告别“赔本赚吆喝” 反内卷的风吹向银行业

“有些银行以更低的贷款利率、更长的贷款期限、更宽松的审批条件来挖其他银行的贷款客户。此举最直接的影响就是会产生滞后性的信贷风险。为此，我们建立了内卷式竞争监测模型。下一步我们将引导银行错位竞争，实现商业可持续。”某地方金融监管局人士告诉中国证券报记者。

贷款利率下行快，存款利率降不动，银行陷入“赔本赚吆喝”的境地。由于产品服务创新不足导致高度同质化，部分银行试图通过“以价换量”争夺市场份额，这种内卷式竞争正在侵蚀行业利润，尤其挤压了中小银行的生存空间。

如今，反内卷的风吹向了银行业。上海、广东、浙江、安徽等地金融监管局、银行业协会推出反内卷举措，剑指房贷返点、车贷返佣、变相贴息等问题，呼吁辖内银行机构跳出低水平价格战，积极开拓创新服务模式，采取差异化竞争策略，推动银行业持续健康发展。

● 本报记者 张佳琳

视觉中国图片

“储蓄存款营销任务、对公拓户攻坚活动、贵金属产品营销活动，原来此类任务有很多，不管你在不在营销岗位，只要在银行工作，就要参与全员营销。现在情况变化了，我们这些非营销岗位的工作人员不再考核营销任务指标，可以把精力都放在提升业务能力上。”在某国有大行工作十余年的吴霏告诉记者。

吴霏的经历是银行业现状的缩影。7月以来，反内卷成为各行各业热议的话题，金融行业反内卷行动也开始提速。近期，多地金融监管局、银行业协会出手整治行业内卷式竞争，推出相关举措。

打响金融业反内卷竞争第一枪的广东省表示，下一步广东银行业拟按照“1+3+N”的制度体系推进对内卷式竞争的综合整治，“1”是指监管部门出台综合整治内卷式竞争负面清单，“3”是指公会制定出台反不正当竞争自律公约、倡议书和承诺书，“N”是指相关业务领域反内卷式竞争的行业自律举措。

宁波银行业也吹响了反内卷的号角，将矛头指向房贷返点乱象。宁波市银行业协会发布《宁波银行业个人住房贷款业务自律公约》明确，银行机构开展个人住房贷款业务应遵循公平有序竞争原则，不得采取任何不正当竞争行为、恶性竞争行为干预或者影响个人住房贷款市场秩序。银行机构不得以任何形式向房地产相关机构及其从业人员支付佣金或权益等。

宁夏银行业协会在宁夏金融监管局的指导下，推出“调研—座谈—立约—督导”四步联动治理机制，规范市场秩序，引领辖内银行业回归合规经营与创新发展正轨。宁夏银行业协会开展覆盖全行业的调研，涉及存款、贷款、中间业务等关键环节，掌握银行机构在市场竞争中的策略、面临的挑战以及存在的问题。

基于调研成果，宁夏银行业协会组织召开专题座谈会。会议重点强调了个人住房贷款领域的返佣乱象。宁夏银行业协会组织会员单位及房屋中介机构开展交流，剖析返佣成因、危害及治理路径，并全面启动《个人住房贷款业务自律公约》落实情况专项检查，通过成立检查组现场督查，督促问题整改，推动行业规范发展。

“目前，金融监管部门对银行内卷式竞争的整治工作主要聚焦在价格竞争上。在银行净息差持续承压背景下，存贷款利率进入下行通道成为趋势。但部分银行出于竞争压力，悄悄进行存款贴息，打贷款价格战，扰乱了地区存贷款市场竞争秩序。”浙商银行某支行行长告诉记者。

在记者走访企业过程中，不少企业负责人表示，银行放贷款已经从“企业找银行”转变为“银行找企业”。“作为企业，我们最看重的就是贷款利率、贷款额度和银行放贷的便捷程度。随着公司规模越来越大，确实有很多没接触过的银行主动联系我们，提供更低利率的贷款。”一位企业负责人说。

