

存贷总量居常州同业前列 江南农商银行稳健底气何来

提起江苏农信，作为全国首家地市级股份制农村商业银行的江南农商银行始终是绕不开的样本。

翻开其2025年上半年经营成绩单，一组核心数据清晰勾勒出地方法人银行的稳健底色：截至6月末，各项存款余额4628.2亿元，较年初增加381亿元，增幅为9%；各项贷款余额3809.3亿元，较年初增加106.7亿元，增幅为2.9%；存贷款总量继续稳居常州市同业首位。上半年，江南农商银行实现营业收入65.7亿元，同比增长0.2%；净利润为25.4亿元，同比增长1.6%，在宏观经济承压背景下，交出了一份“规模稳增、效益向好”的答卷。

尤其值得关注的是，该行经营发展并非“粗放扩张”——截至6月末，涉农及小微企业贷款余额占各项贷款余额近八成，且有进一步提升的趋势，不良贷款率较上年末下降，“量增、质优、结构优”特征凸显。

支撑其存贷领跑、资产质量稳步优化的底气究竟来自何处？答案藏在对小微客群的深耕细作中，更藏在代代相传的“背包精神”“铁脚板精神”里。

●本报记者 吴杨

作为扎根常州十余载的地方法人银行，江南农商银行的经营轨迹始终与地方经济发展同频共振。2025年上半年，其核心经营指标的“稳”与“进”，不仅印证了自身的风控能力，更体现了服务地方实体经济的定力。

从规模维度看，存贷款总量的“常州第一”地位持续巩固。截至6月末，该行各项存款规模突破4600亿元，贷款规模突破3800亿元，这一体量在常州处于同业首位。

更关键的是，存款增长为信贷投放提供了

充足“弹药”——上半年381亿元的存款增量，直接支撑了106.7亿元的新增贷款投放，且贷款投向精准聚焦实体经济重点领域：制造业贷款余额占比（母公司口径）27.3%，批发和零售业占比17.1%，两大行业合计贷款投放占比超四成，与常州以制造业为核心的产业结构高度契合；水利、环境和公共设施管理业、租赁和商务服务业等领域贷款占比也均超7%，形成“覆盖重点、兼顾民生”的投放格局。

从质量维度看，资产质量的双向优化为

稳健性加码。上半年，该行不良贷款余额为48.7亿元，不良率为1.28%，较年初微降0.02个百分点；拨备覆盖率为232.9%，较年初提升3.2个百分点，风险抵御能力进一步增强。这种“不良降、拨备升”的态势，与信贷结构的“小额分散”策略密切相关——截至6月末，该行大额贷款占比29.9%；票据比为14.7%，符合监管要求，通过“做小微散”降低了单一客户违约对整体资产质量的冲击。

从效益维度看，营收利润的稳增长彰显

经营韧性。尽管受贷款利率下行、市场竞争加剧等因素影响，但该行上半年营业收入仍实现同比正增长，净利润增幅为1.6%。

利润增长的背后，是增收节支与结构优化的双重作用：一方面，通过优化内部资金转移定价（FTP）、压缩中间业务成本，实现成本收入比逐步下降；另一方面，优化收入结构，挖掘新的盈利增长点。上半年，江南农商银行密切关注市场变动，拓展多元化交易边界，金融市场业务实现净收入18亿元。



视觉中国图片

如果说存贷总量是江南农商银行的骨架，那么小微贷款就是支撑骨架的毛细血管。2025年上半年，该行小微贷款业务的量增质优，不仅为3809.3亿元的贷款总额贡献了增量，更通过“链属授信+行业深耕”的双路径，破解了小微企业融资难、融资贵的痛点。

从规模贡献看，小微贷款是贷款增量的重要来源之一。

2024年1月，江南农商银行恢复组建的小微贷款事业部，同年3月正式展业后，在2025年上半年展现出强劲增长动能：截至6月末，该事业部共完成授信2107户，授信金

额22.3亿元，户均106万元；用信1845户，用信余额18亿元，户均97.7万元。

团队的“铁脚板”是拓客关键：上半年小微贷款事业部业务团队累计电话营销81409户、实地拜访51902户；常熟团队用信余额净增6752万元、张家港团队净增5595万元，靠“地毯式”走访打开了区域市场。

更关键的是，事业部并非单打独斗，而是与全行“阳光贷”“融E链”等普惠产品形成合力：截至上半年末，“阳光贷”余额增至216.3亿元，较年初多增30.3亿元；供应链金融模式更以核心企业为纽带，链上企业新增

