

资产规模持续提升 农商行集聚效应凸显

中经记者 郭建杭 北京报道

农村金融机构正从过去的“全面开花”走向“头部集中”。

目前,全国万亿元资产规模的农商行共五家,分别为重庆农

应对挑战的必然措施

农村金融机构由分散经营向集约化发展,是为应对增长困境、破解效益下滑与存贷规模负增长等问题而采取的必然措施。

回溯万亿级农商行的积聚历程。2019年重庆农商行成为首家资产规模过万亿元的农商行。2020年,上海农商行、广州农商行以及北京农商行相继跨过万亿元门槛。

2026年伊始,成都农商行在其微信公众号上宣告跻身全国第五家万亿级农商行的队列。

实际上,区域银行的规模“天花板”与当地经济发展水平息息相关。从区域分布来看,重庆农商行、上海农商行、广州农商行以及北京农商行的经营发展与本地区经济发展相伴相随,直辖市、一线城市地区经济发展较好,辖内企业实力较强,农商行与本地区经济发展相得益彰。而成都农商行则得益于将自身发展深度嵌入成渝地区“双城经济圈”的国家战略之中。

业内人士指出,未来农村金融机构队伍中,远不止五家万亿级农商行,头部农商行及省级统一法人农商行的组建将进一步重塑农村金融机构的市场竞争局势。

农村金融机构向“集约化”发

集约化经营如何走得更远?

未来,农商行规模换利润模式难以继,实现高质量发展的关键在于改变发展逻辑。

农村金融头部聚集效应明显,规模增长使机构具有一定竞争力,但在银行业净息差普遍承压的背景下,实现高质量发展才是永恒命题。

多位农信业内人士向记者指出,在区域经济增速换挡、息差收窄的大背景下,农商行实现规模增长并不容易。此前也有经验显示,少部分试图做大的机构,往往倒在盲目扩张带来的坏账泥潭中。

宁波之江普惠金融研究院研究员刘野向记者指出:“未来,农商行规模换利润模式难以继,实现高质量发展的关键在于改变发展逻辑。”

刘野进一步指出,首先,发展目标需要由“做大规模”转向“做优结构”。在净息差下行背景下,单

商行、上海农商行、广州农商行、北京农商行和成都农商行。这五家头部机构在农村金融机构总资产中的占比超过11%,行业集聚效应日益显著。

与此同时,省联社改革进程

展将如何改写农村金融行业的竞争格局?

宁波之江普惠金融研究院研究员黄昊明认为,农村金融机构由分散经营向集约化发展,是为应对增长困境、破解效益下滑与存贷规模负增长等问题而采取的必然措施。首先,竞争主体发生根本性变化。过去农村金融竞争以单体农信社、村镇银行为主,随着省

级农商行组建、区域性农商行做大做强,农村金融的竞争单元由“单点机构”升级为“法人体系”,竞争逻辑从个体博弈转向体系能力比

拼。其次,竞争门槛显著抬高。集约化改革强化了资本约束、治理要求和风险管理标准,农村金融市场的进入门槛和存续门槛同步提高。再次,竞争焦点从规模扩张转

否应对这种经营困境?

黄昊明认为,在当前经营环境下,农商行抱团发展对缓解阶段性压力具有现实意义,但并非解决所有问题的万能方案。一方面,农商行抱团发展可通过资源聚合形成破局合力,对部分弱势农商行有益。另一方面,区域经济下行,信贷需求不足、客户结构单一等问题,并不会因机构合并而自然消失。如果整合仅停留在规模层面,而未同步推进治理重构、资产质量改善和业务定位调整,风险反而可能在更大体量中被放大。因此,抱团发展只有与治理优化、风控升级和业务转型同步推进,才能真正缓解经营困境。

在农商行规模增长到一定程度后,会面临哪些新的挑战?刘野认

为,万亿级农商行面临的挑战主要集中在风险、资本和治理三个层面。

首先,风险形态由单点风险转向结构性风险。规模扩大后,风险不再集中于单笔贷款,而更多体现为行业集中、区域经济周期以及房地产、城投等领域的系统性敞口,这对风险管理的前瞻性和整体性提出更高要求。其次,资本约束更加刚性。资产规模越大,对资本充足率和资本补充能力的要求越高,粗放式扩张空间显著收窄。盈利能力不足将直接制约未来发展弹性。再次,治理复杂度显著上升。机构层级增加、管理半径扩大,如果治理结构、激励机制和内部控制不能同步升级,容易出现决策效率下降和风险管理错位的问题,导致“大而不强”。

