

上市城商行座次生变 江苏银行全面超越北京银行

中经记者 张漫游 北京报道

2025年半年报披露收官,上市城商行资产规模排名迎来新一轮洗牌。

从集团口径(若无特别说明,以下均同)来看,江苏银行(600919.

SH)以4.79万亿元的总资产跃居榜首,打破了北京银行(601169.SH)自2007年上市以来连续18年在上市城商行中资产规模第一的纪录。不仅在规模上实现超越,江苏银行更在盈利能力和资产质量上全面领先,成为城商行新“领

头羊”。

业内人士认为,此番排名的变动不仅意味着城商行“头把交椅”易主,更反映出在区域经济分化、净息差持续收窄、监管环境趋严等多重因素交织影响下,城商行正面临战略路径的重大抉择。

腰部城商行突围赛

面对行业共同挑战,城商行需要进一步强化区域深耕、风险管控与数字化转型三大核心优势。

除江苏银行和北京银行的变化外,记者注意到,宁波银行(002142.SZ)和上海银行(601229.SH)的排名也出现了变化。从银行口径看,截至2025年6月末,宁波银行资产规模为3.47万亿元,上海银行资产规模为3.22万亿元。在盈利方面,2025年上半年,宁波银行、上海银行的营业收入分别为371.6亿元和263.36亿元;宁波银行、上海银行的归母净利润分别为147.72亿元和127.30亿元。

在头部城商行格局生变的同时,万亿元资产规模城商行队伍也在扩容。截至2025年7月31日,重庆银行资产总额达到10087亿元,较上年年末增长17.76%,提前完成“十四五”战略规划目标,使A股万亿城商行扩至9家。

从银行口径看,另外几家未到万亿元资产规模的城商行排名也发生了变化。其中,齐鲁银行和贵阳银行排名调换,截至2025年6月底,齐鲁银行和贵阳银行资产规模分别为7513.05亿元和7415.36亿元,2024年年底分别为6895.39亿元和7056.69亿元;苏州银行和郑州银行排名调换,2025年6月底,苏州银行和郑州银行资产规模分别为6910.16亿元和6842.94亿元,2024年年底分别为6378.60亿元和6392.14亿元;西安银行和兰州银行的排名调换,2025年6月底,西安银行和兰州银行资产规模分别为5390.99亿元和5097.42亿元,2024年年底分别为4803.70亿元和4862.84亿元。

在杨海平看来,面对息差收窄、同业竞争的双重压力,能够实现突围的城商行普遍具备以下特征:一是充分发挥区位优势,并将其切实转化为可持续的发展动能;二是将风险管理能力和风险控制放在更为突出的位置;三是注重利润中心建设,积极拓展非息收入来源;四是依托相对成熟的业务创新机制,稳步推进数字化转型。

薛洪言认为,尽管这些城商行资产规模相对略小,但通过差异化战略实现盈利能力的突围。

“他们普遍以较高的净息差、较低的不良率以及丰富的非息收入为核心竞争力,深耕区域产业集群如宁波的制造业、杭州的数字经济,通过金融科技提升服务效率和风险定价能力,同时积极拓展绿色金融、科技金融、财富管理等轻资本业务,有效抵消了息差收窄和同业竞争的压力。”

中国银行(601988.SH)研究院银行业与综合经营团队主管邵科指出,当前,城商行经营面临诸多机遇:一是所处区域重大战略与产业升级,带来基建业务、科技金融、绿色金融等多元化融资需求;二是根植本地市场,能够有效、精准、快速地满足小微企业、“三农”客群的金融需求,形成可持续发展的模式;三是资本补充渠道进一步拓宽,有力支持城商行拓展业务空间;四是金融科技快速发展,城商行可以有针对性地利用大数据、人工智能、区块链等技术提升营销、服务、风控、运营效率,构建开放银行平台拓展金融生态圈,提升市场竞争力。