用信2530户，新增用信63.2亿元，其中49亿元源自于此前未合作过的新客户。从专业团队到全产品覆盖，小微客群真正成了信贷增长的“稳定器”。

光有规模还不够，小微贷款的核心竞争力在于“精准滴灌”。

在供应链场景中，通过核心企业以大带小破解了链属小微企业的融资难题：东风农机的产品涵盖拖拉机、插秧机等，拥有100多家上游零配件供应商及数百家下游经销商。江南农商银行依托融E链，为其产业链上下游企业提供定制化融资方案，目前已准入该产业链企业79

家，覆盖常州、苏州等地，新增用信客户24户、贷款2.15亿元。截至今年5月末，江南农商银行通过“融E链”共认定核心企业超5000家，链属准入企业超9万家，实现链上企业新增用信8460家，用信余额达230余亿元。

在特色行业场景中，“一行业一方案”的深耕更显温度。为支持乡旅产业发展，江南农商银行推出“乡旅E贷”，面向从事各类乡村旅游有关产业的国有企业、民营企业等经营主体，并配套农担贷、快抵贷等多种贷款产品，覆盖客户群体广、产品利率低、额度及担保方式多样。

小微贷款能实现量增质优，绝非偶然，背后是江南农商银行将“背包精神”“铁脚板精神”融入服务全流程——从贷前摸排到贷中办理，再到贷后跟进，每一步都靠“脚”对接需求，用“贴地”服务化解堵点，打通小微服务的“最后一公里”。

对小微客户而言，“缺抵押、缺数据”是融资难点；对银行而言，“信息不对称”是风控痛点。江南农商银行的解法很实在：不靠纸上数据做判断，而是让客户经理带着调查清单、移动设备跑出去，用“铁脚板”核实真人、真事、真交易。

上半年，赣榆团队发现渔船行业客户存

在休渔期资金需求，向总部汇报后，到达赣榆开展渔船业客户走访和行业调研，形成内部行业分析报告，上半年对赣榆相关行业客户授信审批通过45笔，授信金额2185万元。

解决了“敢贷”的顾虑，小微客户更关心“快贷”的效率——毕竟对小微企业而言，资金周转的“时效性”往往比“额度”更关键。

江南农商银行的应对，是把“银行柜台”装进客户经理的“背包”，让服务跟着客户走。例如，持续推进“云信贷”系统建设，过去1-2天的贷款全流程，现在最快2小时就能完成；今年春茶季，溧阳白茶种植户方师傅面临新茶采摘等较大资金需求，通过客户经理移

动设备当场额度测算，获得“阳光贷”30万元备货资金。

有急迫需求的小微企业可享上门服务。某电气设备公司因订单预付款需后天到账、其他贷款流程要两周而求助江南农商银行，该行某支行行长接到电话后启动应急响应，当晚沟通次日上门事宜，第二天工作人员即上门完成尽调与授信审批。

让银行愿贷、客户愿合作的关键在于“背包精神”没有止步于放款，而是延伸到了贷后的每一次跟进。江南农商银行的客户经理从来不是“一放了之”，而是定期带着需求清单“回头看”：走访制造业小微企业时，江

南农商银行发现企业有设备更新计划，就推荐“专精特新贷”，该产品上半年末余额达17.6亿元，增幅为67.2%；持续推进“阳光贷”，联动融E链评议与阳光贷整场评议，6月末已完成核心企业整场评议1145户，预授信24.5亿元，让农户有资金需求时随用随贷。

从存贷领跑常州，到小微贷款靠“铁脚板”撑起增量，再到“背包精神”打通服务“最后一公里”，江南农商银行的稳健底气，本质是“扎根地方、服务小微”的定位底气，用一代代传承的“背包精神”，把金融活水送到小微企业的厂房里、农户的田埂上、商户的摊位前。

A股短期宽幅震荡 机构建议把握结构性机会

●赵中昊 谭丁豪

9月3日，A股市场呈现震荡调整态势，波动有所加剧。创业板指表现强势，逆势上涨0.95%。市场成交额缩量，但场内资金成交仍然活跃，市场成交额已连续16个交易日突破2万亿元。

