

# 并购市场需求旺盛 贷款投放密集落地

中经记者 杨井鑫 北京报道

伴随着一系列并购相关政策的出台,国内市场的并购热度持续提升。

2025年12月31日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)发布了《商业银行并购贷款管理办法》(以下简称《办法》)。《办法》明确表示,允许并购贷款用于参股型并购。同时,提高控制型并购贷款占并购交易价款比例上

## 释放并购需求

此次新规的最大亮点就是将参股型的并购纳入并购贷款范围。新规之下,并购需求得到了释放,交易不断增多。

金融监管总局相关负责人表示,《办法》实施将有利于增加并购资金供给,进一步发挥并购重组在盘活存量、带动增量方面的积极作用,优化资源配置,加快传统产业升级和新兴产业发展,实现新旧发展动能平稳接续转换。

为了更好地满足并购交易的融资需求,《办法》在引入参股型并购贷款的基础上,将控制型并购贷款占并购交易价款比例上限从60%提高至70%,期限从七年延长至十年,合理优化并购贷款条件,为并购交易提供融资便利。

记者注意到,在并购贷款新政公布半月内,全国各地的并购项目贷款投放频频落地,这种“卡点”的业务也侧面反映了政策实施后的市场影响。

在监管发布并购新规当天,工商银行(601398.SH)山东省分行方面表示,针对某上市公司提出的整合市场资源、升级核心技术、强化研发能力的战略目标,成功为该公司发放了一笔参股型并购贷款,这也是全国首笔该类贷款业务在该行率先落地。

2026年1月2日,工商银行浙江分行方面表示,已成功向某上市

限,延长贷款最长期限。

2026年开年仅半月时间,多家商业银行的并购贷款项目贷款已频频落地。

据《中国经营报》记者了解,自2025年下半年以来,监管陆续出台了多项政策支持市场的并购重组行为,提升了并购市场活跃度。同时,金融监管总局的并购贷款新规拓展了融资范围,明确将参股型并购纳入了支持范畴。

公司发放参股型并购贷款。此次新规的核心突破,在于将参股型并购纳入并购贷款支持范围,精准契合了当前产业升级需求,有利于推动产业整合和经济高质量发展,是培育新质生产力的重要举措。

据该行相关负责人介绍,早在2025年8月20日监管部门发布《商业银行并购贷款管理办法(征求意见稿)》之初,银行就组织了全辖相关专业条线进行学习,并形成省市支行三级紧密联动,提前对接区域内优质企业并购融资需求,确保信息传递及时,决策部署高效。

2026年1月4日,北京银行(601169.SH)上海分行成功落地了全国首批符合新规导向的并购贷款业务,为上海某民营上市科技企业参股标的企业35%股权提供融资支持,贷款金额2100万元,融资比例60%,期限为3年。

1月5日,工商银行上海分行对外宣布,该行也完成了《办法》发布后首单新政项下参股型并购贷款审批,实现并购金融服务领域创新突破。银行针对重卡换电领域的一家专精特新“小巨人”企业完善产业链布局,提升市场竞争力的诉求,量身设计融资方案,通过分支行高效协作,快速完成项目尽调、评估与审批。



郭媛媛/制图

1月9日,农业银行(601288.SH)南京分行对接辖内重点粮食集团并购需求,完成了新规发布后的首单并购贷款业务。

农业银行方面表示,针对江苏省内某大型粮食集团完善产业链、提升运营效能的诉求,农业银行南京分行组建专业团队,为企业量身定制并购贷款方案,通过高效协同、精准服务,顺利完成业务落地,为企业整合粮食产业链资源提供了坚实的金融支撑,助力企业提升粮食全链条运营及应急保供能力。

1月12日,建设银行(601939.SH)安徽分行成功投放全省首单并购新规下的贷款,该笔贷款金额1亿元,专项用于支持池州市某国资背景公司参股一家战略性新兴产业企业。该行表示,此笔业务的迅速落地,源于该行业在新规征求意见阶段的提前布局。通过组织专业团队深入研读政策,结合区域产业特点梳理路径,该行提前完成了业务储备。

此外,兴业银行(601166.SH)、浦发银行(600000.SH)分别

在安徽合肥和四川成都完成了股份制银行中首单参股型并购贷款。记者发现,浦发银行此次的并购贷款投放不仅是一次新业务的尝试,更是在探索“区域招商”的新模式。浦发银行成都分行方面称,该行锚定青白江招商引资核心目标,以“信贷支持+股权投资”为抓手,通过助力区域优质平台并购区外优质科技企业,成功推动优质生产型科技企业落地青白江,既实现了区域产业链条的补链强链,也探索出一条“以并购引项目、以金融聚资源”的招商引资新路径。

“此次新规的最大亮点就是将参股型的并购纳入并购贷款范围。此前银行的并购项目金额都比较大,动辄几亿元甚至几十亿元,而参股型并购贷款金额相对小一些,银行也更容易把控风险。”一家股份制银行公司部人士认为,新规之下,并购需求得到了释放,交易不断增多。此前,很多公司对并购项目都有心无力。换句话说,资源的整合也需要资金实力相匹配。

