

# “五一”出入境消费大涨 跨境支付持续升温

## 出入境消费“双向开花”

保持往年趋势,今年“五一”假期出入境旅游仍日“双向开花”。

据国家移民管理局5月6日消息,今年“五一”假期全国边检机关共保障1127.9万人次中外人员出入境,日均225.6万人次,较去年“五一”假期增长3.5%,单日出入境通关最高峰出现在5月2日,达252.9万人次。

其中,外国人出入境125.5万人次,较去年同期增长12.5%;入境外国人中,适用免签政策入境43.6万人次,较去年同期增长14.7%。

免签政策持续放宽、出行往来更加便捷,直接点燃出入境双向出游热潮,也进一步激活假日消费活力。

据人民银行支付业务数据,2026年“五一”假期(2026年5月1日—5日),银联、网联共处理支付交易289.37亿笔,金额7.85万亿元,较去年“五一”假期(2025年5月1日—5日)分别增长23.45%和2.74%。其中,处理境外来华人员支付交易笔数、金额较去年同期分别增长45.15%和36.96%。

素喜智研高级研究员苏筱芮认为,今年“五一”支付数据充分反映出我国消费市场的强劲与活力,一方面体现在国内消费层面,线下文旅等场景火热,体验式消费迎来激增;另一方面是入境消费层面,境外来华旅游消费再上新台阶;此外也体现在出境消费上,游客足迹不断延伸,多个境外目的地的交易笔数实现增长。

在苏筱芮看来,出入境双向火热的背后,便捷的移动支付功能起到了基石作用,“外卡内绑”“外包内用”及小程序等多元方式打破过往影响跨境消费体验的壁垒,促使境内外的双向流动更加顺畅。

人流涌动、商圈满客、景区摩肩接踵、口岸客流络绎不绝……刚刚收官的“五一”小长假,全国消费、文旅市场迎来全面井喷。据人民银行支付业务数据,2026年“五一”假期(2026年5月1日—5日),银联、网联共处理支付交易289.37亿笔,金额7.85万亿元,较去年“五一”假期(2025年5月1日—5日)分别增长23.45%和2.74%。其中,处理境外来华人员支付交易笔数、金额较去年同期分别增长45.15%和36.96%。5月6日,北京商报记者结合多方交易数据采访发现,“五一”期间,出入境游双向火热,线下消费、演出文旅、入境消费、跨境支付全线增长,“为体验买单”“便捷支付畅行全球”成为今年假期消费鲜明特征。

## 支付交易刷新假日热度

入境游火热之下,移动支付确实是外籍游客来华出行的“刚需利器”。

从机构支付数据来看,5月5日,微信团队发布“五一”数据报告,假期前三天,国内餐饮、景区、文娱等行业集中爆发,电影演出行业微信小程序的打开次数环比上涨98%。入境游火热,境外人士“外卡内绑”交易笔数同比上涨58%,入境游用户日均使用小程序次数同比增长42%。

从行业分布看,入境游客使用微信支付

交易笔数排名前三的行业分别是电商、餐饮和本地生活综合服务。

另外,数据显示,5月1日至3日,入境游客用支付宝“外卡内绑”和Alipay+“外包内用”两类便利支付服务在华的消费,同比去年“五一”增长近70%。

入境游客“五一”在华喜欢“深度自由行+品质消费”,上海、广州、北京、深圳、杭州、金华(义乌)、成都、重庆、南京和西安成为支付宝消费额前十的“中国游”城市。中国香港、哈萨克斯坦、马来西亚等地的游客最爱用自己家乡电子钱包游内地,交易金额最多。

入境消费持续火爆,出境游同样升温,北

京商报记者多方采访了解到,出境方面,中国游客在境外也能享受多家支付公司带来的便利服务。

5月6日,一名正在境外游玩的出境游客向北京商报记者讲述,如今出境消费完全不用提前换大额外币,微信、支付宝在当地商铺都能正常使用,早已成为商家标配。“很多门店收银台的POS机都会直接展示支付二维码,我们扫码就能付款,操作和在境内消费没有任何区别,而且微信还常有汇率优惠,省钱又省心。”

