

新网银行低息引流

曾靠助贷拔苗助长的行业模式，拐点已至。缩减第三方助贷、发力自营营销，成为众多主攻线上银行的共同选择，不管是看个小说、刷个朋友圈，还是点开短视频，都能看到不少银行贷款广告。就在近日，有消费者反映，频繁刷到来自新网银行的贷款广告，年化低至3.06%的贷款广告反复弹出，号称15天免息、最高百万授信的字样抓人眼球。

不过，看上去优厚的利率优惠，落地申请环节却大打折扣。据多人实测发现，在新网银行进行身份认证、信息填写和系列授权后，宣称的3.06%仅为前30天费率优惠，新网银行给到的贷款实际年化综合费率(单利)为9.9%甚至18%。另据多人反馈，监管一再要求的综合融资成本明示表，也在新网银行借款流程中藏得极深，直到借款签约环节才向消费者披露。在业内看来，频繁的广告投放背后，或是新网银行对冲助贷渠道收缩的自救之举。

宣称利率3.06%起实际18%

微信朋友圈里，近日出现了不少来自新网银行的贷款广告。“年化3.06%起、3万元15天免息、最高可借100万”的宣传话术极具吸引力，但多名借款人实际体验后却发现，3.06%仅为前30天短期优惠，长期执行利率远不止于此，对此，北京商报记者进行了亲测。

通过点击广告链接，北京商报记者打开了新网银行小程序，页面首先展示了新网银行的好人贷产品，宣称最高额度为100万元，若需30万元以上额度，可通过抵押担保等措施进行提额，首次借款专享优惠为3.06%，优惠结束后按审批利率正常计息。

点击“查看我的额度”后，需填写手机号，是否有房产、车产，以及详细地址、职业、工作单位等基本信息并进行身份验证，另外，填完补充信息后，平台还要求用户授权《数字证书及电子签名授权委托书》《个人征信授权书》《授信额度合同》《个人征信查询及使用授权书》等协议，在同意勾选一系列协议后，很快，北京商报记者获得了60888元的预估可借额度，年化综合费率为9.9%。

除了北京商报记者本人外，记者还另外邀请了两位用户进行实测，后者征信较好、无信用卡逾期等情况。值得一提的是，其中一位用户在同样操作之后，不仅通过了审批，甚至拿到了高达453288元的预估可借额度，页面提示，其中含临时额度104400元，将于2026年8月31日失效，年化综合费率同样为9.9%。

而另一位用户实测过程中，同样在贷款宣传页面宣称消费贷最高金额100万元，综合费率3.06%起，不过在系列操作后，最终仅获得10.8888万元的额度，利率也高达18%。

南开大学金融学教授田利辉指出，将极低利率前置展示，申请后才知晓真实成本，这种营销手法利用信息不对称，也极易造成消费者的认知落差。

田利辉进一步指出，这种“先低息吸引、后高息落地”的模式，短期虽能提升获客转化，但长期将透支品牌信用。早在2026年4月八部门联合印发的《金融产品网络营销管理办法》中，已明确禁止此类误导性营销话术。

需要注意的是，包括北京商报记者在内的多人实测过程中，对于监管一再要求的综合融资成本明示表，新网银行借款环节中

也藏得极深。2026年8月1日，《个人贷款业务明示综合融资成本规定》正式落地施行，为线上信贷息费透明划定硬性标准。其中就强调，贷款人开展个人贷款业务时，应当向借款人展示综合融资成本明示表(指由借款人承担的与贷款相关的各项息费，包括但不限于贷款利息、分期费用、增信服务费 etc 正常履约成本，以及逾期罚息等违约情形下的或有成本)，线上办理个人贷款业务的，应当通过弹窗方式向借款人展示综合融资成本明示表，设置强制阅读时间，由借款人在签署贷款合同或办理分期前确认。

