

高端信用卡年费规则“松绑”



今年以来，多家银行密集下调高端信用卡年费、加速清理沉睡借记卡，信用卡总量持续收缩，银行业正从规模扩张迈向精细运营。

本报综合报道 今年以来，多家国有大行、股份制银行密集优化高端信用卡年费优惠规则，通过下调年费标准、简化积分抵扣规则、降低年费减免门槛等向客户让利，一改此前收紧高端权益、抬高达标门槛的保守思路，转向精细化运营高净值客群。

实际上，此轮调整并非短期营销噱头，而是行业存量内卷下的战略转向。央行数据显示，截至今年一季度末，信用卡总量较此前峰值缩水1.2亿张，粗放发卡模式正在走向尽头。

此外，商业银行也正在加速清理沉睡借记卡，除了个人账户外，清理范围也涉及单位结算账户。此轮清理工作自今年3月起便已启动，多地中小银行率先进行了相关工作。

高端卡主动让利

7月7日，光大银行发布公告称，自2026年8月24日起，新批卡客户经典白金卡附属卡年费由500元/卡降至300元/卡；菁英白金卡优惠期至2027年12月31日，首年直接免年费，后续年度上年交易满6笔即可免年费；金卡、普卡等金普系列同步放宽年费减免条件。同日，兴业银行发布公告，明确2026年9月1日至次年8月末，部分精英版白金卡核卡成功即免首年年费。

此外，农业银行、浦发银行、平安银行等多家银行年内也陆续推出高端信用卡年费减免优惠活动，降低年费减免门槛。

“此番银行集体优化高端信用卡年费规则，是行业经营策略的重大转向。”苏商银行特约研究员薛洪言表示，前几年，银行收紧高端卡权益、抬高年费门槛，核心目的是管控运营成本、清理睡眠账户，但持续走高的持卡成本造成大量高净值客户流失，存量高端卡难以产生实际业务收益。如今，行业存量博弈加剧，为挽留优质客群，银行密集优化高端信用卡年费规则。

素喜智研高级研究员苏筱筱表示，这一调整折射出行业两大变革：信用卡考核目标告别盲目冲发卡量，转而聚焦提升客户消费活跃度；竞争思路从收缩权益控成本，变为主动挖掘优质高净值客群，行业形成以精准让利挖掘客户综合价值的全新打法。

不过，也有业内人士称，银行放宽年费等增值权益，将推高信用卡运营成本，行业或将陷入同质化竞争。

薛洪言表示，平衡让利成本与经营收益的核心是重塑盈利模式，降低对年费收入的依赖，挖掘刷卡手续费、分期利息等多元收益，沉淀客户资产。银行可依托用户画像，将年费优惠作为资产留存、信贷办理

的激励，依靠客户全域综合收益覆盖权益成本，实现从单卡盈利向综合金融盈利转型。

“中长期来看，年费优惠只是阶段性竞争手段，同质化让利难以构筑长期壁垒。未来行业竞争将脱离年费、基础权益比拼，转向场景生态搭建、数字化精细运营等深层赛道。”薛洪言说。

信用卡转向提质

作为银行零售业务的核心产品，信用卡如今正处于调整期。中国人民银行披露的《2025年支付体系运行总体情况》显示，截至2025年末，全国共开立信用卡和借贷合一卡6.96亿张，较上年末减少3100万张。自2022年末以来，这一数据已连续四年收缩。

监管政策的持续收紧，也成为推动行业转型的关键因素。《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》明确要求，银行不得以发卡量、客户数量等作为单一或主要考核指标，长期睡眠信用卡比率不得超过20%，整改后仍超出该比例的银行不得新增发卡。

面对下行压力，各家银行都在积极调整。在今年召开的2025年度业绩发布会上，光大银行副行长齐晔表示：“2025年是我行信用卡业务由直营转为属地化经营的完整一年，我行明确了‘回归消费本源、回归分行’的核心理念，持续推进风险治理及高质量发展工作。光大银行充分发动了分支行力量，深耕消费场景，以合意客户为中心加快结构调优。在风险治理上，坚持严控新增、化解存量并重，修订核心审批政策，持续优化风控模型，同步加强存量客户精细化管理和潜在高风险客户压降，提升贷后清收效能。”

