

银行“开门红”提前开跑 逆势上调存款利率 加码财富管理

证券时报记者 黄钰霖

12月以来,银行业进入“开门红”备战阶段。证券时报记者调查发现,多家城商行阶段性上调了存款利率吸引储户,幅度可达25个基点。除了积极揽储,还有银行重点发力理财、基金等财富管理产品,推出费率优惠。

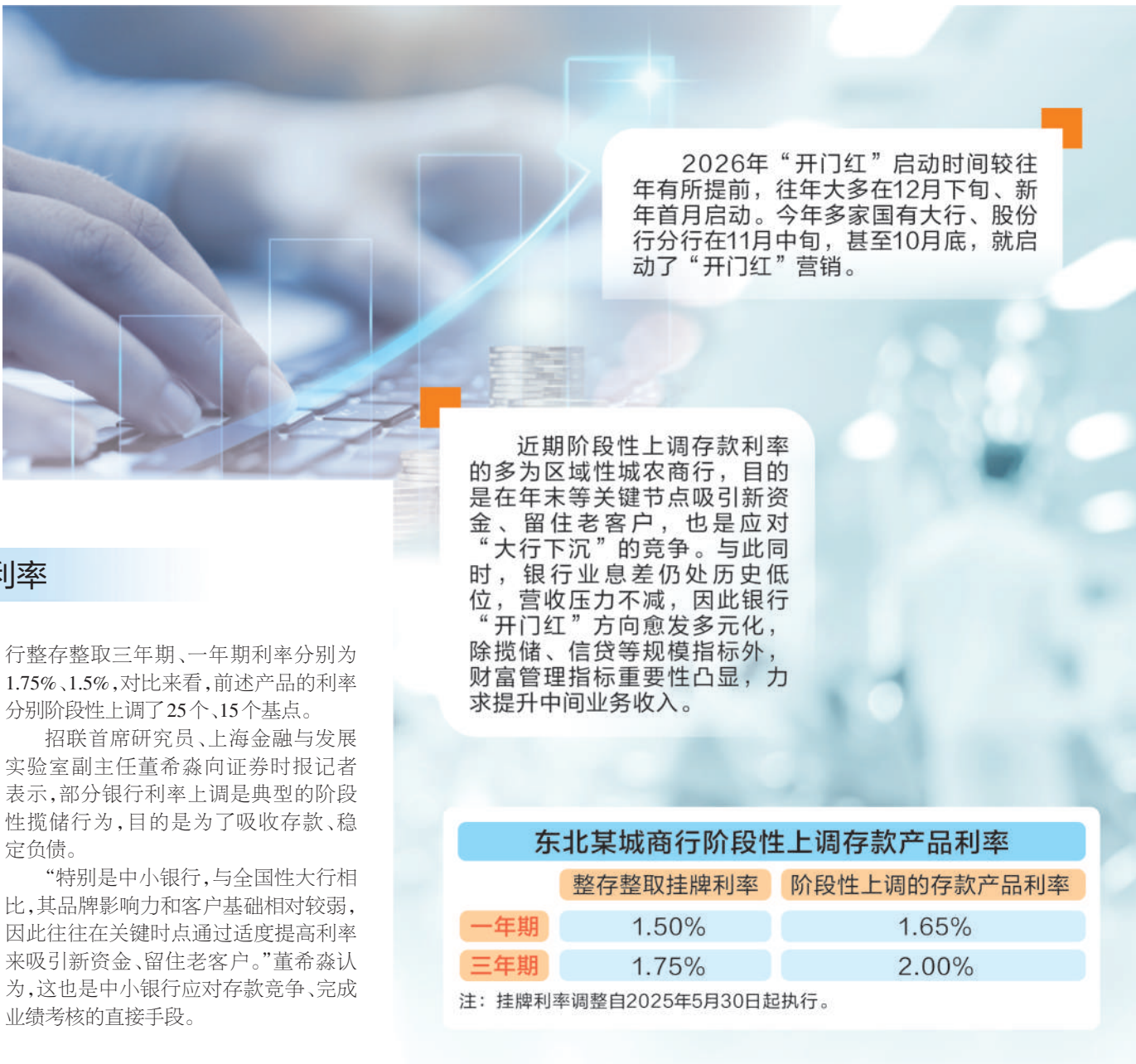
业内人士分析,近期阶段性上调存款利率的多为区域性城农商行,目的是在年末等关键节点吸引新资金、留住老客户,也是应对“大行下沉”的竞争。与此同时,银行业息差仍处历史低位,营收压力不减,因此银行“开门红”方向愈发多元化,除揽储、信贷等规模指标外,财富管理指标重要性凸显,力求提升中间业务收入。

