

消费贷变招:从“卷利率”转向“拼服务”

中经记者 张漫游 北京报道

暑期消费旺季,银行消费贷市场的竞争也进入白热化阶段。从国有大行到中小银行,一场围绕利率、额度、礼品的全方

位营销攻势全面铺开。

但中国人民银行的宏观数据却呈现相反的图景。央行日前发布的2026年7月金融统计数据报告显示,前7个月住户贷款减少8271亿

元。其中,短期贷款减少9281亿元,中长期贷款增加1010亿元。

一面是供给端的火力全开,一面是需求端的收缩。多位业内人士向《中国经营报》

记者表示,当前消费金融市场“供给较强、需求偏弱”特征明显,银行需要从“卷利率、卷额度”转向深耕场景与服务,才能真正激发居民消费意愿。

银行营销火力全开

当前银行发力消费贷,主要围绕获客、定价、场景等多个维度展开。

“额度最高80万元,最长能贷7年,不需要上门拍照核实,手机上就能操作。”某银行零售部人士向记者介绍该行消费贷产品时,将期限长、额度高、流程便捷列为三大卖点。

进入暑期,多家银行围绕消费贷展开了全方位的营销攻势。有的银行宣传1%的贴息政策(贴息政策期内不超过3000元),有的推出“办贷送微信立减金”活动,有的针对特定客群定向提额。记者注意到,江苏某农商行的一款个人信用贷利率2.88%起,该行服务辖区内消费或经营周转资金需求的居民、农户、个体工商户、小微企业主、公职人员、工薪人员、新市民均可申请。

苏商银行特约研究员高政扬梳理称,当前银行发力消费贷,主要围绕获客、定价、场景等多个维度展开。一方面,通过价格让利、优化审批流程等方式增强产品吸引力;另一方面,加强与具体消费场景的深度合作,提升信贷服务的触达效率。“银行发力,是顺应扩大内需政策导向、优化自身信

贷结构的正常市场行为。各银行结合自身优势展开竞争,目的在于争取优质零售客户。”

然而,营销端的火热并未传导至需求端。国泰海通证券银行业马婷婷团队给出一组数据,截至2026年二季度末,剔除按揭后的消费贷余额(含信用卡)为20.8万亿元,同比下降1.6%,当前居民端加杠杆意愿处于低位、消费贷需求整体平淡。其中,中长期消费贷款余额为12.0万亿元(剔除按揭),同比增长6.9%;同期短期消费贷款余额为8.8万亿元,同比下降11.2%,短期消费贷款增速回落更为明显。

银行积极布局消费贷,为何贷款量不升反降?中国人民大学重阳金融研究院副院长、研究员蔡彤娟认为,这反映出当前消费金融市场呈现出比较明显的“供给较强、需求偏弱”特征。银行积极营销能够增加贷款供给,但居民是否借贷最终取决于收入预期、消费意愿、资产负债状况等因素。当前,部分居民仍处于降杠杆、修复资产负债表阶段,对新增

负债较为谨慎。同时,提前还贷也会直接抵消新增贷款。7月居民短期贷款减少3400亿元,说明仅靠降低利率、提高额度,尚不足以全面激发借贷需求。

天府立言金融研究院院长曾刚亦指出,供给侧主动而需求侧疲软,是这一悖论的核心。银行放贷意愿强烈,但居民借贷意愿却持续低迷,根本原因在于收入预期与就业预期仍未明显改善。房地产市场的持续调整,使大量家庭资产缩水、负债压力上升,居民主动选择“去杠杆”而非“加杠杆”。在此背景下,即便利率再低,若缺乏稳定的收入预期,借贷消费的意愿依然难以激活。此外,消费行为本身也在发生结构性变化——居民更倾向于即时消费而非负债消费,对未来不确定性的规避心理主导了财务决策。银行的营销动作集中在供给端,而消费低迷的症结在需求端,二者之间存在本质错位。贷款减少反映的不是金融产品不够好,而是居民消费信心尚未真正修复。

在东方金诚金融业务部部门

执行总监张丽看来,原因有三方面,一是居民部门持续主动去杠杆,二是收入预期偏弱,消费意愿不足,三是银行和监管主动压降供给,在助贷新规之类的监管政策影响下,银行普遍采取“增自营、降联合贷”的策略。部分城商行已对零售信贷增量考核有所放宽,不再考核投放量、余额等指标,转而重点考核资产质量和风险控制。

