

多家中小银行启动“年末收官”谋划明年开局

四季度是银行冲刺年终业务目标的关键阶段，近期多家中小银行已开启双线作战模式：一边全力推进年度业绩“收官”，一边提前为2026年“开门红”预热。

有受访人士分析称，这一模式不仅反映了中小银行应对当前经营压力与市场竞争的主动适配调整，更折射出银行业竞争逻辑的转变——银行的发展重心已逐步脱离传统路径，转向通过提升服务响应效率、优化客户体验的精细化方向。

中小银行“两手抓”

往年四季度，中小银行工作重心多为“冲指标”，而今年部分银行则“一手抢抓‘年末收官’，一手谋划明年开局”。

10月份以来，衡南农商银行、淮安农商银行、宁波东海银行等多家地方银行密集召开经营会议。

10月14日，衡南农商银行召开劳动竞赛动员暨四季度

工作会。在分析前三季度经营数据与业务短板后，该行对下阶段工作提出三项核心要求：一是以考核奖惩激发员工攻坚动力，严守合规底线；二是锚定主业与多元业务协同，聚焦存贷款规模冲刺全年任务，同步发力电子银行、场景金融与中间业务；三是将风险化解、不良清收列为四季度紧迫任务，确保指标冲刺与风险防控并行。

同日，淮安农商银行四季度工作会议提出，此前已在信贷投放、风险管控、模式转型三大领域取得阶段性成效，多项指标位居全省前列，为冲刺“全年红”、铺垫“开门红”奠定基础。

值得关注的是，相比往年，今年有多家中小银行“开门红”筹备工作的开展时间大幅提前，往年11月份至12月份启动的工作，如今与四季度收官同步推进。例如10月11日，宁波东海银行在三季度经营会

暨“开门红”部署会上，明确“收官攻坚”与“开门布局”双线并进，以“起跑即冲刺”姿态备战2026年开年；山西河曲农商行也表示，将提前谋篇布局，抢占明年“开门红”主动权。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，中小银行四季度布局逻辑清晰：收官阶段主攻存贷款增长、不良压降、拨备稳定、营收提升四大指标，确保“收好尾”。2026年“开门红”预热阶段，业务重心明显调整，存款端告别高息揽储，转做结构优化与低成本存款，推个性化理财。贷款端坚守“支农支小”，向普惠、绿色领域倾斜，简化流程、创新产品。中间业务则发力代收代付、代理保险，打造新增长点，优化收入结构，为明年开局打基础。

转向“价值创造”

薛洪言认为，今年四季度多家中小银行同步推进“收官冲刺”与“开门红预热”，既是

应对外部变化的主动调整，也是缓解内部压力的必然举措。外部看，全国性银行凭资金、网络优势下沉市场，中小银行需靠“决策灵活、扎根基层”提早布局保份额。内部看，受净息差收窄、优质资产稀缺双重压力，中小银行需主动拉长营销周期，提前承接企业结算、居民年终奖等，避免与大型银行年底正面竞争，争取主动权。

薛洪言进一步分析称：“这一举措折射出银行业竞争逻辑的深刻转变，即行业竞争核心已从以往依赖‘价格战’的粗放模式，逐步转向以‘价值创造’为导向的精细化发展。在当前监管趋严与息差持续收窄的背景下，上浮利率吸引客户的效果不断减弱，银行的发展重心也随之调整，更加注重通过提升服务效率、优化客户体验来增强核心竞争力。在竞争维度上，也呈现出更加多元的态势，业务层面逐步向贷款拓展与中间业务倾斜。”

“四季度的双线作战，本质是应对行业竞争的主动调整。”上海金融与法律研究院研究员杨海平表示，今年多家中小银行提前启动明年“开门红”预热，相比往年，更能体现其对行业竞争加剧、格局重塑及分化与优胜劣汰的认知。预计这种“收官冲刺+开门红预热”的同步推进，可一定程度缓解中小银行竞争压力，为2026年开局储备业务与客户，助力其在竞争中抢占优势。

薛洪言表示，整体来看，2026年中小银行发展将呈现“增速趋稳、更重价值”的特征，业绩增长预计较为平稳，银行战略重心也从规模扩张转向可持续经营。机遇方面，政策红利持续释放，覆盖设备更新、绿色经济等多个领域，乡村振兴亦催生大量定制化金融需求，加之科技赋能不断深化，助力银行提升客户画像与风控效率。

（据《证券日报》）

定增项目陆续获批 释放券商再融资“破冰”信号

近段时间，券商再融资市场迎来多项关键进展。10月13日，中泰证券公告，公司于10月13日收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意中泰证券股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》，其60亿元定增获批。此前，南京证券定增项目也于9月底获得上交所审核通过，项目推进效率显著。业内人士认为，聚焦主责主业，提升业务质量和效率，而非盲目追求规模扩张将成为各券商再融资投向的重点思路。

