



Shape the future
with confidence
聚信心 塑未来

2026年 全球银行业展望



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.

第一部分： 2026年全球银行业四大积极展望

全球银行业以强劲韧性表现收官2025年并重拾乐观增长预期。尽管面临利率下行、地缘政治动荡和宏观经济不确定性等挑战，整个行业仍有望在2026年继续保持稳健盈利。

2025年，利率持续走低，市场曾普遍预期银行盈利能力将随之减弱。然而，银行业的实际表现却与之相反，整个行业全年净资产收益率（ROE）达到12.8%¹，较2024年提升0.7个百分点，远超疫情前水平。2026年，全球银行业净资产收益率有望进一步攀升至13.0%，展现出行业盈利能力的结构性增强趋势。

2026年盈利增长的核心驱动因素

1. 利息净收入增速稳健

尽管2025年全球利率持续走低，全球银行业利息净收入（NII）平均增幅仍超过5%。这一表现主要得益于两大核心因素：

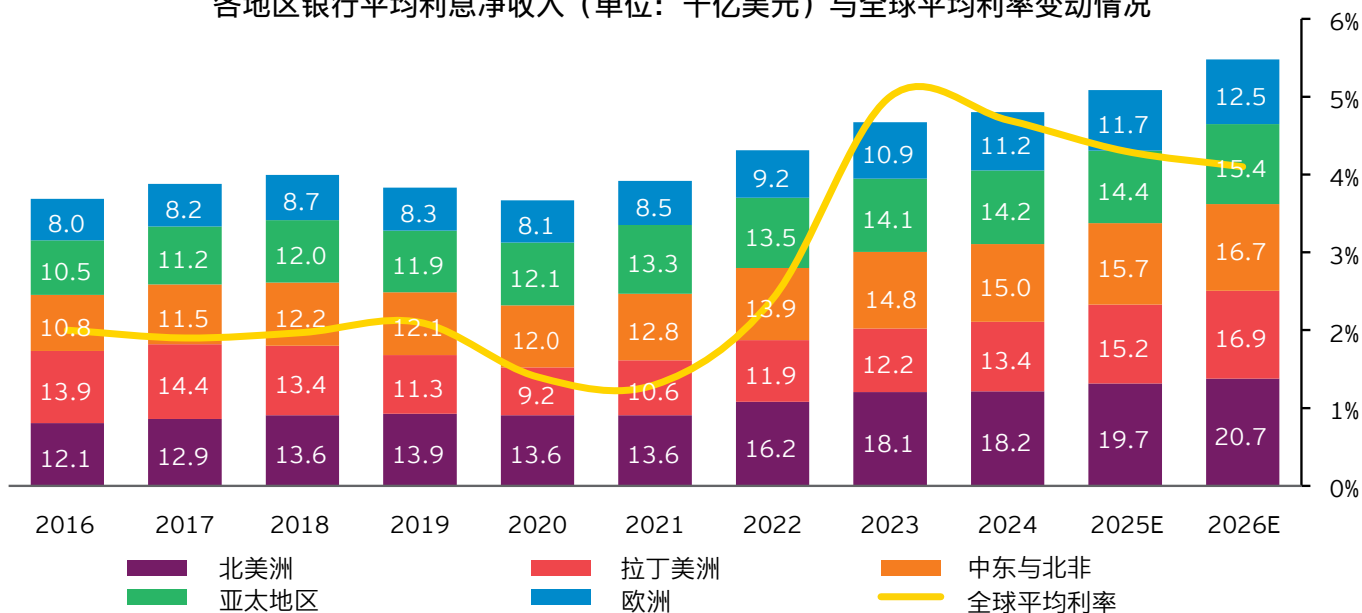
- 贷款平均增速接近10%，反映出信贷需求旺盛
- 资产组合策略优化，银行通过增持固定利率债券锁定较高收益

受资产负债表重定价节奏、市场竞争格局及利率走势等方面差异影响，各区域银行利息净收入表现分化。欧洲及亚洲部分市场（如西班牙、意大利、北欧地区、中国香港及新加坡）资产端重定价速度快于负债端，导致净息差收窄，利息净收入下降；中国内地银行业竞争压力犹存，政策利率低位运行，导致信贷利差持续承压；而日本央行加息举措使得银行利息净收入温和改善，缓解了长期以来的盈利压力。

展望2026年，虽然主要经济体政策利率预期将进一步下行，但全球银行业利息净收入平均增速仍有望突破7%。这彰显出银行业通过有效管理资产负债表、运用精细对冲策略来保障收益的能力不断增强。

