

引入地方产业资本 网商银行十年首增新股东

成立十年,这家互联网银行首次引入新股东。4月28日,北京商报记者注意到,浙江网商银行股份有限公司(以下简称“网商银行”)日前披露了2025年年度报告,在披露2025年经营数据的同时,财报中还提到,网商银行2025年引入了三家新股东。而这也是网商银行2015年成立以来首次引入新股东。对此,网商银行回应北京商报记者称,新股东的加入,是各方基于对网商银行长期价值的高度认同,这将进一步丰富该行的股东结构,提升公司治理效能。

引入三家新股东

根据网商银行2025年年报,公司引入的三家新股东分别是杭叉控股、航民实业集团、东恒石油,持股比例分别为4.88%、2%和0.5%。

而新股东股权来源于网商银行四名原股东,其中,万向三农集团持股比例由26.78%降至22.87%;复星工业持股比例由15.22%降至13%;禾博士电子商务持股比例由4.87%降至4.16%;金字食品持股比例则由3.65%降至3.12%。

新股东背景方面,根据天眼查信息,三名新股东均为浙江本地民营企业,其中杭叉控股为上市公司杭叉集团的控股股东,公司实际控制人仇建平,也是中策橡胶集团、上市公司巨星科技等企业的实控人。在4月20日,杭叉控股获批准受让温州民商银行9.9%股权。航民实业集团为上市公司航民股份的控股股东,同时持有上市金融机构第一创业证券1.98%的股权。东恒石油是东恒实业集团的核心企业,重点布局加油站网络、国际贸易及医药健康领域。

经历股东结构调整后,截至2025年末,网商银行共有九名股东,持股份额排名如下:蚂蚁集团、金润资产分别保持30%、19.48%的持股占比不变,为网商银行第一、第三大股东;万向三农集团、复星工业仍为公司第二、第四大股东,杭叉控股成为第五大股东,剩余分别是禾博士电子商务、金字食品、航民实业集团以及东恒石油。

4月28日,北京商报记者进一步查询发现,网商银行这一股权变动尚未完成工商信息变更。对于引入新股东的具体原因和何时能完成工商信息变更等问题,网商银行回应北京商报记者称,四家股东的部分股权已获得三家新股东受让,新股东的加入,是各方基于对网商银行长期价值的高度认同,这将进一步丰富本行的股东结构,提升公司治理效能,并在普惠金融服务、风险管理等领域带来宝贵的产业资源与协同效应。

在中国城市发展研究院投资部副主任袁帅看来,网商银行引入新股东后,依然保持了互联网资本、产业资本两类股东的平衡配置。新增的产业股东持股比例分散且均来

自实体经济领域,整体股权结构既没有动摇原有核心股东的核心话语权,又补充了产业端的新鲜力量,整体呈现出“核心股东稳定、股权结构多元、产业属性增强”的特征,既符合民营银行股权管理的相关监管要求,也适配网商银行未来拓展产业金融、服务小微的定位。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英指出,网商银行引入实力强劲且具备产业背景的优质浙商企业作为新股东,可优化网商银行内部治理结构,推动银行发展模式转型升级,从单一互联网经营逐步延伸至产业链领域。在政策允许的前提下,还可适度开展对公业务,筑牢多元化发展根基。同时,新股东的加入将形成金融资本与产业资本双支撑的发展格局,为网商银行后续业务拓展增强长期发展动能。

一季度净利达去年全年50%

信息显示,网商银行于2015年6月正式开业,是由蚂蚁集团发起的中国首批民营银行

网商银行业绩表现一览

○2025年
营业收入205.6亿元,同比下滑3.5%
净利润32.9亿元,同比增长4%

○2026年一季度
营业收入53.55亿元
净利润16.5亿元
已经达到2025年全年盈利水平的一半



至2025年末,网商银行综合金融服务客户数超7700万,存款、理财等产品在内的客户资产管理规模(AUM)达1.2万亿元,交易银行业务成为“第二增长曲线”。同时,AI应用也在不断落地。

