元，平均增速

14.38%，机构间增速差异显著。国有大型银行金融投资账面价值合计66.67万亿元，较年初增加9.30万亿元，平均增速16.21%，除邮储银行和交通银行外，其余国有大型银行金融投资均实现两位数增速，工商银行和农业银行年末投资规模超16万亿元；股份制银行金融投资账面价值合计17.66万亿元，较年初增加1.30万亿元，平均增速7.94%，增速低于国有大型银行，其中招商银行增速12.58%、中信银行增速11.67%，明显高于股份制同业平均水平，保持较强配置动力。

境外银行金融投资账面价值合计43.00万亿元，较年初增加4.30万亿元，增速11.11%，金融投资均呈上升趋势，摩根大通金融投资账面价值较年初增加1.62万亿元，增量显著领先境外同业，汇丰银行、法巴银行及富国银行增幅分别为15.02%、13.33%和12.97%，增长势头稳健。

图29：金融投资

单位：亿元人民币



注：境外银行金融投资变动幅度依据原币金额计算

投资策略差异化：国有大型银行以摊余成本为主，股份制银行侧重公允价值计量

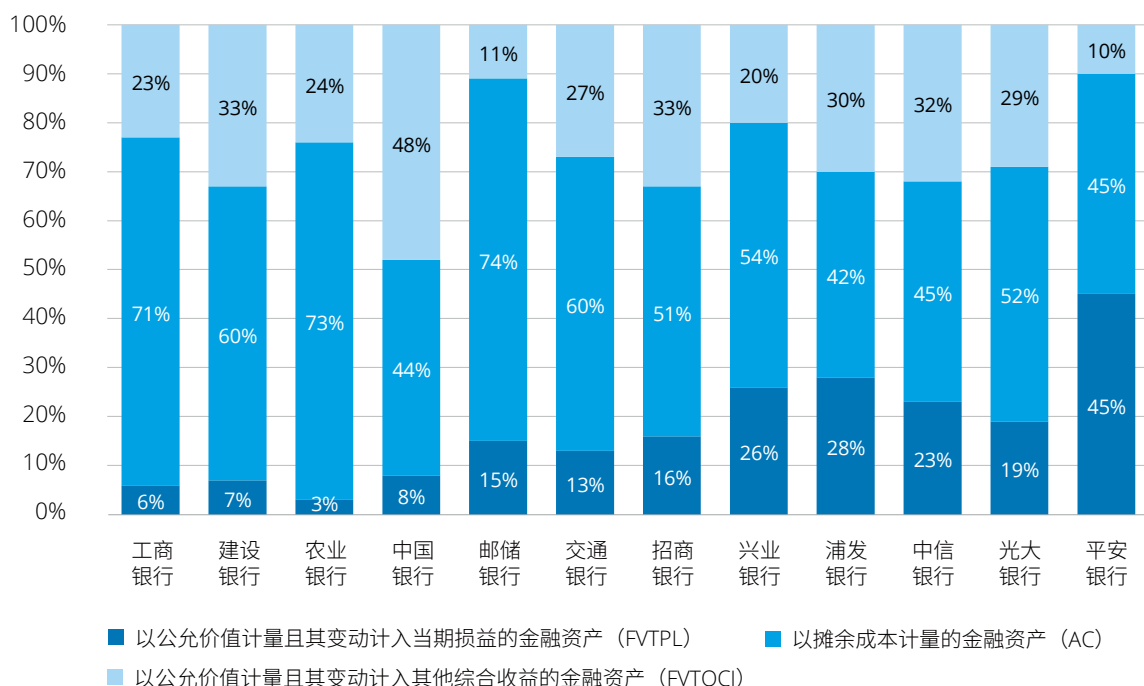
2025年末，境内银行金融投资的会计计量方式呈现显著机构差异，反映出不同的投资策略与风险偏好。国有大型银行普遍以摊余成本计量的金融资产（AC）为主，强调长期配置与收益稳定性。工商银行、农业银行、邮储银行AC占比分别达71%、73%、74%，建设银行和交通银行占比亦约60%，体现其作为市场“压舱石”的持有到期策略，主要服务于政府债券、政策性金融债等低波动资产的长期配置需求。

相比之下，股份制银行的以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（FVTPL）配置比例更高，体现主动交易与收益弹性追求。相比于国有四大银行FVTPL占比均低于10%，股份制银行平均占比24%，其中平安银行占比约45%，浦发银行、兴业银行和中信银行占比超过20%。该类资产价值波动直接计入损益，盈利波动性影响更为显著，反映出国有大行和股份制银行差异化的投资策略。

此外，以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（FVTOCI）作为金融投资的重要组成部分，国有大行平均占比约28%，其中中国银行占比最高达48%，以平衡估值波动与收益目标；股份制银行FVTOCI平均占比约27%，结构相对均衡，其中兴业银行与平安银行占比较低，约占20%和10%。

整体来看，国有大型银行以摊余成本计量的金融资产（AC）为主、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（FVTOCI）为辅，依托持有到期策略，重点配置政府债券、政策性金融债等低波动资产，突出服务实体经济发展的职能，资产结构稳定，收益可预期性强；股份制银行则以FVTPL和FVTOCI并重，投资策略更趋主动，通过灵活交易与多元化配置提升收益弹性。两类银行在投资策略上的差异，深刻影响其资产结构、风险敞口与业绩表现，反映出在资本约束与市场环境下的差异化发展路径。

图30：2025年12月31日金融投资按计量方式占比



投资品种结构：国有大型银行集中于利率债，股份制银行配置更趋多元化

从投资品种看，国有大型银行资产结构高度集中于自营债券投资，平均占比超过95%。债券持仓以利率债为主，除邮储银行外，国有大型银行持有的政府债、央行票据及政策性金融债合计占债券投资比例均接近或超过80%以上，体现出服务财政融资、支持实体经济的政策导向。

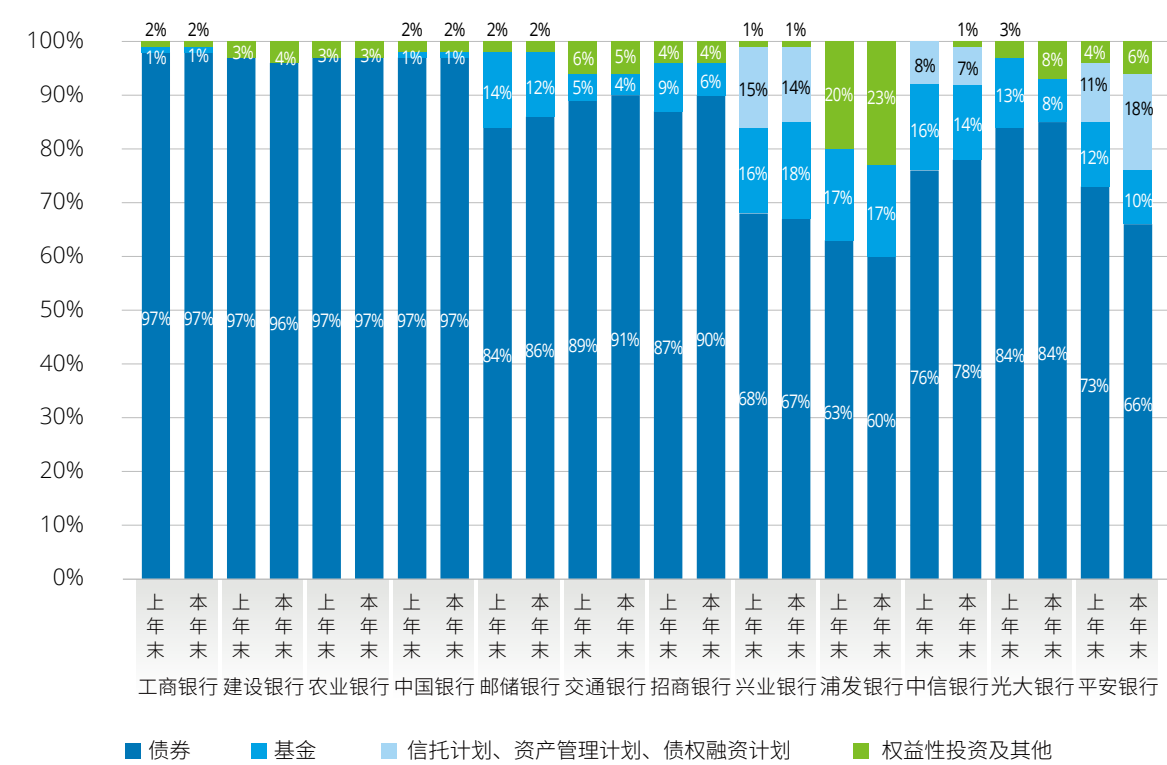
股份制银行投资品种更为丰富，呈现多元化配置特征。基金投资平均占比为12%，显著高于国有行的2%。其中兴业银行和浦发银行基金投资占比超过15%，中信银行约为14%，底层资产多为金融债、信用债及同业存单等标准化产品。信托计划、资产管理计划及债权融资计划等结构化投资合计占

比6%，主要集中在平安银行、兴业银行和中信银行，底层涉及债券投资、非标债权等，增强收益弹性但提升信用与流动性管理难度。

境内银行在权益性投资及其他类别中占比均较低，平均约4%，主要包括资产支持证券、同业理财、股权投资及抵债资产等，配置目的以流动性管理或特定项目参与为主，不构成核心资产。

总体而言，国有大行坚持“安全+稳定”逻辑，聚焦持有利率债；股份制银行则通过基金与结构化工具拓展收益来源，体现“灵活+主动”管理风格，在资本约束与收益目标间寻求平衡。

图31：金融投资按投资品种占比



■ 债市震荡叠加资本约束强化，银行需持续提升债券投资与风险管理水平

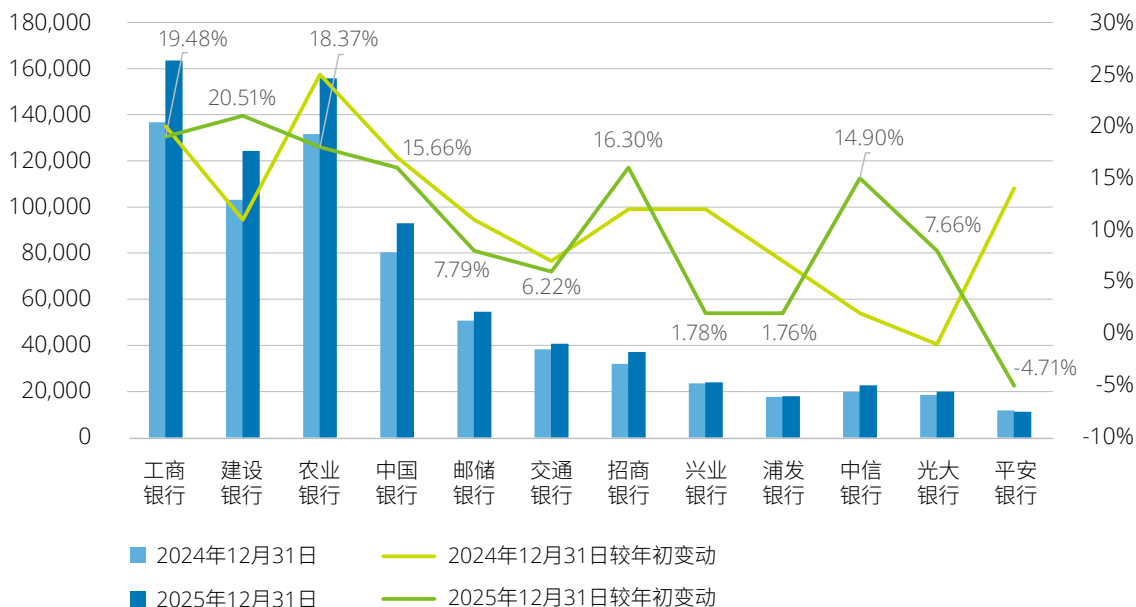
2025年，债券市场收益率整体呈震荡上行走势。人民币兑美元汇率呈现“稳中有升、双向波动”的格局，汇率弹性增强，对外部冲击的吸收能力提升。在此背景下，境内银行作为债券市场最主要的投资主体，债券投资规模继续扩张。2025年末，境内银行债券投资余额76.46万亿元，较年初增加10.06万亿元，同比增长15.16%。其中，国有大型银行债券投资余额63.18万亿元，较年初增加9.09万亿元，增速16.81%，工商银行、建设银行和农业银行债券投资余额均超过10万亿元，建设银行增速达到20.51%；股份制银行债券投资余额13.28万亿元，较年初增加0.97万亿元，增速7.92%，低于国有大行，平安银行、兴业银行和浦发银行增速有所回落。

整体来看，商业银行债券配置受多重因素驱动，包括信贷资产投放节奏、市场利率变化、税收效应（如国债、地方债利息收入免税）及政策的影响等。在当前利率波动加剧、资本监管趋严、外部不确定性上升的复杂环境下，商业银行对债券投资的主动管理能力面临更高要求。

2025年，《商业银行资本管理办法》全面实施，银行对不同类别债券的风险权重认定更加精细化，资本约束显著增强，推动资产配置从“规模导向”向“资本效率导向”转型。与此同时，央行多次强调“维护债券市场平稳运行”，并提示部分金融机构存在“久期偏长、交易集中”等风险隐患，要求加强利率风险和流动性风险管理。在此背景下，银行需强化对信用风险、市场风险和资本效率的综合评估，精准筛选投资标的，平衡安全性、收益性与资本节约目标，提升在复杂市场环境下的主动管理能力。

图32：债券投资

单位：亿元人民币



境内银行利率债配置占比偏高且结构分化，需强化资本效率与久期管理

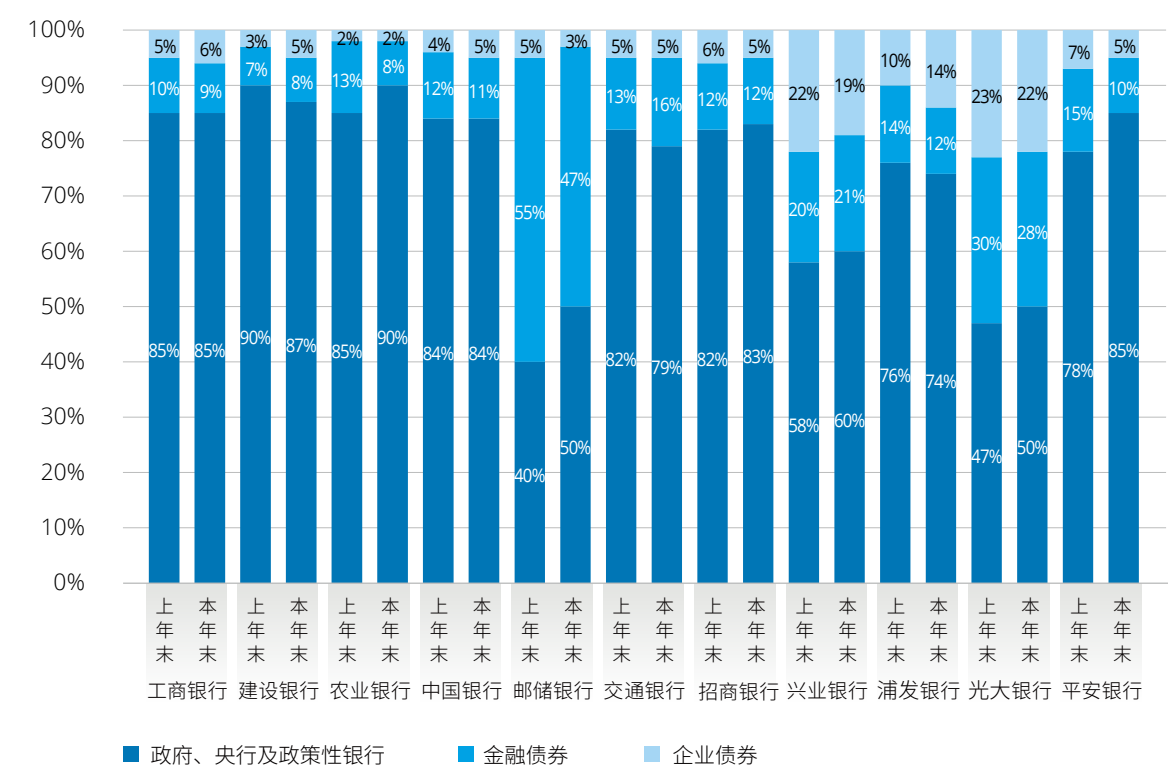
当前，资本监管的精细化正在深刻重塑银行债券投资行为。以公募基金为例，其风险权重由100%上调至125%-150%，直接推高资本占用，促使部分银行主动压降相关持仓，转而增持国债、政策性金融债等风险权重为0%或20%的利率债。这一调整不仅反映了对资本效率的再平衡，也进一步推高了利率债在银行金融投资中的占比。

2025年末，境内银行债券投资仍以利率债为主，整体配置风格稳健。利率债包括政府债券、央行票据及政策性银行债券，合计占债券投资总额的比例约为81%，但机构间差异显著。国有四大行利率债占比均超过80%，其中农业银行接近90%，体现其服务财政融资、支持实体经济的职能定位；邮储银行、光大银行和兴业银行占比较低，分别为50%、50%和60%，其他境内银行占比普遍在70-85%区间。

从全行业看，信用债整体占比较低，同样机构间差异显著。部分股份制银行因业务模式和收益诉求，金融债与企业债合计占比可达40%以上，需关注其资本占用与估值波动影响。邮储银行、光大银行和兴业银行金融债券投资分别占比约47%、28%和21%，远高于其他境内银行；除光大银行、兴业银行和浦发银行外，境内银行企业债券占比均低于10%，整体信用风险敞口可控。

同时，地方政府化债持续推进，虽缓解信用风险，但也对银行流动性指标形成约束，制约新增债券配置空间。尽管如此，在央行维持适度宽松的政策导向下，银行对利率债的配置意愿仍具韧性。未来，商业银行需在战略层面提升主动管理能力的同时，在战术执行中聚焦持仓结构优化与久期动态调整，结合资本新规对风险权重的差异化要求，强化资本效率与利率风险管理，增强配置的前瞻性与灵活性。

图33：债券投资按发行人情况占比



注：中信银行未单独披露债券投资按发行人情况

■ 债市收益率震荡上行，银行金融资产估值承压，浮亏显著攀升

2025年，全球货币政策延续分化态势，主要经济体陆续进入降息周期，但节奏各异。债券市场收益率整体呈震荡上行走势。受此影响，境内银行以公允价值计量且其变动计入其他综合收益（FVOCI）的金融资产普遍面临估值下行压力。全年合计计入其他综合收益的未实现损失为1,676亿元，较上年由浮盈转为浮亏，变动5,528亿元，境内银行本年均呈现不同程度的浮亏。

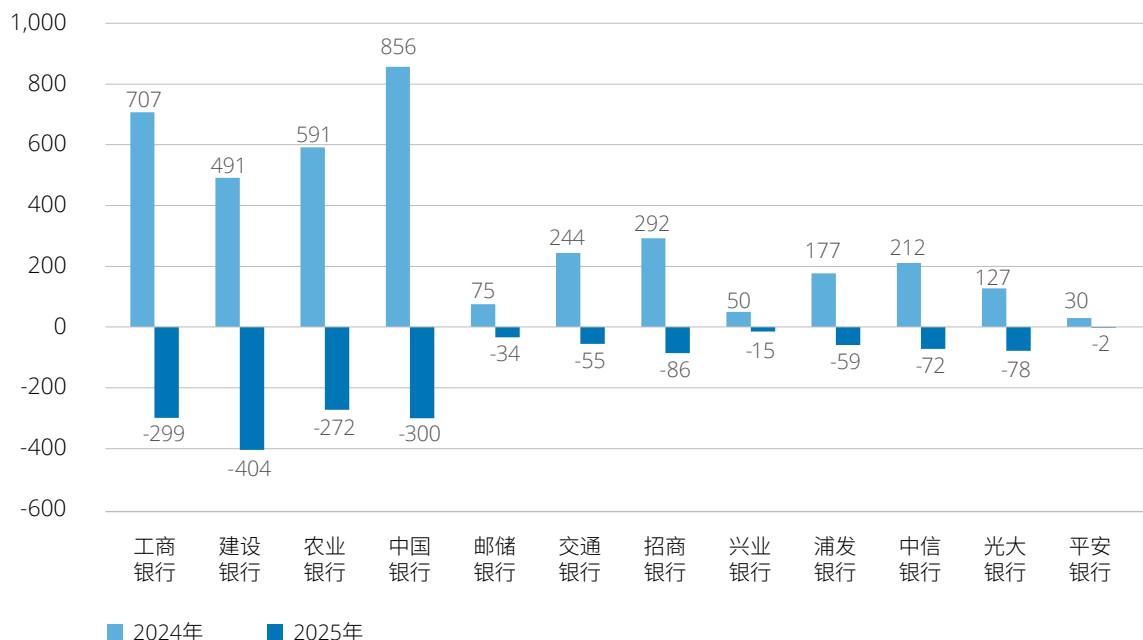
与此同时，以摊余成本计量的金融资产的公允价值虽不直接反映在财务报表中，但亦较上年大幅下滑。相关资产对应的未实现损失合计达10,364

亿元，同样由上年的浮盈转为浮亏，变动额为28,671亿元。各境内银行该类资产的估值波动普遍较为显著。

展望2026年，宏观经济延续温和复苏，债市仍面临多重扰动。央行将继续实施稳健偏松货币政策，然而地缘冲突推升油价，带来输入型通胀压力，叠加外部利差约束，进一步大幅宽松的空间受限。在此环境下，长端利率或维持高位震荡，银行金融资产的估值压力短期内难以明显缓解，浮亏规模可能继续处于高位。

图34：以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的本年公允价值变动

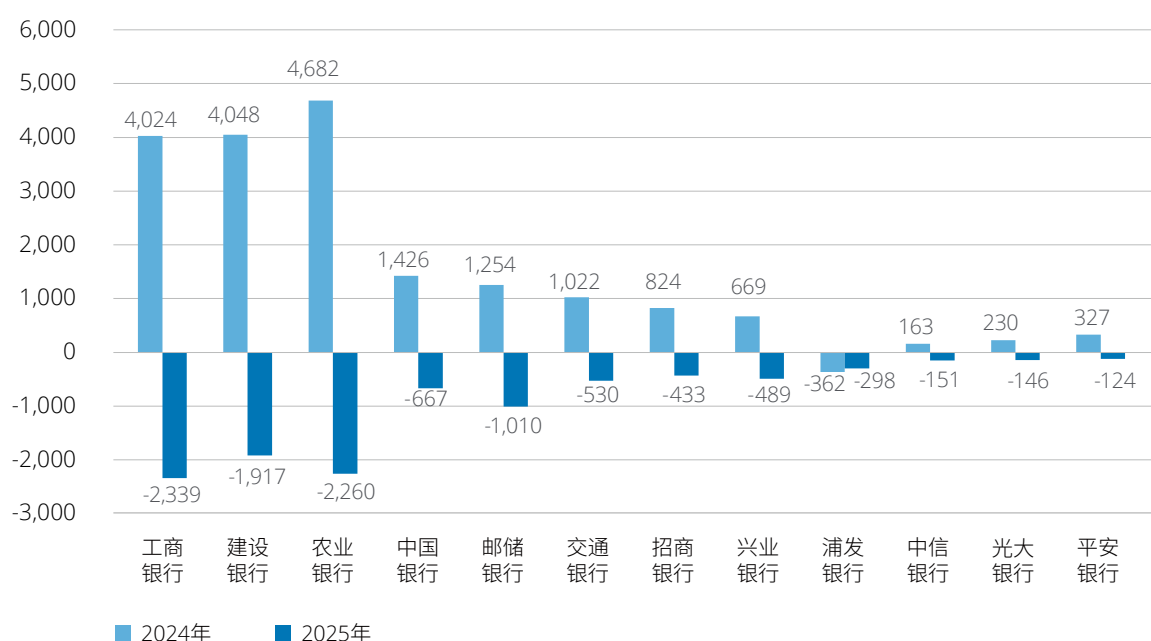
单位：亿元人民币



注：为计入其他综合收益的当年税前金额（含以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的贷款及金融投资）

图35：以摊余成本计量的金融资产的本年公允价值变动

单位：亿元人民币



注：根据以摊余成本计量的金融资产的公允价值与账面价值差额的两年变动额计算所得

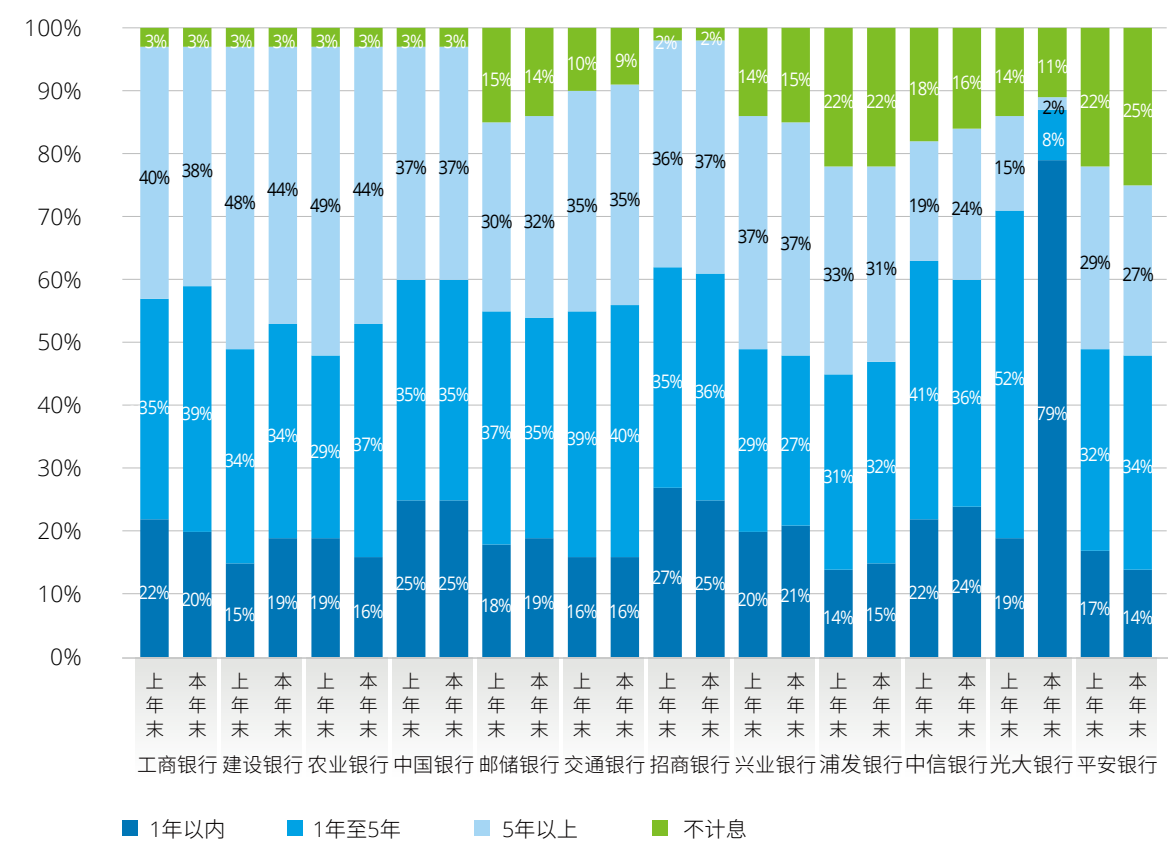
■ 银行长期投资占比偏高，需强化久期主动管理

2025年末，境内银行金融投资利率风险区间1年以内、1至5年及5年以上的金额分别占比在21%、35%、37%，分布情况与去年末基本持平。其中，长期投资（5年以上）占比最高，接近四成，且以摊余成本计量的金融资产为主，反映出资产配置仍偏重长期锁定收益的策略。1年以内利率重定价投资，光大银行、中国银行和招商银行金融投资余额占比超过或达到25%，中信银行、兴业银行和工商银行金融投资余额占比超过20%。1至5年利率重定价投资，交通银行占比达到40%，位居前列；光大银行和兴业银行占比低于30%，其余银行占比在30%至40%区间，配置相对均衡。5年以上利率

重定价投资，建设银行和农业银行金融投资余额占比超过40%，除光大银行、中信银行和平安银行占比不到30%外，其余银行占比均超过30%，整体呈现“压舱石式”长期持仓特征。

未来利率中枢的走势面临多重内外部扰动因素，包括地缘冲突引发的通胀压力、全球货币政策分化以及市场预期的频繁调整，导致利率波动加剧。在此环境下，银行需高度警惕利率风险的传导效应，通过动态调整资产组合久期，提升对利率周期的适应能力，缓释市场利率波动对债券收益的影响。

图36：金融投资利率风险情况

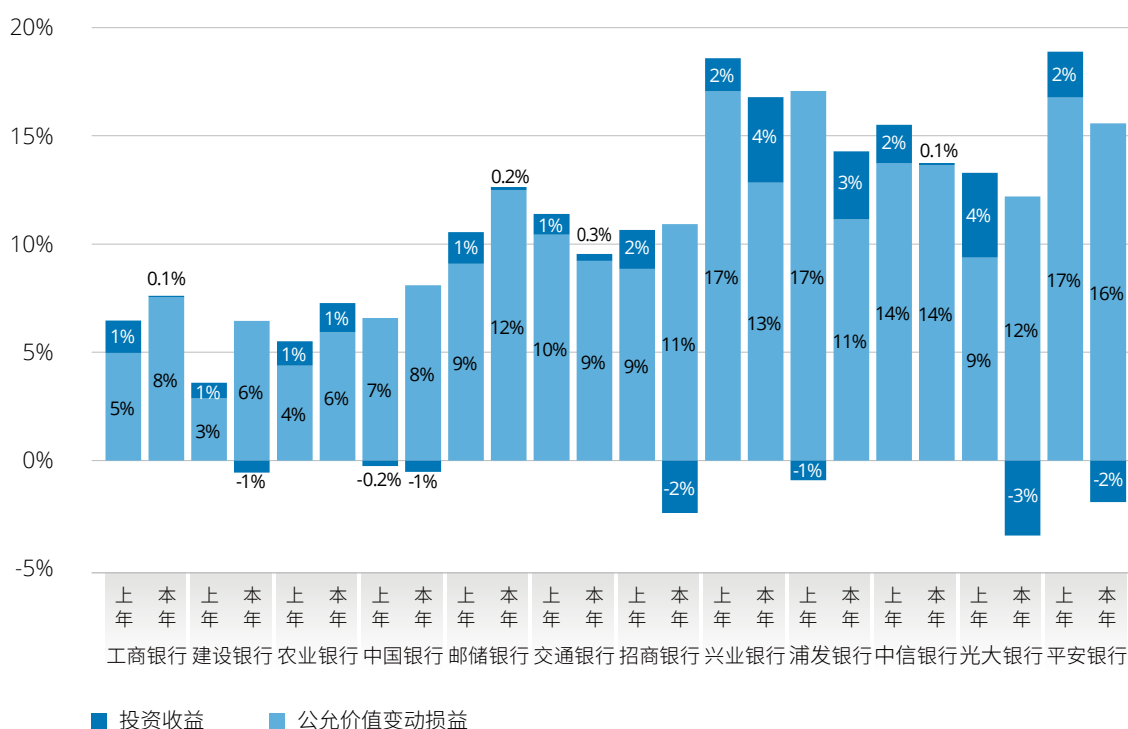


注：为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、以摊余成本计量的金融资产及以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的利率风险合计金额

境内银行投资收益及公允价值变动损益占营业收入比重呈分化态势

从投资收益占营业收入的比例来看，国有大行平均占比为8.29%，较上年增加1.90个百分点，除交通银行本年占比有所下降以外，其余各家均呈上升趋势；股份制银行平均占比为12.72%，较上年减少1.09个百分点，其中兴业银行和浦发银行分别下降4.22个百分点和5.92个百分点，其余股份制银行变动幅度相对较小。从公允价值变动损益占营业收入的比例来看，国有大行平均占比为0.14%，较上年减少0.78个百分点，股份制银行平均占比为-0.10%，较上年减少1.80个百分点。

图37：投资收益及公允价值变动损益占营业收入比重



境内银行投资组合管理模式差异显著，投资收益结构性特征突出

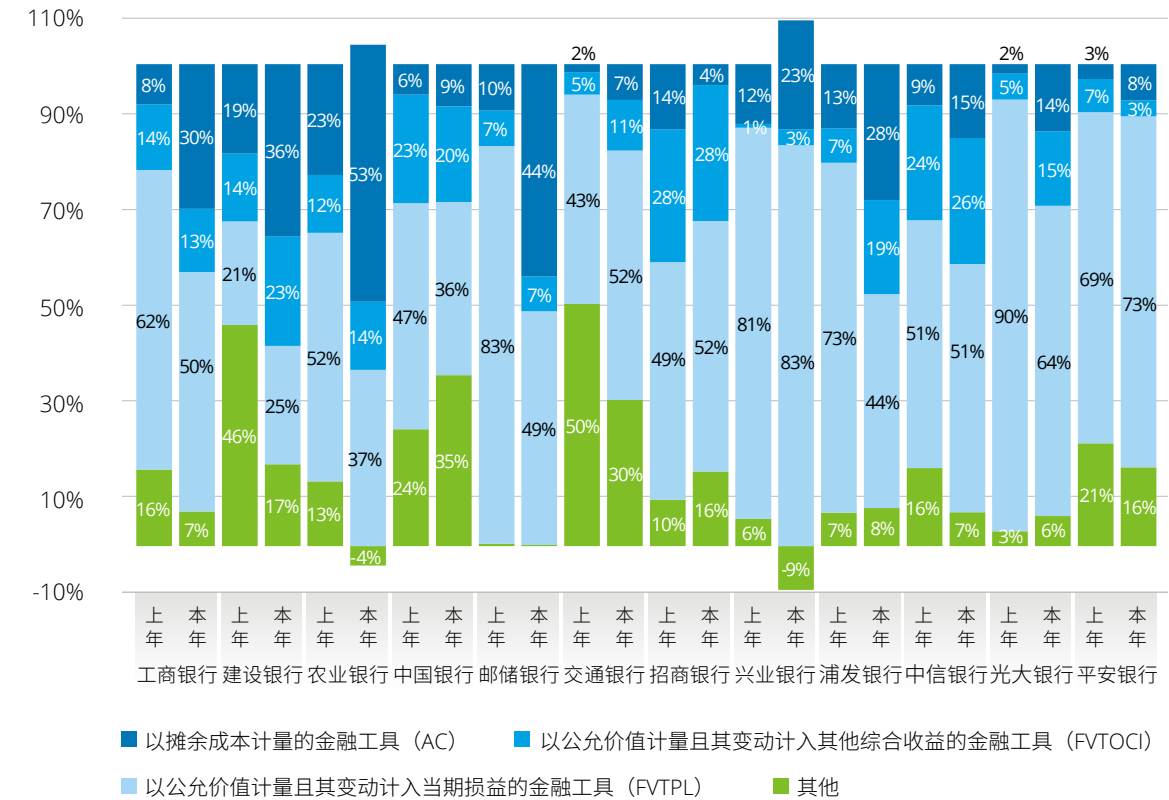
国有大型银行普遍以摊余成本计量的金融资产（AC）为主，股份制银行的以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（FVTPL）配置比例更高。根据会计准则，FVTPL持有期间产生的利息收入计入投资收益，叠加FVTPL交易相对更为活跃、价差收益贡献大的特点，导致股份制银行投资收益中来自FVTPL的比例显著高于国有大型银行。

各银行以摊余成本计量的金融资产终止确认产生的投资收益，主要系债券买卖损益。2025年，招商银行的该项投资收益较2024年有所下降，其余银行均呈不同幅度的增长。其中，工商银行、建设银行、农业银行和邮储银行增长最为显著，本年处置以摊余成本计量的金融资产所产生的投资收益较上年分别增加156亿元、136亿元、157亿元和165亿元。股份制银行（除招商银行外）的该项投资收益增长相对平缓，但就占投资收益比重而言，也都表现出明显上升，尤其是兴业银行和浦发银行，本年处置以摊余成本计量的金融资产所产生的投资收益分别达62亿元和55亿元，为股份制银行中金额最高，占投资收益比重较上年分别增长11个百分点和15个百分点。国有大型银行此类收益大幅增长，主要得益于其较大的以摊余成本计量的债券持

仓基数。在市场利率下行环境下，相关债券估值上升，银行在流动性管理或资产结构调整过程中处置部分资产，释放了前期积累的未实现收益，带动投资收益同比显著提升。

2025年，债券市场由2024年的单边趋势转向震荡，整体呈现“上有顶、下有底”的区间震荡格局。为应对市场的反复波动，境内银行秉持“利率上行做配置，利率下行做交易”的操作思路，在利率上行期间加大配置力度，将更多资金投入以获取稳定利息收入为目的的债券投资中；而利率下行期间，债券的市场价格上升，随债券估值提升适时出售部分资产，通过实现交易收益增厚利润、平滑业绩波动。

图38：投资收益结构



注1：以摊余成本计量的金融工具终止确认产生的投资收益主要为债券处置损益

注2：浦发银行的交易性金融工具投资损益包含交易性金融资产损益、衍生金融工具损益和以公允价值计量且其变动计入当期损益的贵金属投资的损益

3 负债情况分析

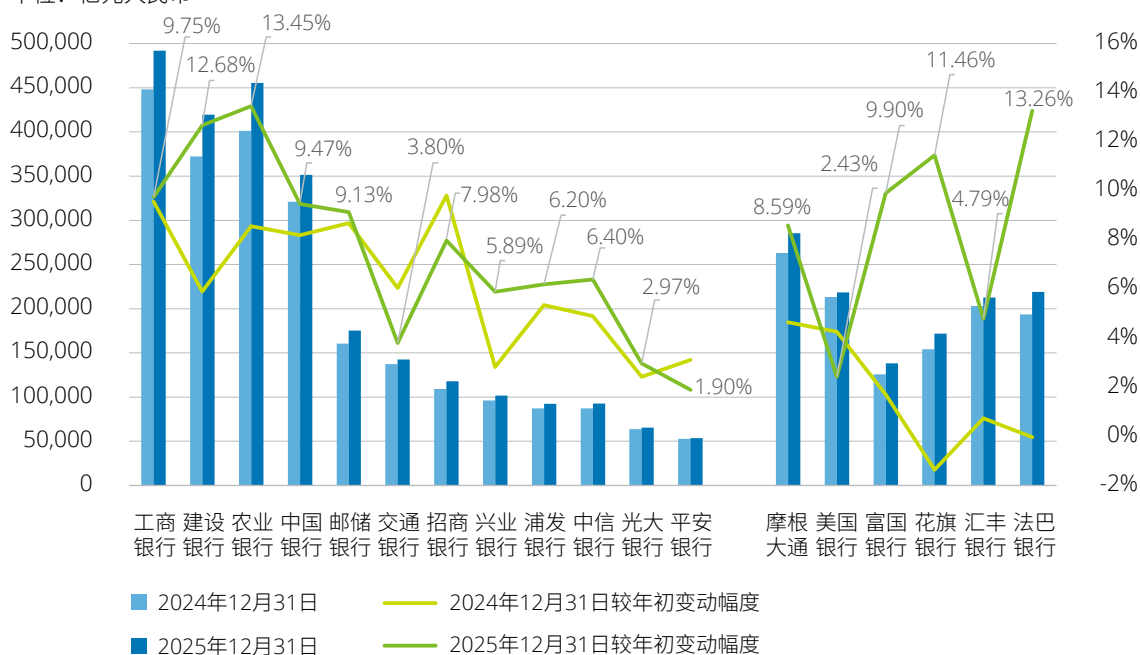
■ 境内外银行负债总额双增，负债规模稳步扩张

2025年12月末，境内银行负债总额合计256.07万亿元，较上年末增加22.34万亿元，增幅9.56%。其中，除交通银行外，其他国有大行负债总额增幅均超9%，农业银行增幅最大，为13.45%，其次为建设银行和工商银行，增幅分别为12.68%和9.75%。股份制银行负债总额整体稳定增长，其中招商银行增幅最大，为7.98%，其次为中信银行和浦发银行分别增长6.40%和6.20%。

2025年12月末，境外银行负债总额折人民币合计124.58万亿元，较上年末增加9.32万亿元，增幅8.09%。按原币计量，法巴银行原币的增幅最大，为13.26%，其次为花旗银行，增长11.46%。

图1：负债总额

单位：亿元人民币



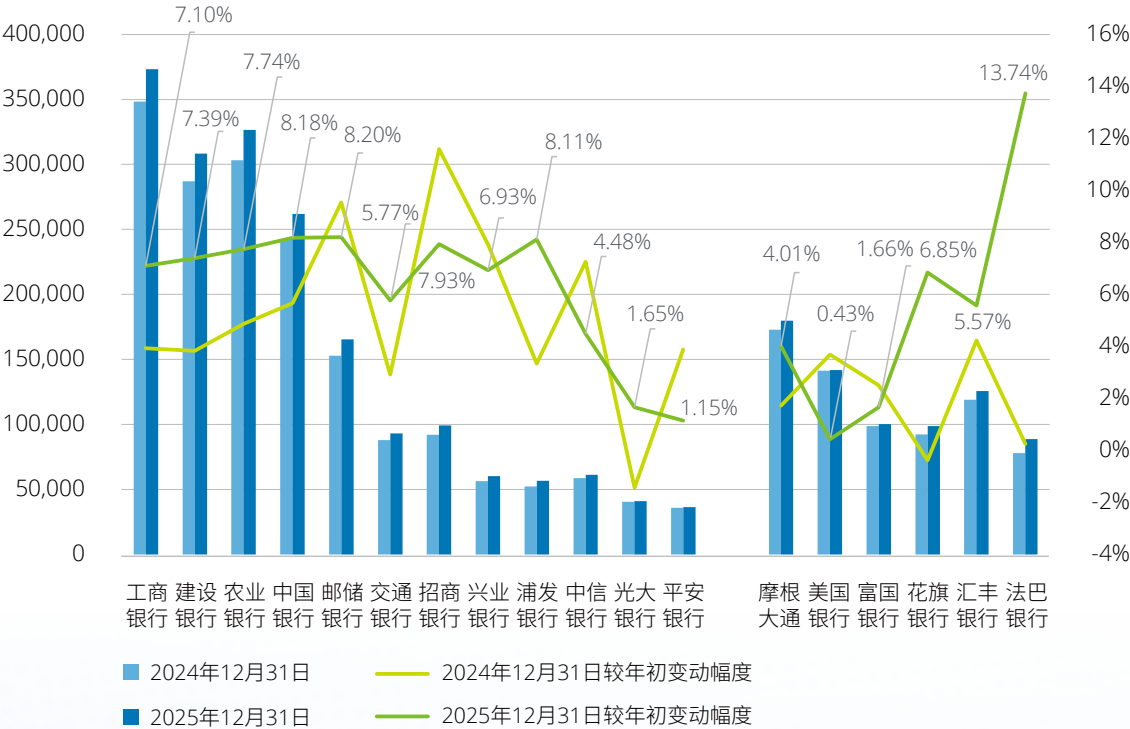
存款总量稳步扩张，市场回流与储蓄偏好支撑业务稳健

2025年12月末，境内银行客户存款余额合计188.29万亿元，较上年末增加12.60万亿元，增幅7.17%。境内银行在存款竞争和资金吸收方面表现稳健，驱动因素主要包括居民储蓄倾向持续、企业活期存款保持稳定。国有大行除邮储银行以外，增速较上年同期均有不同程度的增加，其中建设银行增幅最大，高于上年同期3.56个百分点；股份制银行中浦发银行和光大银行较去年同期增幅变大，其余四家增速则有所放缓。

2025年12月末，境外银行客户存款余额折人民币合计73.49万亿元，较上年末增加3.28万亿元，增幅4.68%。按原币计量，法巴银行增幅最大，为13.74%。

图2：吸收存款

单位：亿元人民币

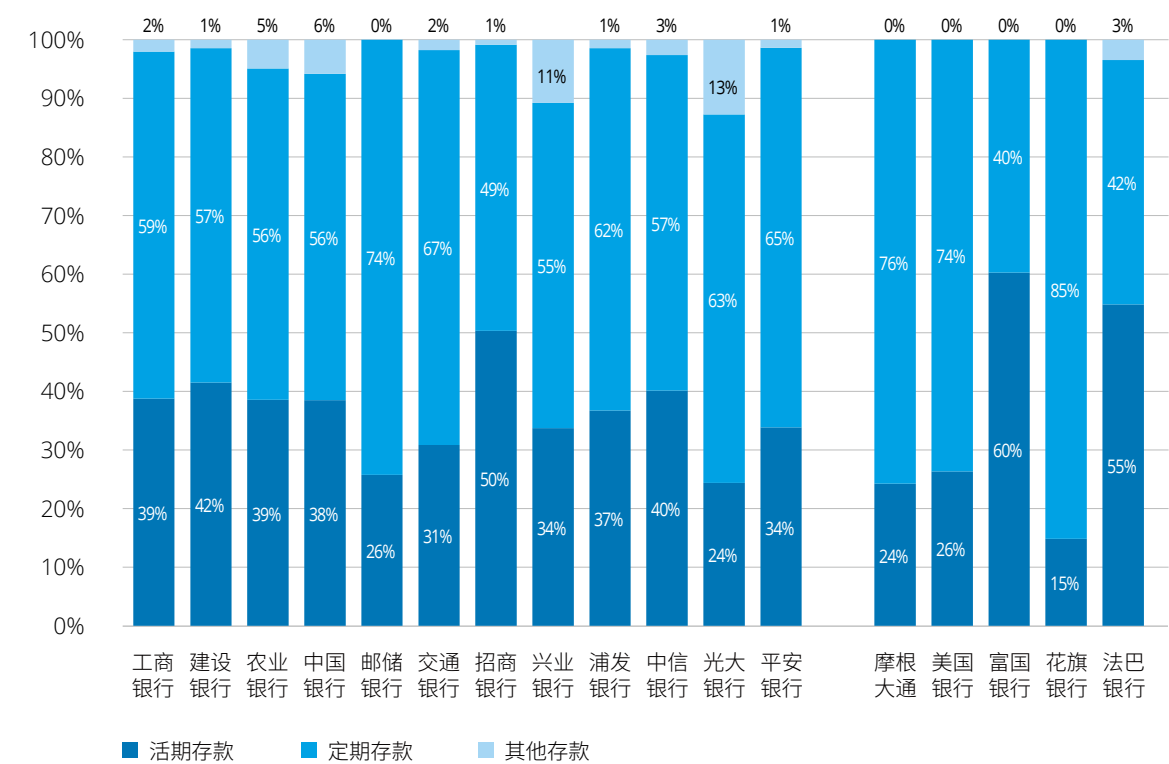


■ 储蓄行为驱动期限结构调整，存款定期化态势延续

2025年以来，受居民储蓄意愿维持高位、企业投资与经营活力偏弱等因素影响，境内银行存款定期化趋势持续深化。2025年12月末，境内银行平均活期存款占比为36.08%，较上年末下降1.46个百分点，平均定期存款占比为60.06%，占比较上年末增加1.50个百分点。境内银行中，定期存款占比最高的为邮储银行，定期占比达74.23%，较上年末上升1.35个百分点；活期存款占比最高的是招商银行，活期占比达50.34%，但较上年末下降1.91个百分点。

2025年12月末，境外银行平均活期存款占比为36.09%，较上年下降1.01个百分点，平均定期存款占比为63.18%，较上年末增加0.32个百分点，境外银行定期存款平均占比略高于境内银行。其中，花旗银行定期存款占比最高达到85.13%，较上年末增加1.30个百分点；富国银行活期存款占比最高达到60.27%，较上年末下降2.23个百分点。

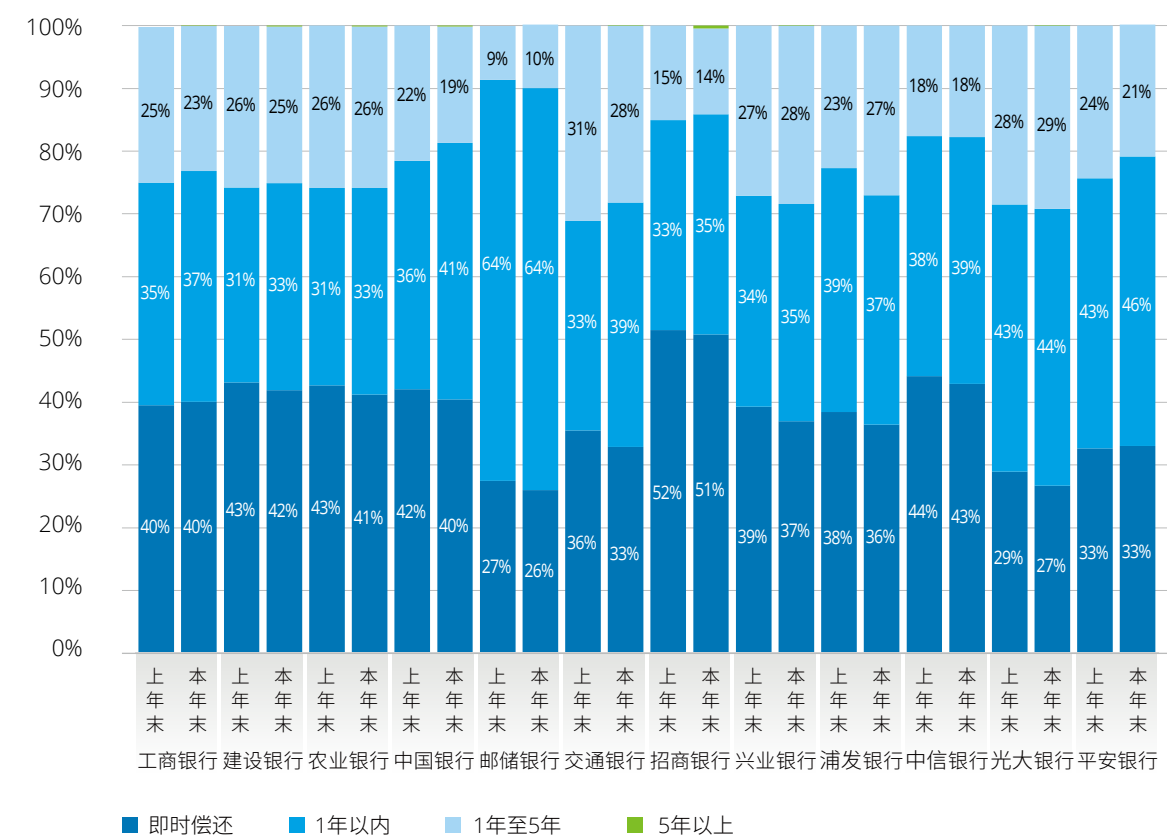
图3：2025年12月31日存款期限结构



注：汇丰银行未披露存款期限结构

2025年12月末境内银行存款业务中，剩余期限为即时偿还的存款平均占比为37.45%，较上年末减少1.33个百分点；1年以内的存款平均占比为40.18%，较上年末增加1.73个百分点；1年至5年的存款平均占比为22.33%，较上年末减少0.37个百分点；5年以上存款占比为0.04%，较上年末基本持平，反映了存款的定期化趋势，定期化趋势影响了银行存款的期限结构，进而影响了存款的付息率。2025年5月，央行下调金融机构存款准备金率0.5个百分点，释放长期流动性。为配合政策导向，同时应对负债端成本压力，各银行随即启动了新一轮的利率市场化调整。国有大行率先下调存款挂牌利率，对活期存款及中长期存款利率进行了同步优化；进入下半年，随着市场资金面变化及存款定期化压力持续，股份制银行与中小银行也陆续跟进，通过主动优化存款期限结构来平滑成本波动。

图4：存款剩余期限占比



注1：交通银行、招商银行、兴业银行、平安银行、光大银行、浦发银行以未经折现合同现金流量进行分析

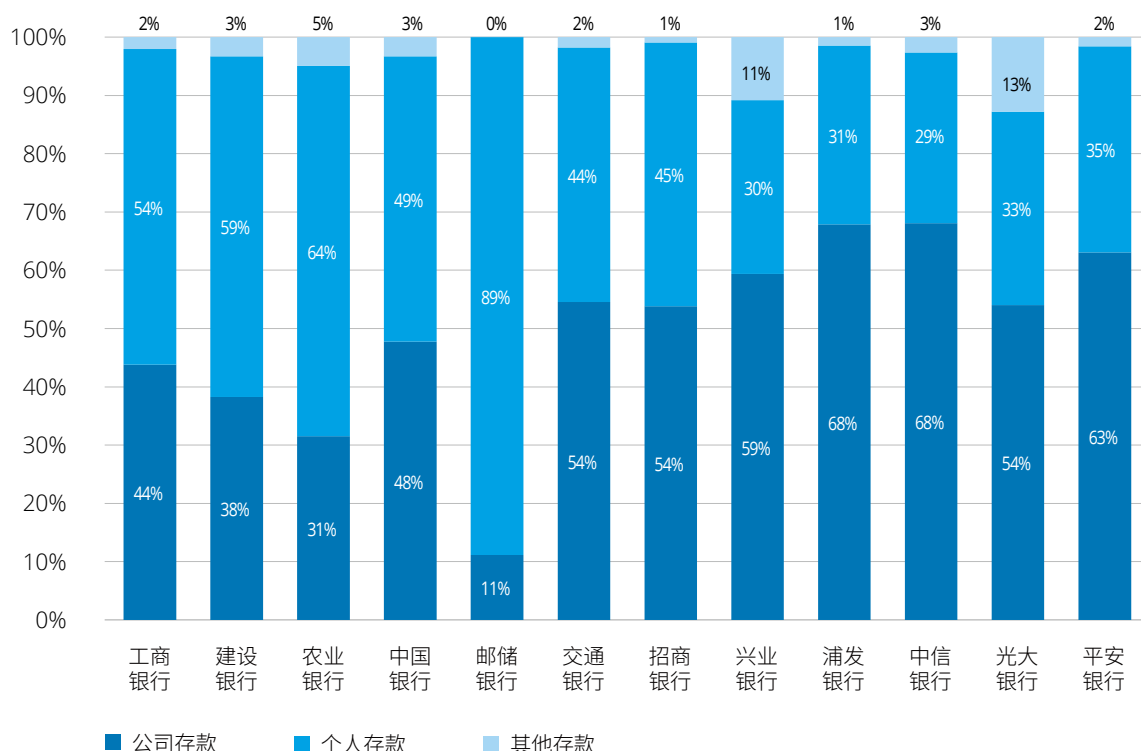
注2：本期末：2025年12月31日，上年末：2024年12月31日

个人客户存款稳定性较强，存款客群结构呈现差异化特征

从客户类型来看，2025年末四大国有银行公司客户存款和个人客户存款平均占比分别为40.34%和56.31%，分别较上年末减少1.20%、较上年末增加1.39%。其中，工商银行、建设银行和农业银行的个人客户存款占比均显著高于公司客户存款，占比分别为54.15%、58.54%和63.59%；中国银行的公司与个人存款占比较为接近，分别为47.76%和48.97%。邮储银行依托庞大网点优势，个人客户存款占比达88.82%。而在股份制银行中，公司客户存款金额占比较大，平均占比达60.12%，较上年末减少0.94个百分点，个人存款金额平均占比35.33%，较上年末增加1.05个百分点。

整体来看，境内银行公司客户存款和个人客户存款占比变动相对稳定。2025年，消费与房地产市场虽边际改善但整体恢复仍偏慢，居民对收入与就业预期偏谨慎，预防性储蓄意愿持续高位，个人客户存款占比延续小幅上升态势。同时，企业经营与现金流呈现分化：虽年底经营景气度边际好转，但整体投资意愿仍偏弱、偿债压力仍存，资金多用于周转与偿债而非扩张，公司客户存款占比略有下降。

图5：2025年12月31日公司及个人客户存款占比



■ 债务工具余额稳步扩张，境内外机构负债结构分化明显

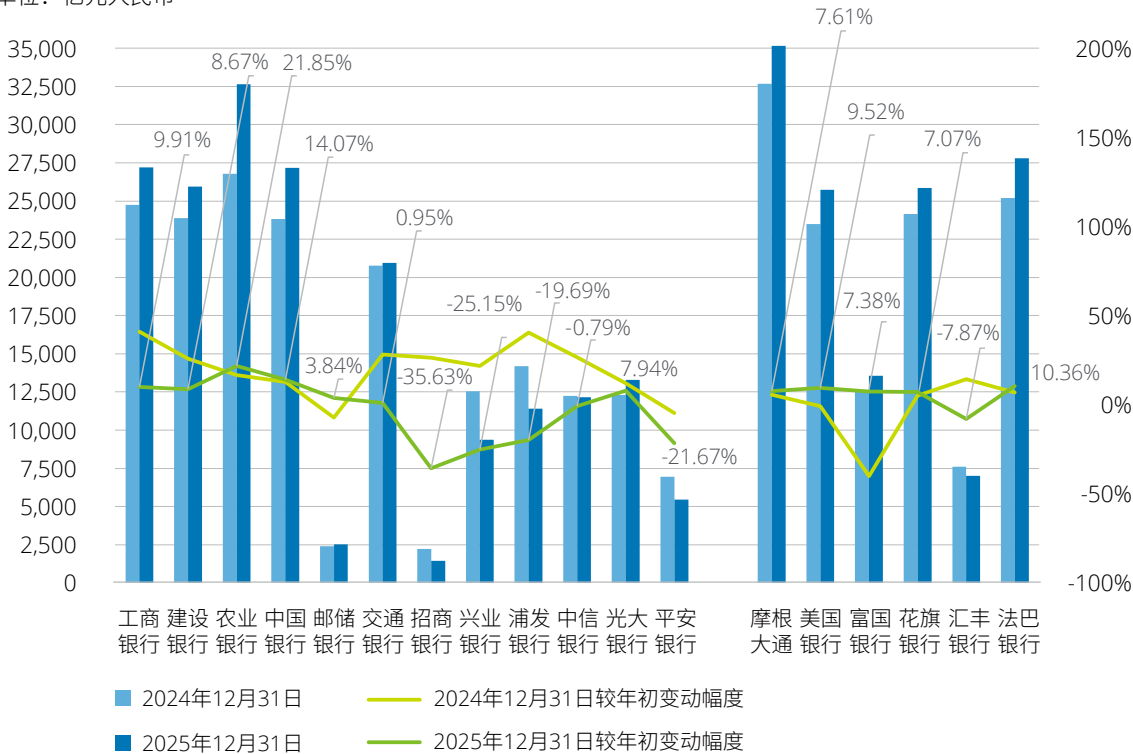
2025年末，境内银行应付债券及发行存款证余额合计18.95万亿元，较上年末增加0.66万亿元，增幅3.64%。其中国有银行主动负债规模较上年末均有不同程度的增加，增幅最大是农业银行，为21.85%；股份制银行中除光大银行较上年末增长7.94%外，其他银行主动负债规模均下降，其中招商银行降幅最大，为35.63%。

境外银行应付债券及发行存款证余额合计13.51万亿元，较上年末增加0.94万亿元，增幅7.45%。以原币计量，除汇丰银行外，各家境外银行主动负债均较上年末有不同程度的增加，其中法巴银行增幅最大，达10.36%。

2025年，我国债券市场运行总体平稳，发行规模稳步上行，结构性分化特征延续。根据人民银行发布的年度金融市场运行数据显示，国债、地方政府债与金融债保持较高供给水平，带动全年总量抬升、净融资持续改善，市场利率中枢随无风险利率回落而下移，为银行以较低成本开展中长期负债安排创造了有利条件。在结构层面，绿色金融债持续显著放量，全年绿色债券发行规模同比保持高增，政策导向下“绿色+重点民生领域”的融资倾斜，持续抬升了银行类机构的主题债供给。此外，根据《全球系统重要性银行总损失吸收能力管理办法》要求，全球系统重要性银行自2025年起须满足外部总损失吸收能力（TLAC）相关监管要求，叠加资本补充需求，驱动国有大行全年密集推进TLAC及其他资本补充类债券发行，成为抬升银行债务工具总体供给的重要动力。

图6：应付债券及发行存款证

单位：亿元人民币



4 资本情况分析

2025年末，按照《商业银行资本管理办法》、《系统重要性银行附加监管规定（试行）》（D-SIBs）以及国际系统重要性银行（G-SIBs）等相关规定，境内银行的资本监管底线要求如下表所示。

截至2025年末，境内银行的核心一级资本充足率、一级资本充足率与资本充足率均满足监管要求。

表1：资本监管底线要求

银行	核心一级资本充足率	一级资本充足率	资本充足率	系统重要性银行类别
工商银行	9.00%	10.00%	12.00%	全球系统重要性银行，第三组* 国内系统重要性银行，第四组
建设银行	9.00%	10.00%	12.00%	全球系统重要性银行，第二组 国内系统重要性银行，第四组
农业银行	9.00%	10.00%	12.00%	全球系统重要性银行，第二组 国内系统重要性银行，第四组
中国银行	9.00%	10.00%	12.00%	全球系统重要性银行，第二组 国内系统重要性银行，第四组
邮储银行	8.00%	9.00%	11.00%	国内系统重要性银行，第二组
交通银行	8.50%	9.50%	11.50%	全球系统重要性银行，第一组 国内系统重要性银行，第三组
招商银行	8.25%	9.25%	11.25%	国内系统重要性银行，第三组
兴业银行	8.25%	9.25%	11.25%	国内系统重要性银行，第三组
浦发银行	8.00%	9.00%	11.00%	国内系统重要性银行，第二组
中信银行	8.00%	9.00%	11.00%	国内系统重要性银行，第二组
光大银行	7.75%	8.75%	10.75%	国内系统重要性银行，第一组
平安银行	7.75%	8.75%	10.75%	国内系统重要性银行，第一组

*根据金融稳定理事会（FSB）2025年11月发布的名单，工商银行已由全球系统重要性银行第二组升至第三组，相应附加资本要求将于2027年1月1日起生效

境内银行资本充足率整体稳健，结构性压力显现

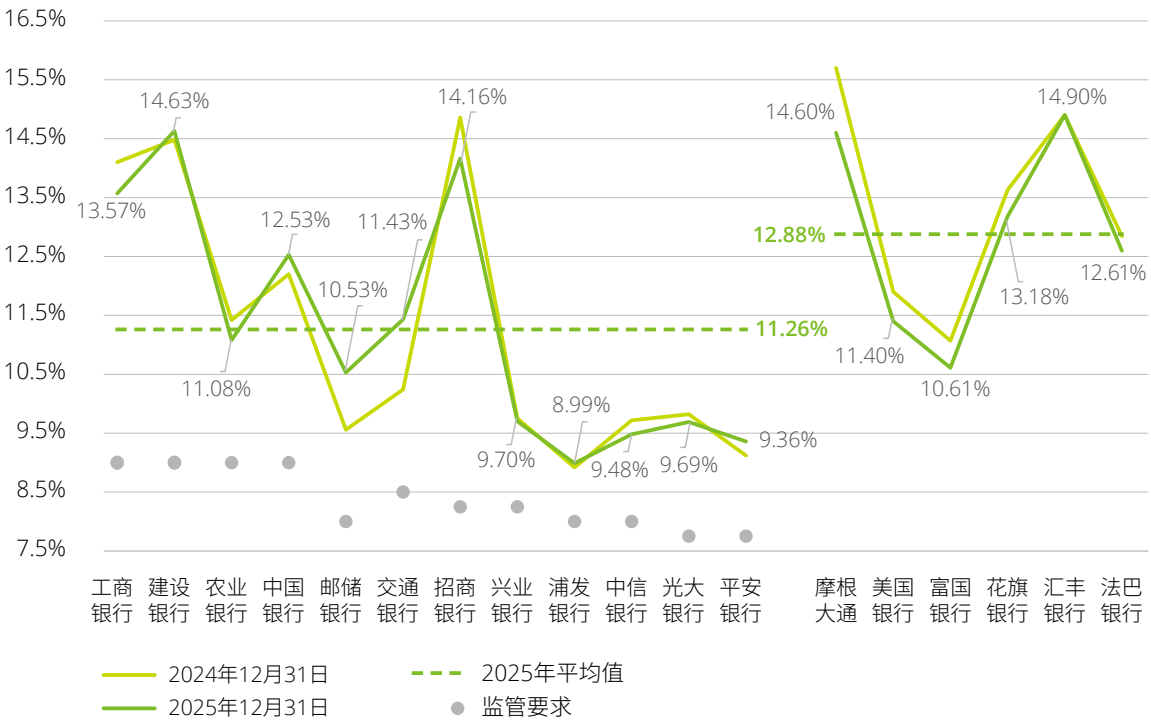
2025年末，境内银行的核心一级资本充足率、一级资本充足率和资本充足率平均值分别为11.26%、12.82%和15.86%，满足监管要求，资本水平保持稳健。其中，核心一级资本充足率较年初微升0.08个百分点，但一级资本充足率和资本充足率分别下降0.12和0.28个百分点，反映出资本补充节奏与风险加权资产扩张之间的动态平衡压力。