图1：尽管利率下行，各区域银行利息净收入预计均将实现增长

各地区银行平均利息净收入（单位：十亿美元）与全球平均利率变动情况



资料来源：标普Capital IQ、安永洞察分析。
注：各地区数据代表该地区银行平均净利息收入。

¹ 该数据代表100家全球大型银行净资产收益率的简单算术平均值。其他数据点均采用相同方法计算，采用截至2025年12月8日的市场共识预测值，除非另有说明。

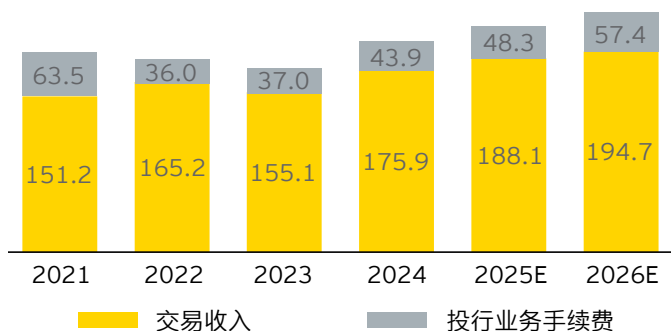
2. 手续费收入结构性利好

手续费收入增长强劲是2025年全球银行业一大业绩亮点。在市场波动加剧的背景下，客户积极调整交易策略，推动交易收入大幅攀升。尽管年末市场活动有所放缓，但整体水平仍高于近年历史平均水平——在当前行业变革加速、市场波动加剧的宏观环境下，交易收入或将保持结构性高位运行态势。安永预测，这一强劲态势将延续至2026年。

投行业务手续费（并购、债权与股权发行）年初因市场不确定性而表现低迷，但在下半年强劲反弹。截至2025年第三季度，全球投行并购交易规模已突破1万亿美元大关，主要得益于首席执行官信心恢复、战略决策重启以及监管审批流程提速——尤其在美国市场，平均交易完成时间近乎减半。鉴于当前待执行交易规模达到近三年来最高水平，安永预计这一增长势头将延续至2026年，手续费收入增幅最高可达19%。

图2：投行业务手续费收入有望持续增长

全球主要投行资本市场收入构成（单位：十亿美元）



资料来源：主要投行财报、安永洞察分析与预测。

与此同时，理财业务延续亮眼表现。受央行降息政策影响，客户持续将资金从存款向投资类产品转移，使得资金流入趋势稳健，股市表现强劲，推动理财业务收入增长。展望未来，银行将优先发展理财业务这一轻资本收入来源，推动理财业务收入增速进一步加快。其中，广大富裕群体因具备更深的产品渗透力和更多的交叉销售机会，而成为重点服务客群。

总体而言，2026年全球银行手续费收入预计增长略超8%，将进一步巩固其业绩增长引擎的作用。

3. 信贷质量稳健向好

2025年，信贷质量始终是投资者关注的核心问题。年初，市场普遍担忧美国政府出台的关税政策可能引发连锁反应，对银行对公客户造成冲击，所幸相关风险大多并未实际显现。

下半年，美国汽车行业发生两起破产事件，导致市场关注点转向银行对“影子银行”体系（即非银行金融机构）的间接风险敞口。据估算，美国与欧洲银行对非银行金融机构的风险敞口高达4.5万亿美元²，约占其贷款总额的9%。对美国银行而言，该领域的信贷投放已成为2025年贷款增长的关键驱动力。

目前，相关敞口的损失似乎可控。银行强调，相关贷款具备充足的授信担保，依托严格的信贷标准，并建立在长期稳固的客户关系基础之上。尽管如此，非银行金融机构的风险敞口仍可能是2026年投资者与监管机构的关注重点。

总体而言，2026年全球银行业平均贷款拨备率预计将与当前水平基本持平。

4. 行业创新变革举措

2025年，精简运营，包括成本结构转型，仍是全球银行业的战略重点。尽管通胀压力有所缓解，银行仍在持续寻求释放投资能力。除人员优化外，银行正在深入评估其离岸与近岸业务布局，探索如何通过全球能力中心实现价值最大化。此外，银行加速对下一代技术的投入，从而应对客户需求的变化以及数字化挑战者带来的竞争压力。这些竞争对手加速创新，迫使传统银行进行大规模现代化转型。

