净息差低位企稳 银行三季报拉开机构分化序幕

中经记者 张漫游 北京报道

近日，上市银行2026年三季报集中披露，净息差走势成为观察银行经营成色的核心指标。

国家金融监督管理总局披露的数据显示，今年二季度，商业银行净息差为1.41%，环比回升1个基点，为2022年以来首次单季环比回升。业内人士分析认为，这一变化的驱动力来自负债端，前期高息定期存款集中到期重定价，压降了付息成本。

但三季度出现了新的变量：9月以来，部分中小银行逆势上调存款利率，幅度多在5—33个基点，集中在1—3年期定存和大额存单。这是否将影响净息差走势？

三季报数据显现分化

三季度稳息差面临真正考验，行业净息差或从二季度的微弱回升转向低位企稳、下行斜率放缓的筑底阶段。

从已披露的三季报看，净息差走势并不一致。Wind数据显示，截至10月29日，12家银行公布三季报，净息差同比增加的有8家，持平的有1家，减少的有3家；环比来看，6家净息差增加，3家持平，3家减少。

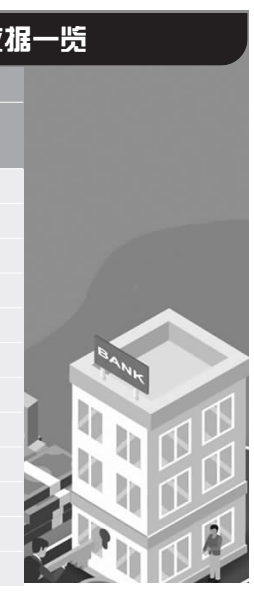
邮储银行（601658.SH）研究员娄飞鹏向《中国经营报》记者分析称，各家上市银行净息差同比变化体现的是一年期的修复，2025年三季度是净息差低点，2026年上半年存款成本重定价和降息次数减少集中释放净息差改善利好因素，因此8家同比改善；环比看的是三季度单季动能，资产端新发放贷款利率还在下行、债券收益率拖累，差异被放大。

国信证券研报预测，三季度上市银行净息差较上半年基本持平，但国有行、股份行、城商行、农商行的变动幅度分别预计为-0.1BP、-0.8BP、-1.0BP、-1.2BP，内部分化大于总量变化。

这一分化格局，需要放在二季度回升的背景下来理解。苏商银行特约研究员薛洪言向记者表示，二季度净息差环比回升1个基点，信号意义重于实际幅度，应理解为下行周期中的脉冲式修复，而非趋势性拐点。“从驱动结构来看，重定价红利已在上半年集中释放，行业一季度到期的高息定存约占全年的六成，下半年边际贡献将明显减弱。同时，资产端压力未解除，贷款收益率仍处于下行通道。”他判断，三季度稳息差面临真正考验，行业净息差或从二季度的微弱回升转向低位企稳、下行斜率放缓的筑底阶段。

部分上市银行三季报净息差数据一览

银行名称	净息差（%）	
	2026年三季末	2026年6月末
郑州银行	2.2824	1.5200
成都银行	1.7384	1.6700
重庆银行	1.5187	1.4600
瑞丰银行	1.5000	1.4900
苏农银行	1.3857	1.3700
兰州银行	1.3800	1.3000
平安银行	1.8000	1.8000
青岛银行	1.6300	1.6300
苏州银行	1.4000	1.4000
南京银行	1.6133	1.7900
江阴银行	1.5400	1.5700
杭州银行	1.3695	1.3900



数据来源：Wind　郭婵媛/制图

天府立言金融研究院院长曾刚向记者分析称，二季度净息差小幅修复的核心驱动力来自存量高息定期存款到期，置换为更低利率的新存款，是阶段性利好，并非资产端收益率回升带来的趋势反转。“进入三季度，高息存款集中到期的红利边际有所衰减，净息差大概率转入窄幅企稳、小幅震荡的状态。”他进一步指出，少数机构为稳存款上调存款利率，会对冲一部分降成本收益。“整体来看，三季报净息差难以继续明显抬升，重心在于守住息差基本盘，机构之间分化会进一步放大。”

存款迁移方向难改

资金主要流向国有大行和理财，而非在中小银行之间重新分配，这一结构性趋势不会被几十个基点的局部加息逆转。

三季度净息差面临的另一个变量，来自9月部分中小银行的上调存款利率行为。

融360数字科技研究院发布的2026年9月银行存款利率报告显示，除3年期存款利率环比小幅下行外，其余各期限定期存款利率均小幅增长或持平，尤其是5年期存款利率和5年期大额存单利率增速最明显，5年期定存利率环比上涨0.7BP，5年期大额存单环比上涨1.75BP。