兴业银行副行长张旻在2025年度业绩说明会上表示，该行零售体系化建设将聚焦“品质提升”，推动零售业务从“规模扩张”向“价值创造”转型。重点工作主要包括提升零售中台的经营赋能和管理能力、完善零贷“四个集中”和信用卡“双轮驱动”总分模式、强化数据驱动等。

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，信用卡业务的收缩并不意味着消费金融需求的萎缩，更多反映了消费者行为模式、信贷需求结构以及市场竞争格局的深刻变化。银行需要重构客户经营体系，转向以客户生命周期价值为核心的精细化运营。同时，需要重建多元盈利结构，将信用卡作为高频触达渠道，为财富管理、消费信贷、保险代销等业务带来客流、提升转化。此外，要全面升级风控能力，按照客户真实

风险水平实施差异化定价，改变“一刀切”授信逻辑，让风险与收益更合理地匹配。

借记卡加速“瘦身”

除了信用卡，商业银行也正在加速清理沉睡借记卡。

今年6月，民生银行发布《关于清理个人长期未领用借记卡卡片的公告》，明确为促进借记卡资源合理使用并确保卡片安全，将自2026年7月1日起，对已核发但超6个自然月未在指定网点领取的实物卡片介质分批开展安全清理。该行也提醒，本次清理仅针对实体卡介质，对应账户本身不受影响；后续如仍需实体卡，可持本人有效身份证件到任意网点免费补制新卡。

平安银行也曾在今年3月发布关于对个人零资产长期不动户销户清理的公告，并于2026年6月1日正式实施。从销户清理的条件看，一为连续两年以上(含两年)未发生存现、取现、转账等主动交易，资产为零且无信用卡约定还款、个人贷款还款等签约关系的I类个人银行账户；二为连续一年以上(含一年)未发生转账等主动交易，资产为零且不存在任何未结清利息的Ⅱ、Ⅲ类个人银行账户。

另外，除了个人账户外，清理范围也涉及单位结算账户。中国农业发展银行上海市分行于2026年3月12日发布公告，对截至去年12月31日、一年及以上未发生收付活动且无欠债的单位结算账户进行清理。

事实上，此轮清理工作自今年3月起便已启动，多地中小银行率先进行了相关工作。

例如，今年2月28日，青海银行发布关于清理长期不动个人银行结算账户的公告。清理范围为截至2026年3月30日，连续2年以上(含2年)未主动发生存现、取现、转账等动账交易，余额在人民币50元(含)以下，且无信用卡绑定还款、贷款还款、大额存单、理财、ETC等签约关系的长期不动个人银行结算账户(社保卡账户除外)。

从高端信用卡年费松绑，到信用卡业务从“量”转“质”，再到沉睡借记卡批量清理，银行业正经历一场从粗放扩张到精细运营的深层变革。这并非简单的让利促销，而是行业在存量博弈、监管趋严、客户需求升级等多重压力下的战略重塑。短期来看，优化年费、清理冗余账户有助于降本增效、盘活资源；中长期而言，银行仍需在场景生态构建、数字化运营能力和多元盈利模式上持续发力，真正实现从“拼规模”到“拼价值”的转型，方能在激烈的零售金融竞争中构筑可持续的护城河。

前已有理财公司通过“固收+”产品投资离岸人民币债券、中资美元债等资产。随着外币资产配置能力提升，产品形态可能向多币种、多策略、多市场的复合型产品演进。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示，理财公司同步布局“南向通”，外币对市场，将实现投资与汇率对冲双重升级：“南向通”丰富离岸信用债、绿色债配置标的，外币对衍生品构建“资产+货币”配置体系，长期优化理财收益风险表现，重塑离岸人民币债市格局。两类准入资质破解两大业务难题，既打通人民币出境投资外债的合规通道，也让理财机构可在境内直接交易外币，有效缩减换汇成本、简化操作，同时配套汇率对冲工具，为投资美元债、点心债提供流动性与风控保障。

银行理财跨境投资渠道的拓宽，是近年来理财行业国际化进程中的一个重要节点。从债券通“南向通”资格落地，到银行间外币对市场首单交易完成，理财公司参与全球资产配置的工具箱正在逐步充实。随着更多理财公司逐步进入这一市场，银行理财的全球化资产配置版图有望进一步拓展。

(吟文综)

