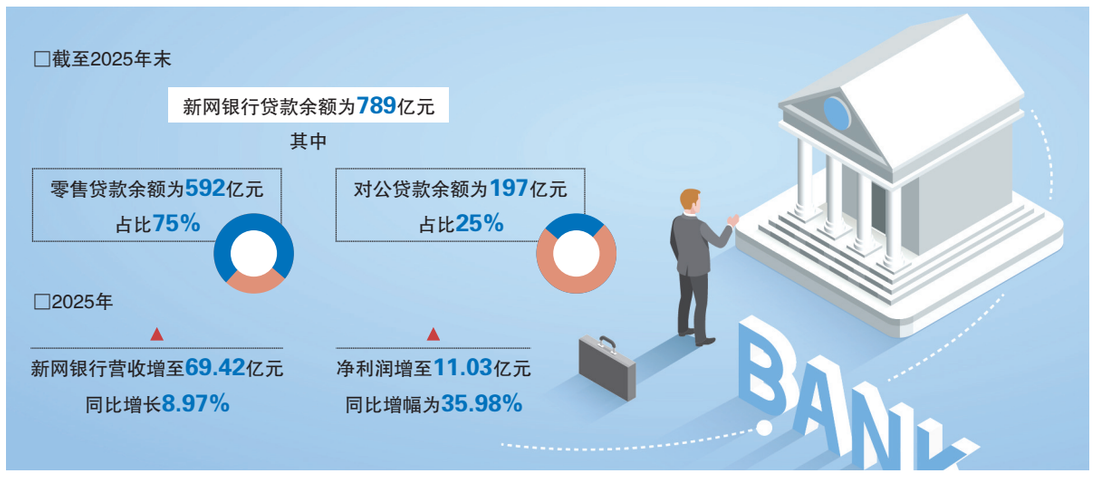
编辑 和岳 美编 贾丛丛 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

新网银行换舵手 零售与对公平衡题仍待解

从2024年中内部选举朱韬担任董事长到如今任职资格正式获批，朱韬候任的两年多时间里，互联网贷款领域也迎来了多项重磅新规和市场调整。11月10日，北京商报记者注意到，国家金融监督管理总局四川监管局（以下简称“四川金融监管局”）日前发布任职批复，朱韬获批担任四川新网银行股份有限公司（以下简称“新网银行”）董事长。

官网等公开信息显示，新网银行是全国三家互联网银行之一，于2016年12月28日正式开业，当前注册资本30亿元，由新希望集团、小米、红旗连锁等股东发起设立，其中，新希望集团持股30%，为最大股东。新网银行的新任董事长朱韬，正是来自公司大股东新希望集团，也是新网银行成立以来第五任董事长。



零售、对公业务失衡

高频换帅背后，市场对于新网银行股东战略磨合、业绩压力的关注从未停止。

作为没有实体营业网点的互联网银行，新网银行向不同类型用户提供了多款线上贷款产品。官网显示，公司产品主要包括个人消费贷“好人贷”、小微企业主/个人经营贷“好商贷”、中小微企业贷“好企e贷”和个人房抵贷产品“好事贷”，最高授信分别为100万元、100万元、1000万元和2000万元。

回看过去几年间新网银行财报数据变化，纯线上、重零售，是过去其快速起量的引擎。近两年来，随着线上互联网助贷业务监管持续收紧，网贷产品定价、合作机构的准入和金融产品营销宣传等纷纷迎来细化要求，新网银行也受到冲击。

新网银行官网披露的合作机构名单显示，截至2026年4月29日，新网银行合作的营销获客合作机构共计33家，包括快手、滴滴、蚂蚁、携程等多家互联网平台；担保增信合作机构23家，催收服务合作机构18家。对比来看，《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》（以下简称“助贷新规”）正式生效后，新网银行也对合作平台进行了数轮筛选与更换。

更明显的变化在于公司信贷结构。回看过去几年新网银行的财报数据，2022年至2025年间，新网银行的贷款余额从630亿元逐年增长至789亿元上方，而在2022年，新网银行零售贷款余额超过598亿元，占总贷款余额比重接近95%。也是这一年开始，新网银行对公贷款业务明显发力，在总贷款余额中的占比逐步上升。

截至2025年末，新网银行贷款余额为789亿元，其中零售贷款余额为592亿元，占比75%；对公贷款余额为197亿元，占比25%。报告期内，新网银行零售贷款余额较上一年减少23.65亿元，对公贷款则增加39.14亿元，全年贷款总额仅增长2%。而这也是有数据披露以来，新网银行首次在贷款总额增长的情况下，出现零售贷款余额下滑。

对于新网银行而言，对公业务“补位”并不轻松。有业内人士告诉北京商报记者，纯线上模式在零售小额贷款上效率极高，但在对公领域，行业研究、贷前尽调、抵押物处置方面都难以完全线上化。房抵贷等产品虽然将额度抬高了，但也意味着更高的资本消耗和更复杂的风险定价。

