

消费贷贴息首日直击： 专属模块上线 真消费自动减

“办理消费贷贴息的客户，只需按照正常的消费贷流程办理即可，可以直接在手机银行申请，并在线签署贴息协议。后续我行向借款人收取贷款利息时，系统将自动扣减符合要求的贴息资金。”在北京市丰台区一家建设银行网点内，工作人员一边操作银行App，一边向中国证券报记者讲解消费贷贴息业务的办理流程。

9月1日起，消费贷财政贴息工作正式展开，多家银行上线“贴息专区”，对符合条件的个人消费贷补贴利息。业内人士认为，个人消费贷支持性政策有助于降低居民端融资成本、提振消费贷需求。消费者应通过正规渠道申请贷款，并坚持量入为出原则，根据实际消费需求理性借贷。展望下阶段，对金融机构而言，应摒弃规模情结和速度情结，将贷款利率保持在合理水平，并提高贷款发放与消费者需求匹配的精准度，减少过度授信和“多头借贷”现象。

●本报记者 石诗语



视觉中国图片 制图/韩景丰

消费贷贴息模块上线

记者在调研中了解到，多家银行已在手机银行上线个人消费贷贴息专属模块，借款人可在此模块签署、查看贴息服务协议，还可查阅每笔贷款的贴息记录及累计享受的贴息金额。

“客户可以在专属模块中签署贴息协议，也可在办理贷款过程中与其他贷款协议一同签署。”在北京市朝阳区一家工商银行网点内，工作人员王欣告诉

记者。

“近期我在装修新房，了解到根据最新的消费贷政策，购买电器、家具、厨房卫浴用品都可享受利息补贴。”在上述工商银行网点内，正在咨询办理消费贷业务的曹先生告诉记者。

记者看到，曹先生通过工行App提交贷款申请后，仅耗时几分钟便看到了工行审批反馈的贷款可借额度。曹先生

点击了“马上借款”，在签署个人信用贷款合同时，还签署了个人消费贷款财政贴息服务协议，办理流程非常便捷。

曹先生告诉记者：“这笔贷款最终审批利率为3.05%，贷款3年的利息总额为14000余元，后续银行会根据我的实际消费情况，在每月还款时扣减利息，累计最多可减少3000元。”

光大证券金融业首席分析师王一峰

认为：“现阶段，居民加杠杆能力、意愿不强，个人消费贷支持性政策有助于提升此类贷款增长稳定性。本次贴息利率1%，能够较明显降低居民端融资成本。补贴后，优质客户消费贷实际利率将低于3%，低利率或提振消费贷需求。财政贴息定向支持，有助于刺激私人部门生产消费，推动信用活动扩张，或对银行零售信贷业务形成量价双重支撑。”

多领域消费可享贴息

记者了解到贴息协议主要包括，贴息范围、贴息识别条件、计算规则、贴息流程、个人信息授权等多项内容。

从贴息范围来看，在2025年9月1日至2026年8月31日期间，借款人使用银行发放的个人消费贷款中，实际用于消费且通过贷款发放账户可识别的消费交易，可享受财政贴息。

“单笔5万元以下的日常消费都在贴息范围内，比如去餐馆吃饭、超市购物等系统可识别的贷款消费都可享受自动

贴息。”一位农业银行北京地区个贷经理告诉记者。

“单笔超过5万元的消费，在家用汽车、电子产品、家居家装、文化旅游等重点领域内的，也可享受贴息。”上述农行个贷经理说，“比如，家用汽车领域，包括汽车购置、车辆保险及维修；健康医疗领域，包括牙齿矫治、视力矫正、健康管理等。”

在消费记录识别方面，多家银行工作人员告诉记者，线上支付、刷卡消费更

容易被系统自动识别。

“在消费时，使用消费贷的放款银行卡直接刷卡付款、线上支付，或是使用放款银行卡绑定微信、支付宝等支付工具的消费交易信息基本上都能被识别到。”王欣表示。

“但贷款资金用于向个人账户转账、提取现金、向支付宝、微信钱包充值等行为无法认定消费用途，系统无法自动识别贴息。”王欣补充道。

对于无法自动识别的交易信息，需

消费者提供证明材料进行人工审核。“贷款资金通过转账方式打款给商户的实际消费行为，若系统无法自动识别，客户可通过提供消费发票等证明材料，申请人工审核认定。”中信银行北京市东城区一家支行的工作人员告诉记者。

此外，发生逾期的贷款是否在贴息范围内？多家银行表示，贷款逾期期间不进行财政贴息。在偿还贷款所欠本息后，借款人可继续享受财政贴息。

人身险预定利率下调 分红险产品“挑大梁”

