

告别“比谁更便宜” 金融圈重塑行业竞争链

当规模指标成为金融机构的指挥棒,存量市场份额争夺更多诉诸价格拼杀,行业因缺乏有效创新和差异化产品而陷入低价竞争,金融机构内耗于一场旷日持久的同质化博弈,金融行业突破指标困境已刻不容缓。近日,多地通过负面清单、自律公约等形式推进金融反内卷。中国证券报记者调研了解到,金融监管部门近期召集的行业会议也对内卷等议题进行了讨论,增量行业自律举措有望进一步落地。

业内人士告诉记者,所谓内卷,背后其实是低水平重复竞争与高质量供给缺失的结构性矛盾。近年来,一些金融机构难以摆脱规模情结,形成指标增长的路径依赖。同时,指标考核的方式传导至员工层面,让指标互换、冲时点、返点、销售误导等现象不断重演。

专家认为,监管部门应持续完善负面清单,明确监管红线,加大对金融行业不正当竞争行为的惩戒力度,完善行业自律机制,引导金融机构从规模优先转向质量优先,促进行业有序竞争、生态共赢。金融机构需要以差异化定位创造价值空间,以创新供给创造需求增量,同时调整绩效考核结构,更加关注战略转型方向、长期价值创造等核心目标。

● 本报记者 薛瑾



视觉中国图片 制图/韩景丰

困于规模战价格战

近日,广东金融监管局印发银行业保险业内卷式竞争负面清单,指导行业协会研究制定反不正当竞争自律公约等。安徽、宁夏、浙江宁波等地金融监管部门与行业协会也纷纷表示,整治内卷式竞争。

“所谓内卷式竞争,是以不合理的价格去吸引客户、诋毁同业,以牺牲产品的品质和服务来谋求市场份额的粗放式发展模式。”一位大型险企人士对记者表示,以产品定价为例,多表现为费率水平低于预期成本,新开发产品存在亏损风险。为追求噱头,重疾险病种数量持续攀升,个别产品病种数量高达一二百种,其实部分病种实际发生概率极低;百万医疗险保额不断提高,部分产品年度保额高达数百万元。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,纵观金融业的内卷问题,突出表现在两个方面。一是价格战愈演愈烈,机构为争夺客户,频繁比拼存贷款利率、保费优惠,甚至突破成本底线,导致利差和利润空间收窄,行业整体风险累积。二是同质化竞争严重,业务产品高度趋同,缺乏差异化创新。比如,大多数银行推广信用卡业务,主打开卡礼、优惠积分,而无实质性差异。保险业销售的主流产品也高度雷同,“价格+渠道”几乎成为唯一竞争手段。

“部分机构短视经营、盲目扩张,重视规模和榜单排名,疏于风险管理、风控能力提升和长期价值创造。跑马

圈地式的发展特征明显,数字金融、普惠金融等赛道一拥而上,资源投入无序堆砌,却未能转化为可持续增长动能。此外,过度营销、信息轰炸、虚假承诺等现象增多,破坏了行业公信力。”曾刚说。

冠苕咨询创始人、金融监管政策专家周毅钦表示,金融领域的内卷主要表现在价格竞争、指标考核等方面。价格是银保机构竞争最为激烈的战场。存贷款利率和保险预定利率定价都是有规则的,需要按照“规定动作”去完成。为获得更多市场份额,有的金融机构会搞一些“自选动作”,比如有的银行通过赠送高价礼品、购物卡等方式揽储,扰乱了市场自律定价机制;有的银行给予汽车销售渠道高额返佣来获取更多车贷合同。一些险企也存在拼价格,滥用渠道手续费、返点等情况。

“这种内卷通过指标考核的方式传导到了员工层面。”周毅钦说,有的员工为完成“冲时点”指标,广拉熟人单,或是通过捆绑销售、误导销售来完成指标。

记者采访多位银行业人士,他们提到的共性问题就是指标多、任务多。“增长指标很多,围绕各项增长指标都会下任务,特别是普惠业务,任务重、风险高,客户经理主要担责;信用贷价格战激烈,利率一降再降直至监管部门设定下限,但是此前银行之间习惯比拼信用贷利率下限,造成很多客户对信用贷产品只看价格。”一位股份行人士说。

同质化特征明显

“少数机构为追逐短期利益,不惜打破平衡,以不正当手段抢占市场,迫使其他机构被动跟进,最终引发行业内卷。”周毅钦说。

多位分析人士认为,内卷现象与产品服务的同质化有关。曾刚表示,金融机构的创新动力与能力存在不足,部分金融机构的创新思维与资源储备有限,容易走向相互复制与低水平模仿。渠道与科技赋能壁垒也不足,科技红利被同质化拉平,加剧了内部“刷单”与无效推广。

从宏观层面看,曾刚认为,当下优质客户与优质资产缩减,市场总量增长有限。从微观的考核导向层面看,在经济结构出现长期深层次变化的背景下,多数金融企业的绩效考核目标仍偏重短期,导致重规模、轻质量,难以聚焦长期战略转型。

