

民营银行竞渡：欲乘AI方舟先算成本账

“行业对科技浪潮的态度已从‘是否拥抱’的选择题转变为‘如何拥抱’的必答题。AI的价值，最终要体现在业务成效上。”2025年上半年，成功扭转去年增收不增利的一家民营银行人士告诉中国证券报记者，将AI技术嵌入核心业务场景，真正实现效能提升是民营银行摆脱传统业务模式、实现高效获客的关键。

然而，AI技术的落地尚存阻碍，安全、成本以及效益是银行的主要顾虑。

“近几年银行普遍面临IT预算紧缩的困境，而完整的智能化系统建设成本多在数千万元级别。”某中小银行科技部负责人告诉记者，尽管免费的AI模型可降低银行初始部署成本，但后续的算力资源投入、模型持续训练、团队人才建设等对部分民营银行来说也是不小的成本开支。

● 张佳琳 李蕴奇

部分民营银行2025年上半年主要业绩指标数据

银行名称	资产总额 (亿元)	营业收入 (亿元)	净利润 (亿元)
浙江网商银行	4835.55	100.05	20.47
江苏苏商银行	1436.08	29.36	4.19
四川新网银行	1056.96	34.12	4.86
北京中关村银行	793.54	10.31	1.23
重庆富民银行	656.96	13.78	3.25
湖南三湘银行	517.44	6.51	-2.41
温州民商银行	511.95	4.76	3.30
梅州客商银行	430.95	6.30	1.95
福建华通银行	375.66	4.49	1.29

数据来源/Wind、民营银行股东半年报 制表/张佳琳 李蕴奇

头尾阶梯分化态势显著

多家民营银行2025年上半年业绩指标随着其股东财报浮出水面。具体来看，浙江网商银行、江苏苏商银行、四川新网银行为“千亿俱乐部”成员。截至6月末，这三家银行的资产规模分别为4835.55亿元、1436.08亿元、1056.96亿元。福建华通银行、梅州客商银行、温州民商银行的资产规模分别为375.66亿元、430.95亿元、511.95亿元。

经营业绩方面，浙江网商银行、四川新网银行、江苏苏商银行排名居前。上半年，这三家银行分别实现营业收入100.05亿元、34.12亿元、29.36亿元；分别实现净利润20.47亿元、4.86亿元、4.19亿元。

而其他民营银行营业收入多在15亿元以下，净利润多在4亿元以下。例如，北京中关村银行上半年实现营业收入10.31亿元、净利润1.23亿元；福建华通银行上半年实现营业收入4.49亿元、净利润1.29亿元。

值得注意的是，资产规模为517.44亿元的湖南三湘银行上半年实现营业收入6.51亿元、净利润-2.41亿元。对比去年同期，该行资产规模、营业收入、净利润均有所下滑，其中净利润同比下降超400%。

对此，该行股东湖南汉森制药在其

2025年半年报主要控股参股公司情况说明中表示，湖南三湘银行利润较去年同期大幅下降，主要原因是小微企业经营难度加大，作为主要服务普惠小微企业客户的金融机构，信用风险上升。

此外，需要说明的是，作为行业龙头，微众银行尚未披露2025年上半年业绩。

根据微众银行2024年年报，截至2024年末，微众银行资产规模6517.76亿元。2024年，微众银行实现营业收入381.28亿元、净利润109.03亿元。

资源禀赋与科技能力是关键变量

“民营银行业绩分化显著的核心原因是在资源禀赋、生态支撑和科技能力等方面差距明显。”上海金融与发展实验室主任曾刚表示，例如网商银行背靠阿里巴巴生态，能够高效获取海量的小微企业客户和个人客户，同时能够深度利用阿里巴巴平台的大数据等资源，形成数字驱动的业务发展模式，从而实现业绩增长。

