

# 实探国补政策出台后的消费贷市场： 银行储备充足 利率有望“2”字头

“申请这款消费贷产品的人很多，其能够满足大部分客户的资金需求，最低利率3%，可随借随还。待‘国补’贴息政策正式执行后，优质客户贷款利率有望以‘2’字开头。”8月13日，建设银行北京市朝阳区某网点的消费贷业务人员一边在银行App上翻动产品界面，一边向记者介绍。

个人消费贷款财政贴息政策日前正式出炉，6家国有大行悉数加入消费贷“国补”行列，12家股份行紧随其后，有银行宣布将于9月1日落地贴息举措。除利率有贴息加持外，消费贷额度也在提升。记者实地走访北京地区多家银行网点发现，目前，银行消费贷利率基本保持在3%以上，有的银行还对消费贷额度进行了升级，推出了最高额度为百万元级的产品。

●本报记者 吴杨

## 做好充足准备

“几个月前，我们便做了准备，包括对后台、产品和配套服务进行了相应调整和升级，部分消费贷产品利率也有过阶段性下调。但是目前尚未收到针对消费贷贴息的具体执行细则。”前述建设银行北京市朝阳区某网点消费贷业务人员表示。

《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》8月12日发布。方案明确，2025年9月1日至2026年8月31日期间，居民个人使用贷款经办机构发放的个人消费贷款（不含信用卡业务）中实际用于消费，且贷款经办机构可通过贷款发放账户等识别借款人相关消费交易信息的部分，可按规定享受贴息政策。贷款经办机构包括6家国有大行、12家股份制银行、5家其他机构。

上述消息公布后，贷款经办机构积极响应。农业银行、建设银行、中国银行等银行表示，将于2025年9月1日起，对符合要求的个人消费贷款实施贴息。多家银行称，正在抓紧制定相关操作指引、实施细则，后续将通过官微、官网、营业网点等渠道公布具体办理流程。

“我们正在积极准备，有序推进贴息政策举措落实工作，后续可能会配合推出相关产品和服务。”某股份行相关人士告

## 升级贷款产品

记者调研发现，在国家鼓励金融机构加大消费贷投放的背景下，不少银行对消费贷进行了升级，推出了最高额度达百万级的产品。

“我们线上的‘快贷’产品，通过手机银行可以直接申请的额度上限是30万元，利率是3%起。”建设银行北京市西城区某支行消费贷业务人员介绍，倘若额度不够，还能申请“建易贷”。该产品主要通过线下渠道申请，主要面向优质公积金缴存客户。如果贷款客户就职企业名列建设银行白名单，那么申请消费贷的额度上限最高可升至100万元。