曾刚向记者分析称，中小银行提升存款利率的行为属于局部、定向的防御性揽储操作，不会改变行业付息率下行的大趋势，但会对主动加息的机构形成直接压力。“本次加息大多限定在中长期定期、大额存单，设置起存门槛、限量限时，并非全品类存款普涨，对全行平均付息率的抬升幅度可控。对于资产端信贷收益率偏弱的中小银行，负债成本抬升会直接压缩息差空间。从全行业维度来看，加息样本范围有限，不会带动负债成本整体性上行，息差分化将进一步加剧，加息的银行会成为三季度报表里承压的一类主体。”

薛洪言也认为，影响可控且呈结构性。“从时点来看，加息多发生在9月，对三季度报表仅覆盖一个多月；上调普遍附起存门槛、限额限售和限时条件，集中于1年至3年期等特定品种，并非全量存款重新定价。并且，这轮加息是中小银行在存款集中到期、国有大行重启长期大额存单形成虹吸的背景下，为守住本地份额付出的防御性代价，本质上是以可控利息支出换取存款规模不再流失。”

但加息能否带来存款回流，是另一个需要审视的问题。“就后续影响看，一是抬高中小银行四季度及明年的负债成本，部分削弱净息差修复幅度；二是在存款定期化、居民存款议价能力上升的背景下，可能延缓行业负债成本下行的节奏；三是会加剧机构分化，负债基础弱、依赖高息揽储的城商行、农商行息差弹性更小。”娄飞鹏说。

薛洪言判断，这批加息的中小银行，其三季报更可能呈现“利率升了、规模没动”的局面。存款搬家是方向性的，资金主要流向国有大行和理财，而非在中小银行之间重新分配，这一结构性趋势不会被几十个基点的局部加息逆转。中小银行加息能延缓本行存款流失，却很难把已流向大行或理财产品的资金重新拉回。“多数中小银行同步提价时优势互相抵消，反而集体抬高负债成本。叠加不少中小银行缺少理财牌照与财富管理资质，无法承接流向资管产品的分流资金，只能被动承受定期存款流失。”

曾刚亦认为，居民资金的流出方向，主要是向国有大行转移或者转向理财之类的资管产品，资金较少在中小银行之间跨行流动。居民存款选择的核心约束不只是利率差，还包含机构信任度、网点便利、长期服务绑定等迁移成本。“单纯小幅上调存款利率，只能挽留一部分到期就要流失的存量老客户，这类加息本质是防御性策略，作用是降低存款流失速度，而不是做大存款盘子，最终结果往往是负债成本上去了，但存款规模没有形成对应的正向增长。”

银行助贷“存量局”：增量业务缺口如何填补？

中经记者 郭建杭 北京报道

银行与助贷平台的合作进入新阶段，银行助贷新增业务数量大幅减少。

近期，浙商银行（601916.SH）公告23家助贷合作机构，其中16家在备注栏标注“仅存续业务”，未来不再有新增业务仅消耗存量业务的平台数量占比接近七成。这并非孤例，部分城商行也在持续压缩新增合作规模，对存量业务有序出清。

在助贷新规落地满一周年之际，银行公示“白名单”的动作已从仅公布“白名单”，变为更加清晰的存量消化出清。

存量管理时代

多家银行在近期公布的互联网贷款“白名单”中，明确区分联合出资类、营销获客（或运营机构）类以及增信服务类不同平台的权责界限。

10月22日，浙商银行更新零售互联网贷款助贷业务合作机构名单，统计截至9月30日，共计23家机构上榜，其中16家机构备注“仅存续业务”。例如，北海博锐信用服务有限公司、北京方向无限科技有限公司、北京互金新融科技有限公司、北京中保国信融资担保有限公司等主体为“仅存续业务”。蚂蚁智信、度小满等头部平台仍在合作序列。

重庆银行（601963.SH）也对助贷和共同出资两类业务作出明确划分，其中，助贷类全部停投，仅保留风险共担的共同出资模式。2026年9月15日，重庆银行官网上更新的内容显示：美团“生活费”、美团“生意贷”、京东“金条”三款产品，全部标注“已停止投放”；唯一保留的“微粒贷”，被明确标注为“共同出资类（非助贷）”。对于参与各方的主要权利责任，重庆银行方面明确指出：“重庆银行作为贷款发放人之一，向借款人提供约定比例的贷款资金，收取出资份额部分利息，以及负责提供重庆银行出资份额部分利息收入发票、争议纠纷处理、贷后催收、诉讼等。”