曾刚表示，许多中尾部民营银行自有客户基数有限，主要依赖传统存贷款业务，抗风险和盈利能力薄弱。此外，头部民营银行在金融科技、合规能力等方面投入较大，能够持续优化成本结构、快速响应市场变化，而不少中尾部民营银行在IT、人才、风控等方面存在明显短板。

值得注意的是，资产规模为517.44亿元的湖南三湘银行上半年实现营业收入6.51亿元、净利润-2.41亿元。对比去年同期，该行资产规模、营业收入、净利润均有所下滑，其中净利润同比下降超400%。

对此，该行股东湖南汉森制药在其

板，经营步伐落后，导致分化愈演愈烈。

事实上，民营银行聚焦发展零售信贷，主要为小微企业、个人消费等提供信贷支持，客户下沉特点明显。随着其他银行业务下沉，民营银行面临的同业竞争加剧，差异化竞争优势弱化。对于部分民营银行来说，业务结构相对单一，科技实力不足，导致其业务触角延伸受限，整体存贷款业务拓展均面临压力。

因而，常有民营银行以高息揽储来吸引客户，但长期维持过高、不合理的存款利率势必会增加银行自身经营成本，对经营利润形成挤压。业内人士普遍认为，民营银行应在运营管理中更多依赖金融科技，此举不仅有利于覆盖更多的客户群体，还能降低成本支出。

在人工智能技术飞速发展的当下，AI无疑成为民营银行破局的关键。

“我们的目标是人人AI，处处AI。让每位员工都能便捷使用AI工具，覆盖全行各条线。”2025年上半年营业收入、净利润同比实现两位数增长的新网银行信息科技总监毛航直言，该行正在实现从数字化到数智化的转型。2024年新网银行以试点形式落地了首个智能体应用，探索解决了十余个业务痛点，这些尝试为后续规模化应用积累了经验。

破解AI落地难题成转型“胜负手”

“从2023年小范围测试大模型到2025年规模化应用相关技术，我们能够明显感受到技术创新的周期越来越短，但真正将AI技术嵌入核心业务、实现AI技术落地在现阶段仍是难题。”一家民营银行科技部负责人告诉记者，主要原因有三：一是安全问题，出于安全考虑，各

家银行一般会采取大模型技术的本地化部署，对于银行算力等科技能力提出了更高的要求。二是成本问题，近几年银行普遍面临着IT预算紧缩的困难，小银行IT预算整体规模小，与大银行每年数十亿元，甚至百亿元的科技投入形成鲜明对比。三是效益问题，业内鲜少有大模型技术嵌入核心业务场景当中，并带来实际效益的案例。

在中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏看来，AI技术在落地过程中面临多重挑战，如数据治理难，小银行普遍存在数据规模有限、质量不高、治理基础薄弱的问题。通用AI工具对金融行业的理解不够深入，难以契合中小银行的审批和数据流程。

幻觉问题也是一大困扰。AI大模型在金融场景中可能出现幻觉问题，导致决策失误。因此，需要在关键环节引入人工干预，确保大模型运行的可靠性。在此过程中，人工复核等环节对银行而言又是一笔支出。

此外，投入与产出不匹配也是重要问题。AI项目的投入周期较长，见效慢，部分银行在短期内难以看到明显收益。此外，如果AI应用未能与业务紧密结合，可能会导致资源浪费。”娄飞鹏表示，中小银行在科技投入方面需要采取更加务实和精细化的策略，以确保投入与效益的平衡。

具体而言，应聚焦高价值场景，优先选择能解决具体痛点、快速见效的业务场景进行AI应用；轻量化部署，例如采用大模型训练后形成的小模型与客户进行交互；加强数据治理，建立或完善数据治理委员会，统一数据标准和口径；推动生态合作，借助开源生态的力量，与其他机构合作开发AI应用；持续优化与迭代，在实际应用过程中不断优化模型和服务。