境外银行资本充足水平整体有所下降，其核心一级资本充足率、一级资本充足率和资本充足率平均值分别为12.88%、14.31%和16.58%，较年初分别下降0.46、0.69和0.41个百分点，资本缓冲空间整体收窄。

核心一级资本充足率方面，境内银行整体呈现“有升有降、结构分化”的格局。其中，交通银行、邮储银行增幅相对突出，分别较年初上升1.19个百分点和0.97个百分点；工商银行、农业银行则分别下降0.53个百分点和0.34个百分点。股份制银行整体承压，其中招商银行和中信银行分别下降0.70个百分点和0.24个百分点。

境外银行中，除汇丰银行较年初持平外，其余境外银行均出现不同程度回落。其中摩根大通下降较为显著，从15.70%下降至14.60%；美国银行、富国银行、花旗银行和法巴银行分别下降0.50个百分点、0.46个百分点、0.45个百分点和0.26个百分点。

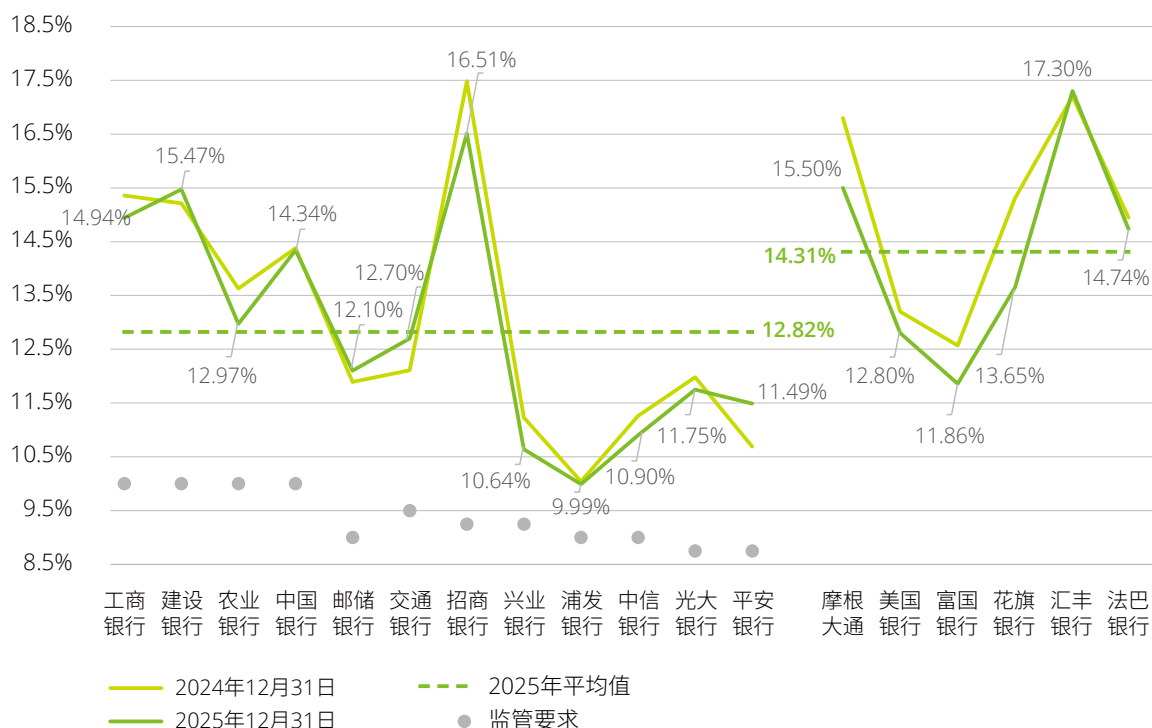
图1：核心一级资本充足率



一级资本充足率方面，境内外银行普遍呈下降趋势。国有大行中，工商银行、农业银行、中国银行一级资本充足率分别较年初下降0.42、0.66、0.04个百分点，交通银行、建设银行和邮储银行则上升0.59个百分点、0.26个百分点和0.21个百分点。股份制银行中，仅平安银行上升0.80个百分点，其余银行均有所回落；招商银行虽下降0.97个百分点至16.51%，但仍为境内最高。

境外银行中，仅汇丰银行上升0.10个百分点外（由17.20%升至17.30%）并继续领跑境外同业，其余银行均有所下降。其中，花旗银行、摩根大通下滑幅度较为突出，分别下降1.66个百分点和1.30个百分点。

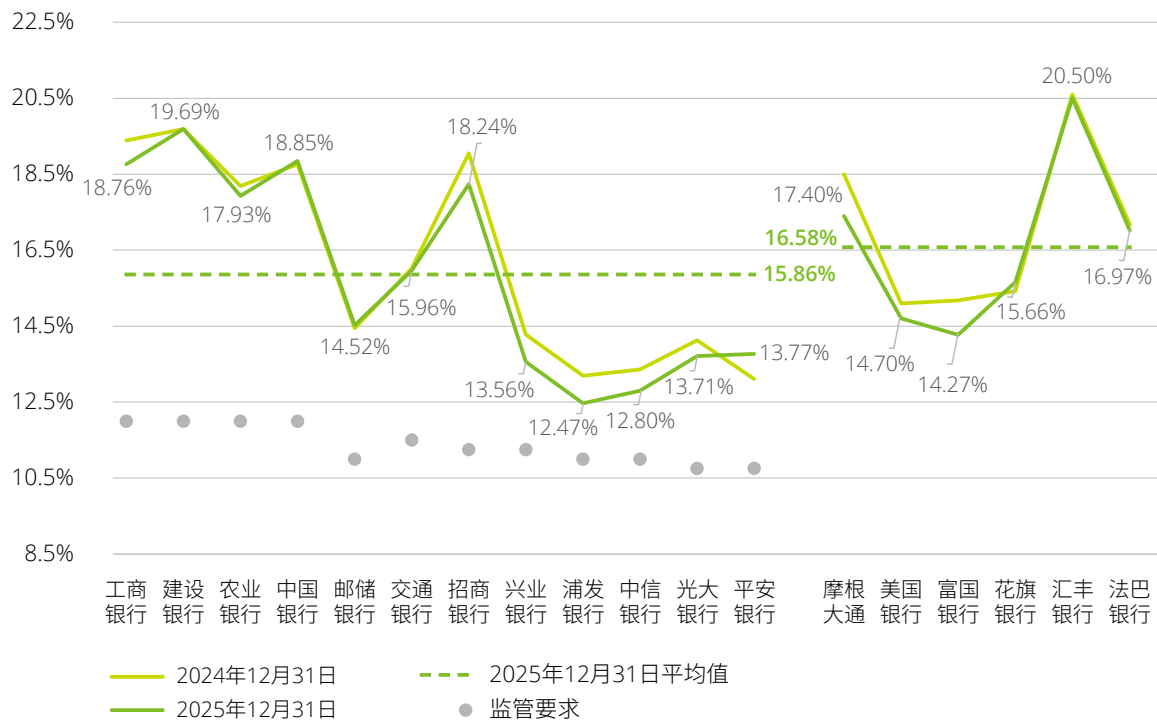
图2：一级资本充足率



资本充足率方面，境内外银行多有所下降。境内银行中，除平安银行、中国银行和邮储银行分别较年初上升0.66个百分点、0.09个百分点和0.08个百分点，建设银行和年初持平外，其余银行均有所下降。其中，招商银行、兴业银行、浦发银行降幅较为显著，分别下降0.81个百分点、0.72个百分点和0.72个百分点；建设银行资本充足率为19.69%，继续位居境内银行首位。

境外银行中，仅花旗银行资本充足率上升0.24个百分点，其余境外银行均有所下降。摩根大通、富国银行下滑幅度相对突出，分别下降1.10个百分点和0.91个百分点；汇丰银行资本充足率由20.60%微降至20.50%，但仍显著高于其他境外同业。

图3：资本充足率



内源性资本补充承压，境内银行积极拓展外源性补充渠道

2025年全年，境内银行通过外源性融资策略增强资本结构，资本补充合计达18,524亿元。其中7家银行补充了核心一级资本，4家银行通过向特定对象发行A股股票融资5,200亿元（其中向财政部发行A股股票融资5,000亿元），3家银行通过可转换公司债券转股完成转股规模654亿元，10家银行补充了其他一级资本，规模为5,570亿元；6家银行补充了二级资本，规模为7,100亿元。中国银行在本年的资本工具发行规模较大，为3,950亿元，占资本补充的比例为22%。

表2：外源性资本补充情况

单位：亿元人民币

银行名称	融资工具	资本类型	融资规模
工商银行	永续债	其他一级资本	800
	二级资本债券	二级资本	1,500
建设银行	向特定对象发行A股股票	核心一级资本	1,050
	永续债	其他一级资本	400
	二级资本债券	二级资本	1,250
农业银行	永续债	其他一级资本	900
	二级资本债券	二级资本	2,150
中国银行	向特定对象发行A股股票	核心一级资本	1,650
	永续债	其他一级资本	700
	二级资本债券	二级资本	1,600
邮储银行	向特定对象发行A股股票	核心一级资本	1,300
	永续债	其他一级资本	300
交通银行	向特定对象发行A股股票	核心一级资本	1,200
招商银行	永续债	其他一级资本	470
兴业银行	可转换公司债券转股	核心一级资本	86
	永续债	其他一级资本	500
浦发银行	可转换公司债券转股	核心一级资本	498
	永续债	其他一级资本	500
	二级资本债券	二级资本	200
中信银行	可转换公司债券转股	核心一级资本	70
	二级资本债券	二级资本	400
光大银行	永续债	其他一级资本	400
平安银行	永续债	其他一级资本	600

2025年，农业银行、中国银行、交通银行分别发行了1,000亿元的TLAC非资本债券，工商银行也发行了100亿元的TLAC非资本债券。TLAC非资本债券是指全球系统重要性银行为满足总损失吸收能力要求而发行的、具有吸收损失功能、不属于商业银行资本的金融债券。根据相关规定，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行4家国有大行需自2025年1月1日起满足外部总损失吸收能力风险加权比率不低于16%、外部总损失吸收能力杠杆比率

不低于6%的监管要求。目前四大行已顺利按期满足第一阶段TLAC要求，2025年末，外部总损失吸收风险加权比率均超过20%。

外源资本工具占比方面，邮储银行、光大银行、中国银行和交通银行的资本工具总额占总资本净额比例超过40%。招商银行、兴业银行、中信银行和建设银行的占比低于25%，表明较低的外源资本依赖。其他银行的占比介于25%至40%之间。

表3：资本工具占比

单位：亿元人民币

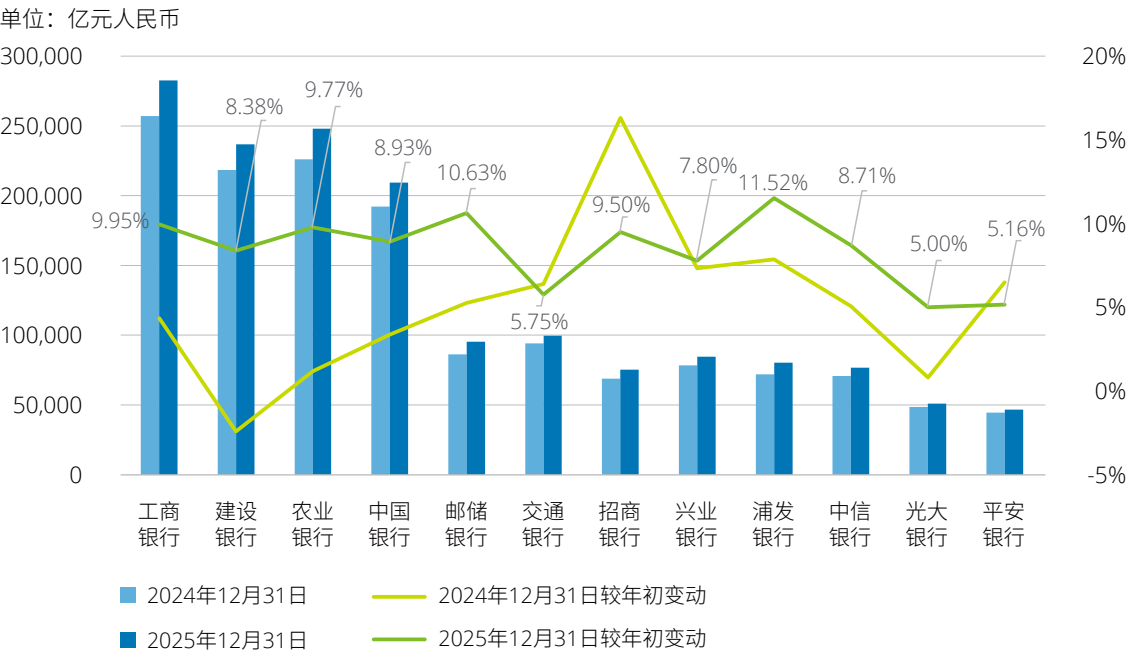
项目	年份	工商银行	建设银行	农业银行	中国银行	邮储银行	交通银行	招商银行	兴业银行	浦发银行	中信银行	光大银行	平安银行
资本工具总额	2025年	15,879	11,346	16,882	16,518	6,618	6,394	2,794	2,512	3,655	2,306	2,985	1,794
	2024年	14,705	9,449	13,699	14,264	5,818	6,078	2,823	2,868	3,510	2,293	3,001	1,494
	变动	7.98%	20.08%	23.23%	15.80%	13.75%	5.20%	(1.04%)	(12.43%)	4.15%	0.56%	(0.53%)	20.05%
总资本净额	2025年	53,028	46,634	44,487	39,459	13,843	15,898	13,750	11,471	10,005	9,840	7,000	6,437
	2024年	49,865	43,033	41,127	36,056	12,441	15,088	13,117	11,205	9,485	9,442	6,871	5,827
	变动	6.34%	8.37%	8.17%	9.44%	11.27%	5.37%	4.83%	2.38%	5.48%	4.21%	1.88%	10.48%
资本工具占比	2025年	29.94%	24.33%	37.95%	41.86%	47.81%	40.22%	20.32%	21.90%	36.54%	23.43%	42.64%	27.86%
	2024年	29.49%	21.96%	33.31%	39.56%	46.77%	40.28%	21.52%	25.59%	37.00%	24.29%	43.67%	25.63%
	变动	0.45%	2.37%	4.64%	2.30%	1.04%	(0.06%)	(1.20%)	(3.69%)	(0.47%)	(0.86%)	(1.03%)	2.23%

注：资本工具总额为商业银行于资本工具和合格外部总损失吸收能力非资本债务工具的主要特征中监管口径金额

风险加权资产增长显著，且信用风险加权资产占比增加

2025年末，境内银行风险加权资产总额合计为158.68万亿元，较年初增加了约12.95万亿元，平均增幅为8.89%，增速较上年大幅上升。这一较快增长对银行资本充足水平形成持续压力，凸显资本补充的紧迫性。其中，工商银行的风险加权资产总额增长最多且总额仍然居首位，达到28.27万亿元；浦发银行增幅最为显著，达到11.52%。境内银行风险加权资产总额均有所上升，反映出信贷投放力度加大及风险权重审慎计量的共同影响。

图4：风险加权资产



在风险加权资产构成中，信用风险仍占据绝对主导地位。除招商银行和平安银行外，其余银行信用风险加权资产占比均超过90%，整体平均值达92.05%，较年初上升0.48个百分点，表明资产结构仍高度集中于信贷类业务。其中，浦发银行信用风险加权资产占比最高，为94.35%；招商银行信用风险加权资产占比最低，为86.53%。

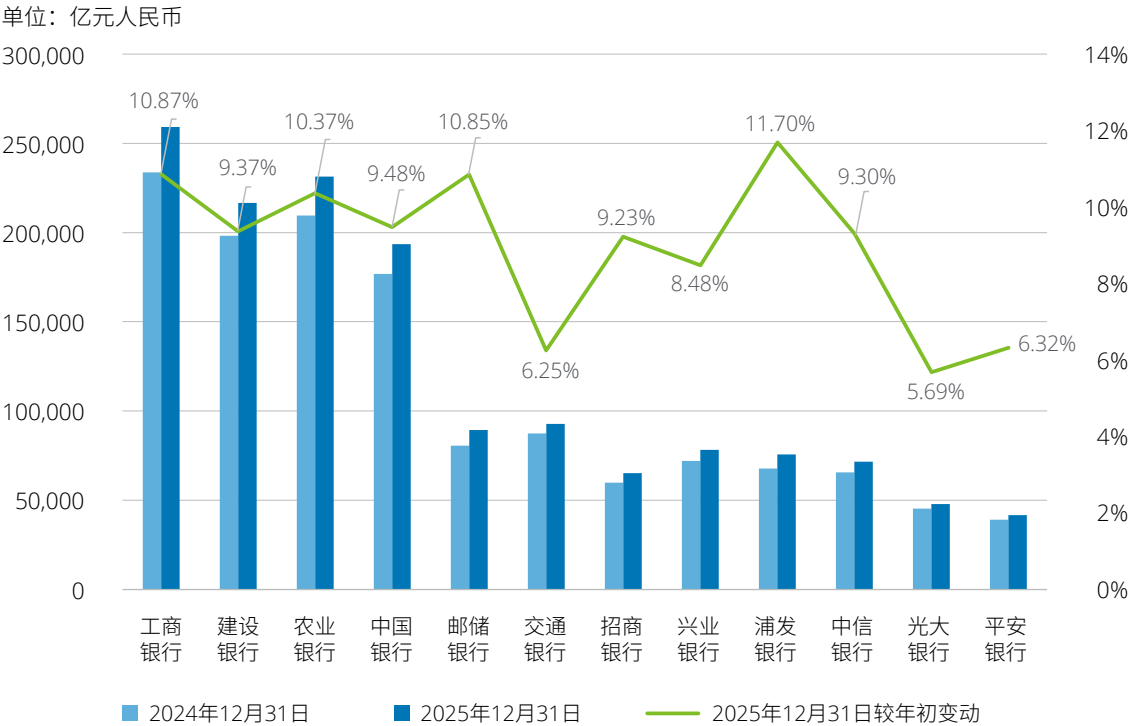
在以信用风险为主的整体格局下，个别银行呈现出差异化特征。平安银行、招商银行和兴业银行的市场风险加权资产占比较高，分别为4.98%、4.22%和2.86%，反映其在金融市场业务及同业业务方面具有较高活跃度。此外，招商银行的操作风险加权资产占比达9.26%，为境内银行中最高，与其庞大的零售业务密切相关。

表4：风险加权资产构成

项目	工商银行	建设银行	农业银行	中国银行	邮储银行	交通银行	招商银行	兴业银行	浦发银行	中信银行	光大银行	平安银行
信用风险加权资产占比	91.71%	91.50%	93.22%	92.46%	93.68%	93.17%	86.53%	92.33%	94.35%	93.15%	93.51%	88.99%
市场风险加权资产占比	1.67%	1.45%	0.72%	1.31%	0.83%	1.83%	4.21%	2.86%	1.49%	1.58%	1.56%	4.98%
操作风险加权资产占比	6.33%	7.03%	6.06%	6.18%	5.49%	4.57%	9.26%	4.81%	4.16%	5.27%	4.93%	6.03%
交易账簿和银行账簿间转换的风险加权资产占比	0.29%	0.02%	0.00%	0.05%	0.00%	0.43%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
总计	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

2025年末，境内银行信用风险加权资产总额为146.29万亿元，较上年末增加9.53%。所有银行信用风险加权资产较上年末均有所上升。2025年以来，受信贷规模持续扩张、债券投资中风险资产权重提升等多重因素影响，银行信用风险加权资产规模持续增加。

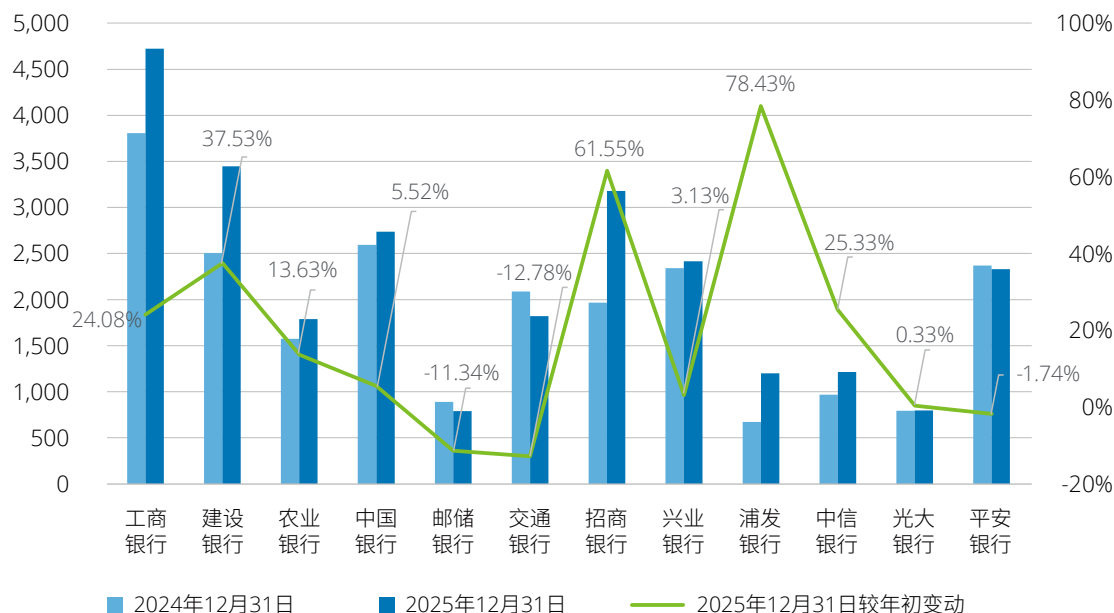
图5：信用风险加权资产



2025年末，境内银行市场风险加权资产总额为2.64万亿元，较上年末增加0.39万亿元，增幅17.12%，相比上年同期增速减缓。2025年6月23日实施的《商业银行市场风险管理办法》首次将银行账簿利率风险从市场风险范畴中剥离，明确其适用专门管理指引。这一调整直接导致原计入市场风险加权资产的银行账簿利率风险资产被剔除，例如长期债券投资的利率敏感性敞口不再纳入统计，整体拉低了市场风险加权资产的增速。浦发银行和招商银行较年初增幅显著，分别增加78.43%和61.55%，主要因主动扩大交易类资产配置、衍生品做市与代客业务增长，导致市场风险加权资产上升。

图6：市场风险加权资产

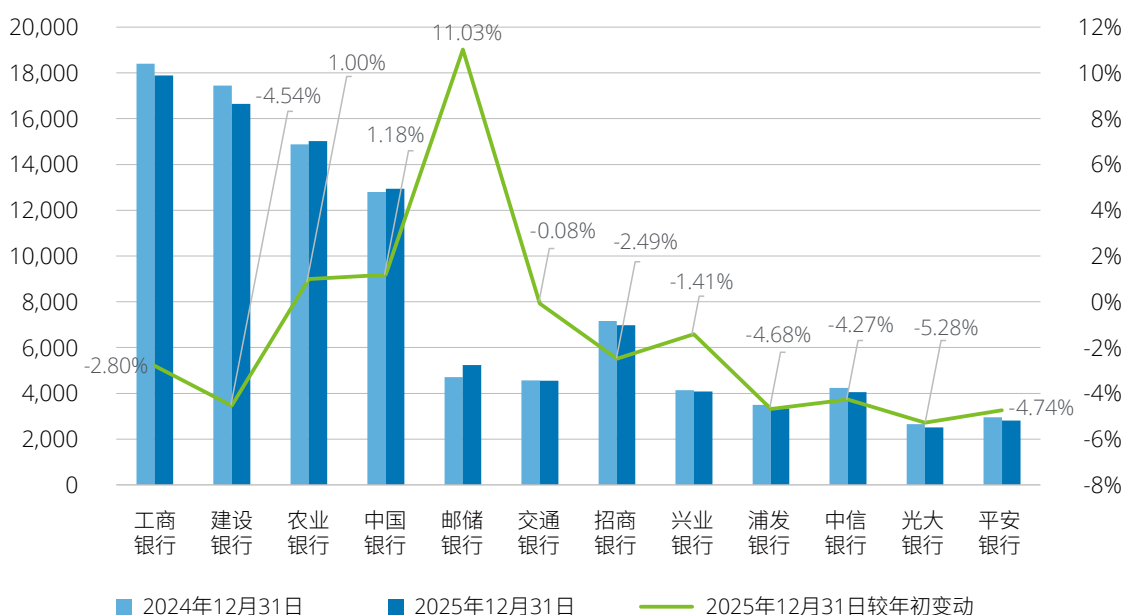
单位：亿元人民币



2025年末，境内银行操作风险加权资产总额为9.61万亿元，较上年末下降1.39%。除邮储银行、中国银行和农业银行上升外，其余银行均有所下降。根据《商业银行资本管理办法》，操作风险资本计量采用标准法、高级法与基本指标法并行的体系。其中，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行及招商银行已获准采用高级计量法。在业务结构、业务规模及风险特征未发生重大变化的情况下，采用高级法计量的银行操作风险加权资产整体具备较强稳定性，年内并未出现趋势性大幅升降。

图7：操作风险加权资产

单位：亿元人民币



作者

宫明亮
德勤中国金融服务业
审计及鉴证合伙人
电话：+86 21 2316 6580
电子邮件：gogong@deloittecn.com.cn

刘书旸
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 6141 2307
电子邮件：denliu@deloittecn.com.cn

王婷
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 2316 6032
电子邮件：valwang@deloittecn.com.cn

孙兰畦
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 10 8524 8423
电子邮件：lansun@deloittecn.com.cn

陈峻逸
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 21 3313 8591
电子邮件：davichen@deloittecn.com.cn

牛璐
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 10 8520 7675
电子邮件：kniu@deloittecn.com.cn

吴昼平
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 10 8512 4511
电子邮件：susawu@deloittecn.com.cn

崔嘉冰
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 2316 6191
电子邮件：dacui@deloittecn.com.cn

冯适
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 2316 6227
电子邮件：blfeng@deloittecn.com.cn

张雨清
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 21 6141 1850
电子邮件：carolzhang@deloittecn.com.cn

薛钦允
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 21 6141 2696
电子邮件：quxue@deloittecn.com.cn

数据收集和整理：邵玮、汪雨瑞、李俊仪、韩璐瑶、刘艺媚、俞思涵、曹思洋、于靖萱



2025年

上市银行业务观察

- 1 聚力五篇大文章 激活数字新动能：以质效跃升与生态重构开创普惠金融高质量发展新局
- 2 宏观放缓息差收窄背景下，银行零售转向精细化数智经营
- 3 合规为基，投研为核，价值为擎：银行理财开启高质量发展新征程
- 4 去存量 化风险 谋转型——商业银行精准施策护航房地产行业企稳转型
- 5 人工智能重塑银行竞争力，金融科技迈入智能化深水区



1

聚力五篇大文章 激活数字新动能：以质效跃升与生态重构开创普惠金融高质量发展发展新局

■ 增速换挡彰显“提质增效”新生态，“五篇大文章”引领“又普又惠”新跃升

在经济结构深度调整与增长动能转换的背景下，金融服务实体经济的精准性要求不断提高，区域与群体间发展不平衡问题依然存在。普惠金融作为构建多层次金融体系的基础性制度安排，其社会价值与战略地位更加凸显。2025年，在“五篇大文章”统筹推进下，普惠金融正加速从“增量扩面”向“提质增效”转型，普惠信贷与普惠保险协同发力，迈入“精准滴灌、风险可控、生态协同”的高质量发展新阶段。根据国家金融监督管理总局（以下简称“金融监管总局”）统计口径，截至

2025年末，全国普惠型小微企业贷款余额达37.00万亿元，同比增长10.98%，其中普惠型涉农贷款余额14.19万亿元，占普惠型小微企业贷款余额的38.35%。2025年全年，新发放的普惠型小微企业贷款加权平均利率为3.83%，较2024年下降0.53个百分点，这一趋势体现了银行对小微企业、涉农经营主体及重点帮扶群体的支持力度持续加大，金融监管总局在降低普惠型小微企业融资成本方面取得了显著成效。

根据金融监管总局统计口径，近三年，我国银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额持续增长，分别为29.06万亿元、33.34万亿元和37.00万亿元，增速分别为23.29%、14.73%和10.98%。普惠金融从“高速扩张”阶段迈入“平稳增长、结构优化”的高质量发展新阶段，量稳、价降的格局基本形成。从体系建设看，《银行业保险业普惠金融高质量发展实施方案》的发布标志着普惠金融进入系统化、规范化发展新阶段，未来五年将围绕基本建成涵盖普惠金融服务、普惠信贷、普惠保险的高质量综合普惠金融体系发展。从重点方向看，政策更加聚焦民营企业、涉农主体、脱贫地区、特定群体等薄弱环节，强化数字赋能和信用信息共享，切实

提升金融服务的精准性和可得性。从国际比较看，我国普惠金融多项指标已处于全球较好水平，普惠金融账户拥有率、储蓄、借贷和数字支付等指标均优于发展中国家平均水平，正从“普惠金融大国”向“普惠金融强国”稳步迈进。

2025年作为“十四五”收官与“十五五”展望的交汇之年，普惠金融政策体系进入了以“提质增效”为核心的高质量发展新阶段。回顾我国普惠金融政策体系发展历程，已基本实现从单纯解决“融资难、融资贵”，向打造“又普又惠、雪中送炭”综合服务体系的提升。

表1：2025年以来国家相关部门发布的普惠金融相关政策

发布时间	发布机构	政策	政策重点
2025年3月	国务院办公厅	《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》 (国办发〔2025〕8号)	- 推动做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”； - 明确到2027年金融“五篇大文章”发展取得显著成效，普惠金融体系持续完善； - 深化金融供给侧结构性改革，强化金融政策和科技、产业、财税等政策衔接配合。
2025年5月	金融监管总局	《关于做好2025年小微企业金融服务工作的通知》 (金办发〔2025〕46号)	- 明确2025年小微企业金融服务“保量、提质、稳价、优结构”的总体目标； - 保量：保持信贷支持力度； - 提质：加强风险管理，提高小微企业信贷质量； - 稳价：稳定信贷服务价格，合理确定普惠型小微企业贷款利率水平； - 优结构：优化供给结构，加强首贷户发掘和培育，加大续贷政策落实力度。
2025年5月	人民银行	《关于设立服务消费与养老再贷款有关事宜的通知》	- 设立服务消费与养老再贷款，额度5,000亿元，利率1.5%； - 支持住宿餐饮、文体娱乐、教育等服务消费领域； - 支持养老产业发展，是对普惠养老专项再贷款的扩容升级； - 发放对象为26家全国性及系统重要性城商行。

发布时间	发布机构	政策	政策重点
2025年5月	金融监管总局等八部门	《支持小微企业融资的若干措施》（金发〔2025〕21号）	• 做深做实支持小微企业融资协调工作机制，向外贸、民营、科技、消费等重点领域倾斜对接帮扶资源； • 加大首贷、信用贷、中长期贷、法人类贷款、民营类贷款投放； • 落实小微企业无还本续贷政策，阶段性扩大至中型企业（2027年9月30日前到期的流动资金贷款）； • 从增加融资供给、降低融资成本、提高融资效率、提高支持精准性等8个方面提出23项工作措施。
2025年5月	人民银行	下调支农支小再贷款利率0.25个百分点	• 调整后3个月、6个月和1年期支农支小再贷款利率分别为1.2%、1.4%和1.5%； • 增加支农支小再贷款额度3,000亿元，激励引导地方法人金融机构加大对涉农、小微和民营企业信贷投放。
2025年6月	金融监管总局、人民银行	《银行业保险业普惠金融高质量发展实施方案》（金办发〔2025〕58号）	• 明确未来五年基本建成高质量综合普惠金融体系目标； • 优化普惠金融服务体系：健全多层次、广覆盖、差异化的普惠金融机构体系，完善县乡村金融服务； • 巩固提升普惠信贷体系和能力：提升小微企业信贷服务质效，加强"三农"领域信贷供给，加大脱贫地区和特定群体信贷帮扶力度，强化民营企业信贷支持； • 加强普惠保险体系建设：推进保险公司专业化体制机制建设，丰富普惠保险产品供给，提供优质普惠保险服务。
2025年7月	人民银行、农业农村部	《关于加强金融服务农村改革 推进乡村全面振兴的意见》	• 增强粮食安全金融保障，加大高标准农田建设支持； • 深化乡村富民产业金融服务，实施“一链一策”； • 提升乡村建设金融服务水平； • 推动盘活农村资源资产，扩大抵押融资覆盖面。
2025年9月	人民银行、国家发改委、工业和信息化部等七部门	《关于在青海西宁、广西百色、贵州毕节、宁夏固原、广东茂名五地深化普惠金融改革的指导意见》	• 健全普惠金融组织体系，落实尽职免责制度； • 优化普惠金融重点领域产品服务； • 提升资本市场服务效能，畅通直接融资渠道； • 完善普惠保险体系，因地制宜发展特色农产品保险； • 有序推进数字普惠金融发展。

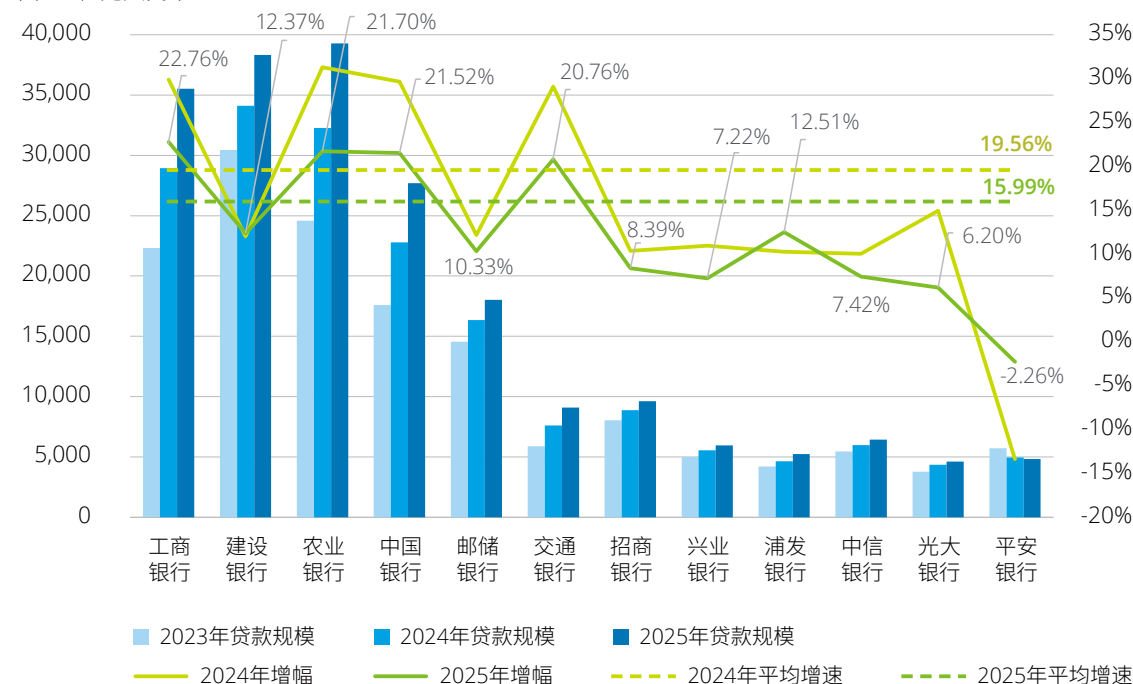
规模稳增结构分化，客群下沉质效提升，利率下行惠企利民

根据2025年报信息，整理了12家大型上市商业银行普惠金融贷款规模、服务客户数量以及新发放贷款利率情况。

大行科技赋能彰显普惠担当，中小银行错位竞争发展特色

图1：普惠小微贷款规模

单位：亿元人民币



注：兴业银行贷款规模口径为“普惠小微贷款”；浦发银行贷款规模口径为“普惠两增口径贷款”；光大银行贷款规模口径为“普惠贷款”；剩余9家银行贷款规模口径为“普惠型小微企业贷款”

2025年，各大型商业银行持续深化普惠金融战略布局，发展节奏呈现分化态势。六大国有商业银行普惠型小微企业贷款余额占银行业金融机构合计的比重持续提升，2025年末已达45.55%（2024年：42.77%）。大型商业银行正凭借金融科技优势与政策引领，进一步将更多金融资源精准滴灌小微企业和实体经济薄弱环节，切实履行国有大行的责任担当。截至2025年末，农业银行凭借“三农”普惠战略深化和智慧办贷技术赋能，实现了普惠金融领域的全面领跑，普惠型小微企业贷款余额达到39,280.40亿元，较年初增加7,003.98亿

元，增速达21.70%，跃居行业首位。建设银行紧随其后，强化普惠金融客户深耕，加大小微科技企业服务力度，强化数字化、智能化工具赋能，大幅提升金融服务普惠性，其普惠型小微贷款余额38,316.44亿元，同比增长12.37%，继续保持稳健增长的态势。工商银行以35,518.63亿元的规模位列第三，增速22.76%，居国有大行之首。大型商业银行通过战略引领、机制创新和生态共建，彰显“头雁效应”和“压舱石”担当，继续扛起普惠金融主力军的责任。

股份制银行的普惠型小微企业贷款规模呈现差异化分化格局。截至2025年末，招商银行以9,621.39亿元规模持续领跑，兴业银行普惠小微贷款规模5,960.67亿元，增速7.22%，在平衡规模扩张与结构调优中兼顾风险管控，实现稳步健康发展。浦发银行2025年末普惠两增口径贷款余额5,239.91亿元，实现12.51%的增幅，较2024年提升2.25个百分点，首次突破5,000亿元大关，成为唯一增速回升的股份制银行，其通过优化客户结构、强化数字赋能实现了业务突破。平安银行普惠型小微企业贷款降幅为2.26%，虽连续两年负增长但降幅有所收窄。

虽然2025年普惠小微贷款规模整体保持增长，但增速普遍继续放缓，12家大型上市商业银行平均增速降至15.99%，较2024年下降3.57个百分点，逐步从规模驱动转向结构优化、质量提升和管控风险的发展阶段。12家对标银行中，除浦发银行外，其余银行2025年增速均低于2024年水平。普惠小微贷款在经历了多年的高速增长后，市场增量空间

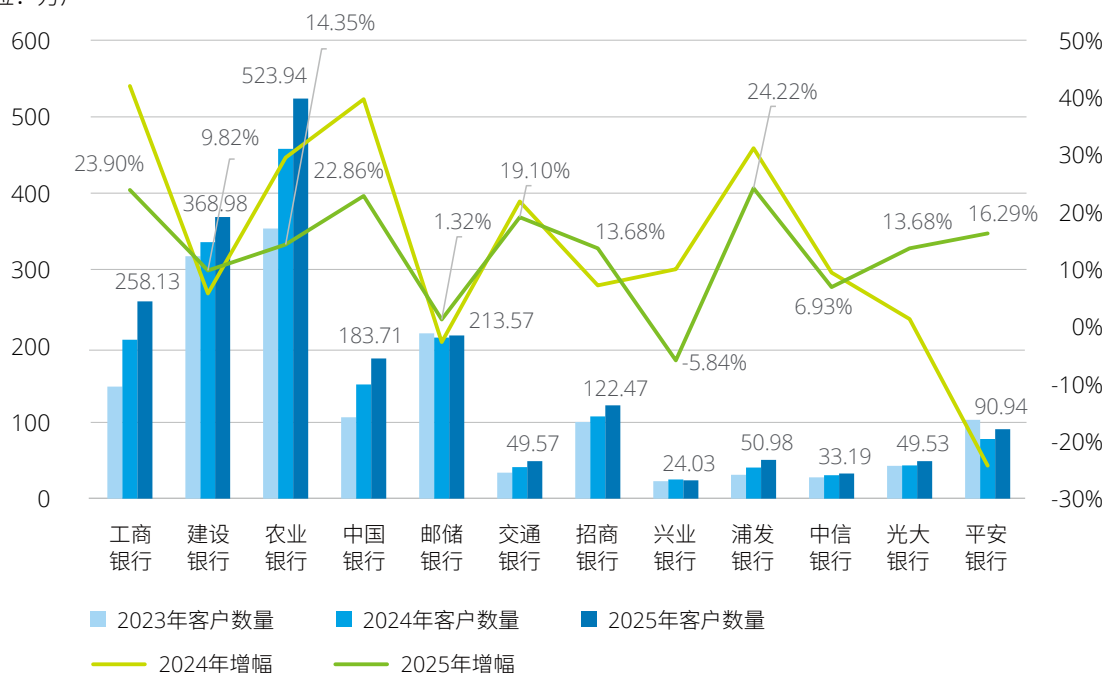
已相对有限，且当前正值市场利率下行，普惠贷款不良率上升，整体增速呈现合理放缓态势，普惠金融行业的发展轨迹从“拼规模”转向“拼质量”和“拼特色”。

当前，大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行和农村金融机构协同合作，深化普惠金融战略实施，但在大行凭借低成本和数字化优势持续下沉的背景下，中小银行面临“掐尖效应”和“挤出效应”挑战，正从价格竞争转向差异化、特色化的错位竞争。例如，兴业银行以“技术流”评价体系将知识产权等“无形智产”转化为授信依据，并借助卫星遥感技术为农业精准画像，累计服务科技小微企业数千家；中信银行则依托集团协同优势深耕供应链生态，为农牧、医疗等行业上下游提供“融资+融智”的综合服务方案，实现了从价格竞争到生态赋能的跃升。这些实践表明，股份制商业银行正通过技术赋能与生态协同，共同构建多层次、可持续发展的金融服务生态，进一步为实体经济的高质量发展注入强劲动能。

客群拓展精耕细作，普惠服务行稳致远

图2：普惠小微贷款服务客户数量

单位：万户



注：工商银行、建设银行、中国银行、平安银行口径为“普惠型小微企业贷款客户”；农业银行、邮储银行、交通银行、招商银行、中信银行口径为“普惠型小微企业有贷款余额客户”；兴业银行口径为“普惠小微贷款客户”；浦发银行口径为“普惠两增客户”；光大银行口径为“普惠客户”

截至2025年末，农业银行服务的普惠型小微企业有贷客户数达到523.94万户，行业内率先突破500万户，稳居同业首位，较上年增加65.76万户，增幅14.35%，客户增量领跑全行业。其次为建设银行，普惠型小微企业贷款客户数量368.98万户，较上年增加32.98万户，增幅9.82%，增速虽逐步放缓，但持续拓宽客户覆盖面。工商银行以258.13万户位列第三，增幅高达23.90%，六大国有银行中居首位。邮储银行普惠小微有贷客户数量213.57万户，增幅仅1.32%，拓客力度相对较低。

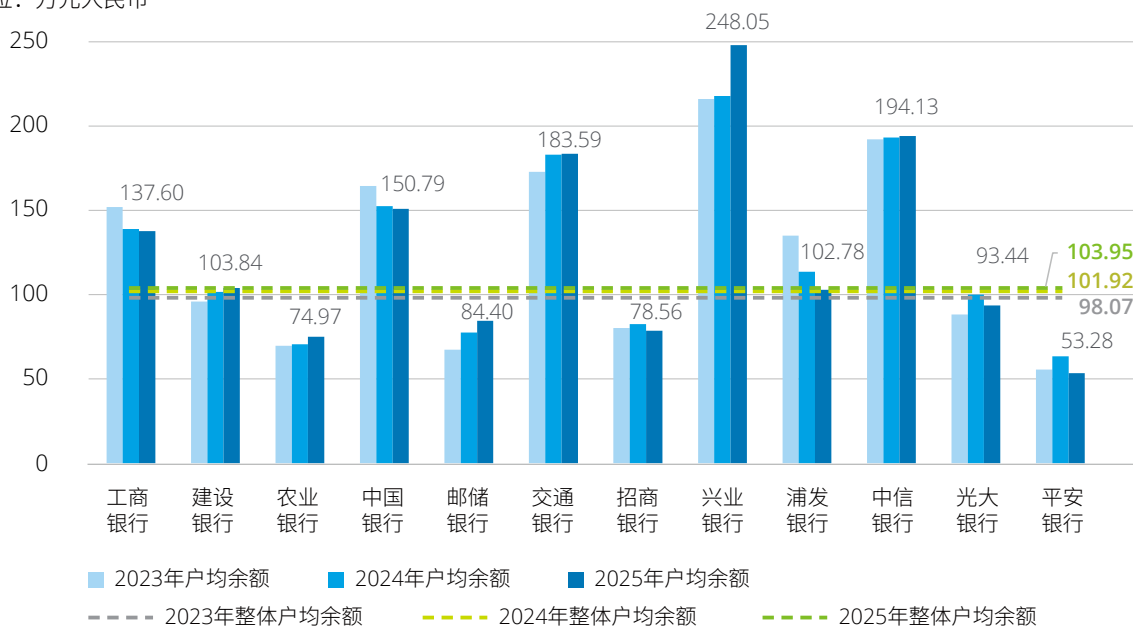
股份制银行中，浦发银行以24.22%的增幅位居首位，客户数量达50.98万户，较上年增加9.94万户，实现规模与增速双提升，成为股份制银行中拓客势头最强的机构。招商银行客户数量122.47万

户，增幅13.68%，保持股份制银行领先地位。兴业银行2025年末普惠小微贷款户数24.03万户，较上年有所下降，聚焦以优质产品服务优质客群，以优质客群带动银行客户结构、资产结构、负债结构的优化调整。平安银行客户数量90.94万户，在经历2024年大幅收缩后恢复增长，增幅16.29%，增加12.74万户。

总体来看，普惠授信户数的增长已从“普增”转向“有进有退”的结构优化阶段。部分银行主动调整压降、聚焦优质客群，导致客户数增速放缓甚至负增长，从侧面反映了普惠金融从解决融资可得性逐步转向优化融资体验、降低融资成本、控制信用风险的综合质量提升。

图3：普惠小微贷款户均余额

单位：万元人民币



2025年末，12家银行普惠型小微贷款整体户均金额为103.95万元，较上年微增2.03%。在国有大型商业银行中，农业银行、邮储银行依托“三农”领域的长期积淀与网点下沉优势，户均金额分别为74.97万元、84.40万元，较上年分别增加4.53万元、6.89万元，深耕小微长尾客群成效明显。在其余四家大行中，建设银行户均金额相对较低、下沉力度较大，仅103.84万元。工商银行和中国银行户均金额分别为137.60万元和150.79万元，较上年分别下降1.27万元、1.67万元。

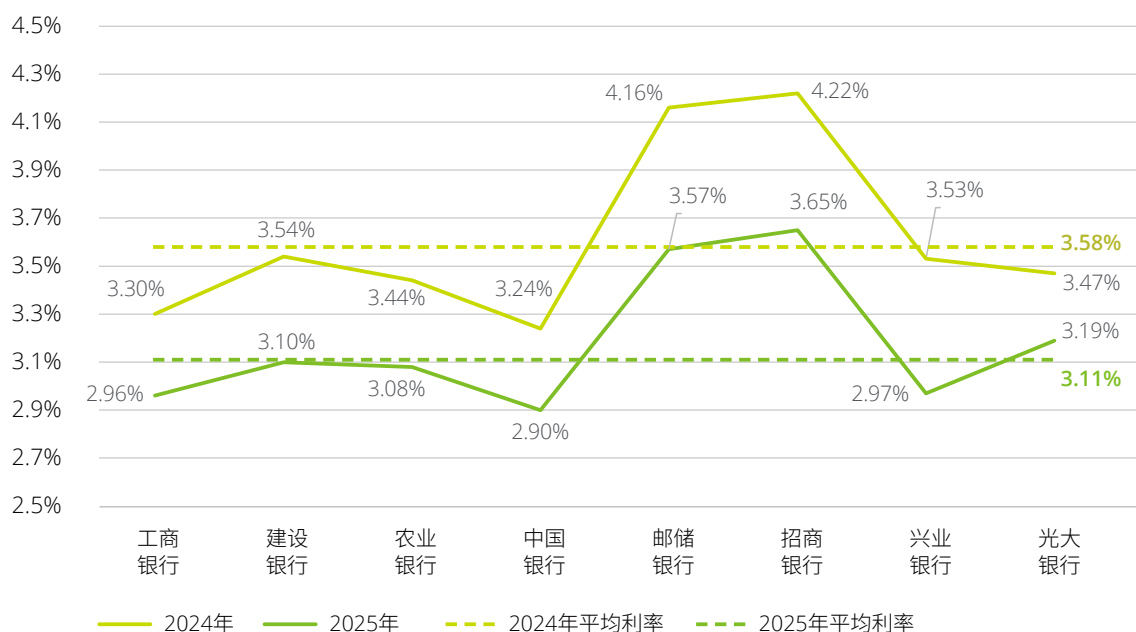
在股份制银行中，户均金额格局持续分化。2025年末招商银行、光大银行、平安银行普惠小微贷款的户均金额均在100万元以下，呈现相对下沉的客群结构。浦发银行户均金额102.78万元，较上年减少10.70万元，在主要银行中降幅最大，且已连续三年下降，同时其客户数量增加9.94万户，增幅达24.22%，表明其客群下沉的战略选择与普惠定位的坚定落实。兴业银行户均金额达248.05万元，居股份行首位，较上年增加30.21万元，增幅13.87%，依托“闽商专属服务平台”与私行高净值客户联动优势，聚焦企业家客群及其关联小微企业，深耕“一县一业一策”的服务模式，探索差异化普惠路径。

总体来看，2025年普惠小微贷款的户均金额变动同样映射出各行战略分化。这种分化标志着普惠金融已从同质化竞争进入差异化定位阶段，不同银行基于资源禀赋和风险偏好走出适合自己的高质量发展路径。

普惠利率下行通道延续，政策护航普惠金融可持续

2025年，在金融“五篇大文章”统筹推进和“保量、提质、稳价、优结构”政策导向下，货币政策持续发力降低社会综合融资成本。央行下调支农支小再贷款利率至1.5%，并新增8,000亿元再贷款额度，从源头降低银行资金成本，为贷款利率下行打开了空间。同时，监管部门同步引导行业科学合理确定普惠型小微企业贷款利率水平，增强业务发展可持续性，从单纯的价格竞争转向定价合理性与商业可持续性的平衡。

图4：普惠小微贷款新发放贷款利率



注1：浦发银行、中信银行和平安银行未在年报中披露具体利率，交通银行披露2024年新发放贷款利率3.23%（2025年未披露），中信银行披露2025年新发放贷款利率同比下降0.52个百分点，平安银行披露2025年新发放贷款加权平均利率同比下降0.05个百分点

注2：兴业银行披露口径为“普惠小微贷款平均利率”，其余银行披露口径为“普惠型小微企业贷款平均利率”

在一系列政策组合拳的推动下，通过LPR下调传导、内部资金转移定价优惠、金融科技降本增效等手段，推动新发放普惠小微贷款利率进一步下行，小微企业融资成本持续处于历史低位。国有大型银行凭借资金成本优势，利率率先下调至3%以下，工商银行、中国银行分别降至2.96%和2.90%，处于行业最低区间，建设银行（3.10%）和农业银行（3.08%）在规模扩张同时保持息差竞争力。股份制银行中，兴业银行以2.97%的利率水平紧随其后，利率率先下调0.56个百分点至3%以下，已与大行持平，而招商银行利率仍在3.65%，但降幅最为显著，下降0.57个百分点，呈现加速追赶态势。整体而言，大行与股份行之间的利率定价差异持续收窄，银行业“内卷式”竞争有所缓解，银行更加注重定价合理性与商业可持续性的平衡。

2025年，围绕普惠金融高质量发展目标，各地政府与中央部委形成政策合力，以财政金融联动为抓手，综合运用贷款贴息、风险补偿、担保降费奖补等手段，持续完善普惠小微企业政策支持体系，精准滴灌实体经济薄弱环节。例如：

- 2025年1月，江苏省财政厅等部门印发《江苏省“小微贷”工作方案（2025-2027年）》，依托省普惠金融发展风险补偿基金，通过政银担合作模式，为小微企业提供“低门槛、低成本、高效率”的信贷服务，进一步缓解小微企业融资难、融资贵问题。
- 2025年2月，江苏省盐城市人民政府发布《关于加强全市中小微企业融资支持若干措施》，明确2025年全市新增贷款2,000亿元，普惠型小微企业贷款增速不低于各项贷款增速，企业贷款加权平均利率较上年力争下降30个基点；实施科技创新企业首贷贴息政策，对符合条件的科技企业贷款给予年化1%贴息支持；支持融资担保机构开展“设备担”业务，对设备更新担保业务给予保费80%补贴。
- 2025年3月，山东省发展和改革委员会等部门联合发布《山东省2025年促进经济稳健向好、进中提质政策清单》，健全支持小微企业融资协调机制，深入开展“千企万户大走访”，将有贷款需求的经营主体纳入“推荐清单”，做到“应贷尽贷”“能贷快贷”；优化提升融资信用服务平台功能，归集信用数据为中小微企业增信，服务新增授信5,000亿元以上；将无还本续贷政策嵌入小微企业融资协调机制。
- 2025年6月，四川省雅安市名山区入选中央财政支持普惠金融发展示范区，实施普惠小微贷款奖励政策，2025年已发放财政金融互动奖补资金1,669.01万元；出台贴息、风险补偿政策，设立创业担保贷款基金；筹措资金1亿元入股雅安市担保公司，为本地企业拓宽融资渠道。
- 2025年7月，青海省发布财政支持普惠金融发展政策，开展普惠金融发展示范区创建工作，每年择优选取两个市（州）分层递进式推进，通过奖补资金支持，引导地方运用支小支农贷款贴息、风险补偿，以及政府性融资担保机构资本金补充、融资担保降费奖补等多种形式；落实创业担保贷款奖补政策，将个人不超过30万元、小微企业不超过400万元的贷款纳入补助范围，支持各地按规定给予创业担保贷款实际利率50%的财政贴息。
- 2025年7月，山西省晋中市工业和信息化局等三部门印发《2025年改善中小微企业融资服务行动方案》，积极争取省制造业贷款财政贴息政策，在省财政给予1个百分点贴息的基础上，统筹再给予1个百分点贴息；鼓励各类企业积极申报省“城新贷”财政贴息项目；支持融资担保机构开展“设备担”业务，对设备更新担保业务给予补贴。

深化战略定位，强化数字赋能，构建普惠金融生态化服务体系

银行	战略定位	发展模式	主要产品
工商银行	开展做深做精普惠金融大文章，走好线上化、智能化、集约化、生态化发展路径。打造“七巧图”数字建模工具箱，支持分行快速创新适配区域特色的普惠产品。	- 开展“领航AI+”行动，AI数字员工承担工作量5.5万人年； - 首家荣获金融业数字化转型能力评估模型（FDMM）最高等级认证； - 数字普惠贷款增量在普惠贷款增量中占比超八成； - 推进“千企万户大走访”行动。	- 发布科技金融“领航”行动方案；焕新升级“制造e贷”“商户e贷”； “1+4+X”乡村振兴特色金融服务体系，涉农贷款余额突破5万亿元； - 手机银行普惠专版服务线上县域乡村客户达2.06亿户。
建设银行	全面实施“科学技术全生命周期服务银行、科创主体全成长过程伙伴银行、科创生态全功能综合枢纽银行”三套解决方案；形成覆盖企业和技术全生命周期的善建科技“股贷债保租证基撮链孵”十大综合枢纽功能服务体系。	- AI赋能398个场景应用：构建全链条企业级人工智能技术体系，深度渗透财富管理、普惠金融、风险管理、科技研发等领域； - 开展“向新前行”小微科技金融专项行动，普惠金融贷款利率连续8年下降。	“建行惠懂你”平台用户达5.46亿户； - 创新推出“科技易贷”“科技研发贷款”“科技转化贷款”等专属产品； “善新贷”“善科贷”等小微科技企业专属产品贷款余额突破1,600亿元，增幅超50%；2025年承销科创债券719.84亿元，同比增长282.43%； “小微快贷”等新模式产品累计提供信贷支持21.14万亿元，服务客户614万户。
农业银行	制定年度普惠金融信贷政策指引，制定普惠零售信贷业务管理办法；构建重塑具有农行特色的线上线下融合、双向赋能发展模式。	- 做实支持小微企业融资协调工作机制，开展“千企万户大走访”活动； - 升级“普惠e站3.0”； - 在重庆设立总行级数字化风控中心，强化普惠零售贷款信用风险早识别、早预警、早处置； - 全面推进“现场+远程”集中作业改革。	- 上线推广全行普惠零售客户统一授信视图，“统一授信、统筹管理、统管风险”； - 推出“微捷贷3.0”；升级“续捷e贷”减轻续贷压力； - 研发“科捷贷”“专精特新小巨人贷”“农业园区科企贷”； “惠农e贷”余额达1.84万亿元。
中国银行	推出“中银科创贯通式客户培育计划”，配合实施稳岗扩容提质行动，连续4年开展“千岗万家”专项活动。	- 加快人工智能等新技术应用，持续优化客户体验、降低运营成本、提高管理效率； - 推进业务系统升级改造和集团技术架构转型； - 推出“惠拓四季”服务行动；建成养老金融特色网点1,000余家；创新组建200余家“社区助老服务联合体”。	- 推出“名特优新”“惠创贷”“惠军贷”等专属金融服务；投产“益农快贷”线上产品； - 投产“益农快贷”线上产品；优化“中银速贷”线上产品体系； - 稳岗扩岗贷款增长超63%，境内个人消费贷款增长28%。

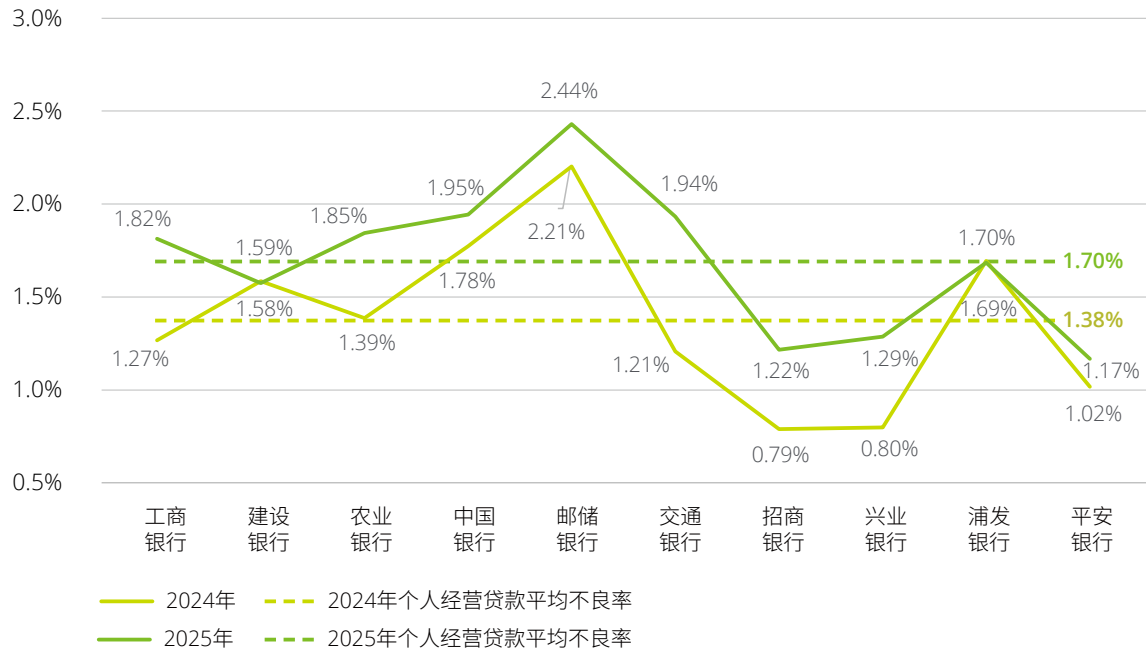
银行	战略定位	发展模式	主要产品
邮储银行	坚守服务“三农”、城乡居民和中小企业定位，打造“服务乡村振兴主力军、普惠金融标杆行”。	- 推进“三农”客户“主动授信”模式，通过数据赋能对6亿多存量客户画像，形成主动授信“白名单”，实现从农户上门申贷向银行主动授信转变，从零散服务向批量精准触客转变； - 小微企业融资协调工作机制，开展“千企万户大走访”，累计走访各类小微主体194.87万户，向推荐清单内经营主体累计授信1.37万亿元。	- 丰富“U益创”科技金融服务体系，以“科创贷”“科创e贷”等为核心，服务科技型企业超10万户，科技贷款余额突破9,500亿元； - 推出小微企业专属贴现产品“普惠贴”，引入主动授信机制，将贴现额度申请时效从T+2日升级为T+0日，实现“智能秒贴”最快2分钟到账，已服务客户9,050户，贴现放款116.64亿元； - 上线农牧贷产品，推动产品流程重塑；建立“通用+专属”方案管理体系。
交通银行	构建“股、债、贷、租、托”一体化服务体系；成立“普惠金融数字化经营中心”；完善“两通两贷”品牌和产品体系（交银展业通、交银益农通、展业e贷、益农e贷）。	- 成立数智化经营中心，部署AI智能体覆盖营销、风控、流程优化等场景； - 推广主动授信服务模式，积极构建“信贷+”综合服务模式。	- 创新推出“益农快贷”线上信用产品； - 推出“养老e贷”线上融资产品； - 打造“科创易贷”科技型小微企业专属产品体系； - 发行乡村振兴主题卡567.62万张，净增125.47万张。
招商银行	把做好普惠金融服务融入长期发展战略和经营管理中，提出“AI First”理念，凝聚全员数智化共识。	- 依托信用和数据为授信依据，提供自动化、智能化供应链金融产品。服务核心企业10,110户，同比增长17.38%；上下游客户60,007户，同比增长17.80%； - 将对公普惠金融信用风险纳入全行风险管理框架，建立覆盖监测、反馈、报告的风险管理闭环；应用对公普惠资产质量监测系统，实现关键指标自动化采集、计算与展示。	“招贷”APP累计注册用户数468.77万户，同比增长10.8%； - 供应链融资业务量11,049.85亿元，同比增长8.90%； - 面向对公客户的纯线上数据融资产品“招企贷”“招捷贷”；推出“科创贷”及子产品“科创人才贷”“科创技改贷”，为超6,000家科技企业提供865.21亿元授信支持。
兴业银行	构建“多来源融合、多模型组合、多层次协作”的“3+N+X”普惠金融标准化风险评估体系；全面实施“人工智能+”行动，形成“1+7”智能应用体系蓝图。	- 成立首个实验室金融特派员工作室，“一县一业一策”精准滴灌服务小微； - 推出“电子证照核身”功能，实现客户免临柜即可线上申请并获取预审批额度；金融特派员队伍累计授信58,729户、4,804.39亿元； - 新发放普惠小微企业贷款利率较年初下降56个基点。	- 创设优化“兴速贷（产业链下游专属）”“科技企业研发贷”“工业厂房贷”及“信用加油”模式； - 推出“连连贷”无还本续贷产品；涉农贷款余额5,439.35亿元，较年初新增505.83亿元。
浦发银行	数智化战略进入能力跃升阶段，推动“三超”（超级平台、超级产品、超级系统）核心载体成型。	- 焕新发布“浦惠来了”APP，塑造企业级的普惠客户服务入口； - 实现线上“一键续贷”，通过率达到90%以上； - 发布“浦享荟”客户服务品牌。	- 推出浦闪贷、浦科贷、浦链通、浦惠贷、浦赢并购等数智化产品体系； “浦惠贷”产品贷款余额1,400亿元，较上年末增长192%；惠闪贷业务流程缩短60%，最快两小时完成全流程操作； - 落地市场首批中债——绿色普惠主题公募。

