

财眼

净息差压力下 多家银行新增收费项目来“增收”

6月13日起,乌海银行对个人存款证明收费20元/份,为存款人出具资信证明收费200元/份。净息差持续承压背景下,银行正在想方设法“降本增收”。

近期,多家银行陆续发布有关“新增或调整一系列服务收费项目”的公告,新增的收费项目涵盖了账户管理费、转账手续费、信用卡年费、跨境理财通等多领域、多方面。业内人士指出,在净息差频频预警的情况下,增收服务费或能为银行提供更多的利润空间。

■新快报记者 范昊怡

银行调整动作频频

在近期的“增收潮”中,城、农商行动作频频。稠州商业银行决定自6月1日起新增几项服务收费项目,分别是境内邮寄费20元/次,境外邮寄费300元/次,境外机构账户管理费200元/年。庐江农商银行将从9月1日起终止借记卡ATM跨行取现(异地、同城)手续费免费,执行价格为3.3元/笔(社保卡每月前2笔,单笔不超过3000元免收)。苏州银行官网日前公告称,9月10日起新增尊行卡年费,收费标准为金卡免年费,白金卡588元/卡/年。

国有大行也加入了服务收费调整大军。中国银行宣布自6月10日起,调整多项涉及信用卡结算的服务费用。如原某结算交易手续费中长城环球通系列产品自助渠道取现手续费收费标准由本行异地10元/笔、跨行本地4元/笔、跨行异地12元/笔,调整为按取现金额的1%,最低10元/笔,最高100元/笔;取消原某结算交易手续费中长城环球通系列产品柜台、自助渠道本行本地取现免费等。广发银行近日公告称,基于业务发展需要,拟新增“跨境理财通业务”收费项目,并对“信用卡资产管理服务费”收费项目进行调整。

盈利能力持续承压

事实上,为支持实体经济发展,近年来商业银行持续落实减费让利系列

政策,多家银行的银行卡、结算等基础业务手续费也出现不同程度的下降。

去年底,国有大型商业银行陆续宣布从2025年2月1日起调整部分业务收费标准,其中涉及跨行取款手续费大幅降低、小额账户管理费全面取消、手机银行跨行转账5万元以下免费、电子回单和对账单服务全面免费等多项与普通民众“钱袋子”息息相关的服务。从银行经营角度看,收费减免政策难免让银行的中收业务受到了一定影响。

与此同时,在息差收窄背景下,商业银行盈利能力持续承压,国家金融监督管理总局统计数据显示,2025年一季度末商业银行净息差1.43%,同比下降11个BP,甚至低于1.51%的同期不良贷款率。

在“中间业务”里找利润

星图金融研究院副院长薛洪言表示,银行新增收费项目背后折射出整个行业在利率下行、竞争加剧环境下的生存焦虑与转型尝试。过去几年,随着银行息差不断收窄,传统“躺着赚钱”的模式难以为继,这种情况下,银行经营愈发“精打细算”,开始在服务费、手续费这些“中间业务”里找利润。

这一说法也得到了银行业内人士的印证。有银行业内人士告诉记者,随着息差不断收窄,在未来一段时间内,

商业银行将会在合规的范围内扩张收费业务。“比如说,此前监管对某项收费的规定区间为不高于2%,现在可能会上调至1%或1.5%。”该人士表示,银行提供各项服务耗费成本,“此前为了吸引客户,银行可能会降低某些服务的收费或承担了部分原本应该由客户承担的费用和成本,比如邮寄相关证明的费用等”,今后通过收费等方式,不仅可以引导用户按需使用,也可通过收入抵补服务成本。

应探索多元化增收路径

业内人士分析认为,面对净息差压力,盲目追逐增长率、利润率、中间业务收入占比等指标并非一劳永逸的好方法,除新增服务收费外,商业银行还应积极探索多元化增收路径,拓展新的盈利渠道,提升核心竞争力才是长久之道。

银行可从业务拓展与产品创新两大方向发力,构建新的盈利增长点。在拓展业务边界上,可以跳出传统存贷模式,向综合金融服务转型,通过整合财富管理、投资银行等业务,为客户提供一站式服务。同时,紧跟新兴产业与社会趋势加快产品创新,如围绕人工智能、新能源等行业需求开发专项信贷产品,针对人口老龄化布局养老理财、康养金融产品,以精准匹配市场需求等。

险企转型存挑战 分红险产品 成切换“排头兵”

新快报讯 记者林广豪报道 随着预定利率调降预期升温,近期有险企率先推出预定利率1.5%的分红险。记者梳理发现,今年以来分红险供给持续增加,且上市险企推动产品转型成效初显。分析指出,产品结构转型面临挑战,销售能力提升和市场需求培育均需循序渐进。

分红险“打头阵”

近期,同方全球人寿推出两款分红型终身寿险,产品预定利率为1.5%,低于目前规定的上限2.0%,此举被视作业内为迎接预定利率下调进行产品切换。

今年5月,贷款市场报价利率(LPR)和银行存款利率下调。分析认为,今年第三季度普通型产品预定利率上限将从2.5%降至2.0%,分红险将下调25个或50个基点。

分红险在产品切换中“打头阵”并不意外。近年来,为了应对利差损风险,多家险企发力分红险等浮动收益型产品降低刚性负债成本。中国平安、中国太保等多家上市险企去年发布中期业绩时表明,预计未来分红险的占比将超50%。