分析人士表示，当前市场震荡调整，短期波动加剧，但中长期上行趋势不改。配置层面上积极把握结构性机会，当前仍可采用杠铃策略，进攻方向关注算力芯片、创新药及光刻胶等，防守方向关注银行、贵金属等。

市场震荡调整

9月3日，A股市场震荡调整，上证指数、深证成指高位低走，尾盘跌幅收窄；创业板指震荡上行，全天表现强于主板市场。截至收盘，上证指数、深证成指、科创50指数、北证50指数分别下跌1.16%、0.65%、1.64%、1.49%，创业板指上涨0.95%，报收2899.37点。

当日A股市场成交额为2.40万亿元，较前

一个交易日减少5167亿元。尽管市场成交额有所缩量，但场内资金成交仍然活跃，市场成交额已连续16个交易日突破2万亿元。

从盘面上看，光伏、贵金属、光模块（CPO）、游戏板块逆势上涨，军工、证券、小金属等板块出现调整。申万一级行业中，综合、通信、电力设备行业上涨，分别上涨1.64%、1.61%、1.44%，其他行业板块震荡调整。

光伏板块中，上能电气20%涨停，鹿山新材涨停；艾罗能源涨逾19%，阳光电源涨逾15%；锦浪科技、首航新能、晶瑞电材、固德威均涨逾10%。

贵金属板块中，西部黄金涨停，招金黄金涨逾6%，中金黄金、山东黄金、紫金矿业均涨逾2%。西部黄金已连续三个交易日涨停，当日收盘价为26.51元，股价创2016年底以来新高。

中泰证券策略首席分析师徐驰表示，短期A股市场波动可能加剧，但总体而言，主要指数与科技板块行情尚未结束。从杠杆资金角度来看，8月以来融资余额持续攀升，环比增速整体维持在较高位，并在近两周出现明显加速趋势，说明风险偏好正在逐步恢复，投资者对市场继续加码的信心持续增强。

短期博弈难改中长期上行趋势

6月23日以来，A股三大指数持续走强，截至9月3日，上证指数、深证成指、创业板指分别累计上涨13.50%、24.66%、44.26%。本周以来，指数波动显著加剧，多空博弈较为激烈。

“A股下一阶段大概率将延续震荡上行的走势，但需要关注短期波动风险。”中国银河证券首席策略分析师杨超表示，市场在经历前期上涨行情后，或将阶段性呈现震荡整固态势，投资者应理性看待市场，避免过度投机。但当前市场成交维持活跃，资金面持续驱动叠加政策预期升温，为市场行情提供支撑。同时，外部环境相对平稳，美联储9月降息预期较高，全球资本流向重利好的权益市场，A股向上趋势不改，市场热点仍将处于轮动状态中。

大同证券研究中心分析师景剑文认为，整体来看，在资金、政策、预期及情绪等因素支撑下，行情下行有底，上行有力，短期或因阶段性多空博弈导致市场波动加剧，但中长期无需过度担忧。中报业绩披露收官后，由业绩带来的

预期拉升和情绪上涨或出现短期回落、科技板块内部或出现轮动，以消化市场强势板块持续拉升带来的阶段性风险。从结构上看，“强者恒强”仍是贯穿本轮行情的核心逻辑，资金仍偏好具备叙事性且业绩更强势的板块，而强势板块内部轮动或成为后续主线。

配置策略上，方正证券表示，投资者要积极把握结构性机会，当前仍可采用杠铃策略。

进攻方向，建议关注高景气的新技术、新成长方向，如算力芯片、创新药及光刻胶等；防守方向，关注安全边际较高的红利高股息资产，如银行、贵金属等。

信达证券策略首席分析师樊继拓表示，建议关注四大方向：一是受益于周期、业绩改善确定性高且估值分位仍偏低的非银金融；二是供需格局较好、受宏观经济与风格变化影响小、地缘冲突事件催化较多的军工、有色金属；三是政策利好密集、相较其他AI细分领域估值性价比更高且处于AI产业应用端的传媒；四是供给端政策落地后，后续或有需求端政策接力，且估值低、受益于绝对收益型增量资金增配的周期板块，如钢铁、建材、化工。

直面市场关切

券商密集召开中期业绩说明会

●本报记者 胡雨

上市券商中期业绩说明会近期密集召开。Wind数据显示，截至9月3日中国证券报记者发稿时，已有财达证券、东方证券、方正证券、申万宏源、华泰证券、中信证券、西南证券、东北证券等券商召开了2025年上半年度业绩说明会，积极回应市场和投资者关心的话题。