网商银行行长冯亮在年报致辞中提到,信贷市场竞争压力持续的同时,公司也看到小微客户经营性资金管理、深入交易场景的支付结算等金融需求并未被很好地满足,从信贷服务向多元金融服务拓展是市场发展的必然方向。互联网金融上半场“流量”加“爆款”的粗放运营模式,在新增用户、新增使用时长都已见顶的下半场已经不再奏效。

王红英指出,过往网商银行主要聚焦互联网中小微企业及个人信贷业务,在当前经济结构调整背景下,这类客群经营与信用风险持续走高。在脱离传统商业银行信贷体系的情况下,银行只能依靠两位数的高贷款利率来对冲风险,风险溢价不断抬升。依托AI风险识别技术,银行可精准判断小微及个人信贷的风险水平,灵活收紧信贷投放或上调利率,提前缓释潜在风险。

袁帅表示,从整个互联网银行行业的发展现状来看,原有依托互联网流量快速扩张的模式遭遇流量成本持续上升的挑战,小微信贷领域的市场竞争不断加剧,传统银行也在加速数字化下沉服务小微群体,互联网银行的数字化优势正在被逐步缩小。同时,互联网银行普遍存在的线下服务场景单一、对特定行业认知不足的问题,AI技术在金融领域的应用也面临着数据合规、场景落地、风险控制等多重考验。

北京商报记者 廖蒙



江苏两大农商行的冷暖答卷

同是江苏本土的上市农商行,常熟农商行与紫金农商行同样扎根长三角经济热土,却走出了截然不同的两种农商行“人生”。一边是常熟农商行在县域的沃土上稳稳扎根,资产规模突破4000亿元大关;一边是紫金农商行在省会城市的金融红海中奋力挣扎,营收净利双双下滑。同一个赛道、相近的起点,为何最终答卷天差地别?在银行业存量竞争的时代,中小银行究竟靠什么穿越周期?

业绩“冰与火”

近日,常熟农商行与紫金农商行同日披露2025年业绩情况,前者实现营收与净利润双双增长,资产质量保持稳健;后者则面临盈利下滑、风险指标上升的困境。从行业来看,2025年银行业息差阶段性企稳,但风险端仍在承压,分化进一步加剧。在这样的寒潮中,常熟农商行实现营业收入116.19亿元,同比增长6.51%;归母净利润42.19亿元,同比增长10.65%。

拉长时间轴看,过去20年间,常熟农商行营业收入均保持正增长;归母净利润仅在2015年出现过一次3.28%的微弱回调,次年便迅速企稳至10.41亿元,此后一路爬坡,逐年攀升。

业务规模方面,截至2025年末,常熟农商行资产规模较年初增长9.96%,突破4000亿元关口,达到4030.79亿元,在截至4月27日已披露年报的四家江苏省上市农商行中居于首位。资产质量更成为其“压舱石”,该行报告期末不良贷款率仅0.76%,拨备覆盖率高达451.25%,均显著优于商业银行平均水平。

紫金农商行则经历了一场全年的“寒流”。2025年,该行实现营业收入41.18亿元,同比下降7.72%;归母净利润12.44亿元,同比下降23.35%,成为目前已披露年报的江苏上市农商行中唯一一家营收与归母净利润双双负增长的机构。

从季度数据看,业绩下滑的苗头在当年三、四季度已有所显现。2025年三季度,该行营收较二季度下降29.66%至8.81亿元;四季度进一步下滑4.05%至8.45亿元。归母净利润则从二季度的4.91亿元急转直下,降至2.91亿元,四季度仅赚得4056.4万元,环比及同比降幅均超过85%。

