

数字人民币启动计息 银行加速场景生态布局

中经记者 郝亚娟 夏欣
上海 北京报道

数字人民币实名认证包的

余额将享有利息收益。

中国银行(601988.SH)、
工商银行(601398.SH)、农
业银行(601288.SH)、建设

银行(601939.SH)、交通银
行(601328.SH)相继发布公
告称,从2026年1月1日起,
将为开立在该行的数字人

民币实名钱包余额按照该
行活期存款挂牌利率计付
利息,计息规则与活期存
款一致。

分析人士指出,目前,
数字人民币已覆盖千万级
支付场景,无网支付更胜
一筹。与此同时,只有激

发使用意愿、平衡银行利
益、打通跨境结算,才能抓
住人民币国际化的黄金窗
口期。

从“数字货币”到“数字存款”

用户持有实名数字人民币钱包可获得与银行存款同等的安全保障(纳入存款保险范畴)和利息收益。

根据各家银行公告,当前活期存款挂牌利率统一为0.05%,结息日定为每年的3月20日、6月20日、9月20日和12月20日,结息后次日入账。若用户未到结息日清户,将按清户日挂牌公告的活期利率计息至清户前一日止。值得注意的是,计息范围仅涵盖实名认证包,即一类、二类、三类个人钱包及单位钱包。而仅需验证手机号即可办理的四类匿名钱包,因无法明确资金归属主体,且不符合反洗钱监管要求,暂不计付利息。

此举的背景是中国人民银行出台《关于进一步加强数字人民币管理服务体系和相关金融基础设施建设的行动方案》(以下简称《行动方案》),明确数字人民币将从数字现金时代迈入数字存款货币时代。新一代数字人民币计量框架、管理体系、运行机制和生态体系于2026年1月1日正式启动实施。

数字人民币实名认证钱包余额计息具有重要影响。上海新金融研究院副院长刘晓春表示,对居民与企业而言,持有数字人民币既能享受支付便利,又可获得利息收入,保留了资金的时间价值。同时,其资金实质上纳入银行账户管理体系,便于进行统一的财富管理、投资理财等操作,并享受存款保险制度的保障,安全性与便利性同步提升。

海南君硕数科研究院院长单福补充道,对用户而言,钱包余额从“不计息”变为“计息”,解决了与银行存款相比的收益劣势,显著提升了数字人民币作为价值储藏手段的吸引力,这是推动其从“被动推广”转向“主动使用”的关键一步。



山东济南泉城路上的数字人民币示范商圈。

视觉中国/图

“对商业银行而言,数字人民币沉淀的资金转变为银行存款,成为稳定的负债来源,提升了银行的放贷能力与盈利空间。由此产生的存贷利差有望覆盖相关的运营成本,从而构建起可持续的商业模式,极大激发了银行的推广与创新动力。”刘晓春说。

移动支付网分析师余云峰也指出,数字人民币由现金型的1.0版进入存款货币型的2.0版,是将数字人民币的法律和经济属性从“央行直接负债”转变为“商业银行的直接负债”,正式纳入商业银行的资产负债表,这意味着银行可以对数字人民币钱包余额自主开展资产负债经营管理。未来还会扩大数字人民币应用范围,由现金定定向“存、贷、汇、投”各领域延展,全面实施计量框架和计息工作,实现商业银行运营机构权责相匹配,鼓励发展商业模式,激发市场动能。这将极大激发

商业银行参与推广和建设数字人民币生态的内生动力。

国盛证券(002670.SZ)研报指出,《行动方案》的核心突破在于重构数字人民币的货币属性和运营机制,最显著的变化是实名认证数字人民币钱包余额将按存款利率定价自律约定计付利息,这意味着数字人民币从“电子零钱”转变为“数字存款”,用户持有实名数字人民币钱包可获得与银行存款同等的安全保障(纳入存款保险范畴)和利息收益。

此外,《行动方案》明确两类监管要求:一是银行类运营机构的数字人民币纳入准备金制度框架,其开立的数字人民币钱包余额统一计入存款准备金交存基数;二是参与运营的非银行支付机构实施100%数字人民币保证资金管理,该保证金与客户备付金监管标准一致,确保资金安全。