动态

江都农商银行开展2026年全员反洗钱知识测试活动

为持续夯实金融风控基石、厚植合规经营文化，近期，江苏江都农商银行组织开展2026年全员反洗钱知识线上闭卷测试活动，以考促学、以考促练，全方位检验全行反洗钱履职能力与合规素养。

本次测试覆盖面广、针对性强，实现全员无死角全覆盖。测试范围涵盖全行高管人员、各职能业务条线员工、基层网点一线从业人员，严格落实应考尽考、全员参考的工作要求。经过统一考核，全行员工考核通过率达100%。

为确保测试工作提质增效、不走过场，该行提前周密谋划、精细部署，搭建分层分类、精准高效的研学培训体系。针对不同岗位、不同层级员工的履职特点，该行定制了

差异化前置培训内容。这些培训内容涵盖了反洗钱法律法规、岗位职责规范、风险识别要点、实操处置流程等核心内容，旨在帮助员工精准补齐岗位知识短板。同时，严格规范线上闭卷考试全流程，明确题型设置、考试时长、考核标准，逐一核对并梳理全员参考名单，细化各项保障措施，彻底杜绝漏考、缺考情况，为测试工作高质量开展筑牢基础。

全员圆满通过本次测试，不仅有效检验了该行分层精准培训的扎实成效，更进一步厘清了各岗位反洗钱工作职责边界，切实强化了全体员工的合规履职意识与风险防控思维，让“合规为先、风控为要”的经营理念深度融入全员日常工作。(通讯员 卢高娃)

张家港农商银行如皋支行开展防范非法金融主题宣传活动



为进一步提升社会公众金融风险防范意识，整治各类非法金融乱象，切实守护群众财产安全，近期，江苏张家港农商银行如皋支行积极开展防范非法金融主题宣传活动。该行通过厅堂阵地宣传、街道流动宣讲、沿街商铺走访及进企业普及教育等多种宣传模式，扎实推进金融知识普及工作。

支行充分利用营业网点厅堂阵地，将客户常态化宣教贯穿始终。利用客户等候办理业务期间，主动开展“一对一”讲解，重点

普及非法集资、非法放贷、电信诈骗、虚假理财等非法金融活动的常见套路，提醒客户远离“高息返利”“保本稳赚”等投资陷阱，引导客户理性理财、合规用卡，守好自身资金安全底线。

同时，支行组织宣传小队深入周边街道、社区开展户外宣传，面向过往居民普及非法金融危害，通过真实案例以案释法，破除群众认知误区，提升普通居民识险、避险、拒险能力。针对辖区沿街商铺，工作人员逐户上门走访宣讲，聚焦经营户资金周转、民间借贷、网络借贷等高频风险场景，提醒商户坚决抵制各类非法金融行为，杜绝参与高利集资、陌生平台投资等活动，保障经营资金安全。

此外，支行主动走访辖区企业，面向企业财务人员及在岗员工开展金融风险宣讲，提示企业规范资金管理，远离非法投融资活动，切实筑牢企业金融安全屏障。全方位、多层次的宣传活动，有效提升了辖区群众、商户及企业的金融风险防范意识。

(通讯员 朱欣钰)

南通农商银行通州支行走进金余村开展普惠金融宣讲



近期，江苏南通农商银行通州支行走进南通市通州区金余村，依托村党员大会开展普惠金融与反诈知识专题宣讲。活动以基层党员为重点宣传对象，充分发挥党员先锋模范作用，将正规金融服务和风险防范知识精准下沉至乡村一线。

宣讲紧扣村民日常金融难点和风险高发点，围绕抵制贷款黑中介、筑牢反诈安全防线两大主题展开。工作人员结合辖区真实案例，揭露非法中介代办贷款、包装资质、收取高额手续费等违规乱象，明确告知村民

现场互动氛围热烈，参会老党员结合村内实际踊跃交流。大家普遍认为，当前各类金融诈骗、套路贷等问题层出不穷，群众辨别能力较弱、防范意识不足。因此，银行进村宣讲非常及时、十分必要。有老党员当场表态，将充分发挥自身村组影响力，主动当好金融政策“宣传员”，引导村民有资金需求时选择农商行等正规渠道，自觉抵制非法中介。

