

天津银行“回A”心病

站在三十岁的十字路口，这家城商行，正面临着一场关乎未来的“大考”。自2015年正式启动A股上市计划，同步布局“A+H”两地上市以来，天津银行于2016年顺利登陆港股，却在A股门前遭遇“卡壳”，核心卡点始终聚焦于“尚未取得上市所需外部批复”，至今仍停留在上市辅导阶段，成为A股IPO预备队中的“老资历”。

十年间，天津银行在业绩与规模的赛道上起伏前行，归母净利润呈现“过山车式”波动，资产规模稳步增长，却与其他三家直辖市市属城商行仍有明显差距。过去十年间，该行曾在个人贷款领域经历“狂飙式”扩张，后因风险暴露果断转型，转向“收缩个贷、加码对公”的发展路径。2026年，恰逢天津银行而立之年，面对持续悬而未决的回A难题、业绩复苏的压力，以及数字化转型与业务优化的迫切需求，这家扎根环渤海经济圈的城商行，正在突围之路上寻找属于自己的破局之道。

回A卡点

尚未取得上市所需的外部批复

业绩数据

截至2025年三季度末，天津银行资产规模达到**9689.03亿元**，较年初增长**4.63%**，距离新万亿银行近在咫尺

2025年前三季度，天津银行实现营业收入**129.39亿元**，同比增长**0.48%**；实现净利润**35.27亿元**，同比增长**5.47%**



漫漫“回A”路

十年磨一剑，对于天津银行而言，这条回归A股的道路，远比想象中更为漫长。

自2022年1月兰州银行登陆A股以来，A股上市银行队伍便陷入了漫长的“空窗期”，至今已四年有余。等待中，不少银行仍在奋力“备考”。

近期，多家银行的上市辅导报告迎来更新，股权结构不规范、资产权属确权瑕疵、资本补充压力凸显等诸多原因，成为横亘在众多银行面前的“拦路虎”。

与其他银行被股权瑕疵、资本承压、涉诉未决等难题缠身不同，天津银行的回A卡点自始至终都聚焦于一个核心问题——尚未取得上市所需的外部批复。这悬而未决的问题，也让天津银行成为四家直辖市市属城商行中，唯一尚未实现A股上市的机构。

回望天津银行上市之路的起点，2015年，城商行赴港上市的浪潮初露端倪，A股上市通道也相对通畅，在多重利好之下，天津银行正式启动A股上市计划，聘请中银国际证券、中信证券两大头部券商担任辅导机构，迈出了登陆A股市场的关键一步。

在推进A股辅导的同时，天津银行也同步启动了港股上市筹备工作，开启了“A+H”两地上市的布局，2016年1月12日，该行顺利通过香港联交所上市聆讯，随后在短短一个半月内，密集完成招股公告发布、发行价格确定、发行结果披露等一系列关键流程，同年3月30日，天津银行正式在香港联交所主板挂牌交易，股票代码为1578.HK。

然而，港股上市的圆满落幕，并未为天津银行A股上市开启“快车道”，自登陆港股以来，天津银行虽始终表态持续推进A股回归计划，辅导机构也按要求定期披露辅导进展报告，但截至目前，天津银行依旧停留在上市辅导阶段，在A股IPO辅导队列中，已然成为“老资历”成员之一。

除了自身卡点之外，天津银行的回A之路亦叠加了行业大环境带来的挑战。一方面，A股银行IPO通道已收紧四年有余，行业上市节奏陷入停滞，截至目前，A股银行IPO队列中，仅有湖州银行处于“已问询”状态。

与此同时，港股市场的低迷估值，也削弱了天津银行A股上市的吸引力。彼时初登陆港股市场时，天津银行总市值达到445.69亿港元，上市首日收盘价7.39港元。后续随着市场环境变化、自身经营承压及港股市场整体低迷，天津银行股价持续震荡下行，估值不断缩水。截至2026年2月6日收盘，天津银行H股股价报2.37港元，总市值约为143.9亿港元，不足上市初期的三分之一。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，站在2026年新年伊始的时点来看，一方面，中小银行IPO在近两年并非处于A股市场的利好期，另一方面，天津银行自身尚存障碍，在二者共同作用之下，天津银行的A股上市前景在短期内依然不容乐观。低迷的估值反映出市场对天津银行长期增长前景、资产质量管控能力及资本回报水平的信心不足，与同业中小银行如体量相近的重庆银行相比，天津银行的港股市值并不占优势，表明市场投资者对不同银行增长质量的评估产生分化。

1996年11月，65家城市信用合作社及2家联社营业部组建“天津城市合作银行”，1998年更名为“天津市商业银行”，2007年更名为“天津银行”并开始实施跨区域经营。

作为环渤海经济圈的核心城市，天津承载着京津冀协同发展的战略使命，而扎根于此的天津银行，亦是区域金融版图中最具代表性的城商行之一。

2016年，天津银行登陆港股市场，成为市场眼中“直辖市城商行阵营”的潜力股。然而，十年光阴流转，金融行业浪潮跌宕起伏，监管环境持续趋严、市场竞争日趋激烈，这家城商行在发展竞赛中逐渐显露疲态。

