

银行业启动不良贷款“清淤”行动



在 2026 年银行中报季,工行等多家上市银行集中加大不良贷款核销力度。行业主动出清存量风险,但资产质量真实拐点仍待基本面持续复苏确认。

本报综合报道 近期,“工行一次性核销超 800 亿元”的话题登上热点。梳理上市银行中报发现,今年上半年加大核销力度的绝不止于工行一家,建行、华夏、平安、江苏等银行今年的核销力度也不小。

对此,业内人士分析称,这背后原因既有 2023 年消费贷、信用卡扩张潜藏的风险滞后暴露,也有居民收入修复偏慢、房价下行导致零售贷款不良持续抬升。

实际上,上市银行对公贷款不良率相对处于低位,但零售因涉房抵押处置难、收入修复慢等仍未见拐点,是当前行业不良上行的主要驱动因素。只有观察到经济持续复苏、企业现金流实质性改善,才能确认资产质量的真正拐点。

行业集中加大核销

今年中报季,工行行长刘珺的发言一度引发社会广泛关注。刘珺在中报业绩会上表示,2026 年上半年,工行安排了 819 亿元核销资源,对不良贷款实施“清淤”,力度为近几年最大。刘珺还表示,“对于风险控制,我们的态度很鲜明:不贪图透支未来的虚增,而求出清当下的真实”。

事实上,今年加大不良贷款核销力度的不止工行一家。从上市银行中报来看,很多国有行、股份行、城商行的核销力度也不小。比如,建行披露核销 319.93 亿元,核销力度相比去年同期在加码。中国银行披露,核销及转出金额约 426.38 亿元。

在股份行中,华夏银行呆账核销约 204.03 亿元,同比增加 36.33 亿元,增幅 21.66%。平安银行(核销贷款 106.99 亿元)的力度也较突出。江苏银行(核销+转出约 119.72 亿元)的数据也较为惊人。

在城商行中,江苏银行 2026 年中报披露,当期核销或转出不良 119.72 亿元。结合不良余额增加 18.03 亿元,可倒推新生成不良下限约 137.75 亿元,较去年同期增加 22.23 亿元。

实际上,银行持续加大核销的力度此前已有苗头。今年初,北京银行 2025 年报显示其利润大规模下降,其高管也解释称为“对各类资产严格进行减值准备,信用减值损失同比增加 51.47 亿元”。

风险出清动因清晰

业内人士指出,这种“大行带头、各梯队跟进”的现象并非个例风险暴露,而是在宏观周期、监管导向与银行内生优化动力共同作用下的行业性主动出清。

招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼指出:“银行业加快不良贷款核销步伐,根本上是宏观周期与监管导向共同作用的结果。”前期为支持实体经济,银行信贷投放大幅扩张,尤其是对公领域

域的贷款陆续进入偿债高峰期,在部分行业盈利承压背景下,这些贷款的风险滞后暴露,形成大量需处置的不良资产。在他看来,这是一次对历史存量风险的集中“外科手术”,是对前期高速扩张后遗症的系统性清理。

从零售端看,招商银行副行长兼首席风险官徐明杰直言:“零售贷款的风险仍处在上升趋势当中。”该行上半年零售不良余额 428.32 亿元、较年初增 32.48 亿元,不良率 1.16%、升 0.10 个百分点。邮储银行首席风险官姚红也提到,零售占比高使“整体资产质量面临一定结构性下迁压力”。江苏银行行长高增银解释:“零售贷款规模阶段性负增长,是行业周期因素与我行主动结构优化叠加的阶段性结果。”同时,他还表示,个人经营贷通过收紧准入、加快清退潜在风险,使得“不良生成逐步下降”。

对公端,房地产贷款是另一大推手。有从业人士直言,过去部分银行在客户来源构成上曾过度依赖房地产贷款,如今存量问题已进入消化期。不过,从今年中报来看,这一结构性依赖已明显改观,各家银行的房地产敞口普遍压降。平安银行副行长兼首席合规官吴雷鸣表示:“对公风险的平稳主要是因为房地产问题的持续改善。”截至今年 6 月末,该行对公房地产贷款不良率 2.15%,较年初下降 7 个基点;承担信用风险的涉房业务主要是通过收紧准入,其余额较年初压降 118 亿元。

监管也在引导银行提高贷款分类的真实性。董希淼表示,金融监管部门持续强化资产质量真实性要求,严格贷款五级分类,压缩银行以往“借新还旧”或隐形展期的操作空间,迫使银行必须通过核销来出清账面风险。

拐点仍需基本面支撑

展望后续,大规模出清不良后,银行是否就能实现“轻装上阵”?

