透视国有六大行上半年“三张答卷”

工行、农行、中行、建行、交行、邮储银行6家国有大行2026年半年报于8月28日集体放榜。盈利表现如何、息差拐点是否到来、现金分红分量如何，市场瞩目的国有大行“三张答卷”，正式迎来中期阅卷时刻。

第一张答卷:利润增长水平怎么样

六大行经营业绩稳健向好，上半年营业收入与归属于股东的净利润均实现同比正增长，合计净赚约7126亿元。

上半年，六大行净利润增长较一季度提速。工行、农行、中行、建行、交行、邮储银行净利润分别为1736.82亿元、1463.81亿元、1235.94亿元、1695.64亿元、478.74亿元和515.03亿元，同比增速依次为3.3%、4.9%、5.1%、4.62%、4.04%和4.62%。

营业收入继续保持较快增长。报告期内，工行、农行、中行、建行、交行、邮储银行的营业收入分别同比增长9.1%、11.1%、8.48%、10.72%、6.73%和7.26%。

利息净收入显著回暖，为六大行整体业绩增长提供支撑。

利息净收入，是商业银行盈利的“压舱石”，也是营业收入中的绝对“大头”。上半年，六大行利息净收入同比增速在5.82%到10.5%的区间，这意味着传统存贷款业务的盈利情况有所好转。

不过，作为前期带动利润增长的重要增长极，六大行的手续费及佣金净收入表现存在一定分化。报告期内，农行、建行手续费及佣金净收入同比下滑。农行称，主要是受到上年同期存量理财一次性收益高基数影响。

第二张答卷:息差拐点是否真正到来

净息差是衡量银行盈利能力的一项重要指标。六大行利息净收入稳步增长，正得益于净息差的边际回升。

金融监管总局披露的数据显示，二季度，国有大行净息差回升2个基点至1.31%，已实现连续两个季度的改善。

今年上半年，工行、中行、建行、交行净息差较去年全年分别回升1个基点、1个基点、3个基点和3个基点，农行净息差与上年持平，邮储银行虽在息差水平上保持相对优势，但较上年回落了3个基点。

负债端成本下行是净息差边际回升的主要推动因素。今年上半年，各银行的高定价定期存款集中到期。农行行长王志恒表示，上半年，负债成本持续下降，利息支出得到有序压降。农行利息支出同比下降4.7%，降幅较一季度扩大1.7个百分点。

息差回升的成色如何、是否具备可持续性？对此，多家大行管理层表示，息差企稳是阶段性筑底还是趋势性反转，仍需观察下半年走势。

工行行长刘珺坦言，随着存量定期存款产品到期量削减和新老产品利差进一步收窄，重定价红利对息差的支撑效应也会逐步减弱。工行将通过深化资产负债双向主动管理，努力构筑净息差企稳的态势。

第三张答卷:分红含金量如何

六大行集体披露了中期分红计划，均将现金分红比例提升至31%，拟分红规模合计超2200亿元，以真金白银强化股东回报。

建行行长张毅表示，为进一步提升投资者的获得感，该行分红比例由30%提升至31%。

从分红规模看，工行、农行、中行、建行、交行和邮储银行拟中期派息金额分别为538.53亿元、453.93亿元、383.43亿元、525.82亿元、148.45亿元和159.73亿元。

