

上市银行密集增持 市值管理添新动能



2026年以来,A股上市银行掀起密集增持潮,从高管到国资纷纷以真金白银投下“信任票”,高股息、低估值与市值管理成三重推力。

本报综合报道 2026年以来,A股上市银行掀起股东与管理层密集增持的热潮。截至6月末,齐鲁银行、渝农商行、南京银行、成都银行、浙商银行、光大银行、邮储银行、苏农银行、常熟银行、瑞丰银行等多家银行,均已对外披露增持实施进展。

管理层密集增持的另一面是银行板块的“高股息、低估值”特征愈发突出,而增持行为被认为是长期价值的认可和对市场稳定估值预期的回应。

此外,市值管理政策持续推进,为增持提供制度支撑。在近期密集召开的上市银行股东大会上,多家银行表现了对市值管理的关切。

真金白银投信任票

在本轮增持浪潮中,从小银行到国有大行,从高管自掏腰包到控股股东斥资数亿元,多家机构用实际行动投下了对自身价值的“信任票”。

区域性中小银行的增持主力军为银行管理层。近期,瑞丰银行公告称本轮管理层增持计划已全部实施完毕,全体参与人员累计增持250.039万股,合计投入资金1205.91万元,提前且超额完成了增持目标。

此外,齐鲁银行、渝农商行、苏农银行、常熟银行等多家银行也已发布公告,高管人员增持计划已实施完毕。其中,齐鲁银行部分董事、监事、高级管理人员和总行部门、分行主要负责人累计增持公司股份77.10万股,累计增持金额448.22万元;渝农商行董事长、行长及四名副行长等高管合计买入19.2万股;苏农银行行长、两名副行长累计增持35.52万股,累计增持金额183.20万元;常熟银行行长、四名副行长及董事会秘书完成55万股,累计增持金额387.58万元。

整体来看,区域性银行管理层团队自有资金增持呈现明显的主动性和集体性特征。在苏商银行特约研究员付一夫看来,这并非简单“护盘”,而是内部人员对银行真实经营状况的积极表态。经查询,上述5家银行去年均实现了营收和利润双增长。

相较于管理层的增持,大股东的增持力度更为可观。比如,在国有大行,股份制银行中,邮储银行控股股东中国邮政集团累计增持约1.03亿股,增持金额达5.26亿元;光大集团累计增持光大银行A股股份1397万股,累计增持金额5166.10万元;山东省国际信托于2026年一季度大举增持浙商银行股份,进入该行前十大股东序列。

邮储银行在公告中解释,此举系控股股东基于对中国资本市场发展前景的坚定信心,以及对银行长期投资价值的高度认可和持续看好,目的在于提升投资者信心、维护资本市场稳定。

城商行的增持主力则以地方国资平台为主。例如,成都银行实控人成都市国资委通过旗下两家国资主体,自去年8月27日至今年4月8日期间合计增持5473万股,累计增持金额约9.57亿元;南京银行大股东紫金集团及其控股子公司累计增持约1.23亿股,占总股本1%,其股东江苏交控也已获批增持至15%以上。

破净高息藏修复力

管理层密集增持的另一面是银行股年内表现疲软。

截至6月30日,Wind银行板块指数年内下跌近9%。42家上市银行集体破净,仅8只个股上涨,市净率最高的宁波银行为0.87倍。南开大学金融发展研究院院长田利辉分析,“尽管一季度净息差企稳、不良率稳定,但市场对净息差收窄及资产质量的担忧仍压制估值,国有大行市净率普遍处于0.5至0.7倍区间,板块静态股息率约4.3%至5.13%,显著高于十年期国债收益率。”

股息率方面,华夏银行股息率达6.57%,在A股上市行中排名首位;兴业银行和光大银行股息率超过6%,另有16家银行股息率超过5%。

华泰证券表示,高股息、低估值的特性依然是银行股的底色,特别是在无风险利率下行的背景下,银行股的类债属性将持续吸引稳健资金。同时,随着息差企稳、区域信贷需求回升和非息收入增长,部分优质银行将展现出较强的业绩弹性,估值有望从PB(市净率)逻辑向PE(市盈率)逻辑切换。

“ROE(净资产收益率)一阶段已经改善,我们预计下半年至明年行业ROE绝对数将企稳在8%至9%区间,助力板块估值提升。”中信证券认为,银行板块步入风险周期尾部区间,下半年银行板块有望演绎“高确定性权益资产”重估,绝对收益空间大。银行股作为稳健、具备较高确定性回报的权益资产,对资金端配置吸引力长期提升。

不过,低估值也孕育修复动能。有业内人士认为,当前估值已充分反映悲观预期,随着息差压力边际缓解、地方债务风险化解推进,行业基本面向上逐步企稳。低估值对应高股息,在无风险利率下行环境中,银行股作为稳健分红资产的相对价值反而凸显。