银行	战略定位	发展模式	主要产品
中信银行	完善多场景普惠金融标准化产品体系；建立落实支持小微企业融资协调工作机制“五专五强化”模式。	• 利用大小模型等前沿AI技术全面夯实服务技术底座； • 智能财富顾问数字人“小信”累计服务客户超791万户； • 完善普惠金融内嵌式风控体系，升级数字风控3.0； • 构建AI营销渠道，推广“普惠金融数字人”等数字化展业工具。	• 推出“订单e贷”“科创e贷”等20余项标准化产品； • 创设“物流e贷—车险分期”等新产品；新增政采类产品数币模式；推动线上化产品全年累计融资量达668亿元； • 发布“惠融e通”方案；创新“五融”协同助力乡村振兴综合服务体系，入选农业农村部“金融支农典型案例”。
光大银行	深化落实小微企业融资协调工作机制；在16家分行设立“科创金融中心”；构建“3+1+N”系列线上化产品。	• 创新运用“营销漏斗”模型，通过智能外呼等工具促进潜在客户转化； • 引入多维度数据源，加强业务全流程风险管理。	• 研发优化“专精特新企业贷”和“科技e贷”等融资服务产品，在贷规模近180亿元，较年初增加超60亿元； • 推出“科技e贷”线上化产品，加入无还本续贷功能； • 创新推出“7+”固收+理财产品体系。
平安银行	落实“保量、提质、稳价、优结构”总体要求；不断健全管理制度机制，深化中小微客群经营；深耕“圈、链、平台”场景，打造场景化、批量化服务模式；构建“信贷+”服务模式。	• 积极落实服务业经营主体贷款贴息政策； • 通过发送利息券、减免结算费等方式降低小微企业服务成本； • 建设新一代普惠业务数字化管理平台；深化“资金流信用信息共享平台”应用。	• 推出“科创贷”“上市贷”等专属产品，以“商行+投行+投资”模式提供一站式综合金融解决方案； • 打造“粮谷贷”“科技兴农贷”“惠棉贷”“燕麦贷”等特色业务； • 深入广东当地产业集群，打造“玩具贷”“渔业贷”等特色业务； • 在广东省建设挂牌18个普惠金融服务站；提供养老储蓄、养老理财、养老基金三大品类个人养老金产品的数量达243只。

普惠金融高质量发展阶段的动能转换与风险重构

近年来，我国普惠小微贷款规模持续快速扩张，在信贷规模增长与利率下行叠加的背景下，由于风险暴露的滞后性，银行风险缓冲空间有所收窄，普惠金融业务风险指标出现一定波动，资产质量管控压力有所上升。2025年，随着经济周期波动、房地产市场调整及居民收入稳定性下降，普惠小微贷款风险暴露有所抬头，各银行个人经营贷款不良率普遍呈现上行态势，资产质量管控面临新的考验。普惠金融在经历多年高速扩张后，正逐步进入规模增长与风险管控的再平衡阶段。

图5：个人经营贷款业务不良率



注1：光大银行未披露个人经营贷款业务的不良率；中信银行2024年未披露个人经营贷款业务的不良率，2025年个人经营贷款不良率1.46%
注2：邮储银行披露的数据为个人小额贷款不良率，个人小额贷款主要为个人经营用途
注3：招商银行披露的数据为零售贷款项下的小微贷款不良率



普惠业务的风险隐患亦进一步显性化，区域不良率分化加剧、小微企业经营脆弱性凸显、个体经营户抗风险能力孱弱。2025年，12家银行个人经营贷款不良率普遍呈现上行态势。国有大行中，交通银行不良率上升0.73个百分点至1.94%，增幅最高。工商银行、农业银行不良率分别升至1.82%和1.85%，增幅均超0.45个百分点。建设银行不良率维持在1.58%，较上年微降0.01个百分点，在普惠资产质量管控上表现相对稳健，主要得益于其完

善普惠金融信用风险管理机制与普惠零售信贷集约化运营。股份制银行中，招商银行不良率从0.79%升至1.22%，上升0.43个百分点，兴业银行不良率从0.80%升至1.29%，上升0.49个百分点，资产质量均有所承压。浦发银行不良率相对较高，稳定在1.69%，较上年末微降0.01个百分点。整体而言，2025年普惠小微贷款不良率普遍攀升，普惠金融高质量发展阶段风险管控的重要性尤为凸显。

针对2025年普惠金融“提质控险”转型中面临的商业可持续性与政策性让利的平衡难题、规模扩张与风险暴露的周期错配以及大型银行下沉与中小机构差异化竞争的结构性矛盾，构建与高质量发展阶段相适应的信用风险管理体系，是实现普惠金融商业可持续的关键命题：

- 构建多维度数据融合的智能信用评价体系。整合政务、税务、产业链交易及资金流数据，运用AI技术建立“技术流”科创评价等差异化模型，替代传统抵押依赖。通过多源数据交叉验证建立动态信用档案，精准识别借款人真实偿付能力，从源头降低信息不对称风险。
- 建立行业细分与生命周期动态管理机制。根据制造业、批发零售等行业景气度及企业初创、成长、成熟期风险特征，实施分层分类授信策略。构建客户价值与风险双维度矩阵，对高风险低价值客户实施退出，对优质客户实施无还本续贷激励，优化客户结构。
- 强化数字化合规与不法中介防控体系。运用AI反欺诈模型建立验证机制，加强客户信息真实性校验。同时建立不法中介黑名单共享库，深化资金流信用信息共享平台应用，从准入关口防范骗贷风险。
- 完善“银政担”协同风险分担机制。依托财政风险补偿资金、政府性融资担保及保险增信，建立多方共担的风险分担体系。落实尽职免责制度，对接地方贴息政策，在风险可控前提下优化风险收益结构。
- 拓宽多元化风险化解与市场化处置渠道。优化无还本续贷政策，推广“一键续贷”等线上化工具。运用不良资产证券化、债转股等工具组合，建立风险预案管理体系，完善现金清收与核销流程，提升不良资产处置效率，增强业务商业可持续性。

2026年初，国家层面围绕普惠金融高质量发展持续加力，密集出台多项重磅政策，为全年工作定下基调，具体如下：

2026年1月，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》明确提出大力发展普惠金融，完善多层次、广覆盖、可持续的普惠金融体系。

2026年2月，国家中小企业发展促进中心联合中国银行业协会发布《2026年度普惠金融专项行动计划》，设立2,000亿元专项再贷款额度，对“专精特新”企业提供最低2.75%的贴息利率，建立全国担保风险池，政府承担80%代偿风险。

2026年2月，金融监管总局、财政部、农业农村部、中国人民银行联合发布《关于做好帮扶小额信贷工作的通知》（金发〔2026〕2号），将过渡期后的“脱贫人口小额信贷”优化调整为“帮扶小额信贷”，支持对象扩大至防止返贫致贫对象和需要继续帮扶的原建档立卡脱贫人口，贷款金额上限从5万元提高至10万元，中央财政按照贷款利率的70%给予贴息（贴息上限不超过2.5个百分点）。

2026年4月，金融监管总局发布《关于做好2026年金融支持乡村全面振兴工作的通知》，要求大中型银行继续单列涉农信贷计划，明确大型银行保险机构要带头维护县域金融秩序，坚决防止并纠正对涉农客户过度共债、“价格战”等“内卷式”竞争行为。

此外，财政部、人民银行、金融监管总局还优化了个人消费贷款财政贴息政策，将政策实施期限延长至2026年底，扩大支持范围、提高贴息标准、增加经办机构，持续降低居民消费信贷成本。这些政策文件的出台，标志着我国普惠金融政策体系正从“增量扩面”的规模导向，向“提质增效、精准滴灌、风险可控”的高质量发展新阶段纵深推进。

2025年，我国普惠金融实现了从高速扩张向提质增效的关键转变。银行业金融机构在保持业务规模稳定增长的同时，将发展重心转向结构优化与风险管控，推动融资成本持续下行，切实支持实体经济薄弱环节。然而，随着经济周期波动与风险暴露滞后性显现，资产质量承压，行业整体进入量稳价降、风险凸现的新阶段。

这一转变既体现了政策引导的方向，也反映了市场发展的内在要求。银行业需深化科技赋能风控体系建设，通过创新风控技术、完善风险管理机制、强化风险文化建设，实现从被动防控向主动管理的转变。目前普惠金融已走过“有没有”的规模扩张阶段，在进入“好不好”的质量攻坚深水区，银行业需完成从政策驱动转向风控驱动，从信贷供给转向生态服务，从规模竞速转向能力竞合，以智能风控重构风险边界，以协同机制平衡可持续发展。

结语

当前，普惠金融政策体系正从增量扩面的规模导向，向提质增效、精准滴灌、风险可控的高质量发展新阶段纵深推进。展望未来，普惠金融将继续紧扣“五篇大文章”的战略方向，以数字赋能深化客群下沉与服务提质，在利率下行环境中坚守惠企利民初心，统筹规模优化与风险管控，持续构建多层次、差异化、可持续的普惠金融生态，以质效双升带动“又普又惠”的新格局。



2

宏观放缓息差收窄背景下， 银行零售转向精细化数智经营

2025年宏观经济呈现“总量达标、动能放缓”特征，全年GDP增长5.0%，分季度增速逐季回落至5.4%、5.2%、4.8%、4.5%；社会消费品零售总额首次突破50万亿元大关，同比增长3.7%，但消费复苏仍显乏力。货币政策持续宽松，5月20日1年期和5年期以上LPR同步下调10个基点分别至3.0%和3.5%，国有大行1年期定期存款利率降至0.95%，存款利率正式迈入“1时代”；商业银行净息差收窄至1.42%的历史低位，已连续三个季度环比持平。

零售业务呈现“规模普涨、利润承压”的鲜明分化格局。财富管理成为行业核心增长引擎，全行业零售资产规模（AUM）实现全面增长，这一态势主要源于存款利率持续下行推动居民资产配置加速多元化，以及全行业对大财富管理战略的持续加码与资源倾斜。数字化转型持续深化，国内手机银行月活跃用户数（MAU）总量达6.81亿户，日均活跃用户8,555万户，AI智能体已全面渗透客户服务、风险管控、产品营销等核心业务流程。

与此同时，盈利与资产质量的双重挑战愈发凸显。盈利层面，已披露年报数据的银行中过半数出现零售利润负增长，光大银行、浙商银行零售业务分别亏损28.6亿元和51.86亿元。资产质量层面，个人贷款不良率几乎全线上行，工商银行、交通银行个贷综合不良率均达1.58%；信用卡业务成为风险集中暴露的“重灾区”，行业整体不良率接近3%，工商银行信用卡不良率飙升至4.61%，仅浦发银行等少数机构实现不良率逆势下降。

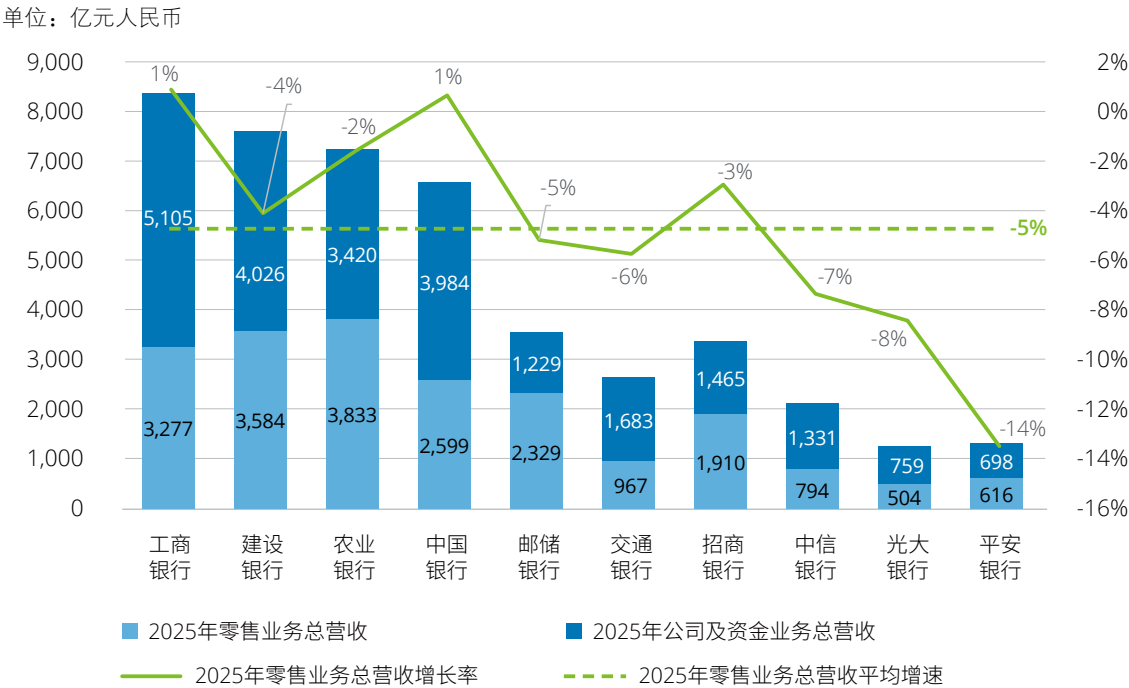
整体来看，银行业零售业务正加速从“规模扩张”向“精细化数智经营”转型，以存量客户深耕替代增量博弈。在息差收窄与风险抬升的双重压力下，行业正通过深化大财富管理转型、强化AI技术应用、优化资产结构等方式，努力守住大众财富的“稳”与“进”，探索高质量发展新路径。

零售业务营收贡献占比下降，风险暴露压缩利润空间回落，盈利承压驱动精细化数智化转型

除兴业银行和浦发银行年报未披露零售金融分部业务情况外，其余10家境内大型商业银行2025年披露的分部业务数据显示，零售金融业务条线总营收贡献平均占比为46%，较上年进一步下降3个百分点。国有六大行中，邮储银行零售业务总营收贡献度居首位，达65%；其次为农业银行、建设银行，零售业务总营收贡献占比分别为53%、47%；其余国有大行零售业务总营收占比均超35%。股份制商业银行中，招商银行零售业务总营收贡献57%，平安银行、光大银行、中信银行零售业务总营收贡献占比分别为47%、40%、37%，行业内部分化进一步加剧。

2025年度10家境内大型商业银行零售业务总营收平均降幅为5%，较2024年4%的平均降幅进一步扩大，行业整体零售营收增长压力持续凸显。其中，仅工商银行、中国银行2025年零售业务总营收实现正增长，增幅约为1%；其余8家商业银行零售业务总营收较2024年均呈下降趋势，平安银行降幅最大，较上年下降14%，中信银行、光大银行降幅分别达7%、8%。综合来看，2025年境内大型商业银行零售业务总营收规模、营收贡献占比双降，息差收窄、资产质量承压等因素持续压缩零售业务盈利空间，行业加速向精细化管理、数智化转型要效益。

图1：零售业务总营收分析



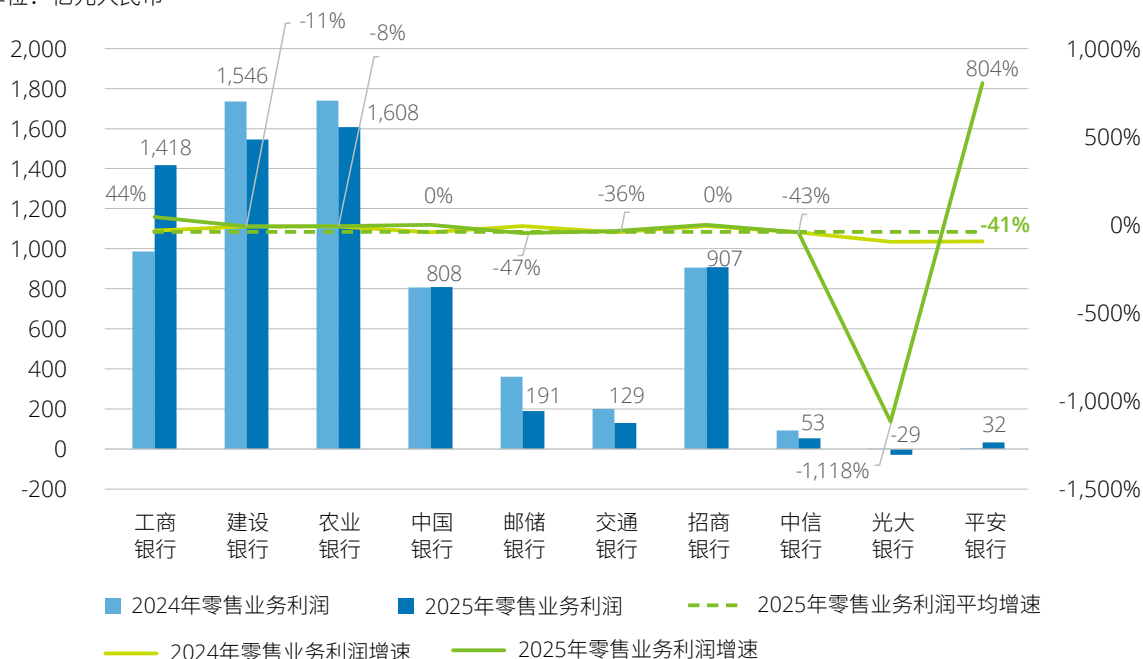
注：兴业银行和浦发银行2025年报未披露零售金融分部业务情况

10家境内大型商业银行零售业务利润规模呈现明显梯队分化：农业银行、建设银行以及工商银行稳居行业第一梯队，其中农业银行1,607.54亿元、建设银行1,546.24亿元，利润规模均超1,500亿元；招商银行、中国银行利润规模在800-900亿元区间，构成第二梯队；其余银行利润规模均低于200亿元区间，构成第三梯队。但2025年零售业务利润平均降幅为41%，较上年整体呈下降趋势，其中光大银行2025年零售业务利润由上年盈利转为亏损，出现负增长。从下降规模来看，建设银行和邮储银行零售业务利润下降额最大，分别为188亿元和

171亿元。零售业务利润贡献的下滑主要由三方面因素导致，一是受宏观经济影响，居民收入水平波动，消费者购房和消费意愿受到抑制，影响了银行零售信贷需求以及手续费收入来源；二是LPR下调和消费贷利率下降导致银行零售信贷资产收益下降；三是零售信贷资产质量承压，部分银行加大风险资产核销及拨备计提力度，压缩了零售业务的利润空间。10家银行中仅工商银行和平安银行零售业务利润较上年有所增加，其中工商银行增长430.54亿元，平安银行较上年增加28.64亿元。

图2：零售业务利润总额分析

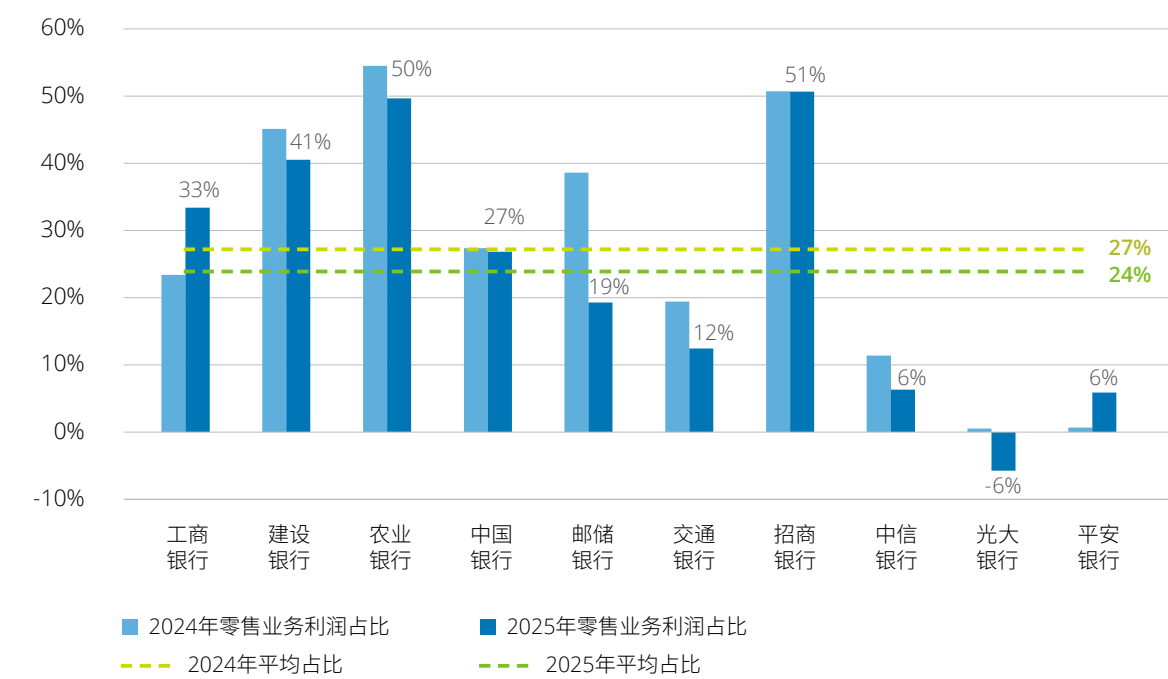
单位：亿元人民币



注：兴业银行和浦发银行2025年报未披露零售金融分部业务情况

从10家境内大型商业银行2025年披露的分部业务利润占比情况来看，零售金融业务条线利润贡献占营业利润总额的比重整体呈下滑态势，2025年平均占比为24%，较上年进一步下降3个百分点。国有六大行中，邮储银行零售业务条线的利润占比下降幅度最大，较上年下降20个百分点至19%，其次为交通银行，零售业务条线的利润贡献度下降至12%，较上年下降7个百分点。除此之外，中信银行和光大银行零售业务利润占比较上年下降幅度超过5个百分点。

图3：零售业务利润占比分析



流量红利见顶背景下手机银行运营承压，行业转向存量深耕

在数字化与人工智能深度融合、行业流量红利见顶的背景下，手机银行已牢牢占据商业银行服务零售客户的核心主阵地。2025年，行业全面进入存量深耕、价值挖掘的新阶段。随着用户规模天花板显现、客户活跃度增长持续承压，粗放式扩张难以为继。为破解增长瓶颈、稳固客户粘性、深挖存量价值，银行业正以生成式AI为核心引擎，全面重构用户体验、升级财富管理服务、深化开

放生态融合，并通过全链路精细化运营与APP整合降本增效，全力推动客户活跃度、AUM与综合价值的持续跃升。

2025年年报披露显示，7家商业银行手机银行用户数（各家银行在该指标披露口径上存在差异）保持增长，但整体增速较往年有所放缓，其中兴业银行和农业银行增速最快，分别为11%和9%。



表1：手机银行用户数

单位：亿户

银行	2024年12月31日 手机银行用户数	2025年12月31日 手机银行用户数	2025年手机银行 用户增长率
工商银行	5.88	6.30	7%
建设银行	4.24	4.41	4%
农业银行	5.61	6.09	9%
中国银行	2.93	3.13	7%
邮储银行	3.78	未披露	未披露
兴业银行	0.63	0.70	11%
浦发银行	0.87	0.93	7%
平安银行	1.74	1.82	5%

注1：手机银行用户数系各行披露的手机银行+卡生活类APP的合计用户数

注2：农业银行手机银行用户数为个人掌银注册客户数，建设银行手机银行用户数为个人手机银行有资产客户数，平安银行手机银行用户数为平安口袋银行APP注册用户数

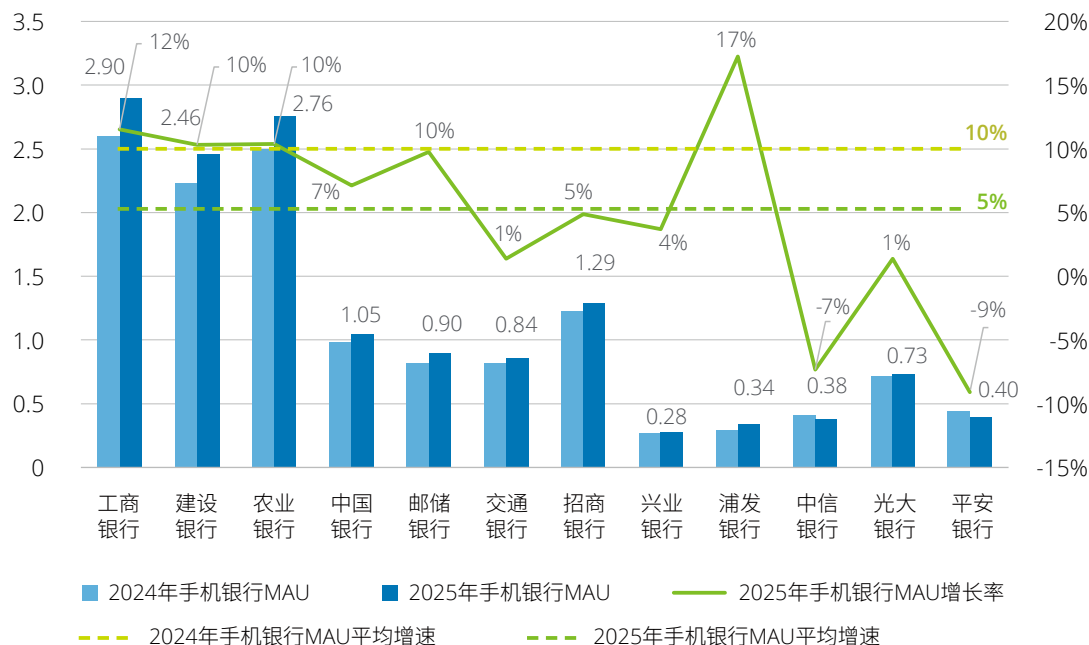
注3：交通银行、招商银行、中信银行和光大银行年报未披露2025年和2024年手机银行用户数，邮储银行和光大银行未披露2025年手机银行用户数

手机银行MAU方面，工商银行、农业银行、建设银行手机银行MAU仍稳居行业第一梯队，2025年末分别达2.90亿、2.76亿、2.46亿，均保持2亿以上规模。招商银行旗下招商银行APP与掌上生活APP（信用卡）合计MAU达1.29亿户，在股份制银行中持续保持领先地位。从手机银行MAU增速来看，2025年12家商业银行平均增速为5%，较2024年的10%下降5个百分点，行业整体增速显著放缓，活跃度增长瓶颈凸显。其中浦发银行增速最高，达17%，工商银行、建设银行、农业银行、邮

储银行增速均为10%以上，保持相对稳健；但中信银行、平安银行MAU出现负增长，分别同比下降7%、9%，客户活跃度承压明显。商业银行手机MAU增速的放缓、部分银行出现负增长，一方面是行业竞争加剧、场景差异化不足、功能同质化，维持现有客户粘性的难度持续提升；另一方面居民收入增长放缓，消费走弱，信用卡消费降低导致卡类APP活跃度下降，进一步拖累整体MAU表现，行业数字化运营进入存量竞争新阶段。

图4：手机银行月活用户数

单位：亿户



注：手机银行MAU系各行披露的手机银行+卡生活类APP的合计MAU

传统零售增长模式承压，数智与渠道双轮驱动高质量转型

商业银行零售业务增长显著放缓，进入“规模稳增、营收承压、利润分化”的深度调整期。受居民有效信贷需求萎缩、净息差持续收窄、资产质量下行三重压力影响，传统信贷驱动模式难以为继。在此背景下，开拓场景生态、深耕存量价值、推进线上线下全域融合成为银行破解增长瓶颈、寻找第二增长曲线的核心课题。为拓宽获客活客渠道，银行业以生成式AI与大财富管理为双轮驱动，全面升级线上服务能力、优化线下网点布局、强化金融科技全链路赋能，构建“线上全覆盖、线下强体验、全域深协同”的一体化服务新模式，全力推动零售业务从规模扩张向高质量发展转型。

线上服务数智化深化，全域渠道深度融合

2025年，银行业全面推进线上服务智能化、线下网点价值化、全域运营一体化的深度融合战略。线上端，以AI大模型为核心引擎，在智能交互、精准营销、财富投顾、智能风控等500+场景规模化落地；线下端，网点加速从“交易中心”向“财富管理中心、生态体验中心、复杂服务中心”转型，资源重点向县域、社区、银发及新市民群体倾斜，通过“网点+远程视频+上门服务”破解数字鸿沟。

表2：各行线上场景与渠道拓展的举措和成果

银行	线上场景与渠道拓展的举措和成果
工商银行	• 客户规模与活跃度持续领跑：2025年末，个人手机银行客户达6.30亿户，移动端MAU超2.90亿户，均稳居同业第一；企业网银及企业手机银行客户达1,894万户，月均活跃客户836万户，规模与活跃度持续保持行业首位； • 县域渠道与乡村生态深化：持续推进线上线下一体化县乡服务网络建设，优化县域网点布局，县域网点覆盖率提升至87.5%；线上服务县域乡村客户数突破2.06亿户，服务触达与渗透深度持续巩固。
建设银行	• 个人手机银行有资产客户4.41亿户，同比增长3.95%；手机银行与“建行生活”APP“双子星”平台MAU达2.46亿户，同比增长10.31%；企业线上渠道服务能力持续增强，企业手机银行、企业网银等线上渠道渗透率与活跃度保持行业前列； • 坚持线上线下一体化渠道布局，推出手机银行2025版（“智简”移山行动），优化交互体验、简化操作流程；深化“双子星”生态协同，实现手机银行与“建行生活”APP用户互通、权益共享，拓展金融+生活场景； • 深化AI技术在全渠道的渗透应用，为个人客户经理打造“帮得助理”数字分身，在手机银行转账、代发等核心功能中嵌入AI智能识别，金融大模型累计赋能398个业务场景，以数智化能力提升线上服务效率与客户体验。
农业银行	• 2025年末，个人手机银行客户达6.09亿户，手机银行MAU超2.76亿户，移动端MAU超2.92亿户，手机银行MAU、移动端MAU均保持同业领先；县域手机银行MAU 1.3亿户，同比增长12%，惠农线上服务根基持续夯实； • 深化场景生态建设，互联网高频场景数达6.5万个，构建“金融+生活”一体化生态圈，覆盖智慧校园、政务服务、交通出行等高频场景；大力发展数字人民币钱包业务，个人及对公MAU保持同业领先；推进人工智能技术应用，优化“现场+远程”调查模式，提升线上服务效率。
中国银行	• 个人手机银行签约客户数达3.13亿户，MAU突破1.05亿户，同比增长7.11%，是该行活跃客户最多的交易渠道；境外个人手机银行覆盖全球31个国家和地区，提供12种语言服务，跨境线上服务能力持续提升； • 推进数智化转型，加快金融科技应用，金融大模型在营销、客服、运营等100余个场景落地，智能营销助手、智能问答助手、远程客服助手广泛应用，覆盖各级客户经理及所有网点，提升线上服务效率； • 深化“金融+生活”场景生态建设，联动头部电商支持“以旧换新”“国补”政策落地，构建覆盖消费、跨境、养老、乡村等多元场景的线上服务体系；打造手机银行“养老金融专区”“美好乡村版”，优化适老化及乡村服务，完善跨境电商综合服务，“中银跨境e商通”全年交易额突破万亿大关。
邮储银行	• 2025年，个人手机银行MAU超0.90亿户，手机银行用户体验连续三年在中金金融认证有限公司（CFCA）测评中获得行业第一；深化AI技术应用，布局超260项大模型场景，以数字化赋能金融服务提质增效，线上服务能力持续提升； • 推进数智化转型，正式发布“AI2ALL”数字生态，推动人工智能全面融入经营管理与客户服务全链条，升级手机银行11.0版本，推出AI智能助理、AI问问等对话式服务，优化交互体验，实现“言出即办”，构建“对话即服务”的全新交互模式。
交通银行	• 2025年，个人手机银行MAU 5,740.71万户（同比增长3.61%），“买单吧”APP MAU 2,664.02万户；企业网银（银企直联）签约客户同比增长10.19%，企业手机银行签约客户同比增长11.03%；线上小程序用户规模显著增长，“交通银行”微信小程序用户6,219.84万人，“交行贷款”微信小程序用户1,329.83万人； • 推出手机银行及“买单吧”10.0版，搭载“AI小鹿助手”，优化财富管理、跨境支付等核心功能；搭建“金融+生活”场景，涵盖文旅、校园等板块，优化适老化服务，联动头部平台完善服务场景；投入金融科技资金123.42亿元，部署超2,500个智能体助手，成立数智化经营中心，推进线上线下协同运营；上线“跨境支付通”“航贸通”等，强化跨境线上服务，推动对公线上服务渗透率提升。

银行	线上场景与渠道拓展的举措和成果
招商银行	- 核心渠道运营成果：2025年末，招商银行APP与掌上生活APP合计MAU达1.29亿户，持续领跑股份制银行；批发线上渠道MAU 220.85万户，同比增长13.29%，企业线上服务活跃度稳步提升； - 数智化渠道升级举措：践行“AI First”战略，升级智能客服“小招”，将智能服务从财富场景拓展至“存贷汇”全场景；落地856个AI场景应用，打造系列智能助手，以“人+数智化”模式优化线上客户服务体验，提升运营效率； - 平台生态建设：持续迭代招商银行APP核心功能，升级“招财号”开放式生态，引入外部资管机构丰富服务场景；强化两大APP技术底座，保障线上服务稳定运行。
兴业银行	- 手机银行有效客户7,021.67万户，较上年末增长11.83%；手机银行MAU 2,757.55万户，线上客户规模稳步扩大；企业微信服务实名客户1,263.70万户，同比增长84.19%，线上触达能力显著提升； - 升级手机银行智能化服务，成立“运营一体验一建设”一体化敏捷专班，优化超1,500个业务流程，部署65个场景开展NPS伴随式调研；深化五大线上平台协同，推动“兴业管家”“兴业生活”等平台客户规模稳步增长，构建开放协同的线上生态。
浦发银行	- 手机银行用户超9,300万户，较上年增长6.90%；“浦惠来了”APP MAU稳步提升，“浦发银行”手机银行与“浦惠来了”APP协同发力，构建线上服务核心矩阵； - 深化数智化转型，投入信息科技资金76.12亿元，自主研发“浦银智启”模型矩阵，落地200多个AI应用场景，覆盖智能营销、智能风控、智能审批等核心领域，AI日均调用量同比增长89%； - 焕新“浦发银行”“浦惠来了”双APP，优化财富管理、信贷服务等核心功能，上线智能收支分析、财务诊断等服务，升级适老化功能，提升用户操作便捷度。聚焦“五大赛道”，依托“浦惠来了”APP搭建小微企业一站式服务平台，迭代“浦惠贷”数字化产品矩阵，联动“抹香鲸”供应链金融平台，推动对公业务线上化、高效化。
中信银行	- 线上渠道规模稳步发展，个人手机银行MAU 1,803.82万户，信用卡“动卡空间”APP MAU 1,934.06万户，双APP协同构建线上服务矩阵；对公线上渠道客户数128.98万户，同比增长5.05%，70项对公产品实现线上签约办理，线上服务渗透率持续提升； - 优化线上服务体验与场景生态，升级手机银行、动卡空间APP功能，完善适老化服务，完成动卡空间APP架构升级；个人端深化“金融+生活”场景，信用卡场景合作商户超7,300个品牌，线上交易额突破1.01万亿元；对公端推出银企云直联服务，打通企业业财资付流程，完善对公线上服务体系。
光大银行	2025年手机银行注册用户超7,000万户，MAU处于股份制银行第三梯队；“光大云缴费”平台表现突出，年服务超36亿人次，年缴费金额达9,792亿元，接入项目1.97万项，合作平台达913家，县域缴费场景渗透率位居行业前列； - 构建多元线上场景生态，个人端依托“光大云缴费”搭建便民服务体系，覆盖水电燃气、社保等多元缴费场景，推出藏文版服务兼顾特殊客群；对公端升级企业手机银行、企业网银，推出企业手机银行鸿蒙版本，优化“薪悦通”“物流通”平台，2025年“薪悦通”持续迭代升级，“物流通”交易金额超1780亿元，赋能实体经济发展。
平安银行	平安口袋银行APP注册用户达18,223.26万户，较上年末增长4.7%，MAU3,995.47万户；对公线上服务成效显著，数字财资平台签约集团客户数4,409户，较上年末增长48.2%，供应链金融融资发生额19,678.79亿元，同比增长23.1%。

AI赋能渠道升级，科技重塑网点价值

各家银行线上服务多样化发展的同时，线下网点也加速转型。通过打造智能网点运营，提升网点经营效能，优化网点布局，开拓智能渠道，全面推进智能网点升级、布局精准优化、线上线下深度协同。

表3：各行线下网点优化布局及智能渠道建设情况

银行	线下网点优化布局	智能渠道建设
工商银行	2025年完成474家网点优化调整，重点优化重点城市区域网点187家，向县域乡镇地区投入网点141家，网点县域覆盖率提升至87.5%，网点资源与地区社会经济资源匹配度持续增强，同时累计建成超9,300家养老金融特色网点； - 持续提升网点自助服务能力，推进智能设备升级与服务革新，引入全功能智能柜员机并开通远程柜服务，构建“智能自助+远程协同”双分流模式，优化企业回单、对账单打印等流程，拓展智能设备业务办理范围，同时全新推出“云网点工行服务”，实现98%的常规业务通过智能终端完成办理，进一步提升网点服务效率与客户体验。	“智征程”数字员工深度融入手机银行、网点、远程银行全渠道，年度服务客户16.72亿人次，同比提升16.6%，全域数字化服务覆盖与可得性显著增强； - 手机银行推出“智享+1.0”，“工小智”覆盖转账、理财高频场景；移动端客户6.3亿户、MAU超2.9亿户，同业领先；“远程办”一体化服务扩展至8大类32项网点业务，支持视频审核与远程办理； - 远程银行智慧平台迭代，智能分流率94%、智能外呼量保持同业首位；文字客服人工转接率下降10.9%、服务时长压降33秒，全域渠道协同与运营效能大幅提升。
建设银行	- 持续优化线下网点布局，兼顾总量调整与结构升级，实施营业网点迁址优化建设248个，其中县域网点80个；新设营业网点32个，重点向县域倾斜，其中县域网点23个，进一步完善县域金融服务网络； - 强化县域与乡村金融服务延伸，优化自助渠道配置，境内运行自助柜员机40,401台、智慧柜员机34,292台，其中县域设置自助柜员机12,775台，同时持续推进“裕农通”服务点建设，拓宽乡村服务覆盖面。同步推进特色网点建设，累计建成开业绿色网点1,881个，约1.36万个网点配置23种常用适老服务资源，“健养安”养老金融特色网点扩容至511家，兼顾绿色发展与老年群体服务需求。	- 持续推进“数字建行”建设，在率先完成核心业务系统全面架构转型的基础上，进一步夯实数字基础设施底座。2025年，“建行云”总算力规模增幅12.10%，建成覆盖全链条企业级人工智能技术体系。构建覆盖数据、模型、算力、安全的全链条AI技术体系，大模型技术累计赋能398个场景应用，全面覆盖渠道服务、客户经营、产品服务、运营管理、支持保障、风险管理等6大业务领域； - 远程智能银行中心实现全渠道智能服务，综合运用对话式AI与多模态技术，智能分流率与自助服务率持续提升，推动“一站式”“一键式”服务普及。面向零售与普惠客户，推广线上线下一体化服务模式，实现高频业务跨渠道无缝办理，显著提升服务效率与客户体验。
农业银行	- 重点深耕县域与乡村金融市场，坚持网点布局向乡镇迁建，持续扩大金融服务覆盖面，县域网点覆盖率达100%，全面实现县域金融服务无死角。同时强化县域服务保障，加强“三农”县域员工补充，倾斜配置薪酬资源，完善考核激励机制，引导员工提升乡村振兴服务质效，同步延伸乡村服务触角，完善线下服务网络； - 推进网点服务提质与模式创新，深入推进农情服务工程，累计打造适老化服务示范网点3,300家。完善“物理网点+自助设备+手机银行+惠农服务站+流动服务车+远程银行”“六位一体”线上线下一联动综合服务渠道，推动线下网点向综合服务型转型。	- 深入推进智慧银行建设，构建“AI+”能力体系，推动人工智能技术规模化、普惠化应用。推出“飞手贷”“农担e贷”“科捷贷”等数智化新产品，加大“三农”与普惠金融支持力度； - 应用大模型等新技术，深化智能客服生成式AI应用，推广知识随行、智能填单等功能智能客服深化生成式AI应用，推广知识随行、智能填单等功能。

银行	线下网点优化布局	智能渠道建设
中国银行	- 重点强化县域与乡村金融服务布局，持续加大重点帮扶县金融投入，优化县域机构配置，部分区域实现县域金融服务全覆盖，同时着力打造乡村振兴特色网点超1,600家，聚焦“三农”服务需求，完善乡村金融服务网络，提升县域及乡村地区金融服务可及性； 2025年，中国银行持续优化线下网点布局，实施动态调整策略，聚焦结构优化与效能提升，截至2025年末，境内商业银行机构（含总行、一级分行、直属分行、二级分行及基层分支机构）共计10,254家，较上年末减少24家，通过精简冗余网点、优化资源配置，实现网点布局与区域经济发展更精准适配。	- 全面实施“人工智能+”行动，制定《“人工智能+”建设规划》，建成BOCAI大模型平台，部署DeepSeek、Qwen3等10余款主流大模型形成矩阵。构建400余个智能化助手，实现“三个覆盖”，深度赋能信贷、营销、运营、客服、风控等领域。企业级RPA覆盖超3,600个场景，月均执行任务近30万次；AI票证识别支持270余种票证，日均调用150万次； - 完成历史最大规模批次投产，推进40个科技战略项目，交付周期同比下降13.4%。云平台服务器总量达5.1万台，分布式、大数据、区块链等技术平台全面支撑业务。完成数据“颗粒归仓”，9.4万张数据表接入集团数据湖，实现总分行数据全覆盖。
邮储银行	- 坚持“深度覆盖城乡”的核心定位，对线下网点实施“建迁改撤”动态调整机制，持续调优网点结构、提升资源配置效率，截至2025年末，营业网点共计39,015个，较上年末减少209个，其中自营网点7,420个，代理网点31,595个，通过精简布局重叠、发展受限的网点，同时聚焦重点区域新增网点，实现网点布局与区域发展需求精准适配； - 聚焦重点区域网点布局优化，积极把握城镇化与产业发展趋势，在全国经济百强县、千强镇、省级及以上乡村振兴重点帮扶县，以及各类新城、新区、新园等重点区域，累计新设网点76个。	- 以“AI2ALL”数字生态为核心，布局260+大模型场景，组建超千人AI创新团队，实现前中后台全链路覆盖。建成“邮智”大模型与统一AI平台，支撑千亿参数训练；智能省代报告生成时效提升90%，复杂交易询价时长由20分钟压缩至22秒。“看未来”信审技术批复客户2.16万户（+31%），批复金额6.31万亿元（+73%）； - 依托近4万个网点优势，推进“网点效能跃升”，打造“智能设备+数字员工+云柜员”人机融合服务体系。近万台自助设备部署数字人辅助审核，覆盖90+高频业务，人工作业效率提升40%。试点网点分类改造，强化适老化与智慧终端布局，推动从交易成本中心向获客服务价值阵地转型。
交通银行	- 网点布局呈现鲜明区域分化特征，重点向经济活跃区域倾斜，长三角、珠三角两大区域网点数量增，而环渤海地区、东北地区网点数量有所精简； - 加大县域网点建设力度，推动“云上交行”远程视频服务建设，提升县域金融线上线下渠道一体化服务能力。	- 全面启动“人工智能+”行动方案（2025—2027年），搭建千卡异构算力集群与千亿级大模型算法矩阵，升级统一训推平台，智算规模同比增长超50%，累计部署AI智能体助手超2,500个，覆盖零售、普惠、风控、营运、客服等全场景。以AI重构业务流程，柜面授权业务量同比压降超60%，国际结算效率提升20%+； - 完成境内核心系统分布式架构转型，获FDMM数字化转型能力最高等级认证。构建企业级知识平台与智能体平台，以“模型即服务”支撑全集团应用。深度参与多边央行数字货币桥，交易活跃度保持市场前列。
招商银行	坚持“轻型化、智能化、特色化”原则，对线下网点精细化动态调整。截至年末，境内持牌营业网点1,836家，较上年净减少6家，关停15家低效异地信用卡服务点。布局上向核心区域倾斜，长三角、粤港澳大湾区网点分别增加3家、2家，同时新增8家县域支行；推进网点智能化、适老化转型，打造特色网点，提升服务效能。	坚持AI First战略，持续加大科技投入与算力建设，全年信息科技投入129.01亿元，落地183个领域专精大模型与856个全场景AI应用，智算能力与模型迭代效率大幅提升，通过数字员工与流程智能化累计替代人工时长超1,556万小时，全面赋能零售、对公、风控及运营各条线。

银行	线下网点优化布局	智能渠道建设
兴业银行	推进线下网点优化升级，坚持“智能化、小型化、精品化、社区化”方向，优化网点布局与服务效能。截至年末，境内营业网点2,091家，同步推进网点标准化V3.0建设，完成部分网点迁址升级，新增及焕新网点兼顾核心区域与社区布局，完善适老及智能化设施，推动网点向服务型、绿色化转型。	全面实施“人工智能+”行动，加快从“数字兴业”迈向“智慧兴业”。全年信息科技投入76.14亿元，占营业收入3.58%；科技人员达8,245人，占员工总数13.88%。通过上线200余个智能体、覆盖260余个应用场景，IT项目平均交付周期压降33%，并优化超1,500个业务流程，以AI深度赋能风控、运营、客服等全链路。
浦发银行	- 持续优化线下网点布局，实施“有减有增”的动态调整策略，全年网点数量较上年减少34家，同时聚焦核心区域与特色领域完善布局，新增抚州分行等二级分行及辖属支行，进一步完善区域服务网络，同步深耕网点三公里服务圈，打造10家生态化特色支行，推动网点从传统交易型向“金融+生活”综合服务型转型； - 深化网点特色化与服务提质，重点扩容科技（特色）支行至510家，构建覆盖全国重点区域的科技金融服务网络，适配科创企业全生命周期需求；同时推进网点适老化、绿色化改造，设立适老服务示范窗口，配备助老设施并提供上门服务，建成3家碳中和网点，结合标准化服务与智能化升级，提升网点服务效能与客户体验。	- 以“数智化”为核心战略，全面推进“人工智能+”转型，三年累计科技投入超217亿元，建成千卡级智算集群与“浦银智启”模型矩阵，完成30个大模型本地化部署，落地200多个AI应用场景。通过成立总行人工智能中心、构建10亿级企业知识库、打造2,000+智能体，实现智能风控、营销、运营全链路赋能，推动服务模式从“人防”向“智控”转变； - 渠道层面，聚焦“手机银行”与“浦惠来了”两大平台升级，以“五芯”服务体系为小微企业提供一站式智能融资。线下推进VTM远程智能银行全覆盖，业务替代率持续提升，并依托浦信贷、浦科贷、浦链通等五大数字超级产品，构建线上线下一体化、人机协同的智慧服务生态。
中信银行	持续优化线下网点布局，通过迁址、提质等动态调整方式完善区域服务网络，提升整体服务能级。同时推进网点特色化、适老化及智能化转型，实现网点适老化改造全覆盖，配套适老服务设施与专属团队，打造便民服务场景，进一步提升网点服务效能与温度，适配区域发展及各类客群需求。	- 以统一AI中台与GPU算力集群为底座，构建“大模型+小模型”协同体系，小模型月调用量近5亿次，大模型日峰值300万次，落地智能场景超1,700个，全面赋能风控、运营与客服。同时，史上规模最大的对公系统群“银河”投产，重塑对公授信全流程，“小天元”平台深度服务交易结算，交易笔数与金额分别增长16.30%与9.86%； - 依托“天鹅平台”打通手机银行、网银、远程银行等17个渠道，实现全渠道协同与一体化运营。线下VTM与智能柜台全面覆盖，推动业务替代率与服务效率双提升，形成线上线下一体化、人机协同的智慧服务生态。
光大银行	对境内网点实施动态调整，聚焦结构优化与效能提升，年末境内分支机构达1,330家。同步推进网点适老化与特色化建设，所有营业网点均配备无障碍设施，打造养老金融服务场景，优化网点功能布局，完善区域服务网络，实现网点资源与区域发展需求精准适配，提升线下服务质效。	- 加快推进“人工智能+”转型，持续提升智能算力，构建大模型智能助手矩阵，在客户经理作业、授信审批、运营风控等场景规模化应用；同时深化“AI+RPA”自动化流程，累计落地超1,700个自动化场景，显著提升对公普惠与零售业务审批及运营效率； - 以手机银行、阳光惠生活、云缴费三大APP为核心线上渠道，升级手机银行财富管理与适老化服务，巩固云缴费行业领先优势。
平安银行	实施网点动态调整，聚焦提质增效与区域适配。截至年末，境内设立110家分行、1,108个营业网点，网点数同比优化3.6%；同步推进网点智能化建设，合理配置网点资源，关停低效网点、优化区域分布，实现网点布局与业务发展、区域需求精准适配，提升线下服务质效。	加速AI与业务全流程融合，落地大模型场景超390个，智能体研发周期缩短超60%；建成统一算力平台，GPU利用率提升16个百分点，并投产全栈国产化分布式核心系统。AI深度赋能风控、运营、营销：智能客服替代率超80%，AIGC营销平台年省约6,000万元，跨境智能审单准确率超93%。

政策持续发力提振消费需求，消费贷规模稳步增长，智能风控引领资产提质增效

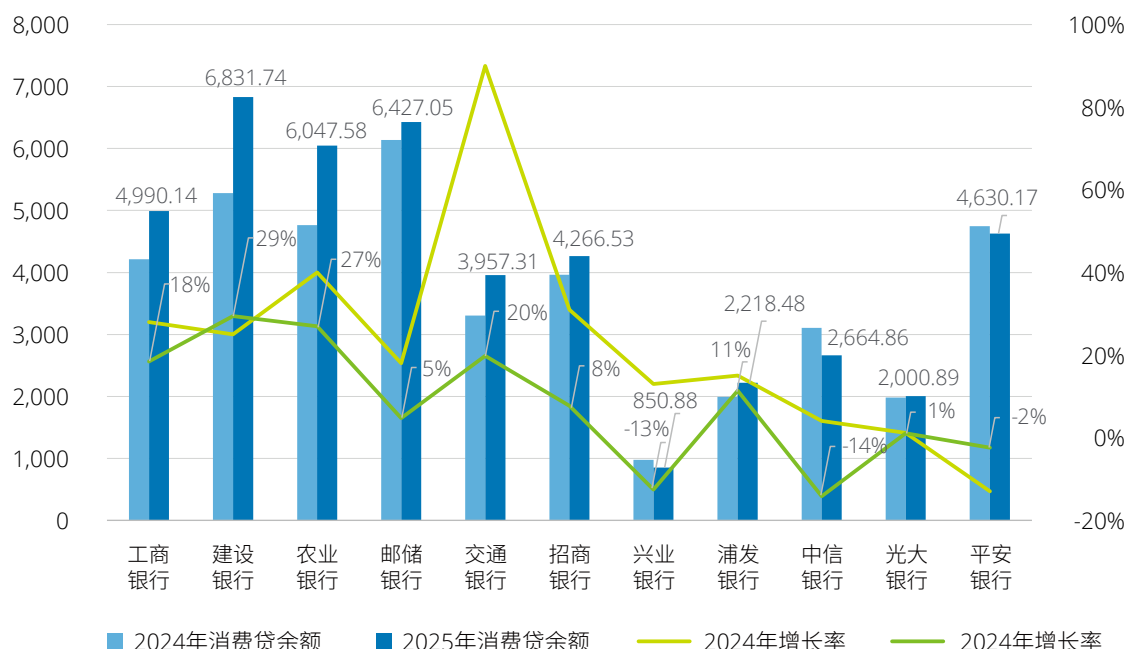
商业银行积极布局消费金融，规模扩容与增速分化态势凸显

2025年，在国家《提振消费专项行动方案》《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》等促消费政策持续落地的背景下，商业银行积极响应扩大消费战略，大力发展消费金融，既是银行业务转型的重要方向，也是服务实体经济、提振居民消费的关键抓手。境内12家大型商业银行中，除中国银行外，其他11家银行年报均单独披露了消费贷数据。这11家银行2025年消费贷整体规模为44,885.63亿元，比2024年增加4,430.75亿元，同比增长11%，较上年21%的增幅有所下降。从2025年末消费贷余额来看，国有大行中建设银行规模最大，为6,831.74亿元，其次是邮储银行，规模为6,427.05亿元。股份制银行中，平安银行以4,630.17亿元的消费贷规模排名第一，其次是招商银行，规模为4,266.53亿元。

从增速表现看，2025年消费贷投放整体更为审慎，各家银行普遍加强风险管控、聚焦优质客户，行业增速显著分化。国有大行增速虽仍高于股份制银行，但较2024年普遍回落，表现最为亮眼的是建设银行消费贷余额较去年实现增幅29%；股份制银行中多家机构主动压降消费贷规模、优化资产结构，整体增速明显放缓。其中，浦发银行在股份制银行中增幅最高为11%，主要是该行通过产品提效、场景拓量、政策让利三维发力实现规模稳增；平安银行消费贷规模连续三年有所下降，主要是该行主动调整信贷结构，压降高风险资产，强化风险可控下的稳健发展。

图5：消费贷余额分析

单位：亿元人民币



注：中国银行未单独披露消费贷余额相关数据，邮储银行消费贷余额为年报中披露的个人其他消费贷款

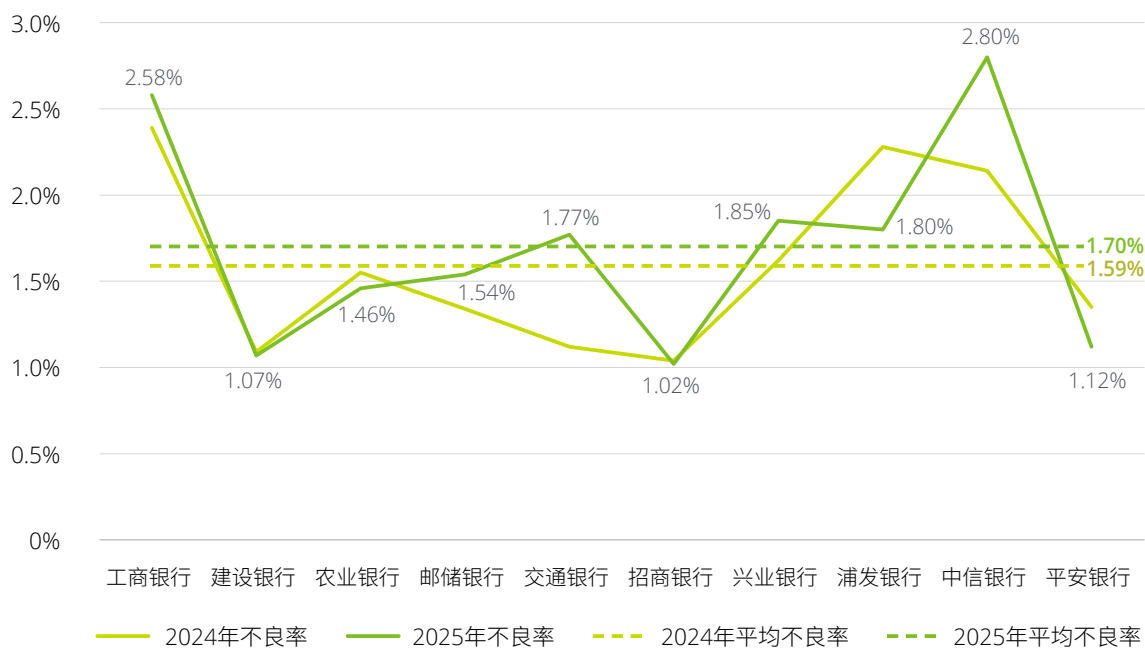
息差承压下消费贷价值凸显，AI赋能全流程风控驱动业务稳健发展

在息差持续收窄的行业背景下，高收益的消费贷仍是商业银行利润增长的重要引擎。随着消费贷市场竞争加剧，客群结构变化与银行风险定价能力的适配性，直接影响零售业务资产质量与盈利稳定性，消费贷业务在增长机遇期对银行风险管控能力提出了更高要求。

2025年10家商业银行个人消费贷款的平均不良率1.70%，较上年末上升0.11个百分点，但若进一步考虑核销因素及批量处置的情况，消费贷实际风险情况可能呈现上升态势。具体到各家商业银行，个

人消费贷款资产质量变动状况呈现明显分化。工商银行、邮储银行、交通银行、兴业银行、中信银行5家银行消费贷不良率同比上升。其中中信银行升幅最大，2025年不良率达2.80%，较2024年2.14%上升0.66个百分点；交通银行、兴业银行分别上升0.65、0.23个百分点；工商银行、邮储银行分别小幅上升0.19、0.20个百分点。而建设银行、农业银行、招商银行、浦发银行、平安银行5家银行消费贷不良率同比下降。其中浦发银行降幅最大，2025年不良率1.80%，较2024年2.28%下降0.48个百分点；平安银行、农业银行分别下降0.23、0.09个百分点；建设银行、招商银行均小幅下降约0.02个百分点。

图6：消费贷不良率分析



注：中国银行、光大银行未单独披露消费贷不良率相关数据

随着消费贷规模的增长和消费场景的创新，各家银行2025年将AI技术作为核心发力点，持续加大AI在风控体系建设中的投入，运用大模型、深度学习、知识图谱等金融科技手段全面提升智能风控水平，推动构建AI驱动的消费贷发展生态体系，前端依托AI构建精准动态客群风险画像，实现客群分层与产品重构；中端借助AI风险模型和多源数据接入，对高风险客户实施实时动态预警；后端通过AI赋能不良资产处置，探索多元化处置模式，实现风险防控与业务增长的双向提升。

例如在前端和中端的风险管控上，工商银行依托“工银智涌”大模型，持续加强零售客户前端准入和审查审批管理，引入公共服务数据查询功能，通过AI实现数据真实性交叉核验，覆盖300+风控场景，推动风控从“人防”向“技防”转型；建设银行构建企业级混合大模型体系，接入DeepSeek等主流大模型，整合超60类数据源、5亿条向量数据，打造“授信审批全流程AI应用”，1分钟可生成5大模块、10余页审查意见初稿，审批效率提升30%以上；邮储银行搭建AI反欺诈图智能系统，依托AI风险模型动态评估存量客户风险状况，日处理1.27亿笔交易，对高风险客户实施及时精准预警，支持构建包括额度调整、冻结、清退、缓释等在内的额度动态管理体系，半年拦截欺诈交易逾10万笔，保护资金8亿元以上；招商银行持续践行“AI First”战略，依托856个AI应用场景，通过AI模型坚持以信用状况良好且收入来源稳定的客户为主，精准识别共债风险，合理授信，全年通过AI替代1,556万人工小时，共债识别准确率达95%以上；浦发银行自研“浦银智启”大模型矩阵，依托千卡算力集群，落地200+AI应用场景，前端通过AI实现客群动态分层，精准识别“以贷养贷”“多头共债”等风险，中端搭建“浦慧风控”大模型，24小时监测客户还款能力、舆情等多维度信息，风险预警准确率达92%，不良生成率同比下降28%，有效推动消费贷不良率同比大幅下降0.48个百分点至1.80%。

后端不良资产的处置方式也是各家银行2025年依托AI重点探索的领域，AI技术的应用大幅提升了不良处置效率、拓宽了处置渠道。建设银行充分发挥AI在资产证券化中的赋能作用，通过AI实现个贷不良资产估值定价，使入池资产回收率提升12%，持续提高不良资产证券化处置效率，2025年发行多单个人消费类贷款不良资产支持证券，入池本金规模超20亿元，同时运用AI智能催收，实现M1回收率85%以上、联络成功率70%以上，合规率达100%；中国银行持续拓宽处置渠道，借助AI赋能资产估值与分类，继续开展不良贷款转让试点，发行银行卡和个贷不良资产证券化项目；浦发银行也重点加大市场化处置力度，借助AI搭建智能催收矩阵，通过AI智能分案、多渠道协同、合规话术推送，积极研究拓宽处置渠道，进一步优化资产质量。

2026年以来，国家延续促消费导向，同时强化消费贷合规监管，形成“鼓励合规投放、严控无序扩张”的政策基调。财政部、金融监管总局等部门延长个人消费贷款财政贴息政策至2026年末，扩大贴息覆盖范围，鼓励金融机构加大合理消费贷投放。与此同时，监管出台新规要求消费贷全面明示综合融资成本，严禁隐形收费、过高定价与违规催收，严厉打击过度授信、共债风险等乱象。整体而言，政策在鼓励合理投放的同时，也对机构的合规经营提出了更高标准，推动消费信贷业务实现规范、健康发展。

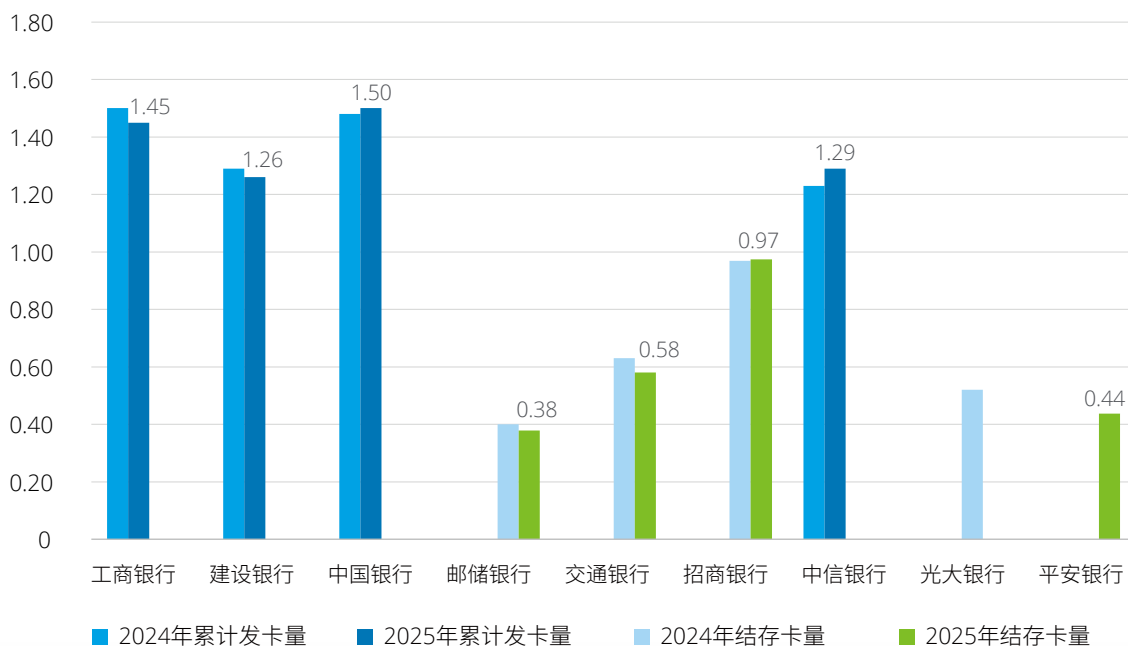
信用卡业务步入存量优化阶段，规模收缩凸显质量转型导向

经历高速增长长期后，信用卡市场全面进入存量竞争与结构优化的深度转型阶段，行业逻辑彻底从“规模扩张”转向“质量优先”。2025年，在居民消费结构升级、监管持续规范的背景下，商业银行普遍以“压降睡眠卡、聚焦活跃客群、强化AI风控”为核心，推进信用卡业务精细化运营，通过场景生态搭建、客群分层经营、全流程智能风控，破解行业增长瓶颈，实现业务可持续发展。

上市商业银行在年报中对信用卡发卡量数据的披露方式有两种，一种是披露累计发卡量，另一种是披露年末的结存卡量。从信用卡累计发卡量来看，截至2025年末中国银行以1.50亿张位居披露银行首位；工商银行、建设银行累计发卡量分别为1.45亿张、1.26亿张，较2024年末小幅回落。从结存卡量来看，招商银行以0.97亿张的结存卡量持续领跑行业，规模与2024年末持平，存量客群稳定性行业领先；交通银行、邮储银行结存卡量分别为0.58亿张、0.38亿张，较2024年末均有小幅下降。