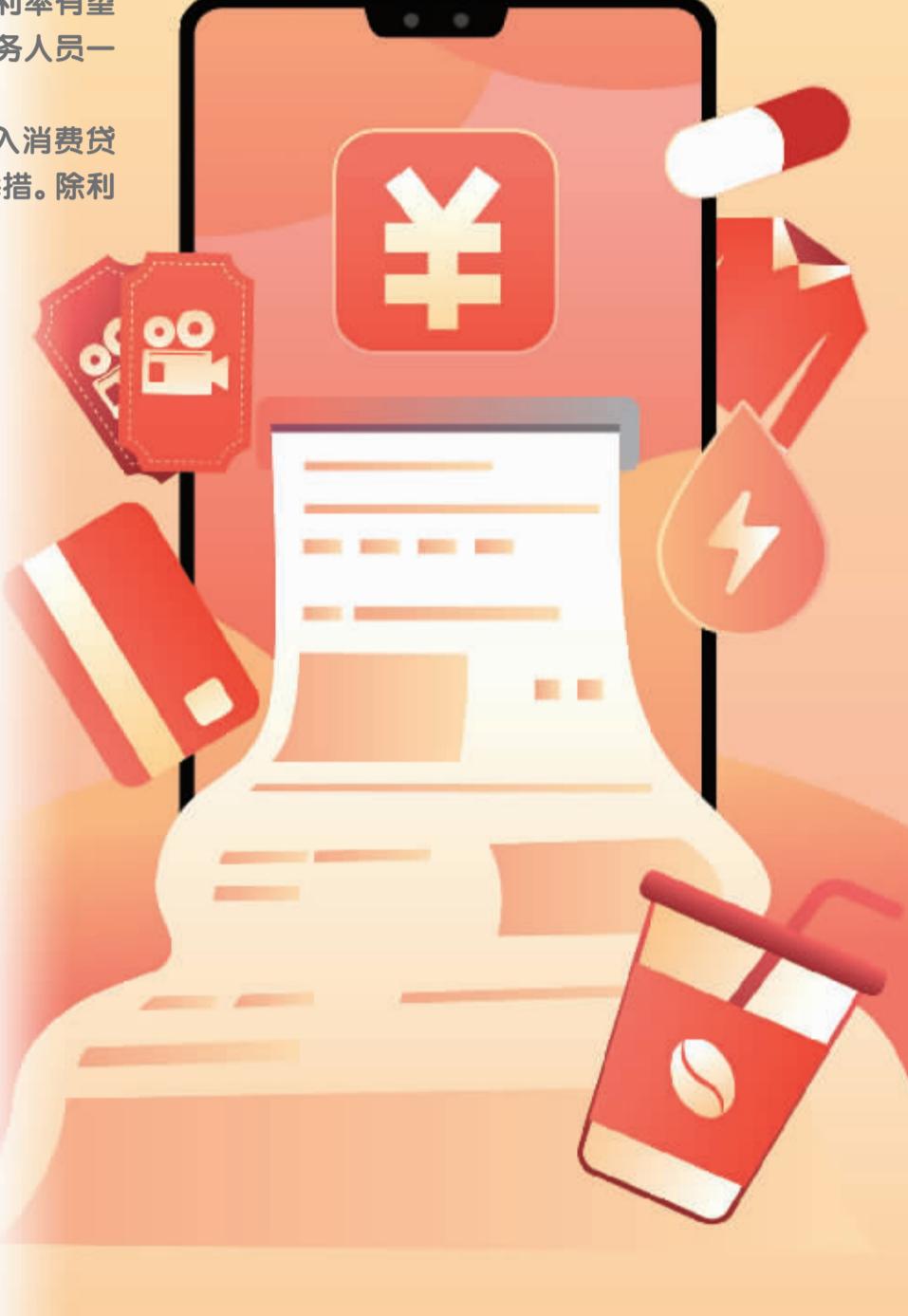
作为农业银行线上信用类消费贷的主打产品，目前“网捷贷”的最高额度为100万元。前述农业银行北京市朝阳区某支行消费贷业务人员表示：“‘网捷贷’是面向个人客户的贷款产品，线上初步测算出来的最高额度是30万元，但线下申请贷款给出的最高额度可达100万元。对于一些高收入、信用良好的客户，额度提

升幅度较为明显。”

记者调研发现，目前消费贷利率基本保持在3%以上。据招商银行北京地区某网点消费贷业务人员介绍，该行推出的“闪电贷”额度上限是50万元，利率最低能申请到3%，不过实际额度和利率需要根据个人资质而定。此外，记者了解到，工商银行、农业银行等银行的消费贷利率最低也是3%。

今年3月，国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》明确，鼓励金融机构在风险可控前提下加大个人消费贷款投放力度，合理设置消费贷款额度、期限、利率。支持金融机构按照市场化法治化原则优化个人消费贷款偿还方式，有序开展续贷工作。

不久后，金融监管总局发布的《关于发展消费金融助力提振消费的通知》提出，对于信用良好、有大额消费需求的客户，个人消费贷款自主支付的金额上限可阶段性从30万元提高至50万元。



视觉中国图片

## 金融提振消费取得阶段性成效

“银行响应政策号召，通过降低消费贷利率来促进居民消费，支持实体经济发展。”上海金融与发展实验室主任曾刚表示，在房地产贷款受限、对公业务增长乏力的背景下，银行急需寻找新的利润增长点。消费贷具有单笔金额相对较小、风险分散、收益稳定等特点，已成为银行重点发展的零售业务。

在招联首席研究员董希淼眼中，发展消费贷是银行稳住个人贷款业务的重要抓手。他认为，在大力提振消费的政策引导之下，各地纷纷推出鼓励消费的措施。银行通过发展消费贷款，既可以提振消费，也可以获得增加客户、提升市场份额的机会。

积极融入银发经济、文旅经济等各类消费场景，大力支持开展消费品“以旧换新”行动……各家银行近期陆续推出扩大内需提振消费行动方案，多维度“助燃”消费。

金融支持提振消费目前成效如何？丁臻宇表示，政策组合拳初显成效，“贴息+以旧换新”的“信贷+现金”联动效果最佳。接下来仍需三向发力，分别是扩覆盖（新市民、绿色消费）、优体验（推广“一站式”贴息平台）、稳预期（联动生育补贴）。