但北京商报记者实测新网银行全线上借款流程，从营销页面到贷款申请、信息授权再到额度评估，全程均未出现任何综合融资成本弹窗提示，直到填写补充联系人、开通新网银行账户、设置交易密码、实名认证后，新网银行才向记者弹窗展示了个人贷款综合融资成本明细，贷款利息为9.9%，收取主体为新网银行30%，以及华夏银行重庆分行70%，逾期罚息利率为借款合同利率上浮50%，以逾期本金+优惠前利息为基数计收，收取主体为新网银行及华夏银行重庆分行。

对于宣传利率与实际利率差别，以及综合融资成本明示表展示的问题，北京商报记者向新网银行进行了采访，后者回应，“我行相关贷款产品，均按照监管规定开展授信审批及风险定价。因不同客户之间存在资质差

异，且同一客户资信水平也在持续变化，另外，金融产品的产品要素介绍是利率及额度的带宽展示，客户具体授信额度、贷款利率等要素需在客户授权后以支用时最终审批结果及相关合同约定为准”。

或为助贷收紧倒逼自救

新网银行广告营销的另一面，还有久未甩掉的助贷历史包袱。

近日，多位消费者向北京商报记者反映，曾通过助贷平台寻求贷款，实际放款主体为新网银行，贷后却发现平台收取了高额的担保费、服务费或会费。据消费者所述，若将各类费用都计算在内，实际贷款年化利率高达36%。从消费者反馈的助贷平台来看，包括小象优品、金瀛花等在内。

其中一位消费者讲述，“于2025年7月底通过金瀛花借款申请了一笔6000元借款，由新网银行放款，每月需要还款673元，借款包含了高额担保费、服务费和会费，年化都超过了36%”。该消费者称，意识到利率过高后，他曾与金瀛花平台协商沟通，对方承诺结清后退还670元费用，可直到全额还款后，平台却以系统更新为由多次推诿。“我后来又找了新网银行，但他们也不认，仅提出赔付100元京东购物券，这实在差得太多了，我不能接受。”该消费者称，目前仍在就此事与新网银行协商中。

对于多个助贷问题，新网银行回应北京商报记者，“作为持牌金融机构，我行严格遵循监管要求，并持续根据监管导向推进业务结构的优化调整。消费者反映的部分情况，确实是行业存在的痛点，也是监管新规规范的着力点。我行高度重视并根据助贷新规持续加强消费者权益保护及相关服务管理”。

对于新网银行来说，此类助贷遗留问题并不少见，根据黑猫投诉平台，北京商报记者发现，类似相关投诉量不少，其中就有不少用



户反映新网银行合作的助贷平台存在违规收费或强制收取担保费，抬高融资成本，用户陷入退费无门的窘境。

在业内看来，这些“历史”包袱，根源来自新网银行早年曾依托助贷模式快速扩张。彼时为做大规模，不少中小银行对接大量外部流量平台，部分第三方渠道借由合作关系，层层叠加各类附加收费，而银行对渠道收费行为管控缺位，大量纠纷就此埋下隐患。即便如今行业监管收紧，部分存量历史业务带来的后遗症依旧不断暴露。

田利辉认为，在此背景之下，摆脱助贷路径依赖、做大自营业务，成为新网银行转型的必然选择。“另外，助贷监管持续收紧，会压缩该行下沉类高收益助贷业务投放规模，要求银行加大自有风控、自有线上运营团队投入，短期抬高整体运营成本，以往依靠合作机构分摊获客、风控支出的盈利模式难以延续。”博通咨询首席分析师王蓬博说道。

“如今，助贷新规已非常明确地要求商业银行强化自身的主体责任，包括自主风控、自主定价、合作机构管理以及综合融资成本管理。”北京市中闻律师事务所律师李亚同样称，按照现在的监管逻辑，银行应当对整个合作链条中的借款人成本承担更强的管理责任。

