

一边喊“摒弃规模情结”一边组团冲万亿 中国银行业进入新规模叙事

证券时报记者 马传茂

当“摒弃规模情结”成为上市银行近期业绩说明会的高频表态时，另一组数据却在讲述不同的故事。

国家金融监管总局数据显示，2021年末至2026年3月末，国有大行总资产在银行业金融机构中的占比由40.1%提升至43.8%；城商行占比从13.1%升至14%以上，增量主要集中在头部城商行；股份行占比则由18%回落至16%，累计下滑近2个百分点。

贷款市场占有率的分化同样剧烈——截至今年3月末，股份行贷款市占率降至18.9%，较2021年末下滑3.1个百分点。与此同时，国有大行提升3个百分点。

股份行在收缩，国有大行在扩张，头部城商行在冲刺。三种截然不同的规模叙事，出现在同一轮低利率周期里。

银行资产规模增长显著分化

剔除正处于合并重组进程中的农村金融机构，其余三类主要商业银行的资产规模走势已呈现明显分化格局。

股份制银行成为规模收缩的主体，五年多来，其总资产占比、贷款市占率分别回落2个百分点、3.1个百分点。这并非单季度的短期小幅波动，而是已然形成持续下行的长期趋势。

股份制银行曾是银行业规模扩张的主力军，具备机制灵活、市场化程度高、业务创新能力突出的优势。但本轮行业周期中，发展形势出现逆转。一位股份行中层人士向证券时报记者表示：“没有规模，就没有市场影响力。”而当前现实是，股份行的行业影响力正随市场份额同步走弱。

国有大行在另一极扩张，资产份额提升3.6个百分点，贷款市占率同步攀升。多家大行A股、H股市净率从几年前的底部区间回升，股价屡创新高。在行业整体承压的背景下，大行的资产负债表现持续做大，且市场给出了正向反馈。国泰海通证券固收研究团队在一份研报中总结：“强者主动扩张、弱者缩表降险”，大行“风险底盘稳固，具备主动扩张条件”。

城商行内部格局同样呈现明显分化。今年一季度资产增速前十的上市银行中，有5家为万亿级城商行。值得关注的是，江苏银行自去年登顶城商行行业龙头后，一季度扩表增速达13.2%，资产规模逼近5.6万亿元。

与此同时，城商行梯队“组团”追赶态势凸显：重庆银行、哈尔滨银行资产规模已于去年迈入万亿行列；天津银行、广州银行体量距万亿关口仅一步之遥；吉林银行、苏州银行、齐鲁银行、青岛银行则处在8000亿元至9000亿元区间蓄势扩容；另有9家城商行处在5000亿元至8000亿元规模梯队。

对一部分城商行而言，“摒弃规模情结”似乎不在选项里。

一位城商行高管这样向证券时报记者解释背后逻辑：“从某种程度上说，规模是实力的硬指标，往往意味着更大的市场份额、更低的融资成本、更多的业务资质、更强的抗风险能力。如果停滞不前，很可能被边缘化。”

三大路径有不同驱动力

三类银行的规模变化，驱动力完全不同。

对于国有大行，国泰海通银行业首席分析师马婷婷的分析提供了核心视角：“金融强国”战略引导下，国有大行发挥信贷“压舱石”作用，行业集中度进一步向头部集中。

一方面，在国家重大战略项目与制造业中长期信贷支撑下，国有大行依然保持绝对的竞争优势；另一方面，2022年以来，国有大行在短期贷款市场中的份额持续攀升，凭借低成本资金优势在供应链金融及普惠小微领域快速渗透，个人消费贷也保持较快增长。

对于股份行，国信证券金融业首席分析师王剑拆解了其面临的三重经营压力：一是国有大行依托资金成本优势下场抢客户，股份行在客群与区域布局上与其高度重合，首当其冲；二是2017年严监管落地后，股份行过去赖以起家的差异化业务大幅收缩，新的增长引擎没有跟上；三是房地产和零售信贷领域的风险暴露，迫使股份行放慢扩张步伐。

一位股份行资产负债部人士分析资产配置层面的困境：“过去主要的‘发动机’（主要指房地产、零售信贷）熄火，新兴领域暂时没办法填补银行业全部的贷款需求，地方政府融资又不敢太冒进，结果就是扩表乏力。”