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏指出,上市银行对公贷款不良率相对处于低位、大概率底已现;但零售因涉房抵押处置难、收入修复慢等仍未见拐点,是当前行业不良上行的主要驱动因素。“核销能改善账面的不良率、释放被占用的资本,为信贷投放腾挪空间,但受风险暴露、新增不良的影响,真正实现‘轻装上阵’还需要努力。净息差企稳主要靠负债成本率下降。信贷投放受有效信贷需求不足影响,扩张动能本就放缓。”他认为。

董希淼补充道,从不良贷款率看,银行业二季度末维持在 1.52% 的较低水平,大型银行甚至稳中有降,“但断言全面拐点为时尚早”。二季度末银行业关注类贷款占比环比升至 2.21%,逾期贷款规模同步增加,表

明潜在风险仍在向不良迁徙;城商行、农商行资产质量压力持续高于大行,区域性和结构性风险尚未出清。“经济基本面是决定拐点的核心变量,只有观察到经济持续复苏、企业现金流实质性改善,且逾期与关注类指标趋势性下行后,才能确认资产质量的真正拐点。”董希淼认为。

此外,这轮零售端“内卷”的账单,不同银行打法不同,恢复放量的时间也不同。

大行在“扛”。工行用 819 亿元核销加厚拨备,把风险压在表内慢慢消化,管理层预计下半年零售风险暴露速度放缓。这是用利润换时间,账算得最从容。股份行在“换”。平安银行将抵押类贷款占比提高到 62.2%,将客群从信用类向抵押类迁移。同时,招行零售贷款不良率升至 1.16%,主动压缩规模在利润表上留下了清晰的投影。这是换血,阵痛也最直接。城商行在“撤”。重庆银行直接砍掉 8.43% 的零售规模,是样本里收缩最“狠”的。这是止损,先活下来。

出清的同时,定价的边界也被重新划定。2025 年 4 月起,监管部门统一叫停 3% 以下定价,3% 成为事实利率下限;同年 10 月,窗口指导要求部分消费金融公司新发贷款平均综合融资成本不超 20%;2026 年 8 月《个人贷款业务明示综合融资成本规定》正式施行,工、农、中、建四大行自营消费贷上限均为 6%,部分消金公司已将上限降至 20% 以内,行业整体正由 24% 向 20% 收敛。一头是利率下限止住价格战,一头是综合成本上限约束放贷冲动,上市银行消费贷平均收益率已降至 4.46%,依赖高息覆盖不良的粗放模式难以为继,低成本冲量时代宣告终结。

值得注意的是,四大行 6% 与消金公司 20% 之间,隔着 14 个百分点的空间。这一上一下,不只是一道监管红线,更把银行与消金公司之间的客群与定价空间,以制度形式进一步固化。谁对接优质客群、谁对接高风险人群的边界,比以往任何时候都更清晰。

本轮银行业集中加大不良核销力度,并非单一机构的个体风险事件,而是全行业主动出清历史存量风险的系统性“清淤”行动。从工行 819 亿元的大规模核销,到股份行、城商行同步跟进处置,银行正通过腾表释放信贷空间,为后续“轻装上阵”铺路。但核销只是账面风险的快速出清手段,零售端收入修复偏慢、涉房资产处置不畅带来的潜在压力仍未完全消解,叠加消费贷利率上下限形成的刚性约束,过去依靠高息覆盖高不良的粗放模式已难以为继。行业真正的资产质量拐点,最终仍要落脚于宏观经济持续复苏、居民与企业现金流实质性改善,才能在风险出清后打开新一轮稳健增长的空间。