刘野进一步指出,首先,发展目标需要由“做大规模”转向“做优结构”。在净息差下行背景下,单

增色”为特征的“黄金+”理财产品

异军突起,全年发行量约达150款,成为衔接低风险偏好与黄金牛市机遇的关键桥梁。这类产品主要通过“固收+黄金衍生品”或配置黄金ETF等方式,普

益标准数据显示,存续产品平均近一年年化收益率达4.08%,较普通固收类理财产品高出近两个百分点,且最高收益突破6%,超额收益优势凸显。随着市场对2026年金价震荡上行的预期升温,“黄金+”理财产品

向应从“单向看涨增强”转向“多策略波动管理”,如调整黄金与国债、货币等其他低相关或负相关性资产的组合配置,以平滑净值曲线。产品设计需从进攻型转向“攻守兼备型”。

考虑到当前黄金价格已行至历史新高,且银行理财客群整体风险偏好偏稳健,普益标准研究员刘思佳认为,2026年部分配置黄金投资基金的“黄金+”产品可能会更加严格地控制仓位,在金价高位震荡时或阶段性下调黄金投资基金仓位,以规避回撤风险。同时,“固收+期权”的结构型产品仍将是该类产品的发行主力,具备衍生

场基础;三是在资管行业净值化转型的大趋势下,传统固收产品收益承压,“黄金+固收”“黄金+衍生品”等创新结构能够有效平衡风险与收益,填补了市场上中低风险弹性收益产品的空白。

东方金诚研究发展部高级副

中也涌现出一批资产规模超5000亿元的省级统一法人农商行,市场预期其未来有望跻身万亿级金融机构行列。

受访人士指出,农村金融机构集约化解决了机构发展中“体系稳

不稳”的问题,在此基础上,还需关注农村金融机构“能不能走得远”

的问题。未来,农村金融机构的核心竞争力不仅在于规模大小,更取决于谁能在区域内形成可持续、低风险、不可替代的金融服务能力。

资产规模前十大农商行主要数据指标一览

银行名称	资产总计(亿元)	较2024年年末变动情况	营业收入(亿元)	净利润(亿元)	不良贷款率
重庆农商行	16580.1	9.30%	216.58	109.15	1.12%
广州农商行	15509.84	4.76%	191.31	80.24	1.98%(2025年6月末)
上海农商行	14164.25	3.92%	110.2	17.22	0.97%
北京农商行	13497.61	7.29%	119.26	59.66	1.19%
成都农商行	9991.85	9.29%	142.33	60.12	1.02%(2025年6月末)
深圳农商行	8169.78(2024年年末)	-	148.56(2024年年末)	67.63(2024年年末)	1.11%(2024年年末)
东莞农商行	7697.05	3.18%	86.11	37.04	1.87%(2025年6月末)
江苏江南农商行	6165.1	5.39%	95.52	40.28	1.28%
杭州联合银行	5961.21	6.39%	63.96	42.38	0.91%
青岛农商行	5099.2	3.02%	80.28	33.28	1.73%

数据来源:各家银行或其股东的业绩报告。注:除标注时间的数据外,其他数据均为2025年三季度末数据。

向效率与价值比拼。农村金融正在从低水平同质化竞争,转向以稳健性和可持续性为核心的能力型竞争。最后,行业分层加剧。“省级总部统筹重大项目+县域机构深耕小额业务+新型组织填补空白”的差异化格局逐步形成,资源向乡村振兴重点领域精准倾斜,监管效率提升,市场出清加速。

为,万亿级农商行面临的挑战主要集中在风险、资本和治理三个层面。

首先,风险形态由单点风险转向结构性风险。规模扩大后,风险不再集中于单笔贷款,而更多体现为行业集中、区域经济周期以及房地产、城投等领域的系统性敞口,这对风险管理的前瞻性和整体性提出更高要求。其次,资本约束更加刚性。资产规模越大,对资本充足率和资本补充能力的要求越高,粗放式扩张空间显著收窄。盈利能力不足将直接制约未来发展弹性。再次,治理复杂度显著上升。机构层级增加、管理半径扩大,如果治理结构、激励机制和内部控制不能同步升级,容易出现决策效率下降和风险管理错位的问题,导致“大而不强”。

刘思佳强调,理财公司应从更长期的资产配置视角看待黄金

的投资价值,逐步将黄金从短期战术工具配置转变为宏观对冲战略底层配置。这一转变将促使“黄金+”理财产品的设计逻辑从博取波段收益,转向降低组合整体波动、增强资产组合韧性的战略目标,推动产品长期可持续发展。