不过，李亚也指出，助贷监管趋严对银行的影响可能是“双向”的：短期看，合作平台收缩和综合融资成本下降，可能压缩资产规模和利润空间；但长期看，它也在倒逼银行形成真正属于自己的客户经营能力和风险定价能力。

纯线上模式下的增长与隐忧

作为国内为数不多的全国性互联网银行、四川省首家民营银行，新网银行于2016年12月28日正式开业，注册资本30亿元，由新希望集团、小米、红旗连锁等知名企业联

合发起设立，系原银监会批复的全国第七家民营银行。

依托无网点、全线上的数字化架构，新网银行自成立之初便主打纯线上信贷业务，快速跻身国内互联网银行第一梯队。

经营数据显示，2025年新网银行保持营收增长态势。全年实现营业收入69.42亿元，同比增长8.97%；净利润11.03亿元。截至2025年末，全行资产总额达1125.09亿元，较年初新增88.8亿元，增幅8.57%；贷款及垫款本金合计789.43亿元，较年初稳步扩容。

不过，亮眼的规模增长背后，业务结构的变化与资产质量压力同步显现。数据显示，2025年新网银行零售贷款规模出现明显回落，零售贷款余额由上年的615.9亿元降至592.25亿元，增长动能有所弱化。与此同时，截至2025年末，全行不良贷款余额13.09亿元，存量资产风险压力持续存在。

在业内专家看来，新网银行的发展模式具备鲜明的时代烙印。

田利辉总结其为“纯线上、重零售、强助贷”三位一体模式：作为零线下网点的数字银行，新网银行99%以上贷款依托线上系统自动审批，数字化运营效率远超传统银行。业务高度下沉至新市民、个体工商户、小微经营者及信用白户，单笔借款均值仅3300元，属于典型的“长尾普惠”打法，零售信贷常年占总贷款规模近八成。

但这套依靠流量与助贷快速跑马圈地的模式，短板同样突出。田利辉分析称，过度依赖零售信贷会导致抗周期能力不足，净利润随资产逾期周期大幅波动；十年五换董事长的高频人事变动，也折射出股东之间的治理磨合困境；助贷依赖更是使其在渠道端缺乏议价主导权。

目前，行业正在从“追逐流量规模”转向“经营真实客户”。包括自营转型，并非单纯加大广告投放，而是构建完整的客户识别、风险定价、复信管理和长期服务能力；从“贷款利率管理”转向“全量综合融资成本管理”，将担保费、增信服务等所有履约成本纳入真实年化核算，彻底告别拆分计费、选择性披露的旧套路；此外，从“渠道合规”升级为“全链路消保合规”，把广告宣传、额度展示、息费告知、合同签署、售后维权纳入统一消保体系。

“对于互联网银行而言，过去竞争的是谁能够更快获得流量、形成资产；在目前监管环境下，竞争重点正在逐渐变成谁能够用更低、更透明的综合融资成本持续获得客户，同时把风险和消费者保护控制在银行自身体系内。”李亚称。

在业内看来，对于曾长期依靠流量狂奔的新网银行而言，这无疑是一场彻底的模式重塑与能力大考。

北京商报金融调查小组

子公司减资百亿 国联民生整合步入收官

8月10日，国联民生连发多份公告，拟将财富管理业务相关资产无偿划转至全资子公司民生证券，民生证券将定位为主要从事财富管理相关业务的子公司。同时，国联民生拟减少民生证券注册资本100亿元。从7月底竟得民生证券剩余0.02%股权实现全资控股到业务迁移启动，这场备受关注的券商并购案已走完“法律合并—股权归集—业务切分”全流程。有业内人士表示，在国联民生的整合样本下，区域中型券商的发展路径已经清晰——单打独斗难以为继，要么主动并购做大，要么被整合。

业务划转同时子公司减资百亿

8月10日，国联民生连发多份公告，拟将财富管理业务相关资产无偿划转至民生证券，民生证券将定位为主要从事财富管理业务的子公司。同时，拟将民生证券固定收益投资业务和权益投资业务相关资产无偿划转至公司。同日，国联民生还披露了1亿—2亿元的股份回购方案。

