

信用卡累计缩量超1.3亿张 行业加速转型质量优先

证券时报记者 黄钰霖

央行最新公布的数据显示,截至二季度末,全国共开立信用卡和借贷合一卡6.77亿张;与一季度末的6.87亿张相比,二季度单季度减少约1000万张。这意味着,2026年二季度,平均每天有超10万张信用卡从市场中“消失”。

1 每天超10万张卡“悄然离场”

近日,央行公布《2026年第二季度支付体系运行总体情况》。数据显示,截至二季度末,全国共开立银行卡102.67亿张。其中,借记卡95.89亿张,信用卡和借贷合一卡6.77亿张。相较于2026年一季度末的6.87亿张,二季度末全国信用卡减少约1000万张,较2026年初的6.96亿张则减少约1900万张;与2022年三季度8.07亿张的峰值相比,2026年二季度末已累计减少1.3亿张,总量连续15个季度下滑。多家上市银行公布的2026年半年报也佐证,进一步印证了上述情况。以“宇宙行”工行为例,截至上半年末,该行信用卡发卡量1.43亿张,较去年同期的1.48亿张减少500万张。

2 银行缘何主动缩量?

业内人士指出,信用卡总量规模缩水,是客观环境变化与银行主观战略调整共同作用的结果。客观层面,移动支付的普及深度改变了居民的支付习惯,大量信用卡处于闲置状态,用户主动销卡意愿在上升。此外,长期闲置的“睡眠卡”易滋生电信诈骗、洗钱等犯罪风险,在监管要求下,各家银行持续开展“睡眠卡”清理工作。主观层面,主动缩量的动作更为明显。面对银行零售业务不良风险上升的趋势,多家银行高管在近期的中期业绩发布会上表示,已采取措施主动控制风险敞口,收紧信用卡发卡门槛和授信额度。苏商银行特约研究员薛洪言告诉证券时报记者,“银行挑客”反映了信用卡经

与此同时,A股42家上市银行近期披露的2026年半年报数据显示,多家银行信用卡发卡规模、信贷余额均同比下滑。业内人士指出,在拓中收、降不良的整体趋势下,商业银行信用卡业务已全面放弃过去“广撒网”的跑马圈地策略,转而主动缩量、升级打法,向优质客户与高频交易等场景发起定向进攻。

发卡量与流通规模的“瘦身”,直观地传导至营收端。今年上半年,受信用卡线下交易手续费减少等影响,招商银行实现银行卡手续费收入63.74亿元,同比下降11.73%。平安银行上半年银行卡手续费收入为57.71亿元,同比下降9.9%,主要原因亦是信用卡业务手续费收入有所下滑。除了总量,市场对信用卡等零售业务的风险十分关注。Wind数据显示,今年上半年,多家银行信用卡不良率有所抬头。以国有行为例,工行、农行的信用卡透支不良率分别较年初上升0.76个百分点、0.17个百分点至5.37%、2.05%,建行信用卡贷款不良率则较年初上升0.18个百分点至2.54%。

营逻辑正从规模扩张转向价值驱动,“大量低活跃卡既占用资本、推高成本,也积累信用风险。在当前消费修复偏慢的背景下,继续铺量已不经济”。他指出,银行压缩低效客户、聚焦高净值客群,更加看重其消费能力、信用质量和交叉销售空间。高净值客户单卡贡献稳定、不良风险可控,且高端权益和服务需求还能带动非息收入增长。在提高准入门槛、优化客群结构、强化清收等多措并举下,资产质量的改善信号开始显现。以中信银行为例,截至上半年末,该行信用卡不良贷款余额116.45亿元,较上年末减少4.72亿元;不良贷款率2.57%,较上年末下降0.05个百分点。

国有大行信用卡资产整体不良率情况			
银行	2025年末(%)	2026年上半年末(%)	变动幅度(百分点)
中国银行	2.18	2.37	0.19
农业银行	1.88	2.05	0.17
工商银行	4.61	5.37	0.76
建设银行	2.36	2.54	0.18
交通银行	2.68	3.80	1.12
邮储银行	1.45	1.45	0
注:工商银行、农业银行为“信用卡透支不良率”。			

