银行季末集中启动零售AUM冲刺

季末节点，多家银行集中推出客户资产提升激励活动，行业零售AUM（资产管理规模）竞速正从过去粗放冲量模式，全面转向以综合财富服务能力为核心的精细化价值运营阶段。



本报综合报道 时值季末，银行零售业务再度迎来“资产冲刺”时刻。

近期，多家国有大行、股份制银行相继推出客户资产提升激励活动，通过达标奖励、积分、权益等方式吸引客户增加存款、购买理财及基金等产品，推动零售客户资产管理规模提升。

这场轰轰烈烈的营销潮，看似是常规的季末冲刺，但褪去营销造势的表象后，藏着的是银行业难以消解的转型焦虑。

业内人士指出，银行财富管理应从“拼规模”向“拼综合服务能力”转型。

季末营销集中启动

具体来看，近期，工商银行推出9月“升金有礼”活动。其中，工商银行App实名注册客户参与“月月升金礼”活动，根据9月的月日均金融资产较8月的提升金额，可领取相应的权益。农业银行9月推出的客户资产提升活动，面向6月月日均金融资产为600万元（不含）以下的农业银行掌上银行注册用户。报名成功的客户根据9月月日均金融资产较6月月日均金融资产提升的金额，领取对应档位的权益。

部分股份制银行的客户资产提升活动面向私行客户等特定群体。例如，光大银行9月1日至12月31日推出的“资产配置提升有礼”活动，仅限光大银行私行客户参与，客户同时满足月末资产总值较上月实现增长、月度代理产品配置率（包括公募基金、公募专户、信托计划、券商资管计划、私募理财）较上月提升不低于2%两项条件，即有机会获得200元微信立减金权益。中信银行以报名前3个月月末日均金融资产最大值为基准，资产提升5万元、20万元、50万元、100万元分别对应50元至300元微信代金券。招商银行则针对部分地区推出“三季度资产提升享好礼”活动，达标后获得相应实物礼品。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，9月是三季度收官窗口，银行有冲刺阶段性零售指标的压力。同时，银行通过权益活动锁定存量、吸纳增量，有助于稳固全年零售基本盘。

AUM扩容承压前行

加码“冲量”营销背后是银行对提升零售AUM的迫切需求。近年来，银行业传统信贷业务红利逐步消退，净息差持续收窄挤压盈利空间。在此背景下，轻资本、高黏性的零售金融赛道成为各家银行转型突围、夯实基本面的“胜负手”。2026年半年报收官，A股上市银行零售AUM成绩单亮相。

据不完全统计发现，在住户存款少增、市场风险偏好修复、银行净息差持续承压的宏观环境下，多家银行零售AUM保持扩容。

从规模梯队看，国有大行依然占据零售AUM第一方阵。工商银行、农业银行、建设银行稳居前三，截至6月末零售AUM分别达到26.5万亿元、25.69万亿元、24.05万亿元，均较上年末有所增长。邮储银行紧随其后，AUM规模达到19.18万亿元，比上年末增加了0.88万亿元，个人理财客户增长表现亮眼，客户数量比上年末增长了23.57%。其中，富嘉及以上客户规模达到747.62万户，比上年末增长了10.59%。截至6月末，中国银行集团个人全量客户金融资产规模超18万亿元，较上年末的17.58万亿元进一步抬升；交通银行境内个人客户AUM规模6.32万亿元，较上年末增长5.79%。

股份行阵营中，招商银行表现强势，零售AUM达到18.44万亿元，较上年末大增7.96%。其中，零售金融业务对公司营收的贡献占比超过50%，零售财富管理手续费及佣金收入同比增长24.81%。受客户多元资产配置需求提升等影响，报告期内，该行实现代理非货币公募基金销售额4867.61亿元，同比增长82.73%；代理信托类产品销售额1290.15亿元，同比增长40.48%。兴业银行零售金融资产规模达到6.08万亿元（含三方存管市值），较上年末增长3.80%。报告期内，零售双金、私行客户分别较上年末新增16万户、7200户，降级流失率同比分别下降0.13和0.3个百分点。

城商行阵营呈现区域强者突围特征。江苏银行零售AUM规模突破1.83万亿元，年增量超1900亿元，私行客户突破2万户，较上年末增速超20%，私行AUM较上年末增速超20%。宁波银行零售客户总资产1.43万亿元，较年初增加1543亿元，私人银行客户金融总资产4206亿元，较年初增加841亿元。上海银行零售AUM约1.13万亿元，增长4.07%，月日均AUM30万元及以上的客户98.60万户，AUM规模9717.39亿元，分别较上年末增长3.93%、4.78%。南京银行、杭州银行、长沙银行等多家银行均实现零售AUM扩容。