上市前的2015年，天津银行归母净利润为49.16亿元，达到历史峰值。但自2016年上市后，该行业绩便进入了波动期，当年该行归母净利润为45.22亿元，同比下滑8%。此后，天津银行的盈利增长动能持续减弱，

翻开天津银行过去数年间的信贷投放图谱不难发现，这家银行曾出现明显的重心转移——从押宝个贷到重新聚焦对公。

回溯2017年至2019年，国内消费金融领域迎来爆发式增长，互联网金融与银行零售业务的深度融合，推动众多城商行开启零售转型热潮，天津银行便是参与者。彼时，该行加大个人贷款业务布局，开启了为期三年的个贷“狂飙期”。

数据见证了这场“狂飙”的力度。2017年天津银行的个人贷款仅占客户贷款及垫款总额的13.8%，规模仅为343.79亿元；2018年个人贷款占比一举跃升至36.7%，2019年进一步攀升至43.3%，短短两年时间，个人贷款余额暴增至1271.42亿元，增幅超过900亿元，个贷业务的增长成为支撑该行资产扩张的核心动力。

在个贷业务的快速扩张中，业务结构也发生了转变。2017年，天津银行的个人贷款以住房按揭贷款为主，个人消费贷规模较小；2018年之后，个人消费贷与房贷的地位逆转，消费贷迅速崛起，2019年已占个人贷款总额的72.1%，个人消费贷款余额达到916.6亿元。对于个人消费贷的崛起，天津银行曾表示，主要是由于2019年该行互联网个人贷款业务规模不断增长；同时，国内经济不断发展，新旧动能转换，拉动消费需求不断提高，客户需求旺盛，叠加效应明显。

这一表述也印证了当时行业的整体趋势，互联网贷款的普及和居民消费升级，共同推动了消费金融市

2026年正值天津银行而立之年，从城市信用合作社组建起步，到成为港股上市城商行，再到如今总资产逼近万亿，站在三十岁的关键节点，面对未竟的回A之路、业绩复苏的压力与万亿规模的冲刺目标，天津银行的突围之战，已然全面打响。

在业务布局上，除了持续深化对公业务优势、聚焦区域重点领域投放，天津银行也在积极拓展新的增长曲线，发力消费金融领域便是重要一步。

2024年12月20日，天津银行参与捷信消费金融有限公司（现已更名为“天津京东消费金融有限公司”）重组，与京东旗下晶东贸易、网银在线，中化旗下外贸信托，天津经开国资及老股东捷信集团共同持股，其中天津银行持股比例为10%，这一动作标志着该行正式切入消费金融赛道，借助合作方的场景、技术与客户资源，探索零售业务新增长路径。

公司治理的优化，也成为而立之年转型的支撑。2024年年中，天津银行打破行业主流的内部人才选拔

业绩飘忽与规模掉队

2017年天津银行归母净利润降至39.16亿元，同比下滑13.4%。2018年至2019年，该行净利润虽有小幅回升，但始终未能突破2015年的峰值水平。

2020年之后，受疫情冲击、宏观经济下行及区域产业结构调整等多重因素影响，天津银行净利润再度回落，并在2021年迎来上市以来的“低谷”，仅为31.96亿元，同比降幅高达25.8%，压力进一步凸显。

随后的几年，受益于资本市场回暖、投资收益大幅增长等积极因素，天津银行的盈利水平得到提升，截至2024年末，该行归母净利润进一步回升至38.02亿元。

随着2025年上市银行三季报收官，天津银行也交出了最新的经营“成绩单”，前三季度，天津银行实现营业收入129.39亿元，同比增长0.48%；实现净利润35.27亿元，同比增长5.47%。

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博指出，天津

银行2025年盈利将延续逐季修复态势，大概率实现正增长并有望重回40亿元大关，核心看点在于息差改善的持续性、资产质量的稳定表现。支撑方面，存款付息率优化缓解负债端压力，对公业务深耕与中收恢复提供增量，以及科创、绿色信贷的拉动，将成为盈利增长的关键变量。

同时，天津银行正稳步朝着“万亿银行”的目标迈进。截至2025年三季度末，天津银行资产规模达到9689.03亿元，较年初增长4.63%，距离新万亿银行已近在咫尺。不过，横向对比来看，从资产体量上看，天津银行与四大直辖市中的另外三家城商行仍存在差距，在直辖市城商行阵营中处于相对落后的位置。截至2025年三季度末，北京银行、上海银行总资产分别为4.89万亿元、3.31万亿元，重庆银行的资产规模也已突破1万亿元的关口。

