

广州农商行的村镇银行加减法

这家万亿农商行的村镇银行布局优化再落一子。近日,广州农商行挂牌转让北京门头沟珠江村镇银行98.64%股权,底价约1.59亿元;挂牌信息披露当日,北京农商行公告拟召开临时股东大会,审议吸收合并该村镇银行议案。

近两年,广州农商行的村行改革路径愈发清晰:省内收编,中山东凤珠江村镇银行、东莞黄江珠江村镇银行等多家村镇银行被吸收合并并改设为支行;省外分化,一边转让江苏、山东等地珠江村镇银行的股权,一边增持郑州、信阳珠江村镇银行。从追求机构数量转向“有保有压、分类施策”,这家万亿级城商行正加速重塑旗下村镇银行版图。

异地珠江系村镇银行将被转让

“万亿级”广州农商行再度调整旗下村镇银行版图。近日,该行在南方联合产权交易中心挂牌转让北京门头沟珠江村镇银行7.25亿股股权,持股比例98.64%,挂牌底价15882.64万元,挂牌公示期至9月29日。

就在该股权挂牌信息披露当日,接盘方案同步浮出水面。北京农商行发布公告,拟于9月17日召开2026年第二次临时股东大会,审议《关于北京农村商业银行股份有限公司吸收合并北京门头沟珠江村镇银行股份有限公司的议案》。

从经营数据看,标的村镇银行的业绩情况出现反转。2025年,北京门头沟珠江村镇银行实现营业收入841.11万元,净利润2038.94万元,资产总额约6.18亿元;但2026年经营压力陡增,截至8月末,当期营收为-203.59万元,净利润亏损1666.08万元,资产总额较上年末缩水近四成,仅剩约3.76亿元,经营规模

快速收缩。

值得注意的是,该村镇银行也是2026年首家获批实施减资的银行。2025年10月监管批复其减资方案,2026年1月16日北京金融监管局正式同意该行减少注册资本3000万元,注册资本由7.65亿元变更为7.35亿元。

博通咨询首席分析师王蓬博分析,北京农商行拟吸收合并门头沟珠江村镇银行,契合属地经营与区域网点布局逻辑。完成合并后,可保留当地存款基础、涉及及小微客户群体,持续提供支付结算服务,避免机构收缩带来金融服务中断。同时,标的行控股权集中、资产规模已明显收缩,只要交易定价、拨备计提、不良资产确认以及相关监管专项安排妥善落地,整体风险边界相对可控。

“这类属地银行承接村镇银行,利好在于风险处置贴近属地监管,有助于稳定存款人与客户预期,延续县域普惠金融供给。但弊端同样突出:承接方短期将面临并表带来的资本消耗、员工安置、系统切换、原有股东清退以及历史包袱处置成本;如果双方客群重叠

有限、区域产业基础偏弱,业务协同收益的兑现周期会比较长。”王蓬博表示。

村行版图“增减”分化

珠江村镇银行是广州农商行作为主发起行,联合各地资本设立的村镇银行品牌,初衷是服务乡村振兴与普惠金融。国内首家珠江村镇银行2010年8月在河南开业;截至2025年末,全国共有22家珠江系村镇银行,分布在北京、辽宁、山东、河南、江苏、四川、湖南、江西、广东9个省市。到2026年6月末,这一数量缩减至18家。

本次门头沟珠江村镇银行股权转让,也是广州农商行近两年省内分类整合、省外一行一策战略的延续。

省内层面,2025年,广州农商行将持有的三水珠江村镇银行33.4%的股权出售给广东顺德农商行;同年,广州农商行获批吸收合并中山东凤珠江村镇银行和东莞黄江珠江村镇银行,并将其分别改制为中山东凤支行和东

莞黄江支行;此外,该行审议通过了吸收合并兴宁珠江村镇银行、鹤山珠江村镇银行及深圳坪山珠江村镇银行,并分别取得监管核准。

截至2026年6月30日,经国家金融监督管理总局广东监管局批准,广州农商行完成对深圳坪山珠江村镇银行和鹤山珠江村镇银行的吸收合并并改制为省内异地支行。7月17日,广州农商行再度完成对兴宁珠江村镇银行的吸收合并,并改制为支行。

省外布局则有进有退,采取差异化处置策略。2026年,广州农商行先后将江苏启东珠江村镇银行51%股权、苏州吴中珠江村镇银行51%股权,分别转让给江南农商银行、昆山农商银行;6月底,山东烟台福山珠江村镇银行股权转让给北京银行。若本次门头沟珠江村镇银行股权转让落地,将成为年内广州农商行确定退出路径的第四家省外珠江系村镇银行。