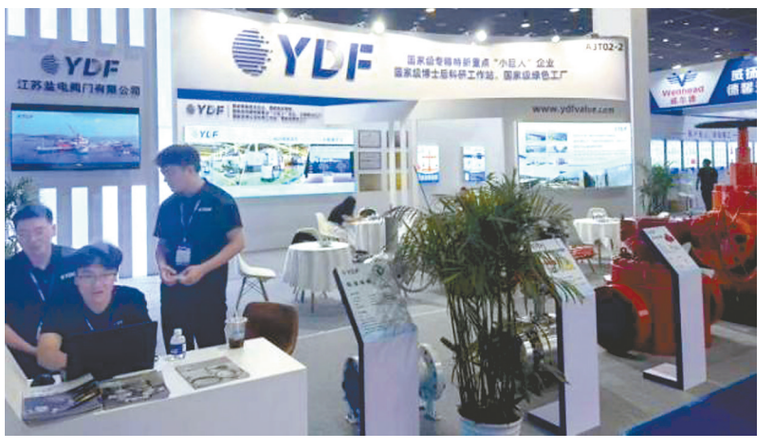
此外，六大行资产质量保持稳健。截至6月末，工行、农行、中行、建行不良贷款率分别为1.29%、1.25%、1.22%和1.29%，较上年末分别下降2个基点、2个基点、1个基点和2个基点。交行和邮储银行不良贷款率分别为1.3%、1%，较上年末分别回升2个基点、5个基点。

六大行资本充足情况也保持稳健，有效增强了服务实体经济和抵御风险的能力。截至6月末，工行、农行、中行、建行、交行和邮储银行的核心一级资本充足率分别为13.21%、10.8%、12.04%、14.24%、11.25%和10.04%。

（来源:《上海证券报》）

苏州银行盐城分行

深耕A类客户 赋能批量拓客



第三届无锡太湖国际泵阀展览会现场

本报讯（梁良）江苏苏盐阀门机械有限公司为国家制造业单项冠军、盐城市民营百强企业，是中国机电装备维修与改造技术协会石油机械分会会长单位。该企业是苏州银行盐城分行民营A类客户之一，主营油气、核电、LNG、海洋工程等高端工业阀门系统解决方案。目前，企业总投资16亿元的省市重大项目——石油装备产业链大型锻件项目正在有序推进，该行已作为银团参贷行同步跟进授信申报工作。

为深入落实总行“客群经营建设年”工作部署，苏州银行盐城分行主动对接行业资源、打通协会合作壁垒，受邀参加第三届无锡太湖国际泵阀展览会。本次展会以“以泵向新、阀启华章”为主题，汇聚全国800余家泵阀领域龙头企业、创新型企业，产业集聚度高、行业覆盖面广。

8月20日下午，展会同期召开石油机械分会负责人专题会议，来自全国各地40余名泵阀企业负责人围绕行业发展现状、分会建设运营、产业链协同发展等议题开展研讨交流，凝聚石油机械产业发展共识。

会议期间，苏州银行盐城分行紧扣总行“科创+跨境”“民生+财富”双引擎发展战略，由该行公司业务部总经理开展主题推介，全方位介绍该行覆盖企业全生命周期的综合金融服务能力。苏州银行盐城分行将持续秉持“以客户为中心”的一体化经营战略，坚持“深耕区域、特色主导、紧扣客群、立足规模、质量优先”的工作主线，围绕泵阀产业链企业的多元化金融需求，提供差异化综合金融服务方案。该行现场与14家盐城本地阀门制造企业达成初步合作意向。

本次参展是苏州银行盐城分行深化“客群经营建设年”战略部署的重要实践。通过服务该行A类民营客户，延展上下游链属企业及行业协会合作渠道，实现了从“单点获客”到“批量获客”的有效延伸。苏州银行盐城分行将持续深耕区域特色产业集群，围绕企业客户全生命周期需求提升综合服务能力，以金融“活水”润泽实体经济，助力区域制造业高质量发展。

建设银行盐城分行

助力“邀请同窗游家乡”活动

本报讯（刘俊）近日，2026年盐南高新区“邀请同窗游家乡”青春消费券活动圆满落幕。建设银行盐城分行作为本次活动数字人民币幸运抽奖红包的独家发放承接机构，活动全程在公证机构监督下开展，经摇号随机产生中奖名单后，将中奖红包以数字人民币形式批量发放至用户的建行个人数字人民币钱包。