## 提升产业集中度

通过并购重组实现产业链的深度整合和协同,提升产业集中度,甚至能够加快向新质生产力转型。

“政策层面,多部委及地方积极表态鼓励产业并购,为并购创造了有利环境。尤其是在科技领域,电子电器、生物医药等并购较多。”一家中小券商分析师人士表示。

2025年12月26日,国家发展改革委发布的《大力推动传统产业优化提升》指出,鼓励大型氧化铝、铜冶炼等骨干企业实施兼并重组,提升规模化、集团化水平。

12月24日,国务院国资委党委书记张玉卓在中央企业负责人会议上表示,中央企业要大力推进战略性、专业化重组整合和高质量并购。积极获取核心要素,培育竞争优势,抢占发展先机。国有资本投资、运营公司要更好发挥平台作用。

12月18日,中国证监会在资本市场“十五五”规划专家座谈会上表示,进一步提升上市交易制度的包容性、适应性,吸引更多新质生产力优质企业上市。同时,持续活跃并购重组市场,严格常态化退

市。12月5日,中国证监会出台《上市公司监督管理条例(征求意见稿)》,强调规范并购重组行为,细化完善上市公司收购、重大资产重组等规定,进一步明确财务顾问的职责定位和独立性要求,支持产业整合升级和企业转型。

11月10日,国务院办公厅出台的《关于进一步促进民间投资发展的若干措施》中提到,持续落实好突破关键核心技术科技型企业上市融资、并购重组“绿色通道”政策。

上述分析人士认为,对于传统行业而言,并购更是能够提升市场竞争力。通过并购重组实现产业链的深度整合和协同,提升产业集中度,甚至能够加快向新质生产力转型。

“如果企业想通过并购实现更好的发展,这对企业资本实力有很高的要求。此前企业的收购模式大多以‘股权+现金’为主,而如今以现金收购的情况更多,这也需要金融机构在融资上提供便利。”该人士表示。

# 从“广撒网”到“精准投放” 信用卡行业鏖战存量时代

中经记者 秦玉芳 广州报道

自2025年以来,多家银行信用卡中心在银登中心集中挂牌转让规模超百亿元甚至数百亿元的不良资产包,市场供给持续放量。随着平均折扣率下探至0.5%

## 不良处置跑出“加速度”

自2025年以来,银行信用卡不良处置明显提速,引发市场关注。银登中心公布的数据显示,2025年三季度,个人不良贷款批量转让业务公告挂牌293单,未偿本息规模超过1000亿元;成交188单,成交规模645亿元,其中信用卡透支占比34.6%。

信用卡行业专家葛亮指出,不良贷款转让试点政策延续,银登中心交易费用优惠降低银行处置成本,一定程度上推动了不良资产大规模处置的进程。同时,受宏观经济影响,个贷不良资产有所上升,银行为快速压降不良、释放资本而加快处置。

资深信用卡研究专家董峥强调,银行通过挂牌转让不良资产包,实质上是卸下历史包袱、轻装上阵,这与过去粗放扩张阶段忽视风险积累的问题直接相关。彼时,为追求规模下沉市场,必然伴随风险上升。如今,行业进入调整期,转型不再是跨越式前进,而是小步挪动,必须与过去的发展模式进行切割。

从市场表现来看,信用卡不良

资产包的转让价格也在持续下降。北京大成律师事务所合伙人任婧麾指出,2025年以来银登中心频繁出现大额信用卡不良贷款转让公告,平均折扣率已降至0.5%以下,部分低至0.45%,接盘方以资产管理公司为主,市场已完全转为“买方市场”,机构对回收预期日趋审慎。

在加快出清存量风险的同时,各家银行在新增业务端持续加码风控与转型探索。从“广撒网”到“精准投放”,从依赖征信

到融合替代数据实施毫秒级监控,风险管控日趋前置化、差异化。不过,业内人士普遍认为,防控风险只是基础,信用卡业务要实现真正的高质量增长,关键在于产品设计与运营思路的根本转变。

从银行披露的数据来看,信用卡不良率、关注率仍显著高于其他贷款类别。不过,从研究机构披露的数据来看,目前银行信用卡不良额度增长的高峰已过。中泰证券(600918.SH)在最新研报中指出,信用卡是零售资产中风险最早暴露的类别,2025年上半年信用卡不良率为2.44%。同时,由于处置及时,不良额增量显著下降,2025年上半年信用卡不良净增额仅为39.3亿元,同比降幅近50%,环比降幅近70%。压力测试显示,即便未来不良额有所上升,2025年全年不良率预计与上半年持平,2026年小幅上升至2.56%,整体风险可控。

