

送礼加高息 银行抢滩儿童金融赛道

一年一度的“六一”国际儿童节来临,消费、文旅市场迎来童趣热潮的同时,金融行业也顺势抢抓节日流量,布局特色金融服务。5月31日,北京商报记者梳理发现,多家国有银行、城商行及农商行在“六一”节点集中上线儿童专属存折、定制少儿借记卡、专属存款产品,并同步配套开户送礼、趣味周边、生活权益等多重福利。

国有大行依托品牌优势打造高颜值、高实用性的童趣金融产品。邮储银行天津分行发布宝贝专属借记卡,面向未成年群体推出定制化少儿金融服务。该卡主打定制个性化卡面与成长储蓄双重属性,支持专属贴纸、亲子合影等元素定制,可用于收纳压岁钱、零花钱,帮助孩子树立储蓄意识,从小培养理财观念。

江苏银行将生活场景与趣味权益融合,该行苏州分行依托“苏超”城市联名借记卡,打造“六一”期间特色金融服务。权益方面,持卡人通过江苏银行App参与“苏超”门票抽签可额外获得1个抽签码,提升中签概率;同时可参与抽奖,有机会获得“苏超”盲盒、赛事周边、苏银豆等礼品。

除了定制卡片、开户送礼、趣味抽奖等轻量化福利,多家城商行、农商行也持续加码优惠力度,从利率层面打造差异化优势。



◆产品形态>> 以定制借记卡、儿童存折、专属定期存款为主

聚焦压岁钱
零花钱
子女教育金储蓄

◆营销打法>> 定制卡面、开户送礼、抽奖、专属存款利率等福利

◆赛道价值>> 儿童客群生命周期长、未来金融需求潜力大,是银行突破同质化、提升竞争力的优质细分赛道

◆发展建议>> 立足儿童储蓄、资金使用需求,在存款基础上研发定制化金融产品

深挖消费、教育等应用场景,优化产品功能,精细化运营提升用户体验

北京银行面向未成年客群打造专属儿童借记卡“小京卡”,并在手机银行App“京萤专区”配套上线专属存款产品“小京压岁钱”,1000元起存,设置1年期、2年期、3年期存期,利率相较该行普通定期存款产品突出,具体来看,1年期产品(部分地区)年利率1.5%、2年期产品(部分地区)年利率1.6%、3年期产品年利率为1.75%。

区域银行持续深耕少儿储蓄细分领域,

以梯度利率吸引少儿家庭客群。柯城农商行面向16周岁以下儿童和青少年推出活动,“六一”至9月开学季,持该行儿童存折为孩子存成长教育金即可享受专属利率优惠,专属利率最高上浮10BP。北京商报记者注意到,该行推出的“浙里宝贝 成长金”分1万元、3万元两档起存,对应1年期、2年期、3年期三个期限。1万元起存档,1年期年利率1.25%、2年期1.3%、3年期1.65%;3万元起存档,1年期年利

率1.3%、2年期1.35%、3年期1.7%。

柳州银行南宁分行面向少儿家庭推出“童梦心愿册”儿童专属储蓄配套服务,以成长纪念与财富启蒙为核心,搭配的定期存款产品1000元起存、以1000元递增,执行对应期限利率1年期年利率1.4%、2年期1.65%、5年期1.95%;以20万元本金测算,到期预计本息分别可达20.28万元、20.66万元、21.95万元。

中小险企密集增资 破解资本“紧箍咒”

保险行业迎来新一轮资本补充热潮。5月29日,北京产权交易所上线了长生人寿的增资扩股引进战略投资者项目。同日,陆家嘴国泰人寿股东陆家嘴公告,以自有资金对其同比例增资20亿元。据北京商报记者不完全统计,今年已有9家险企完成增资或正在推进增资计划。

综合来看,伴随保险行业“偿二代”二期工程过渡期正式结束,更严格的资本认定标准叠加低利率市场环境,给险企资产端带来了更大压力,部分险企的偿付能力指标出现环比下滑,补充资本的紧迫性明显上升。

5月29日,北京产权交易所上线了长生人寿的增资扩股引进战略投资者项目。长生人寿拟通过增资方式引入战略投资者,征集数量不限,参考价格面议。

同样在5月29日,陆家嘴公告,陆家嘴国泰人寿现有股东以自有资金对其同比例增资20亿元,本次增资后,陆家嘴国泰人寿注册资本由30亿元增至50亿元。

此外,光大永明人寿、中华人寿、华泰人寿等也在推进增资事宜,而渤海财险也于近期获批增资。综合来看,据北京商报记者不完全统计,今年已有9家险企完成增资或正在推进增资计划。

