

银行业净息差四年首现回升



2026年二季度商业银行分机构类型净息差一览

机构类型	2026年二季度净息差	环比变动	机构类型	2026年二季度净息差	环比变动
商业银行合计	1.41%	0.01%	民营银行	3.63%	0.01%
大型商业银行	1.31%	0.02%	农村商业银行	1.59%	0.01%
股份制商业银行	1.54%	0	外资银行	1.28%	-0.02%
城市商业银行	1.40%	0.02%			

0.01个百分点的环比抬升,放在银行业资产负债表上微乎其微,却搅动了整个行业的情绪。国家金融监管总局最新数据显示,2026年二季度商业银行净息差为1.41%,较一季度的1.40%上升0.01个百分点,终结了自2022年一季度以来的持续下行态势,迎来近四年首次环比回升。这一边际修复令息差拐点讨论迅速升温:持续承压的银行业能否就此走出下行通道?盈利修复空间能否真正打开?

四年以来净息差首现止跌

商业银行净息差四年来首次迎来企稳回升。近日,国家金融监管总局发布的2026年二季度商业银行主要监管指标数据显示,净息差为1.41%,较一季度上升0.01个百分点,这也是近四年来首现回升。

回溯这一轮下行周期,2022年一季度商业银行净息差跌破2%至1.97%,自此开启下行通道;2025年一季度小幅降至1.43%,二季度至四季度稳定在1.42%;2026年一季度再度下探至1.4%,直至最新数据落地才终结跌势。

分机构来看,不同梯队银行的修复能力出现分化。2026年二季度,大型商业银行净息差1.31%,环比上行0.02个百分点;城商行净息差1.40%,同样环比提升0.02个百分点;民营银行仍以3.63%维持全行业最高,环比上行0.01个百分点;农商行净息差1.59%,环比上行0.01个百分点;股份制银行维持1.54%,环比持平。外资银行是唯一息差继续走弱的板块,二季度净息差环比下滑0.02个百分点至1.28%,持续承压。

招联首席经济学家董希淼指出,这一微

幅变化或意味着净息差自2022年以来持续单边下行的态势进入震荡筑底阶段,也略好于市场此前普遍预期的环比小幅下行。此次回升主要得益于负债端成本持续改善——前期高息定期存款陆续到期重定价,置换为较低利率存款,有效压降了负债成本,且这一效应仍将在未来数个季度持续释放;而资产端信贷需求依然偏弱,零售贷款收缩,贷款收益率仍处下行通道,对冲了部分改善效果,导致净息差回升幅度仅0.01个百分点。

负债端控成本成效显著

拆解银行经营两端不难发现,净息差回升的驱动力主要来自负债端成本的持续改善。过去数年,居民风险偏好持续下行、大类资产投资收益普遍走弱,市场出现显著的存款定期化、长期化趋势,大量居民资金锁定在利率相对高位的3至5年期定期存款与大额存单之中,抬高银行业整体付息成本,成为持续压制净息差的“包袱”。进入2026年,前期银行发行的一大批中长期高息存款迎来集中到期窗口,存量高息定期存款陆续到期重定价,置换为当期利率水平更低的存款产品,带动行

业负债成本实现实质性压降,为息差修复打开空间。

为缓解长期高息负债带来的经营压力,银行亦在主动调整负债策略。多家国有大行、股份制银行全面暂停五年期大额存单发行,短期产品利率同步下探,中小银行也紧随其后跟进落地,通过统一调降存款利率完成了整体负债成本的压降。

在2025年度业绩发布会上,多位银行管理层就稳息差释放积极信号。邮储银行行长芦苇透露,将自营存款提升到战略高度,进一步推动负债成本下行;该行最新自营存款付息率不到1%,是优质的低成本资金,全行近7500个自营网点,若点均存款提升15%,可带动当年新增存款成本下降10个基点。中国银行副行长刘承钢明确全年负债管理主线:聚焦重点场景和产品,推动对公无贷客户、结算账户及个人长尾客户数字化经营,促进活期存款沉淀,同时把握定期存款陆续到期的有利时机,有效对冲资产收益下行压力。