监管披露金融黑灰产首批典型案例

“职业背债人”骗贷案被点名

● 本报记者 石诗语

“收白户，仅看征信，躺赚百万元……”近期，多个社交媒体上出现招揽“职业背债人”的消息。部分金融消费者因轻信此类虚假宣传陷入信用困境，遭受财产损失。

近日，金融监管总局、公安部联合发布第一批金融领域黑灰产违法犯罪典型案例，其中一则包装“职业背债人”实施贷款诈骗、信用卡诈骗案被重点警示。此外，多地金融监管部门发布风险提示，提醒广大消费者提高警惕，远离“职业背债人”陷阱。

认清非法中介套路

在“快速致富”“零风险高收益”的诱惑下，部分征信良好的消费者出卖个人征信成为“职业背债人”，不法分子通过伪造社保信息、收入证明、房产信息、银行流水等手段将其包装成银行优质客户，在骗取银行贷款后，抽成跑路，将债务转嫁他人。

监管部门披露的案例显示，2019年7月至2020年5月期间，被告人宁某伙同沈某某等人以非法占有为目的，在全国范围

内大肆招揽无还款能力且不具有某市购房资质的贷款人，对其进行包装，伙同房东伪造首付款凭证，并大幅做高房屋成交价，通过虚构首付款已支付的假象，安排贷款人申请抵押贷款并办理不动产登记。贷款发放后，宁某等人向房东支付包括首付款在内的卖房款后，将剩余款项瓜分。经查，宁某等人通过张某某等11名贷款人诈骗贷款共计738万余元。

监管部门提示，非法贷款中介通常采取以下步骤实施欺诈：第一步，虚假宣传诱导。以“只需贡献征信”“轻松获得高额酬劳”“无需本人还款”等话术吸引目标人群，利用消费者急需资金或贪图利益的心理实施诱骗。第二步，伪造材料骗贷。通过制作虚假产权证明、婚姻证明、收入证明、银行流水、职业信息等材料，对消费者进行全面包装，骗取金融机构的住房按揭贷款、消费贷款或经营贷款。第三步，侵吞贷款资金。贷款成功后，非法贷款中介人员立即将大部分资金据为己有，而消费者实际到手的资金仅占贷款金额的一小部分，却实实在在地背负了全部贷款，需要承担全部还款责任。最后，推卸责任失联。贷款诈骗一旦得手，非法贷款中介人员迅速抽身、携款失联，将

征信记录将产生污点，影响日后贷款、就业、出行等正常生活，还可能被列为失信被执行人。“职业背债人”的个人身份证件、银行卡、联系方式等敏感信息，极有可能被非法贷款中介倒卖或用于其他诈骗活

动，危害长期持续。

提高防范意识

金融消费者应如何保护自身合法权益，避免陷入“职业背债”骗局？

多地监管部门提示，消费者需提高风险意识，树立理性借贷观念，量入为出，合理借贷，珍惜个人信用记录，不轻信“轻松获得高额酬劳”“无需本人还款”等虚假承诺，拒绝参与任何形式的“背债”“代持”骗局。如有融资需求，应选择正规金融机构办理，对待“代办”业务需审慎，警惕非法中介虚假宣传，妥善保管个人信息，不轻易将个人证件原件交由他人“代办”业务，避免上当受骗遭受损失。

此外，业内人士表示，消费者在任何合同上签字前，务必仔细阅读条款，重点关注贷款金额、利率、还款方式、违约责任等内容，明确自身权利义务，拒绝任何形式的捆绑收费。如发现非法贷款中介活动或误入“背债”陷阱，应保存聊天记录、合同、转账凭证等证据，及时向公安机关报案。