博通咨询首席分析师王蓬博直言，当前新网银行资产结构依旧以零售助贷业务为主，对公业务占比偏低。助贷监管持续收紧之下，外部合作渠道准入、联合出资比例、收费定价都受到约束。这一背景下，原有扩张模式空间将会收窄。一方面获客成本抬升，部分存量合作项目需要整改调整，短期带来业务规模增速承压；另一方面如果自主风控能力跟不上，资产质量波动的压力也会上升。而且对公业务布局普遍较慢，很难快速对冲零售业务调整带来的业绩波动。

“在利率下行、多重收费模式被压缩的合规环境驱动下，通过高利率覆盖高风险的粗放经营模式将逐步退出市场，也可能会使得零售业务的资产质量面临承压局面。”素喜智研高级研究员苏筱芮说道。

高定价空间收窄

盈利能力方面，2021年至2025年的五年间，新网银行营业收入逐年上升，净利润则呈现明显“过山车”走势。2024年，新网银行增收不增利，营收同比增长16.07%至63.7亿元，净利润则由10.1亿元下滑19.7%至8.11亿元。报告期内，新网银行计提信用减值损失41.07亿元，较上年增长40.84%，直接吞噬了当期利润。

2025年新网银行营收、净利润双双回升，其中营收同比增长8.97%至69.42亿元，净利润增至11.03亿元，创近五年新高，同比增幅为35.98%。另根据红旗连锁2026年半年度报告，报告期内新网银行净利润5.34亿元，同比增长9.88%。

利润增长之外，新网银行2025年末不良余额13.09亿元，比2024年末的13.04亿元微增0.05亿元。期末公司不良贷款率为1.66%，2024年末这一数据为1.69%。拨备覆盖率从2024年末183.49%升至211.08%，同期贷款拨备率从3.09%升至3.5%。

值得关注的是，近几年来新网银行净息差持续维持在5%以上水平，远高于一般商业银行和民营银行。这与过去新网银行高风险定价模式息息相关，也进一步引发了大量用户对其高利息的投诉。

而今，互联网贷款领域的高定价空间正在不断收窄。在苏筱芮看来，民营银行客户相对下沉、客户议价能力较弱，通常会具有风险溢价，再叠加助贷新规落地前定价结构的隐性成本，新网银行贷款利率可以维持在较高水平。在负债成本同期有所下降的情况下，资产负债两端叠加打开息差空间。

“随着24%红线的执行、营销话术监管的收紧以及用户对定价透明度的期待上升，新网银行需要根据最新形势开展业务转型，通过风控精度提升、获客成本下降和客群结构优化，推动息差维持在合理水平。”苏筱芮补充道。

王蓬博同样提到，新网银行客群以下沉零售客户为主，对应的风险定价本身更高，高定价同时也更容易滋生用户投诉，这是这类互联网银行长期存在的矛盾。建议新网银行持续优化客群分层，逐步压降高定价产品占比，完善收费和息费的信息披露，同步丰富合规的产品供给，依靠精细化风控替代单纯依靠高定价覆盖风险的模式。

针对新任董事长就位后的业绩规划、信贷结构失衡的主要原因和应对方案以及后续业务规划等问题，北京商报记者向新网银行进行采访，截至发稿未收到回复。

北京商报记者 廖蒙

广告

以阵地聚微光，用温暖护前行

——邮储银行北京分行扎实推进新时代文明实践“文明加油站”建设

为落实市委宣传部、首都文明办关于新时代文明实践“文明加油站”建设工作部署要求，充分发挥金融网点遍布城乡、贴近群众的阵地优势，聚焦快递、外卖骑手等新就业群体现实需求，打造集休憩补给、阅读文化、便民宣讲于一体的综合文明实践服务站点，在市委宣传部悉心指导下，邮储银行北京分行积极践行“全国文明单位”的使命责任，统筹组织辖内支行对接属地文明办，多点布局“文明加油站”阵地建设，目前大兴、通州、海淀三家支行已取得阶段性建设成效，其余支行持续跟进落地推进，同频联动“文明单位暖新聚力”活动，主动履行文明单位社会责任，用心用情为首都新就业群体提供邮储暖心服务。



大兴区高米店支行已完成首批“文明加油站”挂牌落地

大兴区支行

规模化布局网点阵地，实现首批站点挂牌落地

大兴区支行将“文明加油站”建设作为深化金融为民、助力区域精神文明建设的重要实践，大兴区文明办赴网点实地踏勘调研，与支行共同研讨站点申报创建工作，积极给予政策层面支持。在大兴区委宣传部和区文明办的大力支持与指导下，高米店支行现已完成首批“文明加油站”挂牌落地，支行直属营业部、兴丰支行、兴华路支行和天宫院支行4家自营网点同步完成阵地功能打造，面向新就业群体、社区居民、小微商户等社会各类群体全面开放网点公共服务空间，让阵地微光聚在劳动者身边，打通文明实践服务“最后一公里”。