不过,广州农商行并非全盘撤离省外市场。今年5月27日,河南金融监管局批复,同意广州农商行受让固始凤凰农业开发有限公司

所持郑州珠江村镇银行1400万股股份;6月,该行又相继受让广东荔盈置业、黛玛诗时尚服装所持郑州珠江村镇银行的股权。两次股权受让完成后,广州农商行持有郑州珠江村镇银行1.06亿股,持股比例提升至53%。同期,河南金融监管局亦批复同意广州农商行受让河南西九华山旅游、河南浩华置业集团所持信阳珠江村镇银行股份,增持完成后,对信阳珠江村镇银行持股比例达到52.16%。

苏商银行特约研究员付一夫认为,广州农商行的处置思路是将村镇银行改革置于自身经营布局与风险约束框架下统筹决策。省内机构更贴近主发起行管理半径,吸收合并便于统一风控、压缩运营成本,深耕本地县域市场。而省外机构管理链条更长,部分经营持续承压时,通过股权转让市场化出清,可以减少风险敞口和资本占用。

“整体来看,该行已经不再追求村镇银行机构数量扩张,转向重视业务协同、资本回报与风险可控,走‘有保有压、分类施策’路线。”付一夫表示,对于珠江系这类由主发起行批量设立的村镇银行,未来重组路径主要包括村镇银行改制为母行支行、村镇银行之间合并、向属地银行转让股权实现市场化退出。监管导向持续压实主发起行责任,推动从名义持股转向实质管控,过去“只出资、不管理”的模式已经难以为继。

王蓬博补充称,银行在调整村镇银行版图时,重点应评估资产质量、真实不良水平、存款稳定性、流动性缺口、属地沟通成本、资本与拨备消耗、股权定价等方面,最终按整体风险是否下降、负债是否稳定、普惠服务能否延续、处置损失是否可控作为判断标尺。

针对广州农商行调整村镇银行布局的战略考量、后续改革化险计划及对自身业务的影响,以及北京农商行拟吸收合并门头沟珠江村镇银行相关事宜,北京商报记者分别向两家银行进行采访,但截至发稿未获得回复。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

聚焦
Focus

第八轮增资开启 君龙人寿“造血”待破题

推动第八次增资

根据君龙人寿公告,该公司于9月1日召开2026年第二次临时股东会,审议并通过《关于公司增资的议案》,同意君龙人寿注册资本由26亿元增至36亿元。根据增资方案,本次增资总金额为10亿元,君龙人寿两家现有股东双方各自一次性出资5亿元,股东双方持股比例仍为分别持股50%。该事项待监管部门批准后正式实施。

对于此次增资,君龙人寿表示,本次拟增资10亿元,充分体现了两岸股东对君龙人寿长期发展前景的坚定看好与战略支持,进一步夯实公司资本实力,为公司业务稳健发展、产品创新等提供坚实的资本保障。

如果此轮增资获批,这将是君龙人寿第八次增资。具体来看,2010至2020年间,君龙人寿两家股东分别于2011年12月、2014年10月、2016年9月、2020年12月对其增资1.2亿元、1.4亿元、2亿元、1亿元。经过四轮增资,君龙人寿注册资本增至8亿元。

2021年以来,君龙人寿于2021年9月获得监管机构的正式批复,增加注册资本7亿元,变更后注册资本为15亿元;2023年6月获得批复,增加注册资本6亿元,注册资本从15亿元增加至21亿元;2024年10月获批增加注册资本5亿元,注册资本由21亿元变更为26亿元。

可以看出,进入2020年以后,君龙人寿增资步伐明显加快,增资额度也在加大。在盘古智库高级研究员江瀚看来,君龙人寿多次“补血”却难以“造血”,核心症结在于承保

又一家保险公司拟补充注册资本。9月14日,北京商报记者注意到,君龙人寿保险有限公司(以下简称“君龙人寿”)近日公告称,君龙人寿注册资本金将由26亿元增至36亿元,现有股东双方各自一次性出资5亿元。

自2008年开业以来,君龙人寿已经完成七轮融资,目前正在推进的是第八轮融资。尤其是2020年以来,该公司增资速度有所加快,增资额也显著提高。但频繁依靠股东“输血”也折射出该公司长期盈利能力偏弱、内生资本积累不足的现状,如何摆脱持续依赖外部增资、实现经营端的“自我造血”,仍是君龙人寿亟待攻克的难题。