信托从业者柏托(化名)告诉记者,目前信托业

重塑长期增长路径

多位受访业内人士认为,破解金融业内卷困局,重塑长期增长路径、推动高质量发展是出路。

“金融机构需要以差异化定位创造价值空间,以创新供给创造需求增量,以科技赋能重构成本效率,推动从价格战转向价值战。”前述大型险企人士表示,要深化差异化竞争,构建多维供给体系,推动产品精准分层、多元发展,破解同质化困局;加快服务体系建设,拓展服务维度,以数字动能突破成本与体验瓶颈。

曾刚认为,监管部门应持续完善负面清单,明确监管红线,建立健全行业自律公约,坚决打击恶性价格战、虚假宣传等违规行为,加强正向激励和负向约束。金融机构应聚焦科技创新和业务模式创新,围绕普惠金融、绿色金融、养老金融、数字金融等赛道

务同质化加剧,利润空间被大幅压缩,信托公司产能下滑明显。“今年上半年,信托业务收入出现下降。信托公司转型都在聚焦标品信托、财富管理信托等,标品信托利润薄,对系统、人力要求高;财富管理信托方面,以保险金信托为例,不少信托公司以免设立费方式进行内卷,抢占渠道资源,只为扩大规模,这样做不仅损害了自己的收入来源,而且挤压了整个行业的收入空间。”他说。

北京一家理财公司的高管表示:“目前客户风格、偏好比较一致,行业实施低波稳健策略已有两三年,各家理财公司的产品更加同质化,大家去卷一两个基点收益率的差别。此外,管理费被压得越来越低,导致利润越来越微薄。”

“这其实是低水平重复竞争与高质量供给缺失的结构性矛盾。”柏托说,信托公司目前适应转型所

实现差异化服务,通过产品创新满足多元化需求,提升服务附加值。机构应调整绩效考核结构,更加关注战略转型方向、长期价值创造、风险控制以及客户满意度的评价等核心目标,淡化短期规模扩张,推动高质量增长。强化风险管理与合规文化,把合规风控作为发展的压舱石,培育稳健经营理念,杜绝冒进和忽视风险的内卷式扩张。积极参与行业自律,推动金融行业生态建设,共享创新和监管经验,促进行业内资源优化配置,实现有序竞争和生态共赢。

周毅钦表示,要推动金融行业走出内卷,关键在于加大对上述不正当手段的惩戒力度。金融监管部门应建立相关制度,对违规行为依法依规从严处罚。对于一些“擦边球”行为,建议金融监管部门和行业协会快速介入,予以喊停并进行相应处罚,避免其他

需的专业能力不足。人才储备、组织机制、营销架构、考核策略的综合配套没能跟上,尚难匹配高质量供给的要求。行业过往习惯了简单赚钱的思路,当下股东、高管、中层还没有就转型达成共识。在一味追求短期利润和规模最大化的指挥棒下,长期战略转型所需的人才储备、客户服务深耕、市场培育一再被推延。

前述大型险企人士表示,行业产品服务同质化严重,缺乏有效创新,陷入低价竞争,造成了渠道费用攀升等问题。该险企人士补充道,因个别监管规则模糊与标准缺位,导致企业采取同质化竞争策略规避创新风险。此外,频繁切换产品政策,在一定程度上也影响了险企创新的积极性,产品生命周期缩短,险企转而选择可在短期见效的模仿性产品,加剧了产品同质化。

机构以为监管部门默许从而跟进仿效。同时,完善行业自律机制,发挥行业协会作用,引导金融机构转变经营理念,从规模优先转向质量优先,通过差异化创新、提升服务能力,重构健康的行业生态。

监管部门已陆续叫停一些内卷式竞争行为。比如,今年上半年,监管部门通过窗口指导方式,对消费贷利率划定3%的底线。此前,还对理财产品的平滑机制和估值方法进行了整改,刺破低波稳健背后的“伪净值”泡沫。

“现在没有了平滑机制,告别了调节收益的旧模式,各家理财公司的投资能力、投资策略不一样产品的差异化就显现出来了。过去一段时间,大家讲的是倒腾、让渡收益,而现在大家比拼的是真正的能力。”前述理财公司高管说。

银行股保持强势背后 5家公司业绩报喜

● 本报记者 吴杨

部分上市银行2025年上半年业绩报喜。截至8月4日中国证券报记者发稿时,共有5家银行发布了上半年业绩快报。数据显示,上半年这些银行营业收入和归母净利润均实现同比双增,资产规模保持稳健增长。

专家表示,银行业净息差有望企稳,银行股在市场中表现突出且具备较高配置价值。未来,银行业利润通过持续优化资产负债结构,将在复杂市场环境中继续保持稳健增长。

营收净利双增

从资产规模来看,5家银行呈现出梯队差异。其中,2家银行总资产规模超万亿元:6月末,宁波银行总资产3.47万亿元,较上年末增长11.04%,在5家银行中增长最快;杭州银行紧随其后,总资产2.24万亿元,较上年末增长5.83%。6月末,齐鲁银行、青岛银行总资产均在7000亿元至8000亿元之间。作为目前唯一一家披露业绩快报的A股上市农商银行,常熟银行6月末总资产突破4000亿元,为4012.51亿元。