场景拓展与生态共建

银行可围绕计息钱包开发涉及支付、理财信贷等多类型综合金融产品,在供应链金融、跨境支付、乡村振兴等场景深化渗透。

中国人民银行副行长陆磊在署名文章中列举的数据显示,截至2025年11月末,数字人民币累计处理交易34.8亿笔,累计交易金额16.7万亿元。通过数字人民币App开立个人钱包2.3亿个,数字人民币单位钱包已开立1884万个。多边央行数字货币桥(mBridge)累计处理跨境支付业务4047笔,累计交易金额折合人民币3872亿元。其中,数字人民币在各币种交易额占比约95.3%。

进入“数字人民币2.0时代”,商业银行如何加强场景建设?

中信证券(600030.SH)方面指出,银行须从“账户运营”迈向“场景服务”,竞争重点由牌照转向服务能力建设。数字人民币或成为其对公与零售联动的重要工具(如推动企业开户、代发工资等),并在支付环节对第三方平台形成一定替代效应。

余云峰认为,数字人民币的优势场景仍然是B端、G端以及跨境领域。数字人民币不仅是简单的支付工具,还具备一定的数字金融赋能能力,将数字人民币与企业、政务、跨境以及实体产业链结合,能显著提升其服务实体经济的能力。尤其是数字人民币具备智能合约以及区块链效率优势,充分发挥数字人民币的“精准”“定向”“效率”的服务能力,是其可持续发展的关键。

国盛证券研报指出,依托政策提出的“账户体系+币串+智能合约”数字化方案,银行可围绕

计息钱包开发涉及支付、理财信贷等多类型综合金融产品,在供应链金融、跨境支付、乡村振兴等场景深化渗透。不同类型银行各有优势侧重,有望实现百花齐放:国有大行可依托跨境支付领域的先发优势,进一步巩固国际竞争力;股份制银行在零售场景创新上具备优势,可通过特色产品提升用户活跃度;城商行、农商行则能凭借县域网点与本地资源,精准适配乡村振兴、本地文旅等下沉场景渗透,共同助力经济良性转型。

《中国经营报》记者采访了解到,交通银行上海市分行联合上海亿通国际股份有限公司,聚焦跨境服务贸易中的物流结算场景,成功完成首笔单一窗口数字人民币“货币桥”跨境支付业务,这一创新突破标志为国际服务贸易数字化升级注入新动能。

“当前,人民币国际化遇到了一个难得的窗口期,许多国家和金融机构在‘去美元化’的过程中,对人民币国际化逐步持欢迎态度,尤其是利用数字人民币创新跨境支付结算模式,一定程度上成为市场的共同期待。未来要重点提高个人和机构的持有和应用意愿、调动商业银行推广的积极性、明确各类相关者的义务和利益、处理好与银行账户的关系保证跨境支付结算的顺畅平滑。”刘晓春指出。

而在使用方面,刘晓春建议,各类线上应用程序和应用场景都应该可以被数字人民币持有人接入数字钱包或数字人民

币应用程序,使数字人民币数字钱包和应用程序成为持有人的专属多功能应用程序(App),以适应人们数字化生存的需要。通俗地说,人们打开自己的数字钱包或数字人民币应用程序,可以操作各类应用程序,如各类社交程序、网上交易程序、网约车程序等,这些应用程序是数字钱包持有人根据自己的喜好植入数字钱包或数字人民币应用程序的。

刘晓春同时强调,信用卡、第三方支付等都是货币的支付方式或支付通道,相关机构通过提供这类服务帮助收付双方实现货币的支付。数字人民币本身是货币,不是某种支付方式或支付渠道,也不是商业银行或支付机构的服务产品,人们用数字人民币进行支付就是收付双方的直接支付。通常情况下,支付时,付款方可以选择直接使用数字人民币或人民币现钞、信用卡、第三方支付等方式;收款人可以接受也可以拒绝接受信用卡支付或第三方支付方式,但不能拒绝接受数字人民币和人民币现钞。

