

银行股权1元起拍 捡漏如同天方夜谭 揭开代理公司操盘玄机

在四大国有银行股价连创历史新高之际，一些非上市的中小银行股权交易正在经历着无人问津的尴尬。12月25日，记者在阿里拍卖、京东拍卖等平台发现，有多笔中小银行股权拍卖起拍价仅为1元，涉及兰州农商银行、湖口农商银行、资阳农商银行等十余家银行。1元起拍的银行股权多为自然人持有，份额多在10万股以内，大部分为首次流拍后的降价处理。

所谓1元起拍均为拍卖噱头，背后推手多数为股权拍卖代理公司。拍卖成交价格与代理公司营收挂钩，成交价格越高，代理公司赚得越多。为获得高额收益，这类公司对拍卖成交价格格外关注，如果外部竞拍者出价太低，代理公司会找熟人竞价接盘，把股权先拍回自己手里。因此，竞拍者捡漏的可能性极低。此外，参与竞拍的投资人还需支付拍卖保证金、综合服务费、软件服务费等费用，整体来看，参与竞拍支出的成本并不低。

记者调研发现，在拍卖平台打折出售、遭遇流拍的小银行股权并不少见，拍卖遇冷背后也折射出部分中小银行股权流动性不足的困境。

分析人士认为，近年来，受净息差收窄等因素影响，部分中小银行经营压力增大，营收及利润降低。同时，部分中小银行出现资产质量下滑、不良贷款率上升的情况，让投资者对持有这类银行股权信心不足。此外，地域限制也成为中小银行股权转让遇冷的原因之一。

业内人士建议，中小银行需加快转变机制，不断完善公司治理，深化数字化转型，增强持续发展与风险防控的内生动能。对投资人而言，需要充分了解竞拍规则、费用成本，也需考虑到在竞拍成功后，未来变现渠道是否畅通。

● 本报记者 石诗语

1元起拍价频现

记者在阿里拍卖、京东拍卖等平台发现，有多笔中小银行股权被标注特价拍卖，起拍价仅为1元。据记者不完全统计，开拍时间在2025年1月31日前的1元起拍银行股权拍卖有近90笔，涉及兰州农商银行、湖口农商银行、资阳农商银行、深圳农商银行、乳山农商银行等十余家银行。

1元起拍的银行股权多为自然人持有，份额多在10万股以内。其中，多数股权显示为二次甚至多次拍卖。此外，1元的起拍价格远远低于股权的评估价，个别股权评估价高达25万元。

对此，记者联系了多家经营银行股权拍卖业务的产权经纪公司，多位代理人向记者表示，中小银行股权尤其是自然人持股股权的拍卖，因无人参与而流拍是常事。“1元起拍主要是为了吸引投资者的注意，关注的人多了才会有人愿意竞价，如果按评估价格正常设置起拍价，基本上没人参与。”山东信银投资管理有限公司的工作人员小方向记者表示。记者对比发现，对于同一家银行

的股权而言，1元起拍的股权拍卖相较于非特价起拍的股权拍卖，围观次数明显增多，报名人数也可实现0的突破。

此外，记者注意到，在阿里拍卖平台，多笔1元起拍特价银行股权的拍卖信息均由杭州文化产权交易所发布。多位拍卖代理公司工作人员告诉记者，杭州文化产权交易所是阿里拍卖的合作机构，除司法拍卖外，自然人通过拍卖方式转让银行股权的业务基本上都通过该机构进行。而实际负责股权拍卖的多为持股自然人委托的股权拍卖代理商。小方所在的股权拍卖代理公司就是杭州文化产权交易所的服务商之一。

记者了解到，与司法拍卖标的物不同，个人股权拍卖的标的物需权属清晰，代理公司一般会要求该笔股权不涉及债务纠纷，且不存在冻结或质押情况。

多位产权交易公司工作人员告诉记者，虽然有些银行股权起拍价为1元，但是从目前拍出的记录看，往往都是经过多轮竞价，最终拍出价格基本可以回归到实际价值附近。



视觉中国图片

记者调研发现，1元起拍均为拍卖噱头，竞拍者捡漏的可能性极低，且有多笔固定费用支出。

参与出价的竞拍人需先冻结一笔拍卖保证金。根据平台规则，支付保证金才可报名参与竞价，拍卖结束后竞拍人若未能竞得标的物，保证金自动解冻退回；若竞得标的物，保证金将不予退还。

记者发现，1元起拍银行股权的保证金设置高低不等，多数为1万元，也有相对热门银行股权的保证金为近3万元。例如，一笔5万股的深圳农商行自然人转让股权，将于12月27日21时开拍，保证金为2.8万元，截至记者发稿时，已有4607次围观，近600人设置提醒，3人报名。

在拍卖平台上，除1元起拍的银行股权外，打折出售的中小银行股权也不少见，折射出部分中小银行股权流动性不足的困境。

对此，博通咨询首席分析师王蓬博认为，一方面，受净息差收窄等因素影响，近年来银行业面临较大经营压力，而中小银行由于规模较小、抗风险能力较弱、对区域经济发展依赖度较高等因素，面临的经营压力更大。另一方面，一些中小银行出现资产质量下滑、不良贷款率上升的情况，让投资者对持有这类银行股权信心不足。

