

银行私行竞争进入新阶段



2026年上市银行半年报披露收官,国有六大行集体暂停披露私人银行核心数据,行业私行信息披露格局分化,赛道竞争逻辑正迎来关键转向。

本报综合报道 近期,上市公司2026年半年报已披露完毕,但国有六大行在半年报中均未披露私人银行数据。

在目前的上市银行中,大行私行数据集体“隐身”,但绝大部分的股份行、城商行依然将私人银行的情况作为中报亮点之一,并对相关数据进行了披露,多数银行私行业务仍保持增长。

业内人士认为,这一扩容背后是高净值人群规模的持续上升、居民财富管理需求的结构性升级,以及银行在综合金融服务体系和数字化能力上的不断强化。

大行私行数据“隐身”

查阅六大行2026年上半年业绩报告发现,本次国有大行均未披露私人银行客户数据。这也是私行客户数据首次在六大行公开报告中集体“隐身”。

自六大行上市以来,除邮储银行在私人银行建设方面稍微慢一些,其他大行均在年报、中报中披露过最新的私人银行客户数量、资产等信息。

2025年8月底,工商银行率先停止发布私人银行客户数量。今年3月,农业银行、中国银行、建设银行等三大国有行相继跟进工行的动作。而本次中报中,交通银行和邮储银行也停止发布私人银行的客户数据。

不过,多家国有大行在中报中均保留私人银行的相关栏目和内容,部分银行将其加入到50万元资产的客户情况介绍中。

比如,交通银行中报介绍,该行坚持以客户为中心,持续推进私银客群数智化、综合化经营布局,深化人工智能在财富管理领域的应用,打造客户经营智能体,构建数智化经营闭环,辅助客户经理挖掘客户营销线索、推介重点产品、邀约客户参与活动。深刻把握金融工作的政治性、人民性,开展以弘扬中华文明为主题的“文贯古今”“走进名校”“书香交行”等系列活动,持续丰富活动形式和内涵。

邮储银行中报介绍,在鼎福客户方面,聚焦高客“人一家一企一社”多维服务需求,搭建“同鼎”活动体系,初步形成六类活动系列、三大客群经营品宣主线,开展品质生活、财税投教、子女教育与高端医疗等活动,深入参与高净值客户的生活圈、商业圈、家族圈,报告期内举办活动超300场,在重点城市持续推广私行中心集中经营模式。截至报告期末,富嘉及以上客户规模达747.62万户,较上年末增长10.59%。

某国有大行相关人士介绍,目前该行侧重于大财富管理概念,不再单独突出私人银行的情况。“客观上,我们也是效仿工行的做法。”

披露格局明显分化

除了六大行外,光大银行、民生银行、常熟银行今年半年报也不再披露私人银行资

产规模、客户数等相关数据。42家上市银行中,只有5家银行披露私人银行资产管理规模,9家银行披露私人银行客户数。

“当前,有关部门并没有叫停私人银行相关数据的披露,因此是否发布属于银行自身的选择。对于股份行、城商行来说,私人银行业务依然是当前必须加速发展的方向。适时披露客户增长情况,是向社会各界和潜在客户的宣传手段,也方便银行线下开拓客户。”有上市银行人士表示。

也有银行之前并未披露私行相关数据,本次半年报选择披露。比如,江苏银行半年报显示,该行私行客户突破2万户,较上年末增速超20%,私行AUM(资产管理规模)较上年末增速超20%。

从披露数据的银行来看,多数银行私行业务仍保持增长。其中,客户数最多的是招商银行,截至2026年上半年末,该行私行客户数达21.6万户,较上年末增加1.67万户,增速8.36%。半年报指出,招商银行私行客户是指月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户。平安银行、中信银行、兴业银行紧随其后,分别为11.09万户、10.49万户、9.41万户。

对于私行客户数量增长的原因,一位银行业人士分析称,可能源于客户进行了资产分散配置。“一些客户会卡着每家银行的私行额度去享受权益。”他举例道,有客户会将资产放到两家银行,这样两家银行的福利都能享受到,而不是把钱放在一家银行。该人士进一步表示,私行客户数量增长还与资本市场行情高度相关,市场表现向好时,高净值客户资产随之增值,进而推动私行客户规模增长。

“我行早在去年就把私人银行业务作为全行重点任务之一,已经在全国范围内投入建设了不少私人银行中心,目前正加大拓客力度。希望能赶上头部银行的平均水平。”还有股份制银行人士表示,高净值人群始终是银行获客的重点方向,无论银行是否发布数据,但“私行争夺战不会停止”。