1 中小银行逆势上调存款利率

“马年争先!盛京银行三年期存款年化利率达1.95%。”林先生近日收到盛京银行上海某支行客户经理的信息,对方表示,该产品1万元起存,且限定在该行存有20万元及以上金融资产的客户参与,存入符合条件的新资金后,还可以参与抽奖活动。

不仅是盛京银行,近期,上海银行、吉林银行等均逆势上调了定期存款产品的利率。

“我行定期存款吉享存A款三年期年利率为2%,一年期年利率为1.65%。”吉林银行工作人员表示,两款产品都为1000元起存。根据吉林银行官网挂牌利率,该行整存整取三年期、一年期利率分别为1.75%、1.5%,对比来看,前述产品的利率分别阶段性上调了25个、15个基点。



黄钰霖/制表 图虫创意/供图

2 “财富管理”成重要指标

值得一提的是,多家银行将明年“开门红”的重点转向财富管理,力求“多点开花”“一客多产品”,发力存款、贷款、理财、基金、银保等多个细分市场。

“这是开放限额5000万元的理财,收益还不错,您以下周一早上9点抢一下。”刚刚进入12月,华东某城商行一客户经理就向莫小姐推荐了该行理财子公司的多款固收类理财,年化收益率在3%左右。

除了限额福利产品,还有银行推出了费率优惠活动。中银理财两款14天最低持有期纯债产品、90天最低持有期固收产品的产品费率由0.2%降至0.01%,降幅19个基点,活动截至年底。

多家银行的“开门红”动员,均提及财富管理业务的重要性。在中国银行东北某分行2026年金条线营销启动会上,

“财富管理”在12项指标中名列前茅,成为重要环节。高淳农商银行日前召开的“开门红”启动会上,行领导在动员中表示,应紧紧围绕存款、贷款、客户数、财富业务、风险控制等核心目标任务。

董希淼分析,力推财富管理业务是银行业为应对客户需求变化和内外部挑战而采取的重要举措。近年来,随着房地产市场深度调整,居民财富正在加快从房地产流向金融资产,居民投资理财意识增强和需求强烈。

他表示,当前银行净息差处于历史低位,通过一般存贷业务赚钱的空间被逐步压缩,大力发展财富管理业务赚取手续费,将有助于创造更稳定的非利息收入,减轻对息差的单一依赖,进而优化收入结构,保持营业收入和利润的基本稳定。

3 “开门红”应摆脱唯规模论

多位银行工作人员告诉记者,2026年“开门红”启动时间较往年有所提前,往年大多在12月下旬、新年首月启动。据记者梳理发现,今年多家国有大行、股份行分行在11月中旬,甚至10月底,就启动了明年“开门红”营销。

博通咨询金融业资深分析师王蓬博表示,在居民风险偏好下降、存款定期化趋势延续的背景下,“开门红”提前启动和营销加码大概率将成为未来几年银行业的常态。但要真正实现业务高质量发展,银行一方面需要强化客户画像与需求洞察,推动产品与服务的差异化匹配;另一方面需要优化考核机制,避免唯规模论,将客户质量、中收贡献、资产质量等纳入综合评价。

董希淼也表示,银行应走出“内卷式”竞争的误区,应从“规模扩张”向“价值创造”转变。银行不仅要努力完成指标、抢占客户,更要加快构建健康的客户关系、优质的资产结构和可持续的盈利能力。

多位银行从业者向记者表示,本次“开门红”揽储压力较以往并未有所减弱,多元指标叠加后,完成压力较大。“存款、普惠贷等指标均有要求,个人养老金开户和缴存这个月的数量也非常重要,还需要加大信用卡等催收力度、降风险。”

董希淼表示,银行要实现长期稳健发展,核心在于从战略上摆脱对短期规模冲刺的路径依赖,并通过激励约束机制改革将这一战略传导至基层,将“开门红”从一个短期营销战役,转变为银行全年服务客户、创造价值的自然起点,最终实现规模、效益和质量的动态平衡。

全球央行购金热未减 国际机构继续看好明年金价

证券时报记者 魏书光

12月7日公布的数据显示,中国人民银行黄金储备11月份环比增加3万盎司(约0.93吨),为连续第13个月增持黄金。

世界黄金协会数据显示,10月份各国央行净增持黄金53吨,环比增幅达36%,这一规模创下今年以来单月净买入的最高纪录。与此同时,国际金价在年内已超50次突破历史峰值,累计回报率超过60%,成为全球表现最为亮眼的资产之一,目前正朝着1979年以来的最强年度表现迈进。

中国央行连续13个月增持黄金

12月7日,国家外汇管理局更新了官方储备资产。统计数据显示,截至2025年11月末,黄金储备报7412万盎司(约2305.39吨),环比增加3万盎司(约0.93吨),已连续13个月增持黄金。

