

从6%到24% 银行贷款利率定价“众生相”

8月1日,《个人贷款业务明示综合融资成本规定》(以下简称“新规”)正式施行,全面规范银行个人贷款息费披露与定价标准。北京商报记者注意到,在新规落地前后,从国有大行到股份制银行、城农商行乃至民营银行均密集公示正常履约情况下的个人贷款年化综合融资成本上限,行业利率区间普遍横跨6%至24%,各家银行自营业务与合作业务亦出现明显的价格分层。在业内人士看来,这种分化源于各机构在负债成本、客群结构和业务模式上的本质差异。未来分层差异化定价格局将会长期维持。

部分银行新发放的个人消费贷款(不含信用卡贷款)及个人经营贷款上限

●●国有大行

工商银行、农业银行、中国银行、建设银行年化利率上限统一设为**6%**

交通银行与邮储银行年化利率上限统一设为**12%**

●●股份制银行(部分)

招商银行、兴业银行、中信银行、恒丰银行、广发银行

年化利率上限统一设为**12%**

合作类互联网年化利率上限

定在**24%**

银行利率定价分化明显

近日,北京商报记者注意到,多家银行已密集披露个人贷款正常履约情形下的年化综合融资成本上限,利率区间普遍横跨6%至24%,不同类型银行间的定价策略分化明显。

从国有大行来看,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行四家将新发放的个人消费贷款(不含信用卡贷款)及个人经营贷款年化利率上限统一设为6%,交通银行与邮储银行则与之形成差异,个人消费贷款(不含信用卡贷款)年化利率及个人经营贷款年化利率均设为12%。

在股份制银行阵营中,利率定价呈现出多数趋同、少数分化的格局。据北京商报记者

不完全统计,招商银行、兴业银行、中信银行、恒丰银行、广发银行五家股份行步伐一致,均将新发放的自营消费贷和经营贷的年化利率上限统一设为12%,而合作类互联网个人贷款的年化利率上限则定在24%。

但亦有部分股份行给出差异化定价,光大银行个人经营贷贷款利率上限为8%,光速贷/光速经营贷年化利率上限为12%,合作类贷款年化利率上限为24%;华夏银行个人经营性贷款(不含合作类贷款)年化利率上限为10%;平安银行则相对高位,个人消费贷(不含信用卡贷款)与经营贷上限分别达到18.5%和20%;渤海银行个人自营消费贷及互联网平台贷款(不含信用卡)年化利率上限为24%,而个人自营经营贷年化利率上限为4倍LPR(LPR与实际贷款期限匹配)。

相较于大中型银行,城商行、农商行的定价分化更为极致,各家机构根据自身客群定位、风控能力自主定价,利率区间跨度明显拉大。个人自营消费贷(不含信用卡)方面,利率上限分布在7%至24%的较大区间内。其中,成都银行上限为7%、兰州银行为8%,在城商行中处于低位;长沙银行、重庆银行、甘肃银行、重庆农商行则集中在12%;北京银行、中原银行、瑞丰农商行统一设为18%;杭州银行、苏州银行、天津银行、紫金农商行均将上限设为24%。

个人经营性贷款方面,格局更为复杂。如成都银行为7%,重庆农商行(不含农户类贷款)为8%,显著低于同业;北京银行、长沙银行、重庆银行、兰州银行、甘肃银行等机构处于12%水平;齐鲁银行、中原银行、瑞丰农商