市值管理提供支撑

近期,多家银行召开股东大会,市值管理成为投资者关注焦点。

6月25日,招商银行副行长彭家文表示,该行已成立市值管理小组并由其兼任

组长,定期召开分析会,将资本市场声音传导至经营策略。彭家文将市值管理进一步分解为三个层级的工作:第一是价值创造,核心是把自身经营做好,真正为股东创造价值;第二是价值发现,通过持续与投资者、分析师沟通及路演,让市场充分了解招行的经营成果与发展价值;第三是价值经营,研究运用分红、回购等工具和手段提升市值水平。

中信银行也在业绩发布会上介绍,管理层下设市值管理小组,并将市值管理纳入考核体系。当前,已有数家银行成立类似小组,以更好推进市值管理工作。该行董事会秘书张青介绍,去年年中银行发布了估值提升计划,制定了一揽子提升市值管理的举措。组织层面上,在管理层下设市值管理小组,统筹推进各项工作落地;激励约束上,将市值管理纳入考核体系,提升各层级人员参与度;分红机制上,通过提高分红比例、实施中期分红等方式,稳定投资者回报预期。

对于下半年增持走势,受访专家普遍认为,行情大概率仍将延续,但分化将加剧。苏商银行特约研究员薛洪言表示,若板块估值持续低位且未出现大范围区域信用风险,资产扎实、估值被低估的优质中小银行管理层增持仍将持续;经营压力较大的机构增持动力偏弱,后续将从普发性行情转变为优质银行个案驱动。中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为,只要行业基本面持续改善,估值尚未充分修复,增持动力就持续存在;同时,为维护区域金融稳定,地方国资或持续增持属地上市农商行。

田利辉则指出,增持持续性取决于两大前提:行业净资产收益率能否企稳于8%至9%区间,以及分红能力与资本充足率的平衡。若经济复苏带动息差改善、资产质量进一步夯实,增持或从“信心表态”转向“价值发现”阶段。中信证券近期研报展望2026至2027年,认为银行板块已步入风险周期尾部,预计今明两年行业ROE将企稳在8%至9%,助力板块估值提升,下半年有望迎来“高确定性权益资产”重估。

从管理层集体出手到大股东重金增持,从地方国资托底到市值管理制度落地,2026年这场银行股增持潮,既是内部人员对经营基本面的“信任投票”,也是市场对高股息、低估值价值的重新定价。展望下半年,随着息差企稳、资产质量改善及市值管理考核持续推进,银行板块有望从“信心表态”迈向“价值发现”阶段。不过,增持分化亦将加剧,优质银行与经营承压机构之间的估值修复节奏将进一步拉开。在无风险利率持续下行的背景下,银行股作为高确定性分红资产的配置价值,正被越来越多的资金重新审视。

关注

海门农商银行 深耕网格 擦亮“金融+”服务名片

江苏海门农商银行扎实推进网格深耕行动,相关网点纷纷走出柜台、走进村社,把金融服务送到田间地头。其中,货隆支行以“沿街商户建档+村委盘整”两阶段深耕为路径,依托“小圆服务队”扎根江苏省南通市海门区四甲镇金跃村,用脚步丈量民情,成为走村访户的样板。

从“等客上门”到“分片包干”,重塑服务理念

过去习惯坐等客户上门,如今分片包干、责任到人,网点服务主动下沉乡村。货隆支行走出了一条扎实的深耕之路:第一阶段,借助企查查等工具搜索周边商户信息,逐户走访,核对经营实况,按A、B、C、D四类建档,匹配差异化维护方案;第二阶段,重心转入村委盘整,联动村书记、网格员获取户籍、种养户及经营户清单,由小组长逐户评议,整合形成“民情网格表”,让普惠走访有底册、有方向。

一身工装踏乡土,错峰服务暖民心

村民白天忙农活,哪有空闲网点?“小圆服务队”打破固定作息,把服务时段调到农户的作息上。队员清晨七点下到田间,趁劳作间隙摸清种养规模和农资缺口,匹配惠农贷款;蚕豆上市人手紧缺,队员上手帮着采摘分装、对接销路,空闲间完善家庭收入等网格信息;午间走进独居老人家中,围坐

桌边帮忙办理社保卡激活、调整养老金账户,再用身边真实案例讲解反诈知识;傍晚入户种植户家,细问农机购置的融资痛点,量身推介种植专项信贷;油菜收割关键期,下地一起敲秸秆、收菜籽,在农事协作中自然对接金融需求。带着伴手礼入户,帮忙不添乱,服务落在群众最急最盼处。