北京商报记者从支付宝处获悉,港澳及东南亚依旧是大家最爱的出境目的地,中国

游客在哈萨克斯坦、印度尼西亚、越南等地移动支付渗透率快速提升,交易笔数增速最快。目前支付宝已覆盖印尼超4000万家QRIS商户。

## 还有增量扩面空间

业内认为,多方机构“五一”交易数据全面走高,折射出国内消费强劲复苏态势,也充分体现跨境支付服务落地见效。

“支付巨头的业务表现比较亮眼,入境游客外卡绑定支付业务增长幅度突出,跨境双向交易热度同步提升,线下文旅、餐饮等体验型消费的支付活跃度上涨明显。”正如博通咨询首席分析师王蓬博评价,这背后,是出入境政策放宽带动人员双向流动,国内文旅场景供给持续丰富,叠加支付机构不断优化跨境支付产品,多重因素共同推动数据走高。

在业内看来,当前支付机构跨境服务底座已十分扎实,后续仍有提升空间。

“一方面可加速更多场景渗透,实现移动支付触达地区、场景的‘增量扩面’,可考虑加强一些非标场景的支付覆盖,如民宿等非标准住宿场景,进而解决此前外国人消费不便的痛点;另一方面可改善支付体验,弥合数字鸿沟,例如结合AI技术提升外文翻译的精准度,逐步消除语言障碍,再如公共服务领域,可针对入境人员在电信办理、医疗预约等消费场景,打通各环节可能存在的数字壁垒。”苏筱芮建议道。

王蓬博则认为,支付机构后续可以在场景覆盖、服务细节上持续打磨。“例如机构可加强与境外本地机构合作拓展受理网络,优化跨境风控模型,针对出入境用户打造差异化支付方案,在合规前提下拓展更多细分消费场景。”他说道。北京商报记者 刘四红



## 中间业务掉链子 广州银行增利不增收

大湾区金融棋局正酣,区域城商行的生存竞赛已然进入深水区。扎根广州、深耕本土的广州银行,在近日交出了2025年“成绩单”。这一年,广州银行资产规模突破9300亿元,不良贷款余额与不良率“双降”,资产端“稳”的底色持续加固,但盈利端却陷入“增利不增收”的境地。拆解来看,净息差跌至1.05%,资产收益率下行远快于负债成本压降,导致利息净收入出现下滑;手续费及佣金收入同比降幅超27%,暴露中间业务创新不足、转型滞后的短板。更严峻的是,IPO折戟后资本补充渠道受阻,而广州银行资本充足率明显下行,资本约束已然成为掣肘信贷扩张、业务创新的瓶颈。

### 利息净收入下滑

当区域城商行的竞争进入“白热化”阶段,身处粤港澳大湾区的广州银行交出了一份“喜忧参半”的成绩单。

2025年,广州银行总资产站上台阶,达9353.64亿元,比上年末增加805.58亿元,增幅9.42%,显示出强劲的规模扩张动能;与此同时,资产质量持续优化,不良指标实现“双降”,不良贷款余额84.19亿元,同比下降1.06亿元;不良贷款率1.73%,同比下降0.11个百分点。

然而,这份看似稳健的成绩单背后,盈利端的结构性矛盾已然凸显,全年实现营业收入125.65亿元,同比下滑8.85%;净利润11.83亿元,同比增长16.91%。

进一步拆解盈利构成可以发现,支撑净利润增长的关键,并非核心业务的突破,而是信用减值损失的收缩,2025年,广州银行信用减值损失78.61亿元,比上年减少12.25亿元,降幅13.48%,其中金融投资信用减值损失同比激增303.21%。

作为银行营业收入的两大核心支柱,利息净收入与手续费及佣金净收入的同步下滑,进一步加剧了盈利端的压力,对整体营业收入形成冲击。2025年,广州银行利息净收入83.53亿元,比上年减少13.14亿

