

民营银行异地存款业务收紧

近期，十余家民营银行陆续落地异地存款属地化管控，执行“5选3”本地客户核验标准，线上异地开户揽储的通道已实质性收紧。

本报综合报道 近期，从多家民营银行App上发现，多家地方性民营银行通过限制异地开户、发送存款拦截弹窗、发布业务公告等方式，对异地存款加强限制。

专家指出，严格落实属地化管理并不意味着民营银行的经营成本必然上升，长期而言，有利于机构改善资产负债结构，回归地方法人银行本源。

这场异地存款的退潮，不只是储户渠道的变化，更倒逼民营银行告别流量红利，重新寻找适配属地定位的资产负债与获客模式。

民营银行异地存款收紧

“目前仅支持辽宁地区客户存入，请确认您的手机号归属地/常住地址/工作地址是否为辽宁省。如是可更新个人信息；如否则无法存入。”一位北京地区新用户开通辽宁振兴银行账户时，按指引填写个人信息后，页面弹出上述提示。

除振兴银行外，类似限制还出现在其他民营银行的业务办理过程中。

打开天津金城银行App，该行第一时间申请获取了用户的定位信息。在对该行存款业务的实测中，出现了与振兴银行相似的弹窗提示：“为落实属地化战略，我行个人存款业务将主要服务天津客户，您暂不满足天津客户判断标准，请完成信息补录。”

此外，在无锡锡商银行App中填写完整个人信息，试图存入一笔利率2.9%的3年期存款时，同样会收到“暂不支持存入”的系统提示。

“自10月15日起，我行将逐步暂停向非天津客户新增销售个人存款产品。已购买的产品不受影响，可继续持有至到期。”金城银行相关客服人员表示。她进一步解释道：“天津本地客户，是指身份证地址、手机号码归属地、登录设备定位信息、常住地址、工作单位地址等5项中至少有3项（下称“5选3”）属于天津地区的客户。客户通过补录地址、授权定位信息等方式完善5项地址信息后，经系统判断为天津本地客户的，即可继续购买我行存款产品。”

据了解，目前存款业务对地区的限制主要针对在线上开立Ⅱ类账户的客户，而在线下柜面完成开户的持有实体Ⅰ类卡的客户，办理存款业务不受地域影响。

锡商银行此前发布的个人存款业务属地化调整公告显示，已持有该行Ⅰ类账户（实体储蓄卡）的客户无须任何操作，可继续享受该行个人存款产品及服务。而通过线上渠道开立锡望卡Ⅱ类账户的客户，则需要满足“5选3”的地址认证要求，被认定为本地客户后，方能办理存款业务。

金城银行、重庆富民银行的客服人员也表示，未持有该行Ⅰ类卡（实体卡）的客户，可携带本人有效身份证件前往网点办理实体储蓄卡，办理后即可购买该行存款产品。

“目前，客户在重庆线下服务网点开立并激活Ⅰ类卡后，可以购买本地客户专属的渝惠存系列存款产品，通过App就能将资金存入，最高利率1.95%。”富民银行的客服人员说。

整体看来，银行属地化管理对于持有Ⅰ类账户实体卡的客户基本没有影响，线上渠道开户的Ⅱ类卡用户则普遍需要满足“5选3”的“本地化认证”。经调查发现，目前全国19家民营银行中，锡商银行、中关村银行等约10家机构明确限制异地个人存款。



监管补位纠偏

事实上，早在2021年2月，央行便在《2020年第四季度中国货币政策执行报告》中提出加强对异地存款的管理，并明确了异地存款的定义，即地方法人银行通过在没有设立实体网点的地市开立的账户吸收的存款，既包括通过第三方互联网平台，也包括通过自身的网上银行、手机银行等渠道吸收的存款。

2021年，原银保监会、人民银行联合印发《关于规范商业银行通过互联网开展个人存款业务有关事项的通知》，要求地方性法人商业银行要坚守发展定位，确保通过互联网开展的存款业务，立足于服务已设立机构所在区域的客户。

资深金融监管政策专家周毅钦指出，此次民营银行落实属地化管理，也是对2021年互联网存款新规补齐执行短板。早年金融监管部门已出台了相关互联网存款的监管规定，但是部分民营银行为为了揽储在线上上偏弹性，异地客户识别标准模糊。

“部分民营银行依靠高息跨区域揽储，抢夺外地存款资源，扭曲了区域存款定价，也挤压了本地中小银行正常存款业务。属地化管控有助于遏制利率内卷，维护存款市场秩序。”周毅钦分析道，“若异地存款管控不到位，银行储户遍布全国，风险易跨区域扩散，处置难度也会加大，监管因此强化事前管控，把风险尽量控制在区域范围内。”

