

贷款端“上金箍”存款端“勒裤带” 民营银行难题待解

曾经靠高息存款揽客、互联网助贷增收的民营银行，如今资产负债两端陷入连锁困局：助贷新规之下，依赖助贷公司推流的模式难以为继，贷款业务规模、盈利空间收缩，在净息差持续收窄的压力下，银行难以承担高额付息成本，不得不通过下调利率、下架中长期存款、优化产品结构，对冲信贷业务缩水带来的收益缺口。

一边是贷款业务收缩，增收无门，另一边是主动砍掉高成本存款，控制支出。一缩一降的联动变化拷问着民营银行，在利率高地不再、获客渠道收窄、自营能力不足的困局中该如何发展。

● 本报记者 石诗语



视觉中国图片

近日，重庆富民银行发布公告称，自6月15日起，该行手机银行App、微信小程序等线上渠道的个人2年期及以上期限存款产品暂停受理新的存入申请。

记者查询富民银行微信小程序发现，目前仅有3个月期、6个月期、1年期定期存款产品在售，利率分别为1.2%、1.4%、1.55%，而利率2%以上的2年期及以上期限定期存款产品均显示“已下架”。

记者梳理发现，近期多家民营银行宣布下架中长期存款产品。

北京中关村银行自5月30日起，下架个人、单位整存整取3年期存款产品。此前，湖南三湘

银行宣布下架5年期定期存款，存量产品到期后不再滚存。

此外，亿联银行App显示，该行2年期、3年期、5年期“亿定存”产品均已售罄。该行客户经理告诉记者：“长期限产品很久之前就不释放额度了，后续是否会新发，目前还不确定。”

记者发现，多家民营银行目前在售存款产品利率已降至“1字头”，2%以上利率的存款产品寥寥无几。

长期以来，民营银行都占据着存款利率“高地”，这也是民营银行吸引客户、吸收存款的核心竞争优势之一。但如今，民营银行在多次

降息之后，以下架产品的方式，与高利率做了更为彻底的“断舍离”。

出现这样的变化主要有两方面原因。“一是近年来监管部门对中小银行存款的规范趋严，民营银行过去依赖的高息揽储策略已不可持续。二是在助贷新规之下，民营银行贷款业务萎缩、盈利空间收窄，倒逼民营银行不得不降低资金成本，优化负债结构。”一家民营银行个人信贷业务相关负责人说。其中，在助贷新规影响下，互联网贷款业务承压向负债端的传导更为根本。例如，亿联银行2025年末互联网消费贷款余额89.18亿元，较上年末压缩85.43亿元，2025年累计投放互联网消费贷款金额超

229亿元，较上年减少190.65亿元。

金融监管总局数据显示，截至2026年一季度，民营银行净息差为3.62%，相比2025年四季度下降了0.21个百分点，在各类银行中降幅最大，且净息差整体呈现持续收窄的趋势。

民营银行助贷业务的收缩原因来自多方面。

近日，记者从多位业内人士处独家获悉，5月以来，多地金融监管部门对部分中小银行、消金公司进行窗口指导，要求助贷渠道贷款规模增速不得高于自营渠道贷款增速，存量助贷业务贷款余额应环比压降，融担类业务占比不得超过25%。

有分析人士向记者表示，此轮监管部门的窗口指导，不仅要求相关机构控制助贷业务增量，也对存量业务有序收缩提出明确要求。被指导的机构可能在助贷业务压降方面进度较慢，不符合监管部门预期。

“此举的核心目标在于推动持牌机构回归自身定位，压实自主风控责任，逐步降低对外部渠道的依赖，同时防范中小金融机构因规模过度扩张而积累风险。”上述分析人士说。

“民营银行是助贷公司的主要合作方，占助贷行业资金来源的大头。同样，助贷公司也是民营银行高度依赖的获客渠道。”一家头部助贷公司相关业务负责人告诉记者。

助贷新规明确要求，商业银行开展互联网助贷业务实行“白名单”管理，应当坚持总行集中管理、权责收益匹配、风险定价合理、业务规模适度的原则；应当加强平台运营机构、增信服务机构准入管理，审慎制定准入标准，有效实施尽职调查，从严审批。

例如，蓝海银行2026年3月5日更新的68家互联网贷款平台运营机构合作名单中，有40家被明确标注为“暂停投放”，合作机构数量减少

近六成。2025年9月，亿联银行将网贷合作平台从此前的56家大幅压缩至10家。

民营银行缩减合作机构数量是对渠道端的合规控制，而转向贷款自营是对经营逻辑的根本重塑。

然而，如何转、是否转得了是部分民营银行必须面对的课题。

首先，客源从哪来？“助贷新规及后续出台的互联网金融产品

营销新规，本质上是对金融业务的去互联网化，但是民营银行天然具有互联网属性，因此这些规定对民营银行的影响程度在一定程度上大于其他类型银行。”某国有大行一家分行互联网金融业务相关负责人表示。