图7：各行信用卡累计发卡量和结存卡量比较

单位：亿张



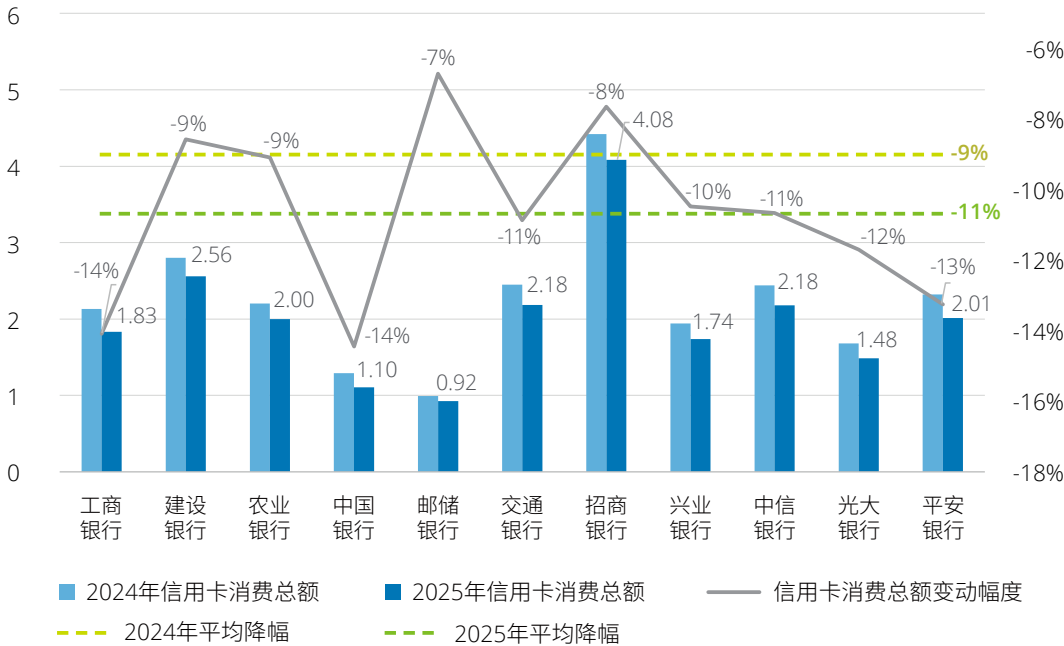
注1：农业银行、兴业银行、浦发银行2025年和2024年末披露信用卡发卡量相关信息

注2：工商银行、建设银行、中国银行、中信银行披露了信用卡累计发卡量，邮储银行、交通银行、招商银行、光大银行和平安银行披露了信用卡结存卡量，平安银行2024年末披露信用卡结存卡量、光大银行2025年末披露信用卡结存卡量

从11家披露2025年信用卡消费总额的上市银行来看均呈下降趋势。其中招商银行以4.08万亿元的信用卡消费额继续位居同业榜首，同比下降7.65%。国有六大行中，2025年信用卡消费额最高的是建设银行，为2.56万亿元，同比下降8.57%，其次为交通银行，信用卡消费额为2.18万亿元，同比下降10.87%。股份制银行中平安银行和光大银行2025年信用卡消费额同比降幅较大，降幅分别为13.26%和11.70%。

图8：各行信用卡消费总额比较

单位：万亿元人民币



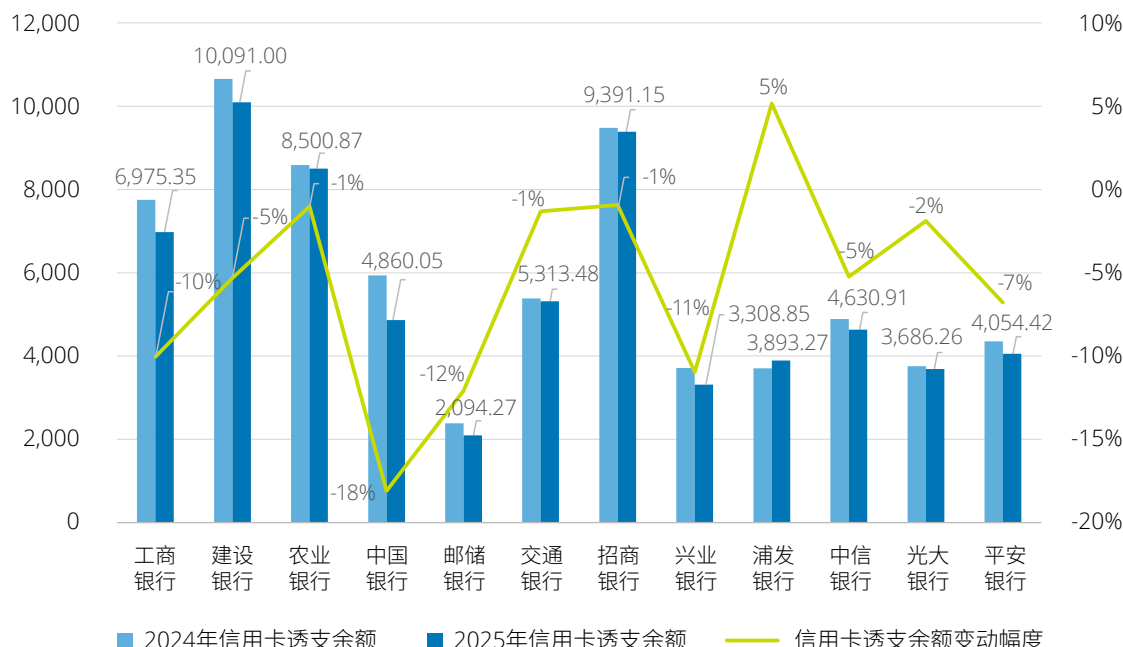
注1：浦发银行未披露信用卡消费总额

注2：农业银行2025年披露的信用卡消费总额为超2万亿元，此图取2万亿元进行分析

就信用卡透支余额来看，整体呈下降趋势，建设银行和招商银行卡透支余额分别位居国有大行和股份制银行首位。2025年末建设银行卡透支余额1.00万亿元，较2024年末下降5.33%；招商银行卡透支余额9,391.15亿元，降幅0.92%。中国银行和邮储银行2025年信用卡透支余额降幅较大，较上年末分别减少18.10%和12.09%。与此同时，兴业银行、工商银行、平安银行和中信银行信用卡透支余额也有所下降，降幅分别为10.97%，10.04%，6.79%和5.24%。浦发银行2025年末卡透支余额为3,893.27亿元，较上年末有所增加，增幅5.16%。整体而言，12家商业银行2025年信用卡消费总额均有所下降，且卡透支余额除浦发银行外均呈下降趋势，行业从规模扩张转向风险严控与存量优化。

图9：各行信用卡透支余额数据比较

单位：亿元人民币



居民财富需求升级驱动，商业银行以财富管理为核心，筑牢零售业务发展根基

党的二十届三中全会以来，共同富裕目标持续深化落地，居民财富积累与资产配置需求稳步升级，财富管理在优化收入分配、提升居民财产性收入、服务实体经济中的作用更加凸显。随着资管新规过渡期结束后监管长效机制持续完善、存量整改收尾工作稳步推进，叠加居民金融意识与多元化配置需求不断提升，财富管理已成为商业银行零售业务转型升级的核心赛道。各家银行持续发力私人银行及全谱系财富管理业务，行业竞争由规模比拼转向专业化、生态化、差异化深耕。围绕高净值客户在财富保全、代际传承、跨境配置、品质服务等方面的综合需求，商业银行不断完善战略布局，强化产品创新、数字化赋能与专业投顾能力，推动私人银行业务迈向精细化、特色化的高质量发展阶段。

在财富管理的经营理念下，国有大行零售客户资产管理规模依旧保持明显领先优势，整体AUM维持较高增速。截至2025年末，工商银行零售客户资产规模总额达25.37万亿元，稳居行业首位，继续

领跑全行业；紧随其后的是农业银行，零售客户资产规模总额为24.68万亿元。从增速来看，国有大行中零售客户资产规模增速最快的是建设银行，零售客户资产总规模为23.01万亿元，较上年末增长11.70%；其次为中国银行，零售客户资产总规模为17.58万亿元，较上年末增长11.10%。

股份制商业银行在寻求业务发展新驱动的同时，以财富管理为核心的零售业务增长后劲持续释放。2025年，多家股份制银行财富管理业务保持增长态势。具体来看，招商银行零售客户资产总规模为17.08万亿元，持续领跑股份制商业银行，同比增长14.44%；兴业银行零售客户资产规模为5.86万亿元，位居第二，同比增幅14.68%，较往年增速有所回升。中信银行、浦发银行和平安银行零售客户资产总规模分别为5.36万亿元、4.66万亿元和4.24万亿元，较上年末分别增长14.29%、20.10%和1.19%。

各家银行年报披露的私人银行数据均呈现明显增长趋势，从私人银行AUM来看，国有大行与股份制银行各有布局，其中仅邮储银行、交通银行披露相关数据，其余国有大行未披露具体规模，仅聚焦业务战略升级；股份制银行中招商银行未披露相关数据，其余银行中平安银行私行AUM最高，为1.99万亿元，同比增长0.8%，增速较上年有所放缓。交通银行2025年末私人银行AUM达1.43万亿元，同比增长10.39%；邮储银行鼎福客户（私人银行客群）管理资产规模同步稳步提升，客户增速达26.14%。

从年报中披露的私人银行客户数来看，招商银行以19.93万户的客户数稳居首位，凸显了其在高净值客群经营上的领先地位与品牌壁垒。中信银行、交通银行、平安银行客户数均在约10万户量级，构

成规模相近的第二梯队，竞争格局胶着。兴业银行、浦发银行与邮储银行规模体量则相对较小。整体来看，当前私人银行客户规模的梯队分布，与各家银行的财富管理战略定位、品牌影响力及渠道触达能力相关。

在银行传统零售业务增长承压之际，私人银行业务凭借高净值客户资产规模的稳定性和高附加值，依旧是商业银行稳定中短期业绩、长期优化客户结构的重要引擎。在当前商业银行净息差收窄、零售业务增长承压的背景下，私人银行业务展现出较强韧性。同时，各大银行依托AI技术持续深挖高净值客群价值，通过智能客户洞察、精准资产配置、自动化尽调报告生成等能力，构筑私行业务竞争壁垒，推动私人银行服务从“产品推介”向“全生命周期财富管理”转型。

表4：零售客户和私人银行客户数据分析

单位：万亿元人民币/客户数万户

银行	零售客户资产管理规模	零售客户资产管理规模增速	私人银行个人金融资产管理规模	同比增长	私人银行客户人数	同比增长
工商银行	25.37	11.08%	未披露	未披露	未披露	未披露
建设银行	23.01	11.70%	未披露	未披露	未披露	未披露
农业银行	24.68	10.67%	未披露	未披露	未披露	未披露
中国银行	17.52	11.10%	未披露	未披露	未披露	未披露
邮储银行	18.31	9.71%	未披露	未披露	4.31	26.14%
交通银行	5.98	8.93%	1.43	10.39%	10.51	11.57%
招商银行	17.08	14.44%	未披露	未披露	19.93	17.87%
兴业银行	5.86	14.68%	1.05	9.38%	8.69	12.83%
浦发银行	4.66	20.10%	0.76	10.14%	5.55	13.27%
中信银行	5.36	14.29%	1.36	16.24%	9.66	14.86%
平安银行	4.24	1.19%	1.99	0.80%	10.56	9.10%

注1：邮储银行和招商银行未披露私人银行个人金融资产管理规模；工商银行、建设银行、农业银行和中国银行未披露私人银行个人金融资产管理规模及客户数；光大银行未披露零售客户资产管理规模、私人银行个人金融资产管理规模及客户数

注2：邮储银行私人银行客户为资产在人民币600万元及以上的客户；招商银行私人银行客户为月日均全折人民币总资产在1,000万元及以上的零售客户；平安银行私人银行客户标准为客户近三月任意一月的日均资产超过600万元；浦发银行私人银行客户为月日均金融资产600万元以上的零售客户；中信银行私人银行客户为管理资产月日均余额达到600万元及以上的客户



除了零售客户资产规模外，其客户数量亦能反映银行的零售金融优势与潜力所在，是财富管理攻坚战的基础石。

表5：2025年及2024年零售客户数量比较

单位：亿户

银行	2025年零售客户数	2024年零售客户数	增长率
工商银行	7.82	7.66	2.09%
建设银行	7.85	7.71	1.82%
农业银行	8.96	超8.8亿户	1.82%
中国银行	超5.5亿户	近5.4亿户	1.85%
邮储银行	6.81	6.73	1.19%
交通银行	2.05	1.99	3.02%
招商银行	2.24	2.10	6.67%
兴业银行	1.15	1.10	4.55%
浦发银行	1.71	1.57	8.92%
中信银行	1.52	1.45	4.83%
光大银行	1.62	1.58	2.53%
平安银行	1.28	1.26	1.59%

国有大行客户群体基础雄厚，2025年零售客户数均保持稳定增长，其中农业银行零售客户数达8.96亿户，继续稳坐行业“头把交椅”；建设银行零售客户数7.85亿户，工商银行7.82亿户，紧随其后。从增速来看，国有大行中交通银行零售客户数2.05亿户，同比增幅3.02%，在国有大行中增速领先；工商银行增速2.09%，建设银行、农业银行增速均为1.82%左右，邮储银行增速1.19%，整体保持稳健。股份制银行的零售客户数均突破1亿户，其中招商银行零售客户数最多，达到2.24亿户，持续领跑股份制银行。从增速来看，浦发银行零售客户数1.71亿户，同比增长8.92%，在股份制银行中增速最高；招商银行、中信银行、兴业银行增速分别为6.67%、4.83%、4.55%，客户规模持续扩张。

结语

2025年，在宏观经济稳步复苏的背景下，居民消费信心逐步修复，但房地产周期调整、居民杠杆率仍处高位等因素仍对零售业务资产质量形成一定压力。从2025年各行披露的年报来看，商业银行零售业务收入和利润呈现分化态势，部分银行通过优化客群结构、发力财富管理与消费金融等业务实现零售营收韧性增长，也有部分银行受净息差收窄、资产减值计提等影响，零售业务占比有所波动，零售转型仍面临挑战，但仍是各家银行坚定贯彻的核心战略。面对转型压力，各家银行结合自身禀赋调整零售架构与战略，深度推进AI等数字化技术应用，通过智能获客、精细化运营、全流程智能风控等能力，持续优化风险与收益的平衡，零售业务的服务质效与抗周期能力持续提升，零售转型信心进一步增强。



3

合规为基，投研为核，价值为擎：银行理财开启高质量发展新征程

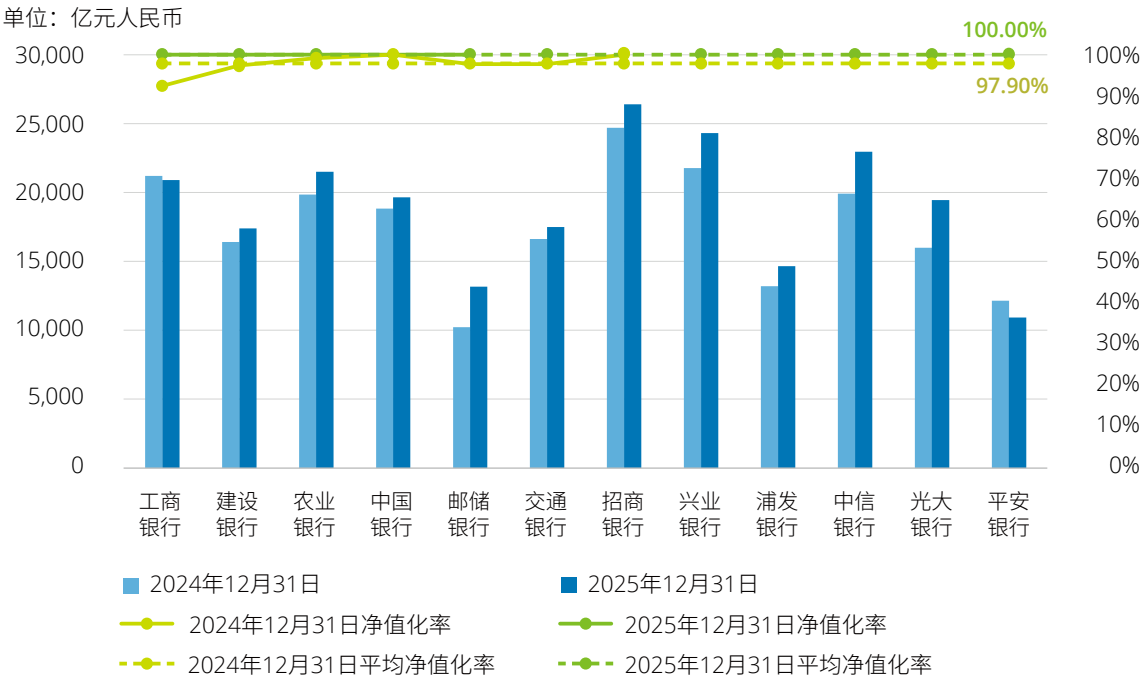
2025年，中国银行业理财市场在全面净值化转型收官后，呈现出稳健增长与深度转型并行的整体特征。理财市场存续规模稳步提升，行业竞争格局由规模扩张转向内涵式发展，机构间呈现差异化布局态势。与此同时，一套完整的现代化监管体系正逐步建成，引导行业走向规范化与长期化。银行理财市场在服务国家战略、践行金融工作人民性方面持续发力，成为驱动银行财富管理增长、助力居民财富保值增值的关键力量。

理财市场规模稳步增长，行业净值化转型全面收官

根据中国银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告（2025年）》，截至2025年末，银行理财存续规模33.29万亿元，较上年末增长11.15%。

报告选取的12家商业银行理财产品合计存续规模22.89万亿元，同比上升8.50%。交通银行、兴业银行、浦发银行、中信银行、平安银行未披露净值型产品数据，其余7家银行理财产品2025年末净值化率均已实现100%，全面实现净值化管理。

图1：2025年及2024年末理财产品规模及净值化比率



注：财务数据来源于各银行2025年报及2024年报。交通银行、兴业银行、浦发银行、中信银行、平安银行2025年报未披露净值化理财产品数据，故上图平均净值化率计算未纳入此5家银行

从理财产品规模上看，招商银行、兴业银行和中信银行管理规模依次为2.64万亿元、2.43万亿元和2.30万亿元，位列前三名。12家境内银行的理财业务规模除工商银行和平安银行理财产品规模有所下降，其他增幅均较为明显，2025年业务规模增幅相较2024年的11.75%有所回落，但整体规模仍保持稳步增长。国有大行中，邮储银行增幅突出，增长2,946亿元，增幅28.81%，农业银行增长1,659亿元，增幅8.36%，建设银行、交通银行和中国银行的理财规模增长幅度均超过4%。股份制银行中，光大银行、中信银行、兴业银行以及浦发银行的理财规模增长幅度均超过10%，其中光大银行和中信银行增幅分别为21.66%和15.23%。

表1：表外理财规模、AUM、理财产品规模占AUM的比例

单位：万亿元人民币

银行	理财产品规模	理财产品规模变动	客户委托银行管理资产	客户委托银行管理资产变动	表外理财占整体AUM的比重	表外理财占整体AUM的比重变化
工商银行	2.09	-1.41%	39.40	6.62%	5.31%	-0.43%
建设银行	1.74	6.03%	32.58	7.32%	5.34%	-0.07%
农业银行	2.15	8.36%	34.80	7.77%	6.18%	0.03%
中国银行	1.96	4.28%	28.15	7.90%	6.98%	-0.24%
邮储银行	1.32	28.81%	17.86	9.50%	7.38%	1.11%
交通银行	1.75	5.20%	11.06	5.68%	15.82%	-0.07%
招商银行	2.64	6.88%	12.56	7.71%	21.01%	-0.17%
兴业银行	2.43	11.64%	8.45	8.25%	28.76%	0.87%
浦发银行	1.47	11.03%	7.12	8.70%	20.58%	0.43%
中信银行	2.30	15.23%	8.42	7.21%	27.26%	1.90%
光大银行	1.95	21.66%	6.05	7.33%	32.17%	3.79%
平安银行	1.09	-10.04%	4.73	-1.68%	23.11%	-2.15%
合计/平均	22.89	8.50%	211.18	7.32%	16.66%	0.42%

注：财务数据来源于各银行2025年报及2024年报；AUM=存款余额+理财产品规模

从整体资产管理规模（AUM）来看，2025年末，12家境内银行AUM增速大多保持稳定，平均增幅为7.32%（2024年：2.41%），仅平安银行出现小幅下滑。从AUM结构来看，国有大型银行的存款占比均值为92.17%，理财占比均值为7.83%，存款业务在国有大型商业银行的资产管理规模中占据绝对主导地位，构成其AUM的核心组成部分。就存款和理财产品的相对结构而言，国有大型商业银行的理财业务规模占比明显偏低，而所有股份制银行的理财业务规模占AUM的比例均值为25.48%，其中光大银行理财业务规模占比最高，为32.17%。

从理财规模格局看，招商银行、兴业银行、中信银行、农业银行以及工商银行构成理财2万亿梯队，其中兴业银行规模2.43万亿元位列第二，理财业务占AUM的比例最高，为28.76%，凸显理财业务在其财富体系中的核心权重。2025年以来，在存款利率继续下行、资本市场阶段性回暖以及理财产品收益结构性修复的共同作用下，长期存款的吸引力显著减弱，银行理财产品业务已成为驱动银行AUM未来增长的关键引擎。因此，持续提升理财产品业务规模，正成为各家银行布局财富管理、实现规模高质量增长的核心战略方向。

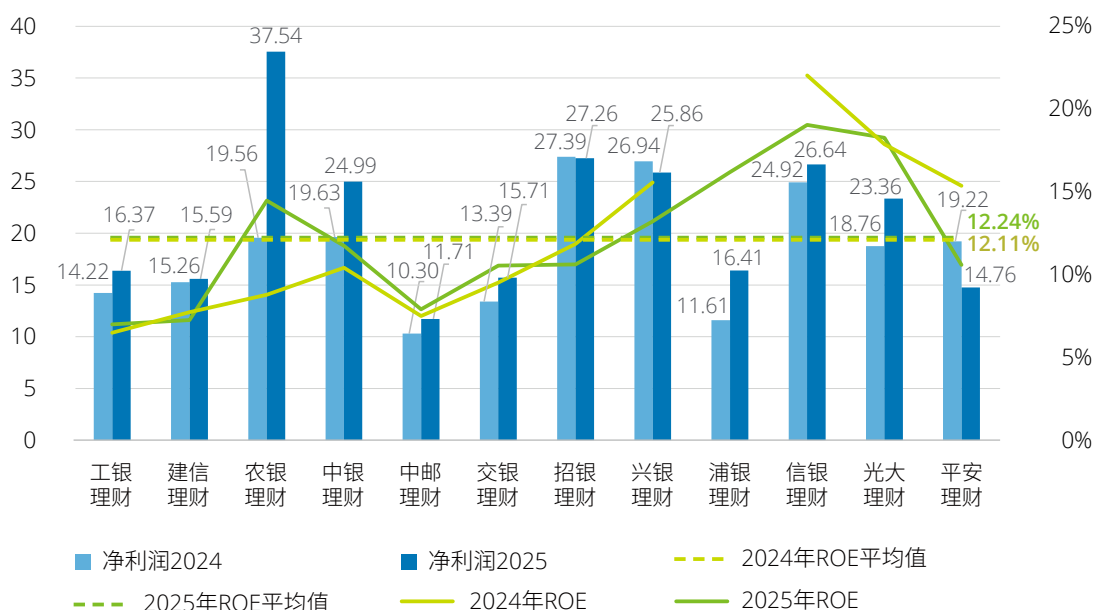
银行理财子公司盈利水平稳步提升，多元配置转型逐步深化

2025年全年未有新增获批的理财公司，截至2025年末，全国已有32家理财公司获批成立，包括6家国有行理财公司、12家股份行理财公司、8家城商行理财公司、1家农商行理财公司和5家合资理财公司。理财公司市场份额逐步提升，根据《中国银行业理财市场年度报告（2025年）》，截至2025年末，理财公司管理产品存续规模达到30.71万亿，占理财产品市场总规模比例为92.25%，存续规模同比上升16.72%。

2025年，债券市场整体运行稳健但波动加大，在震荡行情中展现出较强的市场韧性；权益市场则在政策持续发力与市场预期逐步改善的共同作用下实现企稳修复，为银行理财业务的持续发展营造了较为有利的市场环境。全年来看，理财产品破净率虽有阶段性波动，但整体维持在较低水平，产品运作的稳定性进一步增强。

图2：2025年及2024年理财子公司净利润及ROE比率

单位：亿元人民币



注：财务数据来源于各银行2025年报及2024年报，浦银理财2024年末披露ROE

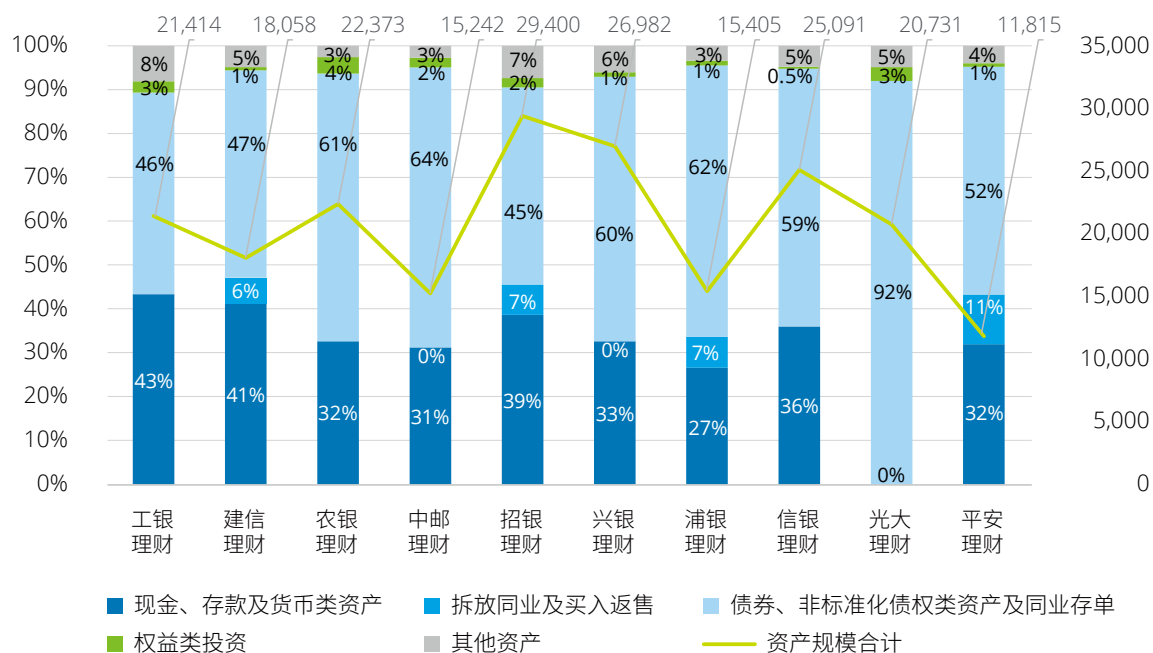
得益于债市的稳健运行与权益市场的持续回暖，理财行业盈利水平稳步提升，大部分理财子公司净利润实现同比正增长，选取的12家理财子公司2025年净利润较2024年合计增长15.82%，2025年农银理财实现净利润37.54亿元，超越招银理财跃居行业第一，较2024年增长91.92%，招银理财2025年实现净利润27.26亿元，与2024年基本持平。信银理财和兴银理财全年分别实现净利润26.64亿元和25.86亿元，在股份制银行理财子公司中分别稳居第二和第三。选取的12家理财公司2025年ROE平

均值为12.24%，较2024年增长了0.13个百分点。股份制理财子公司表现突出，其中信银理财、光大理财和浦银理财ROE分别为19.05%、18.26%和16.19%，位居前三名。国有银行理财子公司中，农银理财、中银理财和交银理财靠前，ROE分别为14.47%、11.75%和10.54%。股份制银行通常拥有更为成熟的投研体系、突出的主动管理能力、较高的权益资产配置比例，以及相对灵活的产品运作机制，因此其盈利弹性与经营效率普遍优于国有大型银行。

《中国银行业理财市场年度报告（2025年）》显示，2025年，理财产品平均收益率为1.98%。理财市场累计为投资者创造收益7,303亿元，较2024年的7,099亿元增长2.87%。其中，银行机构累计为投资者创造收益1,132亿元，同比下降24.29%；理财公司累计为投资者创造收益6,171亿元，同比增长7.76%。

图3：理财产品按各资产投向类别投资余额（穿透后）

单位：亿元人民币



注1：财务数据来源于各理财公司2025年下半年理财业务情况报告中的期末理财产品投资资产种类、投资比例情况，中银理财以及交银理财暂未披露2025年下半年理财业务报告

注2：光大银行将现金、存款及货币类资产与债券、非标准化债权类资产及同业存单合并归为固定收益投资

当前理财市场竞争格局持续优化，行业整体由规模扩张转向内涵式增长，机构间分化逐步显现。头部机构凭借综合优势巩固市场地位，中小机构则依托区域资源与特色业务寻求差异化发展。未来行业竞争不再局限于产品与费率层面，而是逐步转向综合能力的比拼，构建可持续的核心竞争力成为各家理财公司的发展重点。从核心竞争力来看，专业化投研能力、稳健全面的风险管控水平、高效的客户与渠道运营能力以及精细化运营管理效率，共同构成了理财公司立足市场、实现长期稳健发展的关键支撑。

根据10家理财公司的2025年理财业务情况报告披露显示，银行理财产品资产投向仍以较低风险的现金类及债权类资产为主，其中债权类资产平均占比最高，10家理财公司的债权类资产投资占比均达到50%以上，占比均值56.81%。其次投向为现金类资产的平均占比达到28.76%，其中工银理财和建信理财的现金类占比最高，占比分别为43.30%和41.23%。2025年权益类资产投资比重占比均值为1.79%，较2024年1.69%小幅上升。

2025年以来，在监管体系持续完善、政策明确支持中长期资金入市、行业全面迈入净值化时代以及资本市场震荡回暖的多重有利背景下，理财市场整体风险偏好仍以稳健审慎为核心基调。与此同时，随着资本市场结构性机会逐步显现，叠加投资者资产配置理念不断成熟，仅依靠传统稳健型产品已难以完全满足多元化收益需求，市场对具备收益增强空间的品种接受度明显提升。在此环境下，银行理财资金呈现持续流入权益类市场的态势，机构逐步加大权益资产研究与配置力度，通过固收增强、混

合类等多种形式丰富产品供给，进一步优化收益结构与业务布局。

权益类理财产品正逐步从补充型配置品种，转变为投资者资产组合中的重要选择，市场关注度与配置需求均稳步提升。这一趋势既契合了理财行业在稳健底色下寻求收益突破的内在需求，也推动行业从传统固收主导，向多资产、多策略、多元化的现代化资管模式转型，为理财公司优化收入结构、提升长期盈利能力打开了新的发展空间。

监管构筑系统性工程，引领行业迈向成熟

2025年，是中国银行理财行业在全面净值化转型后，迈向高质量发展的关键一年。2025开端，金融监管总局召开年度监管工作会议，明确提出引导保险、理财资金支持资本市场平稳健康发展，为理财资金拓展权益投资提供了政策保障。这一年，监管政策不再局限于解决历史遗留问题或推动单一转型，而是沿着一条清晰的时间轴线，系统性地构建起覆盖销售、适当性管理、产品创新、信息披露等全链条的现代化监管体系。一系列重磅规章的接连出台，不仅回应了市场发展的现实需求，更主动引导行业服务国家战略、提升专业能力、保护金融消费者，为行业的长期稳健运行绘制了精细化的路线图。

表2：2025年以来国家相关部门发布的银行理财业务相关政策

发布时间	发布机构	政策	政策重点
2025年3月21日	金融监管总局	《商业银行代理销售业务管理办法》	- 明确商业银行开展代销业务应当具备的条件、基本原则 - 明确商业银行开展代销业务需建立健全管理制度、业务系统、内部管理、消费者保护等机制 - 强化商业银行对合作机构的管理责任，明确合作机构准入审查要求和退出机制，明晰商业银行和合作机构的法律责任 - 强化商业银行对代销产品的准入管理责任，明确尽职调查要求 - 对商业银行宣传推介和代理销售行为作出规范 - 明确存续期内商业银行应尽的义务 - 明确对商业银行开展代销业务的报告要求和监管措施 实践意义： 核心在于厘清权责边界、压实主体责任，强化了代理销售机构的投资者适当性管理义务，要求其必须对投资者风险承受能力进行独立评估，并对销售过程的合规性与适当性负责。该规定从业务入口处提升了销售行为的规范性，为后续的适当性管理新规奠定了操作基础，监管对理财业务链条的管理从产品端进一步延伸至销售渠道端。

发布时间	发布机构	政策	政策重点
2025年7月11日	金融监管总局	《金融机构产品适当性管理办法》	- 明确适当性管理的概念、适用范围及适当性管理核心原则 - 明确金融机构应了解产品、了解客户、进行适当性匹配，合规推介销售等基本要求 - 根据不同产品属性特征提出针对性要求 - 明确监管机构对金融机构适当性管理的监管职责、监管措施、处罚条款，规定行业自律组织对金融机构履行适当性义务进行自律管理 实践意义： 旨在构建一套贯穿产品全生命周期的、统一的投资者保护根本制度。该办法的里程碑意义在于，首次将银行、理财公司、信托、保险资管等各类金融机构发行的资管产品纳入统一的适当性管理框架，结束了此前不同行业规则各异、标准不一的局面。这一办法的落地，彻底将“卖者尽责”原则制度化、流程化，促使理财公司必须深入理解自己的产品，也必须更精细地了解自己的客户，推动行业从“产品导向”向“客户需求导向”的转变。该办法与3月份的代销办法形成强力互补，共同织密了销售前端和投资者适当性管理的防护网。2026年3月27日，中国银行保险资产管理业协会发布《理财公司产品适当性管理自律规范》。同日，中国银行业协会、中国保险行业协会、中国信托业协会同步发布配套自律规则。一系列自律规范是对适当性管理新规的行业化落地与实操性细化，共同构建起覆盖多领域的适当性自律管理体系。
2025年10月27日	金融监管总局办公厅	《关于促进养老理财业务持续健康发展的通知》	- 稳步扩大养老理财产品试点 - 不断完善养老理财产品设计 - 探索提供多样化养老金融服务 - 持续完善内部管理机制 - 积极支持养老产业发展 - 切实加强风险管理 实践意义： 将监管视野投向人口老龄化背景下的巨大财富管理需求。这份通知并非简单的鼓励性文件，而是对养老理财业务提出了系统性的规范与发展要求。在投资方面，支持理财公司投资与养老特征相匹配的长期优质资产，加大对健康产业、养老产业和银发经济的支持力度。在费用方面，明确要求管理费、销售服务费等应体现普惠原则，给予适当费率优惠。更重要的是，通知鼓励将养老理财产品与个人养老金账户体系深度融合，为银发经济高质量发展提供长期稳定资金支持，为理财公司开辟了明确的战略发展新赛道，推动理财公司做好养老金融大文章。

发布时间	发布机构	政策	政策重点
2025年12月25日	金融监管总局	《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》	- 明确立法依据、适用范围、信息披露原则和监督管理职责 - 明确信息披露渠道、责任、方式、禁止行为和文本要求 - 明确各类资产管理产品信息披露内容要求 - 明确了信息披露内部管理要求、托管机构职责、销售机构职责和文件保存要求 - 明确了金融监管总局及其派出机构、自律组织等的职责以及违规处罚措施 实践意义： 为全年的监管体系建设完成了最后一块关键拼图。净值化时代，产品的真实表现完全通过净值波动来体现，及时、真实、准确、完整的信息披露，是投资者做出决策、市场发挥约束作用的基础。该办法对银行理财产品、信托产品、保险资管产品等各类资管产品，从募集、存续到终止的全过程信息披露提出了标准化、统一化的更高要求。办法详细规定了各类公告的内容和披露时限，特别强调了对投资组合、风险情况、重大事项、关联交易等关键信息的披露深度和频率，极大地提升了产品的“透明度”，使得“卖者尽责”有迹可循，“买者自负”有据可依。

信息披露的强化，本质上是在构建一个强大的外部市场约束机制，也使得媒体、研究机构等市场监督力量能够更有效地发挥作用，倒逼理财公司不断提升投资管理能力和合规运营水平。信息披露新规与适当性管理新规相辅相成，一个保障“买对”，一个保障“看清”，共同构成了保护金融消费者的完整闭环。

此外，信披新规要求业绩比较基准必须详细披露测算依据，与投资策略和底层资产挂钩，且不得随意调整。传统固定型基准因缺乏市场逻辑、调整频繁，将面临合规压力。同时，固收收益率下行，将推动行业转向更真实的预期披露。近期，招银理财、兴银理财、浦银理财等多家理财公司已密集调整产品业绩比较基准，逐步从固定型基准转向与市场利率或指数挂钩的基准。

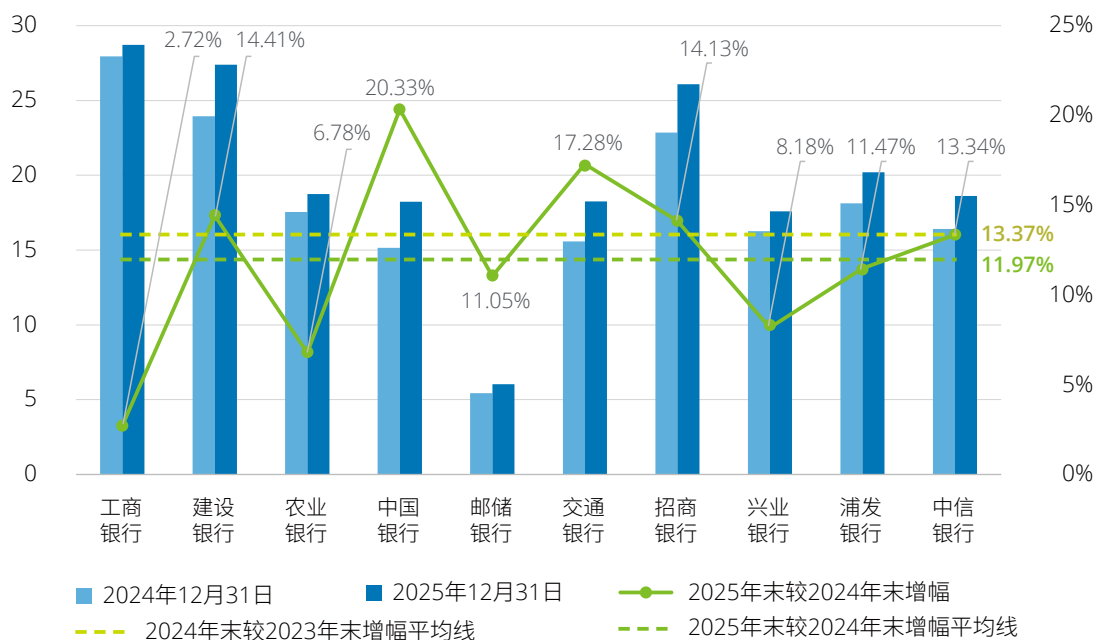
回顾2025年，银行理财监管的路径图清晰可见：从规范销售入口（代销办法），到筑牢全流程保护底线（适当性管理新规），再到引导战略性业务创新（养老理财通知），最后夯实市场运行基础（信披新规）。这四个关键节点上的政策，环环相扣，层层递进，共同构成了一套目标明确、逻辑自洽的监管“组合拳”。这套体系的建立，标志着中国银行理财行业的监管哲学已从事后风险处置和事中合规检查，全面升级为事前制度引导、事中全程监控、事后市场约束的现代化、系统性工程。在严密的监管框架下，理财公司之间的竞争，正从简单的规模与收益率比拼，彻底转向投资研究、风险管理、客户服务、金融科技等综合能力的深层较量。2025年的监管脉络，不仅为当年市场的平稳运行与结构优化提供了保障，更为行业穿越周期、实现真正的高质量可持续发展，奠定了不可动摇的制度基石。

■ 托管业务助力轻型转型，银行托管规模稳步增长

资产托管行业作为银行业服务经济社会的重要载体，在健全社会信用体系、支持实体经济发展、助力资本市场建设、维护金融消费者合法权益等方面发挥着重要作用。同时，作为财富管理价值链的关键环节，托管业务能够有效提升商业银行综合金融服务能力，增强其在资本市场与货币市场的参与度，提升品牌价值与综合竞争力，已成为银行推进轻型化转型、强化综合服务能力的重要支撑。

图4：2025年及2025年末托管资产规模

单位：万亿元人民币



注：数据来源于各银行2025年报、2024年报的管理层讨论与分析部分披露的相关数据，平安银行以及光大银行未披露托管规模

2025年末，10家境内银行托管资产规模合计为199.87万亿元，较上年末增长20.60万亿元，增幅为11.49%。其中，6家国有大型商业银行的托管资产规模合计为117.37万亿元，占比为58.72%，增速为11.15%；4家股份制银行托管资产规模合计为82.50万亿元，占比为41.28%，增速为11.99%。

10家境内银行中，从托管资产规模看，排名前三位分别为工商银行、建设银行和招商银行，分别为28.71万亿元、27.40万亿元和26.09万亿元；从托管业务发展速度看，排名前三位分别为中国银行、交通银行和建设银行，增速分别为20.33%、17.28%和14.41%。

各家银行托管资产涵盖公募、私募、养老金、保险资金、银行理财、跨境资产及资金监管等主流品

类。国有大行层面，工商银行综合托管规模与业务实力位居行业首位；建设银行重点发展创新资管、REITs及保险资金托管业务；农业银行立足县域市场，深耕三农产业与养老托管领域；中国银行依托全球化布局，跨境资产托管为核心特色；邮储银行聚焦下沉市场，普惠养老与县域资金托管优势突出；交通银行在养老金、固收类资产托管方面发展稳健。股份制银行中，招商银行依托财富管理优势，深耕私行、理财及信托托管；兴业银行依托同业资源，大力发展绿色金融与同业理财托管；浦发银行依托数字化系统，互联网平台托管能力突出；中信银行发力公募、ABS及REITs托管业务。整体来看，国有大行托管体量庞大、业务布局全面，股份制银行结合自身禀赋聚焦细分领域，形成差异化经营格局。

向规范化、长期化和高质量发展坚实迈进

2025年是“十四五”收官之年，亦是“十五五”开局的关键之年。2025年以来，在监管制度持续完善、中长期资金入市获政策支持、行业全面净值化转型以及股市逐步企稳等多重因素影响下，银行理财行业不断向规范化、长期化和高质量发展坚实迈进。金融管理部门积极优化金融环境，银行理财行业深入践行金融工作的政治性与人民性，扎实推

进金融“五篇大文章”，在服务实体经济高质量发展、助力居民财富增长方面发挥积极作用。

根据《中国银行业理财市场年度报告（2025年）》，截至2025年底，银行理财市场存续规模33.29万亿元，全年累计新发理财产品3.34万只，募集资金76.33万亿元，为投资者创造收益7,303亿元。

表3：资产管理业务及财富管理观点

银行	资产管理业务及财富管理业务重点与发展方向
工商银行	积极把握推动金融高质量发展赋予资产管理行业的新机遇和新使命，为现代经济体系的高质量发展和财富管理需求的增长提供更具适应性、竞争力和普惠性的金融供给。产品端，坚持以客户为中心，通过提升理财、基金、保险、养老等金融服务的专业性，打造“工银资管”品牌，满足客户财富保值增值需求；投资端，充分发挥综合化子公司的牌照优势，通过加大对高端制造、专精特新、普惠小微、科技创新、绿色发展等领域的投资支持力度，助力现代化经济体系建设。
建设银行	坚持专业稳健定位，以服务直接融资和满足多元化财富管理需求为主线，着力提升价值创造力和市场竞争力。客户端，持续完善协同营销机制，为重点客户量身定制覆盖资金、资产两端的解决方案。产品端，逐步完善资管产品货架，强化优质产品供给。资产端，不断提升资管业务服务实体经济质效，重点加大高端制造、专精特新、普惠小微、科技创新、绿色发展等领域的投资支持力度。以高质量服务国家建设、满足财富管理需求、提升金融市场服务质效为方向，坚持市场化、专业化发展路径，积极融入公司类及个人客户综合化经营，持续完善同业客户服务体系，分级分层分类管理成效显现，同业客户合作深度和广度进一步提升。
农业银行	持续提升财富管理专业服务能力，加强全流程陪伴，为客户创造长期价值，努力成为客户信任的家庭理财师。持续完善开放式财富管理平台。坚持“合理预期、合格交付”，加强集团内联动、深化集团外合作，聚合优质财富管理机构、产品、专家等资源。持续推进产品供给侧改革。“创新优选”双向发力，丰富产品供给、调优产品布局。持续强化全流程、专业化服务能力建设。立足客户需求和风险偏好，提供“存款财富管理其他产品服务”的可持续成长方案，完善“需求洞察资产配置投后陪伴”全流程服务模式，做优客户投资体验。加强财富服务队伍建设，进一步提升对客服务。
中国银行	紧抓居民财富增长、跨境资管拓展等市场机遇，持续优化产品体系、夯实渠道建设、提升投研实力，不断提升风险合规管理能力，推动资产管理业务高质量发展。积极服务实体经济和居民财富管理，为个人和机构投资者提供资产类别齐全、投资策略多元、投资周期完整的本外币产品，并持续加快各类特色主题创新产品发行。
邮储银行	坚持稳中求进工作总基调，以加快建设一流银行系资产管理公司为目标，紧抓转型发展战略机遇，不断以改革创新深化落实综合化、数智化、精细化转型，增强内生能力，贯彻“稳增长、提能力、抓创新、强营销、促转型”经营方针，筑牢核心功能、提高核心竞争力，推进理财高质量发展。坚定服务国家战略，积极落实金融“五篇大文章”。着力提升核心竞争力，加快推动理财高质量发展。聚焦数字化经营和智能化赋能，推动商业模式转型。坚持风控合规为基，稳健运营筑牢风险防护网。
交通银行	持续建强投研、选品、配置、陪伴全链条财富管理能力，多渠道增加城乡居民财产性收入，助力共同富裕。建强投研能力，整合集团投研资源，提出大类资产配置建议方案。建强选品能力，精选头部优质公司重点合作，持续打造“沃德优选”品牌，“沃德优选”基金、理财产品收益率跑赢市场平均水平。建强资产配置能力，每季发布资产配置建议书，持续优化财富管理系统，为客户提供个性化的资产配置服务。做实客户陪伴与服务，开展财富管理“百城万户”“沃德财富万里行”等活动，推动财富管理走进千家万户。
招商银行	围绕居民、企业的财富保值增值需求深化协同融合，一体推进财富管理、资产管理、资产托管加快发展、相互促进、良性循环。坚持稳中求进的投资与管理理念，不断夯实发展基础。构建并完善以绝对收益目标为主、相对收益目标为辅，梯度清晰、策略完善的全品类理财产品线。加强中长期和多资产、多策略产品布局，打造“短债三宝”“固盈家”等品牌，并深化经营“全+福”多资产多策略品牌矩阵。丰富理财定投、目标盈、自选到账日、随心领等产品功能，提升投资体验。
兴业银行	持续提升理财、基金、信托子公司专业能力，推进资管业务转型发展，满足客户日益增长的资产配置需求。积极适应市场和客需变化，以投研销一体化为推手重塑优化产品货架，依托固收、固收+、权益产品线全覆盖，围绕策略类别、资产类型、投资期限与风险等级等多个维度，实现与各类委托资金差异化需求的有效匹配。紧跟市场节奏，打造既精准又全面的产品体系。直面市场波动，提供有专业有温度的陪伴服务。

银行	资产管理业务及财富管理业务重点与发展方向
浦发银行	强化集团协同聚力，共建资产管理“新生态”，深入打造浦发特色的集团协同体系，资管品牌影响力不断扩大。以“产品共创力、服务共享力、队伍共建力”为三大核心支柱，打造协同的价值共生格局，呈现创新有突破、协同有增长、专业有赋能的良好态势。升级资产配置服务，打造财富管理“新模式”，致力于为客户创造财富管理价值，凝聚集团专业智慧，增强市场趋势研判，丰富多元产品供给，推动服务从单一产品向资产配置进阶，为客户提供专业化财富管理服务方案，实现从销售管理向专业赋能的转变。
中信银行	坚持“多资产多策略组合投资+投资顾问服务模式”一体化双轮驱动，持续提升投研能力，打造全生命周期陪伴式理财服务，实现持仓客户数、对客创造收益稳步提升。秉承“以客户为中心”的经营理念，全面响应投资者日益多元的理财需求，在做好固收产品主要供给者的基础上，争做含权产品的重要供应者。
光大银行	持续发挥“阳光理财”财富管理品牌功能，优化迭代“七彩阳光”产品体系，打造“光盈+”多资产多策略品牌，聚焦“+量化”“+多元”等策略方向，着力满足投资者多元化资产配置需求；持续做好重点领域理财服务保障，积极研发创设养老金融、绿色金融、普惠金融等主题理财产品，产品规模实现稳健增长，市场竞争力与客户认可度不断提升；持续提升投研专业化水平，构建与理财业务相适配的投研互动框架与决策机制，布局权益资产、另类投资等重点领域，有效拓宽资产获取渠道，提升对资本市场与实体经济支持力度；坚守风险合规经营底线，动态优化全面风险管理体系，强化产品质量管理，切实保障投资者合法权益，实现规模、效益与质量协同发展。
平安银行	坚守风险合规底线，聚焦渠道、投资、产品等核心能力建设，各项工作有序推进。深化渠道经营，积极融入平安银行经营场景，与其共同打造“买理财，找平安”服务体系，助力银行获客，持续贡献协同价值。平安银行在大财富管理业务上推进结构持续优化、业务高质量发展。提升场景化经营能力，重点拓宽公私联动、平台引流、交易结算等场景，并加强账户数字化能力建设，促进客户交易活跃、带动活期存款沉淀；升级财富管理服务，将银保业务打造为大财富业务增长的重要引擎，提升财富队伍的综合资产配置能力，打造针对不同客户的优势产品，并聚集重点客群升级权益服务，优化服务质效和客户体验。

结语

2025年标志着中国银行业理财行业在完成全面净值化转型后，正式步入了以系统性监管为基石、以核心竞争力为本位、以服务国家战略为方向的高质量发展新阶段。逐步完善的监管体系正构筑起行业长期稳健发展的制度支柱，推动行业竞争范式从同质化的规模与费率比拼，彻底转向以专业投研、全面风控和精细运营为核心的内涵式增长。银行理财行业将继续践行金融工作的政治性与人民性，在有效服务实体经济转型升级、助力居民财富保值增值的进程中，夯实其在中国特色现代金融体系中的关键支柱地位。



4

去存量 化风险 谋转型—— 商业银行精准施策护航 房地产行业企稳转型

■ 止跌回稳筑根基，因城施策优结构，房地产发展蹄疾步稳

根据国家统计局2026年1月发布的数据，2025年全国房地产开发投资8.28万亿元，比上年下降17.2%。其中，住宅投资6.35万亿元，比上年下降16.3%。

2025年作为房地产行业质效提升转型的关键窗口期，整体延续“止跌回稳、逐步企稳”的基调。中央层面持续强化顶层设计与政策统筹，将稳定预期、激活需求、优化供给、化解风险作为核心政策导向，并陆续出台一系列政策，为行业转型保驾护航。具体来看，政策端双向发力：一方面，多部委协同联动，从需求端发力纾困，通过下调房贷和公积金贷款利率、上调公积金最高贷款额度、加大购房支持补贴等方式，切实降低居民购房成本，有效

释放刚性及改善性住房需求。另一方面，供给端改革持续深化，通过批复要素市场化配置综合改革试点方案、出台存量闲置土地处置细则以及存量商品房收购盘活配套政策等，加速摆脱增量开发依赖，推动房地产行业高质量发展。

2026年初，全国两会明确“因城施策控增量、去库存、优供给”三位一体思路，并定调房地产市场工作重心从“持续用力推动房地产市场止跌回稳”转变为“着力稳定房地产市场”，在推进保交楼、新模式构建、保障房扩容与好房子建设等方面持续发力。

2025年出台的关键房地产政策内容及影响分析

中央政策

发布部门	时间及性质	主要内容及影响
国务院	2025/3/5 扩张性/需求端、供给端	《2025年政府工作报告》 因城施策调减限制性措施，加力实施城中村和危旧房改造，充分释放刚性和改善性住房需求潜力。优化城市空间结构和土地利用方式，合理控制新增房地产用地供应。盘活存量用地和商办用房，推进收购存量商品房，在收购主体、价格和用途方面给予城市政府更大自主权。拓宽保障性住房再贷款使用范围。发挥房地产融资协调机制作用，继续做好保交房工作，有效防范房企债务违约风险。有序搭建相关基础性制度，加快构建房地产发展新模式。适应人民群众高品质居住需要，完善标准规范，推动建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”。
国务院	2025/3/16 扩张性/需求端	《提振消费专项行动方案》 持续用力推动房地产市场止跌回稳，加力实施城中村和危旧房改造，充分释放刚性和改善性住房需求潜力。允许专项债券支持城市政府收购存量商品房用作保障性住房。落实促进房地产市场平稳健康发展有关税收政策。适时降低住房公积金贷款利率。扩大住房公积金使用范围，支持缴存人在提取公积金支付购房首付款的同时申请住房公积金个人住房贷款。
中共中央政治局	2025/4/25 扩张性/供给端	加快构建房地产发展新模式，加大高品质住房供给，优化存量商品房收购政策，持续巩固房地产市场稳定态势。持续稳定和活跃资本市场。
人民银行	2025/5/7 扩张性/需求端	《中国人民银行关于下调个人住房公积金贷款利率的通知》 中国人民银行决定，自2025年5月8日起，下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点，5年以下（含5年）和5年以上首套个人住房公积金贷款利率分别调整为2.1%和2.6%，5年以下（含5年）和5年以上第二套个人住房公积金贷款利率分别调整为不低于2.525%和3.075%。
财政部、税务总局	2025/12/29 扩张性/供给端	《关于个人销售住房增值税政策的公告》 个人（不含个体工商户中的一般纳税人）将购买不足2年的住房对外销售的，按照3%的征收率全额缴纳增值税；个人将购买2年以上（含2年）的住房对外销售的，免征增值税。

地方政策

时间	城市	主要内容及影响
3月	南京	全市范围内取消限售。取得不动产权登记证书后即可上市交易，促进二手房市场活跃。
	深圳、杭州、郑州等	提高住房公积金贷款最高额度和倍数。
6月	广州	全面取消住房限购、限售及限价政策，并同步降低贷款首付比例和利率。
7月	武汉	第二套个人住房公积金贷款最高额度由100万元提高至120万元。
	成都	1.分批取消住房限售政策，畅通二手房流通；2.加大公积金贷款支持力度，提高贷款额度；3.完善“人房地钱”联动机制，提升住房供应质量；4.推进存量房盘活，鼓励收购存量房用作保障房。
	长沙	强化住房公积金支持。生育二孩、三孩及以上的家庭在本市购买首套或第二套自住房，且为新建商品房的，最高贷款额度在本市现行最高贷款额度基础上分别提高20%、30%。
8月	北京、上海	放宽郊区限购条件、将部分远郊区县纳入限购放松范围，允许非本地户籍居民在满足一定社保缴纳年限后购买商品住房不限套数。
	苏州	取消苏州市区范围内新建商品住房取得不动产权登记证书满2年方可转让的限制措施（有特殊限制转让要求的住房除外）。
9月	深圳	放宽非核心区限购条件，优化购房资格认定标准，将非深圳户籍居民家庭及成年单身人士（含离异）购房的社保门槛从3年降至1年。
	上海	完善住房税收政策，规定持上海市居住证满3年并在上海工作生活的购房人，在上海新购住房且属家庭首套的，暂免征收房产税。
	合肥、武汉	提高住房公积金最高贷款额度和倍数，以满足刚性和改善性住房需求。
10月	南京	提高住房公积金贷款最高额度。单缴存人的住房公积金贷款最高额度由50万元/人提高至80万元/人。家庭（夫妻双缴存人）的住房公积金贷款最高额度仍为100万元/户。
	云南省、雅安市	对购买新建商品住宅的购房人，采取分档补贴。

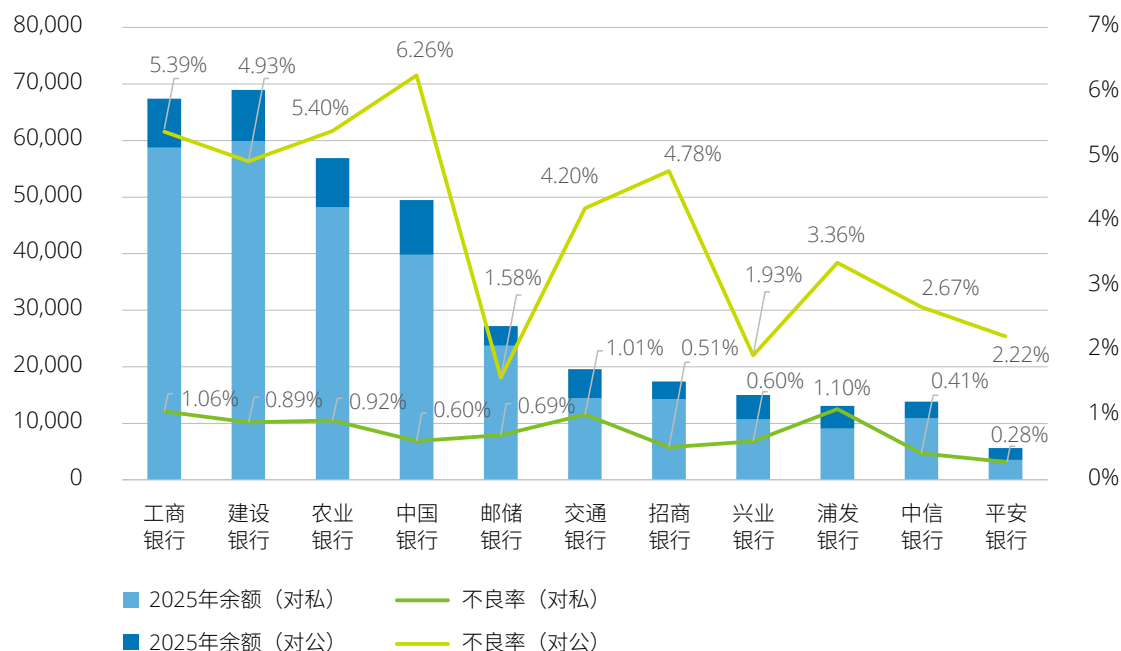
■ 商业银行涉房类贷款投放放缓，对公不良两极分化

从信贷投放对象维度，商业银行涉房类贷款主要分为两类，一是对公房地产业贷款，二是个人住房按揭贷款。表外业务层面，银行通过理财、委托贷款、代销信托及基金等不承担信用风险的通道类业务，亦存在部分资金投向房地产领域。从贷款规模维度，个人住房按揭贷款仍占据主导地位，对公房地产业贷款占比偏低但承担了主要的信用风险。

涉房类贷款敞口分析

图1：对公房地产业和个人住房按揭贷款余额和不良分析

单位：亿元人民币



注：以上数据来源于各银行2025年报，其中，建行、农行、中行均为境内分行口径，工行对公口径、中信对私口径为境内分行口径，其余均为集团口径。由于光大银行未在年报中披露个人住房贷款按揭贷款不良余额和不良率，故未纳入分析

截至2025年末，11家商业银行表内涉房类贷款余额合计35.46万亿元人民币，同比下降1.87%。从结构来看，个人住房按揭贷款和对公房地产业贷款占比分别为82.72%和17.28%。其中，个人住房贷款余额为29.33万亿元，同比下降2.10%；对公房地产业贷款余额6.13万亿元，同比下降0.74%。从投放规模来看，建设银行稳居行业首位，充分体现该行在支持刚需和改善型商品住房、保障性住房开发建设及落实房地产融资协调机制等方面发挥的主力军作用。

截至2025年末，11家商业银行个人住房按揭贷款平均不良率为0.73%，较上年末平均不良率0.64%

上涨0.09个百分点，受部分城市房价下行影响，抵押物估值有所回落，对按揭贷款信用风险形成一定压力；对公房地产业贷款平均不良率为3.97%，较2024年末的3.68%上升了0.29个百分点。从机构类型来看，六大国有银行中，邮储银行对涉房贷款风险管控成效显著，不良率最低；5家股份制银行中，兴业银行对公房地产业不良率处于行业领先水平，主要得益于该行主动压降风险敞口，持续加大不良贷款处置力度，强化房地产风险管控和化解；平安银行个人住房按揭业务不良率则在同业中最优，系该行升级风险模型，实现更精准的客群分类，从而推进优质资产投放，个人贷款资产质量得到改善。

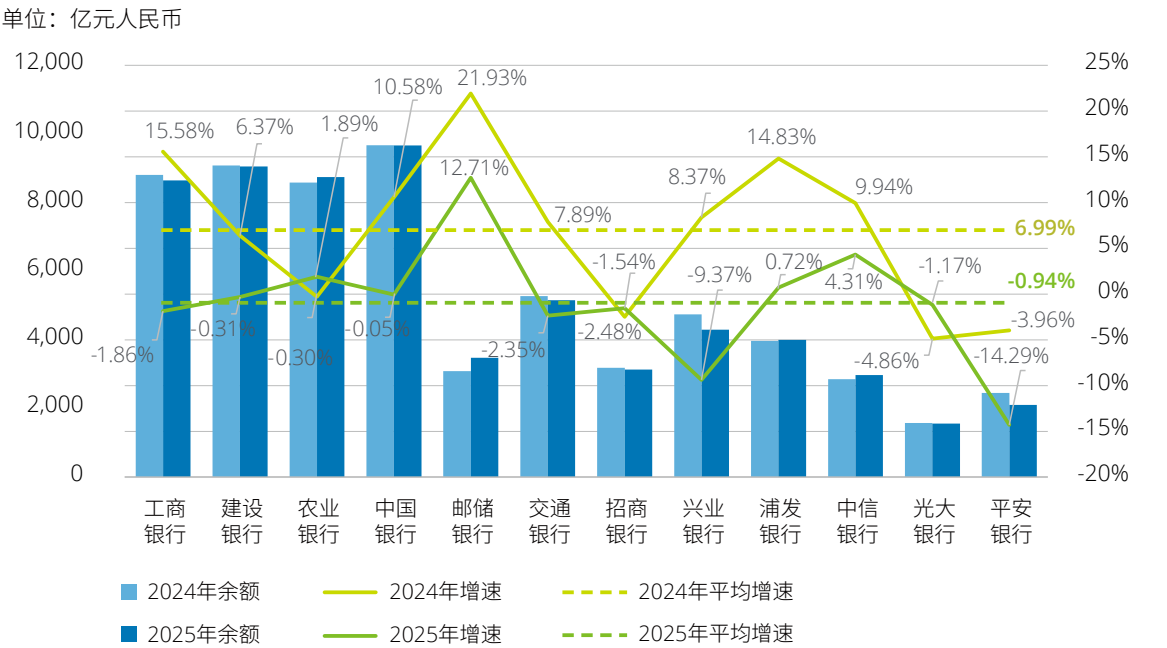
此外，招商银行、中信银行及平安银行3家股份制银行还披露了集团理财资金出资、委托贷款、合作机构管理代销信托及基金等不承担信用风险的业务投向房地产领域的贷款敞口。具体数据详见下表：

招商银行	中信银行	平安银行
集团理财资金出资、委托贷款等不承担信用风险业务合计1,783.12亿元，较上年末下降20.01%	集团代销、理财资金出资等不承担信用风险的对房地产融资余额为971.58亿元，较上年末增加47.83亿元	集团理财资金出资、委托贷款、合作机构管理代销信托及基金等不承担信用风险的业务余额合计703.61亿元，较上年末减少55.18亿元