南开大学金融学教授田利辉也表示，本轮整改的核心动因有二：一是维护存款市场秩序公平秩序。此前部分区域性民营银行通过跨区域高息揽储，扭曲了区域存款定价，挤压了本地中小银行的正常经营空间；二是阻断金融风险跨区域传导。若储户遍布全国，风险暴露后的处置半径与难度将远超属地监管的属地化边界，本次整改实质上是将地方人行的风险外部性重新收敛到可监管的区域范围内。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏则指出，本次整改堵住了跨区域线上揽储的监管套利空间，防止资金跨区域集中与风险错配，推动区域性民营银行回归服务本地实体经济的经营定位，终结了此前部分民营银行依靠跨区域高息揽储冲规模的模式，行业将转向属地化稳健经营。

转型回归属地

回顾民营银行的成长之旅，2014年3月，原银监会启动了民营银行试点工作，随后，首批5家民营银行获准筹建，分别为深圳前海微众银行、温州民商银行、天津金城银行、浙江网商银行、上海华瑞银行，2014年底，首家民营银行开业，民营资本进入银行业的闸门就此打开。2016年迎来审批高峰，一口气新增12家筹建银行，行业迎来一轮扩容热潮；热度过后，2017至2018年审批节奏按下暂停键，行业进入冷静观察的“冰冻期”。直到2019年，民营银行阵营才再度迎

来新成员。

十余年间，民营银行走出了一条和传统银行错位发展的路径，但底色相近，前路却各不相同：各家银行在股东资源、战略选择、业务赛道等方面差异巨大，业绩差距持续拉大，清晰的梯队分化已然成型。头部机构依托股东生态、流量场景站稳脚跟，部分机构则风浪迭起，有的银行被接管，由同业承接资产负债，有的银行原始民营股东悉数离场，地方国资进场接盘、重塑治理底色。

对于民营银行而言，线上异地存款曾是低成本获取零售负债最重要的抓手。如今，收紧闸口落下，储户来源收缩，负债获取难度抬升，重获获客与资产负债匹配模式迫在眉睫。

据观察，面对留存下来却无法购买存款的新老用户，有银行调整方向，转而向客户主推代销理财产品，尝试用代销中间业务收入，对冲息差收缩、存款增长失速的压力。只是存款保本属性和净值产品天然存在鸿沟，这场流量转化能否跑通，仍是未知数。

素喜研高级研究员苏筱芮进一步表示，属地化管理规范强化后，压力最大的是既缺乏本地储源“安全垫”、又曾深度绑定线上异地高息存款的中小区域性民营银行。短期来看，存款增速下滑或为此类机构的共性问题，但下滑程度及负债成本或呈分化趋势，部分机构面临成本刚性甚至上行，另一部分则在主动压降中承受规模收缩的代价。后续，民营银行一方面需要提升流动性管理能力，通过修炼获客、运营能力以增强自身的独立性，另一方面也需要做好各类线上化业务的功能设计及用户体验。

在北京寻真律师事务所律师王德悦看来，失去全国流量池后，民营银行的属地获客必须从“高息揽储”转向“资金沉淀”，以承接本地商户存款、代发工资、物业与物业管理费收缴等结算场景为入口，让资金在日常流转中自然沉淀；通过对接本地税务、社保、公积金、园区等政务与企业名单，精准识别真正的本地客群，以“结算+授信”联动小微企业资源，先发放经营贷款，要求商户日常结算流水留存本行，以此派生低成本存款；以轻量触达替代物理网点，通过社区便民点、商圈地推等，与本地连锁品牌及行业协会组建异业联盟，弥补线下网点的缺口。

本轮民营银行异地存款全面收紧，本质上是对2021年互联网存款监管新规的执行补位，终结了部分地方法人银行依靠线上跨区域高息揽储冲规模的流量红利时代。短期来看，部分此前高度依赖异地存款的机构可能面临存款增速放缓、负债结构调整的阵痛，但长期来看，这一整改对区域金融风险的外溢边界重新收敛到属地监管的可控范围内，也倒逼民营银行彻底跳出“全国撒网”的路径依赖，真正回归地方法人银行本源，下沉深耕本地存款市场、小微商户结算、社区民生服务等本土生态，走出一条适配区域定位的轻资本特色经营之路。

关注

南通农商银行以“精营客群”破题写好普惠金融“大文章”