从7月底竟得民生证券剩余0.02%股权实

现全资控股，到业务迁移正式启动，国联民生对民生证券的整合已走完“法律合并—股权归集—业务切分”的关键路径。这意味着，国联民生这起备受市场关注的证券行业标志性并购案，正式进入收官阶段。

据接近国联民生人士介绍，整合完成后，国联民生将形成“一总部多专业子公司”的集团架构：母公司聚焦固定收益、股票、衍生品投资等自营相关业务，财富管理、资产管理、投资银行业务分别由民生证券、国联资管、国联民生承销保荐等专业子公司承接。民生证

券由此转型为从事财富管理相关业务的子公司，业务边界更清晰，机制安排也更有利于财富业务的专业化经营。

值得注意的是，国联民生在对民生证券无偿划转相关资产的同一份公告中还指出，为优化资源配置，提升资金整体使用效率，公司拟减少民生证券注册资本100亿元，即民生证券注册资本由约115.1亿元减至约15.1亿元。减资完成后，公司仍持有民生证券100%股份。

对于市场关注的减资安排，中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，减资的本质是“资本随业务划转”——民生证券剥离了消耗大量净资本的重资本自营业务，转型轻资本财富管理子公司，百亿级注册资本不再必要；国联民生母公司则集中承接自营业务。公告明确本次减资不改变股权结构、不导致合并报表变更、对当期损益无重大影响。此外，母公司拟为民生证券提供不超40亿元动态净资本担保，为两融等重资本业务留足监管空间。

这一说法也得到接近公司人士的印证，其本质是资本随业务划转的配套调整：民生

证券承接母公司财富业务相关资产的同时，划出自营业务相关资产。另据知情人士透露，整合完成后民生证券总资产将有望增至千亿元级，净资产与净资本均约百亿元。完成调整后，民生证券仍稳居“百亿级净资本券商”序列，经营实力与上市券商中游水平大体相当。

新架构有望带来三大业绩增量

对于民生证券来说，这是一次业务能级的跃迁。有业内人士指出，以2025年公开数据测算，承接母公司相关业务完成整合后民生证券经纪客户数将由148万户增至约355万户，分支机构由74家增至170家，金融产品销售规模由177亿元增至逾1200亿元，增幅近7倍。融资融券余额由77亿元增至约238亿元。

此外，民生证券还将获得基金投顾业务资格——国联民生该业务非货保保有规模目前居证券公司排名第二。两个主体年报数据回溯测算显示，整合后的财富业务板块2022—2025年营业利润分别约11.34亿元、10.75亿元、11.76亿元和16.26亿元，行情平淡期稳定输出、市场回暖期跟随向上。

据2025年年报披露，报告期内，国联民生经纪及财富管理业务实现收入27.53亿元，同比增长180.31%。另外，金融产品销售规模(除现金管理产品外)1237.14亿元，期末金融产品保有量328.78亿元；基金投顾保有规模145.11亿元。

财经评论员郭施亮指出，国联民生此次意在通过整合进行业务调整，实现资源优势互补，提升业务竞争力与专业化水平，通过业务调整，有利于提升专业化服务能力，强化自身竞争力与创新能力，提升行业知名度与影响力。

展望未来，柏文喜表示，区域中型券商的发展路径已经清晰——单打独斗难以为继，要么主动并购做大，要么被整合。柏文喜强调，并购成功的关键不在牌照叠加，而在像国联民生这样——通过“一总部多专业子公司”实现业务隔离、资本集约、专业分工。在监管鼓励做优做强背景下，类似“中金财富”模式的财富管理子公司化，将成为中型券商突围的标配选项。而民生证券转型的首年执行效果，将是检验这一模式成败的关键样本。

北京商报记者 刘宇阳 实习记者 王思奕