对公房地产业贷款规模收缩，加速风险出清与结构调整

2025年，对公房地产业贷款规模开始有所收缩。12家商业银行对公房地产业贷款规模平均降幅为0.94%，具体情况如下：

图2：对公房地产业贷款分析



截至2025年末，12家商业银行对公房地产业贷款余额合计6.28万亿元，同比下降0.94%，行业整体信贷投放呈收缩态势。就增速而言，12家商业银行中，仅农业银行对公房地产业贷款增速由负增长转为正增长，招商银行和光大银行对公房地产业贷款两年的降幅有所收窄，另外9家银行对公房地产业贷款规模增速较上年末均有所下降。其中，工、建、中、交四家国有大行及股份制银行中的兴业银行调整幅度更为突出，相关规模增速由2024年的正增长转为2025年的负增长。就规模而言，兴业银行压降力度最为显著，对公房地产业贷款余额同比减少444亿元，较2024年末降低9.37%；建设银行、中国银行规模基本保持平稳。农业银行、邮储银行、浦发银行和中信银行业务规模仍然实现稳步增长，并以邮储银行增长表现最为亮眼，鉴于其基数较低，2025年末对公房地产业贷款余额增加392亿元，同比增长12.71%。

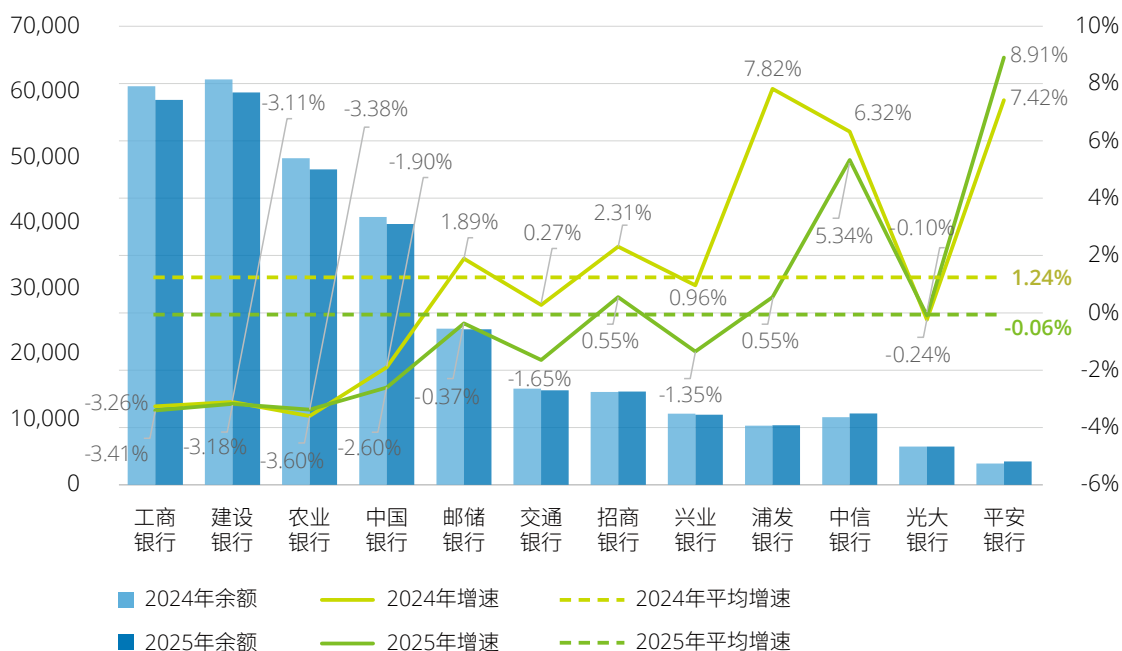
2025年，中央持续通过特殊再融资债券发行、存量隐性债务置换等一揽子政策工具，系统性推进地方政府隐性债务风险化解，全年化债规模超3万亿元，债务风险显著缓解、结构持续优化。地方债务压力的有效缓解，弱化了土地财政依赖、改善了城投信用环境、释放银行一定的信贷空间，间接增强房企融资可得性。

“十四五”期间，国家金融监督管理总局牵头建立的城市房地产融资协调机制，以项目“白名单”为核心抓手，实施精准化融资支持与风险管控，累计投放贷款超7万亿元，支持近2,000万套住房交付。目前，该机制已由应急纾困转向制度化、长效化运行，形成“精准筛选、封闭管理、应进尽进”的常态化管理框架。

个人住房按揭贷款余额连续缩水，股份制银行增长韧性凸显

图3：个人住房按揭贷款分析

单位：亿元人民币



注：浦发银行在2025年报中调整个人住房按揭贷款披露口径，并追溯调整往期数据

受存量房贷利率调整及提前还款规模攀升影响，个人住房按揭贷款业务持续承压。截至2025年末，12家商业银行的个人住房按揭贷款余额合计缩水共6,299亿元，降幅2.06%。四大国有银行均同比下跌2-4个百分点，但建设银行个人住房按揭贷款规模依然保持领先，2025年末余额为5.99万亿元，得益于贯彻国家政策和国家监管要求，支持居民刚性和多样化改善性住房需求，助力房地产市场平稳健康发展。工商银行规模下降最大，减少2,073亿元，同比下降3.41%。邮储银行、交通银行与上年基本持平。

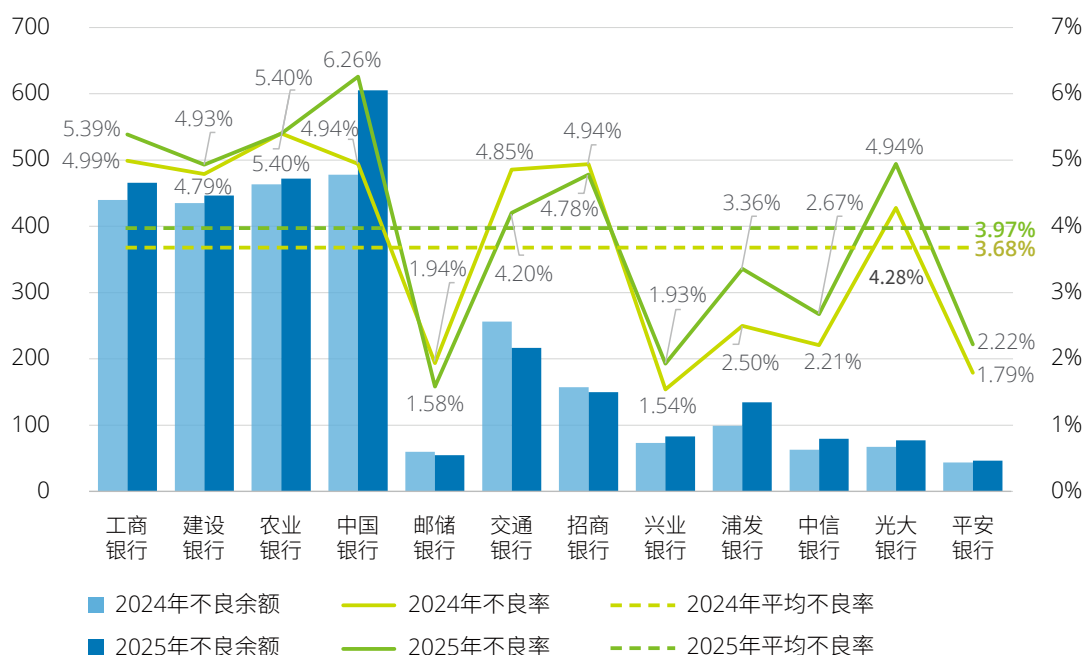
大部分股份制银行个人住房按揭贷款业务韧性增长，中信银行增量最高，较上年末增长551亿元，增幅5.34%；平安银行增幅最大，较上年末增长291亿元，增幅8.91%。主要得益于2025年放宽一线城市限购政策（如上海、北京、深圳取消郊区限购）及深化公积金制度改革，充分释放住房改善型需求。

对公风险持续传导，按揭质量边际承压

2025年以来，房地产政策不断完善、精准发力，政策导向由阶段性纾困转向系统性支持，各项举措加快落地见效。在此背景下，房企经营状况有所改善，市场运行稳步修复，商业银行涉房类贷款资产质量呈现整体平稳态势。

图4：对公房地产业不良贷款

单位：亿元人民币

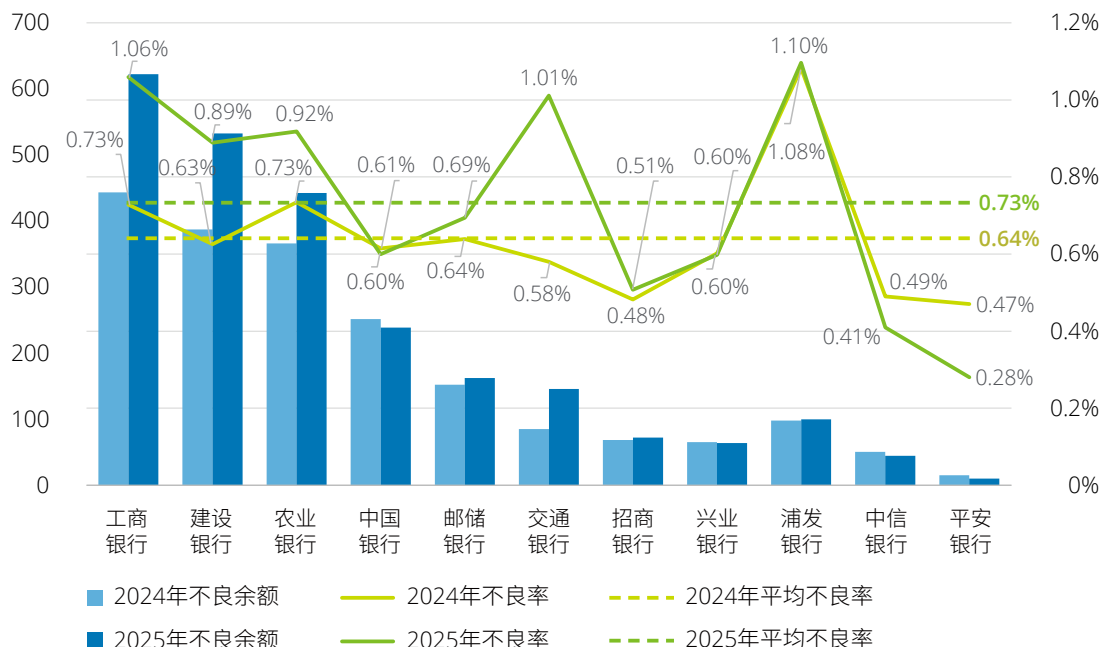


从12家商业银行来看，对公房地产业贷款不良余额合计2,830.91亿元，不良率3.97%，较上年末3.68%上升0.29个百分点，主要系贷款规模持续压降，叠加存量风险主动有序暴露所致。其中，不良率上升的有8家，中国银行不良率最高，升至6.26%，较上年末4.94%上升1.32个百分点；兴业银行不良率虽小幅上行，但风险水平显著优于同业对标机构，不良率控制在2%以内，仅略高于邮储银行；农业银行不良率较上年末持平；邮储银行、交通银行及招商银行的不良率则有所下降。整体而言，尽管部分银行通过主动实施风险管理，加大不良资产处置力度取得阶段性成效，但仍有超过半数银行不良率上升，反映出大型房企风险溢出效应仍在持续传导。

从对公房地产不良贷款余额变动来看，12家商业银行呈现分化趋势。其中，9家银行的不良余额较上年末有所上升，中国银行、浦发银行和工商银行的不良贷款余额上升较多，分别为127.20亿元、35.10亿元和26.12亿元，增幅为26.61%、35.37%和5.94%，风险暴露有所加剧；交通银行、招商银行和邮储银行的不良贷款规模分别压降39.56亿元、7.35亿元和4.99亿元，降幅分别为15.45%、4.67%和8.36%，反映出资产质量边际改善。

图5：个人住房按揭贷款

单位：亿元人民币



注：由于光大银行未在年报中披露个人住房按揭贷款不良余额和不良率，故未纳入分析

上述11家商业银行，个人住房按揭贷款不良余额合计2,435.14亿元，平均不良率为0.73%，较上年末0.64%上升0.09个百分点，零售住房信贷资产质量呈现边际承压态势。分机构来看，虽然平安银行业务规模基数相对较低，但其不良率降幅最为显著，较上年末下降0.19个百分点；中国银行、中信银行不良率亦呈现不同程度回落；兴业银行按揭贷款不良率则与上年同期持平。不良率的回落改善，主要得益于各行严格贯彻中央及监管要求，主动适应房地产市场新形势，在优化金融产品、推动一手房按揭稳健投放的同时，深化与头部二手房平台合作、构建服务生态，并强化渠道风险监测与分类管理，有序推动二手住房按揭贷款投放。其余7家银行不良率略微上浮，个人按揭贷款不良率超过1%

的有工商银行、交通银行和浦发银行，其中交通银行上升最为显著，同比上升了0.43%；工商银行次之，同比上升0.33%；浦发银行则小幅上升0.02%，基本持平。

从个人住房按揭贷款不良余额变动来看，多数商业银行仍呈上升趋势，面临更大的风险压力。国有六大行按揭不良贷款合计新增459.24亿元。其中，工商银行和交通银行个人按揭不良余额涨幅超过40%，新增不良压力较为突出。股份制银行表现相对分化，5家样本银行按揭不良余额合计减少6.93亿元，风险整体趋于收敛。中信银行、平安银行按揭不良贷款分别压降6.00亿元、5.38亿元，降幅均达两位数，风险缓释初见成效。

逐步落实国家政策要求，着力稳定房地产市场

在房地产业贷款风险持续暴露、增量纾困政策密集落地的双重背景下，部分商业银行在年度报告中披露其房地产业务的高质量发展成效和风险管控具体举措，并于业绩发布会予以进一步说明和阐述。从业务发展导向来看，商业银行房地产业务仍将坚守政策导向，聚焦信用风险防控核心，保持信贷投放的平稳有序，同时顺应房地产业发展转型趋势，优化业务布局与经营模式，推动房地产业务高质量发展。具体情况如下：

银行	高质量发展成效	风险管控措施
工商银行	截至报告期末，公积金委贷业务高质量发展，公积金中心合作关系覆盖率达91%。	贯彻落实宏观调控政策及金融监管要求，完善防范化解房地产领域风险工作机制，服务房地产发展新模式，推进金融和房地产良性循环。围绕因城施策“控增量、去库存、优供给”政策导向，做好收购已建成商品房用作配售或配租型保障性住房融资支持，服务房地产市场平稳健康发展。 做好城市房地产融资协调机制，收购存量房用作保障性住房等重点工作金融支持，支持“好房子”建设，助力构建房地产发展新模式。
农业银行	截至报告期末，个人住房贷款投放5,473亿元。公积金中心服务覆盖率达98%。	加大“三大工程”建设、城市房地产融资协调机制“白名单”项目和“好房子”建设等领域信贷支持，一视同仁满足不同所有制房地产企业的合理融资需求；“一户一策”、“一项目一方案”加强大额客户风险管控，强化房地产项目精细管理，做好资金封闭运行，综合运用“金融16条”等政策工具化解风险。 落实稳楼市工作要求，积极适应房地产市场供求关系的变化，支持高质量城市更新行动，满足新市民、农民工等客群安居需求，助力巩固房地产市场止跌回稳态势。
建设银行	截至报告期末，境内个人住房贷款余额5.99万亿元，贷款余额、当年投放、资产质量均保持同业领先，个人住房贷款优势地位持续巩固。其中，本行住房资金存款余额1.74万亿元，公积金个人住房贷款余额3.03万亿元。	贯彻国家政策和监管要求，支持居民刚性和多样化改善性住房需求，助力房地产市场平稳健康发展。把握房地产市场结构性机遇，因城施策，完善一、二手房策略打法，支持推动商品房销售基础制度以及住房公积金制度改革，巩固个人住房金融服务市场竞争力。 针对委托性住房金融业务，持续提升住房公积金服务质效，着力推动公积金制度覆盖面扩大，积极支持灵活就业人员缴存试点；加大公积金贷款投放力度；落实公积金使用范围扩大等惠民政策，提升线上线下多渠道服务能力。

银行	高质量发展成效	风险管控措施
招商银行	截至报告期末，房地产业贷款余额2,831.14亿元，较上年末减少32.51亿元，占本公司贷款和垫款总额的4.10%，较上年末下降0.27个百分点，其中85%以上的房地产开发贷款余额分布在一、二线城市城区，区域结构保持良好。房地产业不良贷款率4.64%，较上年末下降0.10个百分点。 报告期内，在一、二线城市新发放的个人住房贷款额占本公司个人住房贷款新发放总额的91.14%；在一、二线城市的个人住房贷款期末余额占本公司个人住房贷款期末余额的88.02%。个人住房贷款不良率0.51%，较上年末上升0.03个百分点。	在风险可控的前提下，结合房地产市场分化特征，挖掘区域结构性业务机会，聚焦区域、优选项目开展业务。同时，持续落实城市房地产融资协调机制及配套措施，推动“白名单”扩围增效，满足房地产项目合理融资需求，积极支持构建房地产发展新模式，助力稳定房地产市场和促进房地产高质量发展。 继续合理区分项目子公司风险与集团控股公司风险，持续强化风险扎口管理和投贷后管理，严格执行房地产贷款封闭管理要求，切实做好项目风险防控。
兴业银行	截至报告期末，对公房地产融资余额6,918.92亿元，较上年末减少532.93亿元。不良余额300.16亿元，较上年末增加10.22亿元；不良资产率4.34%，较上年末上升0.45个百分点。 公司加强对存量项目的风险评估，对部分短期内较难满足“保交房”条件的房地产项目，及时下调风险分类等级、计提充足减值损失，推动经营机构加快风险处置。	一方面，把握城乡建设和住房领域改革带来的新机遇，聚焦优质区域，推动房地产细分业态均衡发展，助力“好房子”建设，稳健推进住房租赁、产业园区业务、城市更新等业务；另一方面，坚持行领导挂钩和敏捷小组工作机制，积极应用“金融十六条”、城市房地产融资协调机制、经营性物业贷款、“白名单”接续贷款等政策，多措并举推动项目价值盘活，依托房地产行业止跌回稳的有利契机，稳妥推动业务风险出清。
浦发银行	截至报告期末，全年对公房地产领域信贷规模基本保持稳定。个人住房贷款余额8,768.34亿元，较上年末增长2.04%；其中长三角、环渤海、大湾区、西三角及沿长江中部地带新发放的个人住房贷款占公司个人住房贷款新发放总额的88.01%，公司新增投放的个人住房按揭贷款新增不良率仅0.10%。 合理运用调诉结合机制，对“失能不失信”的个人客户提供解决方案。对新增业务实行区域化、差异化经营策略，加强对个人还款能力和背景资料的审查力度；并进一步强化渠道管控，建立了合作机构管理机制，完善对二手房中介机构、一手房项目公司的全流程管控。	面向对公房地产领域，牢牢把握政策导向，依据“金融16条”以及经营性物业贷款等相关政策，制定内部风险化解的行动指南。强化集团化协同，在政策指引下，持续完善集团化协调房地产风险化解工作机制。强化授信政策的前瞻性指导和刚性约束，建立“优质客户白名单+潜在风险客户黑名单”管理机制，通过对重点房地产集团实施名单制管理，实现对客户风险的动态监测与精准画像。在此基础上，加强各部门的横向联动以及总、分行、子公司的纵向穿透，形成集团层面的风险应对合力，稳步推动重点房地产集团、重点房地产项目的风险化解。 面向零售房地产领域，落实国家“着力稳定房地产市场”政策要求，坚持因城施策，升级数智化服务模式，创新金融产品和服务，以满足居民刚性需求和多样化改善住房需求。

■ 商业银行房地产业务展望：市场企稳提质效，供需协同推转型

2025年，我国房地产行业深度调整态势持续，整体处于筑底修复关键周期，行业发展逻辑从增量扩张全面转向存量主导，呈现“承压运行与结构机遇并存、转型攻坚与模式迭代同步”的发展特征。据国家统计局统计，全年开发投资、销售面积、新开工规模同比分别下降17.2%、8.7%、20.4%，市场在政策组合拳托底下仍未完全摆脱下行压力，存量盘活与低效资产优化成为行业发展的重要主线。受城镇化增速放缓、人口结构变化影响，区域市场分化格局加剧，一线及核心城市群资产价值坚挺，房企普遍向高能级城市收缩，反观三四线城市及县级城市需求则继续萎缩，库存去化压力突出。政策端，“商品房+保障房”双轨制住房体系深化推进，成为行业发展的重要政策导向。一方面，保障

性租赁住房稳步扩容，重点覆盖新市民、青年人住房需求，配售型保障房、共有产权房封闭管理机制逐步落地，进一步夯实“保基本、惠民生”的政策底盘；另一方面，商品住宅市场加速产品迭代，不断向改善型、绿色智慧化方向升级。行业增长动力逐步切换，城市更新、存量资产运营成为新的增长极，住房和城乡建设部最新数据显示，2025年全国新开工改造城镇老旧小区2.71万个、惠及499万户，完成投资1,332亿元。整体来看，房地产行业已进入“政策性住房保基本、市场化供给促升级”双轨并行的稳态格局，中长期来看，具备核心城市深耕能力、产品创新能力及存量资产运营能力的企业，将在行业转型中构筑差异化竞争优势，实现可持续发展。

房地产业务面临的挑战



房地产深度调整叠加居民收入修复缓慢，个人财务抗风险能力整体偏弱。受房价波动、部分楼盘交付风险影响，非核心城市按揭违约率有所抬升；同时提前还款潮持续，优质客户流失导致银行客群结构劣化，再加上低利率环境下息差收窄，个人住房按揭贷款资产质量全年承压、风险结构性分化。



房地产市场结构性矛盾突出、城市能级分化效应显著。一线及核心二线城市销售筑底企稳、以价换量，非核心城市需求萎缩、预期走弱，库存去化周期拉长；加之销售回款乏力、融资渠道收窄，房企资金链紧绷、流动性风险突出。



预计2026年债务兑付压力延续。虽有“金融十六条”、项目白名单、专项债收储存量房等政策托底，但销售复苏不及预期、融资修复偏弱，并且前期债务展期集中到期，房企整体偿债能力仍将持续承压。若纾困资金落地滞后、需求端刺激效应边际递减，行业信用风险会存在加速暴露、区域蔓延的可能。

房地产业务机遇和解决方案



紧扣城市房地产融资协调机制要求，加快推进白名单项目扩围增效，分类分批对接优质住房开发项目，支持房企合理融资需求，推动市场预期修复。同时，利用好专项债等政策支持工具盘活存量，聚焦保障性住房收购、保障性租赁住房、城中村改造等“三大工程”项目，协助开展二手房交易、城市更新等，助力打造低风险、可持续的新增业务赛道。



基于城市能级分化特征实行差异化策略，动态调整贷款准入、额度以及定价策略，将资源优先布局一线及强二线城市，兼顾社会效益与资产收益；并审慎控制三四线高库存区域业务投放。



强化“风险前置”理念，做好全流程投贷管控。贷前对房企真实负债与现金流执行穿透式审查；贷中严格落实封闭管理、资金专款专用；贷后建立高频动态的风险监测体系，密切关注销售情况、抵押物价值变化以及合作房企的信用状况变动。通过与头部房企、优质中介开展合作，从源头把控个人住房贷款信用风险，促进房地产市场平稳有序运行、提质增效发展。

结语

锚定转型新征程，筑牢金融安全线

2026年是中国房地产行业结构重塑、转型攻坚的关键之年，商业银行将立足金融服务实体经济本源，统筹稳增长、优结构、防风险三重目标，继续赋能房地产市场良性循环，严守金融风险底线，在稳市场预期与促行业转型的动态平衡中主动作为，加快构建适配房地产新发展模式的高质量金融服务体系。聚焦优质区域与稳健主体优化信贷投放的同时，严控市场分化与资产质量压力，统筹业务转型与风险防控，以精准服务、结构调整和综合金融赋能，在房地产高质量转型中实现稳健可持续发展。



5

人工智能重塑银行竞争力， 金融科技迈入智能化深水区

2025年，以人工智能为代表的新一轮科技革命加速推进，重塑全球经济结构与增长动能。在银行业，金融科技的发展已从“基础设施建设”迈入“智能化深度融合”的新阶段。各家银行全面实施“人工智能+”行动，大模型技术在营销、服务、运营、风控、管理等场景加速落地，银行正在通过AI（人工智能）的力量重塑自身竞争力。值得注意的是，各家银行在2025年年报中密集披露AI成果，标志着中国银行业的数字化转型已进入以智能决策和流程重塑为核心的“深水区”。这背后是行业净息差持续收窄背景下，向技术要效率、要增长的必然选择。AI投入不再仅仅是科技部门的预算项目，而是直接与降本增效、风险控制、收入提升等核心经营指标挂钩的战略性投资。

科技投入企稳，AI驱动新一轮战略布局

图1：金融科技投入和增速

单位：亿元人民币

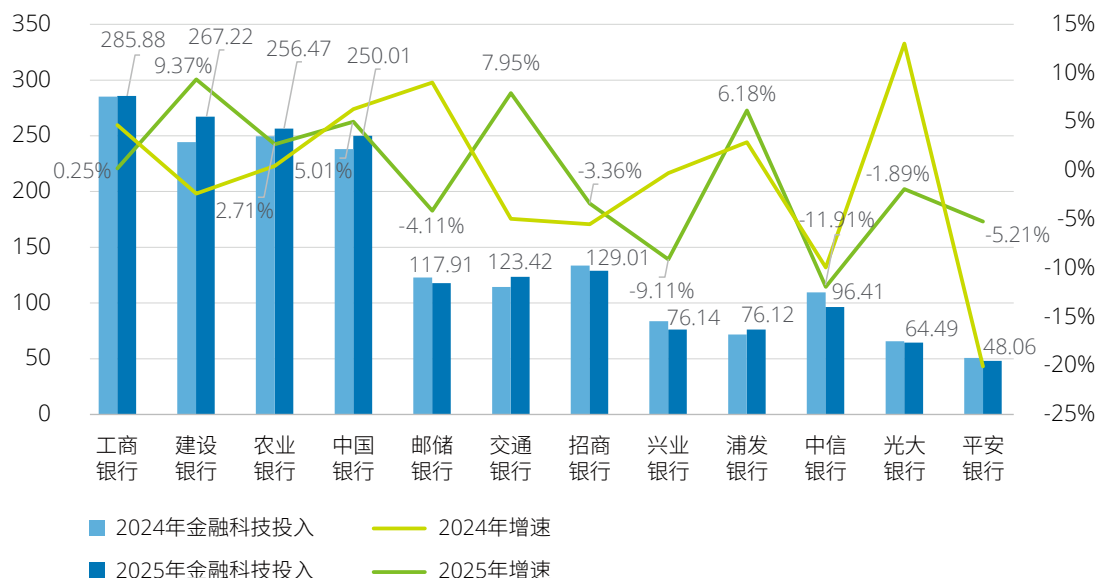
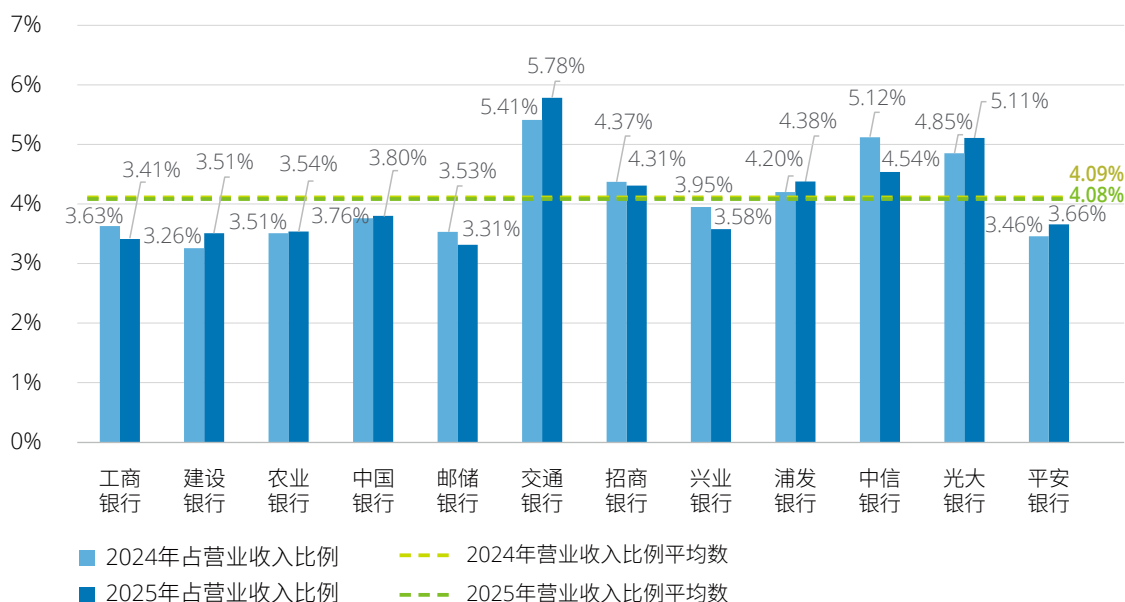


图2：金融科技投入占营业收入比例



根据境内大型商业银行2025年年报来看，金融科技投入呈现趋稳，国有大行仍为科技投入的中坚力量。工商银行金融科技投入285.88亿元，继续保持同业领先；建设银行以267.22亿元紧随其后，农业银行和中国银行分别投入256.47亿元和250.01亿元，四大国有银行科技投入均超过250亿元。同时，邮储银行、交通银行和招商银行科技投入也均超110亿元。从营收占比来看，12家银行金融科技领域投入占营业收入的平均比例为4.08%，较上年均值基本持平。其中交通银行科技投入占营业收入比例最高，为5.78%，同比上升0.37个百分点，连续三年投入均超过营业收入5%，体现了对科技投入的长期战略定力。

从增速来看，各行呈现分化态势。建设银行、交通银行2025年加大科技投入，增速分别达9.37%和7.95%，体现了其在科技领域持续加码的战略决心；浦发银行科技投入增长6.18%，延续了持续增长的势头，在股份制银行中表现亮眼。而邮储银行、招商银行、兴业银行和中信银行科技投入则有所放缓，其中中信银行降幅最大，达11.91%。整体来看，银行业科技投入已从高速增长期进入稳定发展期，各行根据自身数字化建设阶段进行差异化的资源配置。

各家银行对金融科技巨额投入主要源于大模型等AI技术的突破性进展，驱动银行加大在算力基础设施、AI平台和应用场景等方面的投入。而这些投入的背后，一个更深刻的转变正在发生：人工智能已从年报中展望未来的技术章节，转变为衡量银行核心竞争力的关键标尺。

科技人才队伍持续扩容，业技融合走深走实

在2025年“人工智能+”深入推进的背景下，银行持续加大科技人才队伍建设力度。工商银行金融科技人员突破4万人，保持同业第一；工商银行、交通银行、招商银行、兴业银行、中信银行和光大银行科技人员占比均达8%以上。其中，兴业银行科技人员8,245人，占员工总数比例达13.88%，是12家银行中唯一一家科技人员的占比超过10%，占比最高，在行业中持续领先，体现了其“科技兴行”的战略定力；浦发银行引育紧缺科技人才900余名，搭建五类专业科技人才库，推进“千人工程”科技人才培养，打造一支懂金融、精科技的专业化队伍。各银行通过打造复合型人才队伍、深化团队机制改革，协同推进业技深度融合，真正让科技不再局限于中后台支撑，而是全面赋能前端业务，切实发挥落地价值。

银行	金融科技人员
工商银行	金融科技员工首次突破4万人，占全行员工的9.8%
建设银行	数字金融类人员30,085人，占集团人数的7.95%
农业银行	科技与数字化运行管理员工共有28,411人，占比6.2%
中国银行	科技与数字化运行管理员工共有19,987人，占比为6.37%
邮储银行	总行科技队伍5,453人，全行7,414人
交通银行	金融科技人员9,782人，较上年末增长8.20%，占集团员工总人数比例9.99%，较上年末上升0.55个百分点
招商银行	研发人员达11,051人，占集团员工总数的9.09%
兴业银行	科技人员8,245人，较上年末增长5.17%，占员工总数比例13.88%
浦发银行	引育紧缺科技人才900余名，搭建五类专业科技人才库，推进“千人工程”科技人才培养
中信银行	集团科技人员5,807人，科技人员占比8.79%
光大银行	全行科技人员4,294人，比上年末增加308人，占全行员工的8.86%
平安银行	未单独披露科技人员数量

架构重塑加速业技融合，“人工智能+”成为战略核心

除了通过强化人才队伍的建设，银行科技战略同步进行科技架构的调整，夯实金融科技发展的顶层设计。2025年，各家银行进一步深化数字金融体制机制改革，优化科技治理架构，积极适应AI时代的发展需求，推动业技融合从“简单叠加”走向“深度融合”。

建设银行制定了《“人工智能+”工作推进方案》，构建覆盖数据、模型、算力、安全的全链条企业级人工智能技术体系。兴业银行充分发挥数字化转型委员会统筹引领作用，优化“一委三部一司一院”的科技治理架构（数字化转型委员会，科技管理部、数据管理部、安全保卫部/反洗钱中心，兴业数金，金融科技研究院）为业技融合提供了组织保障。浦发银行成立人工智能中心，聚焦金融科技与人工智能专业引领，发布《人工智能实施行动计划（2026）》，将AI能力建设提升至战略核心地位。

银行	科技架构调整与体制机制改革
工商银行	实施“领航AI+”行动，打造自主可控的“工银智涌”大模型技术体系，构建千亿级大模型弹性算力池。
建设银行	完善信息科技管理体系，健全安全生产保障体系；制定了《“人工智能+”工作推进方案》，构建覆盖数据、模型、算力、安全的全链条企业级人工智能技术体系。
农业银行	持续优化AI算力、模型和场景运营，打造“农银智+”平台；分布式架构相关的技术运营体系更加完备；持续推进重点领域组织机构改革，组织架构运作效能不断提升。
中国银行	建设BOCAI大模型能力平台，部署DeepSeek、Qwen3等系列大模型。
邮储银行	建成业务、应用基础、技术三大类34个平台；建成六大业务中台，构建共享复用能力；机房布局架构从“两地三中心”演变为“两地四中心”；以“云原生+AI原生”为技术主线，构建金融级运行底座。
交通银行	深化数字金融体制机制改革，发布《交通银行“人工智能+”行动方案（2025-2027年）》；搭建千卡异构算力集群和千亿级大模型算法矩阵。
招商银行	提出“AI First”理念，坚定执行“AI优先”“领先”“率先”；金融科技创新项目基金聚焦战略导向、AI建设、前沿科技，全面推进本公司数智化能力建设，报告期内新立项金融科技创新项目684个，新增上线545个。
兴业银行	优化完善“一委三部一司一院”科技条线组织架构，强化科技资源统筹管理和统一调度；成立“人工智能+”行动领导小组，制定发布《“人工智能+”行动方案（2025-2027年）》。
浦发银行	成立直营中心、人工智能中心，聚焦金融科技、人工智能、大数据等核心领域。完成DeepSeek-671B等30个大模型本地化部署。发布《人工智能实施行动计划（2026）》，将AI能力建设提升至战略核心地位。构建算力、算法、平台、知识“四位一体”的智能底座，打造大模型应用超级系统及“五横六纵三级”的企业级知识库。
中信银行	建立“大模型+小模型”协同发展模式，升级人工智能底座与服务能力体系。持续升级“中信大脑”小模型平台，累计上线超600个智能数据模型。全场景部署DeepSeek等国内20余种主流开源模型，落地应用场景超120个。
光大银行	深化科技战略，强化数字底座，将科技打造成为驱动银行发展的核心。全力打造新一代分布式核心系统。构建统一算力平台，实现多种算力融合。构建人工智能统筹管理、场景落地、技术支撑发展体系；打造“9类作业岗位×10项通用能力”的大模型智能助手矩阵。
平安银行	完成关键重要系统升级，新一代分布式核心系统顺利投产上线，实现全栈国产化，支撑银行未来“十亿级账户、十亿级日均交易量”业务发展需求。构建统一算力平台，实现多种算力资源的集中调度和高效管理。持续推动资源整合优化，提升研发和管理效能。

融入场景，走向“台前”的金融科技

随着金融科技的持续深化，各家银行均在推动数字技术和金融业务深度融合方面取得了新的进展和突破。近两年各家银行在年报中更加注重披露金融科技投入的可量化产出成果，从过去强调“投入了多少”转向展示“产出了什么”，标志着银行业金融科技从投入驱动向价值驱动的关键转变。

智能服务

2025年，大模型技术的深度应用使得银行服务从预设规则驱动转向智能交互驱动，客户体验实现了质的飞跃。建设银行人工智能大模型技术规模化赋能集团398个场景应用，工商银行发布千亿参数金融大模型“工银智涌”。股份行中，浦发银行落地超200个人工智能场景，在中国人民银行首次“科技金融服务质效评价”中获评“优秀”，位列股份制银行第一。AI正在重塑银行对客服务的全链路。

随着金融科技应用场景的丰富，各家银行在数字化叙事方式上也在进行新的探索。例如兴业银行在2025年度业绩发布会上，首次通过高管数字分身的方式完成核心内容的输出，用最实在的场景展现了兴业银行数字化转型的成果。

银行	智能服务
工商银行	发布千亿参数自主可控金融大模型“工银智涌”，持续升级对客“工小智”的智慧服务体系，并推出手机银行“智享+1.0”新版本。依托该版本，以智能对话交互为客户提供场景化金融服务；同时借助“知客”平台AI数字策略能力，全面提升全量客户、重点客群及长尾客户的维护质效，精准满足客户多元化金融服务需求。
建设银行	持续升级“建行惠懂你”等综合化生态型服务平台。人工智能大模型技术规模化赋能集团398个场景应用，深度渗透财富管理、普惠金融、风险管理、科技研发等关键领域；加速零售AI工具“帮得助理”建设，为个人客户经理配备“数字分身”。
农业银行	打造“农银智+”平台，推进“AI+”规模化应用；发布手机银行11.0版，构建AI原生服务；基于大模型技术和企业级知识库，研发上线投行智能问答平台。
中国银行	部署DeepSeek、Qwen3等系列大模型，构建智能化助手400余个，在信贷、营销、运营、办公、客服、科技等重点领域实现深度赋能。
邮储银行	大模型建设覆盖前、中、后台各领域超260个应用场景；面向各分行开放10大项24个通用AI能力；债券交易机器人“邮小宝”实现债券包销交易智能询价应答，交易执行效率提升95%以上；票据交易机器人“邮小盈”交易执行效率提升约10倍，已达成交易金额超万亿元。
交通银行	持续推广“云上交行”品牌，深入推进“人工智能+”行动，人工智能应用扩面增量，赋能精准营销、风险防控等重点领域。以远程视频服务构建“云网点、云柜员、云管家”体系，通过屏对屏的线上服务新模式，满足客户数字化服务需求。
招商银行	升级“小招”智能服务，提升智能交互体验，从财富场景拓展至“存贷汇”全场景服务；推出“小招语控”功能，持续提升客户服务质效。构建同业客户智能财富管家“招赢通AI小招”，一次性交易成功率达99.4%。
兴业银行	围绕客户服务、营销运营、风险管理和研发提效等领域，系统推进人工智能规模化落地，构建AI开放能力160余项，上线AI应用场景260余个。AI数字客服已在13类渠道实现7×24小时智能交互，报告期内服务客户超5,500万人次；AI营销策略累计触客超2,139万人次。
浦发银行	落地超200个人工智能场景，深度赋能智慧营销、智慧经营、高效运营、数智风控、智能管理五大领域，累计释放超300人年新质生产力。“浦惠来了”超级平台，升级数字客户经理服务，新增企业健康体检、重点旅程陪伴等智能服务，在线问题解答率超过95%。浦发银行在中国人民银行首次“科技金融服务质效评价”中获评“优秀”，位列股份制银行第一。

银行	智能服务
中信银行	建立“大模型+小模型”协同发展模式；搭建大模型驱动的“千企千面”智能金融解决方案，提升一线营销质效；智能财富顾问数字人“小信”累计服务客户超791万户，服务满意度超95%；落地大模型应用场景覆盖“AI+经营”“AI+运营”“AI+风控”等领域。
光大银行	优化“阳光小顾”数字化投研投顾平台，升级财富阶梯、基金组合诊断、理财收益账单等功能，上线AI问答助手，实现AI交互问产品、读报告、做诊断等，提升一线专业化服务效能。报告期内，理财经理通过“阳光小顾”平台累计服务客户超200万人次。
平安银行	升级“AI+T+Offline”（AI银行+远程银行+线下银行）经营模式，为近860万大众客户提供7×24小时“陪伴式”服务。借助生成式人工智能（AIGC），辅助创作服务内容，通过个性化互动提升客户体验。

智能运营和智能风控

金融科技除了对前台业务赋能外，还通过大模型、RPA、智能体等技术极大提升了银行中后台工作效率，降低人工手动处理占比，缩短工作处理周期，提升风险识别能力。2025年各家银行披露了在运营自动化和风控智能化方面取得的量化成效。例如工商银行AI数字员工承担工作量5.5万人年，目前78%的远程服务已由AI承担；邮储银行信用卡风险监控系统中线贷后风险监测大模型，新增识别约19%原预警盲区风险客户；兴业银行在股份制商业银行中率先构建以大模型原生驱动的消费智审平台，实现行内宣传渠道100%覆盖，审查材料66,000份，荣获多个外部奖项。

银行	智能运营阶段性成果	智能风控阶段性成果
工商银行	AI数字员工承担工作量5.5万人年；目前78%的远程服务已由AI承担，有效缓解人工服务压力，同时大幅提升服务响应速度与标准化水平。	覆盖近300个风控决策场景，强化风险全景监测，防范风险交叉传染。
建设银行	建设并推广“网点员工问题响应AI助手”，网点覆盖度达到98.73%。涉赌涉诈调额解控进一步集约自动运营，柜面处理业务比例降至5%以内，保持低位运行，有效减轻网点工作压力。大数据平台日均数据处理量1,116.8亿条；运用大模型、RPA等智能技术提升集约化作业质效。	授信审批全流程AI应用实现显著的效率提升与风险管控成效；分布式微服务平台日均交易量30亿笔。
农业银行	应用大模型辅助意图识别，增强客服机器人对客户复杂问题的解析理解。柜面业务用时缩短超20%，调查报告自动生成比例超70%，大幅减少人工操作工作量，提升运营处理效率。	人工智能嵌入集中作业全流程，推进数字化风控减负增效、控险。
中国银行	智能研发助手用户规模近万人，月活跃用户超6,900人，代码采纳率超30%，助力金融科技效能提升。持续拓宽新技术应用边界，运用企业级机器人流程自动化（RPA）推进基层减负，覆盖超3,600个场景应用，月均执行任务近30万次，持续增强金融服务影像识别能力，累计支持超270种票证识别，日均调用量150万次，有效提升运营质效。	持续推进数字化风控体系建设，新建信用风险管理组件，构建集团级“全客户、全口径、全流程”信用风险监控预警体系；完善反欺诈系统功能，提升反诈工作风险监控的灵活性与时效性，全力保障客户资金安全。

银行	智能运营阶段性成果	智能风控阶段性成果
邮储银行	营运中心系统完成五种非制式单据大模型票据识别功能上线，识别率超80%，信息采集自动识别占比超90%；新一代资金清算系统全面上线，大幅扩展业务集约化处理范围，核心业务响应速度达毫秒级。	信用风险监控系统中线贷后风险监测大模型，新增识别约19%原预警盲区风险客户；担保管理系统上线不动产相关权证大模型AI识别分析，识别准确率超97%；升级合规管理系统贷款资金用途违规模型，违规识别率提升约29%；反欺诈系统上线“大模型辅助智能分析工具”，助力防电诈业务集约化核查效率提升超20%。
交通银行	累计部署AI智能体助手超2,500个，广泛覆盖各类运营场景，支撑运营流程的智能化处理。运用AI能力，柜面授权的业务量同比压降超过60%，有效释放人工产能，提升运营效率。	打造覆盖全集团、全流程、全场景、全产品的数字化风险管理体系。
招商银行	打造“营小助”，实现数字助理、运营知识问答、业务智能审核、智能服务对练、风险事件智能分析等场景应用。人工效能提升方面节约人工1,556万小时。在研发领域，深化应用大模型辅助编程产品“编码小助”，从Copilot模式向Agent模式演进，实现研发人员覆盖率超过97%，有效提升编码效率。	持续完善“风险小助”“合规小助”智能助手和AI工具集，持续丰富集团风险管理系统（GRS）生态。在线风控平台新发放公司贷款5,797.90亿元，同比增长44.03%。风险条线打造“风险小助”，嵌入作业流程，实现智能化驱动风险管理。
兴业银行	在股份制商业银行中率先构建以大模型原生驱动的消费智审平台；“敏捷之战”探索需求研发一体化，实现IT项目平均交付周期压降33%。AI编程助手覆盖90%研发人员；晨夕会智能体助手覆盖1,500余个部门及机构网点。	持续迭代数字风控模型与全流程风险监测体系，完善“技术流”专属评价模式，项下审批金额达1.15万亿元；智能风控能力嵌入信贷尽调、审批、放款及贷后等全链路环节。
浦发银行	智能营销构建涵盖客户画像解读、营销方案生成、产品适配推荐等能力，面向客户经理、产品经理两大工作流程链路，支撑普惠金融、交易银行业务重点产品营销，客群匹配准确率达95%以上，将复杂决策周期压缩至“分钟级”，提供智能化营销专家服务。	数智风控实现跨越式升级，搭建前瞻主动的企业级风险监测体系，打造体系化、智能化的风控工具箱，依托“天眼系统”、卫星遥感、AI等技术，实现从“人防”到“技防”再到“智控”的深刻变革，以科技筑牢高质量发展安全屏障。
中信银行	业技融合2.0成效显现，需求编制效率提升超30%。新一代收单平台（星云）实现收单业务全流程线上化，商户进件效率提高7倍；推动金融市场业务交易自动化、智能化升级，整体交易自动化率达83%；AI大模型应用于量化策略研发，策略研发效率提升3倍。“AI+运营”，运用小模型+大模型能力，业务集约化效能提升2倍以上。	“AI+风控”领域，通过大小模型组合联动，辅助生成“一行一策”风险解决方案报告，实现机构风险管理状况的智能归因分析；在授信业务流程中嵌入虚拟信审专家，利用大模型技术智能生成审查报告，辅助审批决策。
光大银行	打造“9类作业岗位×10项通用能力”的大模型智能助手矩阵，累计生成报告37,000余份，助力提升授信调查效率；测试周期压缩31%，保障679个专班需求按期上线，为39家分行和1,170余家支行提供全面及时自动的经营分析。	运用自动化和智能化技术手段助力分支行管理层及时掌握企业经营动态，分析经营指标，覆盖风控领域，切实推动降本增效。
平安银行	落地大模型应用场景超390个；智能体应用研发周期同比缩短超60%；金融市场估值与风险计量系统单次复杂计算运行速度提高4-6倍。	建立AI风险中台，集约化构建智能体并嵌入风险管理流程，提升信贷全流程业务处理及风险决策效率，升级“慧小喵”审计大模型，打造多维智能体。

金融科技未来的机遇和挑战

2025年，大模型技术的突破性进展为银行业金融科技发展注入了强劲动力。从“人工智能+”行动的全面实施到金融大模型的规模化落地，银行的数字化转型正从“量变”走向“质变”。未来，银行的金融科技发展方向将更加注重大模型与业务场景的深度融合，在智能体生态、多模态AI应用、推理能力增强等领域展现出广阔的应用前景。在这场火热的金融科技改革征程中，AI展示出巨大潜力的同时，也步入了一个需要更多智慧与审慎的关键阶段。银行业金融机构需要问题共答：

一、数据层面：大模型对高质量训练数据的需求远超传统AI，银行需进一步打好数据治理和数据贯标的基础，同时亟需公共数据管理机制的改革助力金融AI发展；

二、技术层面：大模型的幻觉问题和可解释性不足仍是核心挑战。同时，AI技术也为不法分子提供了更强大的攻击手段，银行需要构建AI时代的红蓝对抗演练机制，切实守好金融安全防线；

三、体制层面：AI需要在实际业务场景中快速迭代优化，银行需进一步推动研发和运营一体化，从“业技融合1.0”迈向“业技融合2.0”乃至更高阶段；

四、市场层面：大模型的广泛应用可能加剧金融决策的同质化，银行需推动特色场景、私有数据与大模型技术有机结合，建立自身特色优势领域，形成差异竞争；

五、社会层面：AI将重塑银行的人力资源结构，银行应对员工进行系统性AI素养提升，完善激励创新和包容失败的文化氛围，让人力资本匹配技术的进化速度。

结语

银行的数字化转型已经逐渐从建设期进入收获期，金融科技正在从原来看不见的后台机房，一步步走到所有人都能看见的台前。站在智能化转型的关键节点，谁能更好地将AI技术与业务场景深度融合，谁就将在未来的竞争中占据先机。

作者

沈小红
德勤中国金融服务业研究中心主管合伙人
德勤中国金融服务业审计及鉴证合伙人
电话：+86 10 8512 5188
电子邮件：charshen@deloittecn.com.cn

崔嘉冰
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 2316 6191
电子邮件：dacui@deloittecn.com.cn

李璐
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 21 6141 1405
电子邮件：lucyli@deloittecn.com.cn

陈峻逸
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 21 3313 8591
电子邮件：davichen@deloittecn.com.cn

刘书旸
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 6141 2307
电子邮件：denliu@deloittecn.com.cn

冯适
德勤中国金融服务业
审计及鉴证高级经理
电话：+86 21 2316 6227
电子邮件：blfeng@deloittecn.com.cn

孙兰畦
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 10 8524 8423
电子邮件：lansun@deloittecn.com.cn

牛璐
德勤中国金融服务业
审计及鉴证经理
电话：+86 10 8520 7675
电子邮件：kniu@deloittecn.com.cn

数据收集和整理：李俊仪、刘艺媚、于靖萱





热点话题探讨

- 1 ● 迈向“十五五”新征程：AI时代中国银行业的战略抉择
- 2 ● 奋楫谋远 提质增效 润泽一方——“十五五”时期地方城商行的挑战与转型
路径从规模突围到价值深耕
- 3 ● 科技赋能，智控未来：金融行业风险合规与内部控制数智化转型趋势洞察
- 4 ● “四个一批”压责下的金融数据安全专项行动：政策解读与应对策略
- 5 ● 零售信贷风险防控与破局之道——杠铃策略的实践与落地
- 6 ● 立足“十五五”新起点：增值税立法对银行税务管理的挑战与应对

- 
- 7 ● 国标升级·商业银行借势DCMM换代探索数据价值深水区
- 8 ● 循势谋远——全球内部审计准则重点解析与金融机构内部审计适应性策略研究
- 9 ● 从规模扩张到价值跃升，中资银行跨境金融业务高质量发展路径
- 10 ● 《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》要点解析
- 11 ● 《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》新规深度剖析与实操落地

1 迈向“十五五”新征程： AI时代中国银行业的战略抉择



王雨岩

德勤中国

金融服务业合伙人

+86 10 8512 4376

tomywang@deloittecn.com.cn

AI正在重新定义银行的生产方式。大模型推理成本持续下降、开源生态加速普及、智能体系统具备跨步骤自主执行能力——这三重变化叠加，正将AI从“辅助工具”推向“数字员工”，并在授信审批、风险预警、财务分析等核心流程中开始影响经营判断。

“十五五”规划将“人工智能+”行动与“加快建设金融强国”并列为国家战略，这意味着中国银行业的AI转型已超越机构层面的技术选择，成为必须完成的能力跃迁。然而，技术推进速度与组织吸收能力之间的错位，正是当前转型的核心矛盾所在。

核心判断

- ① 技术与组织的错位是主要矛盾：**多数银行在组织重构、流程再设计和治理体系建设方面明显滞后于技术演进速度。
- ② AI风险已从技术问题升维为治理问题：**当算法参与授信、估值、报告生成等关键流程，责任界定、过程透明度与可解释性成为必答题。
- ③ 专业服务机构的角色需要同步升级：**未来的价值不只在于对结果的独立验证，更在于帮助银行建立可审计、可解释、可问责的AI治理能力。

“人工智能+”行动：改变银行业的，不只是模型更强

当前讨论银行业AI发展时，一个常见误区是过度关注模型性能，而忽视银行业面临的更深层次的生产方式变化。在“十五五”规划全面实施“人工智能+”行动的背景下，这种变化主要体现在三个方面：规模化、代理化和制度化。

AI的规模化应用正在加速

随着模型训练效率提升和推理成本下降，越来越多银行具备部署AI的条件。部分中小银行通过开源模型构建AI中台，用于网点服务、客户咨询或内部运营支持；大型银行则在编程辅助、知识管理等领域实现较大规模应用。根据沙丘智库2026年3月发布的《中国银行业大模型应用场景评估报告》，当前银行业大模型应用已覆盖客服座席助手、智能文档处理、数据分析与洞察等20个核心场景，头部银行的大模型应用深度正从“辅助办公”向“核心业务”加速渗透。这意味着银行业面对的关键问题已经从“是否使用AI”，转变为“如何在更大范围内稳定应用AI”。

AI正从单一工具逐步演变为能够参与流程的系统

过去银行更多将大模型视为问答助手或文本生成工具，而随着工作流编排与智能体技术的发展，AI已开始具备跨步骤完成任务的能力。在一定规则范围内，AI可以调用数据、执行操作并生成业务建议。这种变化意味着，银行的业务流程正在逐渐出现“数字参与者”。谷歌云《2026年AI Agent趋势报告》指出，AI智能体在金融服务领域的渗透率正在快速提升，从欺诈检测、理赔处理到投资组合再平衡，智能体正在重构金融机构的核心业务链条。

制度化将决定AI是否能够真正形成长期价值

“十五五”规划强调统筹发展和安全，加强人工智能治理，营造有益、安全、公平的发展环境。模型能力的提升并不意味着责任自动转移。金融行业对风险控制、监管合规和信息安全具有严格要求，因此AI的应用必须建立在明确的治理框架之上。银行需要明确哪些任务适合自动化，哪些场景适合AI辅助，哪些决策必须由人工承担最终责任——只有将这些原则嵌入制度与流程之中，AI应用才能从技术能力转化为稳定的经营能力。

表1：银行业AI演进阶段与治理要求

演进阶段	核心能力	银行业典型应用	治理要求
规则自动化	脚本流程化	对账机器人、监管申报	基础合规
机器学习	模式识别与概率预测	信用风险模型、欺诈检测	模型验证
大语言模型	自然语言理解与生成	投研助手、合规助手	内容审核
AI智能体	目标导向的规划与执行	欺诈响应、信贷初审、组合再平衡	完整治理框架

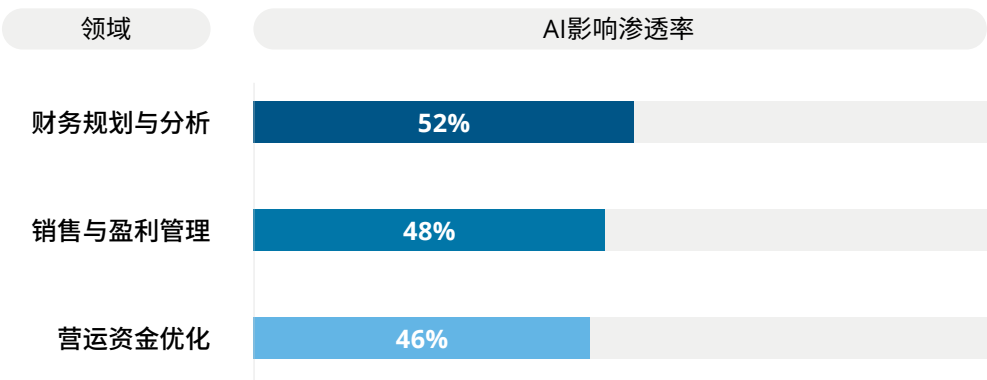
建设金融强国：银行真正要跨越的，是组织门槛与风险门槛

如果把过去银行推进AI应用的状态概括为“广泛试点”，那么在“十五五”加快建设金融强国的新征程中，更关键的课题将是“深度重构”。技术准备固然重要，但决定成败的往往不是模型本身，而是银行是否愿意重构流程、岗位和治理结构，以更好地服务实体经济、科技创新和民生福祉。

理论能力与现实吸收力之间仍存在明显差距

AI的“理论能力”和银行的“现实吸收力”之间仍然存在明显差距。德勤《企业人工智能现状》的观察在银行业同样适用：员工对AI工具的需求显著提升，但真正能把试点推进到生产环境的机构仍然有限。中国银行业实践主要表现为：前台业务（智能投顾、智能客服）试点频繁但相对分散，而财务、运营、风险与合规等中后台领域的端到端流程重构却明显滞后——而这些承载资金流、信息流与控制机制的关键流程，反而更需要借助AI实现标准化、透明化与智能化升级。

图1：德勤《2026年金融趋势报告》：AI影响最深的三大财务领域



数据来源：德勤《2026年金融趋势报告》（样本：1,326位全球金融领导者）

高风险场景中的人机分工必须比任何行业都更精细

这是银行业与其他行业最本质的区别。对于标准化、高频、低外部风险的任务——文档生成、初步合规核对、规则清晰的数据处理——银行可以提高自动化程度；对于涉及信贷审批、资产估值、合并范围判断这类需要跨部门研判、涉及声誉风险或对外责任的任务，AI更适合担任“分析助理”和“二次审核”，提供“异常提示”等，而非最终决策者。



人才问题已经从“培训议题”升级为“经营议题”

当AI接管了大量初级审核、数据比对和报告起草工作后，初级岗位的成长链条正在被压缩。AI对劳动力市场的影响不一定是大规模裁员，更可能呈现入口变窄、成长链条变短、初级岗位消失得比中高级岗位更快等现象。一旦这种链条断裂，银行会在几年后发现：基层岗位成本节省了，但真正理解业务、理解风险、能够在复杂场景中承担判断责任的中坚力量缺失。“十五五”期间，银行业需要将人才战略与AI战略同步规划，把岗位设计的思路从“谁被替代”转变为“哪些岗位被放大、哪些能力必须重建”。



数据治理与可信AI：“十五五”数字金融的底层逻辑

“十五五”时期，数据要素化和资产化将成为驱动金融市场创新的重要力量。随着数据被确立为新的生产要素，金融业逐渐将其视为与资本、劳动力同等重要的核心资源。这意味着数据不再只是运营的副产品，而是能够被确权、定价和流通的战略性资源。



数据治理是AI能力建设的先决条件

德勤可信AI报告指出，AI模型的质量上限由训练数据的质量决定，而金融领域虽积累了海量历史数据，但从“原始数据”到“高质量数据”需经过场景锚定、源头把控、清洗标注、测试审查等工序，真实可用的金融高质量数据集明显不足。“数据孤岛”现象依然存在，金融机构出于商业竞争、隐私安全、合规风险等因素考虑，对数据的跨机构、跨领域共享存在顾虑。



算法公平性是数字金融普惠性的基础保障

AI模型依赖历史数据训练，而历史数据携带着过去社会的系统性偏见。在信贷审批、保险定价等场景中，对特定地域、职业、性别的隐性歧视可能被算法自动化地复制甚至放大。中国《个人信息保护法》和《征信业务管理办法》对算法公平性提出明确要求。“十五五”期间，银行业在推进AI赋能的同时，必须将算法公平性审查纳入常态化治理机制，确保金融服务的普惠性不因算法偏见而受损。这既是监管合规的要求，也是金融强国建设中“坚持以人民为中心”这一根本立场的体现。



可信AI框架是银行AI治理的核心支柱

德勤可信人工智能框架提出，真正可持续的AI必须具备五项核心属性：安全可靠（Safe & Secure）、负责任（Responsible）、透明可解释（Transparent & Explainable）、公平包容（Fair & Inclusive）以及具备韧性（Resilient）。在银行业，这五项属性不仅是道德要求，更是监管合规的底线。“十五五”期间，随着国家人工智能治理体系的不断完善，能够率先建立可信AI运营机制的银行，将在监管趋严的环境中占据更有利的竞争位置。

图2：德勤可信AI框架：银行AI治理的五项核心属性



在银行业，这五项属性不仅是道德要求，更是监管合规的底线，也是“十五五”期间建立竞争优势的关键所在。

审计与专业服务机构的责任重构

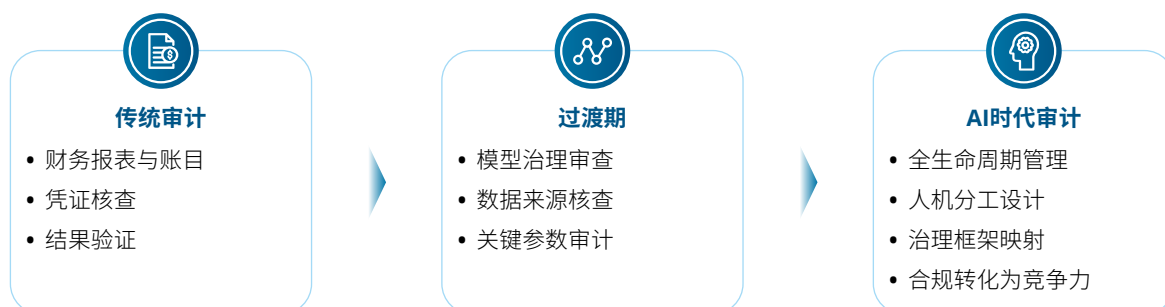
AI技术进入银行核心流程后，外部审计与专业服务机构面临的审计环境也正在发生变化。在“十五五”期间，随着金融监管的全面加强和数字金融的高质量发展，专业服务机构的作用将更加凸显。



审计对象正在从财务结果延伸至算法过程

传统审计主要围绕财务报表、账目与凭证展开，而在AI深度参与业务流程后，审计师需要更加关注结果产生的过程，例如模型治理结构、数据来源、关键参数设定以及人工复核机制等。“十五五”期间，随着AI在银行核心业务中的渗透程度不断加深，审计的边界将持续扩展，从传统的财务审计向模型审计、数据审计、算法审计延伸。

图3：专业服务机构的角色演变：从事后验证者到治理能力建设合作伙伴





专业服务机构的角色：从事后验证者到治理能力建设合作伙伴

银行在推进AI转型时，不仅需要技术支持，更需要在治理框架、风险管理和组织协同方面建立系统性能力。专业服务机构可以通过方法论、实践经验以及独立视角，帮助银行建立更成熟的AI治理体系，包括：协助银行建立AI模型全生命周期管理机制，从需求开发、训练测试到部署运行、评估退出的全流程管控；帮助银行设计人机分工的决策边界，明确AI可以自主执行的任务范围与需要人工介入的触发条件；以及在AI治理框架与监管要求之间建立映射关系，使合规从义务转变为竞争力来源。

从这一角度看，AI时代的外部审计不仅是对财务信息的验证，还将成为金融机构治理体系的重要组成部分。通过持续监督和专业支持，有望帮助银行在技术创新与风险控制之间保持平衡，在“十五五”金融强国建设的宏观框架下实现稳健发展。

结语

“十五五”规划为中国银行业AI转型提供了前所未有的战略支撑，也提出了更高的治理要求。AI应用正在成为银行业新的基础能力，其能力价值不仅取决于模型的参数规模，更取决于银行能否将技术能力转化为可治理、可持续的经营优势。

技术发展越快，对治理体系的要求也越高。只有当AI的应用建立在清晰的责任机制、透明的流程结构和稳健的风险控制基础之上，银行才能真正将技术优势转化为长期竞争力。“十五五”期间，中国银行业需要同时完成以下四项能力建设：



1 规模化能力

将AI从边缘工具纳入主流运营体系，实现跨业务线的稳定规模化应用



2 治理能力

在高风险场景中精细划定人机分工边界，明确AI自主执行范围与人工介入触发条件



3 数据治理能力

以数据要素化为基础，以隐私计算为保障，打通数据孤岛，提升数据质量



4 价值共创能力

在算法公平性与金融普惠性之间保持平衡，将合规转化为竞争力来源

从行业视角看，银行与专业服务机构需要共同推动这一转型：银行通过组织与流程重构提升AI应用能力，专业服务机构通过审计与咨询支持助力完善银行治理体系。两者协同将成为中国银行业在AI时代稳健发展、助力数字经济的重要保障。