不过,蔡彤娟也认为,不能简单以消费贷增量判断银行促消费效果。消费贷是金融支持消费的手段,而不是消费增长的唯一指标。“今年,财政金融协同促内需政策已经取得一定效果,1—6月相关个人消费贷款之类的四项贷款合计超过17万亿元,两项促消费政策惠及消费约1.31万亿元。下一步,银行应从‘营销贷款’转向‘服务消费’,围绕汽车、文旅、养老、教育、健康等场景提供精准金融服务。同时,加强与商户、平台协同,并通过贴息、差异化定价降低居民融资成本,真正提高金融服务消费的转化效率。”

负债成本改善 银行净息差小幅回升

趋势性反转拐点尚未到来

中经记者 秦玉芳 广州报道

近来,上市银行陆续披露2026年半年报,稳定息差依然是市场及投资者普遍关注的焦点之一。

数据显示,已披露半年报业绩的4家上市银行中,3家银行二季度末净息差环比上升。同时,国家金融监督管理总局最新数据也显示,二季度末商业银行净息差为1.41%,较一季度末环比回升1个基点。

分析认为,当前受益于负债端成本的有效管控,以及前期较高成本定期存款陆续到期,叠加行业整体扩表动能减弱等因素影响,单季度商业银行净息差小幅度环比回升,但还不能直接宣告趋势性反转拐点已经到来。目前的净息差仍然处在历史低位,资产端压力并未根本性消除,息差可能仍会在低位徘徊。同时,商业银行之间净息差分化仍将加剧,中小银行稳息差的重点将逐步从“降低存款价格”转向“优化资产负债结构”。

截至8月20日,4家上市银行披露2026年上半年业绩报告。报告显示,二季度末平安银行(000001.SZ)、江苏银行(600919.SH)、南京银行(601009.SH)净息差较一季度末均实现不同幅度上升。其中,南京银行环比上升0.21个百分点。

中证鹏元金融机构评级部资深银行业分析师王逸夫认为,二季度商业银行净息差止跌回升,主要源于负债成本下降开始快于资产收益率下降。一方面,近年来多轮存款挂牌利率下调、手工补息相关规范治理以及高成本存款压降的效果逐步显现,2023年以来吸收的部分高息中长期存款也进入集中到期重定价阶段;另一方面,LPR保持相对稳定,监管部门治理贷款市场“内卷式”竞争,资产端收益率

息差筑底期银行分化加剧

在息差进入震荡筑底阶段的同时,不同类型银行之间的走势分化明显加剧。

国家金融监督管理总局披露的数据显示,2026年二季度末国有大行、股份银行、城商行、农商行和外资银行净息差分别为1.31%、1.54%、1.40%、1.59%和1.28%,较一季度末分别变化约+2.0、+2.1和-2个基点。

在董希淼看来,商业银行之间净息差分化加剧,根源在于负债端成本改善程度和资产端定价能力的不同。大型商业银行净息差环比回升2个基点,主要得益于前期高息定期存款集中到期重定价压降了负债成本,同时大行凭借广泛的网点和低成本活期存款沉淀优势,负债结构优化效果最为显著。股份制银行净息差持平,其负债端同样受益于存款重定价,但资产端信贷投放面临更激烈的竞争,两者对冲后未能实现回升。外资银行则是唯一息差继续走弱的银行,环比下滑2个基点,因其在本土化服

降幅有所收窄。

易观千帆金融行业咨询专家陈毛川也表示,这次小幅修复的核心原因来自负债端成本改善,资产端属于边际托底,并未出现收益率实质性反弹。在负债层面,过去两年多轮存款利率下调的政策红利集中释放,2022—2023年发行的大量高息定期存款陆续到期重定价,置换为当前低利率的新增存款,直接压低整体存款付息水平。同时,商业银行主动优化负债结构,压降高息结构性存款、长期大额存单,减少高成本主动负债。在资产端方面,监管部门出台信贷定价“反内卷”举措,遏制对公贷款非理性低价竞争,叠加LPR保持稳定,新投放贷款利率下行速度明显放缓,对息差形成底部支撑,二者共同促

成本次息差小幅回升。

尽管净息差出现小幅回升,但市场分析普遍认为,行业净息差或已由此前的单边快速下行转入底部震荡和筑底阶段,趋势性反转拐点尚未确立。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室副主任董希淼表示,二季度净息差环比微升0.01个百分点,较一季度1.40%的历史低点止跌回升,但相较2025年年末仍下降0.01个百分点。

