

承认困难 反思粗放 务实成银行年中会主基调

近期,各家银行陆续召开年中工作会议,务实成为各场会议的主基调。不少银行直面营收放缓、资产质量承压、粗放式增长模式难以为继等现实难题。在行业增速放缓的背景下,各家银行不再单纯依靠规模冲刺拉动业绩,而是一方面着力抓实风险管控、深挖内生增长潜力,依托当地产业特征定制经营方案;另一方面将数智化、AI应用视作重塑核心竞争力的重要抓手。

● 本报记者 李蕴奇

此外,在整个行业的资产增速、营收增速放缓的大背景下,一些银行强调重寻增长动能。7月17日,平安银行行长冀光恒在该行年中工作会议上表示,今年上半年,平安银行的改革转型逐渐显现成效,但增长基础还不够稳固,发展的可持续性仍需检验。下半年,全行要继续锚定“重回增长”目标。

记者梳理发现,2024年至2025年,虽然平安银行资产总额保持增长,但营业总收入出现下滑。2025年,平安银行营业总收入和归母净利润同比分别下滑10.4%和4.21%。今年一季度,该行营业总收入和归母净利润同比分别增长4.65%和3.03%;净息差为1.79%,较2025年全年上升1个基点。

数智化转型备受关注

在AI技术迅速发展的背景下,多家银行在年中工作会议上强调推进数智化转型。浦发银行的年中工作会议与该行人工智能应用推动会议同步举行,体现出该行对人工智能应用的重视。会议提出,要面向基层、面向客户,体系化规划“人工智能”工程,以知识库、数据库、问题库、产品库、案例库“五库”为核心底座,推动人工智能从能力建设迈向价值创造。

浦发银行行长谢伟此前表示,浦发银行在人工智能应用与探索方面已取得阶段性成果。对内运营方面,实现运营体系从“人力密集型”向“智能驱动型”转型;对客一线方面,创新交互模式,运用科技手段提升服务质量。

北京银行年中工作会议提出,下半年要推动科技发展全面向数智化升级跃迁。该行人士向记者表示,上半年该行向“数智生态”全面转型。具体项目方面,企业手机银行重构项目在上半年投产,个人手机银行与客户经理端“掌上银行家”完成迭代。同时,该行发布了智算平台,实现AI资产统一纳管及模型访问统一入口。此外,智能体创作平台累计搭建智能体300余个,在信贷审批、财富管理、风险防控等核心领域规模化落地高价值场景。

北京农商银行的年中工作会议也提出“强化数智转型赋能”的要求。据该行介绍,2026年以来,该行以BI(自助式数据分析系统)、低代码开发平台、RPA(机器人流程自动化)、业务

侧自助建模平台、大模型应用平台五大数字化工具为核心抓手,构建了“学-练-赛-用”一体化数字化工具推广体系。上半年,该行新增数字化工具应用场景773个。

“数智化转型已成为中小银行实现可持续发展的必由之路。”四川天府银行董事长黄毅撰文表示,在区域性中小银行经营面临巨大挑战的背景下,数智化已超脱金融供给本身和效率提升工具范畴,成为重塑银行竞争力的核心密码。中小银行可通过引入人工智能、大数据等技术,实现客户需求的精准洞察、产品的个性化定制和服务的智能化交付,大幅提升业务处理效率、客户体验。

发展规划因地制宜

在各家银行共同强调的问题之外,各家区域性银行乃至国有大型银行的各省级分行,因地制宜提出的发展规划也颇受关注。记者梳理发现,各地银行紧扣当地国家级重大战略、地方特色产业,设置专属行动方案。

以农业银行为例,该行内蒙古分行年中工作会议提出,下半年要聚焦呼包鄂重点行改革,紧盯地区同业,全力推动重点行增份额、争进位、提贡献。而云南省分行则提出,下半年该分行要聚焦“抢投放、扩中收、控拨备、抓清收”四大行动,重点督促法人贷款迎头赶上。重振住房开发贷白名单支持机制,着力提升一手楼项目储备量及公私联动转化率。将对公业务高质量发展列为执行力建设的重中之重,紧盯市场拼抢和客户深耕,持续推进“行长一号工程”。

鄞州银行董事长王军辉在年中工作会议上表示,下半年该行工作的重中之重是“抓、拓、控”“双清双增”两大专项活动。本地农商银行不具备外延优势和选择空间,唯一出路就是守好自己的“一亩三分地”,把网络做深做透,把客户信任转化为长期黏性。