为保障红包发放平稳有序，建设银行盐城分行提前部署、多方联动，筑牢服务保障：一是优化用户服务指引，多渠道科普数字人民币钱包开通、使用全流程，保障青年群体便捷领取、顺畅消费；二是严守合规底线，全程配合公证监督流程，确保发放环节公开透明、公平公正。

此次政银合作是建设银行深化数字人民币场景建设、赋能民生消费的重要实践。通过将数字人民币与文旅消费场景深度融合，既助力地方政府促消费政策精准触达青年群体，也进一步拓宽了数字人民币在本地民生领域的应用覆盖面，提升了青年群体对数字人民币的认知度与使用率。

下一步，建设银行盐城分行将持续深耕数字人民币应用生态，聚焦文旅、零售、餐饮等重点民生领域，推出更多形式多样的数字人民币惠民活动，以金融科技力量激活消费潜力，为我市消费市场持续回暖与地方经济高质量发展贡献金融力量。

工行铁军在行动

工行盐城分行营业部

制造业存款时点增量突破5亿元

本报讯（陈晖）工行盐城分行营业部在深耕制造业金融服务方面取得显著成效。最新数据显示，截至7月末，该营业部制造业对公存款时点增量超5亿元。这一亮眼成绩的背后，是精准对接制造业企业结算需求，大力推广“对公存单质押开立银行承兑汇票”业务，以金融创新有效盘活企业存量资金的生动实践。

在制造业企业日常经营中，部分企业持有闲置流动资金，同时又存在采购原材料、支付上下游货款的融资结算需求。以往企业面临资金占用、票据开立等现实痛点，资金使用效率难以充分释放。工行精准把握制造业企业“既要资金沉淀保值，又要票据支付结算”的经营特点，大力推广存单质押开立银行承兑汇票业务，引导企业将闲置结算资金转为单位定期存单，依托存单质押办理银票业务。企业既可以享受定期存款收益，又可通过银行承兑汇票完成货款支付，有效降低财务成本，盘活存量资金。

在业务推进过程中，工行盐城分行营业部始终坚守服务实体经济的本源，严格把控真实贸易背景审查，确保每一笔存单质押银票业务都基于企业真实的采购与结算需求。通过开辟绿色通道、简化审批流程，在极短时间内为多家重点制造业企业完成了质押开票手续。这种“以存促结、以结带存”的良性循环，不仅切实降低了制造业企业的综合财务成本，也为工行带来了可观的存款沉淀，实现了金融资源与产业发展的深度融合。

