

民营银行的冰火图鉴

自2014年3月启动民营银行试点以来,我国的民营银行发展已走入第12个年头。12年间,行业格局已从集体探路演变为两极分化:头部与尾部资产规模相差36倍、净利润差距超百倍。在分化加剧、尾部承压的背景下,地方国资入主“救场”,正成为民营银行突围的共同点。分析人士指出,引入国资对民营银行的资本金稳定和经营持续性具有直接支撑作用,同时也能有效防范金融风险,但能否真正扭转经营局面,仍取决于银行自身是否能在保持市场化经营机制的同时有效融合国资优势,实现业务模式的可持续重构。

喜忧参半

在年报季的余温下,民营银行阵营交出了一份喜忧参半的“成绩单”。整体来看,民营银行仍在规模扩张与盈利平稳的轨道上前行。19家民营银行中,已披露的18家机构2025年合计实现营业收入899.22亿元,同比小幅下滑1.84%;净利润微增1.92%,达186.23亿元;总资产规模更是突破2.21万亿元,同比增长9.19%。

但剥开总量平稳的表层数据,行业内里“冰火两重天”的经营图景已清晰展现。在营收赛道上,微众银行仍是民营银行的“领头羊”。2025年,其营业收入实现362.84亿元,虽同比小幅回落4.84%,但体量依然遥遥领先。网商银行紧随其后,以205.63亿元的营收位居次席,两大机构合计贡献了全行业超六成的营收,共同筑起民营银行“第一梯队”。

第二阵营中,新网银行、苏商银行营收保持稳健增长,分别以69.42亿元、58.08亿元的成绩稳居行业前列。金城银行、三湘银行营收虽出现同比下滑,但仍以30.36亿元、28.03亿元的规模,与富民银行、华瑞银行、中关村银

行一同站稳20亿元以上营收台阶,构成行业中坚力量。梯队再往下,无锡锡商银行、梅州客商银行、威海蓝海银行组成“10亿元营收阵营”。尾部机构营收表现则持续偏弱,例如,裕民银行实现营收5.34亿元,新安银行全年营收仅2.62亿元。

相较于营收,净利润层面的分化更为突出,呈现出“强者独揽、弱者承压”态势。微众银行以110.12亿元的净利润独占鳌头,一家机构就拿下全行业近六成的盈利份额;网商银行净利润32.93亿元,两大机构合计占据行业近八成的净利润蛋糕。

头部梯队之下,新网银行、金城银行2025年净利润均突破10亿元,与苏商银行一同跻身行业“10亿元净利润俱乐部”,富民银行净利润增长76.01%至7.33亿元,稳居行业前部阵营。与之形成鲜明对比的是尾部机构的巨大盈利压力:三湘银行、裕民银行、新安银行等多家民营银行全年净利润不足0.2亿元;而亿联银行则是18家已披露年报机构中,唯一一家陷入亏损的民营银行。

资产规模的变化,进一步印证了民营银行行业分化的加剧。总资产排名首尾相差已达到36倍,强者恒强格局凸显。其中,微众银

行资产总额达到7662.9亿元,同比增长17.57%。而多家尾部机构已然走上2025年“缩表”之路,规模最小的裕民银行资产总额为205.48亿元。

“当前民营银行整体发展态势呈现出明显的两极分化,头部机构依托自有生态和科技能力持续扩大优势,尾部银行存在获客、风控与资金成本等多重压力。”博通咨询首席分析师王蓬博分析称,这种格局反映出不同民营银行在基础禀性和战略上的差别,如具备真实场景和流量闭环的银行能有效控制风险并维持增长,而依赖外部助贷或缺乏差异化能力的机构则难以适应监管趋严和市场变化,竞争力明显不足。同时行业整体发展也受到宏观经济环境的影响。

分化背后

从行业视角来看,2025年银行业普遍面临零售信贷需求疲软、资产质量承压的共性难题,大中型银行亦未能幸免。在2025年度业绩说明会上,多位大行高管坦言,受宏观经济走势与房地产市场波动影响,消费贷、经营贷不良率有所抬头,普惠金融及个人贷款的资产质量管控压力持续上升。

与此同时,国有大行与股份制银行凭借资金成本、品牌信用及渠道网络的先天优势,加速下沉普惠金融与小微企业市场,进一步挤压民营银行的生存空间,更为关键的是,支撑民营银行盈利的高息差优势正持续缩水:去年下半年,民营银行平均净息差降至3.83%,尽管仍处于行业较高水平,却已触及历史最低点。此外,2025年10月“助贷新规”正式落地,曾高度依赖第三方平台、采取“高成本获客、高利率定价”模式的民营银行,在

