

# 上市券商掀起中期分红潮 六成已有计划 30%分红上限成主流

证券时报记者 苏可

上市券商中期分红积极性大增。据证券时报记者不完全统计,截至近日,已有26家上市券商计划启动中期分红,在上市券商中占比六成,其中有10家券商的相关议案已通过股东大会。而在过往5年,每年进行中期分红的券商不足5家。

证券时报记者注意到,在分红比例设定上,多数券商将中期现金分红比例上限设定为30%,即分红比例不超过当期归属于公司股东净利润(或归母净利润,下同)30%。头部券商中信证券将上限设定为40%;东吴证券所设上限达到50%。

对此,业内人士表示,未来券商如何切实落实中期分红,增强投资者获得感,值得关注。

## 拟中期分红券商激增

近日,中原证券披露即将召开的股东大会需要审议的议题,其中就包括2024年中期现金分红方案。

中原证券表示,该公司将在符合相关法律法规及《公司章程》等有关制度的前提下,根据公司盈利状况进行现金分红,分红金额不超过2024年上半年度归属于母公司股东的净利润,未来会根据股东大会决议,制定具体分配方案。

证券时报记者注意到,为响应监管部门号召,提高股东回报,今年以来已有26家上市券商计划进行中期分红。其中,国金证券、海通证券、首创证券、财通证券、国泰君安、国海证券、东吴证券、华林证券、中泰证券、西部证券等券商相关中期分红议案已通过股东大会。

回顾此前的5年,在中期进行分红的券商数量较少。证券时报记者据东方财富Choice数据统计发现,2023年仅有1家券商,2022年有2家,2021年为4家,2020年2家,2019年3家。

今年以来,监管部门出台多项政策,鼓励上市公司加大分红力度。3月15日,证监会发布的《关于加强上市公司监管的意见(试行)》提到,要“推动一年多次分红”“引导优质大市值上市公司中期分红,发挥示范引领作用”。4月出台的新“国九条”明确提出“增强分红稳定性、持续性和可预期性,推动一年多次分红、预分红、春节前分红”。

证券时报记者梳理发现,在过去几年,能实现“一年两次分红”的券商屈指可数。东方财富Choice数据显示,2023年仅有财通证券分红两次,当年年中现金分红2.32亿元,后来年度现金分红4.64亿元。而2022年浙商证券分红两次,现金分红合计总额11.59亿元。

2021年有3家券商分红两次,即国元证券、中原证券、天风证券,现金分红总额

# 新规实施倒计时 多家机构停更私募业绩周报

证券时报记者 李言 长留

《私募证券投资基金运作指引》(以下简称“新规”)即将实施,私募行业的净值披露或迎来大变革。

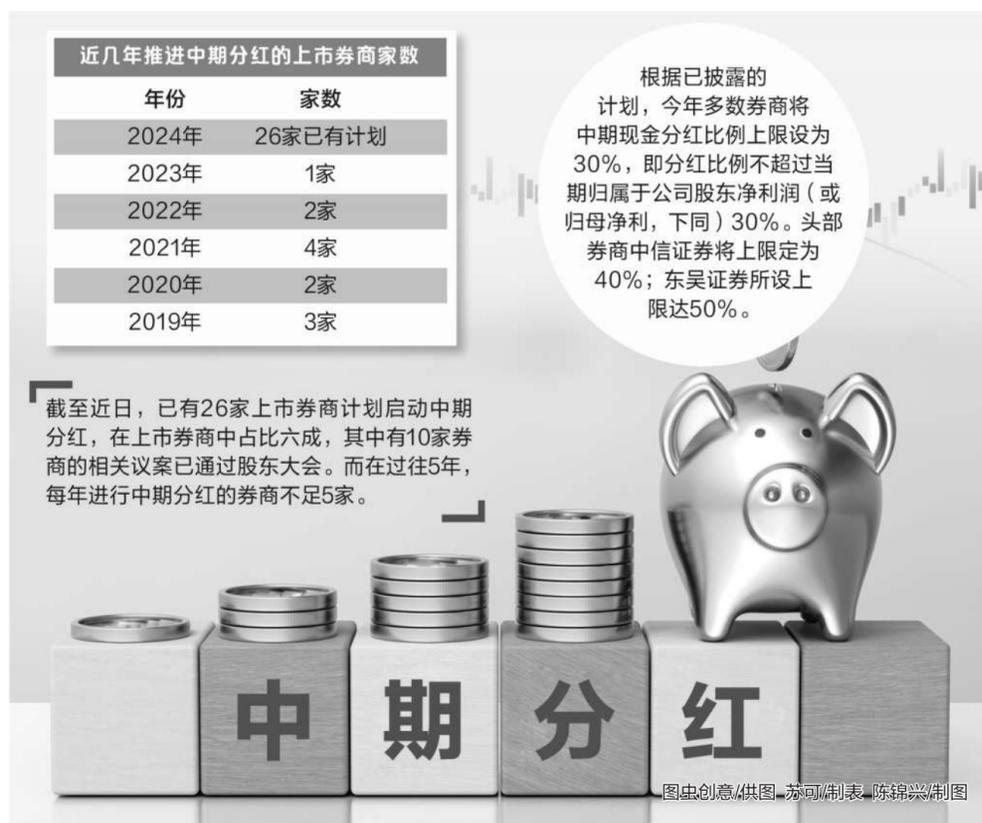
证券时报记者获悉,受新规的影响,没有签署代销协议的机构不得公布私募业绩,一些券商和第三方销售渠道近期陆续停更了私募业绩周报。