“6月新发企业贷款加权平均利率仍在3%左右,同比下降约20个基点,表明资产端定价压力依然存在。综合判断,未来息差走势仍需更长时间进一步确认。”王逸夫指出。

惠誉评级亚太区金融机构评

务和渠道覆盖上缺乏优势,且资产端信贷需求偏弱、零售贷款收缩,导致其贷款收益率仍处下行通道,对冲了负债端改善效果。

王逸夫从经营策略角度分析指出,大型银行息差绝对水平偏低,主要与其资产投向大企业、住房按揭、重大项目 and 利率债等低收益资产有关,但其低成本结算存款基础较好,负债成本下降较快。股份制银行存款定价政策更偏市场化,高成本存款占比相对较高。同时,信用卡、房地产及民营企业融资需求偏弱,资产和负债两端均承受压力。部分城商行和农商行受益于高息定期存款到期重定价,加之小微、涉农贷款等收益率相对较高,其低成本的存款占比有所改善。“总体而言,息差分化取决于不同银行间的经营策略选择,低成本存款获取能力、资产客户结构、存款重定价节奏等多重因素。”

陈毛川进一步强调,资产投放结构差异是导致不同类型银行息

差结构性分化的重要原因之一。“国有大行以低风险、低利率的基建、央国企对公项目为主,贷款定价偏低,但资产质量稳定、信贷投放规模增长平稳;股份行过去息差优势很大程度上来自零售信贷,当前消费贷、信用卡增长乏力,零售资产收益率下行压力凸显,拖累整体息差修复;头部城商行在区域优质小微、特色产业客户上具备定价话语权,资产端收益率韧性更强。”

“那些客户资源较差、处于弱资质地区的中小银行,在信贷资源竞争仍然激烈、优质资产获取难度加大的背景下,往往需要通过更低的贷款定价来维持资产投放,同时其负债端对高成本存款的依赖度仍然较高,未来仍会有息差下行的压力。而大型银行凭借更稳定的负债基础和更高的零售存款占比,在负债端成本控制方面具备更强能力,且调整节奏相对靠前;部分头部城商行则受益于所在区域较强的经济活力,在客户黏性较高、

精准匹配消费场景

银行需要从“价格竞争”转向“场景深耕”,从“短期冲量”转向“长效激活”。

在供给强、需求弱的格局下,业内人士认为,消费贷市场的竞争呈现出了“内卷”情形。

曾刚认为,这种“以价换量”的策略,本质上是在压缩自身利润空间换取市场份额,而非通过服务创新创造真实需求。更值得警惕的是,部分机构为冲量而放低风控标准,诱发潜在信用风险。“整体来看,此轮消费贷营销攻势中,行业性的‘卷利率、卷额度、卷礼品’已形成明显的‘内卷’特征,若缺乏监管引导,长期可能损害行业整体健康。”

张丽也持类似判断。她表示,从正常发力的角度看,消费贷是银行零售业务的重要板块,暑期消费旺季是营销重点。银行围绕利率、额度、礼品展开竞争,是市场竞争机制的常态体现。不过,这种竞争的深层驱动是银行在总量收缩的环境下争夺存量份额,本质上是存量博弈,边际效益递减。

银行一线人员的感受佐证了这一判断。上述银行零售部人士向记者透露,近期审批标准明显趋严,主要源于风险暴露增多,客户实际需求也相对有限。“过去,部分私企员工凭个税公积金即可获批的产品,如今已收紧,更倾向于国企、事业单位及公务员群体。”他坦言,尽管各银行暑期营销活跃,推出“消贷有礼”、微信立减金等促销活动,但同质化严重,竞争激烈。整体信贷需求持续走低,业务增量难觅,存量客户成为主要争夺对象。

面对这一局面,银行应该如何调整策略?蔡彤娟告诉记者,当前银行加大消费金融布局总体属于正常的市场竞争,也是落实促消费政策的必要举措,但部分同质化营销确实存在“内卷”倾

向。关键不在于“卷不卷”,而在于能否从单纯拼价格、拼营销,转向拼产品、拼服务和风险管理,实现差异化、精细化发展。

曾刚建议,银行需要从“价格竞争”转向“场景深耕”,从“短期冲量”转向“长效激活”。单纯依赖低利率引流的模式已接近边际效益递减区间,未来的着力点应转向两个方面:一是精准匹配消费场景,将消费贷产品嵌入旅游、家装、教育、医疗等具体消费链条,形成“场景触发、即时授信”的闭环,提升资金使用的真实性与针对性;二是加强与政策工具的协同配合,借助财政贴息、以旧换新补贴等政策杠杆,将银行信贷与财政激励结合形成合力。更深层次上,银行还应关注中低收入群体的信贷可达性,推动普惠性消费金融发展,而非仅聚焦于优质客群的存量竞争。消费信心的重建是系统工程,银行的角色应从“资金提供者”演进为“消费生态参与者”。