的,面对复杂多变的市场环境,搭建成熟稳健的全球多资产投研体系是夯实投资决策、优化产品持有体验的核心。”施罗德交银理财方面表示,在资产选择方面,公司兼顾多元化配置和低风险稳健投资策略,涵盖存款资产、海外货币基金、固定收益类公募基金、海外债券等,旨在通过跨境投资,帮助客户拓宽投资机会、分散组合风险,力争为客户创造稳健的投资回报。

面对复杂多变的市场环境,光大理财表示,在配置策略上,严格控制资产久期,防止通胀引发的利率波动对理财产品净值造成较大的冲击;在主体的选择上,倾向于中资主体,降低地缘政治风险的影响;在汇率波动应对上,坚持募集和投资币种不错配,即募集币种与投资底层资产币种相同,不在投资端增加汇率敞口。此外,研究发行人人民币 QDII 产品,也有助于降低投资者的汇率风险。

业内分析人士普遍认为,随着 QDII 额度常态化发放和“南向通”等渠道拓宽,银行理财公司全球配置能力有望逐步提升,但海外投研体系建设和跨境风控能力仍是决定成效的关键。

(聆文综)

关注

兴化农商银行以金融志愿力量助力乡村振兴

江苏兴化农商银行立足本土乡村特色产业禀赋,深耕志愿服务品牌建设,充分发挥青年志愿服务队队伍人才优势、资源优势与服务优势,探索形成“信贷‘活水’托底、专业能力赋能、品牌服务长效”的助农助企新路径。该行通过精准信贷支持、技术指导、财务规范、电商拓销等全方位志愿服务,精准助力本地农产品加工小微作坊、水产养殖大户转型升级和提质增效,以青春金融动能乡村全面振兴注入源源不断活力。

精准注入资金“活水”, 夯实产业迭代升级根基

产业迭代升级,资金是核心保障要素。针对乡村食品小微企业扩产改造、设备更新、原料储备,以及养殖大户塘口升级、智能设备添置、生态模式改造等阶段性大额资金需求,该行青年志愿队主动下沉走访、摸排经营需求,精准投放普惠信贷资金,破解经营主体“不敢投、无钱投、难升级”的发展瓶颈。

兴化市竹泓镇返乡创业青年周美琴创办的食品加工坊,主营本地特色酱菜、风味小菜加工销售。随着订单稳步增长,作坊老旧设备产能不足、标准化生产车间滞后等问题日益凸显,亟须资金开展改造升级,但小微作坊轻资产、无抵押的特点,使其长期面临融资难题,制约了其规模化、规范化发展。针对该情况,青年志愿服务队竹泓支行小分队主动上门对接、精准施策,为其审批发放 20 万元纯信用创业贷款,当日放款到位,为小作坊规范化、品质化、品牌化提供了坚实保障。

在水产养殖领域,该行紧扣河蟹产业生态化、智能化、精品化转型趋势,精准赋能养殖户提质增效。兴化市安丰镇养殖户大户张桂荣拥有数百亩标准化养殖塘口,计划通过生态净水改造、添置智能水质监测和自动增氧等智能设备,推动传统粗放养殖向精细化、智能化精品养殖转型。了解到客户升级需求后,青年志愿服务队安丰支行小分队主动靠前服务,为其发放 35 万元低利率专项养殖贷款,全覆盖塘口生态改造、智能设备更新、优质苗种投放、饲料储备等全链条投入,有效解决产业升级资金缺口。

数据见证担当。2025 年,依托青年志愿服务队精准化、常态化对接服务,该行普惠型农户贷款和普惠型小微企业贷款余额达 257.2 亿元,普惠型小微企业“两增”贷款余额达 228.02 亿元,分别高于各项贷款增幅 0.23 和 2.02 个百分点,精准为大批小微创业者、种养大户、小微企业迭代发展注入了充沛金融“活水”。