记者梳理发现，经历2025年上半年度业绩高增长后，多家券商被问及今年下半年能否继续保持这一势头，接下来是否有中期分红计划；一些特色型券商在介绍上半年经营业绩向好原因的同时，也透露了下一步公司打造差异化竞争优势的规划。

聚焦下半年业绩能否延续增长

9月3日下午，财达证券举行2025年上半年度业绩说明会。有投资者问及上半年公司净利润同比增长主要是由哪些业务板块增长带动的，以及未来这些业务板块的发展战略。财达证券表示，上半年公司净利润增长主要得益于经纪业务、证券投资业务、投资银行业务收入同比增加。未来，公司经纪业务将继续深化数字化转型，提升服务质量与客户体验；证券投资业务将持续优化投资策略，加强风险管理，提升投资收益；投资银行业务将坚持“深耕河北、服务全国”战略，打造精品投行，加大业务创新和市场拓展力度。

2025年上半年A股行情向好，推动券商自营等业务增收，从而带动整体经营业绩向好；进入下半年，A股延续震荡走强，因此上市券商下半年能否维持上半年业绩高增长态势，备受投资者关注。

华泰证券在业绩说明会上回应投资者称，三季度以来，市场交易持续活跃，有望对公司后续经营业绩带来正向影响。公司将继续保持稳健进取的发展步伐，巩固提升经营业绩、主营业务竞争力与数字金融发展能力在行业的领先地位，具体举措包括：聚焦客户价值，着力推进业务和服务模式创新；深化国际布局，持续延伸金融服务全球价值链；拥抱科技变革，在更多重点智能化场景实现新的突破等。

也正是随着权益市场在7月、8月走强，中信证券在业绩说明会上被问及，其证券投资业务是否有向权益投资倾斜的动作。对此公司回应称，公司证券投资业务的持仓资产以融资类、固定收益类和客户需求对冲端股票为主，整体资产配置效果较好；未来，公司将坚持稳健的资产负债管理策略思路和风格，积极把握市场节奏和交易机会，不断推动公司业务增长和高质量发展。

关注中期分红规划

随着A股上市券商2025半年报出炉，半年度权益分派相关事项也被提上日程。对于能否获得“真金白银”，投资者同样十分关注。

中信证券表示，公司董事会已经审议通过了2025年度中期利润分配方案，拟每10股派发2.90元（含税，下同），合计派发现金红利42.98亿元。本次现金分红是中信证券连续第二年开展中期分红，派发现金红利总额从35.57亿元提升到42.98亿元。对于投资者而言，分红总额稳步增长，不仅提升了股东回报、增强了市场吸引力，更传递出公司重视长期价值创造、倡导长期持有的投资理念。

东北证券表示，公司股东大会已审议通过公司2025年度中期现金分红条件，并授权公司董事会制定具体方案，将结合公司发展情况、行业发展趋势、自身经营模式以及是否有重大投资计划等因素，科学制定并严格执行积极、持续的利润分配政策；对于市值管理工作，东北证券表示，公司通过实施积极、持续、稳定的分红政策，提升投资者回报，未来将建立提升投资价值长效机制，综合运用各类工具提升对长期投资的吸引力，更好提升投资者回报水平。

打造差异化竞争优势

在头部券商全面提升综合实力的同时，中小特色型券商也在加速探索差异化发展路径。从一些券商对投资者提问的回应内容看，其也透露出了下一步公司打造差异化竞争优势的规划。

西南证券表示，公司上半年利润同比增加的原因，一方面是A股活跃度提升带来了市场机遇，另一方面与公司全面深化改革、主动识别变应变、努力构建具备自身特色竞争优势的经营方针政策密不可分。未来，公司将立足重庆、辐射西部、服务全国，主动融入国家重大战略，努力打造更多成果，同时持续推进精细化管理，提升整体运营效率与盈利能力，并继续强化合规风控意识，充分发掘以净资本和流动性为核心的风控指标在资源配置中的导向作用，多措并举，努力为股东、客户、员工和社会创造更大价值。

东北证券表示，未来公司将围绕“以中小创新企业投行及财富管理为特色的全能型券商”定位，形成差异化竞争优势，在细分业务领域与数字化方面实现行业领先的目标。公司将继续推动财富管理、投资银行、投资与销售交易、资产管理四大业务转型升级，坚定不移地走专业化、特色化发展之路。