

持续“下沉”至业务一线 金融机构升级合规管理体系

近日,北京金融监管局发布公告,核准闫春仲中国民生银行股份有限公司(以下简称“民生银行”)信用卡中心合规官的任职资格。

去年以来,商业银行在总行层面密集聘任首席合规官,而在信用卡中心这一专营机构设置合规官的情况较为少见。受访专家认为,银行等机构的合规官配置正从总部逐步延伸至分支机构,合规触角持续渗透至经营一线,推动合规管理体系升级。

将合规职能与业务一线深度绑定,可以有效降低金融机构违规风险,推动金融机构从“被动合规”转向“主动风控”。 (CFP)



将合规与业务一线绑定

在闫春仲获准任职民生银行信用卡中心合规官之前,已有商业银行在信用卡中心配置合规官岗位。例如,广发银行2025年年度报告显示,现任广发银行副行长张恺,兼任该行信用卡中心总经理、合规官。

截至目前,国有六大行及全国性股份制银行等主要商业银行普遍已在总行层面配置首席合规官,但在信用卡中心设置合规官,在公开情况中并不多见。

信用卡业务是商业银行零售业务的客户人口和利润中心,随着外部环境的变化,近年来,信用卡业务增长趋于放缓、不良风险有所抬升,市场整体进入存量深耕发展阶段。

受访专家认为,在这一背景下,商业银行在信用卡中心设置合规官,背后或

存在多重考量。

“目前主要商业银行已基本实现在总行层面设立首席合规官,但合规管理的有效性关键在于能否渗透至具体业务场景。”苏商银行特约研究员付一夫表示,信用卡中心作为零售金融的重要端口,业务链条长、操作节点多、外包环节复杂,历来是合规风险的高发地带,也是监管处罚的集中领域。这表明,仅仅依赖总行层面的合规管控难以穿透基层业务。

“将合规官下沉至专营机构,既符合监管导向,也是对‘业务与合规两张皮’现实问题的主动纠偏,核心目标是实现合规职能与业务一线的深度绑定。”付一夫说。

促合规触角进一步延伸

银行在信用卡中心配置合规官只是当前金融机构合规管理“下沉”至业务一

线的缩影。国家金融监督管理总局公开信息显示,今年以来,农业银行、招商银行、平安银行、浦发银行、广发银行、民生银行、南京银行、北京银行、河北银行、天津农村商业银行等超10家银行分支机构的合规官任职资格获批。多为分支机构“一把手”兼职,涉及国有大行、股份制银行、城商行、农商行等各类型银行。

例如,南京银行宿迁分行、泰州分行、上海分行、无锡分行共4家分行的合规官均于年内获批任职。

根据2024年12月份发布的《金融机构合规管理办法》(以下简称《办法》),金融机构应当在机构总部设立首席合规官,原则上应当在省级分支机构或者一级分支机构设立合规官。《办法》自2025年3月1日起施行,并设置一年过渡期。

“合规官下沉是金融监管进行穿透式管理的必然要求。”南开大学金融学教授田利辉说,传统总行合规存在管理半

径过长、风险响应滞后等缺陷。下沉至业务一线,可将合规嵌入产品设计、审批、交易监测全流程,实现风险“早发现、早阻断”。这既是对《办法》的落地,也是金融机构通过组织重构从“被动合规”转向“主动风控”的战略升级。

“未来金融机构合规管理体系将从‘单点覆盖’到‘网络协同’,形成总行统筹、分支嵌入、跨部门联动的矩阵式管理体系。”田利辉认为。

付一夫表示,合规官下沉至一线经营机构后,将实时感知操作层面的风险信号,从而将纠偏窗口从事后追责提前到事中介入,大幅压缩风险暴露的时间差。其更深层的影响在于,上下贯通的合规官体系有助于重塑合规责任链条,各级合规官与首席合规官之间形成垂直报告与横向协同并行的治理网络。这一过程将倒逼金融机构完善授权管理、信息报送和绩效考核等配套机制。(中新)

推出优惠活动 降低减免门槛

多家银行优化高端信用卡年费规则

年费减免优惠活动,降低年费减免门槛。

“此番银行集体优化高端信用卡年费规则,是行业经营策略的重大转向。”苏商银行特约研究员薛洪言表示,前几年,银行收紧高端权益、抬高年费门槛,核心目的是管控运营成本、清理睡眠账户,但持续走高的持卡成本造成大量高净值客户流失,存量高端卡难以产生实际业务收益。如今,行业存量博弈加剧,为挽留优质客群,银行密集优化高端信用卡年费规则。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,这