多元专业精准赋能, 打造全维助农服务体系

从个体养殖户到养殖企业,是乡村经营主体转型升级的关键一跃。前不久,兴化市昌荣镇水产养殖户徐春富成功注册兴化市春富水产养殖场,徐春富说:“养殖场有了法人,有了财务账,促进了养殖精细化和对外销售,这些都离不开农商行青年志愿服务队

的指导和帮助。”

区别于传统单一信贷服务模式,该行青年志愿服务队立足员工专业特长,精准聚焦农村经营主体普遍存在的技术薄弱、财务混乱、销路单一等短板,组建专项技术、财务、电商等青年服务小组,推行“一企一策、一户一专”定制化服务,全方位助力乡村经营主体规范管理、提质升级、长效发展。

针对农村小微作坊、种养大户普遍采用粗放式流水记账,财务台账不健全、成本管控不精细、不利于政策申报与续贷增信的问题,该行志愿服务队财会专业青年员工提供免费常态化财务辅导。手把手指导经营主体搭建标准化财务台账、规范收支核算科目、优化成本管控模式,补齐乡村经营主体粗放式经营管理短板,推动生产经营、财务管理规范化、透明化、精细化。

围绕传统种养、加工模式智能化程度低、生产效率不足的痛点,该行志愿服务队组织信息技术专业青年员工下沉一线,提供免费技术服务。在养殖基地,现场指导养殖户操作智能水质监测、远程增氧、数据溯源等新型设备,教授养殖户通过移动端实时查看塘口数据,实现传统养殖向数字化精养迭代。

针对本地农特产品销售半径窄、溢价空间低、销售渠道单一的发展瓶颈,该行志愿服务队助力新媒体专业青年员工发挥自身特长,全力助力本土农产品拓市出圈,为食品加工坊指导开通线上店铺、优化产品图文包装、运营社区团购、短视频推广等,让水乡百味走出乡镇、走向全网。同时,为养殖户大搭建线上直销渠道,推广大闸蟹预售,产地直发模式,打破传统线下批发单一格局,实现线上线下双向增收,以专业化、多元化服务全方位助力本土涉农企业、特色农产品转型升级。

构建特色品牌矩阵, 长效护航乡村产业振兴

为持续放大青年金融助农效能,推动志愿服务常态化、品牌化、长效化发展,该行依托“共兴金融”“朝阳党建”“朝阳青年”核心品牌,组建 50 支专业化青年志愿服务队小分队,构建“多点开花、特色鲜明、全域覆盖”的志愿服务体系,形成全员下沉、全域服务、全程赋能的助农兴农新格局。

目前,全行已培育形成营业部“全兴”便民服务、巾帼支行“兴花开”普惠赋能、千垛支行“垛上花开”电商助农、海南支行“海兴”金融先锋、戴南支行“润”钢助企等特色志愿 IP。各青年志愿服务队小分队常态化开展技能比武、助农竞赛、下沉帮扶等活动,持续淬炼财务辅导、技术支撑、电商运营、金融服务等综合能力,推动志愿服务从“阶段性帮扶”向“常态化深耕”转变。

从“千姿百态”赋能小微食品企业创业成长,到“惠聚一塘”护航螃蟹养殖产业提质升级,该行青年志愿服务队以金融为基、专业为翼、志愿为魂,精准破解乡村产业发展痛点、难点、堵点,持续激活乡村振兴内生动力。

(通讯员 朱梁、王梦迪、顾日升)

动态

南通农商银行东社支行携手政府开展“小手拉大手·反诈齐行动”宣传活动

盛夏逐光,文明润心。为深入贯彻落实打击治理电信网络诈骗犯罪工作部署,切实提升居民金融风险防范能力,近期,江苏南通农商银行东社支行携手东社镇政府在当地通州区忠孝博物馆共同开展“七彩夏日·忠孝同行”主题亲子文明实践活动。活动集教育性与趣味性于一体,通过多元化、沉浸式的体验,让孩子们在玩乐中学习、在陪伴中成长,解锁别样的夏日时光。本次活动旨在通过“教育一个孩子,带动一个家庭”的模式,将专业的金融安全知识送进千家万户,以实际行动践行普惠金融的社会责任。