“随着不良资产逐步出清,未来银行将更注重信用卡业务高质量发展,严控高风险客群准入,深耕优质客户经营。”任婧麾表示。任婧麾进一步指出,银行在加快处置存量不良的同时,也在客群定位、消费场景、发卡流程、授信策略等方面持续优化,聚焦优质客群,引入科技手段提升风控精度。

在此背景下,“私域”运营模式正在信用卡行业悄然兴起。通过企业微信、自有App等渠道直接触达并深耕存量客户,将精细化运营与场景生态深度融合,正在成为越来越多银行探索存量时代增长破局的重要方向。

某股份制银行信用卡中心业务人士告诉《中国经营报》记者,在新发卡策略上,银行正从“广撒网”转为“精准投放”,目标客群更加聚焦于收入稳定、信用记录优良的客群。发卡也更注重与新能源汽车、健康服务等具体消费场景相结合,确保发卡质量。在额度管理上,侧重于根据用户真实的还款和消费行为进行弹性调整,做到额度“能升能降”,从而灵活管理风险。

整体来看,该业务人士表示,自2025年以来,信用卡业务在新增业务的风险管控方面有以下突出变化:一是风险识别更加“前置”和智能,银行在审批环节不仅看征信报告,还会结合政务、消费等替代数据进行综合评估,力求在用户申请之初就精准识别出潜在的共债或欺诈风险;二是管控措施更加“差异化”和精细化,比如对不同地区、不同行业的从业者采取不同的授信政策。“当前策略的核心是在控制风险的前提下寻求高质量增长。”

董峥进一步表示,当前阶段,公域平台流量成本高、转化率低的模式难以为继。与之相比,私域依托自有渠道直接触达客户,更符合存量经营需求。从具体实践来看,越来越多信用卡中心对私域运用模式的探索愈加关注。邮储银行(601658.SH)信用卡中心成都分中心副总经理张喜峰此前撰文指出,部分商业银行开始尝试引入零售电商的私域运营模式,运用企业微信之类的工

## 私域运营势起

在不良处置提速的同时,信用卡行业的转型探索也在持续深入,私域运营逐渐成为存量时代的重要战略方向。

从行业趋势来看,深耕存量客群已成为当前环境下信用卡业务布局的行业共识。上述股份制银行信用卡中心业务人士透露,未来,信用卡业务将围绕三方面展开:深度经营存量客户、延伸至综合金融服务、借助科技优化运营。

该业务人士进一步表示,细分客群经营成为发力重点,例如针对“新市民”“银发一族”“Z世代”及跨境客群推出个性化产品,未来竞争将更侧重于对特定客群需求的精准满足。

对此,董峥认为,存量客群的精细化运营是必然趋势,关键仍在于产品与经营思路的革新。以往依赖权益投入、补贴获客的产品营销方式已难以持续,银行需要挖掘客户的消费刚需,并深入结合细分市场进行产品设计与经营模式的全面变革,而非简单的权益堆叠。整体来看,目前信用卡行业对存量客户的经营仍远未到位,需要在落地执行中实现更精细化的深耕。”

董峥进一步表示,当前阶段,公域平台流量成本高、转化率低的模式难以为继。与之相比,私域依托自有渠道直接触达客户,更符合存量经营需求。从具体实践来看,越来越多信用卡中心对私域运用模式的探索愈加关注。邮储银行(601658.SH)信用卡中心成都分中心副总经理张喜峰此前撰文指出,部分商业银行开始尝试引入零售电商的私域运营模式,运用企业微信之类的工

具开展线上获客与业务运营。私域运营依托微信生态工具(如企业微信、公众号等)以及品牌App等线上自有平台,凭借社交裂变机制与精准触达能力,开展获客、活客、留客等客户运营工作,不仅能实现低成本高效率获客,还能有效盘活存量资源。因此,深入研究并探索私域运营模式在信用卡业务中的发展路径与应用策略,有助于商业银行信用卡业务突破发展瓶颈,实现转型升级。

张喜峰在撰文中指出,按照运营主体与运营资源的不同,商业银行的私域运营可分为网点赋能、远程直营及总分协同三种模式。在零售业与银行业领域,企业微信已成为应用最为广泛的私域运营工具。鉴于此,商业银行在搭建信用卡业务私域运营体系初期,可采用总分协同模式,将行内外客户资源沉淀至企业微信,逐步构建私域流量池。在流量沉淀基础上,商业银行可进一步整合资源,构建以微信生态与其他自有平台相融合的信用卡“小私域”运营阵地。在“小私域”运营的基础上,商业银行可进一步打通公域与私域渠道,携手第三方企业机构开展深度合作,借助前沿技术推动资源共建共享,构建“第三方公域平台+行内自有私域平台”的“大私域”综合运营体系。

董峥认为,在当前行业转型与存量竞争深化的背景下,私域运营模式或将成为信用卡业务探索突破的关键路径。通过私有化运营模式转变,银行不仅能够更直接、更高效地触达用户,更能在提升客户黏性的同时,深度激活用户价值,实现对存量客群的精细化深耕。