值得一提的是,上半年,5家银行营业收入、归母净利润均实现同比正增长。其中,宁波银行、杭州银行营业收入均超200亿元,分别为371.60亿元、200.93亿元,同比增长7.91%、

部分银行2025年上半年业绩快报					
银行	6月末总资产 (亿元)	上半年营业收入 (亿元)	营业收入 同比增长	上半年归母净利润 (亿元)	归母净利润 同比增长
宁波银行	34703.32	371.60	7.91%	147.72	8.23%
杭州银行	22355.95	200.93	3.89%	116.62	16.67%
青岛银行	7430.28	76.62	7.50%	30.65	16.05%
齐鲁银行	7513.05	67.82	5.76%	27.34	16.48%
常熟银行	4012.51	60.62	10.10%	19.69	13.55%

数据来源/各家银行公告 制表/吴杨

3.89%。而青岛银行、齐鲁银行、常熟银行3家银行的营业收入均不及100亿元,同比均实现增长。另外,在上述5家银行中,仅常熟银行营业收入同比增速超10%。

归母净利润方面,宁波银行、杭州银行归母净利润均超100亿元,分别为147.72亿元、116.62亿元。杭州银行、青岛银行、齐鲁银行上半年实现归母净利润同比增长均超16%。

在5家银行中,齐鲁银行披露了营业收入的具体情况,其中利息净收入同比增长13.57%;手续费及佣金净收入同比增长13.64%。齐鲁银行还在公告中提到,该行净息差企稳回升。

资产质量方面,5家银行不良贷款率整体表

现稳健。其中,齐鲁银行6月末不良贷款率为1.09%,较年初下降0.1个百分点;常熟银行6月末不良贷款率为0.76%,较年初下降0.01个百分点;青岛银行6月末不良贷款率为1.12%,较年初下降0.02个百分点;杭州银行、宁波银行6月末不良贷款率均为0.76%,均较年初持平。

提升服务实体经济质效

多家银行在近期发布的投资者关系活动记录表中提到,近年来持续加大对重点领域的信贷投放力度,不断提升服务实体经济质效。

具体来看,宁波银行表示,近年来,聚焦民

营小微企业、制造业企业、进出口企业、民生消费等重点领域,加大资源倾斜和支持力度。齐鲁银行表示,今年以来持续加大对先进制造业、重点基础设施、科技创新等行业领域支持力度,强化省市属国企、头雁企业、民营百强企业等名单制营销,全力服务重点项目建设,信贷投放保持稳健增长。

杭州银行还在投资者关系活动记录表中透露了信贷投放完成情况:截至上半年末,信贷投放规模已超过年度目标的50%。接下来,该行在信贷投向上将把握宏观经济变化中的结构性、趋势性机会,进一步优化客户结构。

近年来,受市场竞争激烈、贷款端LPR下调、存款定期化等因素影响,银行净息差持续走低。2025年一季度,商业银行净息差为1.43%,较去年四季度下降9个基点。

“目前外部负债成本下降较快且本行持续优化业务结构,较好地对冲资产端利率下行影响,预计2025年杭州银行息差整体降幅将好于上年。”杭州银行7月末披露的投资者关系活动记录表如是表述。

上海金融与发展实验室主任曾刚表示,在低息差环境持续存在背景下,银行资产负债结构面临系统性重压压力。资产端优质项目稀缺,负债端成本刚性上升,传统的资产负债匹配模式已难以适应新的市场环境。银行必须在风险可控的前提下,寻求资产负债结构的优化路径。

银行股表现强劲

银行股今年以来整体表现不俗。数据显示,截至8月4日收盘,在A股银行股中,今年以来累计涨幅超过20%的个股有9只,其中浦发银行、青岛银行涨幅均超30%,超过六成累计涨幅超10%。

近期公募基金披露的重仓股数据显示,二季度,公募基金进一步加仓银行板块。据中国银河证券统计,2025年二季度末主动型公募基金对银行股的合计重仓配置比例为4.85%,达到自2021年二季度以来最高水平,环比上升1.13个百分点。

“银行股受追捧的原因,一方面是在利率下行背景下,高股息资产配置性价比提升;另一方面险资等长线资金持续入市。”一位业内人士称。

中金公司分析师张帅帅认为,银行股除了具有高股息特征外,还有其他板块不具备的规模特征,例如对保险机构而言,银行股具有较为稳定的股息率,叠加足够大的市值规模,能够满足保险机构资产端OCI(其他综合收益)账户的配置需求。

展望未来,中信证券银行业首席分析师肖斐斐表示,上市保险公司有望继续增加FVOCI(以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产)科目下的股票资产配置,预计股息率高、股价表现稳定的银行股仍为险资重点配置方向。