他补充说道：“线上助贷渠道被限制，对于传统银行来说，可通过线下网点获客展业。而对于民营银行来说，由于‘一行一店’的相关要求（即原则上仅可在注册地设立一个物理网

点），通过线下网点获客的方式行不通。”

此外，民营银行出于合规目的和风险考量，集中转向头部助贷平台。但头部平台并非来者不拒，它们对民营银行也有所选择。

“综合利率24%是不可逾越的红线。简单来说，在盈利上限封顶的情况下，我们倾向于与资金成本低的银行合作，这样我们的利润空间会大一些。”另一位民营银行相关业务负责人表示。

这一行为的底层逻辑与助贷公司和合作银行之间的分润模式有关。上述头部助贷公司相关业务负责人解释道：“中小银行选择比较多的分润模式是收取固定收益，比如借款人的综合贷款利率是15%，其中银行放款的资金成本是4%。但银行要盈利，它们会要求得到3%的固定收益，那么这7%对于我们来说就是固定成本。另外，还要扣除我们在各大平台推流的营销成本、人工成本等，剩下的才是我们助贷业务的盈利。”

相较于获客，是否具备贷款自营能力，也是民营银行面临的一大挑战。

“部分头部民营银行在风控体系搭建方面相对完善，但也有部分民营银行自主风控能力很弱，脱离助贷公司的帮助很难开展贷款业务。”上述国有大行互联网金融业务相关负责人表示。

“主要是技术人才不到位，尤其是既懂金

融又懂技术的复合型人才培养。有的民营银行搞全员营销，技术人员也背着存贷款指标，这样的模式很难吸引优质人才。此外，金融数据具有隐私性、机密性等特点，出于对数据安全的考虑，找金融科技公司做风控系统在实际中的可行性较小，而且成本较大。叠加部分银行没有沉淀足够的用户数据，无法建立有效的自营信贷模型。”上述民营银行个人信贷业务相关

负责人说。业内人士表示，民营银行依赖助贷行业快速扩张业务规模，为自身发展埋下隐患。例如，自身核心客群基础薄弱、缺乏对真实个人信贷资产质量的认知、缺乏对资产风险的系统性管控能力等。

业内人士建议，民营银行应按照监管部门要求，回归行业定位，扮演好应扮演的角色。

“民营银行在我国银行业体系中的核心定位是差异化、普惠化的补充力量，旨在通过市场化机制服务传统银行覆盖不足的长尾客群。但在过去粗放的扩张模式下，部分银行背离了这一定位，积累了风险隐患。民营银行应在自身风险防控能力和拨备覆盖承受范围内开展业务。”一位民营银行相关业务负责人表示。正如网商银行董事长金晓龙在2025年年报

致辞中所言，无论外部形势和行业环境如何纷繁复杂，小微客户普惠金融服务的场景和需求是不变的。网商银行有责任继续通过金融科技手段，进一步拓展小微客户享受金融服务的领域。微众银行董事长顾敏也在年报致辞中表示，2026年该行将在推动变革中坚守服务普惠的初心，继续打磨产品、锻炼能力、提质增效，在“稳”的基础上积蓄“进”的力量。

“理财信披大考”系列调查之一

跨越“穿透披露”的壁垒：你的理财钱到底去了哪

● 本报记者 薛瑾

编者按：

距离《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》正式施行仅剩两个多月，理财行业将迎来一场关乎透明与信任的“大考”。大限将至，穿透披露能否撕开层层嵌套的迷雾？代销渠道是否还在选择性展示？风险测评是真正把关还是形同虚设？中国证券报今起推出“理财信披大考”系列调查，将深入行业肌理，逐一检视信息披露链条上的堵点，帮助投资者擦亮眼睛，也为行业高质量发展探寻答案。

将于2026年9月实施的《银行保险机构资产管理产品信息披露管理办法》要求，公募基金定期报告须“分别列示穿透前和穿透后的前十名资产的具体名称、规模和比例”。对于公募基金占主导的理财行业来说，这一举措将减少多层嵌套下的风险隐匿，厘清资金真实投向，让投资者知道自己的理财钱到底去了哪。

中国证券报记者从业内调研了解到，一些大中型理财公司已经实施了穿透前和穿透后的前十大持仓资产的披露，但是对于全行业来说，推进这一举措落地过程中，还有不小的壁垒要跨越。“在理财产品数量非常多的情况下，穿透披露涉及大量的数据和信息，靠人工核验几乎是不可能完成的，需要一套成熟的系统和算法进行处理。这是比较难的点。”有理财公司人士对记者表示。