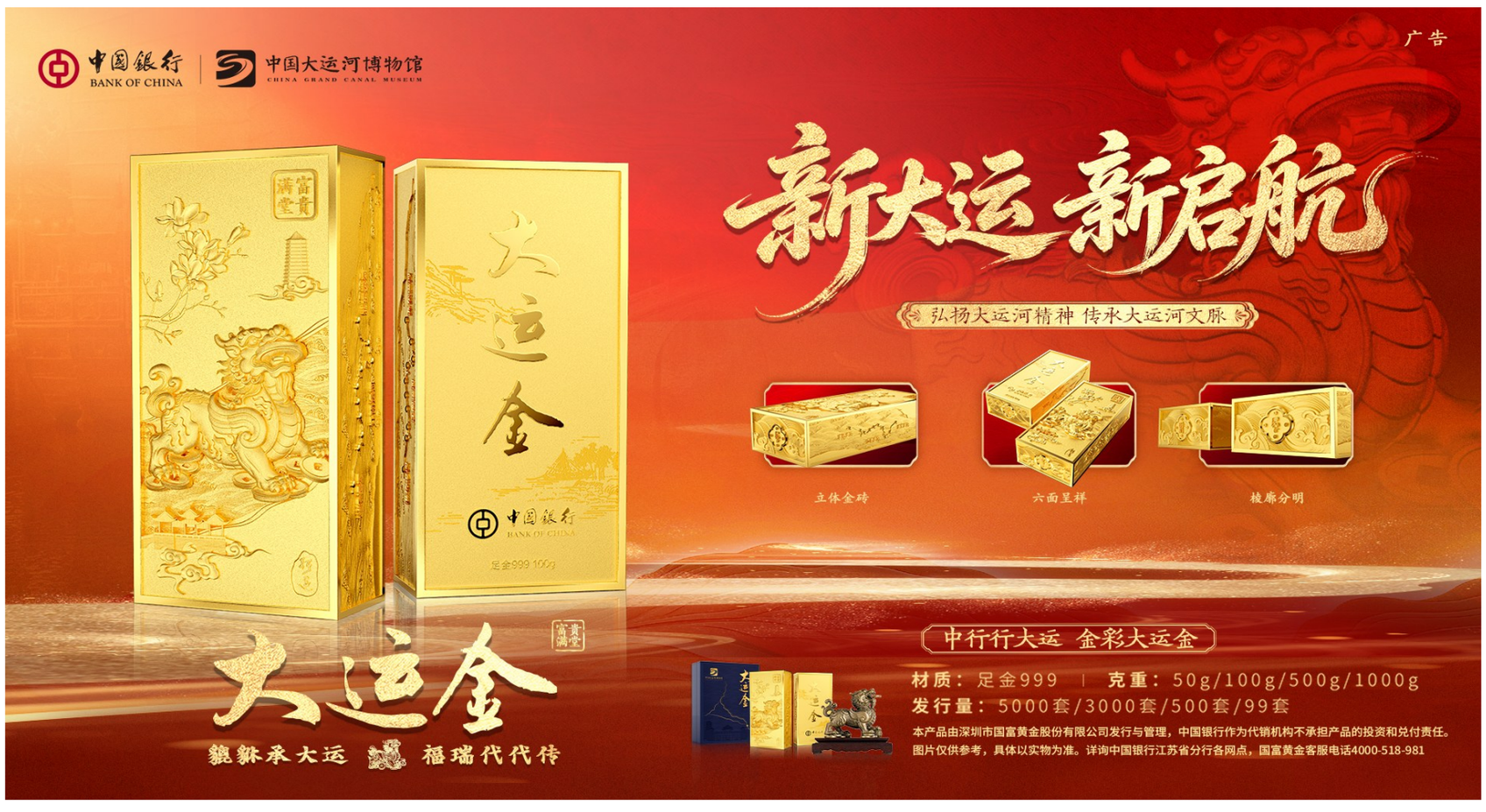
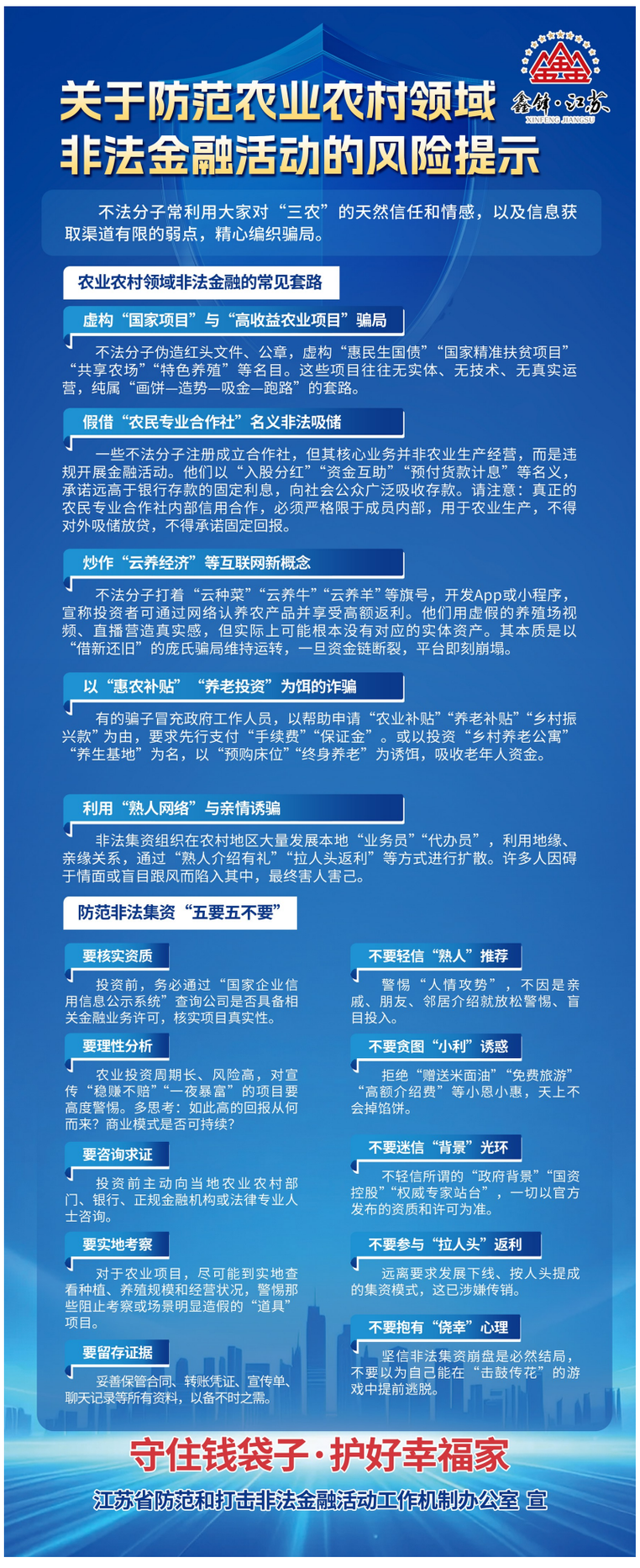
工行盐城分行营业部将持续深耕制造业金融服务，推广存单质押银票等综合金融产品，继续挖掘实体企业资金沉淀空间，统筹做好存款拓展、票据融资、结算服务，不断提升制造业综合金融服务质效，助力区域制造业企业降本增效，赋能地方实体经济高质量发展。

