银行加速投放股票回购增持再贷款



股票回购增持再贷款正式转为长期制度性安排，多家国有大行加速投放且重点向制造业、科创领域倾斜，5家系统重要性城商行也同步纳入政策支持范围。

本报综合报道 近期，多家国有大型商业银行持续加大股票回购增持再贷款投放力度，为资本市场长期健康发展提供有力支持。

从目前披露的业务情况来看，股票回购增持再贷款的支持范围正逐步向制造业、科技创新等重点领域倾斜。

此外，在下调股票回购增持再贷款利率的同时，央行还将再贷款的支持对象在21家全国性银行的基础上，增加了5家系统重要性城商行。

大行集中加速投放

11月2日，中国人民银行会同国家金融监督管理总局、中国证监会等部门召开股票回购增持再贷款座谈会，明确将股票回购增持再贷款政策由阶段性安排转为长期制度性安排，并进一步下调再贷款利率。近期，多家国有大行集体公开表态，将加快股票回购增持贷款投放。

工商银行高效组织开展支持上市公司股票回购增持专项行动，设立绿色通道，推动审批、开户、放款全流程提速，实现“一次对接、全程跟进、快速落地”。目前，该行股票回购增持贷款业务已在全国推广落地。该行已为超200家上市公司提供股票回购增持贷款服务，回购增持贷款合同签订金额近1800亿元。

中国银行迅速推出专属信贷产品，开辟独立高效审批通道，建立资金专款专用、全流程闭环管理机制，加快推动政策落地，先后在北京、上海、河北、四川等11个地区完成当地市场首单业务。截至目前，中国银行已为近200家上市公司提供股票回购增持贷款服务，累计提供贷款额度承诺超1800亿元。

建设银行相关部门负责人介绍，建设银行各分行因地制宜，强化内外部协同，通过联动地方监管部门、券商机构举办推进会，下沉一线摸排上市公司融资需求，打造股票回购增持服务特色支行并提供专业化、综合化金融服务等方式，积极推动政策红利直达上市企业。截至目前，建设银行已与百余家客户签订超千亿元股票回购增持贷款合同。

除了优化服务流程，多家国有大行还将股票回购增持贷款嵌入综合金融服务框架中。

例如，通过加强股票回购增持贷款与“中银并购+”系列产品的协同，中国银行围绕上市公司资本运作、产业整合、并购重组和市值管理等需求，提供多元化、全周期金融解决方案。自股票回购增持再贷款政策工具推出以来，中国银行已为数十家上市公司提供一站式综合金融解决方案。

南开大学金融学教授田利辉表示，股票回购增持贷款以股票质押为担保、以优质上市公司和主要股东为借款人，同时再贷款覆盖本金，是难得的高信用等级资产。对银行自身而言，更重要的是扩展客户层级，深度绑定上市公司与控股股东，进而带动结算、投行、并购、托管与财富管理业务等综合收益。

自上述座谈会召开以来，金融机构和上市公司对于股票回购增持贷款的热情明显升温。据Wind数据，中信银行11月以来为31家公司提供了贷款支持，授信额度上限达到62.67亿元；国有大行中，工商银行、中国银行11月以来分别向27家、21家上市公司提供贷款支持，授信额度上限分别为54.62亿元、42.85亿元。

投向重点产业领域

中国银行披露，在该行已落地的股票回购或增持计划中，制造业企业相关项目占比超过65%。具体来看，该行重点支持在集成电路、高端制造、新能源等领域具有核心竞争力的优质上市公司。

例如，在广东，某民营科技制造企业今年初公告了规模达百亿元的股票回购计划，中国银行为其量身定制综合融资方案，为回购计划提供金融支持；在山东，某省属装备制造国有企业控股股东启动股份增持计划，该行则通过开辟授信审批绿色通道，为股东实施股份增持计划提供资金保障。

建设银行也表示，截至目前，该行签订股票回购增持贷款合同的客户中，制造业、民营企业占比超七成。该行后续将进一步加大政策传导和贷款投放力度，重点做好制造业、民营经济、科技创新等领域上市公司的金融服务，同时加强贷款资金管理，确保资金专款专用、封闭运行。