展望未来，代理式人工智能、高级分析工具及数字资产基础设施等新兴技术，正逐渐从可选项转变为决定未来竞争力的关键要素。

随着技术投入持续增加，投资者愈发关注银行如何实现此类投资回报最大化。为保障此类投资，银行需持续挖掘效率、提升潜力、优化运营流程、构建适配人工智能运营模式的人才队伍，并向市场清晰传达投资回报成效。

行业平均运营成本预计增长超7%，反映出银行在技术、人才和运营模式重构方面的持续巨大投入。

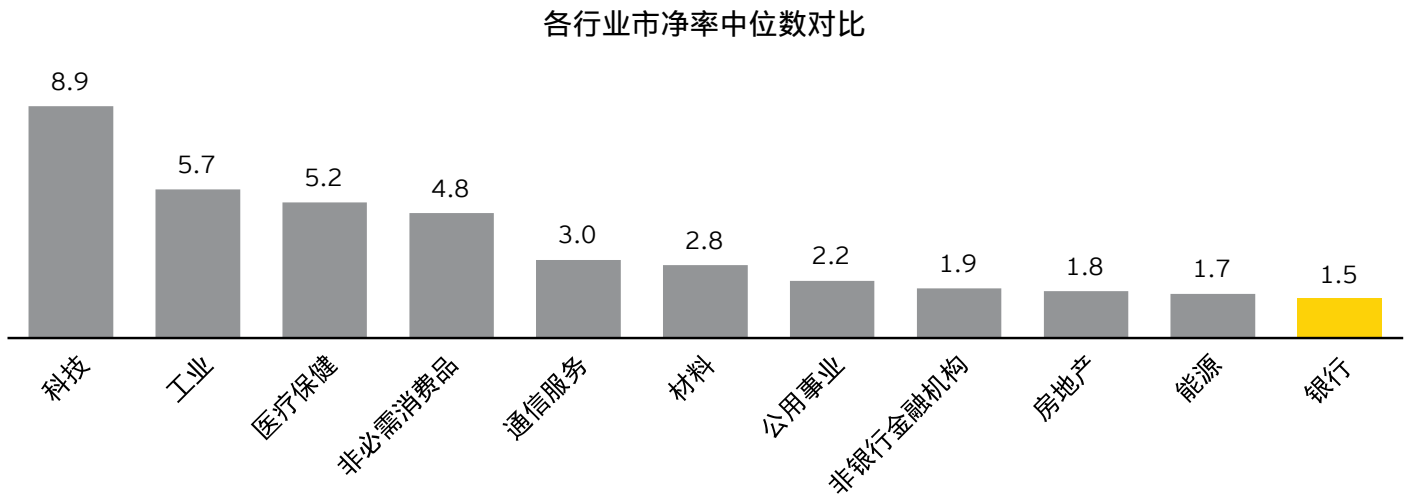
银行业盈利/估值悖论：高回报与低估值并存

全球银行业正以强劲态势迈入2026年。在信贷质量保持稳健以及美英等市场可能释放大量资本以推动资产负债表扩张的背景下，行业盈利水平有望延续过去三年达到的高位水平。

然而，估值层面却呈现另一番图景。银行业估值较整体市场有大约60%的折让，这表明该板块在盈利能力改善的背景下仍处于被低估的状态。

²<https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2025/10/14/global-financial-stability-report-october-2025>

图3：银行业是估值折让最显著的行业



资料来源：标普Capital IQ、安永洞察分析。
注：各地区数据代表该地区银行平均净利息收入。

这一脱节现象反映出三大现实挑战：

- 其一，尽管回报水平有所提升，但仍仅略高于股权成本，为投资者提供的抗冲击保护有限。
- 其二，尽管当前回报水平维持时间超出预期，但其可持续性尚且存疑。
- 其三，对于银行能否在没有宏观经济顺风推动的情况下实现实质性、可盈利且可持续的营收增长，投资者仍持怀疑态度。

管理层行动对弥合这一估值差距的重要性将与日俱增。具体而言，管理层需在保持成本管控、追求战略性盈利增长的同时，展现出区别于同业的差异化能力。

令人鼓舞的是，安永CEO信心指数调查显示，相关举措正在推进中。尽管成本控制仍是优先事项，但具备变革意识的银行领导者正逐步将重心转向增长，即通过提高手续费收入、深化客户关系，并投资于可扩展数字化平台，构建更具持久性的价值创造体系。