在头部银行高歌猛进的同时,城商行整体面临净息差持续收窄的压力。截至2025年6月末,银行业净息差下降至1.42%,而同期城商行净息差为1.37%,低于行业平均水平。2025年上半年,17家A股上市城商行中,有3家银行上半年营收下降。

董希淼分析称,当下股份制银行及其他中小银行的生存空间受到挤压,市场份额持续下降。尤其在净息差方面,仍然面临较大压力。

“在前期一系列压降资金成本的措施作用下,二季度商业银行净息差降幅明显缩窄,但后续仍面临较大压力。从二季度新发放贷款看,主要贷款利率定价仍处于历史低位,如6月新发放对公贷款、个人住房贷款利率分别在3.2%、3.1%附近。下一阶段,一方面,适度宽松的货币政策仍将加大实施力度,LPR仍将可能下降,而在‘资产荒’之下资产收益率难以有效提高。另一方面,负债端成本的下降空间有限叠加存单搬家行为,商业银行净息差仍

将在底部徘徊。在此背景下,加大精细化管理力度,通过内部挖潜方式压降经营成本、持续提高经营效率应是多数银行的选择。”董希淼说。

“城商行面临的压力还包括:区域经济分化,部分地区发展滞后可能拖累资产质量与盈利能力;市场竞争加剧,包括大中型银行的业务下沉以及互联网金融机构在支付结算、消费金融、普惠金融、财富管理等领域的挑战。”邵科说。

面对行业共同挑战,城商行需要进一步强化区域深耕、风险管控与数字化转型三大核心优势。

薛洪言指出,一方面,银行要深度绑定地方经济特色,积极参与普惠金融、绿色金融等政策红利领域,通过差异化定位获取优质客户和资产;另一方面,建议城商行通过智慧风控体系动态优化资产结构,控制房地产及其他风险敞口。同时,加速金融科技与业务场景的融合,提升客户服务效率和体验,通过财富管理、投行等轻资本业务降低对传统息差的依赖。“最终,城商行的突围关键在于能否将区域经济禀赋转化为持续的风险定价能力和盈利结构优化能力,在平衡规模与效率中实现高质量发展。”

杨海平指出,在复杂的环境下,城商行要展现自身优势,抓住机会,其一应该重点考虑依托本土优势,推进战略管理范式变革,将战略中心型组织建设与敏捷型组织、创新型组织的打造进行融合,实现以快制慢。强化董事会在战略管理与风险管理方面的履职,积极推进机制优化与管理提升。其二,深入研究区域市场、区域经济、区域产业,巩固产业金融基本盘,在推进数字产业金融与科创金融、普惠金融、绿色金融等的融合创新进程中,建立和巩固差异化优势。其三,依靠其决策链条短的特点,探寻具有本行特色的数字化转型之路,重新定义敏捷优势。其四,依靠优质服务、特色化增值服务打造品牌影响力。其五,采取积极措施促进非息收入增长。

双强争霸出新局

两家银行在公司治理、战略引领、地域优势、数字化进程、业务创新以及科创金融方面势均力敌。

具体来看,在资产规模方面,截至2025年6月末,江苏银行资产总额4.79万亿元,较上年年末增长21.16%;北京银行资产总额为4.75万亿元,较年初增长12.53%。

上海金融与发展实验室副主任董希淼告诉《中国经营报》记者,在分析和评价商业银行时,应摒弃规模情结和速度情结,不应单纯以规模指标论英雄,但应该看到江苏银行主要经营业绩指标全面超越北京银行。

从盈利情况看,2025年前6个月,江苏银行实现营业收入448.64亿元,同比增长7.78%;实现归属于母公司股东的净利润202.38亿元,同比增长8.05%。同期,北京银行营业收入362.18亿元,同比增长1.02%,实现归母净利润150.53亿元,同比增长1.12%。

自2022年开始,江苏银行就在营业收入和净利润方面反超北京银行。2022年,江苏银行实现营业收入705.70亿元,归属于母公司股东的净利润253.86亿元,首次超过北京银行,其营业收入为662.76亿元,归属于母公司股东的净利润247.60亿元。