乡土话讲金融,人熟地熟心更近

专业术语老百姓听不惯,服务队就把金融常识换成“乡音土话”。反诈宣传多用本地真人真事敲警钟;介绍贷款直接算清一亩庄稼、一头牲畜的投入产出,资金成本明明白白。日日走访练就“听音辨需”的本事,谁家户人情琐事都装在心里,队员笑称“连村里狗的名字都叫得上来”。多喊几声“爷爷奶奶”,老人们格外开心,有金融需求时,自然头一个想到海门农商银行。

“亲情金融”织网,闭环落地见实效

全面推行“带着感情下沉、带着问题回来、限时需求反馈”的服务闭环,货隆支行深入践行“亲情金融”理念,将心比心解难题:基础业务当场办,疑难事项带回网点限期回复。货隆支行在沿街商户建档阶段成功营销贷款25万元;从金跃村新增定期存款70万元、社保卡3张、理财6万元。比数字更珍贵的,是千金难买的信任与口碑。这种情感连接,是任何技术都无法替代的核心竞争力。

脚下沾泥土,心中有真情。海门农商银行将持续做实“社区型服务”网点,坚守本土初心,让“金融+”服务品牌在田间地头扎得更深、开得更盛,全力建设百姓身边有温度、有速度、有深度的银行。

(通讯员 杨晨、王晶艳)



动态

淮安农商银行财富中心 圆满举办财富客户专属答谢会

近期,为感恩财富客户一路相伴的信任与支持,江苏淮安农商银行财富中心全新打造的客户服务品牌“周到私享荟”,迎来首场主题活动——“端阳纳福 财富致远”财富客户专属答谢会,与35位财富客户共度一段雅致惬意的午后时光,以匠心服务传递金融温度,以专业守护共赴财富新程。

该行客户陆续到场完成签到后,专属理财经理以“一对一”全程陪同,带领他们参观财富中心,细致讲解“周到私享荟”的服务理念与专属权益体系,让客户近距离感受淮安农商银行贴心、优质的金融服务体验。

作为“周到私享荟”传统文化体验的开篇环节,专业茶艺师登台带来精彩的茶艺表演,行云流水的茶道技艺搭配精致的茶点讲解,现场茶香萦绕。他们静心观赏、悠然品鉴,在茶香氤氲中感受传统茶道的独特韵味,也在这份慢时光里放松心情,沉浸式体验“周到私享荟”所传递的雅致生活方式。

本次“周到私享荟”还特别设置单人图形形近字竞猜游戏环节,现场人员依次辨析字形相近的图形汉字,比拼文字观察力与知识储备,他们踊跃举手、积极作答,现场欢声笑语不断。轻松有趣的单人互动不仅拉近了彼此距离,更彰显了“周到私享荟”有温度、有活力的服务初心。

围绕“周到私享荟”的财富守护理念,活动特邀贵金属领域专业讲师,带来干货满满的理财知识分享。讲师结合当下市场动态,深度解读国际金价走势、行业行情及贵金属投资相关知识,内容深入浅出、通俗易懂。现场人员认真聆听,主动交流咨询,在互动问答中理清投资思路,收获实用的财富管理知识,也进一步感受到“周到私享荟”专业、严谨的财富服务实力。(通讯员 李欣蓉)

兴化农商银行荻垛支行 联合荻垛派出所开展反诈宣传

为进一步增强辖区群众对电信网络诈骗的识别与防范能力,夯实基层安全根基,前不久,江苏兴化农商银行荻垛支行与荻垛派出所联手行动,深入周边村居及沿街商铺,组织举办了以“全民反诈在行动”为主题的专项宣传活动,把反诈知识切实送到群众身边。

活动现场,荻垛支行工作人员立足日常存取款业务场景,与民警一道,对“冒充电商客服退款”“刷单返利”“养老诈骗”等常见诈骗手段进行了细致剖析。同时,反复叮嘱广大群众坚守“三不”原则:不轻信陌生来电、不点击不明链接、不向陌生账户转账,遇到可疑情况第一时间到网点咨询或拨打96110反诈专线。

与此同时,双方进一步健全了警银联动的长效协作机制。荻垛支行明确要求柜面人员在受理大额转账业务时,主动识别可疑交易并及时提示劝阻;派出所接到预警指令后快速响应、精准查处,形成了“宣传前置引导、事中主动拦截、事后快速处置”的闭环管理模式,从源头上有效遏制了资金安全风险。(通讯员 杜晓)

上海银行股份有限公司与天津渤海金融资产管理有限公司债权转让暨债务催收公告

中原银行股份有限公司郑州分行与河南资产管理股份有限公司债权转让暨债务催收公告

拍卖公告

拍卖公告

江苏帝诺拍卖有限公司拍卖公告