行统一设为18%;杭州银行、苏州银行、紫金农商行则处于24%。天津银行个人自营经营贷款综合融资成本(年化)上限为4倍LPR,其中LPR根据实际贷款期限相匹配。

互联网平台贷款方面,大部分城农商行将年化利率上限统一设为24%,但分化同样存在,如长沙银行将该类贷款上限控制在18%。

民营银行的定价策略更为灵活、分化最为明显,形成了各自专属的定价体系。例如,上海华瑞银行按贷款期限细分定价,个人消费贷款(不含信用卡贷款)一年期及以下年化利率为3.6%—24%,一年期以上为4.5%—24%;个人经营贷款一年期及以下为3%—24%,一年期以上为3.58%—24%。新网银行则按产品线差异化定价,官网公示的个人贷款综合融资成本年化利率区间分别为好人贷3.06%—23.98%、好商贷5.4%—23.98%、好车贷3.88%—23.99%、好事贷2.49%—23.8%、好企e贷3.05%—23.7%、电商贷5.4%—8.1%。此外,重庆富民银行、湖南三湘银行、山东威海蓝海银行、北京中关村银行均表示在正常履约情形下,办理个人贷款所需承担的综合融资成本(年化)不超过24%。

博通咨询首席分析师王蓬博表示,各家机构利率定价分化,主要源于负债成本、客群结构、业务模式三类要素存在差异。国有大行核心存款充裕,资金成本更低,聚焦高信用等级客户,风险溢价偏低;中小银行负债成本更高,服务客户资质跨度更大,部分机构需要依托外部渠道开展业务。叠加新规要求全部息费纳入综合融资成本,隐性收费模式被封堵,不同类型机构通过设置不同利率上限实现风险分层定价。

对于同为国有大行的交通银行与邮储银行所呈现的差异化定价,王蓬博进一步解释称,这背后反映了其零售信贷布局的明显区分,需要预留充足定价空间覆盖潜在风险。12%的上限安排兼顾了下沉客群的融资可得

性,体现了差异化风险定价思路。

分层差异化定价格局将长期维持

整体来看,各家银行公示的利率中,自营业务与合作业务出现了明显的价格分层。以股份行为例,自营消费贷产品大多执行12%的利率上限,但合作类互联网贷款却划定为24%的利率上限。虽然部分民营银行与城商行利率上限同样触及24%,与合作类互联网贷款利率重合,但整体来看,银行自营贷款实际利率中枢仍显著低于互联网合作贷款。

对此,新智派新质生产力会客厅联合创始人袁帅表示,核心原因在于客群基础、风险承担能力与运营逻辑存在本质差异。银行类机构哪怕是定价弹性更大的城商行,本身的风控标准仍然高于互联网合作贷款,准入门槛更高,触达的客群整体资质也更优。而互联网贷款的客群本身就是银行机构覆盖不到的长尾群体,资质相对更弱,风险水平更高,再加上互联网渠道的获客成本、风控的技术投入成本都更高,自然需要更高的利率水平来覆盖成本与风险。

袁帅进一步指出,这种利率差异本质是金融市场分层服务的正常体现,不同机构服务不同风险层级的客群,各自匹配对应定价水平,既能满足不同群体的融资需求,也能让各类机构在风险可控前提下持续运营,有利于构建覆盖更广泛群体的普惠金融服务体系。

展望未来,王蓬博预料,分层差异化定价格局将长期维持。融资成本的充分透明,会使优质居民与小微企业能够获取更低成本信贷,银行定价规则更加规范。定价空间受限后,部分中小银行会收紧下沉客群授信,低资质主体融资难度上升。同时严格的利率上限约束会倒逼银行优化风控模型,保障信贷资产质量与利息收入的平衡发展。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

7月以来新增7家 券商股份回购潮来袭

近期券商回购动作不断。8月4日,华安证券发布公告表示,回购计划已累计通过集中竞价方式回购公司股票1123.84万股。若从7月以来计算,包含华安证券在内,华创云信、国金证券、长江证券、中泰证券、国联民生、红塔证券共7家券商及券商概念股密集发布股份回购计划或进度。值得注意的是,中小券商成为本轮回购潮的主力。此外,注销式回购逐步常态化。有业内人士表示,回购反映了公司对自身估值和价值的认可,同时多家机构密集回购背后,也向市场释放出护盘、稳定价格的信号。