各站点为新就业群体提供歇脚落座、饮水补给、手机充电等基础民生保障；搭建志愿服务实践场景，设置志愿打卡、捐书积分等参与载体，引导广大劳动者从服务的受益者转变为文明实践的参与者。网点科学划分便民服务与金融服务功能区域，完善服务物料常态化巡检更新机制，严守建管并重理念，保障阵地可持续长效运行。阵地联动大兴区图书馆、团委、属地管委会，盘活公共文化资源，开展图书流转、公益讲座、共建交流系列活动，把银行网点升级成为融便民服务、文化传播、基层共建于一体的城市文明微窗口，让温暖在细节处可感可及。

下一步，大兴区支行将持续深化与区图书馆、团委、属地管委会的协同联动，持续丰富图书流转、公益讲座、共建交流等服务供给。坚持建管并重，把志愿服务、公益实践做深做实，充分释放“文明加油站”的平台效能，持续面向新就业群体、社区群众传递城市温度，以金融力量助力区域新时代文明实践走深走实，践行国有金融机构服务民生、回馈社会的使命担当。

通州区支行

立足副中心定位，打造适配城市发展的多元文明服务空间

通州区支行依托区委宣传部、区文明办的工作指导与属地资源支持，紧扣北京城市副中心精神文明建设工作要求，因地制宜打造“书香图书角”“文明暖心家”特色阵地，兼顾户外劳动者休憩补给的日常便民需求、精神文化需求，把金融网点打造成为服务副中心城市建设者的文明前沿阵地。

九棵树绿色支行·书香图书角地处九棵树核心商圈，周边小区、小微企业、商业商户高度集聚，是快递、外卖从业者高频流动区域。阵地推行免登记、随取随读的开放式服务模式，配套休闲座椅、饮水设备，精准适配劳动者接单等候、午休休整的碎片化文化需求，面向社会开放。阵地配备专职兼职运维、保洁力量，落实设施巡检、环境消杀，保障公共空间安全有序，为奔波在外的城市劳动者提供一处可以读书休憩的温暖角落。

新华支行·文明暖心家扎根老城新华大街商圈，辐射周边老旧社区与沿街商户，聚焦异乡劳动者临时休整、便民补给的现实痛点，提供就近可及的休憩保障服务，为广大城市建设者构筑温暖的城市港湾。阵地同时联动通州团区委接入副中心“通然心动”青年交友平台，拓展青年社交服务场景，既解决户外劳动者“歇脚”的现实问题，也关注青年群体社交发展的精神需求，实现物质关怀与精神关怀双向并重，让“暖心家”温暖触手可及。

下一步，通州区支行将持续深度融入副中心新时代文明实践整体布局，立足国有金融机构社会责任，持续优化休憩补给、文化阅读、青年社交各类便民服务供给，精准对接新就业群体与周边群众多元诉求，做实做细文明实践各项服务。充分发挥金融网点贴近基层的窗口作用，传递城市人文温度，为北京城市副中心精神文明建设注入金融活力。

海淀区支行

打造标杆试点样板 探索政银社企协同文明实践新模式

在海淀区委宣传部、区文明办、紫竹院街道的协同支持下，海淀区支行以直属营业部作为“文明加油站”标杆试点，深度整合“邮爱驿站”民生载体与“邮览书会”文化品牌资源，面向新就业群体和流动人口，打造集生活保障、文化滋养、文明宣讲、志愿共建为一体的综合文明实践站点，探索标准化、可复制、可推广的金融网点文明实践建设路径，以一域之光为更多劳动者照亮前路。

站点打造书香图书角，匹配一线劳动者工作间隙的阅读需求，常态化开展读书分享活动，丰富城市建设者精神文化供给；升级“文明暖心家”服务功能，提供休息补给、应急物资、饮水充电等暖心保障；创新开展“小哥微宣讲”品牌活动，围绕反诈防护、交通安全、劳动者权益保障开展主题科普，把政策知识送到劳动者身边。阵地引导新就业群体主动投身城市文明志愿行动，在服务城市的同时获得归属感、幸福感，让流动人口更好融入城市发展，在阵地微光中感受城市温度。

下一步，海淀区支行将充分发挥网点毗邻商圈、高校的区位优势，持续整合高校、国图文创、科创企业优质资源，引入多元文化内容、厚植阵地文化内涵，系统总结打磨试点建设经验，以点带面在辖内网点有序复制推广，为政银联动推进新时代文明实践工作输出可借鉴的邮储实践样本。

邮储银行北京分行将持续以遍布首都全域的金融网点为文明实践重要载体，深化同各属地政府街道及群团组织的协同共建，稳步拓展“文明加油站”阵地覆盖范围，用心用情做好新就业群体关心关爱工作，引导广大城市建设者共建共享首都精神文明建设成果，以国有金融力量助力首都新时代文明实践工作高质量发展。



海淀区支行直属营业部“文明加油站”试点阵地建设情况