元,同比降幅为13.59%;手续费及佣金净收入7.24亿元,比上年减少2.79亿元,同比降幅高达27.83%。

深入分析不难发现,息差收窄是利息净收入下滑的推手,也是当前银行业面临的共性难题,2025年,广州银行净息差降至1.05%,比上年下降0.3个百分点,拉低了利息收入的盈利能力。从收支两端来看,生息资产平均收益率从去年的3.91%跌至3.26%,资产端收益能力持续弱化;而利息负债平均付息率从2.43%降至2.11%,降幅远低于资产端收益率降幅,负债端成本管控的乏力,进一步加剧了息差收窄的压力。

此外,中间业务的疲软则暴露了广州银行自身转型的短板。北京商报记者注意到,该行手续费及佣金净收入的大幅下滑,主要源于银行卡业务与代理业务的持续收缩,年报数据显示,两大业务同比降幅分别达19.49%、15.53%。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜指出,广州银行2025年“增利不增收”的核心原因在于信用减值损失的会计调节。利息净收入与手续费收入“双降”,暴露多重短板,息差管理失效,资产端收益率下行远快于负债端成本压降,定价能力与资产负债管理薄弱;中收造血不足,财富管理、投行等轻资本业务根基薄弱,客户黏性差;金融投资风险暴露,投资减值激增303%显示市场风险研判与投研能力欠缺,“以价补量”策略失效。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博也持有同样看法,他强调,广州银行“增利不增收”主要源于信用减值损失大幅减少带来的利润释放,而非主营业务改善,反映出其在利率下行环境中缺乏有效的资产负债定价能力,同时中间业务拓展乏力,对传统信贷依赖过重,整体营收结构韧性不足。

### 直面资本承压考验

广州银行前身为广州城市合作银行,1996年9月在46家城市信用社基础上组建

而成;2009年重组之后,广州银行就立下三年内上市目标,获得受理后,又因财务资料过期、申报会计师更换等原因数次中止。2025年1月,深交所公告显示,由于广州银行及保荐人主动撤回材料,其主板IPO审核正式终止,这场漫长的上市长跑就此止步。

IPO融资渠道的关闭,使广州银行核心资本补充路径大幅收窄。截至2025年末,广州银行核心一级资本充足率7.81%、一级资本充足率9.32%、资本充足率12.89%,分别较上年下降1.29、0.68、0.72个百分点,三项指标全线走低。

资本压力将直接制约信贷扩张、业务创新与跨区域布局。今年2月,广州银行曾发布公告拟开展增资扩股,并对相关中介机构服务项目进行招采,采购方式为竞争性磋商。本次招采共涉及三类中介机构,分别是会计师事务所、证券公司、法律服务(律师事务所、法律顾问)和资产评估服务(资产评估机构)。

在柏文喜看来,广州银行资本承压根源在于盈利侵蚀与IPO失败的叠加效应。16年上市梦碎导致外源补充通道关闭,利润留存又因营收下滑而受限。当前重启增资扩股实属无奈,资本缺口不仅制约信贷扩张,更可能触发监管约束,形成资本不足、规模受限、盈利更难、资本更缺的循环。

对广州银行而言,应立足大湾区产业纵深与制度创新。“粤港澳大湾区产业密集、外贸活跃、科创企业聚集,这些都是非常有优势的特点。因此,广州银行可聚焦本地产业链金融、跨境结算与贸易融资等细分领域,逐步提升零售尤其是财富管理、消费金融的渗透率。同时优化风险定价能力,推动轻资本业务转型,将区位优势转化为客户黏性和综合服务力,而非单纯依靠对公规模扩张。”王蓬博如是说道。

针对后续将采取哪些措施改善营收下滑以及增资扩股的最新进展,北京商报记者向广州银行进行采访,但截至发稿未收到回复。北京商报记者 苏亦桐

## 连续增资“输血” 中华人寿亏损依旧

频获股东增资,中华联合人寿保险股份有限公司(以下简称“中华人寿”)依旧在亏损泥潭中苦苦挣扎。5月6日,北京商报记者注意到,近期中华人寿发布的2026年一季度偿付能力报告摘要显示,该公司一季度实现保险业务收入16.64亿元,同比减少17.17%;实现净亏损0.45亿元,同比由盈转亏。