素喜智研高级研究员苏筱芮指出，如今，零售AUM已成为衡量银行零售业务竞争力的核心指标，在利率中枢下移背景下，银行净息差持续承压，传统存贷利差对利润的支撑作用减弱，银行需通过做大AUM规模，获取资产管理费、综合服务费等稳定的非息收入。

行业转向价值运营

事实上，银行类似的活动在年初、半年末、季末并不少见，短期的确可以带来资产规模的提升，但留客难的问题也随之出现。某股份行理财经理表示，资金“达标即走”的现象较为普遍，活动吸引的多为高流动性的短期资金，季末考核压力下的资产达标营销与过往的揽储没有本质上的区别。

财联社与兴业研究联合推出的《2026年资产管理报告》指出，单一的AUM规模已不再是财富管理行业竞争的核心壁垒，行业正从“拼规模”向“拼综合服务能力”全面转型；单纯的规模堆积无法抵御同质化竞争与市场波动，唯有通过全周期、全链条的综合服务深度绑定客户，才能构建真正的护城河。

在苏商银行特约研究员武泽伟看来，未来银行零售AUM竞争将彻底告别粗放冲量模式，转向精细化价值运营。行业整体规模增速会逐步趋稳，单纯比拼增量的同质化竞争会持续弱化。头部银行凭借渠道、产品与品牌优势，持续巩固规模底盘与客户壁垒。中小银行将放弃全域价格内卷，聚焦区域客群与特色场景打造差异化优势。行业竞争重心从单纯吸纳存款，转向提升资产配置服务能力。客户分层经营、产品适配度与留存转化效率，会成为后续拉开各家银行AUM增长差距的核心因素。

“在净息差持续承压的背景下，银行零售业务需要跳出传统利差依赖，搭建全新增长体系。”武泽伟强调，银行要持续丰富财富产品货架，覆盖客户多元化配置需求，承接居民资产配置升级需求。通过精细化分层运营，针对不同客群提供适配服务，提升客户综合黏性与贡献度。依托数字化能力降低获客服务成本，优化线上经营体系。持续做大财富管理、咨询服务等轻资本中间业务收入，优化营收结构，推动零售业务从单纯资金存放通道，向综合财富服务平台转型。

苏商银行特约研究员薛洪言补充道，银行正在从单纯地追求AUM总量提升，到进一步优化客户资产配置结构和质量。银行看重的不只是客户资产是否留存本行，还有留存什么产品形态，以及能带来多少收入。只有将客户资金真正配置到定期存款、公募基金、理财、保险等产品上，才能形成财富管理手续费和佣金收入。

“做大AUM的逻辑，就是在零售信贷量价双弱、风险上升的周期里，用不占资本、不担信用风险的中间业务收入去对冲利息收入的收缩。”薛洪言表示，而提升中间业务竞争力的关键在于财富管理的真实能力。

从季末集中上线的资产提升权益活动，到全行业零售AUM持续扩容的半年报成绩单，2026年银行业零售财富管理的竞速，正悄然从“拼规模冲量”的上半场，切换到“拼综合服务能力”的下半场。在净息差持续承压、传统存贷利差对利润支撑减弱的大背景下，单纯依靠积分、立减金等撬动的短期资金达标，早已无法支撑银行零售业务的长期竞争力。未来行业的核心竞争壁垒，将不再是AUM的数字增速，而是对不同分层客群的资产配置适配能力、全链条财富服务的深度绑定能力，最终推动银行零售从单纯的资金存放通道，转向轻资本、高黏性的综合财富服务平台，构建起穿越利率周期的稳定营收曲线。

关 注

南通农商银行“四维发力” 深耕普惠金融“责任田”

今年以来，江苏南通农商银行紧扣高质量发展主线，以普惠金融为引领，聚焦走访拓户、审批投放、产品创新、数据赋能四大维度，干字当头、实字托底，在区域市场的深耕中跑出业务推进“加速度”。

脚步向下，走访拓户“扩增量”