曾刚认为，总体来看，金融提振消费已取得阶段性成效：信贷成本下行、可得性提升，耐用消费与绿色消费有所回暖，分期、消费贷与信用卡“以旧换新”联动促使居民贷款需求持续释放。

以部分银行为例，截至3月末，农业银行信用卡“以旧换新”消费额1549亿元，汽车及家装分期贷款金额较年初增长明显；截至6月末，中国银行个人非住房消费贷款余额超3700亿元，1-6月累计投放个人消费贷款较上年同期增长16%。

# 乘股市回暖东风 “银行+证券”服务场景加强协同

●本报记者 张佳琳

在股市保持强势的背景下，近日不少银行不失时机地与券商携手，共同聚焦普惠金融、财富管理和金融市场业务等多元领域。银证双方在资产管理与资金交易、产品与服务创新、业务渠道与生态建设、客户共享与品牌价值共融等方面展开深度合作。

## 银证合作密集落地

7月以来，不少银行与券商签署战略合作协议。它们表示将以签约为契机，充分发挥各自优势，在服务地方经济发展、满足企业和居民多元化金融需求等方面贡献更大力量。

例如，杭州联合银行与财通证券签署了战略合作协议。杭州联合银行董事长林时益表示，此次战略合作不仅搭建了双方资源共享、优势互补的平台，更是通过“银行+证券”的服务场景融合协同，合力加强金融支持实体经济的主动作为。

财通证券董事长章启诚表示，双方同属本

土金融机构，合作基础深厚，拥有广阔的合作空间，要以此次全面战略合作升级为契机，坚持客户共享、业务共创、生态共拓、数据共联、落地共推的“五共”导向，续写合作新篇章。

不仅如此，工商银行也于今年举办了“银证合力做好五篇大文章”助力资本市场高质量发展”推进会。工商银行表示，该行通过提供高效、稳定的银证转账服务，有力保障全市投资者资金安全；将围绕企业“募、投、管、退”全流程需求，做优银证合作生态；持续推进区域投行合作，与重点券商一道开展多样化的投资联动合作。

## 银行力推银证转账业务

近日，记者走访北京地区多家银行网点发现，不少银行加强了与券商的合作，以抽奖、发放现金红包等方式为证券账户开户引流，并大力建广银证转账等业务。

“最近股市表现不错，不少人来银行网点咨询证券账户开户。我们有推荐码，扫码就能开通证券账户，账户绑定我行银行卡后，可为客户介绍专属的券商客户经理。券商客户经理

更专业，他们给出的交易费率比客户自己在线上交易低一些。”中国银行北京市西城区某支行的客户经理告诉记者。

招商银行的客户经理小于也向记者推荐了该行证券账户开户以及银证转账业务。“开户服务由券商那边负责，招行这边是绑定银行卡，提供银证转账等服务。”小于表示，客户在股市中做了止盈操作后，可以让资金流入银行账户，这有利于银行拓展其他业务。此外，为解决客户的“休市时资金放哪里”的问题，该行提供了可随时赎回的现管类理财产品等。

记者注意到，招商银行App首页滚动播放相关活动的广告。该行与招商证券、国信证券、中金财富、东方财富等7家券商合作，推出开户领福利活动，客户点击相关页面即可线上开户。此外，该活动页面显示，招商证券、华源证券、中泰证券、平安证券四家券商支持7×24小时银证转账。

## 银证合作实现共赢

银行是券商获客的重要渠道。记者发现，不

少证券公司的客户经理不定时在银行网点驻扎，为前来咨询或有相关需求的客户提供服务。

不仅如此，多家银行的客户经理告诉记者，平时会向券商客户经理介绍有相关需求的银行客户，有时候还会与券商客户经理一道走访机构客户。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏告诉记者，银行为券商提供了高效的获客渠道。通过与银行合作，券商可以借助银行的客户服务系统，为客户提供更便捷的开户等服务。

对银行而言，此举可提升客户活跃度和忠诚度。客户在进行证券投资时，也为银行带来了开展其他业务的可能性。银行通过支持证券账户开户，可以提升自身在财富管理领域的品牌形象。

银行提供7×24小时银证转账服务的积极性较高。在市场行情较好时，客户对资金流转效率的要求更高，银行方面希望通过全天候服务提升客户满意度。此外，银行还通过提供灵活的转账服务，吸引客户选择在与其合作的券商处开户，从而在银证合作中占据优势地位。