第二部分： 弥合估值差距

随着宏观利好因素逐渐消退，外部环境的影响日渐式微，银行业未来发展将更多取决于管理层行动，即银行如何有效地将自身韧性转化为可持续的差异化竞争优势。

安永分析³显示，尽管银行净资产收益率的55%占比受货币政策与市场周期等外部结构性“贝塔”因子影响，但其余45%的占比，即“阿尔法”，则由管理层决策、执行效率和卓越运营能力塑造。

在这45%的“阿尔法”中，驱动卓越绩效的两大关键领域尤为突出：

1. 全面简化：构筑竞争优势的基石

尽管成本管控仍是多数银行的工作重点，但领先机构已率先推进简化项目，构建灵活、可扩展且透明的成本基础。安永分析表明，实现这一目标需依托三大核心抓手：

- **战略简化：**该举措复杂度高、周期长，通过重塑业务模式或投资组合，实现大规模、可持续的成本优化。银行借此重新定义自身竞争领域和竞争方式，聚焦高价值客群，将资产配置向高增长市场倾斜，并精简表现欠佳的产品。
- **结构简化：**该举措涉及中等复杂度的中期行动，旨在通过重塑组织架构、运营模式或业务布局，释放长期效率及规模效益。具体举措包括简化法律实体结构、优化团队地域分布，以及将全球能力中心从成本套利枢纽升级为集创新、分析与数字化交付于一体的卓越中心。对于难以内部优化的领域，银行正越来越多地探索外包服务，借助第三方实现更优、更快、更具成本效益的服务交付。与此同时，技术优化亦发挥关键作用，核心银行系统替换、云迁移及DevOps实践持续推进，有效降低系统复杂性，同时提升可扩展性。与金融科技企业及科技巨头合作亦是银行实现成本效益型创新的重要路径。

- **运营简化：**致力于通过智能自动化、流程数字化和先进分析技术，嵌入持续提升生产力的长效机制。人工智能领域的投资正在重塑银行释放生产力潜力的边界，突破传统后台职能，向银行合规管理、信用评估、客户触达与开户等核心领域延伸。然而，伴随着技术投入的深化，银行需重塑其员工队伍，通过技能提升和岗位重构，将人力资源与“数字化同事”协同部署至价值创造最需要的环节。

多家银行已在上述实践中树立了典范，包括推行零基预算、强化专营业务中心效用、通过云迁移降本增效，以及将AI应用场景投入规模化生产。

一家行业领先的英国银行已将技术、运营、人力资源、审计及资金管理领域约1.3万个岗位整合至位于印度的最大运营中心。该中心现已成为AI赋能运营与全球创新的核心引擎。

一家美国银行现已部署逾450个AI驱动应用场景，将开发人员效率提升10%至20%的同时，其反欺诈、交易处理与运营环节成本节约15亿美元左右。

银行唯有以系统化方式协同运用上述举措，以简化转型为核心抓手，构建技术投资“自我造血”的能力，才能夯实长期竞争优势。

2. 增长：创造可持续价值

尽管简化转型有助于保障盈利能力，但真正的估值提升仍依赖于可持续的增长动能。安永分析显示，领先银行正采取智慧增长策略，在关键环节扩大布局，并对成熟模式进行规模化拓展，重点布局三大领域：

- **战略性增长：**重塑业务模式，突破传统资产负债表信贷模式，并借助合作平台将银行业务融入客户日常生活场景，从而释放新需求并深化客户关系。鉴于客户对ESG相关贷款、投资与咨询服务需求强劲，可持

³该分析采用安永专有的回归分析框架，旨在探究银行盈利能力的真正驱动因素。该模型基于100家全球大型银行的逾3万个数据点构建，数据覆盖2012年至2024年的13年完整周期。通过对多个经济周期和利率周期中的银行表现进行研究，该分析厘清了管理决策与市场力量如何共同决定银行回报水平。

续金融仍为银行业的战略重点。同时，通过财富管理、支付、保险及咨询业务实现手续费收入多元化，正成为推动银行实现更高净资产收益率的关键引擎。

- **结构性增长：**银行正依托数字平台与数据能力拓展服务边界，并实现从差异化定价到动态推荐等个性化服务，进而开辟新的利润来源。应用程序接口（API）与“开放银行”模式正逐步拓展银行业务触达范围，而新一代支付系统与数字钱包则持续提升交易规模并深化客户参与度。
- **运营增长：**通过客户细分、AI赋能客户体验以及财务健康平台的应用，银行正在有效提升客户留存率与参与度。此类举措的底层支撑体系包含稳健的数据管理架构、一体化的绩效评估机制以及敏捷的交付模式。