银行业的竞争格局正经历深刻变化，市场饱和度提升与同质化竞争加剧，使得内卷式竞争在业内逐渐显现。这种非理性竞争不仅压缩了行业发展空间，还对金融消费者的合法权益保护以及金融生态稳定构成威胁，成为制约银行业高质量发展的瓶颈。

上海金融与发展实验室主任曾刚告诉记者，银行业内卷式竞争的形成有着多重复杂原因：优质客户、资产越来越少；多数银行的绩效考核目标偏重短期；部分金融机构创新思维和能力不足，导致金融产品和服务趋于同质化。

“每家银行都知道价格战损害行业整体利益，但是担心竞争对手降价让自己的客户流失，只能被动跟进。更重要的是，银行内部考核机制偏重规模增长，分支机构和客户经理为了完成放贷任务等，往往会选择降价冲量的方式。而且，现在大型企业的贷款议价能力不断增强，也导致银行竞相压低贷款利率。”曾刚说。

“从短期看，个别机构通过违规让利、降低标准抢占市场，看似赢得市场份额，实则透支了行业利润。从长期看，此举可能导致服务质量下降、风险防控松懈，损害行业可持续发展根基，甚至引发系统性风险。”宁夏银行业协会人士表示，银行业健康发展需各家银行坚守规范底线，摒弃短期逐利思维，通过提升专业化服务水平、加大产品创新力度实现差异化发展。

在监管部门指导下，银行机构也在积极行动，抵制行业内卷式竞争。工商银行在年中经营管理工作会议上明确，要坚持产品客户对位，带头整治内卷式竞争，有效防范化解重点领域风险，稳固经营基本盘。持续拓展资产负债表的内涵与深度，不断提升服务质效、培育发展新动能。在工商银行行长刘珺看来，破除行业内卷式竞争的关键是要银行提升专业能力，依托服务价值创造获取核心竞争力。

招联首席研究员董希淼告诉记者，银行应摒弃规模情结和速度情结，防止内卷式恶性竞争。银行尤其是中小银行应采取差异化竞争策略，回归本源，扬长避短，真正迈上“小而美”“小而精”发展之路。大型商业银行应发挥压舱石作用，中小银行应围绕区域经济特点和中小微企业客户需求，聚焦重点行业和客群，通过优化利率风险定价策略、动态设定风险权重等方式，实施具有区域、行业和客群特色的差异化经营。

“虽然我行的贷款利率没有国有大行那么低，但有些企业非常看重我们的服务响应能力，比如我们的贷款审批速度比其他银行快。此外，我们给企业带来的税务咨询等非信贷服务也很受企业欢迎。只要自身有特色、创新产品，能解决企业的痛点，不靠价格战同样能赢得市场。”某股份行浙江地区一家支行的负责人如是说。

REITs产品发行提速 险资加大配置力度

● 本报记者 陈露

近日，南方润泽科技数据中心REIT、南方万国数据中心REIT正式上市交易，成为全国首批数据中心公募REITs。中国证券报记者注意到，在这两只产品的发行阶段，投资者认购较为踊跃，其中不乏险资身影。

业内人士认为，在当前市场环境下，公募REITs凭借分红稳定、风险较低等优势，成为险资优化投资组合、提升收益的重要工具。未来随着公募REITs市场稳步扩容，险资或对其进一步提高配置比例。

险资多元化投资公募REITs

南方润泽科技数据中心REIT、南方万国数据中心REIT于8月8日上市交易，截至当日收盘，两只产品价格涨幅均达到30%。作为市场首批以数据中心为底层资产的公募REITs，两只产品获得投资者踊跃认购，公众投资者发售部分均一日售罄，提前结束募集并进行比例配售。