风险指标也在亮起黄灯。截至去年末,紫金农商行不良贷款率升至1.35%,较2024年末增加0.11个百分点,不良贷款余额同比增长11.92%至26.28

亿元。为应对资产质量波动,该行全年计提信用减值损失10.81亿元,同比激增32.53%,其中贷款减值损失从2024年的3.95亿元急剧攀升至10.71亿元。大量利润被用于消化风险,或许成为净利润大幅“失血”的重要原因。

业务规模层面,截至2025年末,紫金农商行总资产达2903.43亿元,虽较年初有所增长,但增速放缓。拨备覆盖率方面,紫金农商行2025年末拨备覆盖率为180.09%,较上年有所下降,风险抵补能力也面临一定考验。

放眼江苏省,在目前已披露年报的四家农商行中,无锡农商行年末总资产2806.27亿元,体量与紫金农商行最为接近,但其营收、归母净利润分别实现48.19亿元、23.09亿元,均高于紫金农商行;而总资产规模更小的张家港农商行,全年也实现营收47.47亿元、归母净利润19.79亿元,业绩表现同样优于紫金农商行。

温差何来

业绩的分化并非凭空而起。银行的发展与区域经济深度绑定,经济发展水平、人口结构、金融竞争格局等因素,直接影响着银行的客户结构、业务布局与经营压力。

2011年,紫金农商行由南京市、江宁、浦口、六合4家联社合并组建成立,多年来始终扎根南京。作为江苏省省会、长江三角洲特大城市,南京2025年GDP接近2万亿元,经济体量庞大,金融需求旺盛。翻看其“金融家底”,2025年末全市金融机构本外币存款余额达6.57万亿元、贷款余额达6.32万亿元,存贷款增量、总量均领跑全省。

然而,庞大的资金池背后,是一张异常拥挤的竞争版图。南京不仅有着江苏银行、南京银行两家万亿级城商行同城而立,还密集覆盖着国有大行、股份制银行等分支机构。对公端,优质国企、上市公司几乎被头部机构锁定;零售端,房贷、财富管

理、信用卡等领域亦被大行层层覆盖。

市场虽大,但不可能自动转化为一家本土中小银行的竞争力。相反,头部机构的虹吸效应让紫金农商行在客户获取与定价上始终处于被动。2025年,该行净息差降至1.13%,较上年收窄29个基点;净利差也跌至0.97%,同比下降26个基点。截至2025年末,紫金农商行各项贷款余额为1949.07亿元,贷款增速也放缓至3.21%,信贷投放出现乏力。

而在190公里外的常熟,则呈现出完全不同的金融生态。作为苏州代管的县级市,常熟2025年GDP超3200亿元,经济体量虽不及南京的六分之一,但作为全国百强县,常熟中小微企业数量众多,民营经济活跃,农村金融需求旺盛。截至2025年8月,其全市存贷款规模突破1.1万亿元。

从竞争格局看,常熟拥有各类金融机构超200家。但与南京“群雄逐鹿”的局面不同,常熟缺乏大型银行总部,金融市场的头部效应有限,竞争相对平缓。

恰是这片体量有限的“小市场”,为常熟农商行提供了差异化的生长空间。截至2025年末,该行布局了109个服务网点深度扎根本地市场。同时,还将触角延伸至江苏省内及更远的地方:在江苏省内,该行通过7家分行与36家县域支行形成集约化、网格化经营格局;在全国范围,该行通过26家兴福村镇银行,覆盖16个地市41个县域近9000个村,形成了“立足常熟、辐射江苏、布局全国”的多元化格局。在该行董事长薛文看来,“常熟农商行7家分行、36家县域支行和26家村镇银行,并不是简单的复制,而是读懂当地的语言、产业与信用文化,长出了适应的新枝”。

对此,博通咨询首席分析师王蓬博表示,不同农商行的业绩表现差异,是其在不同区域环境、战略定位与经营阶段下的必然结果。南京作为金融竞争高度集中的城市,大行和头部城商行占据了优质客户资源,紫金农商行在资产端的议价能力较弱,负债端成本难以下降,净息差持续承压,资本内生补充能力受限。而常熟农商行扎根县域,避开了红海竞争,依托小微业务形成了稳定的定价能力和低成本存款基础。