高政扬从政策端给出了展望。他认为,政策端持续加码,把扩大内需放在更突出的位置。需求侧着力提升居民财产性收入,改善收入预期;供给侧要求及时研究务实管用的增量政策,加大逆周期调节力度,加力扩大内需、优化供给。后续稳增长措施有望进一步加码,在扩大内需和促进消费方面,增量政策有望逐步落地。随着政策效果逐步释放,居民消费信心和意愿有望边际回升。他建议,银行在有效控制风险的前提下,通过提高审批效率、优化还款安排、改善线上线下服务体验,切实增强居民的借贷意愿,同时提升对优质客群的精准识别能力,避免因追求规模扩张而过度放松风险标准。

2026年一季度及二季度商业银行净息差对比			
机构类型	一季度净息差	二季度净息差	环比变动(BP)
大型商业银行	1.29%	1.31%	2
股份制商业银行	1.54%	1.54%	0
城市商业银行	1.38%	1.40%	2
民营银行	3.62%	3.63%	1
农村商业银行	1.58%	1.59%	1
外资银行	1.30%	1.28%	-2

数据来源:国家金融监督管理总局官网

刘洋/制图

级董事徐雯超也指出,当前负债成本进一步下降的空间较为有限,而资产端收益率持续处于低位,整体信贷需求也仍然偏弱,未来息差可能仍会在低位徘徊。

展望未来,董希淼认为,负债端重定价带来影响或将继续支撑净息差阶段性企稳,但资产端收益率下行压力短期内难以根本扭转,且信贷需求复苏尚需一段时间,内生资本补充能力受限。因此,“稳息差”仍是各银行年中工作会议的关键任务,银行资产负债管理应加快从粗放扩张转向精细化调整,同时加速拓展非利息收入。

陈毛川也表示,从下半年及更长期限来看,商业银行息差整体大

概率走出L型底部震荡格局,进一步大幅反弹空间有限,但再次深度下探的风险已经明显降低。“一方面,高息存款重定价红利还会持续2—3个季度,负债成本改善具备一定延续性;另一方面,资产端收益率很难短期抬升,银行息差修复会是一个缓慢、渐进的过程。”

从行业影响看,董希淼强调,未来商业银行经营压力犹存,内生资本补充能力受限。因此,“稳息差”仍是各银行年中工作会议的关键任务,银行资产负债管理应加快从粗放扩张转向精细化调整,同时加速拓展非利息收入。

存款来源稳定的支撑下,净息差已率先趋于企稳。”徐雯超指出。

从结构趋势来看,陈毛川认为,不同类型银行分化会进一步放大,国有大行、头部区域银行改善韧性更强,部分中小机构仍然承压。开源证券在最新研报中也指出,当前银行业整体扩表动能减弱,行业呈现减量提质特征,息差进入企稳修复阶段,但机构之间基本面分化加剧。

对中小银行而言,王逸夫认为,稳息差的重点将逐步从“降低存款价格”转向“优化资产负债结构”。“负债端应通过结算、代发工资、场景金融等方式增加低成本活期存款,减少对高息定期存款和同业负债的依赖;资产端应发挥本地信息和资源禀赋优势,深耕小微、涉农、科技、绿色及供应链金融,持续提升专业服务和风险管控水平,避免通过过度提高风险偏好维持名义息差。”

宁波银行(002142.SZ)在7月

22日针对调研机构关于应对息差收窄措施的答复中也强调,公司在资产端将加快信贷投放结构优化,推动企业贷款在风险可控的前提下实现高质量增长。同时,个人贷款业务将把握国家刺激消费和房地产市场边际回暖的机遇,投资业务方面则优化大类资产配置,灵活把握市场有利窗口期。

整体来看,陈毛川指出,当前行业正在迎来一轮深度格局重塑,这一轮分化本质上是“资源禀赋回归、经营模式重新校准”:国有大行回归服务实体经济、低风险稳健经营的基本盘,发挥压舱石作用;股份行需要重新找准差异化赛道,不能再简单复制过去高速扩张零售业务的老路;优质区域城商行依托本地化、产业深耕优势跑出独立行情,缺乏核心客群、资产负债两端都没有优势的中小银行经营压力持续加大。未来,银行业会逐步形成“大行稳底盘、股份行寻特色、地方银行扎根本土”的分层竞争新格局。