此外，地域限制也是中小银行股权

除必须支付的保证金外，多数银行股权拍卖的加价幅度为2000元，且部分拍卖设定的规则为，至少有两人加价，该笔拍卖交易才能生效。拍卖成交后，竞拍者还需支付综合服务费，通常为成交价的1%—5%（上限为200万元）以及软件服务费，通常为成交价的0.5%—1%。因此，竞拍者参与特价股权竞拍的成本并不低。

值得注意的是，不少1元起拍银行股权拍卖的背后推手为股权拍卖代理公司。“我们可为股权转让方提供一口价包干拍卖，不管最终拍出金额是多少，我们都会将事先谈好的固定金额转至客户账户。”小方向记者透露，“比如，某家银

拍卖遇冷甚至流拍频现的原因之一。

广东地区一家农商行相关负责人表示：“多数区域性中小银行在全国范围内不具有知名度，一般都是当地人参与竞拍，外地的投资者对这类银行的经营情况了解得不够充分，参与者往往很少。此外，一些有经验的意向买方会等待标的物降价时再出手，这增加了银行股权首次拍卖就发生流拍的可能性。”

中小银行股权交易低迷，招来市场对其经营状况的质疑。多位业内人士向记者表示，影响银行股权拍卖或转让结果的因素有很多，不可一概而论。部分中

行每股股价为0.5元，客户转让10万股，我们一口价给客户5万元，客户不需要支付任何费用，到手就是这么多。拍卖中产生的所有费用由我们承担，最终拍出金额大于5万元的部分是我们的收入，如果赔了，也算我们的。”

记者了解到，股权转让方办理拍卖委托手续并不复杂，只需把身份证、股权证等平台要求的资料发给股权拍卖代理公司，双方在网上签订股权委托出售合同即可。银行股权拍出后，代理公司还可代办股权线下过户，收费1000元。

虽然在包干模式下的1元起拍银行股权拍卖容易吸引到客户，但对于股权拍卖代理公司而言，此举存在一定的风险。

小银行盈利增长和资产质量存在不确定因素，会影响投资者参与银行股权拍卖的积极性，但部分经营前景较好银行的股权仍受到投资者追捧。

在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来，投资者更为关注中小银行经营与发展前景、股权是否存在重复质押、股权市场流动性等方面，只要信息披露充分、定价合理，随着中小银行内部治理不断完善，经营与风控能力持续提升，宏观经济形势转好，中小银行股权流拍情况或有所减少。

招联首席研究员董希淼表示：“中小

小方告诉记者：“股权起拍价过低，赔本的风险还是有的。一方面，每拍卖一笔股权都要支付相关费用，即便最终流拍，费用是不会退还的，而且，每次从拍品挂网到拍卖结束，大概需要40天，如果多次拍卖都不成功，我们的时间成本也很大；另一方面，银行股权只有拍出好价钱，我们才能赚钱。”

为了拍出好价钱，股权拍卖代理公司对拍卖价格格外关注。“如果外部竞拍者出价太低，我们会找朋友竞价接盘，把股权先拍回自己手里。”小方说。

由此可见，拍卖成交价格与股权拍卖代理公司营收挂钩，竞拍者捡漏如同天方夜谭。

银行应充分发挥好主体作用，加快转变机制，不断完善公司治理，加强人才引进和培养，深化数字化转型，增强持续发展与风险防控的内生动力。”

对于通过竞拍方式购买中小银行股权的投资者，多位金融机构人士提醒，应充分考虑投资风险及成本因素。中小银行股权整体面临流动性不足的困境，在竞拍成功后，未来变现渠道是否畅通存在不确定性。

同时，竞拍人应充分了解拍卖规则，买受拍下股权后，需到银行所在地办理股权证更名手续，中小银行分布在全国各地，要考虑银行股权交易过程中的各项成本问题。

做好科技金融大文章 民生银行下了“硬功夫”

● 本报记者 赵白执南

近日，民生银行进行了科技金融业务方面的组织架构调整，设置“公司业务部/科技金融部”，统筹管理推动全行科技金融业务发展。

关于架构调整的原因、如何进一步做好科技金融，民生银行多位相关部门负责人在接受中国证券报记者采访时表示，调整是为了增强产品与客群之间的融合，满足客群全方位需求。接下来，民生银行将对科技特色支行进行扩容，按需组建横跨公司、零售、各产品及风险联合的综合服务团队。

完善一体化服务体系

记者了解到，为更好地服务科创企业，做好科技金融这篇大文章，民生银行持续完善总分支多层级组织架构，垂直搭建“头、腰、腿”协同一致的立体化服务体系，融合打造“专业服务平台+科技金融重点分行+科技金融特色支行+科创柔性作业团队”的专属服务模式。