赛道转向质效竞争

业内人士分析称,私人银行客户的持续扩容,根源在于高净值人群基数扩大与银行体系能力的共振升级。根据莱坊(Knight Frank)《2025年财富报告》,以净资产超过1000万美元计,中国内地高净值人群已达47万人,占全球总量的20%,仅次于美国。

新经济群体的财富增长,成为私人银行客户的重要增量来源。一位股份行私行人士表示,随着股权激励兑现和财富回流趋势增强,科技、制造、医药等行业的企业家及中高层管理者正快速进入高净值行列,“他们对综合财富管理、税务筹划与跨境配置的需求明显提升”。

在京华世家家族办公室董事长聂俊峰

看来,私人银行业务的扩张反映了高净值人群资产配置理念的成熟化。“过去几年,中国高净值人群的投资行为趋于理性,资产配置更加多元化,银行理财、保险、信托等稳健型资产重新受到青睐。同时,资本市场的结构性机会也推动了权益投资类产品的发行和配置。”

同时,银行端的综合金融生态与科技能力升级,则进一步放大了增长势能。

例如,平安银行依托集团保险、信托、基金等全牌照体系,形成“金融+非金融”综合服务闭环,家族信托与保险金信托规模同比增长超三成。招商银行通过招银理财与招商基金协同运营,前三季度财富管理手续费收入同比上升18.76%,其中代销基金收入增幅接近40%。

科技赋能成为新一轮增长引擎。招商银行推出“AI财富管家”,覆盖“售前期一售中期一售后期”等各个关键时点的全周期服务链路;平安银行“口袋银行”App提供7×24小时智能投顾服务,极大提高理财交易线上化率;建设银行“e私行”重构线上服务流程,形成“财富规划—资产配置—家族传承”全流程数字化闭环。

此外,在中国企业资本联盟副理事长柏文喜看来,六大行不再披露私行数据,部分股份行和城商行仍在披露,这种分化说明私行赛道进入“头部集中、特色突围”新阶段——大行拼生态,股份行拼追赶,城商行拼区域深耕。

谈到未来私行发展,南开大学金融学院教授田利辉认为,首先,要从产品代销转向买方投顾,以资产配置能力替代销售驱动,避免收益导向侵蚀客户利益;其次,须补齐家族治理、税务筹划、代际传承等非金融服务短板,提高客户迁移成本与账户留存时长;最后,要强化合规与适当性管理,私行产品复杂度高、外溢效应强,声誉风险不容低估。归根结底,私行竞争应从“谁的客户多”转向“谁陪伴得更久、更稳”。

国有六大行集体在2026年中报中暂停披露私人银行客户与AUM数据,标志着国内私人银行业务正式告别“以规模论英雄”的粗放拓客阶段。这并非行业收缩的信号,反而意味着赛道竞争的核心逻辑已从比拼客户数量,转向比拼综合财富管理能力与客户长期陪伴价值。当前,股份行、头部城商行仍在通过披露数据巩固品牌优势,加速区域获客,而大行则转向将私行服务嵌入大财富管理体系,依托全牌照资源与数智化能力,在家族信托、代际传承、跨境配置等深度服务领域构建壁垒。未来行业的核心比拼,将不再是客户数的增速竞赛,而是从产品代销向买方投顾转型的专业能力,最终落脚于为高净值客户提供长期、稳健、适配其全生命周期需求的综合金融解决方案。

关注

泗阳农商银行以“三维破局”筑牢贷款责任认定根基

在信贷业务持续创新迭代与违规手段日趋隐蔽的博弈态势下,贷款责任认定的前期证据固定工作,已成为决定追责成效的核心关键环节。江苏泗阳农商行精准发力,创新运用“打草惊蛇”“反问引导”“树上开花”三维联动策略,构建起“主动摸排—精准问询—证据闭环”的全流程前期固证体系,为贷款责任认定工作夯实核心证据支撑,推动该行信贷风险管理实现从“被动应对风险”向“主动前置防控”的根本性转变,切实筑牢信贷资产安全防线。

一是“打草惊蛇”摸排异常线索。针对疑似违规贷款,优先调取信贷业务档案、资金流水台账、审批流程记录等核心基础资料并开展全面初步核查,同步适度释放核查工作信号,密切观察相关责任主体的反应变化,精准捕捉言辞闪烁、资料补正拖延、信息口径不一等异常线索,为后续深度核查锁定方向。