刘思佳强调,理财公司应从更长期的资产配置视角看待黄金

的投资价值,逐步将黄金从短期战术工具配置转变为宏观对冲战略底层配置。这一转变将促使“黄金+”理财产品的设计逻辑从博取波段收益,转向降低组合整体波动、增强资产组合韧性的战略目标,推动产品长期可持续发展。

刘思佳强调,理财公司应从更长期的资产配置视角看待黄金的投资价值,逐步将黄金从短期战术工具配置转变为宏观对冲战略底层配置。这一转变将促使“黄金+”理财产品的设计逻辑从博取波段收益,转向降低组合整体波动、增强资产组合韧性的战略目标,推动产品长期可持续发展。

刘思佳强调,理财公司应从更长期的资产配置视角看待黄金的投资价值,逐步将黄金从短期战术工具配置转变为宏观对冲战略底层配置。这一转变将促使“黄金+”理财产品的设计逻辑从博取波段收益,转向降低组合整体波动、增强资产组合韧性的战略目标,推动产品长期可持续发展。

刘思佳强调,理财公司应从更长期的资产配置视角看待黄金的投资价值,逐步将黄金从短期战术工具配置转变为宏观对冲战略底层配置。这一转变将促使“黄金+”理财产品的设计逻辑从博取波段收益,转向降低组合整体波动、增强资产组合韧性的战略目标,推动产品长期可持续发展。

刘思佳强调,理财公司应从更长期的资产配置视角看待黄金的投资价值,逐步将黄金从短期战术工具配置转变为宏观对冲战略底层配置。这一转变将促使“黄金+”理财产品的设计逻辑从博取波段收益,转向降低组合整体波动、增强资产组合韧性的战略目标,推动产品长期可持续发展。

大额存单利率开年下降 部分产品步入“0”字头

中经记者 慈玉鹏 北京报道

1月,银行陆续发布2026年期大额存单。

《中国经营报》记者注意到,银行发行的大额存单利率相对此前继续下滑,部分中小银行推出的3个月大额存单产品利率跌破1%。

记者采访了解到,大额存单利率持续下行,主要受宏观经济政策

利率大幅下调

1月,银行发行的大额存单利率普遍处于较低水平,大多处于1%—2%,且相比2025年期产品利率有所调降。

例如,1月13日,江西遂川农村商业银行发布公告表示,发行3个月、6个月、1年期、2年期的大额存单,利率分别为1.20%、1.30%、1.45%、1.60%。而2025年,该行发布的同期限大额存单产品利率分别为1.30%、1.40%、1.70%、1.90%。相比来看,2026年分别下降了10BP、10BP、25BP、30BP。

1月12日,铜仁农商银行发布公告表示,发行1年期、2年期、3年期大额存单,利率分别为1.60%、1.80%、2.15%。相比2025年的1.88%、2.18%、2.58%,分别下调28BP、38BP、43BP。

同日,安徽宁国农村商业银行发布公告表示,发行6个月、1年期、3年期大额存单利率,利率分别为1.30%、1.40%、1.77%。其中,1年期相比2025年下调了25BP。

值得注意的是,继国有大行3月期大额存单降至1.00%以下后,目前部分中小银行大额存单产品利率也已降至“0”字头。

例如,1月7日,云南腾冲农村商业银行发行的3个月期产品起存金额20万元,利率为0.95%;1月4日,云南勐腊农村商业银行发布3个月期大额存单产品,起存金额20万元,利率为0.93%;云南隆阳农村商业银行3个月期大额存单产品利率为0.95%。

与此同时,大额存单短期化特征正在加强。中国货币网显

或可关注权益市场

从机构的角度看,大额存单利率降低及期限缩短,亦体现了银行机构负债端承压,是机构优化负债、调降成本的措施。

一位华东地区银行从业人士表示,银行负债端压力根源在于:资产端收益率快速下行,新发放贷款利率已逼近4%以下,少数机构甚至更低;负债端成本刚性凸显,定期存款占比持续攀升至约50%左右;监管要求强化,如《商业银行资本管理办法》对流动性覆盖率提出更高标准。

上述银行人士告诉记者,大型银行凭借客户基础与结算网络优势,存款成本控制能力较强;中小银行对同业负债依赖度较高,部分区域银行同业负债占比超过20%,更易受市场利率波动冲击。