一方面，围绕客户分层经营和基础产品能力提升，该行近期进一步明确公司业务部职责，将其更名为“公司业务

部/科技金融部”，统筹管理全行科技金融业务发展，提高了这项业务的规划层级。

“原来叫公司业务部，现在叫公司业务部/科技金融部。”民生银行公司业务部/科技金融部相关负责人向记者介绍，这样调整的原因主要在于加强科技金融在整个客群当中的推广力度。“公司业务部既是客群也是相关基础产品的统筹部门，这次调整

后，科技金融业务的核心力量都进入到公司业务部/科技金融部，便于将客群与产品更好地融合。调整后，我们不仅能满足科技企业在融资方面的需求，还可以更好地满足客群在股权、支付结算、财富管理甚至非金融服务等方面全方位的需求。”

另一方面，加强前中后台相关部门融合协作。“科技金融业务涉及多个部门，民生银行这几年有一个关键词就是敏捷。无论是在板块间、部门间，还是在部门内部的处室间，我们都通过高度敏捷的组织方式来联合各种专业力量，提升科技客户的体验感，形成对科技企业的专属支撑。”上述负责人说。

“我们为客户提供的服务是综合化的，即全周期、全场景、全产品、全链条、全数字。”上述负责人举了一个例子，民生银行有一个类似“超级网银”的产品——“财资云”，是为对公企业客户提供的财资管理平台，为客户提供成员单位收付款管理、资金预测与监控、资金归集、电子票据、多维报表统计等综合服务。“这个产品不是信贷产品，它满足了客户的多元化需求，服务了大量的科技企业。这个例子正可以诠释我行部门间合作的敏捷、客群与产品的融合。”

敢于做首贷

“我们落地了很多其他银行没有做、不敢做的首次贷款，比如很多专精特新科创企业的首次贷款。”民生银行公司业务部/科技金融部相关中心负责人向记者说。

落地首贷的底气在哪里？该中心负责人认为，对企业的识别非常重要。“以前首次拜访企业基本都是‘陌拜’——大致清楚企业的需求点。现在借助数字化工具，我们能够在对企业有了基本了解和评判，知道与企业谈什么、匹配什么产品的情况下再去拜访企业。”

据该中心负责人介绍，民生银行萤火平台的企业评价模块可以对民生银行新客户进行多方面评价。“平台外接了很多数据来源来爬取信息。除了传统的工商数据之外，还有知识产权，海关出口，纳税等级，上市公司、央企国企的招投标信息名单等，了解企业的创新力、在产业链上的位置、股权融资的可获得性等。通过这些内外部数据，一线业务经理可以用线上赋能线下，识别出比较好的客户。今年我们有贷户增长近50%。”

科技企业规模大小不一、行业跨度大、地域分布广，各区域特色优势产业

不同。想要识别、了解企业，需要更为专业对口的服务机构。民生银行公司业务部/科技金融部相关中心的另一位负责人介绍，民生银行设立了15家科技金融重点分行和17家科技金融特色支行，这些分支行分布在京津冀、长三角、成渝、粤港澳和中西部等科技企业聚集地。

“比如成都科技发展的重地是天府新区，这里有大量新人驻企业、高科技人才。民生银行成都分行科技金融支行就叫天府支行，这家支行对所在区域科创板上市公司服务覆盖率超五成。”上述中心的另一位负责人表示，后续民生银行将对科技特色支行进行扩容，同时推进开展宽岗作业服务，主动挖掘客户潜在的多元化需求，按需组建横跨公司、零售、各产品及风险联合的综合服务团队。

数据很重要

在民生银行看来，做好科技金融业务仍存在一些需要合力解决的问题，对数据的需求尤为迫切。

据民生银行某部门负责人介绍，民生银行要充分发挥数据这一新质生产力的作用，练好内功，持续做好存量数据梳理，外部数据源优选，内外部数据

整合及挖掘等工作，基于大数据技术做好客户画像、分层营销、产品服务适配以及风险预警。根据各部委给出的科技企业标签统计，当前全国约有84万户科技企业，中小型科创企业是科技企业客群的主体，大多为非公众企业。银行在获取企业多维度信息方面缺乏权威渠道，信息不对称导致银行提升客群分析与画像的精准度面临较大挑战。

“我们经过对比和筛选，对外采购了多种数据源，遇到的最大问题就是数据有效性甄别难、采集数据的标准不统一、基础数据来源不明确，导致数据在实操层面出现一定的偏差甚至是背离的情况。”上述某部门负责人说，希望市场涌现出更多的优质数据供应商，与银行等金融机构共建数据生态，提供更为优质的行业、市场和企业数据；期待政府统筹指导全国的数据生态建设，完善相关层面的规则。各参与方应立足于数据生态圈，打通产业链、行业和科技企业之间的大数据基础设施；打通银政资源，在企业授权的前提下实现自动获取相关信息；推出全面、权威的数据采集源头，实时更新数据，统一数据出口；以金融科技发展科技金融，推进科技金融和金融科技互融，提升银行与其他机构全面服务科技企业的效率。