●本报记者 陈露

“8月31日，我行代销的预定利率2.5%的普通型保险产品、预定利率2.0%的分红型保险产品已全部下架。目前仅有一款分红险在售，是调整后的新产品，预定利率为1.75%，其他新的代销产品将陆续上架。”浙商银行北京市东城区某支行的客户经理刘先生告诉记者。

自9月1日起，人身险产品预定利率正式下调。记者9月1日从多位保险销售人员处了解到，各家险企正在进行新产品上架及销售培训工作。业内人士表示，预定利率下调后，分红险将更具优势，成为险企销售的重点产品。

新产品平稳切换

“临近预定利率下调的最后几天，每天都有不少人来咨询、投保，尤其是8月31日，晚上九点多，我们网点还有客户在线上投保。目前，旧产品已全部停售，新产品将陆续上架。”招商银行北京市丰台区某支行的客户经理李女士9月1日告诉记者，该行合作的险企阳光保险已推出一款预定利率2.0%的增额终身寿险。

记者从多家银行网点、多位保险经纪人处了解到，9月1日，一些险企推出了新的保险产品，普通型保险产品预定利率降至2.0%，分红型保险产品预定利率降至1.75%。但整体来看，新产品数量还不多。

中国银行北京市丰台区某支行的客户经理刘女士介绍，该行已上线中银三星人寿、中国人寿、太平洋人寿等险企的保险产品，预定利率均已下调。保险经纪人王女士告诉记者：“8月31日，公司此前代销的百余款保险产品全部下架，同时也有一些新产品上架。与旧的产品相比，新的增额终身寿险、分红险、年金险等储蓄型产品的收益率有所降低，重疾险等保障型产品的保费有所上涨。”

值得注意的是，此次人身险产品预定利率下调是自人身险产品预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制建立以来的首次下调。中国保险行业协会7月25日公布，当前普通型人身保险产品预定利率研究值为1.99%，正式触发预定利率动态调整机制。随后，多家险企发布公告称，自9月1日起下调人身险产品预定利率。

分红险优势凸显

业内人士表示，目前保险产品在陆续上新。预定利率下调后，分红型保险产品更具优势，险企的销售重心将进一步向分红险转移。

中国太保总精算师张远瀚表示，新一轮预定利率调整，对分红险发展既是机遇也是挑战。一方面，会导致分红险短期竞争力下滑，销售难度增大；另一方面，缩小了分红险与传统险预定利率的差距，使得分红险的优势更加凸显，从而促进整体业务结构优化，长期有利于利差损风险管理。

多家上市险企管理层在近日召开的2025年中期业绩发布会上表示，将加强分红险销售。“在低利率宏观环境下，加强分红险销售是公司落实降本提质增效的重要举措，分红险本身就是满足客户需求的重要产品类型。”新华保险总裁龚兴峰表示。

从上市险企披露的数据来看，分红险对业绩贡献占比逐步加大。比如，中国人寿在2025年半年报中表示，分红险快速增长，占个险渠道首年期交保费比重超50%，成为新单保费的重要支撑。

渠道加强培训

与此前热度较高的增额终身寿险相比，不少消费者对分红险的理解还不多。同时，分红险产品形态较为复杂，对销售人员的专业要求较高。在新产品上架的同时，多家险企还对销售人员启动或加强了分红险产品培训。

某大型保险公司代理人吴先生告诉记者，此前有投保需求的客户基本上在8月31日前完成了投保。眼下，公司正借助产品切换的契机，对代理人开展分红险销售培训，以帮助他们能更专业、清晰地向客户解读产品。

龚兴峰表示：“队伍长期没有销售分红险产品，因此面临巨大的挑战。公司成立了分红险转型领导小组，建立了资负联动、前后线协同的分红险销售推动专班、分红账户管理专班，一体化推进分红险转型。”

中国人寿总裁利明光表示，我国保险行业发展潜力大，但要将潜在市场转变为现实需求，还需要保险公司在技术、风险管理、产品与服务创新、人才队伍建设、资产负债匹配等方面变革转型，这样才能有效应对市场变化、满足客户多样化的需求。

银行半年报透视：经营业绩回暖 净息差降幅趋稳

●本报记者 张佳琳

42家A股上市银行2025年上半年成绩单均已出炉。整体来看，上市银行上半年业绩明显回暖，营业收入、归母净利润同比增速分别为1.0%、0.8%，较一季度双双转正。其中，非息收入增长对银行业绩改善起到重要的支撑作用。