2 奋楫谋远 提质增效 润泽一方 ——“十五五”时期地方城商行的 挑战与转型路径 从规模突围到价值深耕



朱磊

德勤中国金融服务业
审计及鉴证合伙人
+86 21 6141 1547
jaczhu@deloittecn.com.cn



曹樑

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易主管合伙人
+86 21 2312 7154
hencao@deloittecn.com.cn



蔡帼娅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
+86 21 2316 6368
cycai@deloittecn.com.cn

“十五五”（2026-2030年）是中国经济从高速增长向高质量发展转型的关键五年，也是地方城商行彻底告别传统规模扩张模式、构建可持续发展能力的决胜周期。作为扎根区域、服务地方实体经济的金融主力军，地方城商行持续面临息差长期收窄、行业竞争重构、监管持续趋严的多重压力，传统经营逻辑亟需变革。地方城商行需以“十五五”战略重塑转型为契机，夯实发展根基，立足本土本源，以数智赋能提升经营效能，以结构优化稳住盈利底盘，以风控合规筑牢经营底线，以金融深耕赋能地方产业升级与城市发展，走出一条特色化、差异化、稳健高质量可持续发展的路径，全面夯实制胜“十五五”的核心竞争力。

周期重塑 承压谋变——外部环境 with 核心挑战

“十五五”期间，我国经济将进入“稳增长、调结构、促转型”的深度发展阶段，金融监管体系持续完善，市场竞争态势持续加剧，外部环境呈现出“压力与机遇并存、挑战与希望共生”的复杂特征，其中核心挑战集中体现在宏观规划导向约束、息差收窄持续承压、行业竞争格局重塑、资本约束与合规要求持续强化四大方面。

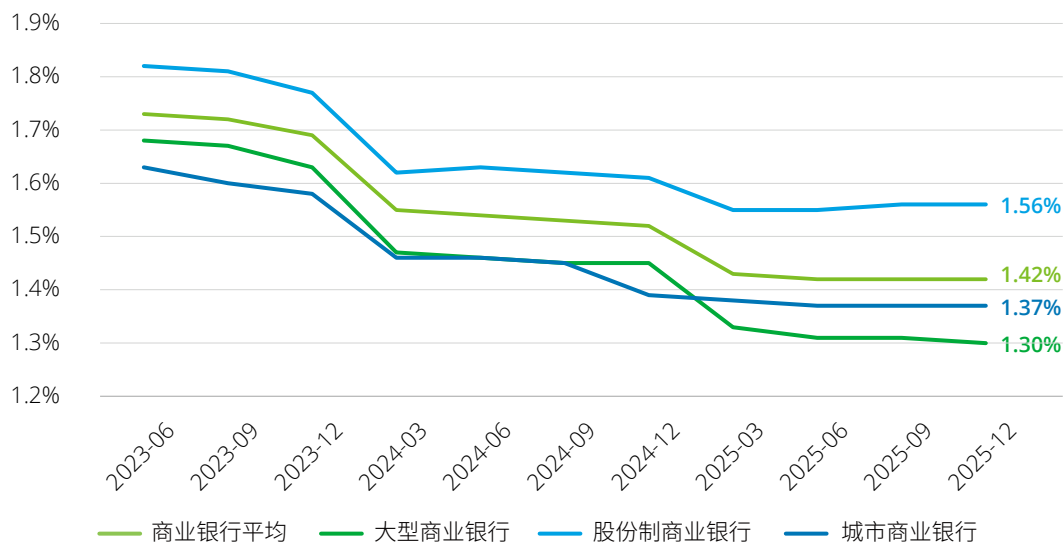
1 宏观经济新常态下，区域分化与产业转型带来结构性压力

“十五五”期间，中国经济增速换挡，经济增长动力从依赖传统地产和基建，向先进制造、现代服务、特色实体产业转型，区域经济分化将进一步加剧。核心城市群的产业升级动能充足，而部分欠发达区域将面临产业空心化、人口持续流出的压力。城商行的经营基本面与地方经济高度绑定，区域经济的分化将直接传导至资产质量、客群基础与增长空间。同时，地方政府债务管控持续收紧，传统政银合作模式预期将发生重构，地方城商行须及时深耕当地市场，将金融服务延伸至地方产业链的综合服务，这对其产业理解能力、客户经营能力提出了全新要求。

2 息差持续收窄，传统盈利模式面临根本性冲击

利率市场化改革的持续深化，叠加金融让利实体经济的政策导向，推动商业银行净息差进入长期下行通道。截至2025年末，我国商业银行整体净息差已降至1.42%，连续多个季度低于1.8%的行业盈亏平衡警戒线，其中城商行群体息差水平显著低于行业平均。“十五五”期间，优质资产荒的格局难以根本逆转，资产端收益率仍存在下行压力，而存款市场竞争加剧导致负债端成本刚性居高不下，息差收窄将成为不可逆的长期趋势。过去城商行“以规模扩张带动息差收入增长”的核心盈利模式亟待转变，盲目扩规模不仅无法带来利润增长，反而会加剧资本消耗、积累信用风险，盈利模式的重构迫在眉睫。

图1：银行业息差阶段性企稳



数据来源：金融监管总局

3 行业竞争格局全面重构，城商行生存空间持续承压

银行业的同质化竞争将转向分层错位的存量博弈，城商行面临“上下挤压”的双重困境。一方面，国有大行、全国性股份制银行持续下沉县域与普惠市场，凭借资金成本、科技能力、品牌优势，直接挤压城商行的传统本土客群；另一方面，互联网银行、民营银行依托数字化能力抢占零售、小微长尾客群，资本市场改革深化带来的金融脱媒，进一步导致大型对公客户持续流失。多重挤压下，城商行“不上不下”的尴尬处境进一步加剧，若继续走同质化跟风的老路，生存空间将持续收窄，必须找到不可替代的差异化定位。

4 严监管常态化，资本约束与合规要求持续强化

金融监管将持续向“严、细、实”方向深化，《商业银行资本管理办法》的全面实施，对银行的资本计量、风险管控提出了更高要求，而城商行普遍面临资本补充渠道窄、内生资本积累能力不足的问题，资本约束将成为制约业务扩张的核心因素。同时，监管部门对公司治理、关联交易、信贷投向、消费者权益保护的监管力度持续加大，违规处罚的频次与金额显著提升，过去粗放式经营积累的合规风险将持续暴露。城商行必须从“被动应付监管”转向“主动合规经营”，构建完善的公司治理与全面风险合规管理体系，这是“十五五”周期稳健发展的底线要求。

图2：公司治理体系优化

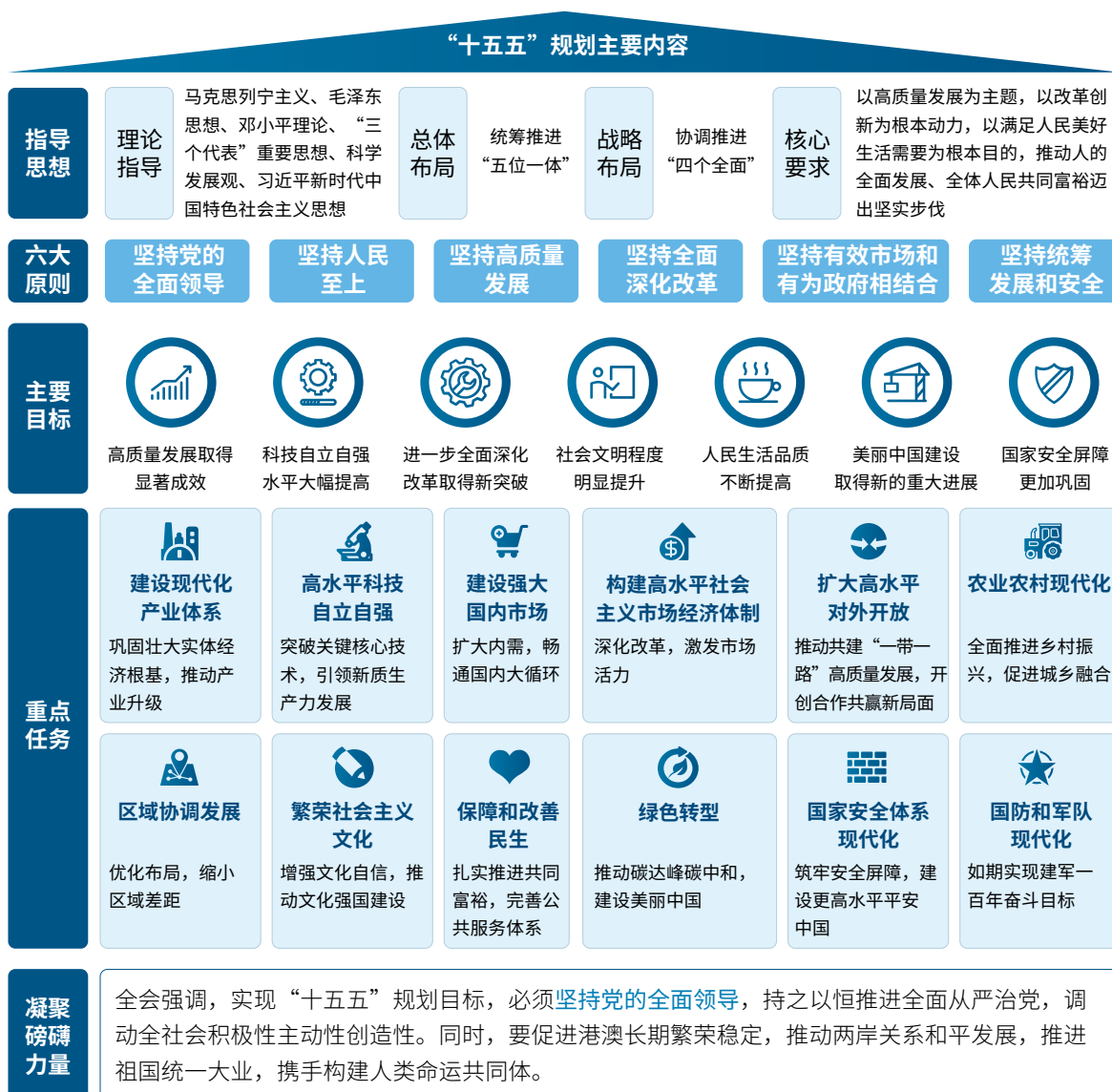


顶层擘画，聚力新机——国家“十五五”规划要点展望

谋定“十五五”领航新征程

2025年10月20日至23日，中国共产党第二十届中央委员会第四次全体会议审议通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》，为中国未来五年（2026-2030年）的发展擘画了宏伟蓝图。规划明确坚持以高质量发展为主题，以深化供给侧结构性改革为主线，以改革创新为根本动力，以满足人民日益增长的美好生活需要为根本目的。为城商行“十五五”时期谋篇布局、转型升级、深耕本土、稳健致远指明顶层航向和战略路径。

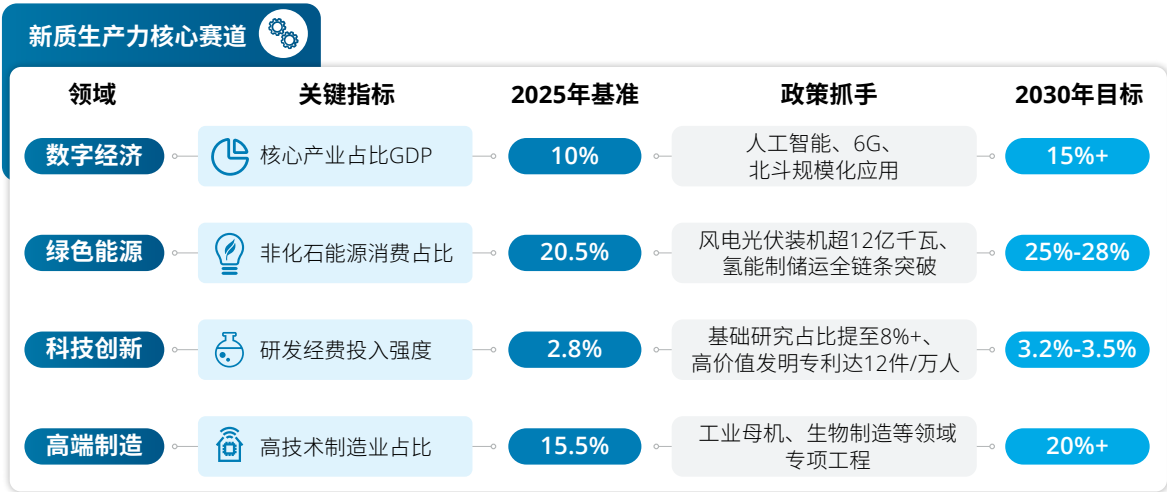
图3：“十五五”规划解读



锚定新质动能 前瞻融入地方产业战略布局

新质生产力是“十五五”驱动经济增长的核心引擎，本轮周期更是培育壮大新质生产力、重塑发展新动能的关键攻坚阶段。其内核以科技创新为根本、数智融合为路径、产业升级为载体，全面支撑国家高质量发展大局。

图4：市场及行业对标分析



战略性新兴产业是高质量发展的核心支柱，“十五五”期间产业重点布局新一代信息技术、高端装备、新材料、生物医药、新能源汽车、新能源、绿色环保、航空航天、海洋装备九大领域。此类产业具备技术密集、低耗高效、成长性强、辐射带动广的鲜明特征，国家将配套落地重大工程项目、强化政策与资源投入，补齐产业链短板，培育世界级优势产业集群。

图5：“十五五”期间战略性新兴产业



面向未来科技革命和产业变革趋势，“十五五”规划强调前瞻布局6大未来产业领域。包括未来制造、未来信息、未来材料、未来能源、未来空间和未来健康。下一步，我国将围绕六大方向，聚焦人形机器人、脑机接口、元宇宙、下一代互联网、6G、量子科技、原子级制造、深海空天开发等领域，实施一批科研攻关项目，形成一批标志性产品，建设一批企业孵化器。

图6：未来产业前瞻布局



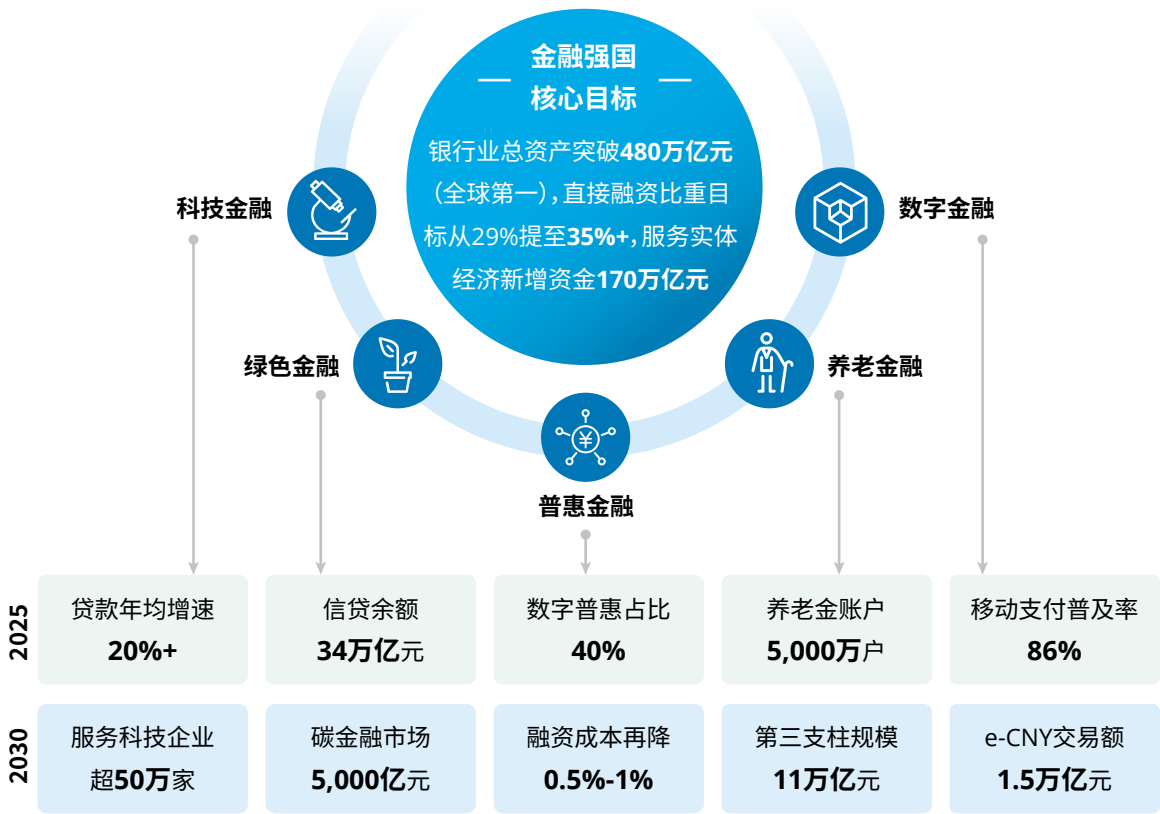
对城商行而言，必须紧扣顶层战略导向，与国家和地方产业服务同频共振，聚力金融服务科技自立自强，深耕数字经济、绿色低碳、先进制造等重点赛道，搭建专属风控模型、构建金融创新生态、培育专项产业金融人才队伍，精准衔接国家产业布局机遇。赋能传统产业转型升级，推动创新链、产业链、资金链、人才链深度协同，打造差异化竞争优势。



深耕金融“五篇大文章”建设金融强国

“十五五”时期，全球经济步入低增长、高债务、地缘冲突交织的复杂周期，中国经济外部不确定性与挑战显著加剧。在此背景下，国家将金融强国建设确立为核心战略，推动金融业从规模扩张向质量效益跃升，以科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”为总抓手，构建与中国式现代化相匹配的现代金融体系，为新质生产力培育、高质量发展与国家安全提供坚实金融支撑。

图7：国内战略导向：金融强国与“五篇大文章”



城商行须坚守服务实体经济根本宗旨，以“五篇大文章”为核心路径：做强科技金融，支持硬科技攻关与成果转化，畅通“科技—产业—金融”循环；做优绿色金融，服务“双碳”与美丽中国建设；做实普惠金融，赋能地方小微企业与乡村振兴；做深养老金融，适配人口老龄化与银发经济；做活数字金融，以数智化重塑服务与风控。

从规模突围到价值深耕——城商行七大核心转型建议

面对外部环境变化和挑战，地方城商行需要对经营逻辑进行全面重构，实现七大核心方向的转变，彻底打破传统路径依赖，推动转型走深走实。

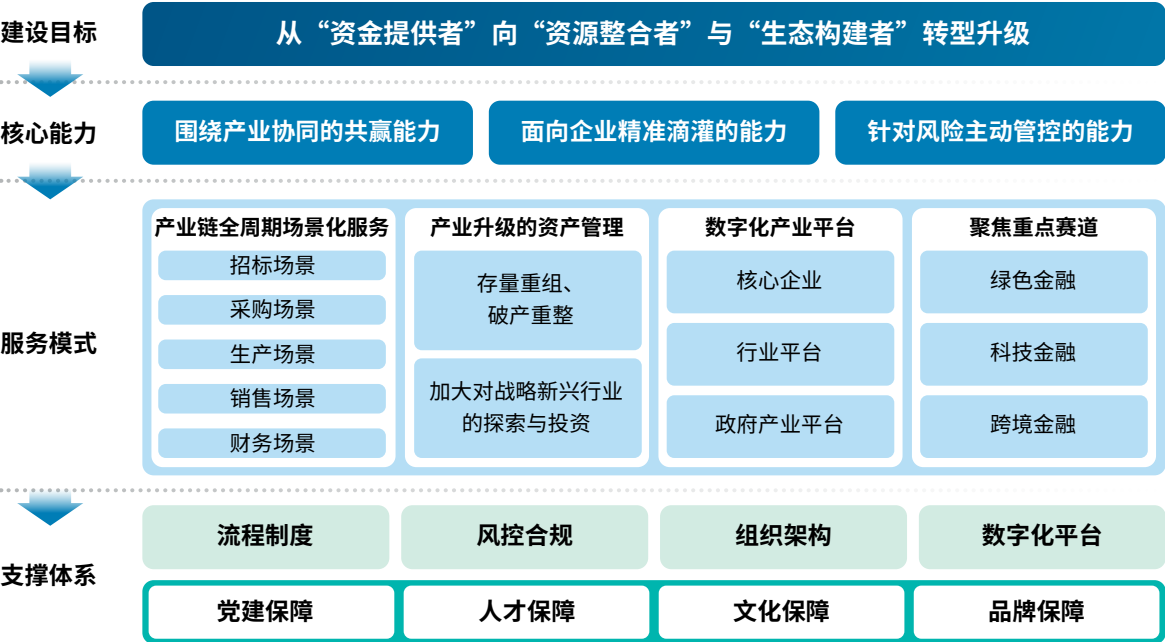
1 从“规模扩张”转向“价值营收”，重构盈利增长逻辑

在息差持续收窄的环境下，规模扩张的边际效益已转为负数，需彻底摒弃规模情结，转向“价值营收导向”的发展模式。核心是构建“轻资本、高周转、稳收益”的盈利体系：一是优化资产结构，压降高资本消耗的资产占比，提升零售、普惠、供应链金融等轻资本、高收益资产占比；二是优化负债结构，压降高成本同业负债与结构性存款，做大低成本核心活期存款，稳定负债成本；三是摆脱息差依赖，大力发展财富管理、交易银行、支付结算等中间业务，全面提升非息收入占比，构建“息差+非息”双轮驱动的盈利模式。

2 从“产品驱动”思维转向“客户全生命周期”经营，重塑核心客群基础

地方城商行过去普遍采用“产品驱动”模式，存在“重获客轻留存”、“重单次交易、轻综合价值”等问题，客户粘性与综合贡献度较低。“十五五”期间，客户的金融需求已从单一融资转向综合化全周期服务，对公客户需要产业链全链条金融解决方案，零售客户需要覆盖人生全周期的财富管理服务。为此，地方城商行需转向“客户全生命周期精细化经营”，以客户为中心重构经营体系：一是建立客户分层分类经营体系，针对不同客群制定差异化服务策略；二是强化公私联动，打通对公与零售客户壁垒，围绕产业链实现双向转化；三是打通线上线下全渠道，实现客户需求一站式响应，真正扎根本土，打造“区域客户首选银行”。

图8：客户全生命周期精细化经营



3 从“同质化竞争”转向“深耕区域差异化”发展定位，打造竞争优势

地方城商行过去追求“大而全”，最终陷入同质化竞争的红海。“十五五”期间，城商行的核心禀赋，是对地方产业、本土客群的深度理解，这是全国性银行无法复制的优势。“十五五”周期，城商行必须转向“深耕区域的差异化定位”，把本土优势转化为核心竞争力。一是深度绑定地方特色产业链，围绕区域主导产业打造专属产业链金融体系，做“最懂地方产业的银行”；二是深耕县域与下沉市场，填补全国性银行服务空白，打造县域金融服务主力军；三是围绕“五篇大文章”，结合地方实际打造特色业务品牌，形成差异化市场认知。

4 从“流程支撑型数字化”转向“价值创造数智化”，激活转型核心动能

多数地方城商行的数字化建设过去停留在“流程线上化”阶段，数字化只是提效工具，未真正融入客户经营全流程。“十五五”周期，数字化已成为银行的生存必备能力，城商行必须转向“价值创造的数智化”，让数智化成为转型的核心动能：一是以数智化赋能客户经营，通过大数据实现精准营销、智能推荐，提升获客效率；二是以数智化赋能运营提效，实现业务流程自动化、智能化处理，降低运营成本；三是以数智化赋能风险防控，打造智能风控体系，破解小微客户信息不对称难题，提升风险管控能力；四是打造场景化数字金融生态，把金融服务嵌入政务、产业、民生场景，实现“场景在哪里，金融服务就在哪里”。

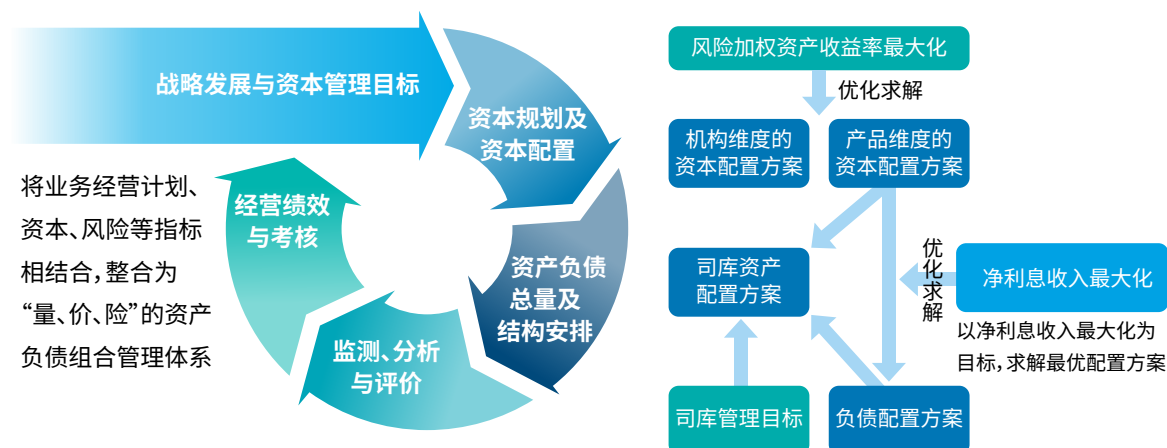
图9：价值创造数智化场景建设



5 从“注重考核短期结果”转向“长期价值激励约束”，校准转型指挥棒

经营模式的转型，核心是考核体系的转型。过去城商行的考核以规模、增速、短期利润为核心，导致经营层短期行为突出，与高质量发展目标背道而驰。“十五五”周期，必须校准绩效考核“指挥棒”，转向“长期价值导向的激励约束体系”。一是优化考核指标体系，降低规模类指标权重，提升营收结构、客户价值、风险合规、普惠绿色、特色业务等高质量发展指标权重，引导经营层从“冲规模”转向“提营收”和“做价值”，全面提质增效；二是树立投行型财务理念，整合“量、价、险”的资产负债组合管理体系，实现动态资产组合调优，引导全行最优资本结构下的资产配置，通过“规模、价格、风险”协调与平衡，科学制定业务总量结构大方向，识别低效资产负债、节约资本耗用、提升资源效益最大化；三是预算管控从“费用控制”到“战略性资源投入与效能管理”，从“降本”转向“优本”，在核心业务领域，单位产出成本通过数字化提升持续降本；在战略增长领域，建立“投入—产出一价值”的效能评估体系。

图10：保障支撑管理体系设计



6 从被动合规型风险管理，转向主动前瞻型全面风控，筑牢稳健发展底线

“十五五”周期，宏观经济不确定性加剧，产业转型带来的信用风险、数字化带来的科技风险持续加大，过去城商行的风险管理以“被动合规、事后处置”为主，缺乏主动前瞻的全流程管控，风险在经济上行期被掩盖，下行期集中暴露，风险管控需向“主动前瞻、智能精准”全面转型。一是构建全面风险一体化管控体系，打破风险条线壁垒，将信用、市场、操作、流动性、科技、合规等各类风险数据纳入统一管控框架，实现风险识别、评估、预警、处置、复盘的全流程闭环；二是打造智能化数字风控大脑，整合内外部多维数据，搭建AI驱动的智能风控模型，实现风险特征自动识别、风险等级智能研判、异常信号实时预警，推动风控审批与决策从“经验驱动”向“数据驱动”转变。三是强化风险前瞻预判，建立风险预警模型，对宏观经济、区域产业变化提前分析，调整信贷策略；四是打破“重贷轻管”模式，依托数字风控技术，实现信贷资金流向、客户经营状况、担保物价值的实时监测、动态追踪，打通贷前准入、贷中管控、贷后处置全链路。

7 从经验化人力管控转向数智人才精育体系，夯实高质量发展人才根基

人才体系转型的核心是队伍能力的迭代重塑。过去地方银行人才建设侧重业务体量匹配、传统营销攻坚，队伍结构老化、专业能力单一，难以适配精细化经营与高质量发展要求。“十五五”周期，必须锚定“强架构·育人才·优机制·赋效能”总体方向，重塑人才发展“压舱石”，构建数智赋能、精干年轻、专业复合的现代化人才梯队。一是组织强基提效，筑牢人才管理架构根基，优化总分行人才管理架构，推动组织层级扁平化、管理职能集约化。二是人才聚能育成，锻造复合型专业化队伍，拓宽人才发展通道，重点做强综合客户经理核心队伍，依托AI智能营销、风控建模、数字化运营工具推动全员数字化素养迭代，锻造懂产业、懂风控、懂科技的复合型人才。三是机制焕活增效，健全激励约束长效机制，推进岗位和专家序列改革，建立年轻干部破格选拔、梯队储备、成长跟踪机制，激活青年人才内生动力。四是数智赋能升级，提升人才管理效能，构建多维人才画像标签体系，动态人效监测，支撑人力配置决策，推动人才资源向高价值领域倾斜。

图11：组织架构发展定位与举措



智绘蓝图 智启新程——城商行转型建议

“十五五”期间城商行的转型应该是全体系、全流程的系统性重构，须构建“顶层愿景、核心理念、核心能力、业务战略、支撑保障”五位一体的转型蓝图，确保转型方向不偏、落地见效。

图12：五位一体转型蓝图



在“十五五”的新起点上，是地方城商行主动应变、谋求高质量发展的重要时期。需要以长远眼光和科学方法，锚定“特色化、精品化、稳健化”的战略愿景，坚守“立足本土、服务实体”的初心定位。通过锻造“现代化公司治理、产业综合服务、全生命周期客户经营、前瞻动态风控、数智运营”五大核心能力，构建起支撑未来发展的坚固基石。同时，将蓝图付诸行动，以数字化、智能化为引擎，全面开启转型新征程。通过产业金融深度赋能、AI数智全域转型、生态协同共建共赢以及五大主业提质攻坚，将智慧融入业务发展的每一个环节。以现代化人才体系、开放共赢生态建设等保障体系为支撑，确保转型之路行稳致远，最终实现从规模扩张向质量效益跃升的深刻变革，为区域经济发展贡献更大金融力量。

结语

“十五五”规划已为金融行业擘画和指明了新蓝图。展望“十五五”周期，面对外部环境的深刻变革，地方城商行正站在转型发展的关键节点，亟需坚守服务地方的初心，打破传统路径依赖，以高质量发展为核心，重构经营逻辑、打造核心能力、深耕本土市场，真正成为服务区域实体经济的主力军。作为全球领先的专业服务机构，德勤紧跟国家战略部署，依托全球化视野与本土化专业能力，将以前瞻性的行业洞察与定制化的解决方案，为地方城商行的转型之路提供全方位支持，共同描绘高质量发展的宏伟蓝图。

3 科技赋能，智控未来： 金融行业风险合规与内部控制 数智化转型趋势洞察



曹樑

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易主管合伙人
+86 21 2312 7154
hencao@deloittecn.com.cn



方辉

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
+86 10 8512 4609
yefang@deloittecn.com.cn



张健宇

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易副总监
+86 21 2312 7008
jerzhang@deloittecn.com.cn

宏观洞察：从数字化到智能原生的机会窗口

金融机构需要在技术爆发的时间窗口内抓住改变的机会。在已经开启的“十五五”发展新时期内，随着AI能力的爆发式增长，领先的金融机构风险控制正从“数字化赋能”迈向“智能原生”。

在过去十年中，多数金融机构的数字化转型本质上是将线下业务流程“搬上网”，虽然提升了效率，但并未改变“人驱动流程”的核心逻辑。面对日益复杂的宏观环境和快速迭代的技术趋势，这种传统的线性模式已无法承载实质性合规的要求和多变的风险管理需求。金融机构不能仅满足于静态的报表和事后的审计报告，而是要逐步具备实时感知、底层穿透和全量扫描的动态风控能力。

从战略维度看，“十五五”规划对数字经济底座的高要求，正通过监管驱动金融机构风控体系升级。如果金融机构无法在这一阶段构建起“智能原生”的风控合规底座，可能在未来五年内大幅度拉开彼此间的管理水平。这种断层将导致机构在未来的数字金融生态中变得被动，甚至因为无法满足“穿透式”的技术标准而面临行业准入的边缘化风险。未来五年是金融行业风控合规与内部控制变革的关键窗口，变革迫在眉睫。

深度剖析：传统风控合规管理的系统性痛点

风控合规与内部控制的管理者，应当主动拥抱变革，要打破“业务先行、风控跟随”的思维定式。在“高风险、强监管、海量数据”的现实挤压下，金融机构传统的“手工匠人”管理模式正面临结构性的失效。随着业务场景向高频化、实时化演进，依赖人工抽样与专家经验的防御体系在应对隐蔽化、关联化的新型风险时，显得力不从心。这种“管理能力缺口”已成为金融机构稳健经营的最大掣肘。

外规内化滞后与合规底线“失控”

随着监管环境日趋复杂，监管要求更加高频和精细，传统的“外规内化”模式——即通过人工解读法律法规、再手动转化为内部规章制度——存在明显的时效滞后。这种“时差”导致金融机构在法规变动初期往往处于合规监管的真空区，部分未被察觉或未及时跟进的合规风险长期处于“失控”状态，无法实现对监管要求的精准对齐。

制度流程“两层皮”与刚性控制缺位

许多金融机构内部存在严重的制度与业务执行脱节现象。虽然规章制度浩如烟海，但在实际业务流中却缺乏系统性的刚性控制点。合规常被视为业务之外的“附加项”，而非嵌入业务逻辑的“代码”。这种“两层皮”现象导致第一道防线的自控能力形同虚设，往往在风险爆发后才进行事后追责及回顾原因，缺乏主动防范机制。

审计覆盖率不足与跨系统风险隐蔽

传统的审计模式长期受限于人力资源。以商业银行为例，年度常规审计、专项审计、内部检查或专项评估类项目任务繁重。面对每秒万级甚至千万级的交易数据流，基于人工抽样的传统审计模式（通常覆盖率不足1%）必然会遗漏海量信息中的隐蔽风险点。尤其是跨系统、跨周期的关联风险，在异构数据的壁垒下极具隐蔽性。基于项目驱动的线性审计路径，无法实现对业务全周期的持续监测，导致“屡审屡犯”现象背后根源性的结构化漏洞始终无法定位和根除。





数据治理缺失导致的“数据孤岛”效应

高质量的数据底座是数智化风控的命脉，但现实中，金融机构的数据往往分散在多个格式异构、标准不一的业务系统中。数据采集治理难度极大，导致风控识别缺乏统一的全景画像。由于缺乏标准化的数据治理体系，内部风控或监督人员进行资金流穿透和风险根因排查时，往往陷入繁杂的数据清洗工作中，无法发挥其高级研判的专业价值。

所以我们认为，传统的“屡审屡犯”现象并非单纯操作层面问题，而是由于“人防”体系已触碰效率天花板。单纯增配风控合规与审计监督人员或提高检查频率，已无法覆盖日益复杂化的风险形态。解决之道不在于对旧模式的“修补”，而在于完成从“手工匠人”向“数智侦探”的逻辑重构。

理念重构：从“增效工具”到“智能原生”的战略升维

管理者的理念和认知是重要因素，这将决定金融机构是否会在数智化变革中落后。要实现金融风控的突围，必须推动理念从“技术作为工具”向“技术作为生产资料”的战略升维。这意味着未来的AI银行或AI券商，其核心不再是数字化系统的堆砌，而是以“AI智能体（AI Agent）”为基本单元，驱动业务流程实现从“人驱动流程”向“智能体协同驱动”的根本性蜕变。



“数智侦探”模式下的理念三部曲

场景优先与价值锚定

拒绝“唯技术论”的盲目尝试，须深度锚定信贷、投资、交易、投行、财富管理等高风险场景。数智化转型的KPI应直接挂钩风险识别率和可量化的管控有效性。



坚守安全可信底线

在应用生成式模型时，金融机构必须通过RAG（检索增强生成）技术，将大语言模型锚定在机构内部的私有数据湖或数据集市之上。这不仅解决了模型“幻觉”问题，更确保了风控决策的可解释性、可审计性，守住数据主权安全。



业态融合与智能内嵌

推动“智能原生”的能力建设，将风控合规与内部控制监督的逻辑内嵌入业务系统的底层代码中。智能原生意味着业务在诞生之初，即由智能体定义其风险边界，实现合规能力的API化与无感化，也就是通过智能原生的能力建设，**实现将合规要求嵌入制度、制度嵌入流程、流程嵌入系统**，而这一切应该是无感和可监督、可测量的。



范式对比：数字化思维vs.智能原生思维

维度	传统数字化思维（数字化转型1.0）	智能原生思维（数智化革命2.0）
核心逻辑	流程线上化，人依然是决策中枢	智能体协同，AI作为自主决策节点
识别模式	抽样检查、经验驱动的“手工匠人”	全量扫描、模型驱动的“数智侦探”
数据形态	离散的财务报表与静态文档	连续、多维的实时数据流与知识图谱
执行机制	线性周期，依赖项目驱动	闭环自动，基于智能体工作流（Agentic Workflow）
合规文化	被动应对监管，视为“成本中心”	主动经营风险，视为“价值伙伴”

“高管之声”：组织进化的动力源泉

数智化转型的成功与否，本质上取决于组织内部的风控合规文化。领先银行的实践证明，必须通过“高管之声”自上而来确立风控合规的战略地位。高管层不仅要为技术投入背书，更要通过董事会层面的专业委员会，确保风控合规类议题纳入最高决策优先级。

只有当合规从“踩刹车”的障碍物转化为“保航行”的推进器时，组织才能真正完成向智能生命体的进化。理念的转型是所有技术落地的先决条件。没有这种思维维度的跃迁，任何高尖端技术的应用都只会变成新瓶装旧酒。机构必须意识到，构建“主动合规”文化比采购任何AI模型都更具长期战略价值。



场景应用：新一代技术赋能风控合规的全景扫描

有哪些场景是可以通过数智化变革实现跃迁的，金融机构该如何做。在理念升维的基础上，金融机构需要通过大数据湖、AI智能体及知识图谱等技术矩阵，构建起一套“感知-决策-执行”的闭环风控合规与内控监督体系。

技术矩阵的实战闭环

大数据湖+机器学习（ML）

实现全量“全景扫描”。通过构建统一的数据湖，将此前分散在数百个异构系统的数据进行治理与标准化。利用随机森林、聚类分析等算法替代传统抽样。例如，在反洗钱领域，混合异常检测引擎可以实现有监督和无监督规则模型的创设与监控，识别传统规则无法触达的集群欺诈行为。

AI智能体

扮演“智能副驾驶”。基于智能体 workflow，智能体不仅能感知异常，还能在授权范围内自主做出阻断或预警决策。它们在内部监督与感知中可以跨多个交易层级穿透，实现从“规则触发”向“意图理解”的转变。

RAG+自然语言处理（NLP）

驱动“外规内化”自动化。利用RAG技术，AI可以实时检索监管机构的最新通报，自动比对内部制度漏洞，并辅助生成合规报告，使原本耗时数周的任务在秒级内完成响应。

核心业务场景的深度渗透

反洗钱（AML）的智能重塑：通过统一客户信息平台，实现客户身份识别的“四步走”自动化：信息自动采集、风险自动评分、深入尽职调查建议及双重控制逻辑核验。基于关键风险指标的动态监测，系统能自动生成可疑活动报告，将人工介入环节从琐碎的数据比对提升为高价值的风险研判。

内控合规监督与审计的“穿透”：针对信贷业务、财富管理、投资交易、支付及投行等各类金融属性业务，数智审计系统通过图计算技术构建复杂的流程图谱。它能清晰揭示各类任务流程之间的交互关系、权限控制和异常样例，以及进一步复核流程中的附加信息核验。例如，针对跨业务条线的违规操作，系统可以通过识别异常的执行日志脉络，将风险隐患发现时间显著提前。

我们认为，在人机协同的模式下，审计人员正在经历从“执行者”向“审计指挥官”的角色转型。技术大幅释放了基础人力，但这并不意味着人的削减，而是要求审计人员将精力转向“提出方案”和“优化管理”。这种角色转型将直接决定机构能否将风控合规沉淀为企业的核心竞争资产。

■ 实施路径：金融机构风控合规数智化进阶方案

实现数智化转型并非一蹴而就的“交钥匙工程”，而是一个需要长期投入、动态迭代的进阶过程。需要金融机构分步持续的推进，并给予有利的资源保障和架构支持。

» 四阶成熟度路径设计

01 试点期

选取高频、高价值场景（如反洗钱、分支机构常规审计）作为突破口。通过小规模数据集成验证模型有效性，小步快走，建立组织内部信心，同步评估落地难度与可行性，及时调整与优化。

02 应用与重构期

实现标准化模型的组件化。逐步借助已建成的能力向更多领域扩展，在应用中不断反馈和重构。金融机构应当在此环节建立容错机制，识别错误和偏差，及时予以修正和迭代，通过高频的修正反馈循环打造数智化应用能力。

03 业务融合期

风控能力API化，将合规控制点深度嵌入业务流代码中。实现风险的实时拦截，达成业务与合规的“无感融合”。

04 超智能原生体

形成全自治、自进化的防御生态。AI智能体具备持续学习能力，能根据监管环境演变自发调整策略，实现“智能治理”的终极形态。

» 组织保障与“三位一体”团队

数智化转型必须依赖于组织模式的适配。机构应构建由“业务规则专家+数据科学家+IT架构专家”的复合型团队。其中，业务规则专家负责规则架构，数据科学家负责模型进化，IT专家负责底层工程支撑。同时，机构需重构激励机制，建立能够认可技术创新贡献的多元化考核体系。



KPI指标体系与“价值可衡量”

为确保转型战略不偏离航道，必须设立数智化转型KPI，例如：



风险隐患提前发现率

衡量“事前预警”能力的提升。



人工替代率/人效比

评估智能化工具对低效劳动的释放程度。



合规响应周期

测算监管发文到内部落地的响应缩短时长。

结语

金融风险合规与内部控制的数智化转型，其终极愿景是实现从“检查监督发现问题”向“智能预防风险”的跃迁，推动合规部门从传统的“成本中心”向驱动业务可持续发展的“价值伙伴”跨越。在金融科技的巨浪中，只有那些敢于重构底层逻辑、拥抱智能原生的机构，才能在未来的金融生态中行稳致远，占得先机。

4 “四个一批”压责下的金融数据安全专项行动：政策解读与应对策略



唐文剑

德勤中国

信息技术与鉴证合伙人

+86 10 8512 5766

darwintang@deloittecn.com.cn



林松祥

德勤中国

网络安全服务合伙人

+86 10 8512 4888

chaphylin@deloittecn.com.cn



汪恒

德勤中国

信息技术与鉴证经理

+86 10 8524 8278

aywang@deloittecn.com.cn



王杜娟

德勤中国

网络安全服务经理

+86 10 8524 6840

zoedwang@deloittecn.com.cn

“数据安全能力提升专项行动”筑牢风险底线

我国数字经济正进入深度发展阶段，数据作为生产要素的重要性不言而喻，数字金融的高质量发展更是离不开数据要素的广泛应用。在数字化进程中，金融机构的数据合规管理与风险防控压力持续加大：数据安全事件频发、个人信息被过度收集与非法交易、AI滥用引发算法歧视和虚假信息传播等问题开始凸显。释放数据价值的同时守住安全底线、平衡创新应用与合规管控，金融监管机构非常关注。2021年，国家层面的《数据安全法》和《个人信息保护法》出台之后，金融监管机构也陆续出台了一系列数据安全相关的监管要求。

表1：近三年金融行业数据安全相关监管要求

发布时间	监管指引	数据安全相关内容简介
2024年12月	《银行保险机构数据安全管理办法》（金规〔2024〕24号）	2025年起，金融机构需按该办法全面开展数据分类分级、目录建立、年度评估等工作。
2025年5月	《中国人民银行业务领域数据安全管理办法》（中国人民银行令〔2025〕第3号）	细化明确中国人民银行业务领域数据安全合规基线要求，督促指导相关数据处理者合规开展数据处理活动、履行数据安全保护义务，保障个人、组织合法权益。
2025年12月	《关于开展金融机构数据安全能力提升专项行动的通知》（金办发〔2025〕93号）	从2025年12月开始并持续至2026全年，对金融机构在数据安全治理、数据分类分级、数据安全风险监测与处置等方面开展排查整治。
2025年12月	《银行业保险业数字金融高质量发展实施方案》（金办发〔2025〕95号）	强调加强数据安全保护。实施数据分类分级管理，加强技防措施建设，完善监测预警、事件报告、风险处置工作机制。

2024年底颁发的《银行保险机构数据安全管理办法》凸显了监管机构对数据安全的高度重视。但是，金融机构统筹推进数据安全工作时遇到了较大挑战：数据安全范畴广，数据安全管理的责任落地并非易事；数据分类分级在实践过程中面临诸多技术细节；数据安全工具实施覆盖的系统众多，兼容新老系统的改造成本高；数据安全技术落地面临着现有系统业务需求新增、信创升级等多重技术任务叠加，实施周期长。不少金融机构面对监管压力，选择使用照搬照抄监管文件的方法建立管理制度，缺乏可操作的实施细则，因此不少数据安全的管控措施未能落地，数据安全领域的风险并没有降低。

在此背景下，国家金融监督管理总局办公厅于2025年12月17日印发《关于开展金融机构数据安全能力提升专项行动的通知》（金办发〔2025〕93号，以下简称“专项行动”），旨在推动《银行保险机构数据安全管理办法》的落地实施，提升金融机构的数据安全治理能力。此专项行动的推出必将推动金融机构的数据安全制度从纸面要求走向实

效落地，倒逼金融机构数据安全的能力建设迈上新台阶。2025年12月22日发布的《银行业保险业数字金融高质量发展实施方案》（金办发〔2025〕95号）要求“充分发挥数字技术和数据要素的双轮驱动作用，赋能金融服务提质增效，助力数字经济建设，实现数字金融高质量发展”，进一步强调“牢牢守住风险底线”。

作为守住风险底线的坚实保障，专项行动按照“**发现一批、整改一批、通报一批、处罚一批**”的总体要求推进，以宣传部署、自查整改、检查通报、总结交流四个阶段稳步实施，到2026年底实现金融机构数据安全管理水平显著提升。

为确保自查整改落地见效，专项行动下发自查整改情况表，将数据安全治理、数据分类分级、数据安全治理、数据安全技术保护、个人信息保护以及数据安全风险监测与处置六大工作要点细化为22个问题类型、138个主要问题环节，为机构自查自纠、整改提升提供清晰指引与实操依据。

表2：2026年专项行动核心工作安排

阶段	阶段任务	时间	主要工作内容
阶段一	宣传部署	2025年12月	- 各金融机构成立跨部门工作专班，制定数据安全管理能力提升工作方案。 - 各地金融监管局指导辖内金融机构开展数据安全宣传培训、知识测评。
阶段二	自查整改	2025年12月-2026年3月	- 各金融机构由审计部门牵头开展自查自评。 - 各金融机构应重点排查：数据安全责任、数据安全分类分级管理情况、数据安全事件应急预案等。 - 各金融机构分析问题及成因，开展整改。
阶段三	检查通报	2026年4月-2026年10月	- 各地金融监管局6月底前启动现场检查。 - 各地金融监管局汇总突出、共性问题，开展监管通报。 - 各地金融监管局对存在重大风险的金融机构实施行政处罚。
阶段四	总结交流	2026年10月-2026年12月	- 各金融机构12月10日前向属地金融监管部门报送自查整改情况、专项行动工作总结。 - 各地金融监管局向金融监管总局报送总结。 - 金融监管总局召开数据安全管理交流会，各地金融监管局根据情况组织辖内机构开展交流。

从专项行动看数据安全的监管重点

1 金融机构数据安全治理责任需更具体

数据安全治理正在从“责任明确”逐步走向“责任可落地”的阶段。专项行动进一步要求金融机构完善责任体系，如明确主要负责人的第一责任人责任、数据安全归口管理部门应承担的各项职责、信息科技部门应承担的各项职责、各业务领域的数据安全治理责任等。

数据安全治理的核心导向在于：金融机构不能仅将数据安全责任停留在制度条文或组织架构层面，而要真正将责任要求嵌入日常经营管理、业务流程与操作环节中，形成可执行、可监督、可检验的责任链条。通过明确各级人员职责、压实牵头部门职能、健全跨部门协同机制，推动责任从“纸面”落到“地面”，确保数据安全治理与业务发展同向发力，真正实现责任体系全流程、可量化、可追溯、可考核。

2 数据分类分级支撑全流程管控

专项行动依然强调数据分类分级的基础性要求，但已呈现明显前移趋势——不再局限于仅关注机构是否完成数据分类分级工作，而是更着重核查数据分类分级是否全面覆盖真实业务与经营数据、是否贴合实际业务场景，以及分类分级结果能否有效支撑后续安全管控、风险监测与全生命周期保护。

监管提出动态管理和维护数据目录、按数据分类分级结果采取差异化安全保护措施、建立数据分类分级动态调整和审批机制的自查要点，要求机构具备动态更新与持续维护的能力，确保分类分级结果真实准确、可落地、可运用，真正成为技术管控与风险监测的起点，而非数据安全工作的终点。

3 数据安全更聚焦到数据使用场景

本次专项行动中，监管视角聚焦数据使用场景与风险行为本身。相较于过去，监管要求更侧重通过数据存储安全和网络边界防护等静态防护措施保障数据安全，专项行动更关注数据在全生命周期中的访问、使用、流转与处置等动态过程，重点覆盖数据库运维、大数据开发利用、对外数据共享、接口调用、第三方委托合作等高频业务场景。

监管核心围绕数据是否在授权范围内合规使用，是否存在越权操作、违规滥用、异常访问等高风险行为展开，并着重检验金融机构是否具备对风险行为的实时监测、风险防控、全程追溯与闭环处置能力，推动数据安全管控从被动防御向主动识别、精准治理转变。

4 赋能金融机构提升风险监测能力

风险监测能力成为本次专项行动检验金融机构数据安全水平的重要维度。专项行动强调风险监测、评估、事件预警与应急处置的全流程建设，充分体现出监管对数据安全实际运行效果的高度关注。

监管重心从事后处置向事前预警前移，不再仅以事后事件作为评判标准，而是重点关注机构是否具备主动发现风险、实时监测异常、提前干预处置、全程闭环管理的运行能力。专项行动特别提到“有条件的金融机构可开展网络和数据安全攻防演练”，即通过一系列的风险监测手段来检验当前数据安全的落地效果。

从专项行动探究金融机构的应对策略

基于专项行动部署与行业实践经验，德勤建议金融机构应以此次专项行动为契机，推动构建数据合规与风险管理体系，通过系统化建设与常态化运营，推动数据安全治理从被动应对检查，转向主动提升长效治理能力，实现数据安全的合规水平与风控能力同步提升。



1 以数据资产支撑数据的分类分级

数据资产的梳理和盘点是最基础的工作。建议金融机构以数据资产视角推进数据分类分级落地：在开展分类分级工作时，金融机构可立足数据库、大数据平台、系统接口等实际数据载体，梳理好全域数据资源，形成统一、清晰的数据资产视图，并动态更新。动态更新的数据资产图可有效支撑后续权限管控、数据脱敏、风险监测等安全管控措施，也可以支持数据分类分级覆盖全业务及经营管理过程。

表3：以数据资产支撑数据的分类分级

银行保险机构数据安全管理办法	GB/T 43697-2024 数据安全 技术 数据分类 分级规则	中国人民银行 业务领域数据安全 管理办法	JR/T 0171-2020 个人金融 信息保护技术 规范	JR/T 0197-2020 金融数据 安全 数据安全 分级指南	GB/T 35273-2020 信息安全 技术 个人信息 安全规范
核心数据	核心数据	核心数据		5级	
重要数据	重要数据	重要数据			
一般数据	敏感数据		C3	4级	敏感个人信息
			C2	3级	
	一般数据	一般数据	C1	2级	
	其他一般数据			1级	个人信息

2 以场景化来落地数据安全管理

通过将安全要求嵌入具体业务场景，金融机构可进一步压实各部门、各岗位的数据安全管理责任，推动责任体系从制度层面落到实操环节。此外，金融机构可聚焦数据库运维、大数据分析、数据共享与使用、第三方委托处理等重点使用场景，明确各场景下的数据访问主体、最小授权范围及合规使用边界，杜绝越权访问、未授权访问。在各业务场景中构建覆盖权限申请、审批、分配、复核、回收全流程的访问管理机制，配套建立全流程操作审计体系，实现数据访问、查询、导出等行为可记录、可追溯、可核查，全面提升数据使用行为的可控性与合规性。

数据安全能力建设不仅仅停留在制度条文或工具部署上，更应嵌入业务流程与系统全生命周期运行过程，推动数据安全技术与业务流程深度融合。

图1：以场景化来落地数据安全管理



3 数据安全贯穿系统的全生命周期

在系统开发、测试、上线投产及日常运营等各个环节，同步落实数据的安全管理要求，可使数据在系统全生命周期内得到统一、持续、有效的管理与保护，切实满足专项行动对数据安全落地性与实效性的要求。这就要求金融机构将数据安全嵌入开发、测试、上线和运营的各个环节，确保全流程的合规可控。

图2：数据管理全生命周期



4 构建数据使用的高风险行为监测体系

金融机构应关注敏感数据异常访问、违规流动、违规使用等高风险行为，构建针对性的监测体系，配套完善风险评估、应急响应及报告、事件处置的组织架构和管理流程。数据使用的监测体系可满足监管对数据安全可核查、可追溯、重实效的核心要求，及时防范各类数据安全隐患，有效降低数据安全事件发生概率。

图3：高风险行为监测体系



5 应对新技术使用过程中的数据安全风险

大数据、流程自动化、人工智能等新技术在金融领域广泛应用的效果都离不开大规模的数据支撑，金融机构应重视这些新技术带来的数据安全挑战。在这些技术的研发和运营过程中，如模型算法开发、自动化决策分析、数据标注等活动中，提前将数据安全与合规要求嵌入应用场景中，明确界定数据使用范围、操作权限与责任分工，强化风险评估与管控，监测自动化处理与系统运行结果。在鼓励业务创新的同时，有效防范新技术带来的合规风险与数据安全隐患。

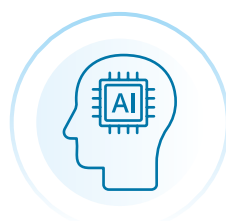
新技术应用



大数据



流程自动化



人工智能

结语

数据安全不仅是金融机构合规审慎经营的内在需求，也是维护金融安全的必然要求，更是促进金融业高质量发展的重要举措。专项行动以“四个一批”为抓手，以阶段性任务为推进载体，直指金融数据安全治理中长期存在的落地痛点。金融机构以此为契机，落实应对策略，破解落地痛点、提升数据安全管理能力，提升数据安全防护能力，共同为行业安全稳定运行营造良好环境。

德勤拥有数据安全领域的一体化解决方案，正在此次专项行动中为诸多金融机构助一臂之力：协助金融机构开展数据安全的自查工作，如数据安全风险评估、数据安全审计等；协助完善数据安全的管理制度；协助构建数据资产体系等数据领域的专业服务。

5 零售信贷风险防控与破局之道 ——杠铃策略的实践与落地

零售信贷市场现状与风险态势



零售信贷增长失速与不良攀升

近年来，中国零售信贷市场增长动力显著不足，对比2024与2025年各上市银行公开数据，零售信贷呈现增速结构性回落、风险分层加剧、策略转向控险提质的趋势：四大行零售贷款增速放缓，不良生成率有所抬升，内部出现明显分化，风险压力较此前显著上升；股份制银行零售贷款在2024年多为正增长，但2025年出现明显分化、整体接近零增，除头部股份制银行外，不良率整体高于四大行；城商行零售贷款在2025年增速回落，不良生成率多处于高位，风险压力显著大于全国性银行。整体来看，行业从2024年规模扩张转向2025年增速收敛、风险分层、结构优化，呈现四大行稳中有降、股份制调结构控风险、城商行增长承压且风险偏高的格局，行业整体进入“低增长、高风险”的发展阶段。零售信贷业务增长失速成为行业共性问题，同时不良指标持续攀升，资产质量承压明显。

值得警惕的是，细分产品和区域的风险呈现“局部爆发”特征：行业层面，信用类产品不良生成率显著高于全行零售贷款平均水平，成为零售信贷风险主要敞口；个人经营性贷款风险呈显著区域分化，弱二线及三四线城市成为行业风险重灾区，部分城商行个人经营性贷款不良率超5%；信用保证类产品风险先行暴露后，风险正逐步向汽车抵押、房屋抵押等抵押产品领域传导。



吴洁

德勤中国金融服务业
风险管理服务主管合伙人
+86 21 6141 2237
kwu@deloittecn.com.cn



Will He

德勤中国金融服务业
风险管理服务总监
+852 2852 6558
willhe@deloitte.com.hk

零售信贷风险成因解析

零售信贷风险的集中暴露，是**客群结构、业务模式、外部环境、风险管理体系**四大因素相互交织、叠加放大的结果，最终形成行业性风险困境。



零售信贷风控破局：杠铃策略的有效应用

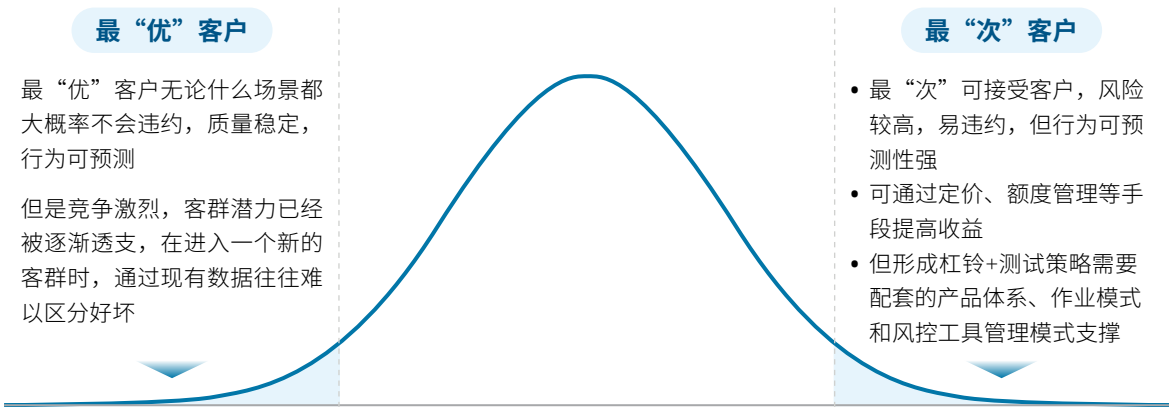
面对零售信贷市场的复杂风险态势，**杠铃策略 (Barbell Strategy)** 凭借其“两极布局、风险对冲、收益互补”的核心逻辑，成为银行业突破发展瓶颈的有效方法论，该策略经海外实践验证并结合中国本土市场特征优化后，具备较强的落地性和适用性。

杠铃策略的核心逻辑

杠铃策略的核心是**适当放弃竞争激烈、潜力透支的中间客群，聚焦“最优质客户”和“最次可接受客户”两端**，通过精细化客群细分、差异化产品设计、精准化风险管控，实现“优质客群保稳定、次可接受客群提收益”的业务目标，构建风险与收益动态平衡的零售信贷业务结构。



图1：零售信贷杠杆策略核心逻辑示意图



- 左侧为最优质客户：信用资质优、还款意愿强、行为可预测，风险低但竞争激烈；核心策略为“综合服务、场景绑定、提升留存”，依托该客群保障业务基本盘和资产质量稳定。
- 右侧为最次可接受客户：风险相对较高、存在违约可能，但行为可预测性强；核心策略为“风险定价、严格限额、精准风控”，通过科学的定价覆盖风险成本，获取超额收益。
- 中段为中间客群：竞争白热化、客群同质化、风险收益不匹配，成为“战略放弃区”，减少资源投入，避免陷入“价格战”和“风险战”。

杠杆策略的本质是“精细化的风险经营”，并非简单的“客群选择”，而是指通过对两端客群的深度洞察和差异化运营，将风险转化为收益，实现“风险可控下的收益最大化”，与传统“一刀切”的客群经营模式形成本质区别。

杠杆策略的实施关键要素

杠杆策略的有效落地，并非单一环节的优化，而是需要客群洞察、产品定价、风险管控、作业模式四大核心能力支撑，四大要素相互关联、形成闭环，缺一不可。

表1：杠杆策略实施的四大关键要素与核心要求

关键要素	核心要求
客群洞察	突破传统分层维度，多维度构建精细化客户画像，实现“好坏客户”精准甄别
产品定价	针对两端客群设计适配的产品矩阵，通过风险定价实现收益与风险匹配
风险管控	“贷前—贷中—贷后”全流程风险控制，结合宏观指标动态调整策略，实现风险精准管控
作业模式	采用集约化、数字化、标准化作业模式，提升运营效率，支撑策略快速落地



杠杆策略本土化实践的思考

德勤认为，中国零售信贷市场具有**区域差异大、场景化特征显著、新兴客群不断涌现**的特点，杠杆策略的落地不能照搬海外经验，需结合本土市场特征进行优化，采用试点先行、场景化拓展、宏观驱动的本土化策略等措施。

- 1. 试点先行：**对于新兴客群，现有数据难以判断客群优劣，先通过小规模试点测试客群风险特征、产品适配性和风控有效性，根据测试结果优化产品设计、定价策略和风控工具，再进行规模化推广。例如：宠物经济、乡村振兴、跨境电商等领域。
- 2. 场景化拓展：**依托场景金融构建客群拓展体系，围绕核心场景，挖掘细分客群需求，将杠杆策略嵌入场景运营中。例如：安居、汽车、消费、经营、乡村振兴等场景。
- 3. 宏观驱动的本土化策略：**建立宏观驱动的战略决策体系，开展情景分析，将宏观经济指标（GDP、失业率、房价指数等）融入战略规划和资源配置。梳理不同场景下的信用策略，提升杠杆策略的前瞻性和适应性，应对经济周期波动的影响。

德勤零售信贷风控解决思路概览

针对零售信贷市场的风险态势和杠杆策略的落地需求，德勤打造了“**全流程、定制化、端到端**”的解决方案，从风险管控体系搭建、杠杆策略落地，到组织能力建设，为银行提供全方位的价值赋能，助力银行突破发展瓶颈。



全流程的风险管控体系搭建

德勤基于“三道防线”风险管理框架，为银行打造“**贷前一贷中一贷后**”全流程、一体化的风险管控体系，实现风险精准识别、计量、控制和监测，为杠杆策略的落地筑牢基础。



贷前准入环节

优化KYC/KYB流程，构建多维度风险识别指标体系，整合行内客户内部数据与外部征信、工商、税务、水电等数据，实现精细化的客户风险洞察；协助银行构建“1+N”评分体系，开展客群适应性测试，确保评分模型匹配不同客群和场景。



贷中审批环节

开发适配两端客群的风险计量模型，包括优质客群的“综合授信模型”和次可接受客群的“风险定价模型”；建立风险限额管理体系，针对不同客群设置差异化的授信限额、额度使用规则；实现审批流程的数字化、自动化，提升审批效率和精准度。



贷后管理环节

搭建行为打分卡和配套预警模型，结合客户交易行为、还款行为、宏观指标动态调整预警阈值，实现“更精、更深”的风险预警；优化催收体系，构建“智能机器人+人工催收”的分层催收模式，针对不同风险等级客户制定差异化催收策略；建立押品管理体系，重点优化房抵贷、车抵贷等押品的估值模型，完善市场风险监测机制。



统一授信管理

在监管关于个人客户共债风险管控的政策要求下，通过推进收入推估模型、个人客户限额模型、人企组合限额模型及多维度综合额度测算模型的研发与应用，强化零售统一授信管理，进一步有效防范共债风险与过度授信风险，是落实零售信贷杠杆策略、实现稳健授信与风险可控的重要抓手。



杠杆策略的定制化落地服务

德勤将结合商业银行自身禀赋、客群特征、业务规模和发展目标，提供**杠杆策略定制化落地服务**，从客群细分定位、产品体系优化，到作业模式升级、技术赋能，实现策略的端到端落地，确保策略贴合银行实际、适配市场特征、落地达成业务目标。