日前，青岛金融监管局提示广大消费者，务必保持清醒头脑，珍惜个人信用，远离非法中介，拒当“职业背债人”，守护好个人合法权益，共同维护社会诚信环境。

视觉中国图片

健康险内部结构生变

健康管理赛道悄然升温

● 本报记者 薛瑾

中国证券报记者近日调研了解到，今年以来，保险行业进一步加大对健康险产品和服务的投入力度，其中，中高端医疗险持续发展，成为竞争格外激烈的领域。从健康险内部结构看，医疗险增长显著，占比提升较快，发展势头明显好于重疾险，成为健康险市场新的支柱。同时，与医疗险相伴的健康管理服务变得更加丰富，成为险企押注的重要赛道。由险企设立的专业健康管理公司的阵容也在壮大，未来，保险与健康管理有望进一步深度融合。

医疗险发展势头强劲

对于当下行业发展健康险特别是医疗险的趋势，多位险企人士表示，DRG（疾病诊断相关分组付费）与DIP（按病种分值付费）医保改革，将构建基础医保托底、商保分层供给的立体化健康保障新格局，给商业健康险带来诸多产品创新机遇。今年，商业健康险创新药品目录的制定，都为医疗险发展增添了动能。

“公司正在全面推进健康险和健康服务布局，将资源向健康类业务倾斜，大幅提升健康保障型业务年化新保费的占比，重点关注一年期健康险和健康服务。”华南地区一家寿险公司负责人向记者表示。据了解，其一年期健康险主要发力方向是中高端医疗险。

医疗险成为各大险企发展健康险的主要战场，让健康险内部结构进一步发生变化。据了解，医疗险目前已经成为健康险市场的新支柱，取代了以往重疾险的主导地位。

据业内人士介绍，健康险主要由重疾险、医疗险、护理险、失能险等险种构成，医疗险和重疾险目前占据着健康险市场的绝大部分份额，护理险、失能险虽然也有险企在布局，但占比仍然比较小。

嵌入健康管理服务

目前，一些险企在尝试把健康管理服务嵌入健康险，推动客户进行自我健康管理，鼓励客户定期体检，降低疾病风险。越来越多的健康险产品正在走出传统的纯保险保障模式，一张保单通常能涵盖专属保障、医疗服务、特色权益等多个方面，发挥健康管理、支付创新、生态整合等作用。

险企对于健康险的投入增加以及健康管理服务的嵌入增多，与政策鼓励有关。2024年发布的保险业新“国十条”，即国务院印发的《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》提出，提升健康保险服务保障水平，推动商业健康保险与健康管理深度融合。

同时，业内人士表示，健康险与健康管理具有天然契合度，保险公司提供健康管理服务，通过预防疾病发生、控制疾病发展、促进疾病康复，通过“治未病”和“促康复”降低发病概率，从而减少高额赔付概率，控制后端的赔付成本，从传统的“事后理赔”转向“事先防范、事中干预”，进行风险减量。

构建大健康生态圈

近年来，多家头部险企纷纷设立专业的健康管理公司，通过自建大健康生态圈来赋能主业发展。

金融监管总局近日发布的批复文件显示，中国人保集团旗下的人保健康股份有限公司（简称“人保健康”）获批运用2亿元自有资金，投资设立人保健康管理有限公司，持股比例100%。

人保健康相关负责人表示，公司着力构建“保险+健康服务+科技”新商业模式，把健康管理服务作为风险减量的重要手段，坚持健康保险和健康管理双轮驱动、融合互推，构建覆盖全流程的健康管理服务体系，有效降低客户疾病和失能风险发生率，助力人民群众从“被动医疗”向“主动健康”转变。

“下一步，公司将以专业健康管理公司为抓手，加强健康保险和健康管理融合发展的生态布局，进一步推动实现健康险商业模式由‘传统费用报销型’向‘管理式医疗’转型。”人保健康相关负责人还表示，借助专业健康管理公司的建设，进一步赋能集团业务高效协同，实现产、寿、健和投资等板块的业务与服务深度融合。

业内人士认为，未来，大健康生态圈将更加完善，健康管理功能将进一步发挥，健康险产品的价值和竞争力也会进一步增强，这将重塑险企发展健康险的模式。