宣讲结束后，工作人员通过发放宣传资料、“一对一”答疑等方式，细致解答惠农贷款、存款保障、社保卡使用等民生金融问题，并留存银行咨询联系方式，切实打通普惠金融服务“最后一公里”。

此次活动有效提升了基层党员和金融认知水平和风险防范能力，构建起“党员带头学、带头防、带头宣”的乡村金融治理新格局，有力净化了农村信贷环境。

(通讯员 王晔、陈彦宇)

兴化农商行垛田支行开展安全生产月主题宣传活动

为扎实推进2026年全国“安全生产月”宣传工作，切实提升辖区群众安全防范意识与应急处置能力，前不久，江苏兴化农商银行垛田支行联合垛田派出所开展以“人人讲安全，个个会应急——排查整治风险隐患”为主题的线下集中宣传活动，将金融安全、生产安全知识送到百姓家门口。

活动现场布置宣传长桌、主题横幅与安全生产宣传展板，支行工作人员和公安民警共同组成宣传小队，面向来往村民开展全方位科普宣讲。活动前期，工作人员提前梳理生产安全、反诈防骗、存款保险、消防安全、应急避险等多类宣传资料，分门别类摆放便于群众取阅。

“阿姨，日常务农、务工要留意作业安全

隐患，陌生转账链接千万不要点！”身穿志愿红马甲的支行宣传员一边向村民分发宣传折页，一边结合展板图文细致讲解。针对作业八大危险、劳保用品规范使用、安全装备操作等生产安全要点进行科普，同时结合农村高发电信网络诈骗案例，重点普及养老诈骗、虚假贷款、冒充客服等骗局识别技巧，讲解存款保险保障知识，守护群众“钱袋子”。垛田派出所民警现场以案说法，科普居家消防、应急避险、治安防范等知识，指导群众自查身边安全隐患，同时耐心解答村民各类安全疑问。来往村民纷纷驻足学习，主动领取宣传资料。

此次银警联动宣传，既向群众普及安全生产操作规范、应急自救常识，又同步筑牢农村金融反诈防护网。(通讯员 邢华轩)

观察

银行理财进一步拓宽跨境投资渠道

银行理财公司正在进一步拓宽参与全球化资产配置的渠道。继中银理财、工银理财和招银理财去年末落地“南向通”债券投资后，多家机构于近期纷纷开展配套外汇交易及债券投资。

近期，中银理财正式加入银行间外币对市场，依托外汇交易中心平台与中国银行成功达成美元对瑞士法郎的即期、远期交易，成为首家参与银行间外币对市场的理财公司。该公司表示，此次通过外汇交易中心平台达成交易，实现了交易流程的电子化，显著提升了交易执行效率与规范性，同时拓宽了机构交易对手覆盖范围、丰富流动性供给渠道，为外币类理财产品的资产配置、汇率风险对冲提供了更高效、灵活的途径。

除外币交易渠道实现突破外，理财公司“南向通”债券投资业务也持续落地。5月末，交通银行香港分行联动深圳分行同业部与招银理财成功达成债券通“南向通”债券投资交易，这也是“南向通”投资主体扩容后，银行与理财公司合作落地的首笔相关业务。据悉，在“南向通”参与主体范围扩容后，交通银行香港分行迅速对接理财机构需求，高效完成业务筹备与落地工

作。

市场参与主体方面，截至2026年5月，已有260余家机构参与银行间外币对市场，覆盖国有大行、股份制银行、城农商行、外资银行、境外银行、证券公司等。

两条跨境投资渠道拓宽的背后，有着共同的行业背景。当前低利率环境下，国内固收资产票息收益持续下行，资管机构全球化配置的热情不断升高，但资金“出海”渠道长期受限。此前，理财公司的外币资产配置主要依赖合格境内机构投资者(QDII)额度，但这一渠道总量有限且竞争激烈，直接参与银行间外币对市场的大门尚未打开。如今，理财公司的跨境投资渠道从QDII单一通道，扩展到“南向通”和银行间外币对市场的多元格局。此次渠道开闸，意味着理财公司从间接配置境外资产向直接参与外汇市场交易迈出了实质性的第一步。

“随着更多理财公司进入银行间外币对市场，银行理财的外币资产配置将从被动参与转向主动管理。在产品创新方面，理财公司有望推出更多与外币资产相关的理财产品。”招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼表示，目