开源证券银行业首席分析师刘呈祥表示,银行应当打磨资产负债管控能力、压降负债成本、争取资产定价主动权。对公项目储备丰富、掌握资产定价权的银行有望取得亮眼业绩。这类银行通常深耕经济活跃区域,或拥有深厚的大中型企业客户基础,在基建行业、制造业的客户优势明显。

房贷利率下探至2.8%以下 银行设置客户资质与合作渠道门槛

● 本报记者 张佳琳

8月6日,中国证券报记者以购房者身份走访或致电北京、广州、杭州等地多家银行,发现多数银行房贷利率仍不低于3%。部分外资银行能够提供利率低于2.8%的住房贷款,不过这类低息贷款设置了客户资质与合作渠道等门槛。有银行表示,虽然无法下调贷款利率,但可通过合作楼盘给予购房者一定的房价优惠。

有房贷利率低至2.8%以下

近日,社交平台上多位购房者晒出自己“2”字头的房贷利率截图。此类住房贷款多是5年期的存量贷款。由于贷款期限未超过5年,因此其利率锚定的是1年期LPR(3.0%)。而当前市场普遍关注的是5年期以上住房贷款利率,它锚定的是5年期以上LPR(3.5%)。

“我行一手房贷利率最低3.0%。广州有统一的个人房贷自律公约,国有大行、股份制银行新增的住房贷款利率基本不会低于3.0%。网传‘2字头’的房贷利率可能是往年阶段性政策的产物。”中国银行广州越秀区某支行贷款经理小王告诉记者,尽管贷款利率无下调空间,但该行与广州不少楼盘有合作,若客户在合作楼盘购房,可享受一定幅度的价格优惠。“您在看房前可先联系我们,我们可以帮您向楼盘销售申请九九折房价优惠。”

而外资银行有所不同。汇丰银行杭州拱墅区某支行贷款业务人员表示,该行首套房、二套房房贷最低利率均为2.76%。“银行会根据自身盈利情况和市场策略来设定加减点幅度。我行的减点幅度较大,所以房贷利率较低。”这位业务人员说。

争夺优质客户

7月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布新一期LPR,1年期为3.0%,5年期以上为3.5%,LPR已连续多月“按兵不动”。基准利率未出现下调,多数情况下房贷利率的分化源于各家银行对加减基点的自主调整。

记者调研发现,低利率并非人人可得,银行设置了客户资质与合作渠道的双重门槛。上述汇丰银行杭州拱墅区某支行贷款业务人

员表示,该行住房贷款期限为5年期以上,最长贷款期限是30年,需要结合借款人年龄、住房年龄等综合因素来核定。该行目前仅与贝壳系房屋中介合作,若客户通过我爱我家等中介渠道购房,该行将无法提供房贷业务。

分析人士称,银行的渠道绑定策略,本质是把低息房贷打造为合作渠道专属权益,以此锁定优质客户以及房产交易场景。在有效信贷需求偏弱、银行面临“资产荒”的背景下,主动调整加减点幅度,是一些银行争夺优质客户的竞争手段。

近年来多地银行业协会发布自律公约,抵制行业“内卷”。例如,2025年8月浙江省银行业协会发布《浙江银行业个人住房贷款自律公约》,直指个人住房贷款市场中存在的“返佣抢单”“暗箱操作”等现象,从源头切断不正当竞争链条。通过统一行业竞争规则,避免金融机构因价格战导致服务质量下降、风险积聚。

地方政府推出房贷贴息政策

除了银行端的自主降息,一些地方政府也通过财政贴息方式进一步降低购房者实际负担。

今年4月,江苏泰州推出楼市新政,实施青年人才贷款贴息。对使用公积金和商业贷款在市区购买首套新建商品住房的青年人才,每年按贷款金额给予2%财政贴息(最高2万元/年),贴息期为2年。

今年3月,江苏南京出台稳定房地产市场的政策措施,鼓励住房消费“以旧换新”。对2026年年底前完成“卖旧买新”的购房人给予贷款总金额1%的贴息(全市贴息总资金限额1亿元、先申领先得、申领完为止、完税后返息)。同时鼓励开发企业结合项目实际同步给予多样化促销优惠。

安徽芜湖于2025年推出《发放购房贷款利息补贴和企业购房补贴实施细则》,对2025年7月1日至2026年6月30日,在该市区(不含湾沚区、繁昌区)购买新建商品住房或二手房并申请按揭贷款的购房者,可给予每年贷款利息50%的补贴,每年补贴上限不超过1万元,自办理完成不动产权证书起分年度兑现,补贴期限36个月(自放贷首月计算,若期间发生提前还款的,按照实际还款周期计算)。