与此同时,有头部私募反馈,已有多家基金销售机构紧急与该公司签署代销协议,以满足新规展示业绩的要求。此外,随着私募代销业务进一步规范,银行、券商的基金代销业务也面临新拐点。

## 停更私募业绩周报

将于8月1日起正式实施的上述新规,对私募基金的净值披露提出了明确要求。其中,要求私募基金管理人不得向不存在私募证券投资基金销售委托关系的机构或者个人提供基金净值等业绩相关信息。除私募基金管理人,以及与其签署该基金代销协议的基金销售机构外,任何机构和个人不得展示和传递基金净值等业绩相关信息。

据证券时报记者了解,近期一些券商和第三方销售渠道等多家机构陆续



截至近日,已有26家上市券商计划启动中期分红,在上市券商中占比六成,其中有10家券商的相关议案已通过股东大会。而在过往5年,每年进行中期分红的券商不足5家。

依次为12.22亿元、1.76亿元、0.95亿元。

## 30%的分红上限成主流

由于大多数上市券商多年来首次进行中期分红,分红方案如何确定成为业内关心的话题。

记者注意到,上述计划中期分红的上市券商中,实际上有部分公司未披露有关分红比例或分红金额的预期。

一位上市券商人士告诉证券时报记者,今年是该公司首次中期分红,该公司内部对于分红方案仍在研究中,“我们很关注其他家上市券商的分红比例,希望能有参考。”

据证券时报记者统计,在已披露中期分红细节的券商中,东吴证券确定的分红比例上限较高,称“派发现金红利总金额不超过当期合并报表中归属于母公司股东的净利润的50%”。

中信证券则表示,从该公司未来发展及股东利益等综合因素考虑,2024年度中期现金分红总额占当期实现的归属于母公司普通股股东的净利润的比例不高于40%。首创证券也表示上限不超过40%。中信建投与国海证券则在公告中

称,中期分红比例不超过35%。

更多券商选择30%的上限,诸如中金公司、华泰证券、中国银河证券、申万宏源、国泰君安、中泰证券等。

方正证券、信达证券、财通证券的分红比例上限相对低一些。具体来看,方正证券表示,董事会同意,在2024年上半年盈利且分红比例不超过当期归属于公司股东净利润10%的前提下,申请股东大会授权董事会根据公司的盈利情况和资金需求状况,制定2024年中期分红方案并在规定期限内实施。信达证券与财通证券的比例上限为20%。

另有券商明确分红金额上限。招商证券公告称,已提请股东大会授权董事会决定公司2024年中期利润分配方案,金额不超过8.8亿元。

南京证券表示,该公司2024年度中期现金分红总金额不超过相应期间归属于上市公司股东的净利润,且最高不超过1.8亿元。

## 多公司制定未来3年回报“蓝图”

为切实增强投资者获得感,便

于投资者形成稳定的回报预期,证券时报记者注意到,今年以来已有多家上市券商公告了未来3年的股东回报规划。

兴业证券明确表示,公司未来3年(2024年至2026年)以现金方式累计分配的利润不少于未来3年实现的年均可分配利润的30%。把下限设定为30%的还有山西证券、西部证券。