活动现场,该行理财经理化身“反诈宣讲员”,针对暑期青少年防骗意识薄弱的特点,精心打造了一堂别开生面的反诈课。理财经理结合近期高发的电信网络诈骗真实案例,用通俗易懂的语言,深入浅出地剖析“网络游戏装备诈骗”“冒充熟人诈骗”“刷单返利陷阱”等常见骗局的作案手法。

为增强互动性与趣味性,活动现场还设置了情景模拟与有奖问答环节。孩子们踊跃举手、积极发言,在轻松愉快的氛围中掌握识别诈骗、保护个人信息的关键技巧。家长们纷纷表示,这种寓教于乐的形式让孩子们学习到实用的防骗知识,不仅能增进亲子关系,也提升了全家人的防骗意识,受益匪浅。

此外,活动还设置好书推荐、非遗面点绘制、包饺子、星空观影等环节,让孩子们读好书、品匠心、拓视野。其中,亲子包饺子环节尤为温馨:家长与孩子分工协作,从揉面擀皮到调馅包制,在烟火气中体验劳动的快乐。当晚,一盘盘热气腾腾的饺子端上餐桌,大家围坐品餐,欢声笑语交织着饺香,温馨与满足萦绕在每个小心间。

金融不仅要有专业之深度,更要有为民之温度。正如那盘热气腾腾的饺子,暖胃更暖心,传递着生活的美好与幸福。南通农商银行将始终秉持“以客户为中心”的理念,既精业务、又重情怀,全力守护群众“钱袋子”,用实干诠释金融为民的担当。

(通讯员 葛莹钰)

观察

银行系机构获大额 QDII 新增额度

资管机构的跨境投资又添新“弹药”,外汇管理局近期集中发放了年内第二批 QDII (合格境内机构投资者)额度,合计 68.4 亿美元,银行与保险类机构获批 31.2 亿美元。

最新的 QDII 投资额度审批情况显示,45 家银行类机构累计获批额度 309.9 亿美元。在本轮审批中,22 家银行类机构新增 17.6 亿美元额度。其中,9 家银行拿到了 1 亿美元的单家顶格额度,包括工商银行(工银理财)、东亚银行(中国)、汇丰银行(中国)、恒生银行(中国)等。两张“新面孔”备受瞩目,华美银行(中国)有限公司、中信银行国际(中国)有限公司均为首次获得 QDII 额度,各获批 1 亿美元。

本轮审批过后,汇丰银行(中国)以 65.74 亿美元的 QDII 额度继续稳居银行类机构榜首。中国银行(中银理财)32.70 亿美元、渣打银行(中国)30.30 亿美元、工商银行(工银理财)29.50 亿美元、招商银行(招银理财)以 25.30 亿美元紧随其后,这五家银行机构的 QDII 额度超过 20 亿美元。

除上述已提到的理财子公司外,建设银行(建信理财)、光大银行(光大理财)、中邮

理财、宁银理财、杭银理财、上银理财等银行理财公司均获增量,贝莱德建信理财、高盛工银理财、施罗德交银理财、法巴农银理财等四家合资理财公司亦集体入围本轮额度增加名单。

在国内低利率环境下,投资者对境外资产的配置需求持续升温。银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2026 年上)》显示,截至 6 月末,银行理财配置境外资产规模占比仅 1.1%,提升空间巨大。

然而,银行理财的跨境投资渠道相对有限,QDII 额度紧张是主要制约因素之一。为拓宽渠道,“南向通”合格投资者范围扩容至银行理财公司,中银理财、工银理财和招银理财已入围。

此次 QDII 额度获批后,多家理财公司正在计划将境外资产投资逐步配置到新发行的产品当中。不过,近期海外市场波动加剧,叠加美联储加息预期升温,这为境外资产配置增添了变数。那么,银行理财如何用好来之不易的 QDII 额度,如何为投资者创造稳健回报?

“境外资产配置面临的挑战是多方面