城商行则展现出极强的区域经济韧性。马婷婷表示，在“经济大省挑大梁”的政策传导下，地方固定资产投资与产业升级提速，区域信贷需求持续旺盛，有力支撑本地城商行稳步提升市场份额。

一位中型城商行高管这样概括区域经济的底层逻辑：“什么样的地打什么样的‘油’。尤其是中小银行，规模扩张通常和地方GDP增长、基础设施投资等目标绑定。当地也需要一张拿得出手的金融名片，以吸引更多金融人才和资源，反哺地方产业升级。”

信贷扩张路径尚待时间检验

上述三种路径能走多远，业内受访者看法各异。

作为中国金融体系的“压舱石”，业内人士对国有大行的规模扩张普遍持肯定态度。尤其是，国有大行存量不良包袱在政策支持下不断出清，财政注资计划亦加速落地，进一步提升其服务实体经济的能力。

王剑认为，信贷扩张从“高速”转向“高质”是必然趋势，不过宏观经济的稳健运行、政策的精准引导以及结构性新动能崛起，共同支撑国有大行信贷仍将维持在合理增速区间。

“国有大行作为货币政策传导的主要渠道，既能在宽信用周期中扩大资产规模，又能在政策引导下获得结构性业务机会，如普惠小微贷款、科技创新再贷款等专项支持。”王剑表示。

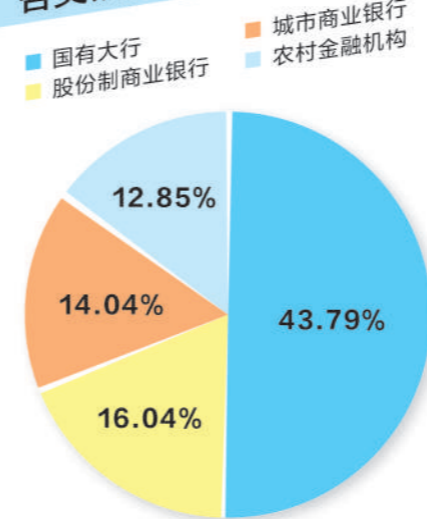
城商行的考验则更加紧迫，多家已跨过万亿规模大关或者冲击该目标的银行核心一级资本充足率紧贴红线。“一些头部城商行看起来把‘规模扩张—盈利提升—估值提升—再融资—规模扩张’的路径走通了，也引发了个别‘追兵’效仿。”前述中型城商行高管称。

不难看出，在资本监管趋严、信贷投放需求与风险抵御压力三重因素叠加下，近年中小银行掀起增资热潮，且本轮增资潮呈现明显的地方国有资本主导特征。

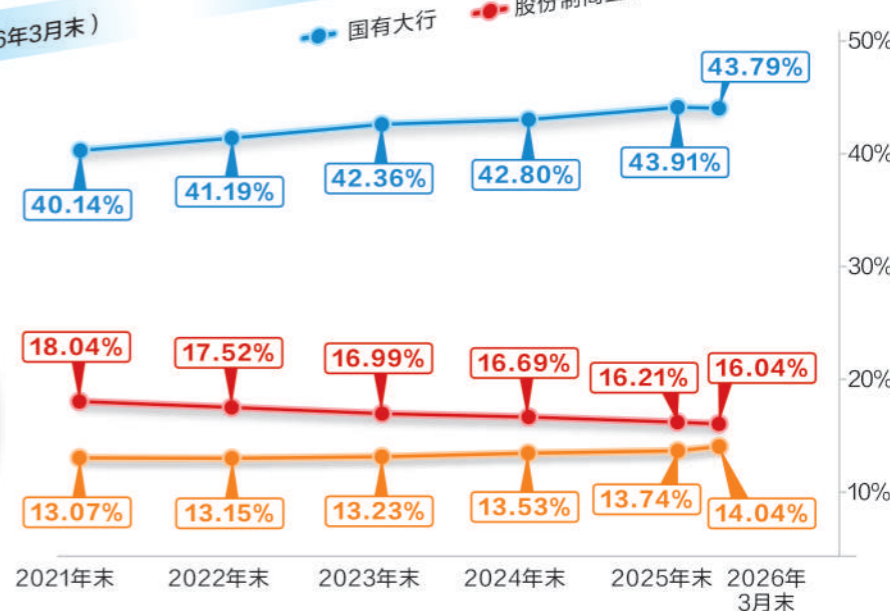
“现在的快，可能还需要过几年再来验证。”有城商行高管表示，“我们曾经犯了这个错误，在看似好赚钱的方向上一路狂奔，结果付出沉重代价，至今还在消化。”