从投资端表现来看,中华人寿的投资收益率也不如此前,一季度实现投资收益率-0.18%,实现综合投资收益率-0.21%,两项指标均处于负区间。拉长时间线来看,该公司近三年平均投资收益率为3.9%,近三年平均综合投资收益率为4.06%。

中华人寿的投资收益指标不仅显著低于自身过往平均水平,也不及同期行业整体表现。北京商报记者梳理发现,以综合投资收益率为统计维度,一季度披露数据的59家人身险公司中,有14家险企的综合投资收益率为负数,可以说,中华人寿的综合投资收益率位列人身险公司的尾部梯队。

北京社科院副研究员王鹏分析,一季度投资端或受市场下行影响,权益资产缩水及债市利差收窄导致中华人寿投资收益为负。偿付能力充足率,作为衡量保险公司财务稳定性和风险抵御能力的关键指标,对保险公司的稳健运营至关重要。然而,截至今年一季度末,中华人寿的核心偿付能力充足率为85.24%,综合偿付能力充足率为122.85%,较上季度末均有所下滑。根据监管要求,核心偿付能力充足率低于60%或综合偿付能力充足率低于120%的保险公司为重点核查对象。

自2015年正式成立以来,中华人寿已走过十余年发展历程。但这条成长之路始终未能独立,需要股东多次注资。中华人寿最近一次公布增资计划是在4月末,根据公告,中华人寿拟增资3亿元,本轮增资获批后,该公司注册资本将达到44亿元。

此前的2025年和2024年,中华人寿已经进行了两轮增资。具体来说,2024年5月,中华人寿获批增资3亿元,注册资本由26亿元增至29亿元,由股东中华保险集团及中华

财险按比例出资。2025年6月,中华人寿向两大股东中华保险集团和中华财险再次分别定向增发9.6亿股、2.4亿股,增资价格为1元/股,共募集资金12亿元,该公司注册资本由29亿元变更为41亿元。

不过,一轮又一轮资本补充,伴随的是中华人寿一年又一年的亏损。自2017年开始,中华人寿就陷入亏损泥潭,2017年至2025年间,该公司连续亏损,累计亏损超21亿元。

北京商报记者就相关问题致函中华人寿采访,但截至发稿未获得回复。

近几年监管持续推进“报行合一”、下调产品预定利率,倒逼行业压降负债成本,多数险企顺势调整产品结构,顺利实现转型。不过,在行业向好大趋势下,中华人寿未能跟上发展节奏。

目前,中华人寿产品结构单一的问题表现尤为明显,对传统寿险业务的依赖度已达到近乎“单一押注”的程度。中华人寿2025年年报显示,该公司上一年度原保险收入居前5位的保险产品均为终身寿险;从另一披露维度来看,2025年中华人寿45.62亿元的原保险合同业务收入中,传统寿险规模高达40.73亿元;今年一季度数据显示,该公司前五大产品中,有4款普通型终身寿险和1款普通型两全保险,足见中华人寿对传统险业务的依赖,而目前行业则更倾向于向负债成本更低的分红险转型。

除了产品结构单一,中华人寿的销售渠道也存在明显的单一化问题,个险渠道未成气候。分渠道来看,中华人寿一季度银保渠道签单保费占比过半,远超个人渠道、互联网渠道等渠道。

在行业加速转型、优化负债成本的背景下,中华人寿的发展短板可以说越来越突出。王鹏指出,终身寿险类产品虽结构简单、易销售,但负债成本较高,在利率下行环境中易形成利差损,若公司无法及时调整产品结构向分红险等低成本业务转型,随着监管对高预定利率产品的限制趋严及利率下行,可能面临存量业务负债成本上升、新单增长乏力的双重困境。北京商报记者 李秀梅