如今,产品转型成效初显。2024年,新华保险分红险新单保费同比提高10100.0%至9.18亿元。今年一季度,中国人寿浮动收益型业务首年期交保费占首年期交保费的比重为51.72%,同比大幅提升;太平洋寿险分红险新保规模保费占比18.2%,同比提升16.1个百分点。

新快报记者根据中国保险行业协会官网统计,截至6月18日,今年以来人寿保险产品共上新414款,其中分红型人寿保险155款,占比为37.4%。从2024年来看,分红型人寿保险的占比为28.0%。

考验长期投资能力

虽然分红险整体供给持续增加,但产品在不同险企的保费贡献差异较大。从去年各家公司前5大保险产品来看,泰康人寿5款产品均为分红险,合计实现保费752.96亿元,占泰康人寿2024年总保费收入的32.98%;安联人寿则有4款分红险位列其中;人保寿险、大都会人寿等9家险企均有3款分红险在列。与之相比,阳光人寿、长城人寿、农银人寿等公司的前5大保险产品均为传统型终身寿险、年金险等。

一位保险代理人告诉记者,相较传统终身寿险等固定收益类产品,分红险主要卖点为保证收益之上的弹性利益,想要提高这部分收益进而增加产品吸引力,十分考验险企的长期投资能力。

在投资收益波动、监管限高等因素影响下,近年部分分红险红利实现率出现“滑铁卢”,当中不乏头部险企,这也给产品销售带来困难。以泰康人寿去年保费收入首位的“泰康幸福享佑年金保险(分红型)”为例,从个人分红账户2024年的红利实现率来看,2018年6月30日前、后销售的产品分别为25%、36%,同比下降55个、78个百分点。

中信建投非银金融与前瞻研究赵然团队指出,分红险较传统储蓄险更复杂,并且让当前主要追求长期稳健收益的主力客群接受保单分红的确定性仍需时间逐步培育,需要把握好结构优化和规模增长的关系。



走高价路线的巴奴火锅递表港交所 创始人曾说:月薪5000元就不要吃火锅

新快报讯 记者张晓菡报道 近日,巴奴毛肚火锅母公司巴奴国际控股有限公司(下称“巴奴火锅”)递表港交所,计划登陆港交所主板。近年来,巴奴火锅营收稳步增长,并实现扭亏,门店数量也在扩张。但在竞争激烈且分散的火锅市场中,人均消费高于海底捞的巴奴火锅市占率较低,仅为0.4%。

广告及推广费增长明显

巴奴火锅前身是2001年在河南安阳创立的一家地方火锅店,后为加强品牌战略并突出差异化定位,公司于2012年更名为“巴奴毛肚火锅”。

根据招股书,此次巴奴火锅IPO,募集资金将主要用于拓展自营餐厅网络、提升数字化水平、品牌建设、供应链优化以及用作营运资金及一般企业用途。

近年来,巴奴火锅持续扩张,截至IPO递表,其直营门店网络已覆盖全国39个城市,门店数量达到145家,较2021年末增长74.7%。但在中国竞争激烈的火锅市场里,根据弗若斯特沙利文资料,以收入计,巴奴火锅2024年在

中国火锅市场中排名第三,市场份额仅为0.4%。

从财务表现来看,2022年-2024年,巴奴火锅营收分别为14.33亿元、21.12亿元和23.07亿元,呈增长态势。2023年净利润1.02亿元,实现扭亏为盈,2024年净利润持续过亿元。2025年第一季度,其营收达7.09亿元,净利润为5516.2万元。

营收增长的同时,巴奴火锅广告及推广开支也持续增长,2022年相关费用为4608.7万元,2024年已增至1.01亿元。

价高量少引争议

2022年至2024年间,巴奴火锅的顾客人均消费分别为147元、150元和142元,显著高于同期海底捞的104.9元、99.1元和97.5元。

在招股书中,巴奴火锅将自身定位为人均消费在120元以上的“品质火锅”类别,以收入计,巴奴火锅在中国“品质火锅”市场排名第一。

然而,巴奴火锅的高定价也多次引发争议。2023年2月,巴奴火锅店18

元一份的土豆仅5薄片,单片价格接近4元的富硒土豆被网友调侃为“天价土豆”。之后,其富硒土豆还被曝出硒含量不达标。菜品分量少、定价高的问题并不限于土豆。记者注意到,在广州一巴奴火锅门店的大众点评评论区中,不乏顾客吐槽“一份虾滑31元,没有手掌大,薄薄一层”“一份面条只有四根”……

除菜品外,公司层面的言论风波也不少。今年,巴奴火锅创始人杜中兵在一次直播中表示,“火锅不是服务底层人民”“月薪5000元就不要吃火锅,吃麻辣烫就好了”,此言论令大量网友不满。事件发酵后,杜中兵表示本意被误解,并公开致歉。

最新数据显示,2025年第一季度,巴奴火锅的人均消费已降至138元,延续了2024年以来的下滑趋势。同时,2023年至2024年间,公司同店销售额也下降9.9%。不过,其翻台率也逐年提升,2023年-2025年第一季度,巴奴火锅翻台率分别为3.1次/天、3.2次/天、3.7次/天,但仍低于海底捞2024年4.1次/天的翻台率水平。