表2：德勤杠杆策略定制化落地服务内容

服务模块	核心服务内容
 客群细分与定位	通过数据分析和市场调研，识别优质客群与次可接受客群核心特征；构建多维度客群细分模型，制定客群准入标准和分层策略。
 产品体系与定价优化	设计两端客群差异化产品矩阵，优化产品条款、利率、额度、期限；建立产品风险—收益评估模型，实现风险定价；推动产品快速创新能力建设。
 作业模式升级	协助构建“信贷工厂”模式，实现审批集约化、产品设计标准化、业务流程自动化；推动集中审批、集中催收、集中模型管理的资源整合。
 管控能力提升	协助银行搭建 个人客户统一授信管理体系 ，实现授信审批集约化、限额规则标准化、风险监测自动化；推动 统一限额、统一模型、统一授信视图、统一风险管控 的能力整合，全面支撑个人客户全生命周期授信管理与共债风险防控。
 技术赋能	搭建统一的数据平台，整合内外部数据资源，提升数据治理和应用能力；开发智能化信贷管理系统，实现全流程数字化处理。

在杠杆策略落地过程中，德勤咨询注重“策略与业务的融合”，避免“为策略而策略”，通过深入调研银行的现有业务基础，挖掘业务痛点和优化空间，确保杠杆策略与银行的整体发展战略、业务布局和资源能力相匹配，实现“平稳过渡、逐步优化、快速见效”。



组织与能力建设支持

杠杆策略的持续落地，离不开**适配的组织架构和专业的人才队伍**作为支撑。德勤将为银行提供组织架构优化方案，支持杠杆策略的执行落地；构建长期人才队伍培养及专业培训机制，提升银行团队的核心能力；提供长效机制建设如产品创新机制、绩效考核机制等，打造杠杆策略落地的“组织保障”和“能力支撑”。

结语

当前，中国零售信贷市场正处于“**转型调整、风险出清、模式重构**”的关键阶段，增长失速与风险攀升的双重压力，迫使银行必须突破传统的业务模式和经营思路，从“规模扩张”向“质量提升、收益优化”转型。银行可借鉴杠杆策略理念，通过全面提升**客群洞察、产品定价、风险管控、敏捷作业等能力**，搭建精细化零贷业务发展体系与机制，并培养具备综合能力的专业团队。

6 立足“十五五”新起点： 增值税立法对银行税务管理的 挑战与应对

现状与背景

“十四五”时期是我国全面建设社会主义现代化国家开局起步的关键时期，也是税收法定进程显著加速的重要阶段。2019年12月，财政部首次公布《增值税法（征求意见稿）》，标志着增值税立法工作正式启动，随后进行多次立法草案的征集，不断完善相关条款。2024年12月《中华人民共和国增值税法》获得全国人大常委会审议通过。

2026年是“十五五”规划的开局之年，增值税法从2026年1月1日起正式实施，实现增值税从行政法规上升为正式法律的历史性转变。“十五五”规划纲要明确确立了我国未来五年“法治化、数智化、绿色化”的整体发展框架，其中财税体制改革作为重点内容，为税收法定化、规范化发展划定了清晰路径。这一变化意味着增值税制度法律层级的提升，对银行业而言，增值税政策制度变化对银行的财税管理、经营管理模式将产生巨大影响。

增值税立法对银行业税务管理带来新的要求，对银行业而言，过去存在的由于政策不够清晰而基于行业惯例的税务处理方式，可能将面临税务政策的统一和征管的规范。增值税立法的核心之一，是将以往碎片化、分散化的增值税政策进行统一整合，以法律形式明确征管规则、计税方式与责任边界，改变以往“政策碎片化、执行差异化”的局面。对此，银行需要增强合规意识，税务合规的标准已从传统的“不少缴税款”升级为“与法律法规的规定完全一致”。



俞娜

德勤中国金融服务业
税务与商务咨询主管合伙人
+86 10 8520 7567
natyu@deloittecn.com.cn



李浩文

德勤中国金融服务业
税务与商务咨询总监
+86 10 8520 7681
haowenli@deloittecn.com.cn



董惠玲

德勤中国金融服务业
税务与商务咨询高级经理
+86 10 8512 5428
hudong@deloittecn.com.cn

分析与应对



“十五五”时期银行税务管理的挑战

(一) 业务层面的挑战

01

金融产品增值税处理复杂化

金融产品增值税处理变得越来越复杂。根据增值税法及配套文件的规定，银行核心业务分为贷款服务、直接收费金融服务、金融商品转让等，每一种业务都有相应的税收规定。贷款服务按照6%的税率缴纳增值税并且暂时仍不能抵扣进项税额；直接收费金融服务及金融商品转让业务虽然也按照6%的税率缴纳增值税，但是对应的进项税可以抵扣或按照差额计算销售额。

对于银行来说，经营不同的金融产品以及对产品定价的时候需要考虑对应的增值税成本。尤其是复杂的金融衍生品交易，还有可能涉及到多个应税项目，如何确定其增值税属性以及如何计算增值税税金/税负成本都是面临的难题。

02

跨境业务税务处理难度增加

跨境金融服务的增值税问题也是银行面临的一大难题，一旦涉及到跨境服务，是否需要纳税、如何纳税、何时纳税都需要谨慎判断。增值税法对“在境内发生应税交易”做出原则性规定，但实践中各类新兴、复杂场景的判断则比较困难。以销售金融商品为例，增值税的新政将“金融商品在境内发行，或者销售方为境内单位和个人”的情形界定为“境内发生应税交易”。实践中，金融商品交易情况往往较为复杂，例如一些金融衍生品可能不在公开市场发行，或者金融衍生品类交易的双方可能存在相互支付的情况，难以明确判定金融商品的销售方。

同时，对于境外主体向境内主体提供的其他服务和销售无形资产，之前的规定将“完全在境外发生的服务”、“完全在境外使用的无形资产”排除在应税范围之外，增值税法及其实施条例则仅排除了“在境外现场消费的服务”。如何判断“境外现场消费”、“与境内的货物、不动产、自然资源直接相关”可能成为实践中的争议所在。

03

新兴业务模式的税务定性

金融科技的发展带来了许多新的业务形态，而这些业务形态如何进行税务处理是银行业税务管理面临的新课题。区块链金融、人工智能投顾、供应链金融等新型业务模式在现有的增值税制度下没有明确的分类，难以确定其是否属于应税项目。例如供应链金融，银行与核心企业合作，为上下游中小企业提供融资服务，该业务包含贷款服务、信息服务、担保服务等多种成分，在增值税征收范围及计算方式上需根据各环节具体情况判断。

开放银行的发展也对税务认定带来新问题。银行利用API接口向第三方机构提供金融服务，收入可能有接口使用费、数据服务费、交易分成等，每种收入对应的增值税规定不一样；另外，银行与金融科技企业合作方式越来越多，比如技术输出、平台共建、数据共享等，这些合作中收入如何分配以及税负由谁承担都需要在合同签订时予以明确。对此，银行需要建立新的业务税务评估制度，在进行产品创新的同时要关注税务合规，防止因为税务认定错误带来的法律风险。

（二）管理层面的挑战

01

内控制度需要全面升级

增值税立法使税收政策更加稳定和严格，增值税立法的推进对银行内控制度提出了新的要求，银行需具备一套从风险识别、评估、控制、监督全过程的税务内控体系。为此，银行应重新梳理业务流程中的税务风险点，建立从发生业务到税务处理整个链条的内控机制，在各个环节都制定相应的税务操作规程；同时还应建立税务内控制度定期检查及更新机制，以便及时应对法律变化以及业务发展带来的挑战。

02

人员培训压力显著增大

增值税立法对银行税务管理人员的专业素质提出更高要求，现有人员的知识结构及能力水平面临较大挑战。银行税务管理人员不仅要熟悉增值税法相关规定，还要了解金融服务相关税收政策，掌握复杂业务税务判定方法。目前大多数银行税务人员，尤其是基层人员专业知识不足，对于创新金融产品的税务处理缺乏经验。银行亟需建立全方位、多层次税务培训机制，在针对税务人员进行深入培训的同时，也要对涉税相关业务流程的部门人员进行培训。

03

信息系统改造成本上升

增值税立法对银行税务管理系统提出了更高的要求，系统建设和运维成本大幅增加。目前大多数银行的税务信息系统特别是增值税相关的系统是在营改增时期上线的，功能较为简单，无法满足立法之后更为复杂、细致的税务管理要求。系统改造需覆盖税务核算模块重构、业税一体化接口优化、风险预警规则升级等。银行还应考虑系统的可扩展性及前瞻性，以应对未来法律法规的变化以及业务模式的发展变化。

(三) 合规层面的挑战

01

税务合规要求更加严格

增值税立法后，法律层级的提升使得合规标准更加严格和明确。相较于之前的增值税暂行条例和相关政策，增值税法对于纳税人应税行为认定、税率适用、进项抵扣等方面都提出了更高的规范性要求。银行的税务部门也需要对银行各类业务产品的涉税判断以及系统配置的税务处理进行重新审视，税务管理制度也要与增值税法及其实施细则和配套文件的规定相一致。这就要求银行建立健全的内部控制制度，加强税务合规的全过程管理，确保各环节完全符合税法规定，切实降低税务合规风险。

02

未合理适用税收政策的风险上升

增值税立法后，法律责任更加清晰、严厉，但由于法规无法面面俱到覆盖银行所有业务场景，尤其银行创新产品在增值税法下税务处理的不确定性，给银行带来潜在税务风险。从近几年税务执法情况来看，税务机关对金融机构的监管越来越严，处罚力度逐年加大。银行如果发生税务违规，不仅要补缴税款和滞纳金等直接损失，情节严重的还可能引发监管部门联合检查。

03

税企关系处理更加复杂

增值税立法后，税法刚性增强，政策解释空间收窄，银行在遇到新业务或者复杂业务税务处理问题时，与税务部门沟通协调难度加大。传统的非正式的口头的沟通方式可能失效，银行需要采取更为正式、规范的方式与税务部门进行沟通。同时，税务部门执法权及程序也更加具体、严格，银行要适应新的执法环境和工作方式。在税收征管数字化转型背景下，银行还需要配合税务部门的信息化要求，建立数据共享和信息交换机制。另外，由于税收透明度要求提高，银行可能需要向税务部门提供更多的业务信息和数据，这对银行的信息管理和保密工作提出了新的挑战，需在合规披露与商业秘密保护之间寻求平衡。



“十五五”时期银行税务管理应对策略

（一）完善税务管理制度体系

01

建立健全税务管理制度

针对增值税立法带来的新变化，银行业要建立并完善税务管理制度，以满足法律层级提高后的要求。税务管理制度要以增值税法为基础，结合行业业务特点，注重对银行特有业务的税务处理的规定，如贷款服务、金融商品转让、直接收费金融服务等不同业务的税务认定标准及计算方法。对于目前银行业税务风险较为集中的应税行为判断、进项抵扣管理、发票开具等问题，要制定详尽的判断标准和业务规范指南。此外，制度上也要有对新业务进行税务评估的要求，在新产品推出之前做好税务合规性评估工作，防止业务创新带来的税务风险。

02

完善税务培训体系

银行要建立健全覆盖全面、层次丰富、经常性的税务培训制度，税收制度培训不仅仅需要覆盖财税部门，也需要延展至业务部门。在培训内容上，既要包含增值税的基本概念以及操作方法，又要针对银行业的业务特点讲解业务流程中的税务影响和税务操作风险；可以与税务机关、专业培训机构等合作，引入外部培训资源、开展案例教学，丰富培训内容和形式；建立税务知识库和在线学习平台，方便员工自主学习，营造良好的学习氛围，促进税务专业知识不断进步和完善。

03

适时借助外部税务专业服务机构

针对增值税立法所带来的复杂税务环境，银行可以考虑聘用高素质外部税务服务专家团队，以支持日常经营过程中的重大涉税决策。税务服务专家团队可以负责重大税务政策解读、疑难问题研判、新业务税务评估等工作。同时，能协助银行准确理解增值税法的立法宗旨及实施要点。专家团队还可以结合丰富的服务经验，进行知识迁移，定期进行政策研究、案例分析以及前瞻性课题研究，为银行税务管理决策提供专业支持。

（二）构建全面税务风险管控体系

01

建立事前风险防控机制

在增值税立法背景下，银行要建立健全事前风险防控体系，在业务设计以及决策过程中就做好税务风险管理。一是设立新产品税务评估制度，在新产品和新业务上线之前进行充分的税务影响分析，尤其是对于应税行为判断、税率适用、进项抵扣等问题要重点考虑，保证新业务符合增值税相关规定。二是加强业务流程中税务控制点，在重要业务节点增加税务审核步骤，尤其是针对金融商品转让、跨境金融服务等高风险业务必须有强制性的税务论证程序。三是建立税务政策预警机制，密切关注增值税相关法律法规的变化情况，定期分析这些变化对银行带来的影响并提出相应的应对措施。四是加强员工税务合规意识培养，使一线业务人员能够及时识别税务风险。

02

升级税务管理信息系统

针对增值税立法提出的新要求，银行业需要对其现有的税务管理系统进行改造升级，以符合更高层次的法律法规的要求。目前大部分银行的税务管理系统仅支持主要业务的增值税价税分离，不能很好地满足复杂的业务情况下的税务处理需要，也缺少应对税务机关大数据分析的能力；随着税务机关“以数治税”外延扩展，银行增值税系统不能仅限于税务核算、发票管理和申报缴纳功能，而需要联动其他相关税项（如企业所得税、印花税等），实现税务数据分析及预警。

同时，推进业税一体化，是银行税务管理信息化建设的重要内容：通过业务数据和税务数据实现同步、自动地进行匹配；制定统一的数据标准以及接口规范，保证各个业务系统可以正确地把税务相关信息传送给税务管理系统，如交易金额、业务种类、客户信息、合同条款等重要信息。业税一体化管理可以使税务人员及时了解到业务进展情况，及时进行税务处理，防止由于信息不及时造成税务风险。

03

强化事后风险处置能力

建立有效的事后风险应对机制也是银行税务风险管理的重要保证。一方面，要有一套快速反应的风险应对方案，针对不同类型的税务风险制定相应的应对措施以及负责人员，在出现税务风险时能及时启动应急预案。另一方面，要加强风险应对的技术支持，组建税务解决专家小组，聘请有丰富经验的税务专家，提高解决复杂税务问题的能力，尤其是对于新业务税务风险和跨境税务风险的应对能力。另外，要建立与税务机关的良好关系，积极与各级税务机关沟通，主动配合税务机关的工作，合理解决税务纠纷和税务风险。

（三）加强税企沟通协调

01

建立常态化沟通机制

在增值税立法的新形势下，银行业需要建立健全与税务机关的常态化沟通机制，保证对政策的理解准确无误以及执行的一致性。银行要建立多层次的沟通渠道，在总行层面、分行层面乃至基层网点均应与当地主管税务机关保持日常联系。设立专门的税企联络人，负责政策咨询、问题反馈以及经验分享等工作，保证沟通渠道畅通无阻。

02

主动争取政策支持

面对增值税立法带来的挑战，银行业应当积极与税务部门沟通，争取必要的政策支持以及过渡期。在新业务开展之前，积极与主管税务部门沟通交流，了解相关政策规定。对于行业性问题，建议积极参与行业的税收政策调研，协同行业协会代表整个行业向税务部门申请政策解释或者提出税收优惠建议。



结语

增值税正式立法和实施对银行业税务管理工作带来机遇与挑战。从制度上讲，增值税由暂行条例上升为法律是税收法定的一大进步，要求银行业税务管理工作做到更加规范、制度化。

银行业所面临的税务管理问题主要体现在四个方面：一是法律适用复杂性，由于金融服务的特殊性，对是否属于应税行为以及适用何种税率存在不确定性；二是税务合规精准性提升，不同类型的银行机构的税务管理水平存在差异，对于税务管理人员专业能力要求提高；三是税务成本/税务合规对业务创新的影响，随着金融产品的不断推出，新业务带来的税务合规不容忽视；四是跨境业务的税收协调，由于跨境业务通常交易结构较为复杂，涉及多辖区的税务应税判断以及税费承担，使得跨境业务的税务成本增加，税务风险加大。

在“十五五”的新征程中，银行实现税务管理精细化、税务合规常态化、税务数字化转型势在必行，税务管理已不再是单纯的后台核算职能，而是贯穿于业务发展、产品创新、风险防控全流程的核心竞争力，直接影响银行的经营成本、合规水平与市场竞争力。立足“十五五”，税务不再只是会计报表的一个数字，而是数据治理的试金石。在税制法治化、征管数字化的大背景下，领先的银行应主动转变税务管理理念，将“税务合规”视为一种资产而非成本，通过搭建精细化、数智化的税务管理体系，精准应对税制改革挑战，挖掘税收政策红利，实现税务管理与业务发展的深度融合，为银行高质量发展提供坚实支撑。

7 国标升级·商业银行借势 DCMM换代探索数据价值 深水区

商业银行不仅是资金流的枢纽，天然沉淀了最为密集的数据要素。眼下，随着净息差持续收窄，传统依靠规模扩张的盈利模式已遇瓶颈，向精细化运营和数据驱动转型成为生存的必然要求。

新版国家标准《数据管理能力成熟度评估模型》（DCMM2.0）在此刻发布，其实质不单是一项行业合规要求，更是银行将数据确认为资产的实操路线图。借势DCMM2.0的贯标升级，商业银行正真正挺进数据入表、科学估值以及AI场景落地的“深水区”。本文将摒弃宏观概念的堆砌，直接拆解这一战略转移中的现实痛点，并提出相对应的工程化破解方案。



何铮

德勤中国金融服务业
数据资产化服务合伙人
+86 21 6141 1507
zhhe@deloittecn.com.cn



何向飞

德勤中国金融服务业
数据资产化服务副总监
+86 21 2316 6068
xianhe@deloittecn.com.cn

商业银行业务治理的战略转移

过去，银行的数据治理主要围绕合规报送与IT系统稳定，定位偏向后台辅助与成本中心。随着数字金融被列为“五篇大文章”的核心领域，这一定位发生了根本性翻转。数据治理现在的首要任务，是直接支撑业务获取增量利润并优化风险定价模式。



数字金融业务新常态

2025年底，国家金融监督管理总局发布《银行业保险业数字金融高质量发展实施方案》，这份文件明确了数字金融不再是局部的技术创新，而是银行业态自身进化的新形态。银行要将业务逻辑、技术架构与数据要素进行实质性整合，让沉淀在系统内部的海量数据资源，跨越技术门槛，转化为账本上可计量、可评估的数字金融资产。



打破内外数据边界

国家数据局等部门联合印发的《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》明确要求金融机构基于多维公共数据，结合人工智能算法，提升反欺诈、反洗钱能力及动态风险预警水平。这要求银行提升内部数据处理能力，并强化外部数据生态的合规吸纳与整合能力。



数据资产化落地

财政部印发的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》于2024年1月1日正式施行，这标志着中国企业的数字资产化进入了会计实操阶段。原本在利润表中作为成本消耗的数据研发活动，具备计入资产负债表“无形资产”或“存货”的条件。这促使银行的数据治理体系从底层的技术级“可用”向满足资产级属性转型。



DCMM国标升级的详细解读

DCMM2.0在架构设计、评估规则体系以及对新质生产力底层技术的适配上进行了系统升级，重点将数据管理从“被动防御”推向“主动赋能与价值核算”。

数据管理标准的优化扩展

旧版标准（GB/T36073-2018）未能解决数据要素如何计价的问题。DCMM2.0增加了第9个能力域——“数据资产域”，将能力项扩充至33个。这不仅仅是数量的叠加，而是直接从工程层面划清了技术管理与业务运营的边界。

表1：DCMM2.0全息能力域解析与商业银行实践导向

	DCMM2.0能力域	关键能力项与核心变动点	商业银行实践导向与落地路径
1	数据战略域	战略规划、战略实施、数据文化构建	确立数据资产入表的顶层设计，将数据质量与资产转化率纳入各业务条线KPI考核体系
2	数据治理域	治理组织、治理制度、治理沟通与建设	强化一把手责任制，组建跨业务、财务、科技的专职“数据资产管理委员会”
3	数据架构域	数据模型、数据分布、数据集成与交换	搭建适配混合云与微服务架构的湖仓一体化数据中台，支撑实时流计算与高并发
4	数据标准域	业务术语、参考数据、元数据与指标数据	统一全行跨系统的指标口径，从根源上解决AI大模型训练中因定义不一导致的推理偏差
5	数据生存周期域	需求获取、设计开发、数据归档与销毁	完善从数据源头接入到最终退役的全流程生命周期追踪，确立数据销毁审查机制满足合规审计
6	数据质量域	规则定义、质量监控、非结构化数据清洗	引入自动化质检机制，为大模型训练提供高质量纯净语料，突破非结构化数据的利用约束
7	数据安全域	分类分级、动态授权、全生命周期管控	对标人行数安新规，应用零信任架构与隐私计算实现“数据可用不可见”与微服务级隔离
8	数据应用流通域（重构）	外部数据管理、数据产品开发、流通合规	规范外部数据引入与产品输出，建设标准化API集市，建立与国家级数据交易所的协同机制
9	数据资产域（新增）	权属管理、成本核算、价值评估、资产运营	建立三权分置框架，打通“业-财-技”数据入表核算链路，探索数据资产质押与无质押融资

新增的“数据资产域”明确了技术管理与业务运营的边界。权属管理要求在技术架构层面实现数据来源、流转轨迹和加工逻辑的精准追踪。价值评估则要求构建科学的成本归集机制与评价模型，为数据入表与后续的融资提供依据。



DCMM评估规则的差异化要求

DCMM2.0优化了评估等级，将原有的初始级（1级）合并至受管理级（2级），明确了申报企业的起点必须具备基本的受控管理能力。同时，新标针对银行（甲方）与金融科技服务商（乙方），引入了差异化、定制化的评估规则。对于甲方银行，评估指标更侧重于考察数据对具体业务场景的赋能成效、财务指标的实质转化率，以及数据驱动智能决策在整体运营中的占比；而对于乙方金融科技服务商，则重点考核其底层技术平台的先进性与数据安全保障措施的有效性。对于冲击最高级别5级（优化级）评价的企业，新增了“持续创新能力”与“驱动业务模式变革”的硬性要求。



对人工智能底座的深度融合

DCMM2.0明确提出支持“人工智能+”行动。在数据标准能力域中，新标准将“指标数据”提升为核心管理单元，有助于减小大语言模型在金融领域推理中因底层口径不一致导致的偏差。此外，针对金融业长期沉淀的海量影像资料、语音客服记录、复杂法律合同等，新版标准增设了极为详细的非结构化数据管理规范。这打通了此类数据在检索增强生成（RAG）、多模态大模型应用场景下的语料清洗与标注瓶颈，提升了数据资源的整体可用率。



金融监管与DCMM的深度协同

国家金融监督管理总局发布的《银行业金融机构数据治理指引》（以下简称《指引》）与DCMM2.0国家标准在规范逻辑、实施路径与最终目标上呈现高度契合与互补性。《指引》偏向于**结果导向**，要求银行业金融机构建立全行级、穿透式的数据治理架构，确保各类监管数据报送的真实、准确与完整；DCMM2.0作为普适性的国家标准，偏向于**过程的规范性**，详细定义了从数据源头接入到归档销毁的具体实施步骤与量化度量指标。

通过将《指引》的宏观要求映射到DCMM2.0的关键过程指标，商业银行可将合规要求转化为具体的IT工程实施流水线。例如，构建企业级业务术语字典、主数据跨系统同步分发机制以及元数据血缘自动发现工具，即是对《指引》中建立“统一的业务规范和技术标准”的具象化落地。

此外，2025年12月国家金融监督管理总局发起的《金融机构数据安全能力提升专项行动》，标志着监管视角正式从传统“制度材料合规”向“攻防能力验证”转移。这与DCMM2.0强调的持续质量监控、动态风险评估与绩效量化理念一样，两者共筑银行业数据治理的护城河。

图1：金融机构数据安全自查要点

（一）数据安全治理		
1.1 数据安全责任	1.2 数据安全组织架构	1.3 数据安全文化建设
（二）数据分类分级	（三）数据安全治理	
2.1 数据分类分级制度	3.1 数据安全管理制度	3.5 数据的共享
	3.2 数据安全治理措施	3.6 数据的合作
2.2 数据分级分类措施	3.3 数据收集	3.7 数据的转移、提供、公开
	3.4 数据的加工、使用、传输	3.8 数据的存储、销毁
（四）数据安全治理		
4.1 技术治理总体要求	4.2 敏感级以上数据技术防护要求	4.3 信息系统建设
4.4 人工智能应用	4.5 数据生态	
（五）个人信息保护		（六）数据安全风险评估与处置
5.1 个人信息处理	5.2 个人权益保护	6.1 风险评估
		6.2 风险处置

■ 商业银行数据资产价值探索

探索数据要素价值的核心，在于实现非标准化、碎片化的底层数据向标准化、可计量的金融资产的跨越式转化。

数据资产化四步走	
1 资源化	银行通过主数据管理、数据脱敏、质量检核与结构化建模，将散落在信贷、核心账务等各个独立系统中的异构原始数据，清洗并转化为高质量、可调用的结构化资源集。
2 产品化	依托联邦学习、多方安全计算（MPC）等隐私计算技术，将数据资源结合特定业务逻辑，封装为标准化的API接口或精准量化风控模型，使其具备外部服务能力或内部服务属性。
3 资产化	经过法务确权、技术寿命评估与财务减值测试，将满足“预期带来经济利益流入”等确认条件的数据产品，正式计入资产负债表中的“无形资产”或“存货”科目。
4 资本化	将入表后的优质数据无形资产作为抵质押物、增信依据或资产证券化（ABS）的底层标的，接入金融资本市场进行高频流转与变现。

商业银行业务数据入表财务现状

多家商业银行在2025年年报、半年报以及2024年年报中披露了数据资源入表情况，但在具体操作上呈现明显差异，整体态度较为审慎。相较于中国移动高达6.16亿元的入表金额，商业银行受制于更为严苛的巴塞尔协议与资本计提要求，其步伐显得更为克制。2025年年报披露情况也出现了新的变化，例如从入表的原值中可以看出宁波银行、齐鲁银行在2025年均没有新增入表的数据资源，光大银行未作披露，仅有中信银行、杭州银行和恒丰银行持续有新增入表数据资源。

表2：主流商业银行数据资源入表财务披露与核心实践逻辑

银行名称	2024年 入表金额	2025半年报 入表金额	2025年 入表金额	摊销/净值情况明细
光大银行	1,809万元	1,260万元	未作披露	未做单列披露，并入“其他无形资产”期末账面价值中合并计价
中信银行	579万元 (原值)	579万元 (原值)	1,540万元 (原值)	累计摊销85万元，净值494万元（明确按3年预计使用寿命摊销） 2025年末，累计摊销362万，净值为1,540万元
宁波银行	600万元 (原值)	600万元 (原值)	600万元 (原值)	单列披露，计入无形资产科目，且明确说明使用寿命为3年
杭州银行	348.3万元 (原值)	348.3万元 (原值)	682.6万元 (原值)	单列披露，计入软件与数据资源成本初始计量，2024年末摊销54.5万元，截止2025年12月31日，累计摊销150.8万元
齐鲁银行	456.5万元 (原值)	456.5万元 (原值)	456.5万元 (原值)	单列披露，计入无形资产科目，2025年12月31日，累计摊销202.9万元
恒丰银行	112万元 (原值)	-	345万元 (原值)	未作单列披露，在软件及其他中合并 2024年末累计摊销11万元，净值101万元（使用寿命3-10年） 2025年末累计摊销76万元，净值为269万元

数据来源：各银行年报、半年报



优化数据资产管理生命周期

大部分银行内部数据项目在数据资源入表的强制性要求上还存在较大的挑战。例如恒丰银行披露的转化率为5%——全行282个开发项目系统梳理后最终仅14个满足入表条件。商业银行须在源头完善数据资产管理的生命周期，优化财务与研发协同逻辑：



第一，前置数据项目立项的资本化思维

前置数据项目立项的资本化思维。摒弃“先开发、后报账”的模式，在研发初期引入计财部并征询会计师意见，明确划清予以费用化的“研究阶段”与满足资本化条件的“开发阶段”边界。



第二，建立微粒度的全量成本归集系统

运用敏捷开发管理工具，将算力折旧、存储、数据清洗人工薪酬及算法训练云服务开销，通过精确的Tag（标签）挂载到特定的台账上，实现精细化核算。



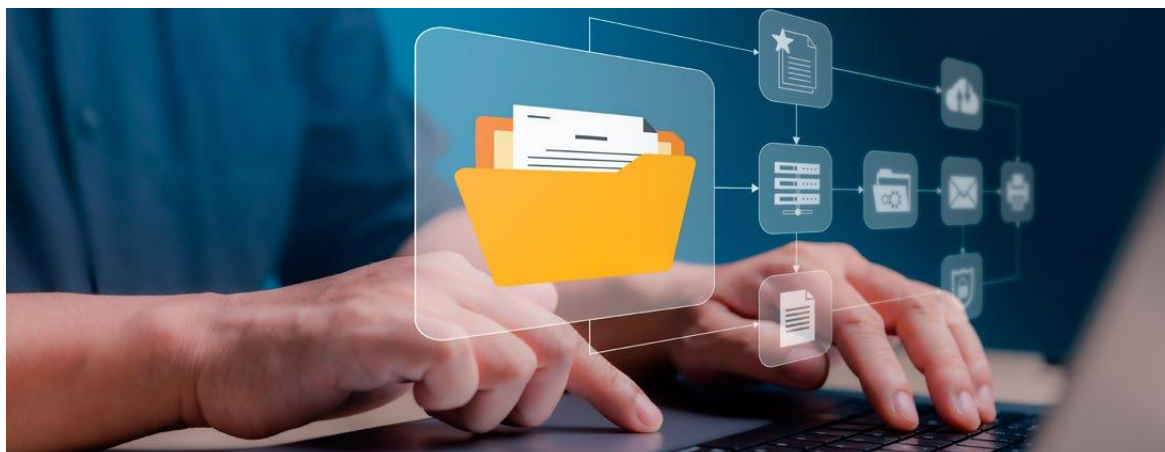
第三，构建数据产品与业务收益的映射血缘

在数据产品应用的过程中进行埋点，通过A/B测试等手段，量化特定数据模型挽回的坏账损失或新增利息收入，将数据能力转化为可查询的收益凭证。



外部生态协同变通之策

为规避内部表内资产认定的争议，商业银行正紧密合作各地持牌数据交易所。例如，深圳数据交易所联合光大银行深圳分行落地了全国首单数据资产无质押增信融资，并联合建设银行深圳分行协助外部数据商完成数据资产质押融资。这种“以确权代入表、以评估代计价”的模式，通过交易所完成合规确权与产权登记，由第三方机构出具公允估值报告，最终由银行发放贷款，拓宽了数据资产的流转路径。



“AI+数据”场景的量化成效

商业银行对AI与数据要素的融合应用正从边缘的客服问答逐步渗透至核心信贷决策、全链条动态风控、科创企业精准授信等关键价值创造环节。“大模型+高质量数据”的应用正在实质性地重塑银行业务的投入产出比。

表3：商业银行“AI+数据”核心业务创新及量化成效示例

银行名称	核心应用场景	关键AI应用产品与技术基础平台	量化业务成效与实质行业价值
某股份制银行	科技金融生态与对公信贷	“抹香鲸”数智化拓客与管理平台	推出“投后管家”等全生命周期服务，支撑科技企业并购贷款试点业务规模 突破百亿大关 ，实现18个试点城市业务全覆盖，精准识别并对接了优质科创资产
某国有银行I	零售及普惠信贷审批	“智贷通”信贷智能体矩阵及“工小审”	大幅压缩复杂信贷评估的处理周期，通过自动化规则提取与辅助比对，人工案头审核耗时 缩减超40% ，极大提升了规模化放贷的审批一致性与时效
某国有银行C	底层非结构化数据治理	金融影像文字识别（OCR）与语义知识图谱	将海量历史纸质合同与影像记录高精度（识别准确率超98%）转化为可供数据库查询的结构化要素，每年为全行 节省大量人工录入工时成本
某国有银行Y	下沉网络风险防控	全链条反欺诈与智能审贷辅助系统	针对农村与下沉市场客群特征优化风控模型，使有组织团伙金融欺诈的 有效拦截率提升约30% ，显著压降了普惠金融下沉战略中的坏账风险敞口
某城市商业银行	普惠金融与小微个贷	“湘银房抵贷”全流程AI自动化服务	依托打通工商、税务等多部门数据的自动化链路，使房抵贷业务全链条从申请到放款的 效率极大提升，使得客户经理产能提升约6倍 ，实现资金的高效落地
某股份制商业银行X	消费者权益保护与合规	全渠道AI智能体平台与消保审核系统	规模化运用大语言模型辅助海量营销文案合规审查，消保文本机审覆盖率达100%，合规响应时间从传统的人工半天 极速提升
某股份制商业银行Z	综合复合成本风控体系	“大模型认知推理+小模型精准计算”双引擎	巧妙结合大模型的高维逻辑判断与小模型的低成本精算，大幅降低了单次风控的算力调用成本，同时有效抑制了假阳性误报率

数据来源：新华财经网、中国日报等公开报道披露信息

数据价值深水区的核心隐患

数据越值钱，底线越脆弱。在探索资产化的路上，银行目前面临三大隐患：

数据全链路流转的脆弱性

银行的数据早就不在传统的物理网闸里乖乖待着了。跨组织、跨云的高频调用，形成了一张极其复杂的“网状数据供应链”。面对这种情况，传统基于防火墙与静态角色的粗放式权限管理往往失效，从而引发内部欺诈或勒索软件横向扩散等风险事件。



模型偏见与AI数据投毒

随着千亿级参数的大模型深度嵌入到信贷审批，算法黑箱带来的透明度缺失与伦理风险日益突出。如果训练语料本身自带历史偏见，就会演变成系统性的信贷歧视，直接引爆声誉危机。更现实的威胁是，黑产团伙只要在申请材料里掺入对抗性样本攻击，就能诱导精密风控模型给出错误的放款决策。



算力外包与数据自主权让渡

中小银行受制于预算和人才，高度依赖头部科技厂商提供的底层算力基建。这种深度的生态绑定，让渡了核心逻辑架构与底层数据的自主控制权。一旦云厂商宕机或发生商业摩擦，银行面临的业务大面积停摆，直接触碰监管的稳定红线。



结语

商业银行数据治理的演进，本质上是数据资源从被动的技术支撑工具向主动驱动业务的核心要素转化的过程。DCMM2.0国家标准体系的全面实施，结合财政部《企业数据资源相关会计处理暂行规定》的落地，为这一转化提供了科学的评估度量体系与合规的财务确权通道。

展望未来，在“数字金融高质量发展”、“数据要素×”、“人工智能+”多重政策导向与技术赋能下，商业银行的业务形态与服务模式将迎来深刻变革。银行的职能将突破传统的静态资金流与信用中介限制，逐步拓展为汇聚、清洗、加工、公允定价及流转多维数据新型生产要素的综合性服务枢纽。商业银行将依托数据要素深度赋能外部实体产业链，进而构建开放、安全、协同的数字金融新生态。

从被动海量数据资源的持有者与高昂IT成本的消耗者，稳步转型为主动数据资产的价值运营者与新质生产力的供给者，是商业银行借势DCMM2.0新版国标实现经营模式转型的必由之路，也是银行业抵御周期性风险、实现长期高质量与可持续发展的关键路径。

8 顺势谋远——全球内部审计准则重点解析与金融机构内部审计适应性策略研究

内部审计作为组织治理的基石，其专业准则的演进深刻反映了内审部门为适应全球商业环境变化、提升自身价值所做出的不懈努力。内审准则发展脉络清晰地体现为从构建框架、到转向原则、最终确立标准三个关键阶段。

内审准则演进历程

从构建一个统一的全球性“专业实践框架”（IPPF），进化到确立“以原则为核心”的理念以强调价值交付，最终升华为一部更具权威性、强制性和全球共识的“国际标准”（IAS），内审准则演进的核心目标是持续提升内部审计的职业公信力、提升公司治理和对组织的价值贡献。

这一历程的起点可追溯至上世纪末。国际内部审计师协会（IIA）为终结全球内部审计实践各自为政的局面，迈出了具有里程碑意义的第一步。



曹樑

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易主管合伙人
+86 21 2312 7154
hencao@deloittecn.com.cn



方焜

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
+86 10 8512 4609
yefang@deloittecn.com.cn



蔡帼娅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
+86 21 2316 6368
cycai@deloittecn.com.cn



孙毅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易总监
+86 10 8512 4609
lynnsun@deloittecn.com.cn

1999

1999年IPPF发布

1999年，IIA首次将分散的准则整合为一个统一的《国际专业实践框架》（IPPF），通过**强制性指南与推荐性指南相结合**的方式，为全球从业者建立了权威的“通用语言”和行为规范，极大地提升了内审的专业性和全球一致性，是内部审计走向全球标准化和体系化的奠基里程碑。

2017

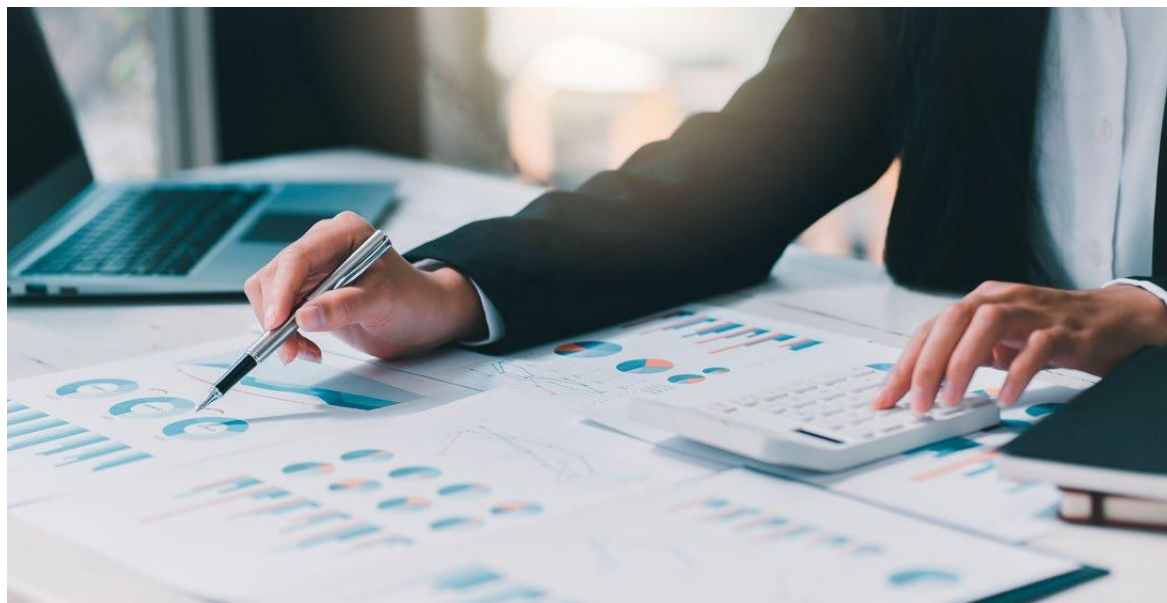
2017年IPPF升级

随着商业世界复杂程度增加，企业对内部审计的期望不再局限于合规，IPPF在近二十年后进行了内审理念层面的重要升级。2017年，**IPPF升级版发布**，通过修订并确立**12项核心原则**作为整个IPPF的基石，推动内审职业重心从“机械遵守规则”转向“灵活遵循原则”，从而更加注重内部审计的价值交付、利益相关者关系以及审计活动的实质有效性，而非仅仅追求形式上符合，是内部审计职业理念的一次重要哲学进化。

2024

2024年GIAS发布

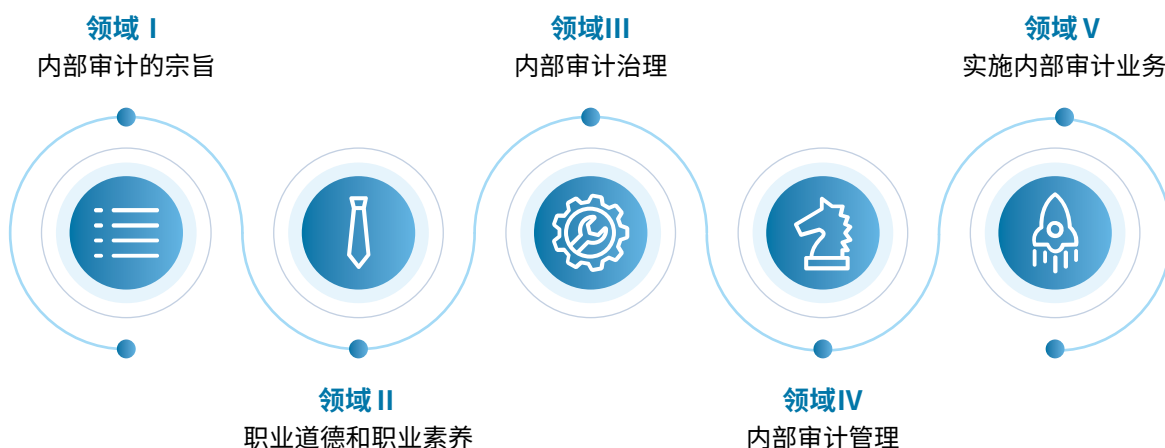
为进一步强化一致性与公信力，2024年，IIA发布《全球内部审计标准》（GIAS），标志着内部审计职业的根本性变革，职业规范进入了全新“标准”时代。新标准以五大域、15项原则和52条具体标准取代原有IPPF框架。GIAS于2025年1月9日正式生效，设有一年过渡期，旨在推动全球内部审计实践走向更高水平的规范化和专业化。



内审新准则五个领域框架

GIAS包括**5个领域、15项原则、52项标准**，每项标准均由遵循性要求、实施注意事项以及证明遵循性示例三个要素构成，构建了“领域—原则—标准”三级递进架构，形成了覆盖内部审计全生命周期的规范体系，实现了原则导向与操作落地的有机统一。

GIAS以**内部审计宗旨**为起点，确立诚信、客观、胜任、尽责、审慎与保密等核心价值，筑牢职业伦理根基。准则将核心价值转化为**职业道德与职业素养**领域的可操作行为规范；通过**内部审计治理**领域，明确董事会授权、独立地位保障与监督机制，为审计履职提供组织与制度支撑；继而以**内部审计管理**领域，细化战略规划、资源配置、沟通机制与质量控制等要素，实现治理框架向运营执行的衔接；最终在**实施内部审计业务**领域，系统规范项目计划、执行、结果沟通与整改监督的全流程，形成从价值理念到实务操作的完整闭环。



内审新准则八大核心

GIAS带来的具体变化及其对实践的要求，可以归纳为八大核心，系统性地勾勒出了内部审计职能未来的转型方向与能力要求。在此背景下，内部审计的职能定位、作业模式与价值呈现正经历一场深刻重塑。这一变革并非简单地增加新工具或调整工作流程，而是从根本上要求审计职能与组织战略、运营及技术创新实现深度融合，从而推动其角色从“合规守门人”转型为“战略合伙人”。未来成功的审计职能，将是同时具备战略高度、技术深度、治理广度和洞察力度的价值驱动型组织单元。

表1：内审新准则关键要求与实践要点

序号	八大核心方面	核心变化概述	关键要求与实践要点
1	战略引领从被动执行到主动赋能	审计职能需明确长期战略定位，成为组织价值创造的推动者，而非仅完成审计任务	- 制定3-5年审计战略，涵盖愿景、目标与实施路径 - 确保审计战略与组织整体战略对齐 - 设立可量化绩效指标（如计划完成率、整改率、满意度） - 定期与董事会和管理层联合回顾战略执行情况
2	职业操守升级构建专业行为新标准	职业道德从基础规范升级为包含审慎、怀疑与勇气的综合行为准则	- 强调“职业审慎”：在计划与执行中保持合理谨慎 - 坚持“职业怀疑”：批判性评估信息可靠性 - 提出“职业勇气”：敢于揭示问题，如实沟通风险 - CAE需营造支持性环境，保障团队独立表达 - 强化信息保密责任，保护隐私与所有权
3	治理协同强化明确三方权责关系	构建董事会、管理层与审计总监/首席审计执行官（CAE）之间的清晰治理架构与协作机制	- 董事会应定期单独听取CAE汇报，设定重大风险上报标准 - 管理层须支持审计权威，确保工作不受干扰 - CAE推动三方就审计授权达成共识 - 建立预算审批机制，保障资源到位 - 加强与内外部服务提供方的协调
4	技术融入深化技术成为基础能力	技术不再是可选工具，而是审计职能运行的必备基础设施	- 将数据分析、自动化、AI、网络安全审计纳入常规工作 - CAE须制定数据战略，评估技术瓶颈并报告影响 - 推动新技术培训，提升团队数字技能 - 与IT/安全部门协同，确保技术有效应用 - 技术投入纳入预算规划，保障持续升级
5	风险全程嵌入实现全流程风险导向	审计各阶段均需深度融入组织的风险与治理框架，实现系统化管理	- 计划阶段：识别新兴风险，验证ERM体系有效性 - 实施阶段：聚焦高风险领域，评估控制有效性 - 报告阶段：按标准排序发现，分析根因与影响 - 确保审计过程系统化、判断标准化、结论可追溯
6	质量管理进阶建立内外闭环监督机制	质量保障从形式合规转向实质改进，强调独立性与整改落实	- 每年向董事会报告内部质量评估结果 - 每五年开展一次外部质量评估（EQA） - EQA团队至少含1名现任CIA，报告直送董事会 - 自我评估需正式记录并经董事会批准 - 针对问题制定整改计划并跟踪闭环
7	成果价值跃升从发现问题到输出洞察	审计成果需超越单一问题，提炼趋势性、战略性见解	- 所有业务必须出具结论，判断治理与控制有效性 - 对发现进行优先级排序，聚焦关键问题 - 汇总多次审计结果，识别风险趋势、系统性缺陷与改进机会 - CAE应及时向高层报送主题性建议与趋势分析
8	资源能力建设：可持续发展的核心支撑	审计职能的成功依赖于人力、技术与培训的系统化配置	- CAE主导预算申请，确保人力与技术资源到位 - 定期评估技术使用情况，识别能力短板 - 组织常态化培训，提升团队专业与数字能力 - 协同内外部资源，提升服务效率与专业水平

GIAS以“宗旨—素养—治理—管理—业务”为主线，围绕战略引领、职业操守、治理协同、技术融入、风险嵌入、质量管理、成果价值、资源能力等关键维度，系统提出了内部审计职能定位与实践框架的八大核心变革。这些变革既强化了内部审计核心价值，也回应了数字化转型、监管趋严与组织治理升级带来的新要求，最终将准则要求进一步凝练为以下八个全新核心领域，形成从顶层设计到落地执行的完整传导链条。

内审职能核心变革



核心一：战略协同与价值创造

战略引领从被动执行到主动赋能，锚定长期价值创造。一是审计职能从“任务执行者”升级为“组织战略伙伴”，需通过长期规划推动价值创造。二是强调审计战略与组织战略的深度对齐，避免“两张皮”现象。

内部审计强化组织创造、保护和持续价值的能力



保证 (Assurance)

验证内部控制、风险管理有效性



建议 (Advice)

帮助管理层优化业务流程



洞察 (Insight)

基于数据分析提供更深度的业务理解



前瞻 (Foresight)

识别未来可能影响企业的风险趋势



核心二：职业道德深化

构建以审慎、怀疑与勇气为核心的职业文化。一是职业道德从“合规底线”升级为“审慎、怀疑、勇气”三位一体的行为准则。二是新增“职业勇气”要求，鼓励审计人员突破阻力揭示重大风险。



核心三：治理协同强化

明确三方权责，构建支持性治理生态。构建董事会、管理层、CAE的“三角治理模型”，避免权责模糊导致的审计干扰。



董事会

正式授予内部审计职能、权限与独立性，批准内部审计章程，明确角色、报告关系和独立性保障措施；定期与CAE讨论授权范围并适时调整。

确保内部审计有充分资源，包括人力、数据访问权限和审计预算；定期与CAE会面，听取CAE定期汇报审计计划与预算、重大变更、独立性风险、主要成果、项目质量评估等关键内容；在资源不足时与管理层共同确保资源充足；至少每五年对审计职能进行一次外部质量评估。



管理层

与董事会共同确保内部审计有足够资源，涵盖人力、预算和技术支持。配合董事会与CAE的沟通交流，保障审计工作顺利开展。



审计总监/首席审计执行官（CAE）

定期与董事会和管理层讨论内部审计授权范围，主动汇报工作关键内容；若独立性受威胁，及时向董事会报告并采取补救措施。

管理和运营内部审计职能；确保内部审计职能的权限和职责写入内部审计章程；建立并维护质量保证与改进计划。

评估审计资源是否充足，不足时向董事会提出改善方案。



核心四：技术融入深化

技术成为审计运行的“基础设施”。技术从“辅助工具”升级为“审计基础设施”，需全员掌握基础数据分析能力。

原则8 接受董事会监督

标准8.2 资源分配 (Resources)

CAE必须评估审计资源是否充足，并在资源不足时向董事会提出改善方案。

董事会与管理层应共同确保审计职能有足够的资源，包括人力、预算和技术支持。管理层应共同确保审计职能有足够的资源，**包括人力、预算和技术支持。**

原则10 管理资源

标准10.3 技术资源管理 (Technological Resources)

CAE必须评估并优化**审计技术工具**（如数据分析、自动化审计工具），以提升审计效率和质量。

必须确保审计团队具备使用**技术资源的能力，并提供必要的培训。**

原则13 有效计划项目

标准13.5 资源分配 (Engagement Resources)

确定完成审计任务所需的财务、人力和技术资源，如资源不足需向CAE报告。



核心五：风险全程嵌入

实现审计流程与组织风险的动态对齐。一是审计各阶段均需深度融入组织风险管理体系（ERM），避免“审计与风险脱节”。二是强调风险导向审计，要求审计人员根据风险等级确定工作重点。

审计职能从传统的周期性检查者，转变为企业风险治理体系中实时、前瞻的核心组成部分

有效计划项目

多个领域明确首席审计官应了解组织的整体治理、风险管理和控制流程对审计工作开展的影响；

制定审计计划阶段，应确保风险评估方法可有效识别、评估新兴风险，如依赖管理层提供的风险信息，应确保组织风险管理体系有效。

实施项目

审计实施阶段，制定项目工作方案，将工作重点放在与审计对象相关的风险上，评估控制有效性；

审计评价阶段，应使用既定评价标准对每个潜在审计发现进行优先级排序，识别问题根因，考虑风险可能产生的影响，确认问题重要性。



核心六：质量管理进阶

建立内外联动、闭环改进的质量监督机制。质量保障从“形式合规”升级为“实质改进”，强调独立性与整改闭环。

内部审计质量=符合标准+具备高绩效

8.3 质量管理

- CAE必须建立并维护质量保障与改进计划（QAIP），确保内部审计工作符合标准

12.1 内部质量评估

- CAE必须建立质量保障和改进计划（QAIP），并定期进行内部质量评估
- 评估结果必须向董事会和管理层报告

12.3 监督和改进审计执行

- CAE必须监督审计团队的执行情况，确保审计质量，并提供必要的指导和反馈

质量管理

外部评估

强化质量

8.4 外部评估

- CAE必须至少每五年组织一次由具备资格且独立的外部评估者执行的外部质量评估
- 外部评估的计划、评估者资格及结果需经董事会审核批准，并确保评估结果直接驱动内部审计职能的持续改进

12.2 绩效评估

- CAE必须衡量内部审计职能的绩效，并采取改进措施，以提升审计工作的有效性



核心七：成果价值跃升

从发现问题到输出战略级洞察。审计成果从“问题清单”升级为“战略洞察”，需提炼趋势性、系统性建议。



项目结果

如果审计结果没有得到有效传达，管理层可能无法充分理解问题的严重性，从而不采取有效改进措施。



有效沟通

高效的沟通不仅仅是发送审计报告，还包括与董事会和管理层进行持续的互动和反馈。



核心八：资源能力建设

系统化配置人力、技术与培训，支撑职能可持续发展。审计资源从“被动申请”升级为“主动规划”，需系统化配置人力、技术与培训。

综上所述，《全球内部审计标准》（GIAS）的诞生与这八大核心方面的要求，共同为内部审计职业描绘了一幅清晰的未来图景。它要求内部审计部门必须进行系统性、前瞻性的自我革新，方能在日益复杂的商业环境中，真正成为组织不可或缺的价值创造者与战略守护者。

结合中国银行业及金融机构的实践来看，当前行业正处于**数字化转型深化、监管趋严、风险复杂度攀升**的关键阶段：一方面，银行理财、信贷、财富管理等业务线上化、智能化程度持续提升，数据安全、模型风险、操作风险等新型风险不断涌现；另一方面，监管对公司治理、内控合规、数据治理的要求持续加码，对金融机构审计的独立性、专业性和前瞻性提出了更高标准。

在此背景下，GIAS的八大核心变革恰好为国内金融机构提供了精准的行动指引：

- 在**战略协同**上，需推动审计从“事后查错”向“事前预警、事中赋能”转变，将审计战略嵌入银行整体发展战略，聚焦普惠金融、绿色金融等战略重点领域开展价值审计。
- 在**技术融入**上，应加快部署数据分析、AI审计、流程自动化等工具，提升对信贷风险、反洗钱、操作风险的实时监测与智能识别能力，破解传统审计“滞后性”难题。
- 在**治理协同与资源建设**上，需进一步强化董事会、管理层与CAE的三方治理联动，保障审计独立性与资源投入，同时打造兼具金融专业、数据能力与职业操守的复合型审计团队。

结语

未来，中国金融机构唯有以GIAS为指引，加快审计职能的数字化、战略化转型，才能在防范化解金融风险、服务实体经济的过程中，真正发挥内部审计的“第三道防线”作用，成为组织稳健发展的核心支撑。德勤在内审服务方面多年来积累的成功实施经验，可以为中国金融机构扬帆远行保驾护航！

9 从规模扩张到价值跃升，中资银行跨境金融业务高质量发展路径



曹樑

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易主管合伙人
+86 21 2312 7154
hencao@deloittecn.com.cn



蔡帼娅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
+86 21 2316 6368
cycai@deloittecn.com.cn



孙毅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易总监
+86 10 8512 4609
lynsun@deloittecn.com.cn

近年来，中资企业“走出去”进程中，跨境金融发挥着重要支撑作用，跨境投资从“数量扩张”向“质量提升”转型，企业全球资产配置更趋理性。“一带一路”合作逐步走深，持续为跨境金融合作注入新活力。监管部门以“开放与合规并重”为核心，推进跨境金融便利化与合规管控协同发力，完善跨境金融监管体系，为企业出海筑牢金融保障，这些积极因素将推动跨境投资合作与跨境金融高质量协同发展。

宏观经济背景: 中企出海升级催生跨境金融核心需求

我国企业“走出去”步伐持续稳健，对外直接投资规模稳步扩容、结构持续优化，存量与流量双维度保持长期上行态势，跨境并购则呈现出从“数量扩张”向“质量提升”转型的特征，整体展现出强劲的发展韧性与高质量发展内涵。从核心发展数据来看，我国对外直接投资实现存量与流量双维度长期上行。2017-2025年，对外直接投资存量从1.8万亿美元增至3.3万亿美元，复合增长率达7.8%；2025年全行业对外直接投资规模达12,455.8亿元人民币，同比增长7.4%，投资覆盖全球153个国家和地区，涉及境外企业11,048家。自2017年以来，中国企业对外绿地投资经历了扩张和深度调整的阶段，在2023年中国绿地投资规模达到1,668亿美元的历史峰值后高位回落；跨境并购下行后，呈逐步回暖的走势。

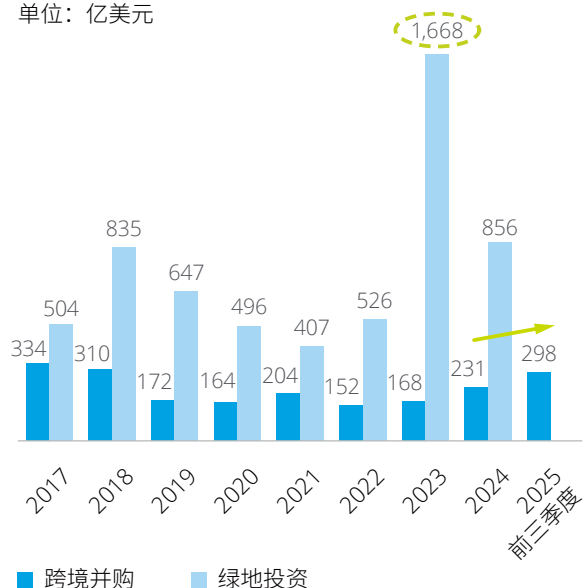
图1：中国对外直接投资存量

单位：万亿美元



图2：中国跨境并购和绿地投资规模

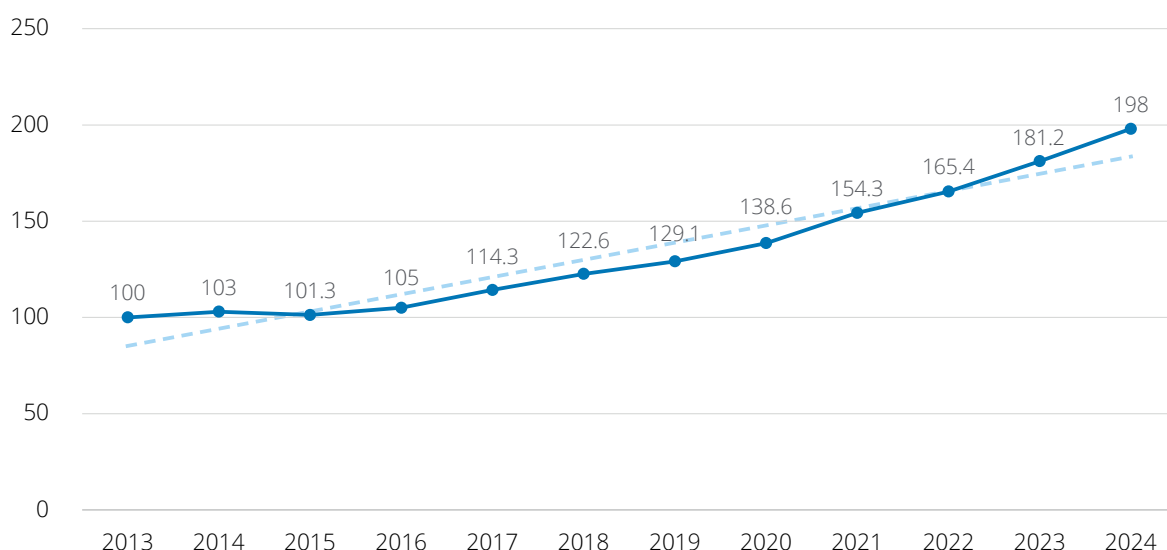
单位：亿美元



数据来源：商务部、Wind、Mergermarket（数据包括已宣布但尚未完成的交易）、德勤整理

另外，“一带一路”倡议提出至今，合作成果丰硕。2013-2024年国家贸易总指数从100.0持续攀升至198.0，累计增幅达98.0%，接近翻倍增长，年均复合增长率约为5.9%，充分彰显了贸易合作的强劲韧性与增长活力。

图3：2013-2024年中国与共建“一带一路”国家贸易总指数

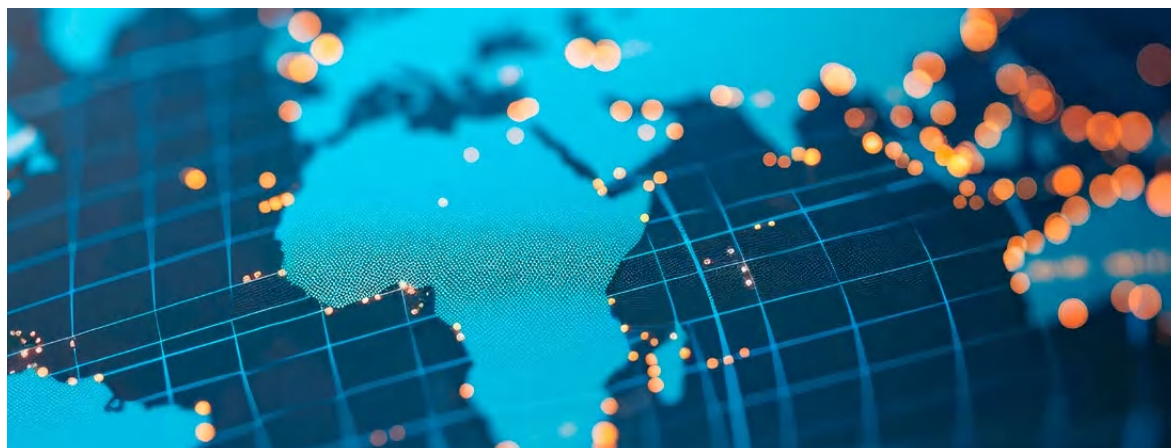


数据来源：中国国家海关总署，德勤整理

中企对外投资规模的持续扩容、全球产业链布局的深度升级，直接催生了跨境金融服务需求的量级攀升与结构重塑，也为本文研究中资银行跨境金融业务高质量发展划定了核心现实背景。

一方面，企业出海的广度与深度同步提升，直接带动跨境金融业务规模扩容、服务需求全面升级。随着我国对外直接投资覆盖全球153个国家和地区，跨境并购、绿地投资持续提质扩容，首先带动跨境结算、汇兑、账户管理等基础“存贷汇”业务量稳步攀升；而企业出海从传统资源获取、低端产品出口，转向高端制造、新能源、数字经济等领域的全球产业链布局，更推动金融需求从单一通道业务，向全链条综合服务升级，叠加“一带一路”贸易投资的高速增长，为中资银行跨境业务打开了长期增长空间，成为银行业绩新的增长极。

另一方面，企业全球布局的深化，也让中资银行跨境展业面临的挑战显著加大。投资区域的广覆盖，意味着银行需应对不同国家差异化的监管规则、复杂的地缘政治风险与国别风险；高端制造、新能源等长周期赛道的海外布局，对银行的项目尽调、风险定价、全周期融资服务能力提出了更专业的要求；全球跨境金融监管持续趋严，反洗钱、制裁合规的红线不断收紧，大幅提升了跨境业务的合规成本，并加大合规风险；再叠加人民币国际化战略的持续推进，对银行搭建全球人民币清算网络、创新人民币投融资产品的能力提出了全新要求。多重挑战叠加，倒逼中资银行跨境金融业务必须彻底告别“重规模、轻效益”的粗放扩张模式，向“重质量、提价值”的高质量发展转型。



跨境金融监管观察：国内扩开放提便利、全球严监管强合规



中国跨境金融监管动态

从国内监管来看，始终坚持开放与合规并重、发展与安全统筹。政策层面持续释放开放红利：跨境投融资领域深化改革，取消FDI前期费用相关登记、提高科创类企业跨境融资额度，同步强化跨境经营合规要求；贸易外汇便利化持续提质扩面，以上海跨境金融服务便利化行动方案为标杆，扩大试点范围、拓宽结算品类、覆盖贸易新业态；依托自贸试验区（港）推进制度型开放，对接国际高标准经贸规则，扩大外资金融机构准入与跨境金融服务开放。尤为关键的是，“十五五”规划建议明确提出推进人民币国际化、提升资本项目开放水平、建设自主可控的人民币跨境支付体系，为中资银行跨境业务划定了长期战略方向，也为业务模式创新提供了顶层支撑。