某国有银行人士告诉记者,目前银行正在压降高成本存款,拓展核心存款,吸收低成本稳定资金,优化存款结构。实际上,更关键的是应科学确定模式目标要求,通过优化业务发展模式,节约资本使用,提高资本回报率。

陆岷峰表示,银行首先要着手优化负债结构,通过数字化服务提升活期存款占比,发行灵活期限的智能存款产品增强黏性;其次要不断拓展轻资本业务,头部银行财富管理业务收入近年来保持两位数增长,有效对冲息差收窄;最后要大力完善负债质量管理,建立客户行为定价模型,实施差异化授权。此外,须警惕部分中小银行期限错配风险,可通过资本债补充资本,强化流动性安全边际。

而从投资者的角度看,在当前低利率环境下,应转向多层次资产配置以平衡风险收益。

陆岷峰建议,投资者应关注

与市场环境的双重作用影响。自2023年以来,1年期LPR累计下调20个基点,这一调整直接传导至存款定价环节,并且未来或继续下降。

从投资者角度看,在低利率市场环境下,各类资产收益中枢下移,带动产品业绩基准普遍下调。目前,权益市场或存在结构性机会,或可关注高股息策略与创新驱动板块。

示,截至2026年1月14日,共有188个

大额存单产品发布,最长期限为3年期。

从股份制银行和国有大行在售产品看,招商银行(600036.SH)目前在售的大额存单有1个月、3个月、6个月、1年期、2年期、3年期及5年期产品已经下线。此外,中国银行(601988.SH)目前在售大额存单期限最长的为3年期,5年期大额存单亦已下线。

长三角科技产业金融研究联盟秘书长陆岷峰认为,当前大额存单利率持续下行的主要原因是宏观经济政策与市场环境的双重作用。政策层面,央行通过利率市场化改革引导市场利率中枢系统性下移,以降低实体经济融资成本。自2023年以来,1年期LPR累计下调20个基点,这一调整直接传导至存款定价环节。市场层面,流动性保持合理充裕,而有效信贷需求相对不足,削弱了银行高息揽储的主动性。监管导向亦加剧这一趋势,例如《商业银行资本管理办法》强化净息差管理要求,倒逼银行优化负债成本结构。

未来,利率趋势仍将呈现温和下行态势。陆岷峰认为,一方面,经济增速换挡与人口结构转变构成中长期利率下行的基本盘支撑;另一方面,央行在货币政策执行报告中明确“维护存款市场公平定价秩序”,预示利率市场化深化仍将持续。投资者须适应低利率环境常态化,但须警惕经济复苏超预期或通胀回升可能引发的短期利率波动。

金价震荡上行预期升温 “黄金+”理财转向攻守兼备

中经记者 张漫游 北京报道

在2025年国际金价史诗级上涨、全年近70%涨幅的璀璨行情下,中国理财市场悄然掀起一场“金色风暴”。以“稳健打底、黄金

产品结构迎变

基于2025年金价创下历史性涨幅,市场对2026年黄金走势的预判成为行业关注焦点。

瑞银财富管理投资总监办公室(CIO)发表机构观点认为,展望2026年黄金走势,黄金需求有望保持稳步增长,主要受实际利率下行、全球经济不确定性上升以及美国国内政策变数(尤其是中期选举和财政压力加剧)等因素驱动。随着市场对美国财政可持续性的担忧加深,央行及投资者或将持续青睐黄金等无对手风险的实物资产。各国官方部门近年来在推动黄金市场发展发挥了关键作用,这一趋势有望在2026年延续。

坚持长期逻辑

尽管2026年“黄金+”理财产品面临行情震荡的挑战,但业内对其市场潜力仍持乐观态度。

光大理财相关人士在接受记者采访时表示,“黄金+”产品在国内的市场潜力巨大,核心驱动力主要来自三个方面。一是在利率下行、优质资产稀缺的宏观背景下,居民资产配置需求持续升级,大量

中低风险投资者不再满足于传统固收产品的稳健收益,转而寻求“稳健+弹性”的收益组合,“黄金+”产品恰好完美匹配了这一需求;二是2024年—2025年金价的持续大幅上涨,让黄金投资的关注度显著提升,投资者对黄金投资的接受度和需求不断增强,为“黄金+”产品的推广奠定了良好的市

场基础;三是在资管行业净值化转型的大趋势下,传统固收产品收益承压,“黄金+固收”“黄金+衍生品”等创新结构能够有效平衡风险与收益,填补了市场上中低风险弹性收益产品的空白。

东方金诚研究发展部高级副