一调整折射出行业两大变革:信用卡考核目标告别盲目冲发卡量,转而聚焦提升客户消费活跃度;竞争思路从收缩权益控成本,变为主动挖掘优质高净值客群,行业形成以精准让利挖掘客户综合价值的全新打法。

不过,也有业内人士称,银行放宽年费等增值权益,将推高信用卡运营成本,行业或将陷入同质化竞争。

薛洪言表示,平衡让利成本与经营收益的核心是重塑盈利模式,降低对年费收

入的依赖,挖掘刷卡手续费、分期利息等多元收益,沉淀客户资产。银行可依托用户画像,将年费优惠作为资产留存、信贷办理的激励,依靠客户全域综合收益覆盖权益成本,实现从单卡盈利向综合金融盈利转型。

“中长期来看,年费优惠只是阶段性竞争手段,同质化让利难以构筑长期壁垒。未来行业竞争将脱离年费、基础权益比拼,转向场景生态搭建、数字化精细运营等深层赛道。”薛洪言说。(中新)

714款分红险发布红利实现率 逾三成红利实现率 等于或大于100%

红利实现率是检验分红险产品收益兑现能力的重要指标。据不完全统计,截至7月12日,至少已经有16家人身险公司披露旗下714款分红险产品2025年度的红利实现率,最高为166%,最低为0。

简单来说,红利实现率代表险企实际派发红利相对演示红利的兑现比例。红利实现率越高,代表实际派发红利相对演示额度的兑现比例越高,数值超过100%即意味着实际分红高于演示水平。整体来看,上述714款产品中,230款产品的红利实现率等于或大于100%,占比约32.2%。

数据显示,分红险2025年度的红利实现率有两大鲜明特点。一是多款产品2025年度的红利实现率明显低于过去5年的平均值;二是同一险企的老产品红利实现率不及2024年和2025年新上市的产品。

业内人士认为,监管政策的变化让行业告别“内卷式”竞争,叠加投资环境变化,使得分红险的红利实现率近年有所下降。同时,新产品的红利实现率普遍高于老产品,主要是由于演示利率的下调所致,这并不代表新产品的实际分红水平高于老产品。

部分销售较早的分红险产品2025年度的红利实现率不及过去5年平均值。例如,某人身险公司一款分红型两全保险近5年红利实现率平均为122%,2025年度的数值仅19%;该公司旗下的一款分红型年金保险近5年的红利实现率平均为165%,而2025年度的这一数值为19%。同时,另一家人身险公司旗下的一款分红型两全保险近5年的红利实现率平均为105%,2025年的这一数值则为50%。

天职国际金融业咨询合伙人周瑾表示,2025年6月份,监管部门下发《关于分红险分红水平监管意见的函》,进一步规范分红水平,禁止“内卷式”竞争,行业的分红水平回归理性,因此,近两年分红险的绝对分红水平呈现下降趋势。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示,新产品的红利实现率明显高于老产品,主要原因是新产品普遍下调了演示利率,从而在同等的实际分红水平下,新产品较老产品表现出更高的红利实现率。

根据监管要求,自2026年7月1日起,全市场在售的分红险演示利率上限统一下调至3.5%。周瑾认为,这使得演示利率更加贴近真实投资收益水平,降低了消费者的收益预期,减少了保险公司未来兑现分红水平的压力,有利于行业从源头上避免利差损风险。

业内人士认为,预计未来分红险仍将是市场主力产品。周瑾认为,分红险“保底+浮动”的收益特征,使其兼具防御与进攻的特点,有助于险企控制负债端的刚性成本。同时,在低利率时代,对消费者具有较大的吸引力。(钟欣)



新鲜有趣的金融资讯,贴心实用的理财百科,帮你打理钱袋子、为你提供好点子、热点+热度+热情——“泉州金融窗”,一个全新视角的金融天地!



世遗之城

涨海声中万国商



泉州晚报社 宣

泉州晚报 / 东南早报 / 泉州晚报·海外版 / 泉州商报 / 泉州网·泉州通