二是“反问引导”还原事实真相。在对贷款调查、审批、贷后管理等关键环节责任人开展问询时,摒弃直接抛出结论的传统模式,转而从反向视角设计问询问题。例如,用“若该笔贷款后续出现风险,你认为哪个环节最可能存在疏漏?”“结合当时业务场景,你认为该笔贷款的风险点主要集中在哪些方面?”等引导性问题,引导责任人主动梳理业务流程、还原当时场景,精准暴露陈述中的矛盾点与逻辑漏洞。

三是“树上开花”强化证据支撑。当单一证据链存在薄弱环节,难以完整印证事实时,主动拓展信息获取维度,系统整合人行征信报告、工商登记信息、司法裁判文书、关联人调查核实等多方外部信息资源,对零敲碎片的证据进行串联梳理、交叉验证,构建起“内部资料+外部佐证”相互印证的完整证据链条,切实强化责任认定的事实依据,确保认定结果客观公正。(通讯员 伏焕忠)

动态

南通农商银行二甲支行助力啤酒龙虾美食嘉年华

近期,江苏南通市通州区二甲镇啤酒龙虾美食嘉年华火热启幕。为丰富辖区居民精神文化生活、激发乡镇消费活力、助力地方经济发展,南通农商银行二甲支行主动融入本次活动,以市集为服务阵地,将普惠金融服务嵌入市井烟火,把便民、惠民举措送到群众身边。

活动现场,该行设立专属金融服务展台,借助活动人流量集中的契机,面向不同人群开展有针对性的金融宣传。一方面,围绕居民日常金融需求,细致讲解安全存款、稳健理财等基础金融知识,普及防范电信网络诈骗等反诈骗知识,切实守护群众“钱袋子”;另一方面,重点推介富民创业贷款产品,围绕贷款额度、利率优惠、办理流程等关键内容逐一解答,为有资金需求的本地个体工商户和创业者提供精准融资指引。

同时,该行积极推进数字人民币普及应用,现场指导居民开通、使用数字人民币钱包,讲解其便捷支付、优惠让利等优势,推动数字人民币真正走进百姓日常消费场景。工作人员还主动引导现场群众添加企业微信,搭建常态化线上咨询渠道,方便居民后续随时咨询业务、获取金融资讯。活动成效明显,现场累计发放金融宣传折页60份,成功添加企业微信客户22户,收集理财意向客户2户、个人贷款意向客户1户。

(通讯员 吴永妹)



淮安农商银行顺利举办“智汇银园 科创共融”主题活动



近期,江苏淮安农商银行“智汇银园 科创共融”主题活动在工业园区支行顺利举办。淮安工业园区党工委书记崔步银,淮安农商银行党委书记李雷,党委副书记刘亮出席活动。园区相关部门负责人及数十家重点企业代表应邀参加,政银企三方齐聚一堂,共同探讨科创与金融同频共振的发展路径。活动伊始,政银双方领导共同参观了工业园区支行营业厅堂。工业园区支行转型升级后,作为淮安工业园区成立以来首家正式挂牌营业的金融机构,致力于园区企业及群众提供便捷、高效的金融服务。

淮安农商银行党委书记李雷在致辞中表示,作为国家级“智慧化工园区”,工业园区不仅是全市工业经济的主阵地,更是科技创新与产业转型的新高地。淮安农商银行作为扎根本土的地方性法人银行,始终坚守“服务淮安、深耕本土”的定位,与园区发展高度契合。工业园区支行的转型升级正是淮安农商银行响应市委、市政府号召,深耕园区经济的重要布局,支行将围绕科技支行定位,聚焦绿色化工、先进制造、新材料等重点领域,为科技型企业、“专精特新”企业和重点项目建设提供精准高效的金融服务。他强调,“智汇银园 科创共融”既是活动主题,更是政银企三方的共同愿景,淮安农商银行将坚决扛起“周到金融 家乡银行”的使命,与淮安工业园区同频共振、与企业携手并进,以更大力度、更优服务、更实举措,为园区以及区域经济高质量发展贡献更多金融力量。

产品推介环节,该行客户经理重点介绍了以“工业园区贷”为核心的产品体系,针对园区企业不同发展阶段和经营特点,配套“专精特新贷”“苏科担”“科企贷”等产品,并详细解读了制造业贴息、科技型首贷贴息等惠企政策,让企业看得懂、用得上,实现金融服务从“企业找上门”变为“政策送到家”。活动中,淮安农商银行党委副书记刘亮与四家园区企业开展现场集中授信环节,全面推动企业与园区达成深度合作。(通讯员 张欣然)