相较而言，股份行面临的挑战最为根本——资产份额持续收缩，盈利水平却未见改善，市场也尚未给予其转型成功的估值溢价。对此，前述股份行资产负债部人士直言：“还需要时间。不管是稳住息差、提升中收还是稳住资产质量，根基都是客户和市场，都需要时间。”

各类银行资产规模占比 (2026年3月末)



三大类型银行资产规模近年占比变化



数据来源:国家金融监管总局 本版制表:马传茂

冲万亿“围城”:拿到系统重要性银行“门票”

证券时报记者 马传茂

做大资产规模为何对部分银行至关重要?市场竞争力、成本分摊效应、风险抵御能力,是公认的核心原因。

在证券时报记者近期的采访中,多位业内人士指出了更深层的驱动逻辑:规模不只是银行经营发展的结果,更是制度框架安排下的核心变量。从牌照准入门槛到市场隐性担保机制,相关制度设计深刻塑造了银行主动做大规模的底层动因。

角逐进入系统重要性银行名单

能否进入系统重要性银行名单,在业内向来被视为一道关键分水岭。

“个别银行最近两年的大扩张,一部分原因就是为了挤进这座‘围城’。”有业内人士分析,入选名单意味着更高的附加资本要求和更严格的监管标准,但随之而来的是看得见和看不见的双重收益。

显性收益体现在牌照与业务资质优势。无论是理财子公司、金融租赁、消费金融牌照,还是债券承销等业务资格,大多依托母行资产规模实力。业内人士直言,银行若体量不足,很难拿下这类业务的准入通道。

隐性收益则来自品牌光环效应。入选系统重要性银行,相当于获得某种程度的“背书”,有助于提升信用评级、降低融资成本。不少银行入围后还加大品牌宣传力度,进一步助力储揽等业务拓展。

不过,规模并非进入“围城”的充分条件。按照《系统重要性银行评估办

法》,认定体系涵盖规模、关联度、可替代性、复杂性四个维度,规模权重仅占25%。

以城商行为例,已跨过万亿规模门槛的机构中,目前进入名单的为宁波银行、江苏银行、北京银行、南京银行、上海银行等5家,而杭州银行、重庆银行等9家万亿级城商行尚未入选。

入选银行面临更严资本管理约束

进入系统重要性银行名单意味着更加严格的监管,这一点在资本管理上体现得最为直接。

系统重要性银行需计提附加资本,这意味着银行入选之后,每一步扩张都要承担更高的资本消耗。在息差持续收窄、盈利增速放缓的行业环境下,银行资本补充压力随之不断加大。

部分已跨过万亿规模大关的城商行,核心一级资本充足率长期低于9%,距离监管红线的缓冲空间极小。这意味着,如果无法通过利润留存或外部融资快速补充资本,规模增长的节奏将被迫放缓。

资产质量是另一重约束。有城商行高管指出,快速扩张期投放的信贷资产,风险暴露存在滞后性,通常需要两到三年才会在报表上逐步体现。对于近年来密集跨入万亿规模门槛的城商行,真正的资产质量压力测试可能才刚刚开始。

“我们过往吃过最大的亏,走过最大的弯路,就是不够‘稳’。”一位城商行董事长在内部会议上强调,要真正从历史中得到教训。

亦有万亿级城商行高管在评价同业扩张时提供了一个审慎的观察框架:“他们原来的风格比较审慎,稍微扩一扩也能承受,这座城市的经济体量也能支撑一家城商行的扩张。”

后来者扩张窗口期正在收窄?

此前,中央金融工作会议明确提出“防止无序扩张”,中小金融机构的主基调是“减量提质”和“立足当地开展特色化经营”。这对仍在冲刺的后来者带来什么样的影响,市场人士观点不同。

一种观点认为,窗口正在收窄。已经跑通的头部机构占据了先发优势,后来者不仅面对更严的监管环境,还要在更加拥挤的赛道上争夺有限的区域资源。

“那些经济腹地一般的城商行,追赶式扩张意味着更高的负债成本和更弱的资产定价权。”前述城商行高管向证券时报记者表示。

上海金融与发展实验室主任曾刚认为,面对当前的行业周期,真正具备长远眼光的中小银行,必须将经营重心从追求规模的“大”,切实转向资产负债结构的“优”。

另一种观点则认为,资产规模分化本身是常态。有业内人士表示,同为万亿级城商行,估值已经从高位到低位出现显著分化——市场正在用自己的方式区分谁的成长有区域经济底盘支撑,谁的增长依赖加杠杆。事实上,安全溢价从来不是无条件发放的通行证,它取决于银行能否证明规模扩张与风险管理能力相匹配。