南京证券则表示,在无重大投资计划或重大现金支出等事项发生时,在不影响公司正常经营的基础上以及在公司当年实现的净利润为正数、当年末公司累计未分配利润为正数且资本公积为正的情况下,公司每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的20%。

国金证券在未来3年股东回报规划中提到,除公司经营环境或经营条件发生重大变化外,公司年度报告期内盈利且累计未分配利润为正的,每年度以现金方式分配的利润不低于当年实现的可供分配利润的10%。

同时,国金证券还表示,公司董事会可以根据股东大会的授权及公司的资金状况,提议中期现金分红。

销协议。但实际操作中会复杂很多,各家机构也会去研判,比如如何去平衡费效比等。新规对偏卖方服务类型的第三方机构影响会很大,有些商业模式可能直接就没了。”有业内人士认为。

华东一家大型私募相关人士称,近期确有第三方机构与公司讨论过补充签订代销协议的事情,但公司合规部门最终没有同意,“而且不少私募产品都是渠道定制的,没办法这样操作”。

“目前市场上有10多万只私募产品存续,签署代销协议的工作量很大,这意味着大部分产品或无法展示业绩。”一位券商托管业务人士表示。

值得注意的是,新规还指出,私募基金管理人,以及与其签署该基金代销协议的基金销售机构,不得将规模小于1000万元、成立期限少于6个月的私募证券投资基金过往业绩用作宣传、销售、排名。这也意味着大量的私募产品即便业绩突出也无法用于业绩排名,体现出监管扶优限劣的政策,行业的集中度将不断提升。

## 代销业务面临新拐点

银行、券商等机构的基金代销业务在上述新规落地前夕,出现新的变化。当前,私募代销具体数据还没有权

# 业务结构调整 券商发债融资需求降温

证券时报记者 马静

利率越来越低,券商却不受发债融资了。数据显示,2024年以来,券商已发公司债的票面利率平均下降至2.5873%,但发行规模比上年同期下滑三成。

多位受访人士表示,当前券商在调整自营、两融等重资本业务规模,补充资本的需求不再强烈。而且,在低利率环境下,借钱用于自营等业务,并不一定能覆盖融资成本。此外,数据还显示,经历此前密集发债“补血”后,券商的债务规模正在逐步上升。这在一定程度上影响了券商的利息净收入。

此前几年,由于发展业务和提高风险抵御能力等多重原因,券商补充资本的需求较为强烈。不过,股权融资受限,券商便将目光投向债权融资渠道。2023年也成了券商发债融资大年,全年73家券商发行了787只境内债券,规模超1.5万亿元,增长33.7%。

其中,次级债因为可以按照一定比例计入净资产,更受关注。不过,2024年以来,无论是整体发债规模,还是次级债,券商发债的规模都有所放缓。

Wind显示,截至6月18日,63家券商共发行255只境内债券,金额合计4490.87亿元。相比上年同期,境内发行的债券数量和规模分别下降29.36%和34.71%。其中次级债共计发行609.97亿元,比上年同期少了三成。境外发债由于本身占比不高,且同比未有明显变化,暂不讨论。

短期融资券的发行规模也在下滑。截至6月18日,券商短期融资券发行规模为1401.20亿元,同比下滑33.43%。

实际上,随着利率下行,券商发债融资的成本越来越低。2024年以来,3284.67亿元证券公司债的票面利率均值为2.5873%,中位数为2.595%。一些信用较好、票面利率最低为1.9%。而上年同期,票面利率的均值和中位数分别为

3.2423%和3.12%。最低的一只证券公司债票面利率也在2%以上。

次级债的利率水平稍高于普通债,但下调幅度也很明显。今年券商已发行的次级债中,票面利率均值为2.84%,同比下降了0.81个百分点。

当前股权融资困境并未有缓解,那为何发行成本持续降低,券商发债却放缓了呢?