成都银行行长徐登义表示,对2026年息差企稳回升有信心,主要基于三点:存量高成本定期存款重定价效应将进一步释放,全年重定价规模超过去年,持续压降负债成本;一

季度新发生定期存款超700亿元,付息率较2025年末存量水平下降超90个基点;行业定价秩序持续规范,金融监管和利率自律机制不断完善,为息差企稳营造良好外部环境。

苏商银行特约研究员薛洪言认为,当前银行业净息差的改善信号较2025年更为清晰,核心驱动力来自负债端——前期多轮存款挂牌利率下调红利持续释放,高成本定期存款集中到期重定价,存款付息率出现明显下降。同时,新发放贷款利率已呈现边际企稳迹象,一般贷款利率降幅明显收敛,个人住房贷款利率保持平稳,整体价格竞争趋于缓和,负债端成本改善空间正逐步释放。

不具备大幅反弹条件

1个基点的修复令“拐点是是否到来”的讨论不绝于耳。但站在当下,市场观点多认为,息差大幅反弹尚不具备现实条件,银行业大概率进入底部震荡阶段。

从资产端看,收益率下行压力短期内难以根本扭转。尽管存量高息存款重定价带来负债成本下行红利,支撑起息差的边际修复,但储蓄市场竞争并未落幕。为承接居民旺盛的储蓄需求,一度淡出市场视野的国有大行5年期大额存单近期正式重回大众视野,工商银行、建设银行、农业银行、中国银行均已上线对应产品,最高年化利率1.60%,绝大多数20万元起存,一经投放便收获高市场热度,认购十分火爆。对国有大行而言,若资金从低成本活期、短期存款迁移,将会对冲一部分存量旧存款到期重定价带来的红利。与国有大行的产品布局形成对照,部分扎根县域的农商行、村镇银行逆势上调存款利率揽储,直接推高新增存款付息成本,若贷款利率难以同步上行,存贷两端一升一降将直接挤压净息差。

董希淼表示,银行经营压力犹存,“稳息差”仍是各银行年中工作会议的关键任务,银行资产负债管理正加快从粗放扩张转向精细化调整,同时加速拓展非利息收入。展望后续,负债端重定价带来的影响将继续支撑净息差阶段性企稳,但资产端收益率下行压力短期内难以根本扭转,信贷需求复苏尚需时日,息差大幅反弹条件不具备,盈利模式转型任重道远,净息差长期低位运行将是常态。

薛洪言表示,2026年大概率成为本轮净息差下行的筑底之年。长期来看,若经济回暖

带动信贷需求进一步修复,叠加银行自身资产负债结构调整能力持续增强,净息差有望在低位实现企稳,银行业将进入“低息差、高质量”发展的新阶段。

非利息收入“撑场”新增长

为对冲传统息差持续收窄带来的营业收入缺口,银行业将非息业务的战略地位提升到新高度,加速挖掘非息收入的增长潜力,形成“降成本+拓增量”的双重缓冲。

非利息收入大体分为两部分:一是手续费及佣金净收入,即市场常说的中间业务收入;二是投资收益、汇兑损益等波动更强的收益项。手续费及佣金净收入是银行不靠投放自有信贷资金,依托渠道、牌照与服务能力向客户提供金融服务,扣除业务相关支出后获得的净收益,银行卡、支付结算、财富代销、资产托管、投行承销、担保承诺、财务顾问等业务产生的收入均归集于此。相较于高度受利率环境扰动的息差业务,这类业务具备典型的轻资本属性,成为银行优化收入结构、穿越低息差周期的抓手。Wind数据显示,2026年一季度,42家A股上市银行实现手续费及佣金净收入2398.92亿元,同比增长5.79%,其中29家银行中间业务收入同比实现增长。