表1：跨境金融相关政策梳理（2025年）

时间	政策法规名称	核心观点
2025.1.22	《关于金融领域在有条件的自由贸易试验区（港）试点对接国际高标准推进制度型开放的意见》	• 自贸试验区（港）试点对接国际高标准制度型开放 • 覆盖跨境金融服务、金融数据跨境流动等领域，推动金融市场准入、业务、服务全方位对外开放
2025.4.21	《上海国际金融中心进一步提升跨境金融服务便利化行动方案》	• 为提升上海跨境金融服务能力，助力国际金融中心建设与外贸外资发展 • 围绕提升跨境结算效率、优化汇率避险服务、强化融资支持力度、加强保险保障功能、完善综合金融服务体系这五大方向，推出18项具体举措
2025.9.15	《关于深化跨境投融资外汇管理改革有关事宜的通知》	• 为扩大高水平开放，服务经济高质量发展，深化跨境投融资外汇管理改革 • 从跨境投资外汇管理、跨境融资外汇管理、优化资本项目收入支付便利化政策三方面进一步提升跨境投融资便利
2025.10.14	《关于进一步完善海外综合服务体系的指导意见》	• 聚焦企业“走出去”的需求，构建覆盖公共服务、集成创新地方服务、延伸健全海外服务、加强经贸合作保障等方面完善海外综合服务体系 • 强化国际规则对接与海外合规水平，为出海企业提供全链条支持
2025.10.23	《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》	• 对接国际高标准经贸规则，以服务业为重点扩大市场准入和开放领域，扩大单边开放领域和区域 • 推进人民币国际化，提升资本项目开放水平，建设自主可控的人民币跨境支付体系 • 促进外贸提质增效，加快建设贸易强国
2025.10.29	《关于进一步便利外汇资金结算支持外贸稳定发展的通知》	• 聚焦外汇资金结算便利化，助力外贸稳定发展 • 扩大跨境贸易高水平开放试点地区范围，拓宽资金结算业务种类

数据来源：德勤整理



海外监管对中资银行处罚动态

随着中资银行国际化布局持续深化，海外业务覆盖范围不断扩大，全球金融监管环境日趋严苛，各国监管机构对中资银行的合规监管力度显著提升。结合近年中资银行海外分支机构处罚案例及全球监管政策导向，海外监管对中资银行的关注重点涵盖反洗钱与反恐融资、合规红线、本土化适配、内控建设、地缘政治等多个维度，直接影响中资银行海外业务的稳健运营。

表2：中资银行境外分支机构海外处罚情况

序号	处罚日期	涉事银行	处罚监管机构	处罚事由	处罚结果
1	2025年7月	某国有大行香港分行	香港金融管理局	监察系统失察，反洗钱合规失效	罚款370万港元
2	2025年7月	某国有大行香港有限公司	香港金融管理局	监察系统失察，反洗钱合规失效	罚款400万港元
3	2024年1月	某国有大行及其纽约分行	美国联邦储备委员会 纽约金融服务部	未经授权使用和披露机密监管信息	共计罚款3,240万美元
4	2021年11月	某国有大行（亚洲）	香港金融管理局	违反洗钱条例，内控多方面缺失	罚款2,070万港元
5	2021年11月	某国有大行（亚洲）	香港金融管理局	违反洗钱条例，风控履职不到位	罚款850万港元
6	2021年9月	某国有大行纽约分行	美国货币监理署	违反美制裁合规要求，涉受制裁国业务管控失效内控存重大缺陷	罚款1,100万美元
7	2016年11月	某国有大行纽约分行	纽约金融服务部	违反反洗钱法和掩盖潜在的可疑金融交易	罚款2.15亿美元

数据来源：德勤整理

中资银行跨境金融业务的布局演进与发展现状：布局精准深耕，价值全面跃升

经过多年发展，中资银行跨境金融业务已完成底层发展逻辑的根本转变，从早期以网点、规模为核心的粗放扩张，转向以客户需求为核心、以价值创造为目标的高质量发展，具体可从全球布局优化、服务模式迭代、价值内核升级三个维度梳理转型实践。

第一，全球布局逻辑从“跑马圈地”转向精准匹配需求，形成层次清晰、轻重协同的全球服务网络。早期中资银行出海以抢占市场空白为核心，布局与实体经济契合度较低；当前行业布局锚点已与中企全球产业链重构深度绑定，2022-2025年超80%新增境外分支机构集中于“一带一路”共建国与RCEP区域，与同期中企对外直接投资流量分布完全匹配，彻底告别盲目扩张。区域上形成以香港为全球离岸核心枢纽，新加坡、伦敦、纽约为金融功能节点，中企出海重点区域为属地服务支点的三层级架构；主体上，国有大行完成全球广覆盖，中国银行、工商银行分别以64个、49个国家和地区的机构覆盖成为行业标杆，股份制银行则聚焦核心金融枢纽重点布局，非核心区域通过代理行网络实现轻资产覆盖，经数据显示，行业代理行网络平均覆盖超90个国家和地区，范围达自有网点的3倍以上。

第二，依托全球布局网络，服务模式从传统“存贷汇”单一通道，迭代为“全球财资管理+综合金融服务+全流程风控合规+数字化赋能”的一体化体系。过去跨境业务以基础结算、信贷为主，盈利高度依赖利差，同质化竞争严重；当前头部银行围绕中企出海全生命周期，打破传统业务边界，整合形成企业端全链条投融资服务、个人端跨境财富管理服务两大体系，同时将风控合规内嵌于业务全流程，通过数字化实现业务线上化办理与交易智能监测，推动服务从“被动响应”向“主动匹配”转型，完成了从“资金通道”到“中企出海综合金融服务商”的核心转变。

第三，服务模式迭代推动价值内核实现双重跃升，从单一商业价值转向商业与战略价值协同发展。一方面，跨境业务已成为产业转型升级的重要金融抓手，服务重心随中企出海同步向高端制造、新能源、科创等核心赛道倾斜，通过专项融资、全链条供应链金融等产品，破解出海企业融资难、汇率风险高等痛点，支撑我国优势产业全球价值链延伸。另一方面，跨境业务与人民币国际化形成良性互促格局，中资银行依托全球网络搭建人民币清算体系、丰富跨境人民币投融资产品，推动人民币在跨境贸易投资中的使用占比稳步提升，同时完善人民币投融资功能，推动其从结算货币向投资、储备货币升级，实现了自身发展与国家对外开放战略的有机统一。

跨境金融业务能力精进：锚定核心方向，构建长效能力

针对当前行业发展的现状与转型方向，结合全球监管环境与实体经济需求，中资银行需锚定“价值跃升”的核心目标，从五大维度构建高质量发展的实施路径，推动跨境金融业务实现可持续发展。

1 锚定自身禀赋，明确差异化战略定位

中资银行需摒弃同质化扩张思路，基于自身能力形成分层竞争的发展格局。国有大行应依托全球网络与资本优势，锚定“全球一流综合跨境金融服务商”定位，聚焦大型跨国企业、产业链龙头客户，打造全区域、全链条服务体系，在人民币国际化与国家对外开放中发挥引领作用；全国性股份制银行应走“特色化、专业化”路径，结合自身科创、零售、供应链金融等优势，聚焦科创企业出海、跨境财富管理等细分赛道，打造差异化核心竞争力；地方中小银行应立足本土区域经济，聚焦本地中小外贸企业基础跨境金融需求，通过与头部银行合作搭建代理服务体系，走“本土化+专业化”发展路径，不盲目进行海外布局。

2 聚焦核心市场，实现梯次化区域突围

围绕中企出海的区域特征，构建“核心枢纽-重点区域-全球覆盖”的梯次布局体系，一是巩固中国香港的跨境业务“桥头堡”地位，深化粤港澳大湾区跨境金融联动，将香港机构打造为跨境人民币、跨境投行、财富管理的核心平台；二是深耕东南亚市场作为核心拓展区，紧扣RCEP合作深化与中企产业链转移趋势，加大东盟区域资源投入，打造适配区域市场的供应链金融、本币结算产品体系；三是持续深化“一带一路”沿线市场布局，通过属地化机构布局与本地机构战略合作相结合的方式，服务中企基建投资、产能合作等核心需求；欧美成熟市场则聚焦核心金融中心优化牌照功能，不盲目扩张网点，实现资本投入与经营效益的精准匹配。

3 围绕客户需求，深化产品与服务创新

紧扣中企出海全生命周期需求，打破传统“存贷汇”业务边界，构建全链条一体化服务体系，升级全球财资管理服务，打造本外币一体化的全球现金管理平台，提升企业全球资金使用效率；创新全链条跨境供应链金融服务，运用区块链技术打通贸易、物流、资金流数据，服务产业链上下游企业；深化“商行+投行”联动，为企业跨境并购、境外上市、发债提供全流程服务；丰富跨境财富管理产品体系，依托“跨境理财通”等政策试点，满足居民跨境资产配置需求；加快数字化创新，实现跨境业务全流程线上办理，探索数字人民币跨境支付场景应用，打造绿色金融、科创金融专项跨境产品。

4 坚守合规底线，构建全球一体化风控与合规体系

以巴塞尔协议与全球监管要求为核心，建立“全球基准+属地细则”的两级合规管理架构，统一反洗钱、制裁合规、数据跨境等核心领域的最低执行标准，同时完善属地合规动态适配机制，确保经营行为符合东道国监管要求；构建“总行统筹、属地主责”的垂直化风控体系，实现跨境业务全流程穿透式管理，打通集团内数据壁垒，建立全球客户统一授信与全口径风险监测机制；以科技赋能智能风控，运用AI、大数据优化反洗钱交易监测模型，搭建地缘政治、制裁政策智能预警体系，实现风险前置防控，筑牢跨境业务稳健发展的底线。

图4：全球金融风险合规应对建议



5 强化组织保障，打造国际化组织体系与人才梯队

优化跨境业务组织管理架构，建立条线化、矩阵式管理模式，强化总行对境外机构的战略统筹，同时赋予属地机构适配市场的经营自主权，提升境内外协同效率；打造“外派骨干+本土精英”的双轨人才体系，通过海外轮岗、专项培训培养精通跨境业务、国际监管规则的复合型人才，同时加大属地化专业人才引进力度，优化人才结构；完善国际化人才激励与职业发展体系，将经营成效与合规成果和考核晋升直接挂钩，加强跨文化管理，构建开放包容的企业文化，为跨境业务长期发展提供坚实的人才保障。

结语

总之，中企出海的持续深化与全球金融格局的深刻变革，共同推动中资银行跨境金融业务实现从规模优先的粗放扩张，到价值导向的高质量发展的底层逻辑重塑。核心要义是跨境金融与实体经济、国家战略的深度绑定，既为中企全球产业链布局提供了坚实支撑，也为人民币国际化与我国高水平对外开放注入了持久动能。德勤在出海服务领域已深耕二十余年，陪伴众多中国企业走过了从1.0“走出去”到2.0“走进去”，再到3.0“走上去”的完整历程。未来，希望携手中资银行形成全链路出海闭环，共同为企业全球化布局提供更多元的专业支持与综合服务。

10 《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》要点解析



郭新华

德勤中国金融服务业
投资管理业主管合伙人
+86 10 8520 7289
jasonguo@deloittecn.com.cn



冯适

德勤中国
金融服务业高级经理
+86 21 2316 6227
blfeng@deloittecn.com.cn



徐子健

德勤中国
金融服务业高级经理
+86 755 3353 8744
zxu@deloittecn.com.cn

2025年12月22日，国家金融监督管理总局正式发布《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》（以下简称《办法》）。《办法》的出台，标志着我国资产管理行业信息披露监管迈入统一化、标准化的发展新阶段，亦是资管新规落地后推动行业深化转型的关键举措。

《办法》旨在解决长期存在的披露标准不一、透明度不足等问题，通过构建“同类业务、相同标准”的信息披露框架，实现产品全流程、透明化披露，从而推动形成“卖者尽责、买者自负”的健康市场生态。同时，《办法》的制定呼应了“做好金融五篇大文章”的顶层设计，不仅是构建诚信市场生态的关键一环，也为行业高质量发展奠定了坚实的制度基础。

考虑到信托产品、保险资管产品都是私募产品，其信息披露以约定为主，本文将重点讨论《办法》对公募理财产品的影响，并阐述对于理财机构的应对措施及建议。

■ 要点一：定期信息披露规则清晰化

《办法》第十五条与第十九条分别明确了产品定期报告及产品净值的披露时限。公募理财产品在定期报告及净值披露方面的时间要求基本与公募基金看齐，个别标准略低于公募基金，具体对比如下：

披露项目		公募理财产品	公募基金
定期报告	季度报告	季度结束之日起15个工作日内	季度结束之日起15个工作日内
	半年度报告/中期报告	每年8月31日前	每年8月31日前
	年度报告	每年4月30日前	每年3月31日前
	其他规则	成立不足九十个自然日的，可以不编制当期的季度、半年和年度报告	合同生效不足两个月的，可以不编制当期季度报告、中期报告或者年度报告
净值	开放式产品	每个开放日结束后两个工作日内披露	在不晚于每个开放日的次日披露
	封闭式产品	每周一次	每周一次

此次《办法》对于披露时间方面的高标准要求，无疑给理财机构带来了前所未有的压力与挑战。在产品数量方面，2025年末公募理财产品数量已逾4万只，远超公募基金数量，以招银理财、兴银理财为代表的头部机构，其管理产品数量均超过千只。如此产品体量的信披工作势必需要依靠系统的自动化来实现，然而理财机构在信披方面的系统化程度较基金公司而言仍有不小差距，尤其中小型理财机构的信息系统建设投入相对有限，面临的改造成本和压力较头部机构更高。

值得注意的是，《办法》还明确规定：产品期限超过九十个自然日的资产管理产品应当在存续期内至少披露一次定期报告。资产管理产品剩余存续期不足完整报告期，且到期公告或清算报告包括对应定期报告内容的，可以不编制剩余存续期所对应的季度、半年和年度报告。此举较此前“90个工作日”（《商业银行理财子公司管理办法》（中国

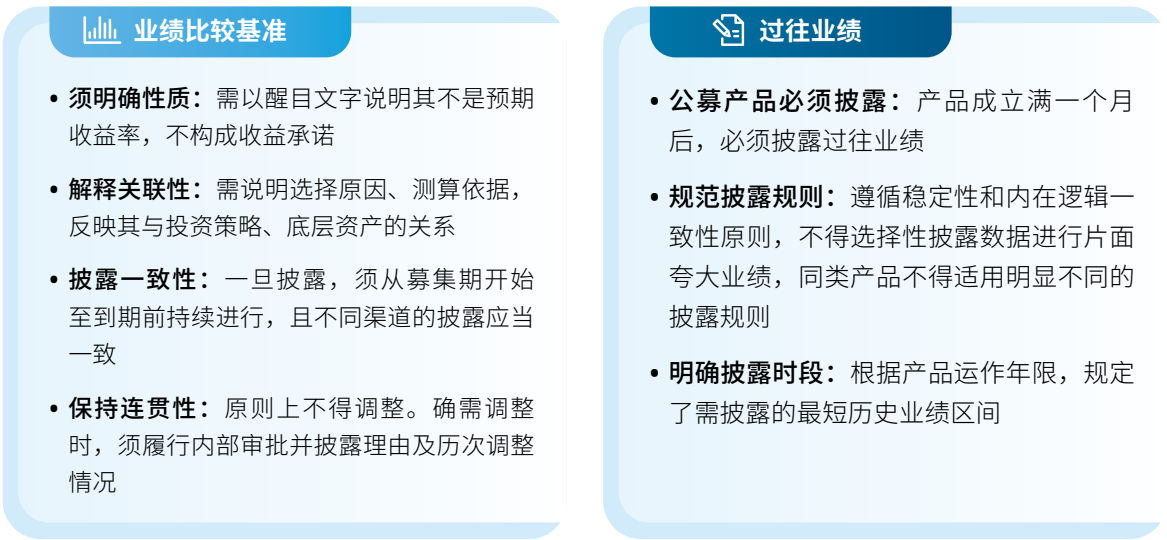
银保监会令[2018]第7号）中规定：理财产品成立不足90日或者剩余存续期不超过90日的，商业银行可以不编制理财产品当期的季度、半年和年度报告）的要求更为严格，扩大了须披露定期报告的产品范围，进一步加重了理财机构的信披压力。

《办法》第十六条具体规范了定期报告的披露内容。其中第（七）款提到：产品的年度报告应当附产品的财务会计报告。其中，产品按照监管规定需要进行单独外部审计的，其年度报告所附的财务会计报告应当经外部审计，并同时披露外部审计意见。该条标准亦对标了公募基金的要求，公募基金XBRL模板中第6部分为审计报告，第7部分为年度财务报表（包括财务报表附注）。这也意味着会计师事务所必须要在财务报表年度的次年4月底前出具公募理财产品的审计报告，而为配合理财机构的信息披露时限，实际出具时间可能会进一步提前。

■ 要点二：业绩比较基准及过往业绩披露面临更高合规风险

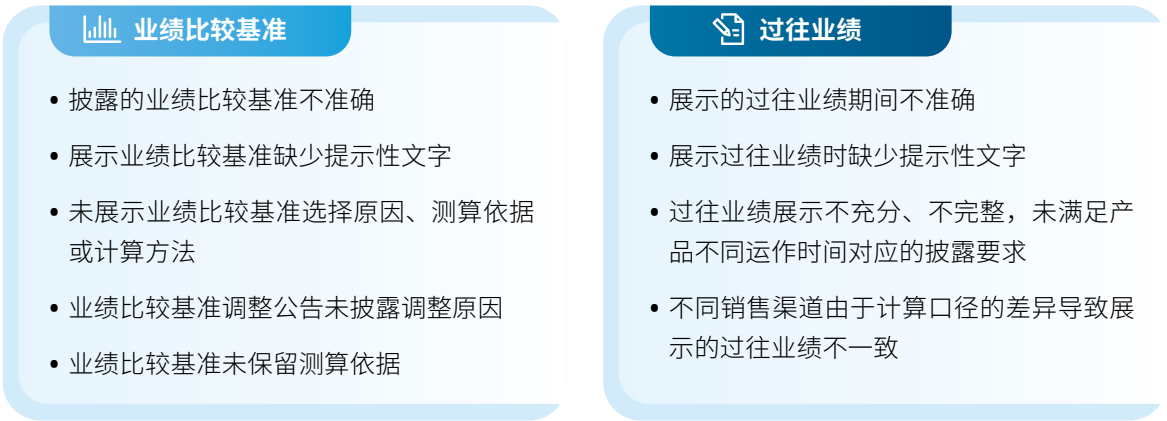
此前，中国银行业协会分别于2022年、2023年发布过《理财产品业绩比较基准展示行为准则》和《理财产品过往业绩展示行为准则》，《办法》与两个行为准则的规定基本保持一致，唯一区别在于《办法》允许除现金管理类产品外，成立不足1个月的公募产品若披露过往业绩，则需要同时披露产品业绩比较基准。

图1：《办法》对于业绩比较基准及过往业绩的披露要求



此次《办法》的出台，将行业自律规范上升为监管法规，理财机构面临的合规风险显著提高。目前，市场上在业绩比较基准与过往业绩披露方面仍存在诸多问题，尤其在代销渠道中更为突出，主因在于理财机构对代销渠道的管控力度相对有限。

图2：业绩比较基准及过往业绩披露问题汇总



此外,《办法》要求业绩比较基准应重点反映其与投资策略、底层资产和相关金融市场表现的关系,有助于引导管理人使用市场指数替代现行的收益区间业绩比较基准,尽管可能增加营销难度,但有利于淡化理财产品“刚性兑付”的预期,从而减少管理人从债券投资向其他资产投资能力扩展的阻力。

要点三：强制穿透披露，提升嵌套透明度

《商业银行理财业务监督管理办法》要求对理财业务实行穿透式监管,向下识别理财产品的底层资产。《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》中规定资产管理产品可以再投资一层资产管理产品,但所投资的资产管理产品不得再投资公募证券投资基金以外的资产管理产品,即最多嵌套一层。

目前,理财机构已经完成资管新规对于产品“多层嵌套”的整改,但理财产品通过SPV进行投资的比例依然较高。投资者通过未经穿透的信息披露并不能获取完整的理财产品投资运作以及风险控制等信息,市场上虽有不少理财机构已经对于穿透前及穿透后的资产情况进行了披露,但仍有部分理财机构由于系统或底层信息获取程度等问题未作相关穿透披露。

本次《办法》对于穿透披露的要求,无疑是对投资者知情权的进一步深化。《办法》对于定期披露和临时公告均做出了相应规范:对于定期报告,要求披露穿透前及穿透后的资产情况;产品穿透后持仓超过10%的单一资产或非标资产出现重大风险事件,需要进行临时公告。

更为重要的是,《办法》除了落实管理人的信息披露责任,首次明确了被投资产品管理人的协助责任,要求其配合提供真实、准确、完整的底层资产数据。这种全链条协同披露机制,为穿透披露的有效实施提供了制度保障。

要点四：信披渠道统一化与规范化

《办法》此次设计了“1+N”的信息披露渠道体系。“1”即公募理财产品信息应当至少通过行业统一信息披露渠道(即中国理财网)进行披露,“N”即同时按照与投资者的约定通过全国性金融类主流媒体或者其他信息披露渠道进行披露。中国理财网作为统一平台,便于集中查询和对比,防范了以往信息分散、不易获取的风险;而全国性主流媒体则能进一步扩大信息的覆盖面。这相当于为信息披露上了“双保险”。

《办法》在信息披露渠道上的规定,极大地提升了产品信息的标准化程度和可及性。对于普通投资者而言,这意味着未来通过中国理财网等官方渠道,可以更方便地查询、比较公募产品,做出更理性的投资决策。此外,《办法》还特别强调,信息披露义务人在不同渠道上披露同一信息的内容应当一致,这就要求理财机构确保发送给各个渠道的信息数据的统一性,同时定期核查不同渠道上信披内容的一致性。

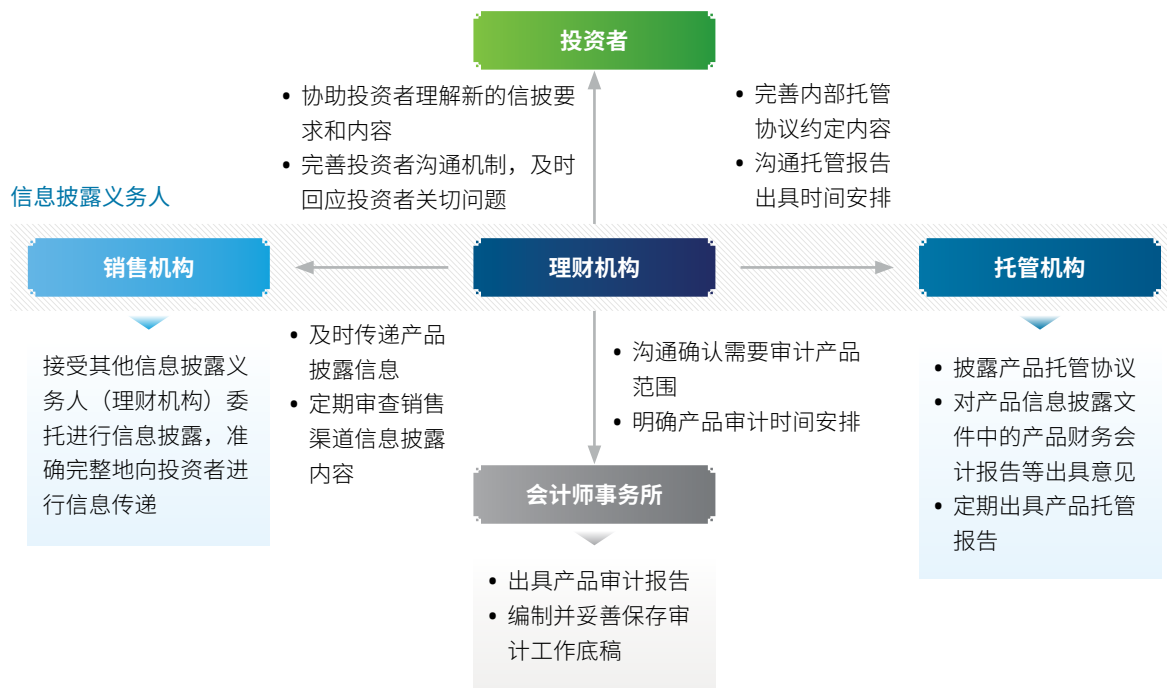
对于理财机构而言，落实《办法》远非简单的合规调整，而是一项涉及运营、系统和文化的“企业级”系统工程。此项工程要求理财机构进行跨部门的协同整合，从公司治理、流程再造、技术升级到合规能力建设等方面实现全面优化，以将信息披露的规范性和有效性深度融入业务全流程。

为顺利推进这项系统工程，理财机构可以采取“统筹规划，分步实施”的策略。

- **全面对标诊断：**细致对比《办法》要求与自身现状，进行差距分析。
- **制定实施路线图：**制定涵盖制度、系统、流程和人员的详细实施路线图，明确优先级和资源投入。
- **强化科技赋能：**积极探索利用金融科技手段，提升信息披露的自动化、智能化水平，以提高效率并降低操作风险。



此外，理财机构需要和销售机构、托管机构及会计师事务所进行必要的沟通，全面落实《办法》的各项新要求，并持续深化投资者教育工作。



结语

《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》的出台是我国资产管理行业监管的重要里程碑，反映了行业从规模导向向质量导向的深刻转变。对于理财机构而言，这既是挑战也是机遇。短期来看，合规压力和成本上升不可避免；长期而言，这将进一步推动整个行业的高质量发展。

面对即将实施的新规，理财机构应当以积极心态主动应对，将合规要求转化为提升内部管理、增强核心竞争力的契机。只有真正践行信义义务、将投资者利益放在首位的机构，方能在新规实施后的市场格局中持续领先。德勤作为全球领先的专业服务机构，期盼为广大理财机构顺利实施信披新规贡献专业力量，助力实现信披合规的行稳致远。

11 《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》新规深度剖析与实操落地



曹樑

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易主管合伙人
+86 21 2312 7154
hencao@deloittecn.com.cn



蔡帼娅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
+86 21 2316 6368
cycai@deloittecn.com.cn



孙毅

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易总监
+86 10 8512 4609
lynnsun@deloittecn.com.cn



张冰馨

德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易副总监
+86 21 6141 1972
leizhang@deloittecn.com.cn

监管筑基：行业规模扩张配套统一监管框架出台

近年来，我国商业银行托管业务规模持续增长。根据中国银行业协会发布的《中国资产托管行业发展报告（2025）》，截至2024年末，银行业资产管理类产品托管规模达人民币182.20万亿元，同比增长12.64%；与客户资金保管类服务规模合计达人民币239.90万亿元。随着金融产品日益丰富和创新，市场对托管业务的**专业化、精细化、规范化**提出了更高要求。

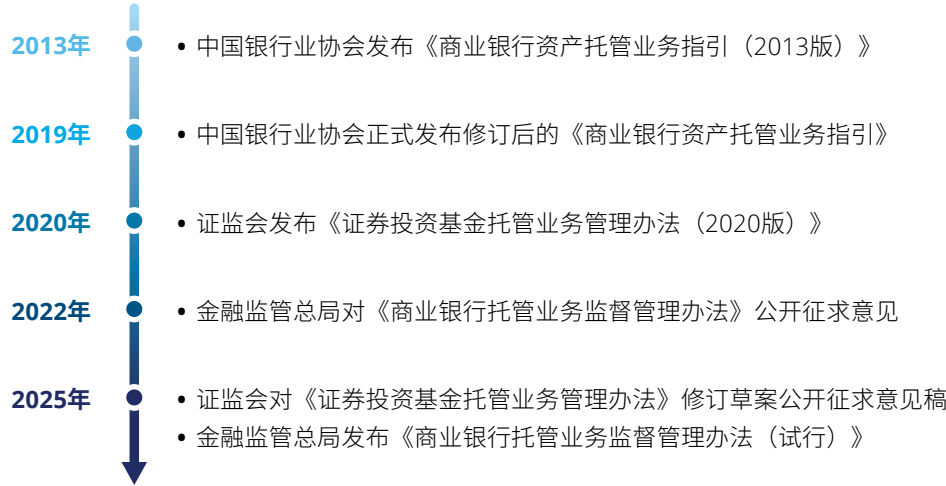
在此背景下，国家金融监督管理总局于2025年12月12日正式颁布《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》（以下简称《托管办法》）。该办法是监管机构首次以部门规章形式为商业银行托管业务确立完整的监管框架，填补了基础性监管制度的空白，标志着托管业务从资管行业的“配套服务”正式升级为**独立、审慎的金融业务类别**。

《托管办法》已于2026年2月1日起施行，并为存量业务设置了**三年过渡期**（至2029年），以确保业务平稳整改达标。

强化立法，填补银行业监管空白

在《托管办法》出台前，商业银行托管业务的管理要求散见于各类产品规范中，缺乏统一的上位法规。《托管办法》的颁布有效整合了监管要求，结束了主要依赖行业自律指引（如《商业银行资产托管业务指引》）和特定产品管理办法（如《证券投资基金托管业务管理办法》）的局面，为全行业建立了权威、统一的监管基石。

图1：资产托管业务相关监管法规发展沿革



■ 新规核心：确立清晰的托管业务管理架构



《托管办法》共五章49条，系统构建了托管业务的监管体系。

 首次明确定义业务范围

将托管职责严格限定于“财产保管及相关服务”，明确商业银行作为独立第三方，不承担投资管理、担保等职责，**从根源上厘清权责边界**，“**独立审慎、风险隔离**”是托管业务中最核心的原则。

 明确基本职责与禁止行为

详细规定了资产保管、资金清算、核算估值、投资监督等**核心职责**，**并列明禁止性行为**（如承担信用风险、提供担保、垫付资金、参与投资者适当性管理），旨在解决与管理人之间**职责不清、风险过度承担**的问题。

 建立健全业务治理架构

从管理体系、业务独立性、系统建设、数据安全、人员管理等多方面提出具体规范，细化重点环节的管理标准。特别强调**信息科技与数据安全**，**并通过设置托管产品准入的负面清单**，遏制“重扩张、轻风控”的发展模式。

 强调充分准入与持续评估托管职责

建立客户资质、产品类别及资产类型的准入标准，实施托管业务负面清单及合作方名单管理制度，并保持动态调整。强调商业银行需根据法律法规、相关监管规定与托管合同约定开展业务，尤其针对投资于非标准化资产的托管产品，在产品准入、合同签署阶段**结合自身能力充分评估估值核算、投资监督等环节的服务内容与服务范围**，确保相关约定合规清晰、风险揭示充分、托管执行可落地。

 首次提出托管业务计提风险准备金要求

要求商业银行按照实质重于形式的原则和穿透原则，从托管业务收入中计提风险准备金。并按照资本管理的相关规定审慎计算操作风险加权资产，计提资本。

 强化数据保护与数据合理利用

要求商业银行必须有效保护和合理利用托管业务数据和客户信息，不得违反法律法规规定和托管合同约定。

 要求三年期限内完成整改

对于不符合办法规定的存量业务（为托管产品垫付资金、提供流动性支持或融资承诺、提供直接或间接、显性或隐性担保等），应当自本办法施行起三年内整改完成。已为托管产品垫付资金、提供流动性支持或融资承诺的，商业银行应当按照**实质重于形式原则和穿透原则**，准确识别和评估业务风险，根据相关规定进行**资产风险分类**，**并计提减值准备和资本**。

监管协同：与基金托管新规形成互补

2025年上半年，证监会发布了《证券投资基金托管业务管理办法（修订草案征求意见稿）》。两者虽在业务范围（全面资产托管、聚焦证券投资基金）及篇章结构上存在差异，但**核心监管导向高度一致**，均强调财产独立、风险隔离和勤勉尽责，共同构成了我国金融托管业务的监管矩阵。

对比维度	《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》	《证券投资基金托管业务管理办法（修订草案公开征求意见稿）》
 业务范围	全面资产托管，涵盖证券投资基金、养老金、保险资金、理财产品、跨境资产等各类托管业务	聚焦证券投资基金托管，业务范围相对集中
 篇章结构	1. 总则（目的、定义、适用范围） 2. 托管机构（准入、持续要求、公司治理） 3. 托管业务运营（职责、流程、风控） 4. 监督与管理（监管措施、法律责任） 5. 附则	1. 总则 2. 托管资格（条件、申请、审批） 3. 托管业务职责（资产保管、投资监督、估值核算等） 4. 监督管理与法律责任 5. 附则
 监管对象	商业银行（包括其开展的各类资产托管业务）	证券投资基金托管机构（主要为符合资格的商业银行或其他金融机构）

1 准入与资质管理

要点	《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》	《证券投资基金托管业务管理办法（修订草案公开征求意见稿）》
 准入主体	仅限商业银行，无明确净资产量化门槛，侧重监管评级与合规记录、治理架构、系统能力等质性要求	涵盖商业银行、证券公司及其他金融机构；商业银行净资产≥500亿元，证券公司及其他≥300亿元；近三年监管评级2级/A类以上，需具备实质展业能力与行业前列规模
 业务许可	纳入商业银行常规业务监管，无单独牌照管理，强调持续满足监管要求	实行基金托管牌照核准制，新增未实质展业、未持续达标、主动注销等3种取消牌照情形，健全进退机制
 组织架构	未提及设立托管子公司，强调业务独立性与风险隔离	允许优质托管机构（行业前列）设立全资子公司专门从事托管业务，子公司实收资本≥50亿元，母公司需满足规模、合规等指标

② 托管职责界定

要点	《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》	《证券投资基金托管业务管理办法（修订草案公开征求意见稿）》
核心职责	账户开立、财产保管、清算交割、会计核算、资产估值、信息披露、投资监督等，明确8项禁止性义务（如不得承担信用风险、不得担保、不得垫付资金等）	在传统托管职责基础上，细化投资监督、净值核算、关联交易监控、“一托到底”（含私募证券投资基金），要求全流程穿透监督，明确职责终止衔接安排
责任边界	强调托管人独立审慎，不承担产品信用风险，不参与投资决策与投资者适当性管理	压实全流程监督责任，对基金投资范围、关联交易、净值准确性等负责，明确私募证券投资基金“一托到底”，存量业务设3年过渡期

③ 风险管控与内控要求

要点	《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》	《证券投资基金托管业务管理办法（修订草案公开征求意见稿）》
风险隔离	要求托管业务与其他业务在人员、资产、系统、制度上严格隔离，保障托管财产独立，禁止混同资产	强化内控与风险管理专章，细化风险隔离、数据安全、操作风险防控，对托管业务与其他业务的隔离提出更量化、可操作标准
合规管理	将托管业务合规性、审慎性纳入监管评级，违规可责令整改、暂停业务，依据《银行业监督管理法》处罚	明确未实质展业、合规失效等退出情形，对违规机构可取消牌照，强化监管协作与信息共享，证监会与金融监管总局联合监管商业银行基金托管业务

《商业银行托管业务监督管理办法（试行）》和《证券投资基金托管业务管理办法（修订草案公开征求意见稿）》两者共同构成了中国金融托管业务监管的“矩阵”，预计未来，交叉领域**监管趋势将趋于统一**。

信披规范：托管机构从“后台支持”走向“协同联动”

2025年12月，国家金融监督管理总局正式发布《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》，规范资产管理信托产品、理财产品、保险资管产品信息披露。其中明确提到，信息披露义务人包括产品管理人、销售机构、托管机构，以及法律法规规定的其他主体；同一产品存在多个披露义务时，可通过协议合理划分权责，以应对相关各方信披责任边界不清、披露标准不一、透明度不足等现象。

新规之下，作为连接产品管理人与投资人的重要桥梁，资产托管机构必将迎来新一轮的转型与变革，从被动“数据接收者”转为主动“信息披露支持方”，对**信息披露时限、披露内容、穿透披露、净值核对**等进行全方位应对和系统优化，落实独立第三方监督职能，防范披露信息失真。

产品类型	定期报告披露频率及时限	核心披露内容
 公募产品	- 季度报告：季度结束后15个工作日内 - 半年度报告：每年8月31日前 - 年度报告：每年4月30日前	- 存续规模、杠杆水平 - 非现金管理类产品披露净值、收益及分配情况，现金管理类产品披露资产净值及年化收益率 - 投资账户信息 - 产品主要投资资产情况，分别列示穿透前/后资产种类及比例（公募基金除外） - 前十项资产具体名称、规模及比例 - 投资策略及运作分析 - 关联交易情况 - 年度报告附财务会计报告（需审计的附外部审计意见） - 半年/年度报告附托管报告
 私募产品	按法规、监管要求及合同约定披露季度/半年/年度报告	- 存续规模、杠杆水平等 - 净值及收益情况 - 投资账户信息 - 投资资产情况 - 分级产品需分别列示不同等级风险收益信息 - 投资其他适用《指导意见》的产品的，披露所投资产品的选择标准 - 管理人及关联方投资情况

《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》给予机构8个月的过渡期，将于2026年9月1日正式生效。在过渡期内，资产托管机构将涉及相关制度修订、系统升级、数据协调与采集、数据协议签订等多项工作，分业务板块并行推进合规适配，完成系统调试、演练，确保过渡期结束后信息披露机制能够平稳运行。

科技赋能：以技术创新筑牢数字底座，驱动业务转型

《托管办法》明确要求商业银行需具备**安全高效的托管业务信息系统**以及健全的网络与数据安全措施。这不仅是合规底线，更是行业**技术创新先行**的战略指引。托管业务全球化发展进程中，未来的核心竞争力在于率先**筑牢数字底座**，重点构建**统一数据中台与API开放能力**，以打通境内境外数据孤岛，实现跨境业务数据的高效流转。

这一坚实的技术底座将直接支撑托管业务的**规模化扩张**与代理类服务的**灵活部署**，为未来平台化整合托管、代理等综合服务奠定核心技术基础。

根据德勤观察，上述技术路径与当前行业趋势高度契合，**各托管机构正致力于打通多平台的底层数据架构，通过托管数据的统一管理，全面拥抱AI，通过AI与数据驱动托管服务的转型和升级**。通过系统自动化与智能化地升级转型，应用区块链、AI估值等技术，通过自动化清算提升服务效率，不仅能将运营团队从重复劳动中解放，聚焦于风险识别与增值服务，更能显著提升运营效率、透明度和客户黏性，最终推动托管业务完成从**劳动密集型向信息技术密集型**的根本性转型。

结语

迈向强监管与专业化发展的新时代

《托管办法》将行业自律的“软约束”升级为部门规章的“硬约束”，标志着中国商业银行托管业务进入**强监管、专业化**的新阶段。未来，行业竞争将回归“受人之托，安全保管”的本源，是**系统自动化水平与风控合规能力**的综合比拼。商业银行需以科技赋能为核心，持续优化自身风险管控与数字化运营体系，积极应对监管要求，方能在行业变革中把握先机。



2026年

宏观经济和银行业 发展展望

■ 全球经济温和复苏，地缘冲突和AI投资回报成为关键变量

展望2026年，全球经济预计将延续温和复苏态势，但增长动能仍弱于疫情前水平。国际货币基金组织（IMF）与联合国对2026年全球经济增速的最新预测分别为3.1%和2.7%，均低于2010-2019年间3.7%的年均增速。发达经济体受人口老龄化、资本回报率趋缓等因素影响，增速预计维持在1.6%左右；新兴市场和发展中经济体则有望实现约4%的增长，但部分经济体仍面临债务可持续性和技术追赶的双重挑战。

地缘政治与贸易环境仍是影响全球经济走向的重要变量。俄乌冲突进入第五年，中东局势出现新的变化，对国际能源市场与通胀走势带来不确定性。IMF总裁警示，若国际油价全年维持10%的涨幅，将推动全球通胀率上升40个基点，同时拖累

经济增长0.1至0.2个百分点。与此同时，全球贸易体系正经历深刻调整。世界贸易组织将2026年全球贸易增速预期下调至0.5%，显著低于2025年的2.4%。

人工智能技术浪潮持续演进，投资热情高涨与回报周期的匹配度成为市场关注焦点。2026年，微软、谷歌、亚马逊、元宇宙四家科技巨头在AI领域的投资总额预计突破6,500亿美元，显示出产业界对技术前景的坚定信心。与此同时，市场开始理性审视AI商业化路径与投资回报周期，关注能源消耗、算力成本等现实约束；若美联储降息节奏低于市场预期，将打破当前低资金成本的叙事，进一步放大AI投资的不确定性风险。

■ 中国经济锚定增长底线，激活内生动力

2026年，中国将经济增长目标锚定在4.5%-5%的区间，这一设定兼顾了当前挑战与长远布局。在全球经济复苏乏力、国内转型升级深化的背景下，区间目标为结构调整、风险防范与深化改革预留了充足的政策空间，推动地方政府从追求速度转向注重质量。同时，这一增速底线与“十五五”期间实现2035年远景目标的要求相衔接——若要实现人均GDP比2020年翻一番，未来五年年均增速需保持在4.5%左右，2026年作为开局之年，稳增长即是谋长远。

外部环境日趋复杂，内需主导成为国家稳增长的优先选项。扩大内需不仅是短期对冲外部冲击的手段，更是缓解经济结构性压力、增强国际竞争力的战略选择。政策着力点将更多放在居民增收上，通过促进低收入群体增收、拓展财产性收入渠道、完善薪酬与社保制度，构筑更具韧性的社会安全网。只有居民收入持续改善、后顾之忧逐步减轻，消费升级与经济增长才能形成正向循环。

价格方面，2026年居民消费价格涨幅目标继续设定在2%左右。2025年四季度价格中枢已呈现温和抬升态势，部分行业“内卷式”竞争有所缓解。新一年价格政策的核心在于改善总供求关系，推动价格总水平稳步回升。为此，将综合运用产能调控、标准引领、价格执法与质量监管等手段，引导市场从恶性竞争转向良性发展。

当前，部分产业供给端失衡的症结在于同质化竞争过度。迈向高质量发展的关键，在于依托超大规模市场优势，推动企业从价格战转向产品与服务升级，在有序竞争中提升价值链位势，重塑全球市场对中国制造与中国服务的认知与信任。

表1：2026年政府工作目标一览

指标名称	2025年政府目标	2025年实际值	2026年政府目标
GDP增速	5%左右	5%	经济增长4.5%-5%，在实际工作中努力争取更好结果
CPI增幅	2%左右	持平	2%左右
单位GDP能耗	降低3%左右	降低5%以上	“单位GDP CO ₂ 排放”降低3%左右
城镇新增就业人口	1,200万人以上	1,267万人	1,200万人以上
城镇调查失业率	5.5%左右	5.2%	5.5%左右
货币政策	适度宽松的货币政策	-	继续实施适度宽松的货币政策
M2增速	同经济增长和价格水平预期目标相匹配	8.5%	同经济增长、价格总水平预期目标相匹配
财政政策	更加积极的财政政策	-	继续实施更加积极的财政政策
赤字率	4%	-	4%

数据来源：《2026年政府工作报告》，Wind

继续实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策

2026年，财政一般预算赤字率、超长期特别国债及新增专项债规模均与2025年持平，赤字规模5.89万亿元，新增2,300亿元赤字归属中央，体现了中央财政加力担当。一般公共预算支出首次达到30万亿元，比上年增长4.4%，强调优化支出结构，更加注重支持提振消费、投资于人、保障民生等方面。

货币政策继续保持“适度宽松”基调。考虑到GDP增速目标略有降低（4.5%-5%左右），社会融资规模、货币增长“同经济增长、价格总水平预期目标相匹配”。社融和M2增速也会减缓，适配经济从高速增长转向高质量发展。央行将灵活高效运用降准降息等多种政策工具保持流动性充裕，预计年内降息1-2次，存款利率下调幅度不低于LPR，保护银行合理息差和利润。

■ 财政金融协同发力扩内需，支持科技创新和民营经济

中国货币政策与财政政策的协同主要通过“再贷款+财政贴息”方式，从信贷市场供需两端协同发力，优化金融资源配置，以及通过担保等增信方式共同分担贷款、债券的风险成本，增加对企业的融资支持。2026年1月，人民银行和财政部宣布推出一揽子政策措施，持续协同发力扩内需，支持科技创新和技术改造、支持中小微企业和民营经济、提振消费以及支持民营企业发行债券等。

3月，《2026年政府工作报告》进一步强调“加强财政、金融、就业、产业等政策协同”，如设立1,000亿元财政金融协同促内需专项资金，支持扩内需、新动能培育和科技自立自强。

表2：2026年1月，人民银行和财政部一揽子政策措施，协同发力扩内需

领域	人民银行“再贷款”政策	财政部“贴息”政策
设备更新	科技创新和技术改造再贷款额度再增加4,000亿元，总额度达到1.2万亿元，并下调再贷款利率至1.25%。	与设备更新相关的固定资产贷款、科技创新类贷款纳入贴息范围。
支持中小微企业和民营经济	- 支农支小再贷款增加额度5,000亿元，下调利率0.25个百分点； - 支农支小再贷款项下设立民营企业再贷款，额度1万亿元，引导地方法人金融机构加力支持民营中小微企业。	出台中小微企业贷款贴息政策，为投向相关重点行业的中小微企业贷款提供贴息1.5个百分点，支持降低中小微企业融资成本。
提振消费	2025年5月，设立服务消费与养老再贷款（额度5,000亿），引导金融机构向住宿餐饮、文体娱乐、教育、居民服务、旅游和养老等服务消费重点领域提供信贷支持； 2026年1月，拓宽支持领域，适时将健康产业纳入支持，并下调再贷款利率至1.25%。	优化服务业经营主体贷款贴息政策，将数字、绿色、零售等3类消费领域纳入政策支持范围。
支持民营企业发行债券的风险共担政策	合并设立科技创新与民营企业债券风险分担工具，合计提供再贷款额度2,000亿元。	中央财政安排风险分担资金，与人民银行协同，为支持民营企业和股权投资机构发行债券提供增信支持，提升金融机构风险偏好。

数据来源：人民银行，财政部

以科技金融支持创新创造，并购贷款加速推进产业转型升级

随着“新国九条”、“并购六条”等政策出台，产业整合升级趋势逐渐形成。传统产业逐渐进入整合优化期，新兴产业持续培育壮大，市场主体涌现出更多通过参股投资实现行业整合、转型升级的需求。在此背景下，2025年12月31日，金融监管总局在2015年原《商业银行并购贷款风险管理指引》基础上进行修订形成新版《商业银行并购贷款管理办法》（并购贷款新规），首设参股型并购，且控制型并购贷款比例提高至70%。

并购贷款新规正推动商业银行在并购贷款领域积极展业，增加资金供给，支持传统产业升级和新兴产业发展。多家国有银行、股份制银行陆续发放参股型并购贷款，新规政策红利正加速显露。



表3：商业银行并购贷款新规

并购贷款新规	修订要点
拓宽并购贷款适用范围	允许并购贷款用于参股型并购
优化贷款条件	提高控制型并购贷款占并购交易价款比例上限（60%升至70%），延长贷款最长期限（7年增至10年）
设置差异化展业资质要求	对开展不同类型并购贷款的银行设置不同的资产规模要求，发放控制型/参股型并购贷款的商业银行上年末并表口径调整后表内外资产余额不低于人民币500亿元/1,000亿元

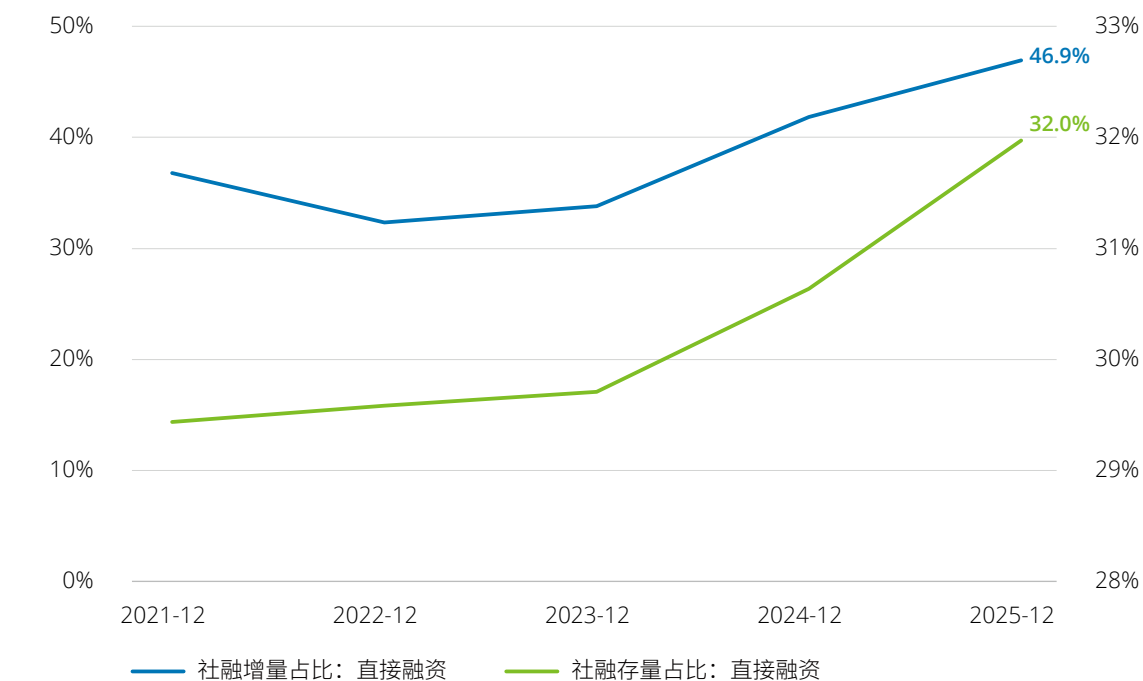
数据来源：金融监管总局

为加快高水平科技自立自强提供金融支持，《2026年政府工作报告》重点提及科技金融，强调“以科技金融支持创新创造”，加强科技创新全链条全生命周期金融服务，对关键核心技术企业常态化实施上市与并购重组“绿色通道”。债券市场科技板也实现常态化发展，财政金融协同促内需基金等政策工具有望撬动社会资本，证券投资行业景气度将相应上行。

■ 资本市场投融资协调发展，直接融资比重持续提升

在财税金融体制改革方面，今年政府工作报告谈及深化资本市场投融资综合改革。健全中长期资金入市机制，包括社保、保险、理财等长期稳定资金增量将继续增加；提高直接融资、股权融资比重，将持续推动资金流向重构，信贷、股权、债券融资渠道此消彼长、相互替代，直接融资在社会融资规模中的比例将继续升高。

图1：直接融资占比持续提升

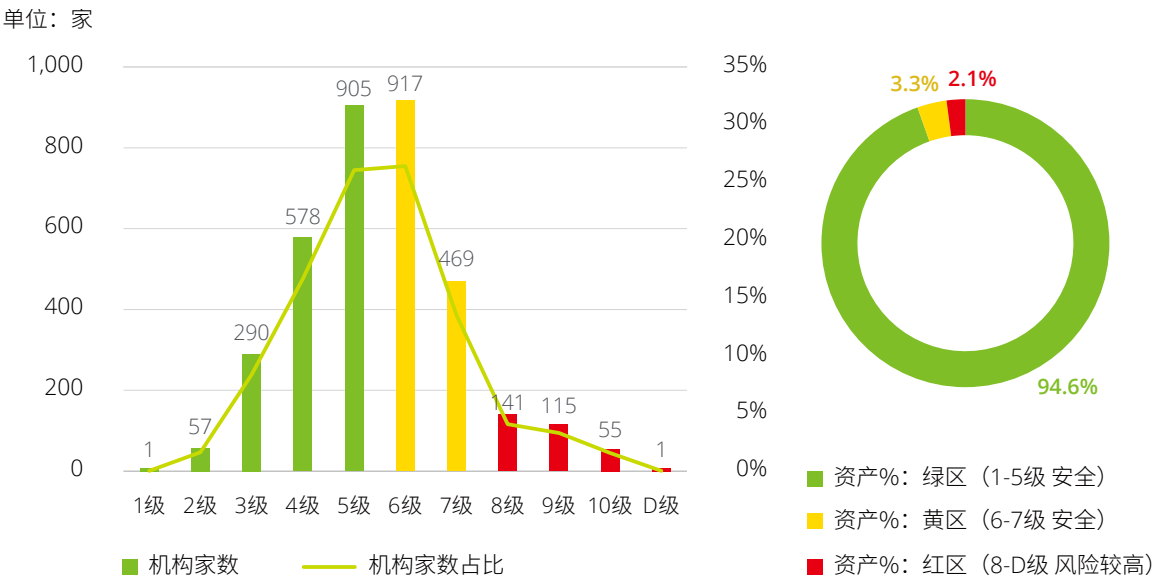




■ 中小金融机构减量提质，积极改革化险

人民银行《2025年金融稳定报告》发布了2025年上半年对3,529家银行机构（包括21家全国性银行和3,508家地方法人银行）开展的金融机构评级。总体来看，银行业金融机构风险整体收敛。21家全国性银行均处于绿区，资产规模占全部参评银行的71%，是金融体系稳定的压舱石。城市商业银行有68%的机构分布于“绿区”；农村中小金融机构“红区”银行资产规模占全部参评银行资产规模的比例不足1%。

图2：2025年上半年银行机构央行评级结果分布



数据来源：人民银行

今年政府工作报告对金融领域风险的表述从“积极防范”转为“积极稳妥化解”，直指风险化解，措辞直接明确，并明确提及“多渠道加大资本补充力度”：1) 继2025年支持第一批四家大行注资后，2026年将发行3,000亿元特别国债，注资对象为工商银行和农业银行，其资产规模大，对资本要

求更高。2) 中小银行加大资本补充力度，用于改革化险。地方中小金融机构将充实风险处置资源和手段，包括发行可转债、永续债，探索债转股等，并稳妥处置金融机构不良资产。财政预算报告提到“严格动用公共资源处置地方金融风险的条件、标准和程序”，更加强调市场化、法制化原则。

数字技术与数据要素双轮驱动，支持数字经济建设

2025年12月，在《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》（2022年1月印发）基础上，金融监管总局发布《银行业保险业数字金融高质量发展实施方案》，新增“人工智能+”和“数据要素x”等内容，深化推动金融机构数字化转型，明确“数字技术与数据要素双轮驱动”核心战略，衔接数字经济建设与金融强国目标。

该方案以具体任务构建了未来五年银行业保险业数字金融发展的“路线图”，标志着我国数字金融发展从“基础构建”迈入“提质发展”新阶段。1) 银行业数字化转型进入深水区，从局部探索转向全面系统化推进、从技术应用迈向价值创造。2) 未来银行业将形成大型银行综合化、中小银行特色化的差异化发展格局。中小银行数字化转型聚焦场景化

和实用化，高效服务小微企业与个体工商户。3) 技术架构全面升级，银行业需要构建安全可控的技术架构能力，提升应用开发的敏捷性和资源利用效率。4) 组织与数字人才体系重塑，培育开放、协同、敏捷的银行业组织人才队伍，完善组织体系，复合型人才需具备金融、科技、数据知识，能够围绕产品创新快速响应市场变化。5) 数字金融定位为服务实体经济的生态底座，科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融与数字金融的数字化协同，将银行业数字化能力转化为服务经济的实际质效。6) 风险防控体系智能化，银行业数字化转型将逐渐成为防控风险与优化业务结构的关键手段工具。

作者

周菲

德勤中国金融服务业研究中心

高级经理

电话：+86 10 8512 5843

电子邮件：annizhou@deloittecn.com.cn

德勤中国金融服务业主要联系人

吴卫军
德勤中国
副主席
金融服务业主管合伙人
电话: +86 10 8512 5999
电子邮件: davidwjwu@deloittecn.com.cn

胡伟杰
德勤中国
金融服务业主管合伙人 (中国香港)
电话: +852 2238 7248
电子邮件: davidwwwu@deloitte.com.hk

曾浩
德勤中国金融服务业
银行业及资本市场主管合伙人
全国审计及鉴证主管合伙人
电话: +86 21 6141 1821
电子邮件: calzeng@deloittecn.com.cn

陈和美
德勤中国金融服务业
银行业及资本市场主管合伙人
(中国香港)
电话: +852 2238 7510
电子邮件: nachan@deloitte.com.hk

俞娜
德勤中国金融服务业
税务与商务咨询主管合伙人
电话: +86 10 8520 7567
电子邮件: natyu@deloittecn.com.cn

曹樑
德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易业务
主管合伙人
电话: +86 21 2312 7154
电子邮件: hencao@deloittecn.com.cn

尤忠彬
德勤中国金融服务业
技术与转型业务主管合伙人
电话: +86 21 2316 6172
电子邮件: zhyou@deloittecn.com.cn

沈小红
德勤中国金融服务业
审计及鉴证合伙人
电话: +86 21 2312 7166
电子邮件: charshen@deloittecn.com.cn

张华
德勤中国金融服务业
审计及鉴证合伙人
电话: +86 21 6141 1859
电子邮件: sczhang@deloittecn.com.cn

郭新华
德勤中国金融服务业
投资管理业务主管合伙人
电话: +86 10 8520 7289
电子邮件: jasonguo@deloittecn.com.cn

方烨
德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
电话: +86 10 8512 4609
电子邮件: yefang@deloittecn.com.cn

王雨岩
德勤中国金融服务业
合伙人
电话: +86 10 8512 4376
电子邮件: tomywang@deloittecn.com.cn

何铮
德勤中国金融服务业
数据资产化服务合伙人
电话: +86 21 6141 1507
电子邮件: zhhe@deloittecn.com.cn

朱磊
德勤中国金融服务业
审计及鉴证合伙人
电话: +86 21 6141 1547
电子邮件: jaczhu@deloittecn.com.cn

唐文剑
德勤中国
信息技术与鉴证合伙人
电话: +86 10 8512 5766
电子邮件: darwintang@deloittecn.com.cn

吴洁
德勤中国金融服务业
风险管理服务主管合伙人
电话: +86 21 6141 2237
电子邮件: kwu@deloittecn.com.cn

蔡帼娅
德勤中国金融服务业
战略、风险与企业交易合伙人
电话: +86 21 2316 6368
电子邮件: cycai@deloittecn.com.cn

林松祥
德勤中国
网络安全服务合伙人
电话: +86 10 8512 4888
电子邮件: chaphylin@deloittecn.com.cn

德勤中国金融服务业研究中心介绍

德勤中国金融服务业研究中心（Deloitte China Center for Financial Services）是德勤中国金融服务行业的智库平台，致力于为银行业及资本市场、保险行业、投资管理公司等在内的各类金融机构提供金融服务行业洞察力研究。作为亚太区金融研究的核心力量，我们整合德勤全球网络的金融研究成果，传递德勤对于金融服务行业相关宏观政策、行业趋势和企业经营管理等方面的观点。

研究领域

宏观层面

国内外经济环境和形势分析、国家宏观政策解读及对金融服务行业的潜在影响。定期整合德勤首席经济学家观点，如聚焦亚洲、德勤月度经济分析等。

监管层面

人民银行、国家金融监管总局、证监会等金融监管机构的政策变化以及行业影响前瞻。定期整合德勤与中国监管机构的沟通及合作成果，以及德勤亚太地区监管策略中心的研究内容。

行业层面

根据德勤金融服务行业分类，提供银行业及资本市场、保险业、投资管理、金融科技等金融子行业的洞察。定期整合德勤全球及中国金融服务业各业务条线的知识贡献和领先理念出版物。

客户层面

基于德勤的金融行业客户服务经验，结合项目实施成果，总结提炼形成方法论和知识洞见，并结合客户需求提供相关研究支持服务。定期整合德勤基于客户服务的知识经验、赋能客户。

热点话题

持续关注金融行业和市场热点，如公司治理、科技金融、绿色金融、养老金融、数字化普惠金融、中小银行改革等。结合德勤经验和观察提供深度研究和展望，整合德勤各业务条线的专家洞见。



研究中心成员

沈小红

德勤中国金融服务业研究中心主管合伙人
德勤中国金融服务业审计及鉴证合伙人

电话：+86 21 2312 7166

电子邮件：charshen@deloittecn.com.cn

陈波

德勤中国金融服务业研究中心合伙人
德勤中国公司治理中心合伙人

电话：+86 10 8512 4058

电子邮件：lawrchen@deloittecn.com.cn

周菲

德勤中国金融服务业研究中心
高级经理

电话：+86 10 8512 5843

电子邮件：annizhou@deloittecn.com.cn

办事处地址

北京

北京市朝阳区针织路23号楼
国寿金融中心12层
邮政编码: 100026
电话: +86 10 8520 7788
传真: +86 10 6508 8781

长沙

长沙市开福区芙蓉中路一段109号
华创国际广场2号栋1317单元
邮政编码: 410008
电话: +86 731 8522 8790
传真: +86 731 8522 8230

成都

成都市高新区交子大道365号
中海国际中心F座17层
邮政编码: 610041
电话: +86 28 6789 8188
传真: +86 28 6317 3500

重庆

重庆市渝中区瑞天路10号
企业天地8号德勤大楼30层
邮政编码: 400043
电话: +86 23 8823 1888
传真: +86 23 8857 0978

大连

大连市中山路147号
申贸大厦15楼
邮政编码: 116011
电话: +86 411 8371 2888
传真: +86 411 8360 3297

广州

广州市珠江东路28号
越秀金融大厦26楼
邮政编码: 510623
电话: +86 20 3888 0120
传真: +86 20 3888 0115

海口

海南省海口市美兰区国兴大道3号
互联网金融大厦B栋1202单元
邮政编码: 570100
电话: +86 898 6866 6982

杭州

杭州市上城区飞云江路9号
赞成中心东楼1206-1210室
邮政编码: 310008
电话: +86 571 8972 7688
传真: +86 571 8779 7915

哈尔滨

黑龙江省哈尔滨市南岗区
中山路193号中实大厦703室
邮政编码: 150001
电话: +86 451 8586 0060

合肥

安徽省合肥市蜀山区潜山路111号
华润大厦A座1506单元
邮政编码: 230031
电话: +86 551 6585 5927
传真: +86 551 6585 5687

香港

香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话: +852 2852 1600
传真: +852 2541 1911

济南

济南市市中区二环南路6636号
中海广场28层2802、2803、2804单元
邮政编码: 250000
电话: +86 531 7668 2398
传真: +86 531 7668 2389

澳门

澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-N座
电话: +853 2871 2998
传真: +853 2871 3033

南昌

南昌市红谷滩区绿茵路129号
联发广场写字楼41层08-09室
邮政编码: 330038
电话: +86 791 8387 1177

南京

南京市建邺区江东中路347号
国金中心办公楼一期40层
邮政编码: 210019
电话: +86 25 5790 8880
传真: +86 25 8691 8776

宁波

宁波市海曙区和义路168号
万豪中心1702室
邮政编码: 315000
电话: +86 574 8768 3928
传真: +86 574 8707 4131

青岛

山东省青岛市崂山区香港东路195号
上实中心9号楼1006-1008室
邮政编码: 266061
电话: +86 532 8896 1938

上海

上海市延安东路222号
外滩中心30楼
邮政编码: 200002
电话: +86 21 6141 8888
传真: +86 21 6335 0003

沈阳

辽宁省沈阳市沈河区青年大街1-1号
沈阳市府恒隆广场办公楼1座
3605-3606单元
邮政编码: 110063
电话: +86 24 6785 4068
传真: +86 24 6785 4067

深圳

深圳市深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码: 518010
电话: +86 755 8246 3255
传真: +86 755 8246 3186

苏州

苏州市工业园区苏绣路58号
苏州中心广场58幢A座24层
邮政编码: 215021
电话: +86 512 6289 1238
传真: +86 512 6762 3338 / 3318

天津

天津市和平区南京路183号
世纪都会商厦办公室45层
邮政编码: 300051
电话: +86 22 2320 6688
传真: +86 22 8312 6099

武汉

武汉市江汉区建设大道568号
新世界国贸大厦 I 座49层01室
邮政编码: 430000
电话: +86 27 8538 2222
传真: +86 27 8526 7032

厦门

厦门市思明区湖滨东路93号
厦门华润大厦A座1805-2单元
邮政编码: 361008
电话: +86 592 2107 298
传真: +86 592 2107 259

西安

西安市高新区唐延路11号
西安国寿金融中心3003单元
邮政编码: 710075
电话: +86 29 8114 0201

郑州

郑州市金水东路51号
楷林中心8座5A10
邮政编码: 450018
电话: +86 371 8897 3700
传真: +86 371 8897 3710

关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国31个城市，现有超过2万名专业人才，向客户提供审计、税务、咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年启用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤全球专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界开拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅www.deloitte.com/cn/about了解更多信息。

德勤亚太有限公司（一家担保责任有限公司，是境外设立有限责任公司的其中一种形式，成员以其所担保的金额为限对公司承担责任）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100个城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、班加罗尔、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、孟买、新德里、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
Designed by CoRe Creative Services. RITM2404082