券商回购动作不断

8月4日,华安证券发布公告表示,截至7月31日,回购计划已累计通过集中竞价方式回购公司股票1123.84万股,购买的最低价格为7.37元/股,最高价格为7.76元/股,累计成交金额约8416.79万元(不含交易费用)。

据同花顺iFinD数据,7月至今已有7家券商发布股份回购计划或进度,分别为华安证券、华创云信、国金证券、长江证券、中泰证券、国联民生、红塔证券。值得注意的是,7家券商从体量来看均为中小券商,成为本轮回购潮主力。

以上券商中,已有4家披露业绩预告。其中,华安证券预计实现归母净利润20.7亿—22.77亿元,同比增长100%至120%;华创云信预计实现归母净利润2.2亿—2.45亿元,同比增长179%至211%;长江证券预计实现归母净利润31.26亿—33亿元,同比增长80%至90%;中泰证券预计实现归母净利润约17.52亿元,同比增长146.31%。

财经评论员郭施亮表示,回购反映了公司对自身估值和价值的认可,同时多家机构密集回购背后,也向市场释放出护盘、稳定

价格的信号。

多家券商在回购公告中也明确表示,基于对公司未来发展的坚定信心和对公司价值的高度认可,结合公司经营情况、财务状况等因素,拟以自有资金通过集中竞价方式回购公司部分股份。

从用途来看,本轮回购潮中注销式回购多发。红塔证券在公告中表示,回购的股份将用于减少公司注册资本,以维护公司市场价值,提升股东权益。华创云信拟注销3035.37万股回购股份,并在公告中指出,注销回购股份后,将提高公司每股净资产及每股收益水平,增厚股东投资回报,推动上市公司投资价值合理反映上市公司质量,切实维护股东利益。

还有部分券商在近期对此前已回购股份进行注销。其中,浙商证券拟注销3878.16万股回购股份;国泰海通将4778.62万股股份的用途由“维护公司价值及股东权益”变更为“用于注销并减少公司注册资本”并予以注销。

郭施亮表示,注销式回购频繁出现,反映出上市公司对自身价值的肯定。同时公司也通过注销式回购提升价值,增强投资吸引力,注销式回购成为一个重要的稳定价格策略。

除用于注销外,也有券商表明,回购股份拟用于股权激励。8月4日,长江证券发布公告表示,拟以集中竞价交易方式回购公司股份,用于员工持股计划或者股权激励。回购股份金额不低于1亿元(含),不超过2亿元(含)。

板块具备估值修复空间

需要注意的是,此番回购潮发生在A股持续震荡的背景下,既展现出券商对自身经营基本面的底气,也折射出行业通过资本运作稳定市场预期、回馈投资者的经营思路。

国金证券在近期发布的研报中指出,市场板块轮动,呈风格再平衡趋势。当前券商板块PB(LF)(基于最新财报的市净率)、PE(TTM)(滚动市盈率)估值仅1.20x、16x,位于十年17%、4%分位数,在风格再平衡的情况下低估值、有业绩的券商板块具备修复空间。

从近期发布的2026年上半年业绩预告情况看,上市券商普遍展现出较为突出的业绩表现。其中,中信证券和国泰海通均实现超200亿元的归母净利润,包括头部券商和中小券商在内,还有多家机构归母净利润同比翻倍。

东吴证券非银团队在研报中表示,上市券商批量发布业绩预增公告,板块景气度显著上行。预计2026年上半年上市券商营业收入同比增长57%,净利润同比增长56%。研报还预测,受益于市场回暖、政策环境友好,券商经纪业务、投行业务、资本中介业务等均受益。

郭施亮同样指出,对券商板块来说,存在估值修复的需求,目前券商行业普遍的市净率、市盈率处于低位,密集回购有利于提振股价和市场投资信心。同时,也有利于提升机构的股东回报能力,把股东回报放在更高的位置上。