针对上述举措，诸多范例可资借鉴。譬如，有的银行推出以生活方式为核心的超级应用，也有机构运用行为与关系数据升级定价引擎，更有通过财务健康平台有效提升客户忠诚度的成功范式。

一家美国中型银行利用客户行为与关系数据升级其定价引擎，推动存款余额增长25%。

另一家银行的财务健康平台数据显示，评分最高的客户逾期概率相较于普通客户低97%，且存款规模达到普通客户的11倍。这充分说明，将客户福祉与行为银行学相结合能够有效提升客户忠诚度与业绩表现。

随着银行系统性应用这些促增长杠杆，其数据驱动与轻资本业务模式正在加速融入，助力收入多元化并提升客户粘性。当增长持续转化为更强的盈利能力时，也将为银行估值提升提供支撑。

付诸实践，更需清晰传达

银行未来盈利能力将取决于其能否主动转型。精简架构与盈利增长不再相互制约，而是相辅相成。能够兼擅二者的银行，即兼具结构灵活性、数字化创新与严谨执行力的银行，将更有能力持续获得可观回报，并重振投资者信心。

与投资者保持有效沟通同样至关重要。能够明确阐述战略、设定可衡量目标并持续报告进展的银行，往往能建立更强的市场信心。当前市场环境下，投资者情绪已成为银行估值提升的核心催化剂。因此，透明沟通与积极互动是将坚实基本面转化为市场长期认可的关键。

*本本文作者Nigel Moden，安永全球及欧洲银行与资本市场主管
本报告所反映的观点系作者个人观点，并不一定代表安永全球组织或其成员机构的观点。



联系安永

忻怡

安永大中华区金融服务首席合伙人
安永亚太区金融科技及创新首席合伙人

+86 21 2228 3286
effie.xin@cn.ey.com

张小东

大中华区金融服务华北市场主管合伙人
安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

+86 10 5815 3322
xiaodong.zhang@cn.ey.com

许旭明

大中华区金融服务高增长市场主管合伙人
安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

+86 10 5815 2621
steven.xu@cn.ey.com

吴俊

大中华区金融服务华中市场主管合伙人
安永（上海）税务师事务所有限公司

+86 21 2228 2823
david.wu@cn.ey.com

张超

大中华区金融服务中国咨询主管合伙人
安永（中国）企业咨询有限公司

+86 10 5815 3502
jason-c.zhang@cn.ey.com

张秉贤

大中华区金融服务华南市场主管合伙人
安永会计师事务所

+86 755 2502 8287
benny-by.cheung@cn.ey.com

顾珺

大中华区金融服务银行业及资本市场主管合伙人
安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）

+86 10 5815 3310
lorraine.gu@cn.ey.com

庄智斌

大中华区金融服务香港市场主管合伙人
安永咨询服务有限公司

+852 2846 9200
tze-ping.chng@hk.ey.com

安永 | 建设更美好的商业世界

安永致力于建设更美好的商业世界，为客户、员工、社会各界及地球创造新价值，同时建立资本市场的信任。

在数据、人工智能及先进科技的赋能下，安永团队帮助客户聚信心以塑未来，并为当下和未来最迫切的问题提供解决方案。

安永团队提供全方位的专业服务，涵盖审计、咨询、税务、战略与交易等领域。凭借我们对行业的深入洞察、全球联通的多学科网络以及多元的业务生态合作伙伴，安永团队能够在150多个国家和地区提供服务。

All in, 聚信心, 塑未来。

安永是指Ernst & Young Global Limited的全球组织，加盟该全球组织的各成员机构均为独立的法律实体，各成员机构可单独简称为“安永”。Ernst & Young Global Limited是注册于英国的一家保证（责任）有限公司，不对外提供任何服务，不拥有其成员机构的任何股权或控制权，亦不担任任何成员机构的总部。请登录ey.com/privacy，了解安永如何收集及使用个人信息，以及在个人信息法规保护下个人所拥有权利的描述。安永成员机构不从事当地法律禁止的法律业务。如欲进一步了解安永，请浏览ey.com。

© 2026 安永，中国。
版权所有。

APAC no. 03025107
ED None

本材料是为提供一般信息的用途编制，并非旨在成为可依赖的会计、税务、法律或其他专业意见。请向您的顾问获取具体意见。

ey.com/china

关注安永微信公众号
扫描二维码，获取最新资讯。

