

去年各类市场波动不断，理财、基金等银行非息收入“主力军”收益多数出现回撤，不少银行非息收入增长因此受到影响。

据新京报贝壳财经记者不完全统计，在当前披露非息收入的银行的9家银行中，3家银行非利息净收入出现了负增长。而占据非利息净收入较大比例的手续费及佣金净收入，在去年呈现负增长的银行有6家。同时，多家银行披露，受市场波动所致，财富管理业务收入有所下降。

不过，银行对于财富管理业务的偏爱并未因去年的负增长而停止。多家股份制银行仍将“打造一流的财富管理银行”作为其发展目标。有银行业内人士指出，财富管理是银行轻型化业务的路径方式之一，今年仍将在这一领域深耕发力。

### 客户购买基金规模大幅下降销售乏力拖累非息收入增长

据贝壳财经记者不完全统计，在当前披露非息收入的9家银行中，建设银行、招商银行、民生银行3家银行非利息净收入出现了负增长；而占据非利息净收入较大比例的手续费及佣金净收入，在去年呈现负增长的银行有6家。

值得注意的是，在财富管理行业深耕多年的建行、招行、平安银行，手续费及佣金收入在去年均为负增长。其中，招行下降幅度最少为0.18%，平安银行下降了8.6%，建设银行则下降了4.45%。此外，光大银行手续费及佣金净收入下降了2.09%，民生银行和常熟银行的下降幅度则超过20%。

招商银行在业绩报告中指出，手续费及佣金收入中，财富管理手续费及佣金收入309.03亿元，同比下降14.28%。招商银行行长王良表示，去年由于特殊环境的影响，资本市场波动使代销基金规模和收入的下降幅度均超过40%，给招商银行非利息净收入、财富管理收入增长都带来了负面影响。

此前，代销基金收入是银行手续费及佣金收入中的主力军。但去年资本市场的波动不断，基金销售出现冰封期，作为销售渠道方的银行手续费普遍下降。

在招行之外，建设银行、平安银行、中信银行等多家银行在业绩报告中均指出，代销基金收入受资本市场波动影响同比下降，导致了其代理业务手续费收入的下降。其中，平安银行指出，该行代理基金收入受市场等因素影响，同比下降33.8%。

“去年资本市场波动不断，投资者的风险偏好下降，大部分客户都不愿意购买基金产品。”北京地区某股份制银行金牌理财师对贝壳财经记者表示，虽然他建议投资者低点建仓，但从去年的业绩来看，其客户在去年购买基金的资金规模大幅下降，存款规模则出现大幅上涨。

此外，市场的震动还波及到银行的其他非利息净收入。招商银行表示，受资本市场波动的影响，投资收益同比下降。建设银行指出，受股票市场和债券市场波动影响，境内分行持有的抵债股权、部分子公司持有的股权类投资以及部分以公允价值计量且其变动计入当期损益的债券投资产生重估损失。

### 保险销售成银行非息收入增长的新支点

一边是代销基金收入大幅缩减，另一边却是保险销售的增长以及理财规模的上升，成了银行非利息净收入增长的新支点。

平安银行表示，代理保险产品上，该行借助平安集团“综合金融+医疗健康”生态优势，提升了产品货架的多元性及竞争力。这让该行在去年实现代理保险收入达到19.84亿元，同比增长30.9%。

建设银行亦在业绩报告中提及，去年该行代理保险收入支撑作用明显，通过加强资产配置、积极把握客户保障需求，收入实现较快增长。这是该行在代销基金同比下降时仍保持了代理业务手续费收入保持相对稳定的原因。数据显示，该行代理业务手续费收入同比仅减少0.52亿元。

王良亦在招行业绩发布会上指出，去年招商银行发力代销保险业务，实现代理保险收入124.26亿元，同比增长51.26%，成为去年该行非利息净收入新的增长点。

光大银行董事长王志恒介绍，代理业务主动调整产品策略，践行长期投资价值和价值投资理念，持营和定投基金销量占比达到45.5%，代销中长期保障险保费超过51.3%，实现零售代理中收26.6亿元。

这与此前央行发布的《城镇储户问卷调查报告》中的数据相吻合。央行数据显示，未来三个月准备增加的支出项目中，保险选项在去年下半年持续走高。去年四季度的报告显示，有15%的受访者选择了保险选项，这一比例创近3年来最高值。

此外，尽管银行理财存量规模在去年总体下降，但部分银行代销理财业务收入持续增长，成拉动手续费收入增长的原因之一。

中信银行亦指出，该行托管及其他受托业务佣金比上年增加10.43亿元，增长10.20%，主要由于理财业务手续费收入增长所致。

王良亦介绍，去年招商银行受托理财业务规模达到3.21万亿，带来代销理财业务收入66.45亿元。但由于去年11月份之后债券市场波动的影响，受托理财规模有所下降。

“不再单纯地卖基金、卖理财” 轻型化转型下财富管理仍为银行重要布局

在大中型银行零售转型多年之后，财富管理仍是当前银行业绩发布会上谈及最多的话题。面对未来的财富管理发展，银行又将如何布局？

招商银行董事长缪建民将“做大轻资本业务”作为未来的发展战略之一。他指出，包括财富管理和其他收费型业务在去年该行非利息净收入占比36.70%，仍需要继续提升。

平安银行董事长谢永林亦在发布会上指出，该行面向私人财富客群，构建以资产配置为核心的财富管理经营体系。打破产品视角，不再单纯地卖基金、卖理财，而是根据客户实际需求，帮助客户做好资产配置，把“理财+基金+保险+特色权益”有机结合起来，从四个方向服务客户，一是实现稳健收益，二是抓住资本市场红利，三是帮助客户获得生活便利，四是为客户提供保险保障。

此外，王志恒表示，光大银行聚焦财富管理，以零售AUM（资产管理规模）、对公FPA（客户融资总量）、同业GMV（商品交易总额）三大北极星指标为牵引，适时调整产品策略，提升效益，扩大规模。

新京报贝壳财经记者 姜樊 编辑 陈莉 校对 柳宝庆