从资产质量看,截至2025年6

月末,江苏银行不良贷款率较上年年末的0.89%进一步降至0.84%;北京银行不良贷款率1.30%,较年初下降0.01个百分点。

需要注意的是,若还原“银行口径”(剔除并表子公司),江苏银行在资产规模方面还较北京银行略逊一筹。截至2025年6月末,银行口径下江苏银行资产总额约4.57万亿元;北京银行资产总额约为4.65万亿元。不过,在盈利方面,即使在银行口径下,江苏银行依然领先北京银行。数据显示,2025年前6个月,江苏银行实现营业收入389.36亿元,实现归属于母公司股东的净利润189.16亿元;同期,北京银行营业收入350.76亿元,实现归母净利润147亿元。

江苏银行的超越并非偶然。董希淼指出,近年来江苏银行坚持科学的发展战略,不断加快和深化数字化转型,培养高素质人才队伍,并抓住区域经济优势,突出核心业务,严格防范风险、提高资产质量,实现规模、质量、结构多维度提升。

苏商银行特约研究员薛洪言分析,从江苏银行和北京银行的竞争态势来看,两家银行争夺城商行“一哥”的核心优势体现在区域经

济禀赋与战略执行力的差异化路径上。江苏银行依托长三角地区强劲的经济活力和产业结构优势,实现了资产规模的快速扩张,其较高的净息差、优异的资产质量以及智慧风控体系支撑了盈利能力的持续提升。而北京银行则凭借首都区位优势,在财政存款、社保资金等低成本负债方面具有传统优势,但受同业竞争加剧和息差收窄影响,其盈利增长面临一定压力。两者竞争的本质是传统规模驱动与效率驱动模式的较量,江苏银行通过负债成本优化和风险控制实现了更高质量的增长。

北京财富管理行业协会特约研究员杨海平亦认为,两家银行在公司治理、战略引领、地域优势、数字化进程、业务创新以及科创金融方面势均力敌。江苏银行之所以超越北京银行成为新的城商行“一哥”,原因在于:其一,江苏银行确定了“对公发力”的策略,与长三角地区制造业的升级形成了更为良好的互动;其二,江苏银行的激励约束机制更有效;其三,相较于北京地区金融机构以及金融资源的密集程度,江苏乃至长三角地区给了江苏银行更多的业务机遇。

银行之间支付贷款服务费:渝农商行3000万能买到什么?

贷款增长承压

公告显示,经重庆农村商业银行股份有限公司第五届董事会第六十次会议审议,同意对浙江网商银行股份有限公司给予同业综合授信额度12亿元,授信期限1年;同意向浙江网商银行支付贷款服务费,关联交易金额不超过3000万元。以上关联交易金额合计不超过12.3亿元。

这并非渝农商行首次给予网商银行同业综合授信,此前渝农商行曾分别在2022年10月以及2023年8月审议决定给予网商银行15亿元综合授信,以及2024年9月审议决定给予12亿元的同业综合授信。此前均未提到贷款服务费的内容。

某银行人士告诉记者:“传统银行贷款业务中支付贷款服务费的情况并不常见。”

传统银行为何要向互联网银行支付贷款服务费?这类费用通常涵盖哪些服务内容?网商银行

合作挑战

监管对商业银行互联网贷款的要求和规范不断完善。今年多家银行披露了互联网贷款合作机构的相关信息,根据披露的信息可知,传统银行与互联网银行的合作内容主要围绕营销获客、共同出资发放贷款、支付结算以及导流获客等方面开展。