不仅中国央行买入黄金,根据全球黄金协会(WGC)的统计数据,今年10月各国央行对黄金的需求依然强劲,净购金量达53吨,环比增长36%,延续了全年的强劲态势。截至10月,今年以来全球央行已公布的净购金总量达254吨,相较于前三年增速有所放缓。这可能反映了金价走高带来的影响。

其中,波兰国家银行当月购买16吨黄金,使其黄金储备增至531吨,按10月末价格计算,占总储备的26%。今年以来,波兰国家银行购买了83吨黄金,是全球央行中最大的黄金买家;巴西中央银行10月增持16吨,9月曾购入15吨,目前黄金储备达161吨,占总储备的6%。

显然,全球央行仍在延续自2022年以来的“购金热”,成为支撑国际金价上涨的重要力量。黄金不仅在价格上屡创历史纪录,更在全球宏观经济和地缘政治格局中扮演了重要角色。分析人士认为,从中长期来看,黄金上涨的核心驱动因素并未改变,即美元信用体系受到挑战。

资金爆买黄金ETF

今年以来,各国央行在买,各大机构也在买,即使普通投资者,对黄金的热情也很高。数据显示,全球实物黄金ETF连续6个月实现净流入。

世界黄金协会表示,全球黄金ETF在11月底的总持仓量升至3932吨,连续第6个月实现增长。2025年新增买入超过700吨,有望创下黄金ETF历史上最大的年度持仓增幅,而中国市场成为11月黄金ETF净流入的最大单一来源。

目前,在国内商品期货市场上,黄金白银等贵金属板块的沉淀资金规模达1561.24亿元,占比超过43%。11月份,黄金期货成交额达8.62万亿元,同比增长56.7%;白银期货成交额6.84万亿元,同比增长96.77%。在国内黄金ETF市场上,资金在不断涌入,锚定实物黄金的黄金ETF华夏(518850)近日规模突破百亿元大关。

同时,全球主要黄金ETF(如GLD、IAU)的持仓总量,在2025年呈现“先流出后企稳”的态势,进入第四季度,随着全球宏观经济不确定性增加,流出速度已大幅放缓,甚至出现单周净流入。全球最大的黄金ETF——SPDR Gold Trust(SPDFR)的持仓数据显示,截至12月5日持仓达1050.25吨,较年初的872.52吨,增加了177.73吨。

值得注意的是,白银价格今年涨幅达到1倍,已经超黄金涨幅。过去两个月,由于伦敦市场出现史诗级的“逼空”行情,银价涨势进一步加速。

国际机构看好明年金价

国际金价从2025年年初的每盎司约2650美元起步,一路高歌猛进,接连突破3000美元/盎司、4000美元/盎司等重要整数关口。

资料显示,1971年以来的九轮黄金牛市,平均持续32个月、涨幅172%。当前这轮行情自2022年11月起已持续36个月,涨幅达历史均值的88%,市场各方关注明年黄金价格是否还会涨。

国际黄金协会认为,2026年金价很可能继续带来“惊喜”。如果全球经济增长放缓,利率进一步下降,黄金可能会温和上涨。在以全球风险上升为特征的更为严重的经济低迷时期,黄金可能会表现强劲。而美债收益率下行、地缘政治风险高企以及显著增强的避险需求叠加,将为黄金提供极为强劲的顺风。

目前,国际投资机构普遍预测,2026年黄金目标价在每盎司4500美元至5000美元一线。工银瑞信基金认为,随着美联储降息预期进一步升温,新一轮货币宽松及债务扩张将大幅削弱纸币信用,从而利好金价表现。长期来看,黄金将持续受益于全球多极化与信用格局的重塑,这将推动黄金在外汇储备中的占比提升。

在全球经济格局深刻变革的当下,中国企业“走出去”早已不仅是战略选择,更是生存与发展的必由之路。

企业跨境金融需求日趋多元复杂,中资券商如何精准响应、有效赋能,成为市场关注焦点。面对这一趋势,国信证券副总裁鲁伟近日接受证券时报记者专访时表示,新一轮中资企业出海对券商提出更高要求,投行需要扮演资本桥梁、战略顾问、生态构建者等多重角色。