从叠石桥家纺市场的商铺，到十总镇的村口田埂；从外贸企业的车间，到白领密集的单位白名单；从客户经理走访日志上的一个个名字，到决策引擎里不断校准的准入模型……今年以来，江苏南通农商银行紧扣“精营客群、塑造特色、数智赋能、守牢底线”的主线，把客群经营、创新探索、队伍建设拧成一股绳，推动普惠金融工作起步见效、衔接有序。

精耕客群，常态走访与专项攻坚“双轨并进”。客群是普惠金融的源头活水。只有把脚步向下沉，把名单变成口碑，才能在激烈的市场竞争中把基本盘筑得更牢。该行坚持常态走访与专项攻坚“双轨并进”，推动客群经营从“大水漫灌”向“精准滴灌”转变。

做实网格，走访质效实现“双提升”。该行摒弃“大水漫灌”，推行“精准滴灌”，将全员大走访与常态化网格营销深度融合，压实行长走访、副行长陪访责任链条。通过按周通报、按月考核的监测体系，不仅把名单分下去，更把信任建起来。三季度，该行常态化营销季度月均分值较二季度大幅提升30.14%，整体营销氛围实现了从“要我走”到“我要走”的深刻转变。

下沉一线，整村授信跑出“加速度”。该行以“金融顾问服务乡村振兴行动”为抓手，推动金融顾问驻村服务、逐村摸排。通过“周点评、月考核”的闭环管理机制，对挂零顾问定向督导，确保整村授信落地见效。至9月末，该行整村授信信用余额达9.38亿元，金融顾问考核均分连续两个月稳步攀升，真正将金融服务送到田间地头。

聚力攻坚，消费金融打出“组合拳”。在消费金融专项竞赛中，该行一手抓优质客群批量转化，一手抓按揭业务统筹拓展。通过深化单位白名单应用及全员转介绍机制，竞赛期间累计新增优质消费贷款811户，除专营支行外，转介业务营销推广拓展至6家，优质客群的服务覆盖面显著拓宽。

创新探索，特色创建与数字赋能“双向发力”。做小做散，既要找准“赛道”突围，也要插上“数字”翅膀。该行坚持特色支行创建与数字系统建设同向发力，努力在细分领域形成差异化竞争优势，让数据多跑路、让一线少跑腿。

找准支点，特色支行“全面起势”。该行积极探索“产业深耕+城区突破+机制赋能”的做小做散新路径。在叠石桥家纺市场，仅用半月便新增建档213户，增量授信2.26亿元，率先突破供应链金融；在十总农业服务特色支行，

12个工作日内走遍13个行政村，新增建档231户；在城区，崇川开发区支行成功落地首位“金融合伙人”，标志着城区业务从“等客上门”向“合伙共生”转变。

丰富供给，产品项目“精准滴灌”。该行围绕科创金融，深度参与科促会系列活动，至9月末已转化落地科创贷款12笔、6985万元。同时，持续丰富涉农产品线，推进设施农担贷全流程落地，修订富民创业担保贷款管理办法，并与江苏省信用再担保集团有限公司南通分公司达成合作，风险分担机制进一步完善。

科技支撑，数智转型“底座更实”。该行完成外贸企业、他行有贷户等重点客群的数据清洗部署，配置决策引擎抵质押物准入模型，部署风控2.0到公三级架构。通过及时解决展业系统及新核心切换问题，让数据多跑路、一线少填表，为前台作业提供强有力的系统保障。

队伍赋能，专业攻坚与风控合规“双轮驱动”。千招万招，管用的还是“人”这一招；千线万线，守住的还是“底线”这根线。该行坚持专业攻坚与风控合规协同推进，既要把队伍练得能打仗、打胜仗，也要把风险防范得早、防得住。

淬炼铁军，分层培训“全覆盖”。该行深化信贷条线分层分类模块化培训，历时三个月完成新锐型、菁英型、领航型三个层级教学，实现全行227名信贷人员培训全覆盖。总行领导登台授课，骨干分享实战经验，辅以低产能客户经理专项帮扶，副行长全程伴学陪练，切实将培训成果转化为实战能力。

专业突破，团队作业“显身手”。该行走访团队深耕重点区域，实行“名单精准触达+全域覆盖兜底”双轨作业，三季度走访5142户，落地授信4100万元。调查团队三季度完成调查869笔，审批通过金额约9.0亿元，以专业高效的服务响应市场需求。

严守底线，合规风控“筑屏障”。在业务快速发展的同时，始终紧绷风控之弦。该行通过开展信贷产品返检、规范线下补充申请流程、加强高风险人员进件管理，并积极配合上级行全面审计与合规排查，构建“发现问题—整改提升”的闭环管理机制，牢守信贷资产质量的生命线。