此外，两只产品还吸引不少机构投资者追捧，其中不乏险资身影。在南方润泽科技数据中心REIT的76家战略投资者中，有国寿资产、平安健康保险、平安产险、太平洋产险、太平洋寿险、中意资产、东吴人寿等保险机构，中英人寿、太平洋产险、太平洋寿险、安联资管、平安健康保险、国寿资产、长城人寿、中国人寿等保险机构参与了南方万国数据中心REIT的战略配售。

今年上半年，中国人寿、首景投资、财信人寿等合伙成立北京平准基础设施不动产股权投资基金合伙企业（有限合伙），原则上只进行基础设施公募REITs投资。目前，其已投资南方润泽科技数据中心REIT、华夏华电清洁能源REIT、创金合信首农REIT等。

除了战略配售之外，险资还通过网下发售方式参与公募REITs投资。Wind数据显示，截至8月14日，今年以来已有14只公募REITs发行，不少险资投资账户参与了网下发售。其中，南方润泽科技数据中心REIT、南方万国数据中心REIT两只产品的网下险资投资账户配售份额占比均超过10%。

具有分红稳定等优势

业内人士表示，公募REITs分红稳定、风险较低，与险资的投资需求相匹配。在资产荒背景下，公募REITs持续受到险资关注。

国信证券非银金融行业研究负责人孔祥认为，REITs作为长期投资工具之一，主要投向为不动产等领域，具备收益稳定、流动性较强及信息相对透明等优势，与险资等中长期资金需求有较强的契合度。险资参与REITs投资，有助于优化险资大类资产配置。

当前，公募REITs市场快速发展，为险资提供了相对丰富的底层资产。Wind数据显示，截至8月14日，已有73只公募REITs上市，主要分为产权类和特许经营类两种，资产类别覆盖园区基础设施、新型基础设施、消费基础设施、能源基础设施、交通基础设施、水利设施、市政设施、生态环保、仓储物流、保障性租赁住房等。

业内人士认为，监管层优化相关投资政策，有助于提高险资投资公募REITs的积极性。2023年9月，国家金融监督管理总局发布的《关于优化保险公司偿付能力监管标准的通知》提到，对于投资公开募集基础设施证券投资基金（REITs）中未穿透的，风险因子从0.6调整为0.5。

配置比例或提升

业内人士认为，随着相关制度持续完善和市场不断成熟，公募REITs规模有望保持增长，险资仍将积极配置公募REITs。未来，险资需要关注公募REITs的底层资产质量、市场流动性等问题。

多家险资机构表示，在当前市场环境下，传统固收类资产收益率难以覆盖险资的负债成本，险资需要调整资产配置策略：一方面增配权益投资，另一方面加大对公募REITs等另类资产的配置，构建更加多元的投资组合，以增厚投资收益。

不过，业内人士也提到，目前公募REITs产品规模较小，市场整体容量有限，难以充分满足险资等机构投资者的大规模配置需求。国寿投资不动产投资事业部相关负责人认为，当前公募REITs市场流动性略显不足，整体换手率偏低，单只REIT体量较小，承接险资等大体量资金难度较大，建议简化扩募流程、提升扩募效率，推动REITs通过资产收购和处置优化资产组合，培养公募REITs中的“蓝筹股”，提升市场流动性。

险资ABS规模增长显著 盘活存量基础资产加速

● 本报记者 薛瑾

据中保登最新披露信息，近日，中保登出具工银安盛、百年资管、人保资本三家保险资管机构登记的4只资产支持计划的登记编码，登记规模总计130亿元。今年以来，中保登登记的资产支持计划已达50只，规模合计超过2000亿元，较去年同期取得较大幅度增长。

业内人士分析称，险资资产支持计划，业内又称为险资ABS，其结构灵活、现金流明确、基础资产日益丰富，在低利率、资产荒环境中优势凸显，成为险资、银行理财资金等配置的重要工具。