脚底有泥，心中有底。该行坚持全员走访与常态督导双线并进，抓实客户经理过程管理和后进人员帮扶提升，推动支行营销投放持续发力。聚焦当地叠石桥、秦灶、园区等重点板块集中攻坚，8月累计走访客户1494户，有效建档402户，落地用信859.8万元，走访转化链条逐步打通。围绕外贸、渔业、新型农业经营主体等重点领域分类施策，专项推进外贸企业走访并总结形成标准化走访工作法，有序对接渔船承保名单、跟进农民专业合作社金融服务，重点客群覆盖面和触达精准度同步提升。

靠前服务，审批投放“提速度”

效率就是竞争力，该行信贷调查团队8月完成调查245笔，金额2.29亿元。围绕各服务片区产业图谱锚定细分行业研究方向，走进存量授信客户，做实回访摸需；一边对标同业授信政策校准自身打法，一边复盘纾困业务落地成色查漏补缺，让授信决策既接市场地气、又经得起检验；聚焦队伍“内功修炼”，以模块化培训夯实业务通识基础，同步推动客户经理能力提升班落地见效，通过两期沉浸式营销话术演练，让专业能力的“硬提升”转化为客户体验的“软加速”。

精准施策，产品项目“增动能”

该行锚定叠石桥家纺产业集群，高标准推进特色支行创建，用宣传片讲出专业市场的专属服务故事，将家纺特色打法摆上议事日程；面向“三农”主场，推动设施农担贷从纸面落到地头，渔船承保、合作社服务同步跟进，把金融“活水”引到田间船头。紧跟政策红利，迭代富民创业担保贷产品，算准兑实贴息资金，让创业者轻装上阵；主动入局知识产权融资新赛道，通州AI产业支持方案完成会商推进，科创企业的“专利”正加速变“红利”。公积金还贷打通闭环，让数据多跑路、客户少跑腿，产品不玩“花架子”，需求在哪，方案就跟到哪。

科技赋能，数据系统“强支撑”

该行坚持以数促服，推动数据资源向展业一线精准赋能。聚焦重点客群走访需求，完成三季度走访名单清洗及展业走访部署，同步做实外贸企业、他行有贷户等关键数据治理，为精准营销夯实数据基础。加快营销中台建设，完成消费贷权益测试上线前期准备，梳理更新“苏信融”操作要点并面向调查团队开展专项培训，切实提升系统运用效能。持续完善智能风控体系，完成决策引擎风险探测—抵质押物准入模型配置，推动风控2.0平台对公三级架构部署落地，以数字化、智能化手段提升风险识别与业务支撑能力。

征程万里，实干为要。南通农商银行将持续深化普惠金融服务，扎实推进走访拓户常态化、审批投放高效化、产品创新精准化、数据赋能实战化，确保各项举措落地见效。同时，紧扣区域产业布局和客户需求变化，动态优化服务供给与风险策略，全力冲刺年度各项目标任务，为地方经济高质量发展提供坚实金融支撑。 **（通讯员 张伊旻）**

动 态

连云港东方农商银行盐河支行开展 “识假拒假防风险 共筑货币安全线”活动

为进一步普及人民币防伪知识与存款保险相关金融常识，提升市场经营户及群众的金融风险防范意识，近期，江苏连云港东方农商银行盐河支行组织宣传小队走进当地江山市场生活广场，开展“识假拒假防风险 共筑货币安全线”主题宣传活动。

活动现场，该行5名工作人员身着红色志愿马甲，在菜场入口悬挂宣传横幅；深入肉摊、水产、副食等各个摊位，向商户和来往市民发放宣传折页，面对面讲解人民币识别技巧，传授“看、摸、听、测”识假币实用方法，科普假币收缴相关规定；同时，工作人员细致讲解存款保险制度，用通俗易懂的语言解释存款保险保障范围、赔付限额等核心内容，消除群众对存款安全的疑虑。

菜场商户日常现金交易频繁，是假币风险高发群体。宣传工作人员结合日常交易案例，提醒大家收款时仔细核验现金，遇到可疑货币及时到银行网点鉴定。不少摊主现场咨询假币辨别要点，宣传人员耐心答疑，获得市场经营户的好评。

此次宣传活动共发放100余份宣传折页，工作人员把金融知识送到群众身边，有效提升了集市从业人员识假反假能力和存款保险认知水平。 **（通讯员 孙亚伟）**

海门农商银行四甲支行 警银民联动救助晕倒老人

近期，江苏海门农商银行四甲支行门口上演了一幕警银民携手救人的暖心场景。一位途经网点的老人身体突发不适晕倒，四甲支行工作人员第一时间响应、规范处置，联合热心客户与辖区民警共同守护老人平安，以实际行动传递金融为民的服务温度。