王蓬博进一步表示,紫金农商行若要改善局面,需要在资产端聚焦细分客群,提升风险定价能力;在负债端强化本地结算和储蓄沉淀,降低付息成本;同时探索轻资本、高周转的业务模式,以提高资本使用效率。北京商报记者 孟凡震 周义力

多家理财推出“五一”专属方案

北京商报讯(记者 宋亦桐)“五一”小长假临近,A股休市、资金闲置窗口开启,节前理财成为投资者关注的焦点。4月28日,北京商报记者注意到,多家理财率维持低位、叠加居民避险情绪上升,低风险、高流动性的短期理财工具迎来配置窗口期,多家理财公司纷纷营销适配假期的现金管理与短期限固收类产品。分析人士提醒,对于节假日理财布局,投资者要确保节前完成起息这一关键点,才能让资金在假期正常产生收益。

以工银理财推出的“个人节前理财”方案为例,该公司划分两类配置路径。现金管理类产品主打灵活,以“工银理财·添利宝”为例,该产品为PR1低风险、1元起购。低波稳健类产品侧重收益增厚,主要包括稳丰最短持有7天固收类、天天鑫系列同业存单及存款固收类、14天持盈固收类等,均为PR1—PR2低风险等级,1元起投,近3个月年化收益率在1.24%—1.98%区间。

中银理财主推的“闲钱宝”专区整合了多只现金管理类理财产品,并且支持一键快速赎回,资金最快实时到账,平衡投资者的应急需求,产品普遍为R1低风险等级;理财夜市则延续全天候服务,适配上班族碎片化操作习惯。

民生理财“五一”专场上新了富竹纯债60天持有期15号理财产品,计划投资于固定收益类资产的比例不低于80%;投资于固收类衍生资产的比例不超过5%,契合稳健型投资者避险需求。同时设置多元认购门槛,1元起购的零售份额降低大众投资门槛,搭配高净值专属份额,实现客群全覆盖。

具体到产品层面,兴银理财营销的“兴银添利5号A”为现金管理类理财产品,0.01元起购,近7日年化收

益率1.446%,成立以来年化收益率2.376%;非现金管理类覆盖R1至R2风险等级,“稳添利日盈增利尊享6号A”近3个月年化收益率为1.784%,另有周盈、月盈系列产品,适配不同持有周期需求。

结合假期资金安排特点,关键时间窗口值得重点关注。中银理财提醒,4月29日交易时间内买入“闲钱宝”、理财夜市及指定现金管理类产品,可于4月30日确认份额,覆盖假期收益周期;4月30日交易时间内申购开放式净值型产品,按当日净值确认份额。兴银理财划分两类产品的交易节点,现金管理类产品需在4月29日17:00前完成申购,持有至假期结束可享7天收益分配机会;非现金管理类产品则分4月30日17:00与15:45两个截止时点,满足条件可享6天假期收益机会。

资深金融监管政策专家周毅指出,本次多家机构集中主推现金管理类、7天/14天短持有期及短债固收等低风险产品,一方面恰逢月末关键时点,机构需要通过高流动性、低波动的短期产品稳定规模、做好流动性管理与考核冲刺。另一方面近期股市波动加大,且正逢“五一”小长假,观望资金在假期正常产生收益,这类产品具备低风险、高流动性的特点,恰好承接避险离场的闲置资金,因此成为机构与客户双方共同青睐的方向。

“各类理财产品的起息规则有一定差异,开始计息的时间各不相同,”周毅提醒投资者,对于节假日理财布局,投资者要确保节前完成起息这一关键点,才能让资金在假期正常产生收益,避免资金闲置。如果对产品申购截止时间、起息安排还不清楚的,不要盲目操作,建议及时咨询专属理财客户经理。