监管规范下正迎来转型关口。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英指出,民营银行分化加剧的核心原因集中在四个方面:一是风险管理能力存在差异,中小民营银行信贷投放中,小微企业及零售业务占比偏高,且缺乏数字化风控投入,导致不良率出现一定程度上升;二是股东实力弱化,限制了银行资本金规模,进而受准备金、资本金等监管要求约束,资产规模难以实现进一步扩张;三是客户结构受限,中小民营银行主要服务的零售客户及小微企业,近年来整体信贷规模大幅收缩,直接限制了银行的信贷投放空间;四是生态支撑不足,是否具备完善的信贷产业与生态环境,对民营银行发展至关重要。以上因素共同作用,使得民营银行分化的马太效应愈发明显。

国资入主

在行业分化加剧、尾部机构承压明显的背景下,民营银行的变革求生之路逐渐清晰,其中,国资入主正成为部分机构破解发展困局的关键选择。

从公开信息来看,自2024年下半年以来,裕民银行、新安银行、锡商银行等多家民营银行先后迎来国资“援手”,地方国资通过增资、股权受让等方式入局。

具体来看,裕民银行于2024年8月引入南昌金融控股有限公司成为第一大股东,成为当时19家民营银行中首家由地方国资担任第一大股东的机构;今年4月,江西本地国资进一步接手该行原第二大股东博能实业所持5.9亿股股权后,其国有股权占比升至59.5%。新安银行则于2024年11月完成股权重组,由3家安徽国资企业合计持股51%实现绝对控

股。2025年4月,国家金融监督管理总局批复同意无锡市国联发展(集团)有限公司,受让无锡锡商银行原第一大股东红豆集团所持全部25%股权,国联集团正式成为锡商银行新任第一大股东。

近期,亿联银行也传出控股权将被地方国资平台接手的消息。对此,亿联银行在接受北京商报记者采访时表示:“无论股权结构如何优化,我行普惠金融的使命不会改变,便捷的线上金融服务模式不会改变。国资入股将进一步增强我行资本实力和市场信誉,美团作为重要股东,也将持续在金融科技与场景生态方面赋能,共同助力我行长期稳健发展。国资入股后,我行将启动资本补充工作。未来,我们将通过优化资产结构、提升风控能力、提高经营效率等举措,恢复持续盈利能力。”

对于已经实现国资入主的民营银行而言,国资的加持为银行带来了哪些影响?新安银行在接受北京商报记者采访时表示,一是进一步理顺党组织关系,将党的领导融入公司治理各个环节,在公司章程中完善党建工作要求,明确党委在重大决策事项中的前置研究程序,严格落实“双向进入、交叉任职”的领导体制,认真贯彻“一岗双责”要求,确保党中央关于金融工作的决策部署不折不扣落地;二是持续完善公司治理架构。2025年该行顺利完成董事会换届选举,改组董事会下设各专门委员会。修订公司章程及各类议事规则等重要制度;三是深耕区域经济服务地方产业。积极融入合肥市科创与产业发展大局,围绕区域重点项目建设投放贷款,业务范围覆盖多个县区。深化与股东单位协同,推出供应链金融产品,为科技型企业提供融资支持。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

专业创造价值、稳健穿越周期,宁波银行书写长期主义答卷

广告

3.63万亿元总资产、293.33亿元净利润、不良率连续19年低于1%——这是宁波银行在2025年交出的“成绩单”。而进入2026年,一季度营收和归母净利润双双实现10%以上的增长,更是让市场看到了这家城商行顶住周期波动压力下的成长活力。

过去一年,市场波动加剧、息差收窄、利润增速放缓、资产质量分化,几乎成了每家银行都必须直面的集体考题。但对宁波银行而言,严峻复杂的外部环境反而成为检验内功的试金石。作为全国系统重要性银行、全球百强银行,宁波银行始终秉承“真心对客户好,专业创造价值”的理念,主动应对经营环境变化,沿着“专业化、数字化、综合化、国际化”的服务体系,一步一个脚印,在服务实体经济的过程中,把“稳健”二字刻进了经营底色。

3.63万亿底盘上的“稳中求进”

当低利率、低息差、低收益成为银行业的共同考题,一家城商行靠什么穿越周期?宁波银行用一份“稳增长”答卷给出了回答。2025年,该行实现营业收入719.69亿元,同比增长8.01%;归母净利润293.33亿元,同比增长8.13%。进入2026年一季度,增长势头进一步提速——营业收入和归母净利润双双实现10%以上的增长,分别达到203.84亿元和81.81亿元。