例如,徽商银行与网商银行合作开展支付结算及营销获客业务;徽商银行与微众银行合作“微粒

贷”“微车贷”,合作类型为共同出资发放贷款。此外,徽商银行还与新网银行合作“好人贷”,与百信银行合作“百信联合贷”等。

一位互联网银行人士告诉记者:“目前在与传统银行合作时,互联网银行主要发挥自身海量线上用户数据的优势,为传统银行提供相关服务。相比之下,单纯的技术支持服务更类似于传统IT服务商的业务范畴,并非互联网银行的核心优势。具体来看,互联网银行与传统银行的合作大多会涉及贷款业务获客服务及技术支持两部分,实际上贷款业务及技术服务在合作中处于并列并行关系。”

区域银行保持贷款持续增长方面普遍面临较大挑战。受限于属地化经营模式,用户规模拓展是制约其发展的难题之一。

从渝农商行近年年报数据来看,其贷款增速呈现明显变化:

贷”“微车贷”,合作类型为共同出资发放贷款。此外,徽商银行还与新网银行合作“好人贷”,与百信银行合作“百信联合贷”等。

有受访农商行人士告诉记者,目前农商行退出互联网贷款业务的趋势明显,双方合作面临多重挑战,不少农商行已减少或停止通过持牌互联网金融机构渠道发放贷款。“高风险、高成本以及低利润之间的不

平衡,是导致不少中小银行退出互联网贷款业务的主要原因。”江苏微金创联信息科技有限公司董事长嵇少峰告诉记者:“目前中小银行通过第三方平台导流获客,或者与持牌机构合作发放贷款业务面临困境:首先,中小银行利润有限,无论客户实际支付的成本多高,中小银行实际收益并不高;其次,不少撮合过来的客户质

量不高,如果采取联合贷款模式,在目前监管要求下,银行要自主承担风控责任,若中小银行自身风控能力不足又没有‘坏账托底’,反而会拖累资产质量。”

嵇少峰坦言:“风控能力不足的小型银行减少联合贷款业务是现实选择。目前整体合规压力较大,利润空间被压缩,在科技公司不兜底的情况下,一旦出现坏账就

随着线上服务进一步深化,各家银行正着力构建线上线下融合服务模式。通过创新产品和服务,拓展各类消费场景,联合支付机构等方式拓宽线上交易渠道,升级线上金融服务,同时整合线下渠道,满足用户多样化的需求,提升用户活跃度。

作为首批获批的民营银行之一,网商银行专注解决小微企业、个体户、经营性农户等小微群体的金融需求,不设线下网点,为小微经营者提供纯线上的金融服务。

2025年中报数据显示,今年上半年,网商银行总资产规模为4835.55亿元,较年初上升2.66%;发放贷款及垫款2945.84亿元,较年初下降1.3%。

尽管网商银行在普惠金融与小微企业服务方面具备显著市场覆盖能力,但其贷款增速呈现放缓趋势。数据显示,2023年该行贷款

增速为18.58%,而2024年贷款增速为10.3%。

渝农商行则在线上渠道搭建与数字化服务方面持续发力,取得了多项进展。渝农商行2025年中报指出,上半年个人数字渠道方面,渝农商行上线“免登录付款码”功能,新增“客户经理企业微信加客码”,构建7×24小时在线金融服务通道。同时,升级“一键贷贷”功能,打通“线上申请—线下对接”服务闭环,大幅提升融资效率。此外,深入推进全域网格化布局,构建小微业务数字化营销服务体系,依托大数据分析,多维度筛选目标客群,形成潜在客户“白名单”,实现大数据智能“圈客”。通过系统平台将客户推送至分支机构或客户经理开展融资对接,实现“数字化”与“网格化”深度融合,打造“自上而下”业务模式,促进目标客户精准触达和高效转化。

很可能吞噬利润。”

2021年年底,网商银行不良率1.53%,2022年年底、2023年年底分别为1.94%、2.28%,2024年年底不良率为2.3%。金融监管总局数据显示,2024年末,商业银行不良贷款率为1.50%。

前述互联网银行人士认为:“流量获客的成本高,此外,联合风控打通接口的成本也不低,这使得传统银行的利润空间收窄。”