除信贷支持外，银行也在尝试将相关业务与其他金融服务联动。中国银行表示，已建立总分行联动、商投行协同工作机制，为上市公司提供涵盖股票回购增持贷款方案设计、专用账户开立、证券资产托管、股权激励计划顾问等在内的一站式综合金融服务，并与并购重组等业务协同，满足上市公司资本运作及产业整合需求。

业内人士认为，股票回购增持再贷款政策转为长期制度性安排，有助于稳定上市公司及主要股东的中长期融资预期。不过，政策红利能否向实际贷款投放转化，仍有赖于银行与上市公司之间的有效对接，以及具体项目的审批和落地。

城商行扩围入场

值得注意的是，央行将5家系统重要性城商行纳入再贷款的支持对象，即北京银行、江苏银行、宁波银行、上海银行和南京银行。

这意味着上述城商行后续投放回购增持贷款，可配套申请央行低成本再贷款资金。在此之前，这类城商行仅可使用自有资金开展该类业务，落地案例非常有限，仅上海银行、北京银行有过零星案例。

例如，2025年7月，从麟科技公告称，取得上海银行市南分行出具的《贷款承诺函》，获批不超过3600万元的贷款，专项用于回购股票；2026年7月，供销大集公告称，控股股东北京中合农信企业管理咨询有限公司的一致行动人——中国供销商贸流通集团有限公司，取得北京银行总行营业部出具的《增持贷款承诺函》，承诺提供最高不超过4500万元的股票增持贷款，年化利率不低于1.85%。

从上市公司公告来看，今年11月央行进一步优化再贷款政策后，上述5家城商行目前仅宁波银行有相关案例。上市公司星帅尔于11月17日公告，公司分别取得了中信银行杭州分行和宁波银行杭州分行的贷款承诺函，两家银行将分别提供不超过0.35亿元、1亿元的贷款用于公司回购股票。宁波银行也是11月以来唯一一家出现在上市公司获金融机构回购专项贷款承诺函公告中的城商行。

天府立言金融研究院院长曾刚表示，与国有大行、全国股份行相比，5家系统重要性城商行入围后具备独特优势。北京、上海、江苏等地上市公司密度高，城商行长期深耕本地，对区域内企业的经营状况、股东结构和实控人信用状况更为熟悉，信息不对称程度较低，便于快速对接中小市值企业和民营上市公司的真实需求。此外，城商行与地方国资平台、区域产业资本联系紧密，有利于承接地方股东增持、区域龙头回购这类本地化项目。

不过，曾刚也认为不足之处同样明显。一是客户储备偏窄，服务对象集中于本地及周边，跨区域项目能力有限，大额、全国性龙头企业的回购需求仍倾向于国有大行和股份行；二是风控经验与专业能力有待积累，股票回购增持贷款涉及市值波动、股东杠杆和专户封闭运行，城商行在估值判断、质押管理和合规审查上的成熟度弱于头部全国性银行；三是资本与定价空间有限，再贷款虽然成本低，但城商行自身资金成本偏高、风险权重考核约束较强，面对中小客户的风险溢价覆盖能力不足，这也是公开落地案例偏少的重要原因。

对于后续的政策落地安排，南京银行相关人士表示，目前该行正在积极沟通政策落地相关细节，进一步了解和摸排上市公司客户在股票回购和增持方面的合理资金需求，做好项目梳理和储备。下一步，南京银行将在合法合规、风险可控前提下，积极运用好政策工具，稳妥有序推进业务落地。

本轮股票回购增持再贷款从阶段性安排转为长期制度性安排，叠加支持对象向5家系统重要性城商行扩容，意味着政策对资本市场的资金托底机制进一步常态化、分层化。国有大行凭借全国性服务网络和大额资金承接能力，快速占据了业务投放的主力位置，且重点向制造业、科技创新等实体领域倾斜，避免资金空转。目前，城商行落地案例偏少，核心并非政策红利不足，而是受限于客户储备、风控经验、资本定价约束等，后续这批深耕区域市场的头部城商行，有望依托属地信息优势，填补本地中小民营上市公司的回购增持融资空白，形成“全国大行覆盖头部龙头、区域城商行深耕本地客群”的分层服务格局。