亮眼业绩的背后,规模的稳步扩容为其稳健发展备足了“弹药”。截至2025年末,宁波银行总资产突破3.63万亿元,较年初增长



16.11%;贷款及垫款总额1.73万亿元,同比增长17.43%。信贷资源持续向实体经济重点领域倾斜;存款总额站稳2.02万亿元,较上年末增长10.27%,其中活期存款新增占比高达70.84%,负债结构进一步优化。

如果说规模增长是“稳”的根基,那么盈利结构的优化则是“进”的突破。2025年,宁波银行手续费及佣金净收入达60.85亿元,同比大幅增长30.72%,轻资本业务增长势头强劲。2026年一季度,这一成效更为显著:利息净收入同比增长14.44%,手续费及佣金净收入同比飙升81.72%,中间业务贡献度大幅提升,成为业绩稳增长的新引擎。

业绩增长,离不开“开源”,更离不开成本管控的“精打细算”。面对存款竞争白热化、付

息成本普遍承压的行业困境,宁波银行坚定推进“增活期、做代发、抓营收”经营主线,存款付息率同比下降33个基点;与此同时,全行深入推进精细化管理,业务及管理费用同比减少1.2亿元,成本收入比降至32.72%,降本增效成果显著。

而稳健的资产质量,更是宁波银行穿越周期、实现长期发展的核心底气。该行始终坚守“经营银行就是经营风险”的理念,2025年末不良贷款率保持在0.76%的行业低位,拨备覆盖率373.16%;2026年一季度末,拨备覆盖率369.39%,拨贷比2.8%,资产质量持续优良。自2007年上市以来,宁波银行已连续19年保持不良率低于1%,成为A股上市银行中独树一帜的稳健标杆。

以专业赋能深耕“五篇大文章”

金融是实体经济的血脉,服务实体是金融工作的永恒主题。2025年,宁波银行紧扣国家战略导向,以“专业化、数字化、综合化、国际化”为抓手,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五大领域,用一个个鲜活的案例,让金融活水精准滴灌到实体经济最需要的地方。

在科技金融领域,宁波银行跳出传统信贷框架,构建“专业+科技”全周期服务模式。面对轻资产、重研发的AI芯片初创企业,该行北京分行以“技术流”评价体系替代传统授信逻辑,依托专利数量、研发团队实力、股权融

资背景、核心技术壁垒给予信用支持,并通过“财资大管家”“商行+投行”协同赋能,成为科创企业成长路上的长期伙伴。

在绿色金融领域,宁波银行主动挖掘新兴产业价值。针对钙钛矿领域创新企业融资难题,宁波银行湖州分行在多次实地走访中,精准识别企业技术优势与成长潜力,果断打破传统授信定式,量身定制“科创贷”专属方案,累计发放500万元信用贷款,精准支持关键设备研发与投产,助力企业快速成长为细分赛道头部力量,以金融力量护航绿色发展。

在数字金融领域,宁波银行以科技赋能提升服务效率。在温州,浙江中豪健康产品有限公司凭借“脑机接口AI按摩椅”产品远销全球100多个国家,宁波银行不仅为企业打通跨境资金通道、搭建汇率避险屏障,更通过“波波知了”数字化平台助力企业低成本洞察海外市场,协助申请近200万元用工补贴,以一揽子综合服务助力企业轻装上阵、扬帆出海。在绍兴,宁波银行深耕“绍兴黄酒酿制技艺”的传承地企业需求,为企业从资金结算到大数据监管,从供应链服务到营销平台支持的全方位服务,依托宁波银行自有的“美好生活”平台,助力企业新品快速触达目标人群。

金融服务既有力度,更有温度。在养老金融领域,宁波银行打造“银发乐享+”消保品牌,全国450余家网点全面实现适老化改造,上线手机银行关爱版,以贴心、便捷、安心的服务守护老年客户群体。

一路走来,宁波银行始终坚持“大银行做不好,小银行做不了”的差异化经营策略,不逐短期热点、不搞同质化竞争,专注深耕区域、深耕客户、深耕专业。凭借穿越周期的稳健经营、持续优化的盈利结构、业内领先的资产质量,该行稳居全国系统重要性银行、全球银行100强之列,成为城商行高质量发展的标杆之一。

纵观宁波银行经营答卷,从规模稳步增长到质效并进,从深耕实体到“五篇大文章”落地见效,每一组数据、每一项实践,都彰显出这家银行以专业立身、以稳健致远、以服务赋能的发展之道。面向未来,宁波银行正以更强劲的综合实力、更精准的金融服务、更稳健的经营底色,为经济高质量发展注入源源不断的金融活水,书写穿越周期、行稳致远的崭新篇章。图片来源:企业供图