当前,低利率、低息差已成为常态化行业格局,构建系统化、多元化的周期穿越策略成为共识。董希淼建议,银行应继续压降资金成本,大力拓展投资银行、财富管理等业务,加快业务结构和盈利结构转型。一方面,发展交易银行、资产托管及传统投行业务,提升批发业务条线现金管理、供应链金融、跨境金融等核心产品服务能力,从“融资中介”向“服务中介”转型,扩大手续费与佣金收入规模;适度发展金融市场业务,提高资金运用和流动性管理能力。另一方面,推动财富管理转型:全国性银行可整合全品类产品,组建私人银行家等复合型团队,针对高净值客群提供定制化服务;中小银行可聚焦本地客群,大力发展普惠财富管理,以低门槛基金定投、储蓄型保险培育客户习惯,提升产品代销等手续费收入。同时,应精准管控存款久期,构建久期监测体系,在季末、年末等关键时点对大额存款实行负债与资产匹配,避免为冲规模盲目高息揽存。

北京商报记者 宋亦桐

争议保险现金价值权拍卖

一张保单的“奇幻漂流”引发保险圈热议。8月15日,阿里司法拍卖平台一起特殊标的拍卖成交,标的物为和谐健康一份保险合同的剩余现金价值权。该标的于8月14日上架,起拍价8.97万元,经过41轮出价后,于8月15日上午10时左右以16.17万元成交,买受人溢价80%拍下。这一罕见案例,不仅将“保险合同能否被拍卖”这一法律问题推至公众视野,更让“保险可以避债”的说法遭遇直接拷问。

保单为何能被拍卖

近日,一则保单相关拍卖引发保险圈广泛关注。不同于以往的实物资产,本次上架拍卖的是一份保单的“剩余现金价值权”。

拍卖公告显示,该份保单名为一份护理险,保险合同成立于2024年3月29日。首期保费13万元,缴费期间五年,采用年交方式,总保费65万元。保单第二年度末现金价值8.97万元,与起拍价相同,据推算对应已缴费两年即26万元。另据产品现金价值表,到第5个保单年度末现金价值可达67.78万元,超过累计已交保费;到第19个保单年度末可超过100万元,第42个保单年度末可超过200万元,第73个保单年度末可超过500万元。

所谓“现金价值”,即“解约退还金”或“退保价值”,指投保人要求解除合同或退保时保险公司应返还的金额,本质上是保险公司为履行合约责任而从收取的保费中提存的资金及利息收益积累。

北京劬和明地律师事务所保险律师李超告诉北京商报记者,能被推上司法拍卖台的

核心,是保单具有明确的现金价值这种财产性权益。凡是带有储蓄、理财性质的人身险,如终身寿险、年金险、分红险、万能险,以及本案这种被护理险外壳、实质现金价值会递增的类理财产品,其现金价值都属于投保人的责任财产,可以依法被强制执行乃至公开拍卖。反之,意外伤残险、医疗费用险等产品人身专属性较强,现金价值低,法院一般本着比例原则不作扣划。本次起拍价8.97万元,对应的正是该保单第二年度末的现金价值。

未来是否会有更多类似案例?有业内人士表示,由于后续保单变更程序繁琐,这可能属于特例。不过,也有业内人士认为,有了先例之后有可能会更多,未来若出台更细化的操作指引或规范,或许会大批量出现。

溢价拍下后如何变现

花16.17万元,拿到一份已缴两年合计26万元保费的保单现金价值,部分网友觉得这是“捡了大便宜”,相当于用打折价钱买到一件已付四成款项的“资产”。但事实远非如此简单。

拍卖公告明确提示:成交后,由买受人自行到保险公司办理退保、续保、理赔、变更或重新投保等全部事宜,并承担相应费用及法律后果;该保单现金价值所有权、退保权、保单质押贷款权、减保申请权、保险金申领配套权利等,均由买受人自行向保险公司查询并处理,全部费用由买受人承担。

李超提示,本次拍卖标的仅为“现金价值权”,而非完整的保险合同,法院裁定书只能

确认这份财产权益归买受人,不等于把投保人身份一并过户。对于买受人来说,后续变现路径主要有四种:直接退保拿回8.97万元、续交保费博取第五年末67.78万元现金价值、保单质押贷款、减保申请。