端尚未形成稳定的盈利底盘,利润高度绑定权益市场波动,每一次业务扩张都在快速消耗资本。其次,君龙人寿的利润蓄水池太薄,很难沉淀下来转化为长期竞争力。

那么,对于君龙人寿来说,该如何提升“造血”能力?中国城市专家智库委员会常务副秘书长、浙大城市学院副教授林先平表示,君龙人寿需要加大力度发展高价值保单业务,优化资产负债匹配,构建业务端稳定现金流。

君龙人寿告诉北京商报记者,将持续加强业务结构优化,不断提升业务价值;进一步夯实资产负债管理体系,统筹做好负债端经营与资产端投资管理,持续改善负债端利润贡献,不断增强经营内生盈利能力,推动公司实现可持续经营发展。

上半年净利润下滑

公开资料显示,君龙人寿于2008年12月在厦门正式开业,由厦门建发集团有限公司和台湾人寿保险股份有限公司联手合

资设立。

成立已有18年,君龙人寿的盈利并不稳定,自2008年成立以来,君龙人寿便始终在盈亏边缘徘徊。从近些年来看,该公司在2020年和2021年短暂实现了盈利。但好景不长,从2022年起再度陷入亏损深渊,直到2024年重回盈利期。

虽然目前处于盈利状态,但是君龙人寿的净利润波动较大。今年上半年,该公司实现净利润0.89亿元,较去年同期的2.27亿元减少六成。君龙人寿解释称,2026年上半年主要受权益市场波动加剧影响,投资收入阶段性承压,收益同比下滑,公司于2026年初全面实施新保险合同准则(IFRS 17),准则切换使得报表结构产生变化。

实际上,自新保险合同准则切换完成后,人身险公司净利润受投资端影响更为明显,净利润波动加大是险企共同面临的考题。对此,林先平表示,权益市场波动放大投资端对险企利润的扰动,利率下行周期下资产荒加剧,成为中小人身险公司共同难题。中小险企应当摒弃短期博取高收

益的投资思路,拉长固收资产久期,布局高股息资产,平滑年度收益波动;在负债端加快分红险等浮动收益产品转型,严控负债成本,走垂直差异化赛道,依托股东资源打造“保险+健康”特色服务,跳出同质化价格竞争,实现盈利稳定性提升。

押宝互联网渠道

在银保渠道重返第一大渠道的行业背景下,君龙人寿是业内少有的重点发展互联网渠道的险企。

今年上半年,君龙人寿实现签单保费10.41亿元,其中互联网渠道达到5.94亿元,占比约57%;银保渠道约2.5亿元,个人渠道约1.34亿元。

“互联网渠道是公司重要的业务渠道之一。公司依托互联网渠道重点深耕健康保障类业务,大力发展长期保障产品,一方面可以触达更广阔的客群,满足大众普惠保障需求;另一方面能够形成持续稳定现金流,助力优化整体业务结构,提升业务

内含价值,契合公司高质量发展方向。”君龙人寿如是强调。

江瀚直言,君龙人寿的互联网渠道模式优势很明确,不用铺重资产线下网点,前期获客成本可以通过规模化线上运营摊薄,产品聚焦监管允许的标准化险种,决策链条短,能快速在细分市场跑出单量。但短板也很突出,线上可售产品范围被严格限制,高价值的长期储蓄型产品很靠纯线上完成复杂转化,一旦互联网流量成本上涨,盈利空间很容易被挤压。

此外,北京商报记者了解到,根据监管规定,互联网人身险渠道只能销售意外险、健康险(除寿险)、定期寿险、保险期间十年以上的普通型人寿保险(除定期寿险)和保险期间十年以上的普通型年金保险。万能险、投连险、护理险(除税优型产品)等无法线上销售。而在线下销售渠道方面,目前君龙人寿线下经营区域仅限于福建省、浙江省、上海市。

未来,君龙人寿的渠道将如何布局?江瀚认为,对于君龙人寿来说,现阶段盲目大规模扩展线下分支机构并不划算,更合理的方式是先在核心城市试点轻量级服务网点,做好线下高客转化和理赔服务,在控制资本消耗的前提下提升服务触达。

君龙人寿也表示,现阶段,公司将继续深耕福建、浙江、上海现有经营区域,把提升经营质量放在优先位置,持续优化区域内业务结构,打磨产品与服务能力,夯实属地市场根基。未来公司将结合后续整体战略规划、市场机会以及机构业务发展实际情况等方面考量未来机构开设计划。

北京商报记者 李秀梅