银行业竞争逻辑正在经历一场变革

证券时报记者 马传茂

步入低利率时代,银行业关于“规模情结”的讨论持续发酵。一个耐人寻味的现象是:银行高管频频表态要摒弃规模执念,资本市场却在用定价持续“奖励”规模稳步扩张的银行。

前者的表态在上市银行业绩说明会上屡见不鲜,且措辞之后通常会补充强调价值创造与资本回报。尤其是部分股份制银行高管,要么明确表态“再也不一味追求规模情结,再也不关注短期业绩、挣快钱”,要么直言“已经摒弃了规模情结,更专注于效益和质量并重增长”。

但与此同时,多家城商行迈过万亿规模门槛之后营收与净利双增,资产继续扩张。而仍在冲刺万亿规模的追赶者则增资扩股备足弹药,个别银行资产规模增速更是

创下9年新高。

一位长期关注城商行群体的研究人员对证券时报记者表示,市场在意的并不是“规模大不大”,而是增长的含金量——资产质量是否可控,增长是否可持续。

这一判断,既解释了大型银行股价屡创新高原因,也说明了头部城商行能够享有估值溢价的逻辑。市场能够清晰分辨,何为有实力支撑的稳健扩张、何为勉强硬撑的扩张。过往几年出现风险的金融机构,大多在风险暴露前经历过高速扩张,一旦业务规模与自身风控能力脱节,业务增长越快,隐患往往积累得越深。

不过,也有另一种声音值得关注。部分股份行在规模增速放缓后,盈利表现并未改善,估值也长期处于低位。市场并未因其主动收缩规模,就给予转型成功的估值溢价。

这说明规模本身并非决定估值的核心因素,有质量的增长会获得市场溢价,无质量的扩张则会受

到估值“惩罚”。而增长停滞却找不到新出路的银行,同样难以得到市场认可。

规模之争的背后,实则是银行业竞争逻辑的深层次变革。过去很长一段时间,规模几乎等同于银行的核心实力,意味着更高的市场地位、更全的业务牌照以及更稳固的安全缓冲。而在息差持续收窄、监管日趋严格、区域经济走势分化的行业新周期下,规模带来的回报已然出现明显分化。

规模对部分银行仍是护城河,对另一些银行却成为经营包袱。也有银行主动收缩规模,却未能建立新的竞争优势。真正改变的并非规模本身,而是规模创造价值的逻辑。当市场不再以“大”为唯一标尺,而是开始追问“大”背后的含金量时,银行业竞争便正式告别了粗放跑马圈地的旧阶段。

这场争论的关键,不在于单纯选择扩张或是缩表。真正的分水岭,在于银行底层资产质量是否扎实、风险防控是否稳固、客户根基能否随业务调整同步夯实。只要能夯实这些核心根基,扩表与缩表都只是手段而已。

2023年以来部分城商行资产规模变化				
银行简称	2023年末	2024年末	2025年末	2026年3月末
江苏银行	34033.6	39520.4	49313.2	55814.2
北京银行	37486.8	42215.4	49382.7	49470.9
宁波银行	27116.6	31252.3	36286.7	38592.3
上海银行	30855.2	32266.6	33087.5	33786.1
南京银行	22882.8	25914.0	30218.2	32068.8
杭州银行	18413.3	21123.6	23628.1	24356.7
徽商银行	18061.4	20137.5	23260.8	24312.6
中原银行	13459.8	13647.3	14138.2	—
成都银行	10912.4	12501.2	13984.7	14751.6
长沙银行	10200.3	11467.5	12681.5	13151.2
盛京银行	10800.5	11227.8	12035.2	11766.8
厦门国际银行	11204.2	11410.7	11571.7	11178.9
重庆银行	7598.8	8566.4	10337.3	11081.3
哈尔滨银行	8133.3	9162.3	10193.4	10098.9
天津银行	8407.7	9259.9	9824.0	9880.7

数据来源:Wind

聚焦 银行业规模叙事分化