多家上市银行的管理层在2025年中期业绩发布会上提及净息差问题。业内人士预计，后续净息差仍有一定下行压力，但下滑幅度会逐渐收窄。这与银行业反内卷息差相关，相关举措有助于缓解银行业资产收益下行压力。

归母净利润合计超1.1万亿元

Wind数据显示，上半年，42家A股上市银行实现营业收入合计超2.9万亿元，归母净利润合计超1.1万亿元。其中，超半数银行实现营业收入与归母净利润双增长。江阴银行、常熟银行上半年营业收入、归母净利润均实现两位数的同比增长。

上半年，江阴银行实现营业收入

24.01亿元，同比增长10.45%；归母净利润8.46亿元，同比增长16.63%。非息收入大幅增加是支撑该行业绩增长的重要因素。上半年，该行实现投资收益8.82亿元，同比增长81.44%。

上半年，常熟银行实现营业收入60.62亿元，同比增长10.10%；归母净利润19.69亿元，同比增长13.51%。其良好的业绩表现同样离不开非息收入的强劲增长。“本行抓住市场机会，积极开展自营业务、代理黄金保险等中间业务，同时持续开展手续费支出管理工作，手续费及佣金净收入实现较好增长。”常熟银行称，上半年该行实现手续费及佣金净收入1.42亿元，同比增长637.77%。

多家券商发布的研报认为，上半年银行业整体呈现盈利修复趋势。湘财证券分析称，上市银行整体营业收入、归母净利润同比增速分别由一季度的-1.7%、-1.2%升至上半年的1.0%、0.8%，双双由负转正。

净息差降幅逐渐趋稳

净息差降幅逐渐趋稳是上市银行

2025年半年报透露出的重要信号。谈及当前银行业共同面临的净息差收窄困境，多家银行的管理层在半年度业绩发布会上发声。

中信银行行长芦苇在该行半年度业绩发布会上表示，目前，银行资产价格仍在低位运行，存量高收益资产主要是前几年投放的，定价比较高。随着这些贷款逐步到期置换，银行资产收益率将继续下行，导致净息差仍有下行压力。但反内卷等举措将推动银行业净息差逐步企稳。

在建设银行首席财务官生柳荣看来，无论是去年LPR的下调，还是存款利率的下调，其影响都具有滞后性，由于贷款重定价相对快于存款，预计后续银行净息差有一定下行压力。但当前央行不断改善货币政策，畅通利率传导机制，且在货币政策工具的运用方面也发生了变化，预计净息差的下滑幅度会逐渐收窄。

反内卷调结构降风险

对于市场较为关注的反内卷举措，

多家银行的管理层在半年度业绩发布会上进行了解读。兴业银行计划财务部总经理林舒表示，相关政策给银行贷款的投放和定价带来机遇与挑战。

从机遇来看，反内卷有助于缓解银行业资产收益率下行压力。“从七、八月份情况来看，恶性竞争的现象少了。”林舒表示，从挑战来看，政策的实施确实可能存在不同区域、不同银行推进速度、执行力度不一致的情况。当价格竞争的手段失效后，各家银行比拼的就是满足客户的能力。

兴业银行首席风险官赖富荣认为，长期来看，反内卷将推动供需关系改善，这有利于增强企业盈利能力，改善企业基本面，并会驱动金融资源向高端制造、绿色经济等领域倾斜，有利于银行优化资产结构、客户结构，降低系统性信用风险。

招商银行行长王良表示，过去银行业存在过度竞争与恶性竞争现象，尤其体现在贷款定价、存款价格等方面。推动反内卷举措，既有利于企业健康发展，也有利于银行把好资产质量关。

渠道加强培训

与此前热度较高的增额终身寿险相比，不少消费者对分红险的理解还不多。同时，分红险产品形态较为复杂，对销售人员的专业要求较高。在新产品上架的同时，多家险企还对销售人员启动或加强了分红险产品培训。

某大型保险公司代理人吴先生告诉记者，此前有投保需求的客户基本上在8月31日前完成了投保。眼下，公司正借助产品切换的契机，对代理人开展分红险销售培训，以帮助他们能更专业、清晰地向客户解读产品。

龚兴峰表示：“队伍长期没有销售分红险产品，因此面临巨大的挑战。公司成立了分红险转型领导小组，建立了资负联动、前后线协同的分红险销售推动专班、分红账户管理专班，一体化推进分红险转型。”

中国人寿总裁利明光表示，我国保险行业发展潜力大，但要将潜在市场转变为现实需求，还需要保险公司在技术、风险管理、产品与服务创新、人才队伍建设、资产负债匹配等方面变革转型，这样才能有效应对市场变化、满足客户多样化的需求。