北京商报记者 刘宇阳
实习记者 王思奕

从业者为违规买单 多险企披露代理合同纠纷

北京商报讯(记者 胡永新)2026年第二季度偿付能力报告披露进入尾声,一个以往并不多见的现象引发业内关注——包括光大永明人寿保险有限公司(以下简称“光大永明人寿”)、国富人寿保险股份有限公司(以下简称“国富人寿”)、东方嘉富人寿保险有限公司(以下简称“东方嘉富人寿”)在内的寿险公司,合计披露了多起“保险代理合同纠纷”相关的未决诉讼事项。

据各公司2026年第二季度偿付能力报告,光大永明人寿与邓顺成、梁丽桃的两起保险代理合同纠纷,诉讼标的分别高达275.97万元和265.85万元。法院审理判决,两人需分别向公司返还131.52万元和101.63万元及利息,目前均已处于强制执行中。

国富人寿的其中一起诉讼显示,该公司起诉庞尧、何龙佳、胥银碧三人,诉讼标的金额103.74万元,目前一审尚未完结。

东方嘉富人寿披露的“报告日存在的未决诉讼基本情况(诉讼标的金额居前三的诉讼)”显示,诉讼对方涉及个人,也包含保险中介机构安徽春风保险代理有限公司,标的金额均在30万元之内。

北京商报记者就诉讼详情等问题致函采访上述三家公司,但截至发稿,相关公司未进行回复。

尽管各家险企在报告中未详细披露起诉的具体详情,但在北京劬和明地律师事务所保险律师李超看来,这类纠纷本质可能是保险公司向违规代理人发起的“追偿之诉”。从过往的判例看,核心指向两类行为:一是违规展业,如“买保险送金条”、私下返佣、销售误导等。一旦客户退保,保险公司需向客户承担责任,继而依据《保险代理合同》向代理人追讨已发放的佣金、奖励及津贴,并索赔保费损失。二是考核违约,特别是涉及“聘才计划”等高额补贴时,若代理人未能达成约定的团队继续率等指标,公司有权追回前

期投入的各类津贴。

聚焦于险企向代理人追责层面,北京金融法院2025年公布的一起案例显示,因销售人员违规承诺引发纠纷,最终其不仅被追回佣金,还须赔偿保险公司损失。进一步来看,北京金融法院经审理认为,根据该案《保险代理合同》约定,由于销售人员的过错致使投保人解除保险合同,针对相关保险公司已经支付的代理手续费(佣金)、奖励及津贴,销售人员应当全额返还;此外,该销售人员还应当在保险公司遭受的实际损失、保费与现金价值差额、律师费等范围内对保险公司承担赔偿责任。

同样在2025年,金融监管总局明确要求建立佣金薪酬追索扣回机制。今年3月,中国保险行业协会也通过发布自律规范文件推动保险机构建立这一机制。

在业内人士看来,从“开单拿佣金、离职即免责”到“违规必追偿、离职不免责”,代理人违规展业的成本正在全面显性化。李超表示,这或许标志着行业从“规模为王”彻底转向“合规立身”:一是“离职即免责”成为历史。光大永明人寿两起案件进入强制执行阶段,表明违规成本将伴随代理人职业生涯,打破“打一枪换一地”的幻想。二是险企风控前移。通过诉讼追偿,险企不仅在挽回经济损失,更是在重塑队伍合规意识,落实监管要求的风险监测与干预。三是司法裁判尺度统一。法院对返佣、误导等行为的追偿诉求普遍支持,为行业提供了稳定的司法预期。

李超进一步预测,代理人“为过错买单”或将进入有条件的常态化阶段。但并非所有追偿都会“一刀切”,法院会严格审查代理合同条款的公平性、公司举证的充分性以及程序合规性。未来,代理人若想规避风险,唯有摒弃返佣、误导等短视行为,回归“以客户为中心”的专业化、长期化服务模式,才是真正的职业护城河。