在单福看来,若数字人民币作为底层支付工具,能够无缝接入支付宝、微信支付等钱包(作为其可选择的支付方式之一),则二者关系将从“替代”转向“融合”。用户可以在第三方支付App内直接使用数字人民币进行支付并享受其利息时,替代将发生在底层资产选择上,而非支付入口。

渠道下沉、服务升级 34万亿银行理财“蝶变”

中经记者 郭建杭 北京报道

伴随2025年银行一年期存款利率降至1%左右,国债与货币基金收益率双双下行,银行存款正式步入低利率时代。与此同时,2025年银行财富管理业务迎来前所未有的发展机遇。

2025年银行理财规模上涨明显,理财代销业务布局加速

2025年银行存款利率多次调整,全面进入“1时代”,部分银行停售5年期存款产品。受此影响,2025年银行理财市场中的绝大部分资金流向低风险类资产。有银行客户公开表示:“银行存款占自己资产配置中的主要部分,但随着利率降低,也在考虑将部分资金拿来投资一些低风险理财产品。”

普益标准数据显示,截至2025年三季度末,超过96.47%的理财资金集中于R1/R2低风险产品。2025年,银行理财整体平均年化收益率在2.4%以上。普益标准数据显示,收益率先从一季度的2.26%升至二季度的2.66%,随后三、四季度回落至2.42%。

普益标准研究员黄轼剌指出,整体而言,2025年银行理财行业呈现出规模扩张和收益承压的双重特征。一方面,截至2025年三季度末,银行理财规模超32万亿元,自年初以来呈现逐步上涨的态势。另一方面,银行理财业绩比较基准逐渐下行,截至2025年11月末,新发产品业绩比较基准较年初下降30个BP。上述特征的主要成因,一是随着存款利率的不断下降,越来越

多资金涌入理财市场,推动规模上升。二是理财产品大部分资金投入固收类资产和货币类资产,在低利率环境下,优质高息资产供给不足,带动银行理财收益的下降。

值得注意的是,区域性农商银行在2025年的理财市场中扮演了重要角色,中小农村金融机构更加积极地参与到财富管理业务当中来。例如,自2025年12月以来,中银理财新增广东东南粤银行、青岛银行、河北沧州农商行、石家庄汇融农村合作银行、江苏沛县农商行五家合作方。据不完全统计,中银理财年内新增代销合作机构至少30家。同时,股份制银行及城商行理财公司的下沉布局更为积极。例如,自2025年12月以来,民生理财新增绍兴银行、福建海峡银行、内蒙古银行为代理销售合作机构。此外,招银理财、兴银理财、信银理财、苏银理财等多家理财公司也在2025年新增县域中小银行作为代销机构。

从区域农商银行的理财代销数量来看,头部农商银行理财代销数量增长明显。例如,常熟农商行2025年理财代销产品数量较2024年增长211%,从685只跃升至

梳理可知,存款利率调整、理财公司销售渠道持续扩围,是2025年银行理财市场规模增长的主要原因。2026年,银行理财市场的发展重心,将在多项监管政策全面落地、投资者理财需求增加等多重因素驱动下,倾向于以客户为中心的投顾服务和综合资产配置。

2130只,新增1445只;嘉兴银行、瑞丰农商行的增幅也分别达到196%和130%。

黄轼剌指出,2025年理财代销业务呈现加速布局的特点。截至2025年三季度末,已有583家机构跨行代销了理财公司发行的理财产品,较2024年同期增加35家。通过代销,中小银行得以在清理自营业务的同时,保留理财客户并获取相关收入。

苏商银行特约研究员薛洪言认为,近年来,一、二线城市趋近饱和,而县域居民财富管理需求随着收入提升正快速释放,其偏好稳健的特性与理财产品产品定位天然契合。同时,在监管引导下,大量无法设立理财公司的中小银行正在压降自营理财,亟须通过代销业务转型,这为理财公司提供了低成本扩张的渠道网络。此举也可帮助理财公司减少对母行销售的依赖,实现业务分散。此外,这一趋势正推动银行理财行业格局从“母行依赖”转向“多渠道协同”,并促使市场角色分化,头部机构凭借规模优势主导,中小银行的理财公司则通过灵活策略深耕细分市场。