工行盐城开发区支行

营销8600万元土地储备专项债资金

本报讯（卞雅）工行盐城开发区支行成功营销8600万元土地储备专项债资金，实现政府债券资金营销新突破。面对复杂经济形势与同业竞争加剧的双重挑战，该行始终秉持服务地方实体经济的初心，紧密围绕区域重点项目建设，前瞻布局，将深化政银战略对接作为破局关键。

今年以来，工行盐城开发区支行精准聚焦地方政府专项债这一政策风口，将其视为撬动存款增长、优化负债结构的重要支点，集中力量，全力攻坚财政类资金营销壁垒。在获悉开发区内某核心地块土地储备专项债发行信息后，该行迅速启动高层营销协调机制，由行长亲自挂帅，组建专项攻坚团队。团队主动出击，深度嵌入属地财政、土地储备等核心职能部门工作链条。通过指派业务骨干全程跟进，该行实现了对项目发债申报、审批动态、资金拨付路径的全流程无缝对接。在工行盐城市分行专业部门悉心指导下，以及财政等部门的协同联动下，凭借锲而不舍的专业跟进和值得信赖的服务承诺，最终成功将该笔高达8600万元的土地储备专项债资金转入行内账户。

该行将以此为契机，一是认真总结经验，形成可复制的“政银协同、高层推动、全程服务”专项债营销模式；二是持续巩固并深化政银合作关系，为持续获取优质财政资金夯实根基；三是着力培养一支复合型专项债营销与服务专业团队，不断提升市场核心竞争力。

工行盐城开发区支行将以此为新起点，持续深化转型，锐意进取，不断拓展高质量发展“第二增长曲线”，为服务地方经济与实现自身跨越式发展谱写更加辉煌的篇章。