数据来源:Wind 黄钰霖/制表 图片来源:AI生成

3 打法“进阶”:不拼数量拼质量

当发卡量不再是衡量信用卡业务成色的唯一标准,信用卡业务的下半场逻辑正在重塑。新考核体系下,银行不再紧盯新增发卡量,而是将场景渗透率、活跃用户数等作为核心考量。首先,是“场景为王”,对比过去扫楼送礼品的粗放获客模式,信用卡拓客也转向了高质量的场景生态。以招商银行为例,面对交易额与营收的阶段性承压,该行将重心全面转向场景深耕——紧扣促消费政策与节假日节点,深度切入旅游、汽车分期及电商大促等核心消费场景,通过高频的生活服务带动金融交易。上半年末,招行的信用卡流通户已逆势回升至7043.22万户。中信银行信用卡数据也证实了场景深耕的效用,上半年该行信用卡在“食、住、行、娱、购”等民生高频消费场景,获客占比已突破半数,达57.39%。其次,是“千人千面”,精细化客群运营。上半年,为吸引人工智能(AI)从业者,招商银行、浦发银行、农业银行等迅速推出了搭载Token权益的特色信用卡,将算力转化为核心福利,精准适配用户需求。

此外,是数智化比拼,借助AI大模型和大数据技术,银行的信用卡业务在运营效率、风险定价与额度管理上进一步提升水平。上半年,工行在信用卡领域打造“信用卡审核审批助手”,在发卡审核环节运用大模型综合分析客户数据,智能识别审核要点并围绕重点风险生成个性化问卷,累计服务超282万次。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指出,在技术融合方面,银行可通过有序引入科技公司并与科技企业合作,将AI与大数据分析深度应用于核心业务环节,以构建更智能的风险管理和运营体系。他表示,作为中国消费金融的基建设施,信用卡不仅广泛连接数千万商户与近7亿用户,更贡献了我国征信系统60%的主体数据,构筑起社会信用的基石。近年来,逾1.3亿张卡量的缩减,是行业告别“跑马圈地”、主动“挤水分”的必然结果。“在数字经济时代,信用卡正从单一的支付与信贷工具,加速向场景化、生态化、智能化的综合服务平台跃升。”董希淼说。

投资硬科技业绩回报显著 9家银行AIC总资产合计突破7000亿元

证券时报记者 谢忠翔

近日,9家大型银行旗下金融资产投资公司(AIC)的经营“成绩单”浮出水面。证券时报记者梳理发现,5家国有大行旗下“老牌”AIC上半年净利润同比集体大幅跃升,上半年净利润总计173.49亿元,同比增长约1.4倍,其中建信投资增幅接近5倍。值得一提的是,信银金投、招银投资、兴银投资、中邮投资等4家新设开业的AIC“新军”,上半年也全部实现盈利。亮眼业绩的背后,是行业结构的深刻变革。银行系AIC正加速剥离单一的债转股标签,以“耐心资本”姿态强势杀入硬科技创投圈。以今年上市的长鑫科技为例,五大行AIC均作为股东现身其中,合计持股约19.15亿股,截至9月4日收盘持股市值已达1049亿元。

老牌AIC净利润翻倍

上半年,银行系AIC展示了强劲盈利能力与资产扩张势头。在9家AIC中,来自国有大行旗下的5家老牌公司表现突出。据证券时报记者计算,五大行AIC上半年合计实现净利润173.49亿元,各家同比增幅均在四成以上。其中,建信投资净利润71.29亿元,同比增长约4.97倍,规模与增速双双领跑;工银投资净利润39.14亿元,同比增长44.5%;农银投资净利润30.31亿元,同比增长56.6%;中银资产、交银投资分别实现净利润18.09亿元、14.66亿元,同比增长120.9%、175.6%。资产规模方面,截至6月末,工银投

资总资产2175.70亿元,较年初增长7.4%,继续位居行业首位;农银投资、建信投资分别为1328.01亿元、1323.69亿元;排名相对靠后的中银资产、交银投资分别为981.86亿元、807.41亿元。叠加上述4家新设机构,9家AIC总资产合计已突破7000亿元。此外,信银金投、招银投资、兴银投资、中邮投资于去年末或今年初开业,业绩暂未经历完整会计年度,但资产已初具规模。期末中邮投资总资产101.39亿元,净利润0.54亿元;招银投资总资产151.19亿元,净利润0.55亿元;兴银投资总资产111.67亿元,净利润1.55亿元;信银金投总资产101.49亿元,净利润0.72亿元。业绩倍增的原动力,在于AIC加速了向股权直投领域延伸。据证券时报记者统计,2026年上半年,9家AIC参与的投资基金或项目已超58只(个),接近2024年全年水平。近日,多家银行高管在业绩发布会上释放了积极信号。农业银行副行长王大军表示,农银投资突出“三个聚焦”——聚焦重点区域、聚焦硬科技领域、聚焦“投早投小投长”,重点支持集成电路、商业航天、人工智能、新材料等领域优质项目。邮储银行高管则表示,中邮投资已在半导体设备与材料、先进制造、新能源领域实现业务落地,“商行+投行+投资”综合金融服务体系逐步搭建完成。