迈入“规范发展”新阶段

2025年,国家金融监督管理总局发布的一系列涉及银行理财的新规,对银行理财行业的销售、管理、运营和信息披露进行了全面规范,标志着行业从“规模扩张”正式迈入“规范发展”的新阶段。

公开信息显示,国家金融监督管理总局分别于2025年3月印发《商业银行代理销售业务管理办法》、7月印发《金融机构产品适当性管理办法》、12月印发《商业银行托管业务监督管理办法(试行)》以及《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》。

联合智评分析师邓楚宁告诉《中国经营报》记者,2025年银行理财业务出台了四项监管政策,覆盖理财代销、信息披露、投资者匹配、资产托管四大理财业务的关键模块。从政策内容上看,这四项政策透露出强烈的共性:都要求对业务的全流程进行合规管理,同时都在明确业务各参与方的权责边界,并且推动不同资管业态的监管标准统一,减少监管套利的空间,解决之前行业里存在的权责模糊、规则不一的问题。

邓楚宁进一步指出,从下发的监管文件中不难看出,监管对理财业务的态度是严规范、强约束、防风险,并且倾向于搭建全流程的穿透式监管体系,以专业化、精细化、规范化、合规化的导向进行业务监督与

管理,同时会延续目前的高压监管处罚态势,用罚单倒逼机构合规展业。多项监管政策的落地和实行不可避免会给银行及理财公司造成不小的合规整改压力。政策要求覆盖销售、投资、信披、托管等各环节,而现有理财业务中仍存在信息披露不实、底层资产穿透不足、投后管理缺位等问题,2025年已经有多家理财公司收到了千万元级罚单,高压处罚态势下整改容错率极低。

邓楚宁认为,这四项监管政策中的系统化、精细化管理要求,比如信披征求意见稿中对于多渠道披露内容一致性的要求、适当性匹配的量化模型要求、托管业务准入评估要求、独立化管理要求等,也给银行和理财公司带来系统、技术与人工成本的挑战,这些投入大多是无法直接转化为业务收益的合规成本。尤其对于业务规模较小的中小银行及部分理财公司而言,系统升级成本和合规成本的攀升会进一步压缩利润空间。银行和理财公司需要对照监管政策要求,厘清己方权责,对现有理财业务的销售行为、投资运作、信息披露、托管职责等开展全流程的合规排查,重点整改信息披露、投资比例超标、适当性匹配不到位等高频违规点。

展望2026年,银行理财市场将在多项监管政策全面落

地、投资者理财需求增加等多重因素驱动下,呈现不同于2025年的新发展趋势。多位业内人士公开指出,未来银行理财业务将是以客户为中心的投顾服务和综合资产配置。

黄轼剌认为,伴随着中国居民金融知识储备不断增多、财富管理需求不断增强,未来财富管理行业将转向以客户为中心的综合服务方向。一方面,要从“产品销售”转变为“资产配置”,未来客户经理更需要结合客户的生命周期、资产状况、风险偏好等因素提供相对应的资产配置方案,而非单一的产品销售。另一方面,除销售环节外,更需要从客户关注点出发,做好售前售后的“陪伴”工作,提供产品风险提示、投资策略讲解、净值波动分析等服务。

此外,伴随2025年区域农商银行纷纷加入银行代销理财市场,未来中小区域农商银行也将探索与大型银行不同的理财业务方向。黄轼剌指出,从竞争方面来看,中小银行理财业务在与大型银行理财业务的竞争中各具优势。中小银行更加深耕某一特定区域,在区域内享有较高的信任基础、拥有更多的客户资源,具备更强的区域竞争优势;大型银行在全国的渠道铺设、品牌声誉上则更加突出,并且在投研体系、产品体系方面更加完善。