事发当日，一位大爷途经海门农商银行四甲支行门口时，身体突发不适，站立不稳并晕倒在地。当班工作人员发现险情后立即上前，查看老人意识状态与身体状况。确认无明显外伤、现场环境安全后，小心搀扶老人至大厅休息区，递上温开水，轻声安抚情绪，并全程关注其身体变化。

正在网点办理业务的热心客户见状，主动拨打报警电话。辖区民警迅速赶到后，四甲支行工作人员详细说明事发经过、老人身体状态及现场处置情况，配合开展后续工作。待老人状态缓和、意识恢复清晰后，民警将其安全护送回家。整个救助过程反应迅速、衔接有序。三方联动筑起安全防线，传递了暖心正能量。

（通讯员 张梦怡、杨晨）

观 察

中国银行业协会 发布《票据市场风险分析与创新研究2025》

近期，中国银行业协会正式发布《票据市场风险分析与创新研究2025》（以下简称《报告》），这是协会连续第五年推出票据市场风险专题研究书籍。《报告》立足票据业务风险管理，依托2024年以来票据市场运行数据、逾期监测情况、司法判例、行政处罚案例及机构风控实践，系统复盘信用、市场、操作、合规四大核心风险特征，总结成熟风控经验，探索创新发展路径，为票据市场合规稳健、高质量发展提供实务参考。

《报告》披露，2025年票据市场坚守服务实体经济本源，整体运行稳健、规模稳步扩容。全年商业汇票签发承兑额达42.7万亿元，比上年增长11.6%；商业汇票贴现额达33.9万亿元，比上年增长11.1%。作为连接金融与实体经济的重要支付融资工具，票据在畅通企业资金周转、缓解企业融资压力等方面发挥着积极作用。

《报告》围绕四大风险板块展开分析：信用风险方面，截至2024年末，当年新增票据逾期承兑人1651户，较年初减少704户，持续逾期承兑人5084户，较年初增加1665户。《报告》依托票据逾期数据开展分析，对实体企业及各类金融机构信用风险进行系统性研究，总结梳理部分机构信用风险管理的落地实践经验。

市场风险方面，以2024年6个月期限双国股银票转贴现利率为观测标的，复盘全年“冲高—深跌—修复”的震荡行情。第一季度受信贷“开门红”及春节因素推动，利率冲高至年内峰值2.3%；第二季度随信贷投放走弱、机构配置需求抬升而持续下行；第三季度利率再度回落，7月末跌破1%关口至0.81%；第四季度维持低位运行，年末受市场供需错配影响小幅回弹至1.3%。《报告》结合利率走势，从宏观经济周期、监管政策导向、市场资金面等维度深入剖析利率波动成因，梳理市场风险管理实践成果。

操作风险方面，梳理2024年以来票据业务违法犯罪情况总体态势，结合某城商行13亿元电票诈骗案等多起案例，直观呈现票据业务经营过程中暴露出的贸易背景实质审查缺位、中介违规套利、同业账户管控松散、电票代理接入疏漏等突出问题，精准深挖业务流程短板、系统漏洞、人为操作疏漏等操作风险根源，总结行业在风控系统建设、从业人员管理、业务流程管控等方面的成熟风控实践。

合规风险方面，依托年度票据业务行政处罚数据，归类整理贸易背景不真实、贴现资金管理不到位、保证金来源违规、授信管理不到位等高频违规问题的代表性案例。例如，某银行因票据业务贷前调查及贸易背景真实性审查未尽职，被监管部门处以罚款、相关负责人被予以警告；某银行因银票业务保证金来源审核不到位，被监管没收违法所得并处以罚款。《报告》系统梳理票据业务高频违规风险点与监管重点处罚事项，总结金融机构合规体系建设、常态化合规管控的成熟实践经验。

《报告》立足行业长远发展，深耕票据业务创新领域，设置创新研究专题板块，围绕票据赋能金融“五篇大文章”的实践路径，以及跨境票据对人民币国际化的推动作用两大专题形成研究报告，为金融机构优化票据服务模式、拓展业务场景、服务国家战略发展提供有益借鉴。 **（吟文琮）**


济南市历下区亚联财小额贷款有限公司、青岛亚联财小额贷款有限公司、
天津滨海正信资产管理有限公司债务催收公告
拍卖公告