个贷弯路拨正

场的繁荣，而天津银行则精准抓住了这一市场机遇，实现了零售业务的快速突围。

然而，金融行业的核心逻辑是风险与收益的平衡，贷款规模的快速扩张不难，难的是对风险的有效把控。天津银行个贷业务的“狂飙式”增长，背后潜藏的风险隐患在2019年开始集中暴露。数据显示，2018年天津银行个人消费贷不良贷款仅为1.34亿元，不良率仅为0.17%；但2019年，个人消费贷不良贷款飙升至8.85亿元，不良率也攀升至0.97%。

面对个贷业务的风险压力，天津银行果断按下“暂停键”，开启了业务结构调整，转向“收缩个贷、加码对公”的发展策略，这场转型既是对前期粗放式扩张的纠偏，也是顺应行业趋势与区域发展需求的战略抉择。

随后几年，该行个人贷款占比、金额逐步压降至2024年末的21.5%、973.1亿元，对个贷规模的压降，天津银行称，“主要是由于持续优化互联网贷款规模”。与此同时，公司贷款占比跃升至2024年末的73.6%，贷款金额增至3339.9亿元，贷款结构发生根本性转变。

截至2025年上半年，天津银行个人贷款余额894.14亿元，占比进一步压缩至18.4%，而与此同时，个人贷款不良率仍保持上升态势，从2024年末的2.84%升至3.57%，上升0.73个百分点；公司贷款占比75.3%，金额达3646.7亿元，较上年末增加306.8亿元，增幅9.2%，该行称，主要是由于响应政策号召，瞄准金

而立之年的新考验

模式，启动“津门海选”，面向市场公开选聘分管风险财务、科技运营的两名副行长，广纳外部专业人才，补齐管理短板，为转型发展注入新鲜活力。

2025年4月，天津银行顺利完成董事会换届工作，同时，天津银行在董事会层面成立数字金融委员会，扩充发展战略委员会，推动“研究基因”“科技基因”深度融合，应对低利率和智能化叠加的时代挑战，重塑核心竞争力。

自于建忠2023年出任董事长后，该行将“科技基因”作为转型核心，推动天津银行加速数字化转型，以此破解业务发展瓶颈、提升核心竞争力。在科技赋能下，该行逐步优化业务流程，提升服务效率，聚焦中小微企业“融资难、融资贵”问题，打造数字化信贷产品，简化审批流程、缩短放款周期，增强对实体经济的精准服务能力；同时，借助科技手段强化风险管控，搭建智能化风控体系。

面对行业竞争与自身发展诉求，苏筱芮建议，天

融“五篇文章”，聚焦天津市“十项行动”，持续加大对实体经济重点领域信贷投放力度，增加对公贷款规模。

深入剖析天津银行的对公业务布局不难发现，其公司贷款主要集中在与区域经济发展高度相关的重点行业，公司贷款五大组成部分为提供给以下行业客户的贷款，分别为租赁和商务服务业、水利、环境和公共设施管理业、批发和零售业、房地产业及建筑业。截至2025年上半年末及2024年末，该行提供给该五大行业的公司客户的贷款余额分别为2717.04亿元及2484.37亿元，分别占该行公司贷款及垫款总额的74.3%及74.1%。

在苏筱芮看来，从前期的激进零售扩张转向聚焦对公，对于天津银行而言属于一次重要的战略纠偏。从规模来看，对公业务已成为天津银行的支柱业务，而从产品来看，天津银行产品创新初见成效，例如推出服务企业财资管理的“智慧天行”司库系统，基于区块链的“智慧B链”供应链金融平台也顺利落地。虽然对公贷款规模增长快，但全行业净息差持续收窄，表明“以量补价”的难度越来越大，其必须寻求差异化发展路径来提升综合收益。

王蓬博也持同样看法，在他看来，天津银行前期个贷扩张是行业顺周期的常规选择，后续转向对公属于结构优化动作。调整的核心是匹配监管导向和区域资源禀赋，对公端可依托天津本地法人身份，在京津冀协同项目和港口产业链上做深，同时通过交易银行提升结算沉淀，以此平衡规模与质量。

天津银行可围绕“本土化”与“数字化”两条线，利用本地优势，深度嵌入天津的重点产业链，通过与核心企业、产业平台、投资机构深度合作，为整条产业链上的企业提供结算、融资、财资管理等综合服务；同时关注开放生态的构建，强化“投贷联动”等模式，构建连接政府、园区、VC/PE、券商、会计师事务所的开放生态，将自身打造成为企业全生命周期服务的资源整合者和信息枢纽。

“对天津银行而言，特色业务要紧扣天津的港口经济和制造业基础，重点做航运金融的港航联动产品，以及科创金融的线上信用贷”，王蓬博进一步表示，核心竞争力在于本地化的快速响应能力和数字化场景渗透，比如用智慧科企贷对接产业链数据，同时筑牢风控底线，在区域银行中形成服务效率的差异化优势。

针对上市策略调整、提升估值、盈利水平等问题，北京商报记者向天津银行发去采访提纲，但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 苏亦桐