观 察

民营银行异地存款持续收紧

近期，多地民营银行发布个人存款业务属地化整改公告，暂停异地新增存款。

10月份，天津金城银行发布《关于个人存款业务属地化调整的公告》，逐步暂停向非天津客户新增销售个人存款产品。9月份，无锡锡商银行也对个人存款业务属地化进行调整，明确个人存款业务仅限江苏省内本地客户办理。据不完全统计，截至目前，全国19家民营银行中，10余家已实施个人存款属地化整改。

异地存款指地方法人银行在无实体网点地市开户吸收的存款。“当前整改工作呈现出由‘原则约束’转向‘系统化落地’的特征。”天府立言金融研究院院长曾刚表示，已有多家民营银行通过公告、App功能调整和账户准入限制等方式执行属地化要求。银行将地域校验嵌入注册、开户、登录、购买等环节，异地客户可以浏览产品，但难以完成交易。整体来看，整改并非简单关闭线上渠道，而是要求线上经营服从地方法人银行的经营边界。

线上揽储是民营银行突破网点不足、品牌影响力有限的重要工具。“通过App、互联网平台和具有吸引力的定价，部分银行能够以低成本触达全国客户，迅速扩大存款规模。”曾刚表示，但这种模式对流量、价格和异地客户依赖程度较高，稳定性并不充分。过去不少银行借高息线上渠道跨区域吸存，做大了规模，也积累了期限错配、流动性风险等隐患。

南京财经大学经济学院教授李庆海表示，地方性银行借助互联网面向全国吸储，容易形成“负债全国化、资产地方化”的结构，资金来源对利率更敏感，资产投向和风险处置却主要依赖属地能力。一旦流动性承压，风险传导范围会大于银行的管理半径。跨区域以较高利率吸收存款，也会抬升负债成本并加剧定价竞争。民营银行加快属地化整改的要义，是推动客户基础、资金来源与服务实体经济的范围重新匹配。

民营银行这一轮属地化整改，其监管源头可回溯至数年前的制度安排。2021年1月，原银保监会办公厅与中国人民银行办公厅联合发文，要求地方性法人商业银行通过互联网开展的存款业务，须立足服务已设立机构所在区域的客户。同期，央行在货币政策执行报告中界定异地存款概念，并将地方法人银行吸收异地存款的情形纳入宏观审慎评估范畴。

进入2026年，监管执行明显细化。7月，部分地方性商业银行及民营银行接到监管指导，本地客户的认定被明确为“五选三”——身份证地址、常住地、主要业务经营地、手机号码归属地、设备定位信息5项中满足3项即可放行。这一标准让属地化要求从原则性约束走向可执行的穿透式核验。

对存量异地存款，监管给出的口径是“自然消化”而非“强制清退”：不得再新增异地业务，既有存量须在2027年底前全部结清，且不允许通过展期重组延长到期日。对储户而言，已经存入的异地资金本息不受影响，可正常持有至期满并按约定兑付；到期后若未通过本地客户认定，则无法继续追加。

据多家银行客服人员口径，异地客户若仍希望存款，前往实体网点开立I类账户是一条相对畅通的路径——网点开立的账户通常被认定为本地存款，基本不受地域限制。 （吟文琮）

关 注

连云港东方农商银行多点发力 扎实开展金融反诈与消费保护宣传

电信网络诈骗、养老诈骗、非法集资、虚假贷款骗局等持续多发，老年群体、农户、个体工商户、在校学生是风险高发群体。为筑牢辖区群众金融安全防线，守护群众“钱袋子”，江苏连云港东方农商银行持续组织多轮金融知识宣教活动，聚焦反诈、反非法集资、征信权益保护、反假货币、个人信息保护等重点内容，依托“网点阵地+下沉宣讲”双线推进，分众化开展消费者权益保护宣传。