此外，甘肃银行（02139.HK）公示的18家合作机构中，联合出资类仅保留微众银行和京东盛际小贷2家，营销获客类则囊括了拍拍贷、分期乐、小赢卡贷、洋钱罐、好分期、豆豆钱等6家平台，另有8家融资担保机构承担增信职能。上海银行（601229.SH）也明确不同互联网贷款产品的权责边界，该行普惠互联网贷款合作仅覆盖五大运营平台，且将合作主体严格区分为运营机构、联合出资机构、增信服务机构三类，每一类对应不同的权责边界。

2025年10月1日，国家金融监督管理总局《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》正式施行。彼时，业内关注的焦点集中在“名单制管理”这一硬性要求上：银行必须披露合作机构名单，不得与名单外机构开展助贷合作。

过去一年中，多家银行已在官网公告停止或压降互联网助贷合作。例如，乌鲁木齐银行自2025年10月1日起停止发放合作类个人互联网消费贷款（含联合贷、助贷），存量业务涉及9家平台运营机构和8家增信服务机构。赣州银行公布的名单中，三家机构均标注“已停止合作”。

银行公布的合作名单透露出，银行选择优先保留客群基础扎实、可穿透管理的头部平台开展增量业务，中部平台不在新增贷款额度。

素喜智研高级研究员苏筱芮认为：“助贷领域‘马太效应’加剧，头部互联网平台机遇增大。拥有较好自营能力及客群基础的银行，共同出资模式带来的风险成本下降，有望在一定程度上冲抵分润端压力，综合成本未必显著上升；而高度依赖外部流量、自营能力不足的区域性银行可能面临双重挤压：退出助贷后自营获客与运营成本超出平台渠道，而留存头部平台的合作议价筹码减少，或存有成本上行压力。”

重建零售能力

互联网平台方面发布的数据侧面反映了银行互联网贷款规模减少。2026年二季度，小赢科技贷款撮合量同比降幅约70%，嘉银科技贷款交易总额同比降幅达74.4%。这些平台的资产端大幅萎缩，对应的是银行侧新增合作的急剧收缩。

银行在消化部分互联网存量业务之后，增量能否填补助贷存量消化后的缺口？苏筱芮表示：“银行消化与互联网机构合作的存量贷款之后，零售贷款的业务增量并未消失，其来源正从外部合作获客切换为内部自营建设。这种能力切换的进度条因机构而异，大行与本地深耕型城商行能完成相当规模的衔接过渡，但曾经依赖跨区助贷的中小银行，在属地化经营强化的背景之下，零售信贷短期内存在实质性缺口。”

中国普惠金融研究院研究部负责人胡煦认为：“对民营银行和城商行而言，压降合作只是调整的起点，真正的挑战是补上自主获客和风险管理能力，同时管好存量资产。”

部分银行已在重建互联网零售信贷能力。如浙商银行已针对小微企业推出“数科贷”，融合税务、发票、流水、电力、反欺诈等外部数据，构建14个子模型、300余个指标，下设制造、科企、普适、场景四款子产品，实现差异化风控定价。江西银行（01916.HK）则通过实施“432N”数字化转型战略，建立数据联合实验室，以信用卡为场景打通“天、地、人”三网智能化获客，构筑“零售一体化”数据底座，搭建客户生命周期运营体系等。

赎回提速：理财产品试水“T+0.25”

中经记者 慈玉鹏 北京报道

近日，部分理财产品宣布实行“T+0.25早间到账”模式，即客户赎回后下一交易日早上8点前到账，进一步提前了赎回时间。

《中国经营报》记者采访了解到，今年以来，多个机构理财产品资金赎回到账时点，由下一交易日下午前置至中午或上午，传统的“T+1”赎回到账模式逐步被打破。

业内人士指出，赎回提速回应了真实资金管理需求，且在理财产品收益率差异收窄、净值波动受到关注的背景下，到账效率成为机构提升客户体验和争取资金的竞争维度。但目前大面积推广“T+0.25”存在一定难度，对于持有较多低流动性资产、投资期限较长或客户赎回波动较大的产品，过度压缩到账时间可能增加备付压力。

“T+1”赎回模式被打破

近日，中邮理财通过官方微信公众号推出商户专属方案。其中，部分产品标注“T+0.25早间到账”，即下一交易日早上8点前到账。两款产品均为固定收益类、PR2中低风险。

中邮理财方面同时提示，赎回款项“一般将于次日08:00前到账”，受市场资金安排、系统处理节奏等影响，季末、年末、法定节假日前后等资金往来集中时段可能略有延后。

一位股份制银行人士表示，传统“T+1”赎回到账模式，即当日赎回，资金于下一交易日下午到账。但今年以来，多家理财公司已推出“T+0.5”“T+0.25”赎回到账模式，即将资金到账时点由下一交易日下午前置至中午或上午。