他谈到,国信证券正积极调整和优化海外业务布局,持续开拓创新,帮助企业构建全球资本纽带,以高水准的跨境金融服务,为中资企业“扬帆出海”提供系统化支持。

从融资中介到价值伙伴

伴随中资企业开启新一轮出海浪潮,证券公司投行应如何发挥作用并在此过程中讲好中国经济故事,已成为必须面对的时代命题。

在鲁伟看来,中企出海进程正从“规模扩张”向“价值深耕”演变,呈现三方面趋势特征:一是从“产品输出”转向“技术+标准+生态”综合输出,如新能源、高端装备等领域通过技术壁垒构建国际竞争力;二是区域布局更趋多元化,东南亚、中东、拉美等新兴市场因有政策红利与需求潜力成为布局重点,同时欧洲、北美等成熟市场通过本地化生产规避贸易壁垒;三是绿色化与数智化成为核心标签,ESG合规、低碳技术、AI应用等能力,直接决定企业的海外溢价空间。

面对上述趋势,鲁伟表示,券商投行需要凭借广泛的全球投资者网络与跨境资本运作经验,精准对接中资企业出海资金需求与海外资本市场资源;同时要深入研究全球产业格局与地缘政治动态,结合企业自身优势,为其量身定制海外市场进入策略、产业布局规划以及长期发展路径。此外,还应整合各类跨境资源,搭建涵盖金融机构、中介服务机构、产业上下游企业等在内的出海生态圈,促进各方资源共享与协同合作。

他强调,通过整合跨境资源、创新交易方案、强化合规能力,投行才能全方位赋能中资企业,助力企业实现从“产品出海”到“价值出海”的跨越,在全球市场中塑造更具竞争力的中国品牌。

护航企业从境内发展到境外融合

尽管出海蕴藏巨大发展机遇,但“风高浪急”是中资企业出海面临的常态。如何帮助中资企业克服诸多挑战,成为衡量券商服务能力的重要标尺。

鲁伟告诉证券时报记者,中企出海面临的首要挑战是适应不同国家和地区制度、文化、政治环境差异化问题。他以科创板上市公司埃夫特为例,国信证券曾协助该公司对敏感商业信息、技术信息进行信息披露豁免,以规避海外政治风险。同时,埃夫特通过海外并购布局的巴西子公司也曾遭遇当地政府更迭、主要汽车主机厂对当地固定资产投资出现波动等影响,国信证券通过协助其降低对巴西子公司投资比例,有效缓解相关风险。

中企出海另一个突出挑战是如何由同质化价格竞争转向差异化价值竞争。鲁伟表示:“在行业供给侧同质化竞争加剧的产业格局下,产品高效化、场景化、差异化成为中国企业在出海过程中突破‘内卷’、构建竞争力的关键。”

海外并购后的整合难题同样不容忽视。他谈到,跨境并购后的业务整合与文化融合效果往往不尽如人意。“在这方面,我们帮助客户识别重大风险,在人员安排、财务管控、治理结构等提出整合建议,积极应对跨境并购业务整合风险。同时分析可能出现的文化冲突,帮助企业识别、理解、尊重差异,引导文化融合。”

境内外联动构建服务生态

应对上述复杂且现实的挑战,不仅考验各家券商投行的专业能力,更考验券商总部与子公司之间的资源调配能力与协同效率。

鲁伟表示,投行服务中资企业出海,客观上需要境内母公司、境外子公司团队协同,打造“一站式”跨境服务闭环。“国信证券投行重点加强与国信香港合作,依托国信香港作为跨境业务桥头堡,通过境内外投行团队的高效协作,充分发挥各自专业优势。”

以雅创电子收购威雅利电子集团为例,前者为A股上市公司,后者为中国香港和新加坡两地上市公司,项目需同时符合境内外三地监管要求,且相关主体涉及中国内地、中国香港、新加坡、百慕大等多个国家和地区,合规工作较为复杂。

鲁伟介绍道,“在这个项目中,境内投行团队作为上市公司独立财务顾问,负责整体交易方案设计、监管沟通以及统筹协调;国信香港作为上市公司在香港地区的财务顾问及要约代理,负责境外要约方案设计、监管沟通以及境外中介机构组织协调等工作。”

最终,国信证券采取分步收购、差异定价的策略,协助雅创电子完成对威雅利电子控制权的收购。鲁伟告诉记者,此次整合不仅有效提升雅创电子在国内电子元器件分销领域,尤其是汽车半导体领域的市场份额,更助其建立起横跨A股、港股与新加坡市场的三地资本平台,极大拓展了融资渠道和国际影响力。

展望未来,鲁伟表示,国信证券将在出海业务中坚持以客户需求为核心,重点围绕具备全球化潜力的行业及共建“一带一路”相关领域布局,深化跨境投融资、并购重组及财富管理服务能力,同时强化数字化风控与产业研究支撑,构建“引进来+走出去”双向服务生态,大力支持企业客户用好境内外“两个市场、两种资源”。



证券时报 中国证券业协会联合推出
券商“出海”进行时



券商中国
ID:quanshangcn

构筑跨境生态 国信证券赋能中企『价值出海』新征程

证券时报记者 谭楚丹