多家券商定增项目先后获批

10月13日，中泰证券发布公告，公司不超过60亿元的向特定对象发行股票申请已获得中国证券监督管理委员会同意注册批复，这一历时逾2年的资本补充计划终于落地。

根据公告披露，证监会批复明确同意中泰证券向特定对象发行股票的注册申请，要求公司严格按照报送上海证券交易所的申报文件和发行方案实施，批复自同意注册之日起12个月内有效。

此前公告显示，中泰证券此次60亿元募资扣除发行费用后将全额补充资本金，投向信息技术及合规风控、另类投资业务、做市业务等六大方向，其中15亿元投入信息技术及合规风控，占比为25%。此外，控股股东枣

矿集团拟同比例认购且锁5年，释放长期发展信心。

回顾中泰证券此次定增项目发展进程，推进效率显著。5月28日，中泰证券定增项目获上交所受理，9月5日过会，9月15日提交注册，10月13日获批，从受理到注册仅用约4个半月，与南京证券、天风证券等年内完成定增关键节点的券商节奏相近，进一步释放出券商再融资“破冰”的信号。

此前，南京证券不超过50亿元的定增方案也于9月底获得上交所审核通过，成为券商再融资市场的又一积极信号。

上交所官网最新显示，南京证券50亿元定增计划于9月29日过会，红塔证券为本次保荐机构。实际上，南京证券早在2023年4月29日便披露了定增预案，并曾两度修订预案稿。与最初版本相比，公司将募资重点从证券投资业务调整为财富管理、资产管理等轻资本业务方向。在完成预案修订后，该定增方案于2025年5月16日获上交所受理，至9月29日过会仅耗时4个多月。

从募资投向来看，南京证券此次定增主要集中在四大业务条线：一是投行业务拟投入5亿元，一方面用于强化投行业务团队建设，另一方面将围绕公司债权融资业务“全链债融”特色品

牌的打造，进一步提升债权融资业务的承销能力；二是财富管理业务投入5亿元，重点用于加强财富管理人才队伍及能力建设、优化区域布局，择优筛选新设网点区域及存量网点升级改造、财富管理投顾产品建设，以及加强渠道及品牌建设；三是资管业务拟投入5亿元，未来3年认购集合资产管理计划所需自有资金预计将新增5.60亿元至8.40亿元；四是另类子公司和私募子公司合计拟获10亿元投资，将投向巨石创投和蓝天投资。

南京证券在再融资必要性说明中表示，净资本作为券商竞争力的核心体现，不仅是巩固传统业务优势的基础，更是发展创新业务的关键支撑。公司表示，此次定增将进一步增强资本实力，拓宽发展空间，将为未来发展提供资金、运营方面的支撑和保障。

再度释放“破冰”信号

进入2025年以来，证券行业再融资节奏有所变化，积极信号持续释放。多家券商首次发布于2023年的定增计划相继迎来“破冰”。

除南京证券、中泰证券外，天风证券的定增方案推进效率同样较为突出。该方案于今年3月13日获受理，5月30日便实现注册生效，全程仅耗时2个多月。从资金投向来看，40亿元募资金额中，20亿元拟用于偿

还债务及补充营运资金，15亿元投向财富管理业务，剩余5亿元则分配至投资业务。

在此背景下，更多券商开始启动或推进定增计划。今年7月，东吴证券公布60亿元定增预案，也是年内首家推出定增计划的券商。东吴证券在此前举行的业绩说明会上表示，向特定对象发行A股股票的工作正在稳步推进中，目前预计不会对下半年业绩产生直接影响。公司始终坚持稳健经营，保持良好的盈利水平，同时抢抓资本市场机遇，增强资本实力，为公司可持续高质量发展奠定基础。

此外，手握券商、公募双牌照的指南针，也在今年5月14日更新29.04亿元定增修订预案，募资将重点投向旗下麦高证券业务发展。

值得注意的是，从募资投向来看，聚焦主责主业，专注于提升业务质量和效率，而非盲目追求规模扩张成为各券商再融资思路的重要调整方向。

在业内人士看来，未来上市券商将不再盲目追求业务扩张，而是更加注重“提质增效”。券商将主动优化募资结构，削减自营等重资本业务的投入，转而加大对财富管理、投行等轻资产领域的布局。同时，券商募集资金投向的决策也将更加科学合理，与公司自身的经营实际和行业发展趋势紧密结合。（据《经济参考报》）