光大银行（601818.SH）公告称，自5月21日起为代销的光大理财“阳光碧乐活228号”提供“T+0.5”服务，赎回资金T+1日12点前到账。4月，广银理财宣布兑付效率升级，日日薪系列现金管理类产品、日添利9号等最快次日9点到账。

据不完全统计，工银理财、招银理财、信银理财、北银理财、浦银理财、交银理财等机构部分产品均已提前赎回时间。

苏商银行特约研究员武泽伟表示，赎回时效加速到小时级，表面上是清算流程优化带来的产品迭代，核心动因还是行业白热化的资金争夺。当前，理财产品收益水平持续收敛，依靠收益率拉开差距的空间持续收窄，流动性服务成为理财机构新的竞争抓手。机构优先瞄准商户经营性资金，匹配早间资金周转的真实需求，填补普通快赎额度不足的市场空白。整体来看，这一轮提速更多属于获客竞争手段，技术创新只是实现竞争目标的载体。机构依靠更快到账留住存量资金，吸引短期周转资金流入，服务创新最终服务于规模扩张的目标。

天府立言金融研究院院长曾刚表示，赎回提速首先回应了真实的资金管理需求：商户需要在营业前支付货款，居民也希望提高闲置资金使用效率。将到账时间从次日下午提前至次日上午，能够减少客户为等待赎回而预留的资金。与此同时，在理财产品收益率差异收窄、净值波动受到关注的背景下，到账效率成为机构提升客户体验和争取资金的竞争维度。从创新性质来看，“T+0.25”主要是清算流程和服务模式的优化，并非改变产品的投资本质。值得注意的是，它仍属于次一交易日到账，并非当日实时赎回。机构不宜单纯比拼到账速度，而应结合客群需求，兼顾收益、风险和流动性，以可持续的服务能力形成竞争优势。

“T+0.25”或较难大范围落地

值得注意的是，“T+0.25”的风险边界在哪里？

曾刚表示，首先要区分普通赎回提速和垫资快赎。从公开报道来看，“T+0.25”主要通过赎回确认、对账和资金划付等环节前置实现，并非简单依靠垫资，不能推断所有产品在大额赎回时都会由机构垫付资金。其核心边界在于产品自身是否具备与赎回安排相匹配的流动性，以及管理人、托管机构和销售渠道能否完成夜间协同。如果某些安排涉及第三方垫资，应核实业务是否符合适用监管要求，明确资金来源、额度、期限和费用，不能将例外安排变成常态，更不能以垫资掩盖产品流动性缺口或变相保本。机构还应充分披露到账条件及可能延迟的情形，避免投资者将“早间到账”理解为无条件保证。

从机构和监管应对策略上，曾刚表示，清算窗口缩短后，如果集中赎回超过预期，机构能够筹集资金的时间减少，可能被迫折价出售资产，进而影响产品净值。净值下跌又可能引发更多赎回，形成负反馈。季末市场资金偏紧时，资产变现和资金调度难度也可能上升。机构应提前开展压力测试，结合客户集中度和历史赎回情况安排现金及高流动性资产，建立分级预警和应急处置机制。必要时，应依照监管规定和产品合同，审慎运用延期办理巨额赎回、延缓支付等工具，并及时履行信息披露义务。监管层面应加强对流动性管理、跨机构清算协同和垫资行为的监测，推动机构守住风险底线，避免到账时效竞争演变为承诺竞争。

实际上，目前大面积推广“T+0.25”存在一定难度。曾刚表示，预计早间到账服务会继续扩展，但未必适合所有产品。对现金管理需求突出、资产流动性较好、客户赎回规律相对可预测的产品，提速具有较强可行性；对于持有较多低流动性资产、投资期限较长或客户赎回波动较大的产品，过度压缩到账时间可能增加备付压力。技术系统可以复制，但不同机构的客户结构、资产配置和跨机构协同能力存在差异，提高流动性资产配置也可能带来收益上的机会成本。因此，行业更可能沿着适宜客群和产品逐步扩展，而非统一追求最快到账。投资者选择时也不应只看速度，还要关注风险等级、实际收益、赎回条件和特殊情况下的处理规则。

武泽伟表示，“T+0.25”赎回模式很难在全行业大范围普及，只会维持小范围试点的格局。这项服务对系统改造、托管协同、流动性储备都设置了较高门槛，中小理财公司很难投入足够资源完成全链路升级。同时，为应对早间兑付，产品必须提高高流动性资产占比，直接压缩投资收益，长期推广会削弱产品竞争力。从应用场景来看，这项功能只适配商户专属固收产品，长久期资产配置的产品无法支撑短窗口兑付。未来，行业会呈现分层格局，头部机构将其作为差异化服务，绝大多数常规产品依旧沿用传统“T+1”赎回安排。