海门农商银行四甲支行“小圆服务队”在风雨中传递金融温度

台风来袭,风雨肆虐。面对恶劣天气,江苏海门农商银行四甲支行“小圆服务队”迎难而上,主动上门为特殊困难群众办理开卡业务,把金融服务送进家门,也用一次紧急响应印证了本土银行的服务承诺。

近期,四甲支行接到一位村民求助:家中亲属因肌肉萎缩常年卧床,急需办理银行卡用于接收民生补助资金,但本人无法前往网点。支行迅速启动特殊群体服务绿色通道,在核实情况后,第一时间敲定上门服务方案。

当时正值台风影响,风雨不止、道路积水,出行困难。考虑到客户业务紧迫、身体情况特殊,工作人员未作耽搁,携带移动设备顶风冒雨赶到客户家中。核对身份、讲解用卡及资金安全事项、规范完成信息采集与账户开立……全流程严谨细致,让客户足不出户解决了燃眉之急。“天气这么差,你们还专门跑一趟,真的太辛苦了!”看着办好的银行卡,客户及家属连连道谢。一句朴素的感谢,承载着群众对农商行服务的认可,也让这次风雨中的奔波有了最踏实的回应。

风雨无情,服务有心。近年来,海门农商银行依托“小圆服务队”常态化上门服务机制,重点关注老年、残障、重病等特殊群体金融需求,把便民惠民举措融入日常、送到家门。(通讯员 王晶艳)

观察

信贷资产流转新规让“先登记,后转让”成铁律

银行业信贷资产登记流转中心(下称“银登中心”)8月发布《银行业信贷资产流转集中登记规则》及细则(下称“新规”),已于近期正式施行。

其中一大变化是,银登中心明确要求银行业金融机构开展信贷资产流转业务应当严格遵守“先登记,后转让”的原则,在转让前通过银登中心业务系统开展转让交易,完成交易信息更新。对于这一机制安排,曾刚表示,新规通过“一资产一编码”,实现每笔信贷资产流转全程留痕、可追溯,倒逼银行重构内部业务流程,推动转让交易标准化、透明化,也帮助交易对手通过登记编码核验资产真实信息,降低尽调成本,提升市场整体信任度。

此外,新规落实还将遏制诸多灰色操作问题。曾刚对此表示,一是整治场外私下流转、先交易后补登记甚至不登记的灰色操作,杜绝绕开监管的暗箱交易;二是遏制虚假出表、非洁净转让等行为,防范借助隐性回购等手段,名义转让但风险并未实质转移,以此美化银行资产质量指标;三是防范资产重复转让、编码套用和复用、交易信息

实现穿透式监管、规范化运行的基础性制度安排,是信贷资产流转市场行稳致远的“压舱石”。

同时,为了防堵登记漏洞,新规还引入了“唯一登记编码”机制。新规明确,获取登记编码后,银行业金融机构应当通过银登中心业务系统开展转让交易,完成交易信息更新。对于这一机制安排,曾刚表示,新规通过“一资产一编码”,实现每笔信贷资产流转全程留痕、可追溯,倒逼银行重构内部业务流程,推动转让交易标准化、透明化,也帮助交易对手通过登记编码核验资产真实信息,降低尽调成本,提升市场整体信任度。

此外,新规落实还将遏制诸多灰色操作问题。曾刚对此表示,一是整治场外私下流转、先交易后补登记甚至不登记的灰色操作,杜绝绕开监管的暗箱交易;二是遏制虚假出表、非洁净转让等行为,防范借助隐性回购等手段,名义转让但风险并未实质转移,以此美化银行资产质量指标;三是防范资产重复转让、编码套用和复用、交易信息

与实际资产严重不符等问题,减少权属纠纷与利益输送空间。同时,强化监管穿透核查能力,便于监管部门实时掌握信贷资产流向,压实银行合规责任,维护信贷资产流转市场秩序。

苏商银行特约研究员武泽伟表示,想要遏制信贷流转领域的虚假出表、非洁净转让、资产重复转让等风险,单一的编码登记机制不足以实现全部治理目标,还需要多维度制度工具形成组合约束。要进一步强化交易环节的实质性审核,明确转让业务的风险实质转移判定标准,压实出让方与受让方双方的主体责任。

武泽伟还指出,完善交易后的持续信息披露机制,对资产后续处置情况开展动态跟踪,防止交易完成之后风险继续隐匿。同时,强化中介机构履职管理,规范资产评估、法律核查等配套环节的执业标准。加大对违规交易行为的问责力度,对虚假出表等行为落实相应惩戒。配套建立跨机构信息校验机制,打通多方信息渠道,从源头防范同一资产多次转让的乱象。(吟文琼)