对此,有券商非银分析师对证券时报记者表示,这跟券商业务结构的调整有关。当前证券行业面临资本使用效率下降、资本回报率下降的问题。简单理解,即“要钱没用,姑且不要”,增量资金的净资产收益率(ROE)可能还覆盖不了成本,因此降低重资本业务规模成为当下最优解。在当下,券商补充资本以发展的自营、两融、衍生品业务都处于收缩状态,业务结构的调整,使券商对资本的需求不再强烈。

另有券商非银分析师也提到类似观点,此前券商发债融资来的钱用于业务发展,还可以上杠杆提高ROE,但当前因自营等业务收缩,借来的钱用以获取收益可能还无法覆盖融资成本。此外,券商此前债券融资规模不小,而当前低利率环境下,上杠杆进行投资的意义并不大,而且券商也在主动压降杠杆。

此外,从自身资金状况看,券商目前也面临一定的偿债压力。这从上市券商2023年和2024年一季度利息净收入连续下滑且降幅扩大可一窥端倪。中原证券非银分析师张洋表示,利息净收入下滑的原因之一即债务规模持续增长导致利息支出持续增加。

不过,证券业的偿付能力较强,大公国际等评级机构在展望证券行业2024年时称,证券行业整体信用水平将保持稳定。值得一提的是,券商也在通过“借新还旧”的方式偿债。今年新发债的券商多在募集说明书中提到,所募资金将用来偿还到期债务。

# 取款风控引发热议 别让银行费力不讨好

证券时报记者 黄钰霖

近期银行取款服务问题受到社会关注,先是吉林银行一网点取款超2万元需征得辖区派出所同意,之后是深圳部分银行规定取款超5万元需预约。

这些情况不仅凸显商业银行风控责任和经营任务之间的矛盾,也给银行业敲响警钟,在面对未来风控预期时仍需倾听社会的需求,做好风险管理与服务之间的平衡。

因此,想要避免“费力不讨好”,既需要外部的理解,也需要银行在实践中不断调整相关举措。

事实上,管理“规定”容易被外界过度解读。其实,线下大额取款需要提前预约,对于许多商业银行而言,早就是惯例。证券时报记者了解到,大额取款需提前预约系网点现金存量有限,预约才能保证顾客的现金兑换需求。

当然,此次被推上风口浪尖的也有银行的“新规”——或者说尚未明文规定的操作惯例。防范风险无可厚非,但前述事件中所提及的2万元取款额度,其实在多数银行ATM(自动取款机)上无需报备即可取出,如果让这样的小额取款都不再自由,确实有待商榷。

值得一提的是,在金融风控的举措上,银行有时扮演决策方,有时则

是执行者。吉林银行客服回应此次事件时就表示,总行内部尚未出具上述相关取款规定,不过确实有网点应辖区派出所要求执行有关规定。

可以看出,扮演多重角色让银行难以左右逢源,有时反而是左右为难。一方面,银行是百业之母,为居民提供金融服务外,还要为实体经济输送血液;另一方面,银行也是国家金融体系的重要组成部分,在维护经济环境稳定,防控金融风险上义不容辞。

在经营与责任发生碰撞时,难免会引发争议。因此,适应多功能角色,银行还需要不断优化和探索。在此过程中,外界的理解和配合,以及相关部门的举措落实和责任划分,都缺一不可。

随着有越来越多的银行深入了解清理“沉睡账户”、叫停智能通知存款业务,可以预见的是,无论是存取款还是信用卡等业务,风控的升级正在路上。

总而言之,银行需要注意倾听客户的心声,回应客户的关切,慎用“一刀切”;有关部门则要“张开嘴巴,动起双手”,除宣传防范电信诈骗的知识外,应明确对金融机构的要求,并加强警银联动、监控拦截等相关措施;消费者则需要擦亮眼睛,除了防范常见的风险外,还要对未知的金融风险时刻保持警惕。

**交通银行山西省分行唱响“金融消保最强音”之进校园**

为持续加强山西省消费者权益保护工作,切实提升消费者金融素养及风险防范意识,交通银行山西省分行前往大同大学开展反电信诈骗、个人信息保护、网络安全等内容宣传,并同步开展弘扬中国特色金融文化主题演讲,讲解相关知识,增强受众群众安全防范意识,提升自我保护能力。

知责于心,担责于身,履责于行。下一步,交通银行山西省分行将持续强化金融知识普及,不断增强金融服务的便捷性与满意度,以卓越服务回馈客户的支持与信任。(CIS)