与增资热潮相呼应,发债行动也同步推进。

从发债端来看,年内已有9家险企完成债券发行,分别是中信保诚人寿、中英人寿、长城人寿、招商局仁和人寿、中华财险、阳光人寿、中邮人寿、中华人寿和泰康养老,年内险企发债总规模超200亿元。此外,还有多家险企的债券正在发行中或“在路上”,包括中信保诚人寿(第二期)、中荷人寿、同方全球人寿等。

在业内看来,这一轮的保险业资本补充热潮,并非简单的阶段性融资冲动,而是在偿付能力监管趋严、资本结构优化需求增强、债券融资成本持续下行等多重因素叠加下,保险公司作出的系统性资本管理选择。

本轮险企集中补充资本的核心驱动力,首要来源于行业监管规则的升级落地。2022年起实施的“偿二代”二期工程强化了资产穿透与风险计量,落地过程中,监管设置了过渡期安排,缓冲期延长至2025年底。2026年起过渡期正式结束,非上市险企一季度偿付能力报告首次全面适用“偿二代”二期工程监管新规。北京社科院副研究员王鹏表示,“偿二代”二期工程过渡期结束后的资本认定更严格,叠加低利率环境下资产端收益收缩,导致部分中小险企原本能维持的偿付能力出现下滑,必须通过外部输血维持偿付能力。

行业长期处在低利率市场环境放大了资本补充的刚需。中国企业资本联盟副理事长柏文喜进一步分析,当前,长期利率下行导致固收类资产收益率走低,利差损风险加剧,侵蚀险企资本。

展望下半年及未来,保险业资本补充需求将依旧旺盛。柏文喜表示,险企资本补充需求将维持高位,原因有三:低利率周期短期难以逆转、“偿二代”二期工程对资本的“紧箍咒”将持续生效、行业转型阵痛期利润释放缓慢。

监管也鼓励险企进行资本补充。金融监管总局发布的《关于强监管防风险促改革推动财险业高质量发展行动方案》提到,研究优化股东资质和持股比例要求,增强外源性资本补充吸引力。支持财险机构增资扩股和发行资本补充工具,增强抗风险能力。

实际上,增资发债仅是“输血”,真正“造血”需从经营本质入手。柏文喜表示,负债端要压降高资本消耗的短期储蓄型业务,发展保障型、长期期缴业务,降低最低资本要求。投资端在合规前提下适度增配权益类、另类资产,提高风险调整后收益;加强资产负债匹配管理,缩小久期缺口。要通过利润留存、压缩费用率、提升运营效率实现自我资本补充,这是最可持续的路径。

北京商报记者 李秀梅

数字人民币App落地黄金理财 生态再进阶

数字人民币入局全新场景,这次是黄金业务。5月31日,北京商报记者注意到,数字人民币App正式落地兴业银行积存金业务,用户通过数字人民币App办理银行积存金业务,可使用兴业银行数字人民币钱包在线上完成产品签约、购买、赎回、查询全流程操作。此外,用户赎回资金可留存于钱包获取活期利息收益。

如何办理?北京商报记者亲测发现,一共有几个步骤,打开数字人民币App进入兴业银行钱包,可点击“钱包资产”或金额数字,可进入钱包资产页,点击积存金“立即签约”,即可签约兴业银行“积存金”业务。不过,不管是计付利息还是开通积存金,均需要进行钱包升级,主要包括实名认证和银行卡绑定。开通积存金业务需要同意《兴业银行积存金产品业务协议书》《兴业银行积存金业务风险揭示书》以及《个人信息处理授权书》等,该产品风险等级为R3,1克起购,为线上交易,交易时间内可随时赎回。

根据业务协议书介绍,积存金份额是以黄金实物为依托的黄金资产。积存金份额的记账单位为克,消费者购买的积存金份额为活期份额。积存金报价由兴业银行综合参考上海黄金交易所

标准黄金合约价格和国际市场黄金价格后,以人民币实时报价,报价单位精确到0.01元/克。

在业内看来,数字人民币与银行积存金的结合,行业意义显著。“这标志着数字人民币钱包继续从支付工具向资产配置功能延伸,有助于提升用户黏性和钱包活跃度,同时为数字人民币在财富管理领域的试点打开新路径,强化其作为金融基础设施的综合服务能力。”博通咨询首席分析师王蓬博评价。

在王蓬博看来,相比传统渠道,从原理上来看,使用数字人民币购买黄金可实现资金闭环管理、交易效率更高,并支持赎回资金自动生息,在清算速度和账户整合上具备优势。试点后,未来国债、货币基金、REITs等标准化、流动性强的金融产品或都有望纳入数字人民币应用场景。