布局硬科技赛道各有侧重

从半年报及公开信息来看,AIC“投早、投小、投长期、投硬科技”的取向愈发鲜明,赛道偏好分化,各具特色,业务均颇

具亮点。具体来看,建信投资累计落地绿色投资项目483.94亿元;中银资产累计落地市场化债转股业务2694.8亿元;农银投资累计设立AIC试点基金31只,实现18个试点地区全覆盖,基金已投资66个科创项目;交银投资新增投放纯股权项目数量及金额同比提升超2倍,其中上海地区纯股权项目投资放金额占比超六成。证券时报记者梳理公开信息获悉,从布局硬科技赛道来看,工银投资的覆盖面最为广泛,从广东智能机器人基金到重庆空天信息低空经济基金,横跨人工智能、集成电路、低空经济和高端装备等多领域。农银投资则依托“千帆企航”品牌重仓硬科技,重点布局集成电路赛道,中银资产以“中瀛扶摇”品牌锚定具身智能;建信投资通过“建源”品牌在深圳设立AIC产业母基金,聚焦人工智能与半导体赛道;交银投资以“交融”品牌深耕商业航天与高校成果转化,投资了商业航天领域公司九州云箭、星河动力等。股份行AIC亦快步跟进。兴银投资聚焦新材料、新能源、生命科学、新一代信息技术、人工智能、先进制造六大赛道;信银金投深耕人工智能、集成电路等“十五五”重点硬科技赛道,依托中信股权投资联盟放大大协同优势;中邮投资已在半导体设备与材料、先进制造、新能源领域实现业务落地。

粉“卡脖子”技术。

角色深刻演变机制待破局

上半年,AIC行业标志性事件逐步落地。国产存储龙头长鑫科技上市,刷新了科创板IPO募资历史纪录,而股东名单中五大行AIC齐齐现身。按最新收盘价计算,合计持股市值已突破1000亿元,银行系长期资本投资硬科技的回报开始显现。业内观点认为,AIC的角色正深刻演变。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对证券时报记者表示,AIC已从专注债转股的专业机构,逐步演变为支持科技创新的“长期资本供给者”,但银行体系根深蒂固的“债性思维”仍是深层挑战,人才与考核机制同科技企业5—7年的成长周期存在脱节。此外,AIC团队多来自银行信贷条线,缺乏产业背景经验,若不能从根本上重塑文化、人才与考核机制,其股权投资效能将长期受制于内部瓶颈。中金公司研报指出,AIC试点是分业经营框架下衔接银行资金与股权市场的重要探索,核心命题是实现从债权风控到价值挖掘的逻辑转变,构建适配长周期的考核与激励机制。目前,AIC行业仍面临从债权经营转向股权经营、投研能力建设、考核周期与业务特性错配、激励机制适配等四大挑战。国信证券分析师陈俊良则认为,AIC的意义在于拓宽银行服务手段、提升科技金融服务能力,而非成为盈利重心。银行的收益不仅体现为股权直投盈利,还体现为科技企业客户带来的存款、贷款、中间业务等综合收益。

随着人工智能(AI)技术不断发展,证券行业的发展逻辑也进一步重构。如何让技术超越工具的浅层应用,真正推动券商走出差异化发展路径?今年夏天,华鑫证券以一场席卷全公司的AI Agent技能大赛为抓手,打破技术与业务壁垒,自上而下重塑了组织智能基因。从自研特色交易系统、智能投研平台“鑫i”的落地,到全员AI创新生态的成型,再到数据资产证券化等产品实现行业零的突破——华鑫证券正从前中后台业务系统、人才培养机制、顶层战略架构等同步推进系统级AI建设,将数字金融转化为服务新质生产力的核心竞争力。

“人人都是AI工程师”