该行把营业网点作为宣传主阵地，全部41家网点设立消保与反诈宣传专区，摆放宣传折页、海报，厅堂LED屏、电子海报机滚动播放反诈警示短视频，大堂经理、柜员在业务办理间隙开展厅堂微沙龙，结合客户情况精准提示风险。针对老年客户，重点讲解养老投资骗局，以及冒充公检法、虚假客服退款套路；针对商户，重点讲解对公转账诈骗、虚假供货合同诈骗；针对年轻客户，重点讲解校园贷、刷单返利、征信修复骗局，普及“不轻信、不透露、不转账、多核实”的防诈口诀。

该行组建“小圆服务队”，常态化深入社区、渔港、农贸市场、养老院、校园等开展线下宣讲。宣传小分队走进高公岛、连岛等渔港码头，面向渔民、船老大讲解海上务工招工骗局、虚假海产品收购诈骗；走进社区养老服务中心，面向老年群体开展反假货币课堂，手把手传授人民币防伪识别技巧；走进中小学、高校，开展金融反诈进校园活动。今年以来，该行累计开展线下专题宣讲活动50场，发放宣传材料3400份，覆盖群众3200人次；依托厅堂阵地开展微沙龙、现场宣教活动600余场，实现常态化宣传全覆盖。

在做好宣传的同时，该行持续规范金融营销行为，严格落实消保管理要求，畅通投诉咨询渠道，简化投诉处理流程，限时响应、闭环处置客户诉求，持续提升金融消费者权益保障水平。同时，强化内部员工反诈培训，提升柜员、客户经理识别可疑转账、异常交易的能力，落实大额转账提醒、风险劝阻机制，今年以来成功劝阻多起潜在诈骗转账，避免群众财产损失。

金融宣传不是一次性活动，而是常态化工作。该行将持续优化分众化宣传方案，针对渔民、老年人、商户等不同群体定制宣传内容，通过创新短视频、案例宣讲、现场互动等形式，持续扩大反诈宣传覆盖面，提升辖区居民金融风险识别能力，营造安全稳定的辖区金融环境。 （通讯员 孙亚伟）

动 态

海门农商银行 把金融服务“搬进”文旅市集

近期，2026“苏韵乡情”海门专场推介暨“謇韵农香”品牌发布活动在江苏省南通市海门区江海公园举办。作为省级农文旅融合推广的重要平台，本次活动汇聚本地优质农业、文旅资源，吸引大批市民与市场经营主体参与。海门农商银行作为本土金融主力军受邀参展，打造“謇乡金融”服务专区，将普惠金融服务“搬进”文旅市集，以精准金融供给助力农文旅产业融合，赋能乡村全面振兴。

为精准对接现场各类经营主体与市民需求，该行组建专项服务团队并驻场服务。专区聚焦涉农经营主体融资痛点，重点推介惠农快贷、海信贷、苏农贷三大特色产品：针对家庭农场、个体农户的小额生产周转需求，讲解惠农快贷线上审批、随借随还的便捷优势；围绕本土农产品商户、乡村文旅经营户的日常经营资金需求，介绍海信贷纯信用、本土化快速审批的灵活特点；结合新型农业经营主体的规模化发展需求，解读苏农贷的低息普惠政策支持。同时，工作人员现场普及社保卡便民功能、手机银行适老服务，受理信用卡申办、账户业务咨询等日常需求，让市民与经营户逛市集就能摸清融资渠道、办结基础业务。

活动现场，该行同步推出便民惠民互动举措，吸引往来市民驻足咨询。不少本地种植户、农产品经营商户主动上前咨询信贷申请条件，服务人员逐一答疑并登记需求，预约后续上门尽调服务；针对老年市民群体，工作人员同步开展养老反诈、存款保险知识科普，将风险提示融入便民服务全过程。

为期两天的活动累计服务市民及各类经营主体150余户，其中与3家涉农经营主体达成初步信贷合作意向，后续将由专属客户经理跟进对接，推动助农信贷资金精准落地；现场同步办理多项便民金融业务，有效拓宽了普惠金融服务的覆盖半径。