纵观数字人民币的场景进化史,从行业早期的落地重心来看,主要集中于日常消费、交通出行、民生缴费等基础支付场景,而随着试点推广加深,场景进一步延伸至批发零售、餐饮文旅、教育医疗、公共服务、社会治理、乡村振兴、跨境结算等多领域,形成了覆盖线上线下、可复制可推广的应用模式,并在做好金融“五篇大文

章”方面落地多个场景。

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。

业内认为,随着数字人民币场景不断丰富、技术体系持续成熟、监管框架持续完善,未来也会有更多贵金属衍生品、阶梯式理财、小众稳健资产接入数字人民币生态。“目前来看,数字人民币试点今年一直都在聚焦于高频、刚需与实际应用属性兼具的场景。”王蓬博建议,后续数字人民币试点还可加快与证券、保险等跨行业系统对接,推动智能合约在投资交易中的应用,同时完善监管规则以适配新型数字金融活动。

数字人民币运营管理中心称,作为个人用户使用数字人民币的主要载体,数字人民币App聚合了各运营机构的钱包入口,方便用户统一管理数字人民币资产,其核心支付模块遵循统一标准,同时支持各运营机构提供差异化服务。后续,还将协同成员银行持续创新应用场景,丰富完善数字人民币金融服务生态,不断提高数字金融服务水平。北京商报记者 刘四红

聚焦 Focus

商联信被“摘牌” 汇聚支付领百万罚单

北京商报讯(记者 廖蒙)支付行业严监管持续。就在5月29日,中国人民银行官网“已注销许可机构”列表中新增上海商联信电子支付服务有限公司(以下简称“商联信电子支付”)。这是年内人民银行注销的第四张支付牌照。

结合天眼查等详细信息,商联信电子支付成立于2007年6月,公司注册资本为1亿元,2011年12月,该公司获批在上海开展预付卡发行与受理业务。经过两次续展,牌照有效期至2021年12月21日。

对于商联信电子支付的牌照注销,业内已有预期。在2021年的牌照续展时,商联信电子支付牌照续展申请被人民银行中止审查,本次注销信息提到对其“不予续展(换证)”。其间,商联信电子支付被列入限制高消费名单,公司大股东绥芬河市通达国际货物运输代理有限公司被强制执行近4534万元。而商联信电子支付的另一关联支付机构上海银生宝电子支付服务有限公司,已在2025年3月被人民银行注销牌照。

博通咨询首席分析师王蓬博指出,商联信电子支付长期未完成续展,而且业务处于停滞状态,已不符合支付机构持续经营和合规展业的基本要求。监管层对这类“空壳”或低效机构采取清理措施,旨在优化行业结构、提升整体合规水平。

除了牌照注销外,支付行业的罚单也屡见不鲜。商联信电子支付正式注销的同日,人民银行广东省分行发布一张行政处罚决定书,因违反支付结算管理有关规定,互联网支付公司广州市汇聚支付电子科技有限公司(以下简称“汇聚支付”)被人民银行广东省分行警告、通报批评,同时没收其违法所得112.8万元,并处罚款339.82万元,罚没款合计452.62万元。

这已是汇聚支付连续第二年领到大额罚单。2025年2月,汇聚

在银行业净息差收窄、零售业务同质化竞争加剧的行业背景下,少儿金融成为各大银行零售转型的重要赛道。从银行推出的儿童金融产品来看,多以专属借记卡、儿童存折、专属定期存款为主,聚焦儿童零花钱、压岁钱及成长教育金储蓄需求,覆盖多元存期,适配家庭稳健储蓄诉求。客群策略上,银行多以儿童财商启蒙、成长陪伴为服务内核,通过童趣定制化产品打造情感价值,以此撬动背后的家庭客群,实现“以小博大”的客户转化。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,儿童金融对应的儿童客群,其未来的银行服务需求潜力优于其他客群,增长空间更加广阔,在全周期服务与留客等领域更具探索空间;儿童群体背后往往会关联一个家庭的整体银行服务,做好儿童金融的同时,也有望带动家长、家庭侧的金融服务,从而获取业务增长,表明银行企图在激烈的市场环境中,通过客群的细分以提升市场竞争力。银行机构可先关注儿童群体客户的储蓄目的及对未来的资金用途期望,在基础产品之外设计更有针对性的产品及服务;另外可考虑切入合适的场景及渠道,为儿童用户设立相应功能,通过服务创新与精细化运营管理,为用户带来更便捷、优质的体验。北京商报记者 宋亦桐