车险直销模式降低费用率  
比亚迪财险上半年扭亏为盈

●本报记者 陈露

近日，比亚迪财险披露的2025年第二季度偿付能力报告显示，上半年，比亚迪财险实现保险业务收入13.98亿元，超过2024年全年水平，实现净利润3134.59万元，其车险签单保费均来自直销渠道。

比亚迪财险经营情况受到市场关注，是因该公司被新能源车企全资控股。近年来，随着新能源汽车市场快速发展，不少新能源车企开始布局车险业务。业内人士认为，新能源车企具有数据、渠道优势，成本控制能力，创新服务能力，有望为车险行业注入新活力。

上半年实现净利润3134.59万元

数据显示，截至上半年末，比亚迪财险总资产57.77亿元，净资产32.83亿元。上半年，比亚迪财险实现保险业务收入13.98亿元，较去年同期增长1987%，且上半年保险业务收入超过去年全年水平。

比亚迪财险前身为易安财险，是国内四家专业互联网保险公司之一。2023年5月，比亚迪汽车工业有限公司斥资36亿元收购易安财险100%股权，随后将其更名为比亚迪财险，2024年5月，比亚迪财险获批在部分地区开展车险业务。

记者注意到，比亚迪财险运营1年即实现盈利。数据显示，2025年上半年，比亚迪财险实现净利润3134.59万元，而该公司2024年全年亏损1.69亿元。

比亚迪财险以车险业务为主，在其签单保费中，车险签单保费占比接近99%。自开展车险业务以来，该公司车险签单保费实现快速增长。2024年二季度，比亚迪财险实现车险签单保费6739.39万元，三季度为4.85亿元，四季度为8.43亿元，2024年全年为13.98亿元。2025年上半年，该公司签单保费为14.01亿元，其中车险签单保费为13.89亿元。

业内人士表示，比亚迪财险业务快速发展与其新车销量持续增长密切相关。数据显示，2025年上半年，比亚迪销售214.6万辆新能源汽车，同比增长33.04%。

在成本与赔付方面，2025年上半年，比亚迪财险综合成本率为101.23%，回归行业平均水平，综合赔付率为95.13%，综合费用率为6.11%，低于行业平均水平。

## 签单保费均来自直销渠道

新能源汽车行业快速发展为新能源车险业务提供了机遇，比亚迪、小鹏、理想、蔚来等新能源车企纷纷入局，意图在新能源车险领域“分一杯羹”。

从车均保费来看，2025年上半年，比亚迪财险车均保费4300元，较2024年上半年的4900元有所下降。不过，与行业整体水平相比，这一数值仍较高。业内人士认为，比亚迪财险车均保费较高与其业务结构有关，其主要承保新能源汽车，而当前新能源汽车普遍面临高保费问题。

渠道是新能源车企入局车险业务的一大优势。业内人士认为，新能源车企能够凭借其直销渠道优势降低营销费用。以比亚迪财险为例，该公司上半年14.01亿元的签单保费均来自直销渠道。对外经济贸易大学保险学院教授王国军认为，比亚迪新能源汽车高销量为比亚迪财险提供了稳定的客户来源，直营模式让比亚迪财险摆脱了中介机构，直接与客户沟通，提供个性化保险服务，同时还能省去中间渠道成本。

## 车企与险企加强合作

当前，监管部门采取了一系列措施解决新能源汽车投保贵、投保难等问题，比如发布《关于深化改革创新促进新能源车险高质量发展的指导意见》，上线“车险好投保”平台等。业内人士认为，车企拥有海量数据和渠道优势，车企入局车险行业有望为该领域注入新的活力。

众托帮联合创始人兼总经理龙格认为，车企与险企在数据共享、服务整合、产品创新等方面实现合作。比如，车企提供车辆实时性能、驾驶行为数据，助力险企优化精算模型，实现动态定价；双方共建售后网络，车企管控维修成本，助力险企提升理赔效率；联合开发新能源汽车专属保险产品，满足新能源车主的保险保障需求等。

王国军表示，车企入局车险行业有望构建涵盖购车、用车、保险、维修的生态系统，提升整体竞争力。比如，车企拥有庞大的车主群体，可直接转化为保险客户，扩大业务规模；车企与险企合作，能够为险企提供车辆驾驶数据，实现精准定价和风险控制，提供个性化服务；车企通过建立直销渠道，降低销售费用，提升客户体验，增强客户黏性，同时可以开发符合车辆特点的专属保险产品，满足车主多样化需求；车企与售后服务网络合作，有望控制维修成本，提高理赔效率。