规模实现较快增长

险资ABS是保险资管机构等专业管理机构作为受托人设立资产支持计划，以基础资产产生的现金流作为偿付支持，面向保险机构等合格投资者发行受益凭证的业务活动。

一般而言，受托人会在产品取得登记编码一年内完成首期产品发行，末期产品发行距首期产品发行时间不超过一年，累计发行规模不超过登记规模，各期产品设立之日（不含）起10个工作日内向中保登提交设立报告。

8月以来，中保登更新了4条新增资产支持计划登记动态，分别出具了工银安盛-京烁4号资产支持计划第i期、工银安盛-安鑫5号资产支持计划第i期、百年资管-馥香1号资产支持计划（第i期）、人保资本-信达金租2号资产支持计划的登记编码，合计登记规模130亿元。至此，中保登今年以来登记的资产支持计划已达50只，规模合计超过2000亿元，较去年同期实现较大幅度增长。

“险企认购旗下保险资管机构发行的资产支持计划在业内较为常见，通常会采用优先A级受益凭证形式。”有险企人士表示，险资ABS认购资金大多数来自保险行业内部，同时一些理财资金也会对其感兴趣。

基础资产类型不断丰富

保险业内人士表示，在目前行业另类投资结构中，债权投资计划持续萎缩，瞄准存量资产盘活的资产支持计划规模取得较快增长，政策监管改革、市场环境变化等都是驱动后者规模增长的因素。此外，其风险特性符合险资、理财等资金的偏好。

人保资产相关负责人表示，资产支持计划不仅能够盘活存量资产、助推经济结构调整和金融市场转型发展，也有利于降低企业融资成本、调整负债结构；产品的核心是基础资产，是以基础资产现金流作为产品的偿付，需要重点关注基础资产是否具备持续的盈利能力和稳定的现金流。

据中诚信国际报告，近年来在中保登登记的ABS基础资产类型主要为消费金融及小微贷款、供应链资产、融资租赁、基金份额、重组债权等。同时，基础资产在不断发展创新。

建信保险资管金融产品投资部人士表示，从基础资产类型看，今年上半年登记产品涵盖了租赁债权、基础设施收费收益权、消费金融债权、供应链应收账款债权、商业不动产抵押贷款、小额贷款债权等资产类型，呈现多元化特点，新型资产类型及业务模式频现。

苏商银行特约研究员高政扬认为，未来险资ABS的发展，或在巩固传统领域的基础上，加速向碳汇收益权、数据资产、银发经济等新赛道延伸；更深度参与绿色金融、乡村振兴、新质生产力等领域。

交易所ABS持续落地

前述在中保登登记的险资ABS通常算是“非标”资产。2023年3月，证监会指导证券交易所制定指引，支持符合一定条件的保险资管机构参与开展ABS及REITs业务。国寿资产、人保资产、太保资产、泰康资产、平安资管5家保险资管机构作为首批试点开展相关业务。保险资管作为交易所ABS管理人发行ABS，解锁标准化ABS市场。

截至2024年末，上述5家试点保险资管机构均在交易所成功发行首单ABS，基础资产类型覆盖融资租赁、应收账款、保单质押贷款等。2025年以来，保险资管机构持续探索与险资特征相匹配的基础资产。

今年3月，人保资产作为管理人的广明高速持有型不动产资产支持专项计划在上交所获批通过；5月，太保资产作为管理人的太保资产-世纪互联数据中心持有型不动产资产支持专项计划在上交所获批通过。

相关保险资管机构表示，将用好交易所ABS业务资格，持续加速向“买方+卖方”“发行人+投资人+管理人”等多维身份转型，提升金融服务实体经济的效能。

地址：北京宣武门西大街甲97号 邮政编码：100031 电话：编辑部63070357 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真：编辑部63070483、63070480 广告部63071029 零售价格：4.00元 广告许可证：京西工商广字0019号