“人人都是AI工程师”——一场覆盖全公司、贯通前中后台的AI Agent技能大赛在华鑫证券拉开了帷幕。公司的资管、经纪、风控等多岗位员工跨组组队,踊跃申报创新方案,不少一线业务骨干还主动结合日常工作“痛点”打磨智能体方案,掀起了全员探索AI落地的热潮。这并非一次短期的技术活动,而是华鑫证券推进数字化组织重塑的战略落地动作。在华鑫证券党委书记、董事长俞洋看来,行业普遍存在“人工为主、AI为辅”的旧有运作模式,仅把AI当作辅助工具,难以释放技术变革的全部价值。因此,想要真正实现数字金融跃迁,必须推动每一位员工建立“工程师思维”,成为岗位的智能体设计者。俞洋认为,正如这场AI Agent技能大赛所传达的题中之意,“会用AI”与“人人都是AI工程师”有着本质区别:前者只是被动操作现成工具,后者则要求员工具备业务痛点识别、智能方案搭建、持续迭代优化三重能力,依托低代码、自然交互降低技术门槛,让创新单元下沉到个人,打通业务与技术之间的壁垒。俞洋表示,当前大多数金融机构的AI应用仍然停留在“人工主AI辅”的阶段,人工完成主要业务流,AI只在某个环节进行辅助判断或效率提升,并未重构业务的底层逻辑。华鑫证券的转型目标,是全面向“智能原生”业务模式演进。何为智能原生?即在业务流程顶层设计阶段,就将AI智能体作为标准化、高频重复性工作的核心执行载体,人力则聚焦异常处置、顶层决策、创意开拓等AI难以胜任的高价值环节。这种人机分工的重构,能够彻底释放员工精力,深耕深度产业研判、复杂客户谈判、长期战略布局、跨赛道产业协同等核心工作,这也是企业提升人均效能、优化整体运营成本结构的根本路径。“未来,没有纯金融人,也没有纯技术人,只有懂业务、通技术、善创新、能协同的数智复合型人才。”俞洋说。

全链路自研产品矩阵

深耕金融科技多年,华鑫证券向来以极致的金融工具产品能力见长。近年来,该公司聚焦业务刚需与客户核心需求,已打造覆盖智能投研、全域风控等板块的完整自研产品矩阵,落地了多款标杆级AI产品与技术系统。在智能投研领域,去年9月上线的“鑫i”智能投研平台深度融合自然语言处理、知识图谱、多模态大模型技术,打通了财报、公告、行业资讯、产业调研等海量底层数据。原本耗时数小时的产业链梳理、标的对比工作,依托平台可快速输出结构化、可溯源的分析结论,目前该平台已服务于数千家机构客户。在智能风控层面,华鑫证券自研融合FPGA硬件加速、分布式架构、金融垂类大模型的异常交易实时检测系统,斩获央行2024年度金融科技发展奖三等奖。这一系统突破了传统异常交易监测的时效性和处理效率限制,能够高效区分正常交易与潜在市场操纵行为,帮助公司进一步降低合规成本,提升交易安全。华鑫证券已申请了多项AI相关专利,技术储备持续充实,自研的“鹰眼信用风控系统”、N视界数字化终端等配套工具,覆盖资管、自营、经纪全业务场景。另外,华鑫证券还与华为云、腾讯云、阿里云、百度智能云、京东云等云厂商,以及百度文心一言等AI模型厂商建立了合作伙伴关系,金融信创生态圈不断扩大。实际上,早在2017年,华鑫证券便确立了“金融科技引领业务发展”的核心战略。2026年,公司正式启动AI赋能三年规划编制,目标直指“AI驱动型证券公司”。

精准浇灌新质生产力

数字金融的最终落脚点,是以技术能力提升资本市场服务实体经济的质效。华鑫证券依托成熟的自研数字体系,打通了“数字化投行、智能投研、普惠财富”三条服务路径,精准赋能新质生产力。在投行端,华鑫证券先后发行“低碳转型挂钩+中小微企业支持”双主题公司债券、多期科创公司债,借助AI产业研判工具缩短硬科技企业融资周期;紧扣数据要素市场化改革战略,落地数据资产ABS项目,协同搭建了数据资产“确权、评估、质押、融资”全链条服务体系。在投研与投资端,“鑫i”平台向机构客户开放标准化产业分析能力,精准挖掘新质生产力赛道细分龙头。资管、自营业务依托AI策略工具,持续加大对人工智能、高端制造等领域的长期配置。在财富管理端,华鑫证券不断优化个性化、精细化服务模式,坚持长期投资、价值投资理念,做好居民财富保值增值的专业管理者。未来,华鑫证券将持续打造自主可控的数字化底座、全链路智能业务体系、全员创新生态,走出中型券商的特色数字化突围之路。

证券时报 中国证券业协会联合推出

做好“五篇大文章”

赋能新质生产力

『人人都是AI工程师』
华鑫证券的数字化突围新路径
证券时报记者 许盈