普惠金融既要有“走街串巷”的泥土气，也要有“数智赋能”的现代感。南通农商银行将继续交定做小做散这一目标，推进常态走访不松劲、特色支行出样板、数智系统提效率、队伍风控双突破，让金融“活水”既流得远，也留得住，在支农支小、服务实体的主航道上跑出更稳、更快的节奏。

（通讯员 张伊雯）

动态

高邮农商银行召开三季度总结表彰暨四季度专项劳动竞赛动员会

近期，江苏高邮农商银行召开三季度总结表彰暨四季度专项劳动竞赛动员会，领导班子成员、全体中层干部以及受表彰代表参加会议，会议由党委书记、副行长唐亮主持。

党委书记、董事长李宁作题为《锚定目标 聚力攻坚 以决胜姿态推动全年工作圆满收官》的讲话。他表示，四季度是全年工作的重中之重，需要统一思想、明确目标、团结一致、全力以赴。他强调，干好四季度工作，必须坚定发展信心，锚定既定目标不动摇，绷紧工作作风不松懈，围绕清单任务，明确时间节点，逐项倒排序时进度，不折不扣抓好落实；强化上下联动，将各项工作打牢提前量，谋在前头，凝心聚力推动年末各项工作圆满收官。

党委书记、行长姚鱼洋全面总结三季度主要工作成效和不足，结合发展目标对四季度工作作具体部署：一是坚守主责主业，在深耕本土上见真功；二是加快转型突破，在提质增效上出实招；三是严守风险底线，在资产质量上筑防线；四是统一思想认识，在全力收官上聚合力。

会上，党委委员、副行长魏伟通报分析三季度专项劳动竞赛完成情况，党委委员、副行长张凤对四季度专项劳动竞赛考核方案进行解读。支行行长代表分享经验和下一步工作思路。同时，该行对三季度专项竞赛先进集体和个人、“邮福先锋·邮我先行”先锋青年、先锋党员、先锋党支部等进行表彰。

（通讯员 张洁）

海门农商银行与江心沙农场签署战略合作协议

近期，江苏海门农商银行与江苏省江心沙农场有限公司举行深化战略合作签约仪式。此次签约是落实江苏农商联合银行与江苏省农垦集团战略合作部署的具体行动，也为后续服务农垦主体、拓展涉农业务打开了新的空间。海门农商银行党委书记刘仁樟，党委委员、副行长张荐槐，江心沙农场党委委员、副总经理、工会主席席茂，双方相关部门负责人及代表参加活动。

活动现场，双方围绕各自经营发展情况展开座谈交流。江心沙农场作为区域重要农垦主体，历经六十余年垦拓建设，形成规模化现代农业生产体系，在优质粮麦种植、特色作物培育、高标准农田打造等方面具备扎实产业基础和资源优势，在保障粮食安全、发展现代农业上承担重要职责。海门农商银行将立足农场生产经营和职工实际需求，优化金融产品和服务模式，将金融服务嵌入农场生产经营全链条。

（通讯员 杨晨）

注销公告

延安荣达职业技能培训学校（统一社会信用代码：52610600MJU614284Y）因自成立至今未实际开展办学活动，经学校决策机构决议拟终止办学，并依法办理注销登记。现予以公告，请有关债权人自本公告发布之日起45日内与本校清算组联系，申报债权并办理相关登记手续。

清算组地址：陕西省延安市宝塔区市场沟圣圣大酒店

清算组联系人：贺小东 联系电话：15991126120

特此公告

延安荣达职业技能培训学校清算组

2026年10月23日

中原银行股份有限公司安阳分行与海南新创建资产管理股份有限公司债权转让通知公告

根据《中华人民共和国民法典》第五百四十五条规定，中原银行股份有限公司（以下简称“中原银行”）与海南新创建资产管理股份有限公司（以下简称“新创建资产”）签订的《债权转让协议》已于2026年10月15日生效。现因业务需要，中原银行拟将上述协议项下的债权转让给新创建资产，特此公告。凡与中原银行有相关债权债务关系的当事人，请在公告发布之日起15日内，持相关凭证向新创建资产申报债权，逾期概不受理。特此公告。