作为扎根本土的地方金融机构，海门农商银行始终坚守服务“三农”、服务小微的市场定位。该行将以本次农文旅推介活动为契机，持续深耕乡村产业场景，不断优化惠农快贷、海信贷、苏农贷等产品体系，推动金融资源向农业生产、乡村文旅、农产品流通等重点领域倾斜，为海门农文旅深度融合、乡村产业提质升级注入持续的金融动力。 （通讯员 茅姝婷、杨晨）

南通农商银行崇川开发区支行 举办首场金融代言人回馈沙龙



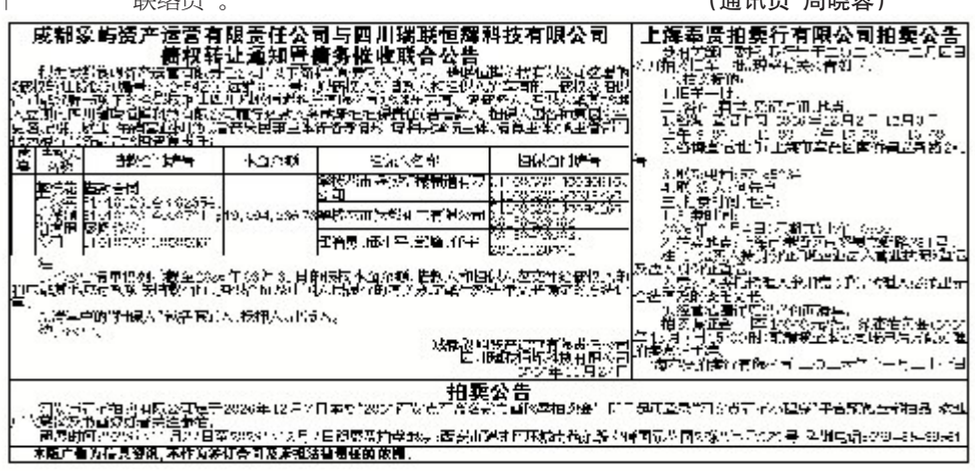
为进一步建强金融代言人队伍，密切与代言人沟通联系，持续增强代言人客户黏性与转介绍意愿，近期，江苏南通农商银行崇川开发区支行以“冬木蕴香·素手拾雅”为主题，成功举办首场金融代言人专属回馈沙龙。

本次活动策划周密、内容充实、形式暖心，设置理财知识宣讲、护肤知识分享、非遗香牌手工制作三大板块，融合金融知识普及、生活服务科普与文化体验，为到场代言人打造一场轻松充实的沙龙活动。理财知识宣讲环节，该行零售副行长结合当前市场环境，摒弃晦涩的专业术语，以通俗语言围绕理财产品选择、理性看待收益波动、家庭资产科学配置等热点话题展开讲解。现场同步开展“一对一”答疑，细致解答代言人各类金融咨询，引导大家理性投资、守护资金安全，树立长期稳健的财富管理理念。

护肤知识分享环节贴合大众日常生活需求。美容讲师围绕基础护肤流程、肤质识别、冬季肌肤养护、常见护肤误区等内容进行科普，分享实用易操作的护肤技巧。现场嘉宾认真聆听、积极互动提问，在交流中收获生活实用知识，氛围轻松融洽。

非遗香牌手工制作环节将活动氛围推向高潮。在手工老师指导下，各位代言人静心创作，沉浸式感受传统非遗技艺的独特魅力。大家相互交流、协作互助，依次完成压模、修边、打磨等工序，一件件独具特色的香牌作品相继成型。指尖创作之余，大家也增进了交流，现场欢声笑语不断。

一直以来，该行主动跳出单纯业务推介的传统模式，不局限于金融产品宣传，而是有机融合专业金融服务、暖心生活福利与特色文化体验，让代言人在轻松无压力的氛围中学习知识、体验乐趣、增进交流。金融代言人是该行扎根社区、联结群众的重要伙伴，也是普惠金融传播的“宣传员”与“联络员”。 （通讯员 周晓蓉）


成都资产运营有限责任公司与四川瑞联恒耀科技有限公司
债权转让通知暨债务催收联合公告
上海泰晨拍卖行有限公司拍卖公告
拍卖公告