“但无论哪条路,只要涉及变更投保人,都必须过两关——保险公司审核同意,以及被保险人书面同意,且新投保人对被保险人需具备保险利益。这则案例中外部买受人需要得到被保险人配合签字同意,这也是拍卖公告重点提示的原因。”李超补充表示。

这四条路实则是两个解题思路:一是继续缴费让保险继续有效,二是合理利用保单现有现金价值套现。最直接的退保虽能稳稳拿到8.97万元,但买受人当初花了16.17万元拍下,一进一出账面浮亏7万元,显然不是划算买卖。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊表示,变更投保人需新投保人对被保险人具有保险利益(被保险人同意投保人为其订立合同的,视为投保人对被保险人具有保险利益),且以死亡为给付条件的须经被保险人书面同意,被保险人在人身保险合同中一般不可变更。有资深业内人士表示,对买受人最有利的处理方式是变更投保人、继续缴费到第五年后退保拿回现金价值,根据相关规定,保险合同解除时现金价值属于投保人。

保单贴现何时落地

实际上,除前述退保等方式外,还有一条尚未落地的保单变现途径,让保单持有人在

面临债务时能够将保单直接卖出离场,那就是保单贴现。

所谓保单贴现,是指保单贴现人(即保单持有人)以保单满期给付折价或被保险人保险责任发生给付折价的方式,通过保单贴现机构将保单受益权转让给保单投资人从而获得贴现资金,当保单满期或保险责任发生时,投资人可领取保险金获得投资收益的交易行为。

孙宇昊指出,相较于退保,保单贴现获得的资金通常更高,可解决持有人续费困难或急需资金的变现需求,作为保单融资的一种新型手段,保单贴现在国外比较常见。早在2018年1月,原保监会曾就《人身险保单贴现业务试点管理办法(征求意见稿)》公开征求意见,然而至今八年尚未落地。

李超表示,目前国内寿险大量有效保单往往面临“沉睡”困境——迫于缴费压力退保时,拿回的现金价值远低于已缴保费。保单贴现的意义,正是通过二级市场转让让投保人获得远高于退保价值的资金,本质上是赋予投保人处置个人财产的选择权,对提升养老阶段财务抗风险能力具有重要社会价值。“本次保单现金价值拍卖出现80%溢价,恰恰说明存在市场需求。但目前保单贴现落地仍存在法律与监管框架有待明确、消费者保护机制亟待建立、产业链基础薄弱、逆选择与道德风险防控难等挑战。”

保险“避债”神话破灭?

一直以来,“利用保险转移资产”“人身保险可以避债”等声音不绝于耳。但这则拍

卖案例,戳破了“老赖”企图通过保险躲债的美梦。

通过拍卖信息来看,这张保单之所以上拍卖台,与投保人债务有关。该保单所有人沛县嘉华医院因资不抵债、无法清偿到期债务,向法院申请重整,这张保单便作为其财产被摆上拍卖席。

在产品销售过程中,部分保险营销人员会强调通过保险手段可以进行资产隔离、躲避债务,所谓“欠债不还,离婚不分”。而这则案例恰好说明,保单不但会被执行,还能被拍卖变现,避债说法不攻自破。

李超直言,销售人员口中的保险避债在司法实践中并不成立,原则上凡被执行人持有的人身保险中含有财产性利益的,均可能被法院纳入强制执行财产范围。避债只在极有限场景下成立,比如被保险人死亡后指定受益人领取的身故保险金,或重疾险等保障型险种基于比例原则被审慎豁免。河南泽槿律师事务所主任付建也表示,保单现金价值属于投保人可自主处分的财产性权益,当投保人是被执行人时,这笔钱和银行存款一样,可以被法院依法强制执行。

北京商报记者梳理发现,目前各地法院对属于被执行人的人身保险产品财产性权益可以强制执行已保持一致意见,如浙江发布的《关于加强和规范被执行人所有的人身保险产品财产性权益执行的通知》、上海发布的《关于建立被执行人人身保险产品财产利益协助执行机制的会议纪要》等均有类似表态。从趋势上看,法院执行将更趋严格。

北京商报记者 李秀梅