穿透后可以窥见投资风格

穿透披露要求理财产品定期报告不仅展示穿透前的持仓，还必须披露穿透后的前十大资产明细，这使得投资者能够直接看到资金最终投向的具体债券、股票或项目，从而摆脱过去“前十大持仓仅披露到资管计划层级”的模糊状态。当底层资产明细清晰呈现后，理财产品的真实投资风格就会浮出水面。

“穿透前列示的为理财产品直接投资并持有的各类资产，包括公募基金、私募基金、资产管理

产品、通过签订协议的方式开展委外投资持有资产以及其他直接投资并持有的资产的余额及占比；穿透后列示的为理财产品直接持有的各类资产、公募基金（无需穿透），以及对于间接持有的通过私募基金、资产管理产品、委外投资来投资的资产。”某头部理财公司表示，“通过私募基金、资产管理产品、委外投资来投资需穿透至底层资产。”

以招银理财招商嘉悦（多元策略）日开一年持有固收增强理财计划2025年年度报告披露为例，该报告将资产组合情况划分为现金及银行存款、同业存单、拆放同业及债券买入返售、债券、非标准化债权类资产、权益类投资、金融衍生品、代客境外理财投资QDII、商品类资产、另类资产、公募基金、私募基金、资产管理产品、委外投资等14个项目，并分别列出穿透前后资产余额及占产品总资产的比例。

同时，在期末投资组合前十名资产表中，列出穿透后投资规模占比较高的前十名资产（不包括现金、活期存款、备付金、保证金、同业拆借及回购等资产）：包括25国开03、科创债ETF银华、富国上海金ETF联接A、25农发31、景顺长城景盛双息A、25国开08、24国开08、25农发21、华安乾煜A、25国开06。

对系统能力是一项大考

银行业理财登记托管中心设有理财行业统一信息披露平台。记者查阅发现，目前，很多理财产品只有基本信息，对于净值信息和披露穿透前

后持仓的定期报告等，未有数据呈现。

据了解，近期银行业理财登记托管中心已经通知行业内理财产品管理人做好理财行业统一信息披露平台验收工作，各理财产品管理人被要求于9月1日前已通过其他信息披露渠道披露的截至9月1日全部存续公募基金产品的净值信息，在信息披露平台进行补充披露；并要求各理财产品管理人提前做好数据准备，上传时间另行通知，相关工作预计在2026年9月底前完成。对于定期报告的上传和同步问题尚未提及。

多位业内人士表示，从更为源头的环节看，理财公司有效穿透识别底层资产还有一些“信息黑箱”。

“部分理财产品嵌套基金专户、信托计划、保险资管等产品，而在后期SPV穿透管理中，或在估值管理、监管报送、信息披露、风险监控、合规管理等方面存在延时或填报不准确等问题。”普益标准相关人士表示。

一位理财公司人士告诉记者，在进行穿透披露时，还要看相关机构的“配合度”，配合度不足，也会影响理财产品穿透信披的整改效率。据了解，此前有部分资管机构以商业机密或系统能力制约为由，拒绝或拖延提供底层资产清单。

对于理财公司而言，还面临着系统和数据的考验。“要有稳定的内部数据处理系统来实现数据穿透分析，还要能够获得资管产品的多层数据来实现穿透管理。”有头部理财公司人士告诉记者。

营造更好的理财生态

总体来看，穿透披露举措正在行业内逐步推进。未来，这一信披规则将改变投资者的决策逻辑与权益保障水平。待到各项信披举措全面落实后，投资者可通过中国理财网理财行业统一信息披露平台，一键查询产品登记编码、净值变化、穿透后持仓等核心信息，解决过去“报告难找、信息分散、不知道理财钱到底去了哪”的痛点。

在冠苕咨询创始人周毅钦看来，穿透披露将对理财生态产生较大影响。

“穿透披露举措加强了投资者权益保护，可压缩信息不对称空间，投资者可直观对比穿透前后持仓，清晰识别城投、地产等底层风险与集中度隐患，实现产品风险与自身承受能力精准匹配。市场各方能够清晰掌握单只理财产品、各家理财公司乃至整个理财行业的重点投向与资金布局动向。对理财公司来说，这属于打‘明牌’，投研竞争更加激烈了。”周毅钦告诉记者。

周毅钦还表示，穿透披露举措将重塑机构合作格局，信托公司、券商资管、私募等通道机构必须依法履行底层数据供给义务，数据治理不完善、配合度不足的中小通道机构会逐步失去合作机会。这一举措将抬升行业合规与技术门槛，城商行、农商行需投入资金完成穿透核算系统改造，成本与运维压力将倒逼行业资源向实力更强的头部理财公司集中。