一、债权转让标的：中原银行与海南新创建资产管理股份有限公司签订的《债权转让协议》项下的债权。

二、债权转让范围：包括但不限于本金、利息、罚息、违约金、损害赔偿金等。

三、债权转让期限：自公告发布之日起至2026年10月31日止。

四、债权转让地点：海南新创建资产管理股份有限公司办公场所。

五、债权转让费用：债权转让费用由债务人承担。

六、债权转让生效：自公告发布之日起生效。

七、债权转让异议：如有异议，请在公告发布之日起15日内向新创建资产提出。

八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

九、债权转让公告：本公告在中原银行官方网站、海南新创建资产管理股份有限公司官方网站及中国裁判文书网发布。

十、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十一、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十二、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十三、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十四、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十五、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十六、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十七、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十九、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十一、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十二、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十三、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十四、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十五、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十六、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十七、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十九、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十一、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十二、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十三、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十四、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十五、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

债权转让通知公告

根据《中华人民共和国民法典》第五百四十五条规定，中原银行股份有限公司（以下简称“中原银行”）与海南新创建资产管理股份有限公司（以下简称“新创建资产”）签订的《债权转让协议》已于2026年10月15日生效。现因业务需要，中原银行拟将上述协议项下的债权转让给新创建资产，特此公告。凡与中原银行有相关债权债务关系的当事人，请在公告发布之日起15日内，持相关凭证向新创建资产申报债权，逾期概不受理。特此公告。

一、债权转让标的：中原银行与海南新创建资产管理股份有限公司签订的《债权转让协议》项下的债权。

二、债权转让范围：包括但不限于本金、利息、罚息、违约金、损害赔偿金等。

三、债权转让期限：自公告发布之日起至2026年10月31日止。

四、债权转让地点：海南新创建资产管理股份有限公司办公场所。

五、债权转让费用：债权转让费用由债务人承担。

六、债权转让生效：自公告发布之日起生效。

七、债权转让异议：如有异议，请在公告发布之日起15日内向新创建资产提出。

八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

九、债权转让公告：本公告在中原银行官方网站、海南新创建资产管理股份有限公司官方网站及中国裁判文书网发布。

十、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十一、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十二、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十三、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十四、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十五、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十六、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十七、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

十九、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十一、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十二、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十三、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十四、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十五、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十六、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十七、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

二十九、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十一、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十二、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十三、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十四、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

三十五、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

平安银行股份有限公司与中信消费金融有限公司债权转让暨债务催收公告

根据《中华人民共和国民法典》第五百四十五条规定，平安银行股份有限公司（以下简称“平安银行”）与中信消费金融有限公司（以下简称“中信消费金融”）签订的《债权转让协议》已于2026年10月15日生效。现因业务需要，平安银行拟将上述协议项下的债权转让给中信消费金融，特此公告。凡与平安银行有相关债权债务关系的当事人，请在公告发布之日起15日内，持相关凭证向中信消费金融申报债权，逾期概不受理。特此公告。

一、债权转让标的：平安银行与中信消费金融有限公司签订的《债权转让协议》项下的债权。

二、债权转让范围：包括但不限于本金、利息、罚息、违约金、损害赔偿金等。

三、债权转让期限：自公告发布之日起至2026年10月31日止。

四、债权转让地点：中信消费金融有限公司办公场所。

五、债权转让费用：债权转让费用由债务人承担。

六、债权转让生效：自公告发布之日起生效。

七、债权转让异议：如有异议，请在公告发布之日起15日内向中信消费金融提出。

八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。

上海容企汽车租赁有限公司与中嘉资产管理股份有限公司债权转让暨催收公告

根据《中华人民共和国民法典》第五百四十五条规定，上海容企汽车租赁有限公司（以下简称“容企租赁”）与中嘉资产管理股份有限公司（以下简称“中嘉资产”）签订的《债权转让协议》已于2026年10月15日生效。现因业务需要，容企租赁拟将上述协议项下的债权转让给中嘉资产，特此公告。凡与容企租赁有相关债权债务关系的当事人，请在公告发布之日起15日内，持相关凭证向中嘉资产申报债权，逾期概不受理。特此公告。

一、债权转让标的：容企租赁与中嘉资产管理股份有限公司签订的《债权转让协议》项下的债权。

二、债权转让范围：包括但不限于本金、利息、罚息、违约金、损害赔偿金等。

三、债权转让期限：自公告发布之日起至2026年10月31日止。

四、债权转让地点：中嘉资产管理股份有限公司办公场所。

五、债权转让费用：债权转让费用由债务人承担。

六、债权转让生效：自公告发布之日起生效。

七、债权转让异议：如有异议，请在公告发布之日起15日内向中嘉资产提出。

八、债权转让其他事项：未尽事宜，以《债权转让协议》为准。