2024年11月26日 星期二
本版主编：于 南 责 编：余俊毅 制 作：董春云
证券日报

上市银行中期“红包”已发放183.72亿元 本周还有近40亿元将“到账”

本报记者 杨 洁

A股上市银行中期分红实施进度正持续更新。上海银行日前发布2024年半年度权益分派实施公告称，将于11月28日发放2024年半年度现金红利，共计派发人民币约39.78亿元。

《证券日报》记者根据A股上市银行公告梳理，截至11月25日，今年共有20家银行披露了中期利润分配方案。

具体来看，平安银行、苏州银行、民生银行、杭州银行、南京银行、沪农商行等6家银行A股中期分红已实施完毕，分别派发现金红利人民币47.74亿元、7.53亿元、46.10亿元、22.20亿元、37.10亿元、23.05亿元，合计派发约183.72亿元。上海银行近40亿元“红包”也将在本周发放完毕。

6家国有大型商业银行的中期分红则多数将于2025年1月份实施。具体来看，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行拟中期分红金额均超百亿元，分别为511.09亿元、407.38亿元、355.62亿元、492.52亿元、135.16亿元、146.46亿元。

还有7家城农商行2024年中期分红尚未实施，但其中期分红实施方案已处于董事会预案阶段。

从现金分红比例来看，6家大型商业银行现金分红比例在30%左右，部分城农商行现金分红比例甚至超过了30%。

在业内人士看来，上市银行积极实施中期分红计划与监管政策的引导密切相关。今年3月份，证监会发布的《关于加强上市公司监管的意见（试行）》提出，“加强现金分红监管，增强投资者回报”。要求上市公司制定积极、稳定的现金分红政策，明确投资者预期。加大对分红优质公司的激励力度，多措并举推动提高股息率。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。此外，新“国九条”中也强调“强化上市公司现金分红监管”。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平对记者表示，长期来看，上市银行在现金分红、股息率方面总体表现较好。部分银行实施中期分红，旨在进一步强化投资者预期，为上市银行后续的市值管理奠定了良好基础。此外，也对银行后续补充资本起到了间接的积极作用。

除了中期分红外，还有上市银行抛出三季度现金分红计划。重庆银行此前发布关于2024年三季度利润预分配方案的公告显示，拟每10股派发现金红利人民币1.66元（含税），合计拟派发现金股利人民币5.77亿元（含税），占归属于该行普通股股东的净利润的13.03%。

“上市银行通过中期分红、多次分红向市场释放了积极信号，一方面，有助于吸引更多投资者关注，增强对行业未来发展的信心；另一方面，有利于为股东创造价值，促进股东与银行之间的良性互动，进而促进银行自身高质量发展。”一家上市银行北京分行相关人士对记者表示。

中小银行股权转让频遇冷 折价、流拍成常态

本报记者 彭 妍

今年以来，银行股权频频出现在拍卖平台中，其中有部分银行股权挂牌后无人问津，甚至出现打折出售仍流拍的现象。

11月21日，阿里资产司法拍卖平台显示，东营农村商业银行股份有限公司（以下简称“东营农商银行”）的528.1583万股股权被挂牌拍卖，起拍底价为776.39万元，保证金为77万元。不过，截至11月22日该拍卖结束，上述股权最终因无人竞价而流拍。

事实上，今年以来，已经有不少银行股权拍卖以流拍告终，主要以农商行、村镇银行等中小银行股权为主。比如，11月11日，阿里资产司法拍卖平台显示，武汉农商行的4399.33万股股份又一次拍卖流拍。据了解，该笔股权已经是第三次拍卖，此次的起拍价为1.04亿元，较最开始的评估价已打7.2折，但最终还是流拍。

谈及中小银行股权拍卖遇冷的原因，中国银行研究院银行业与综合经营团队主管邵科在接受《证券日报》记者采访时表示，主要原因有三个方面：第一，当前银行业经营压力较大，特别是部分中小银行业务增长乏力、盈利能力下降，且存在公司治理问题突出、风险化解压力较大、信息不透明程度较高等问题，对于潜在投资者的吸引力有限；第二，今年以来，央企、国企加速清理金融机构股权，旨在聚焦主责主业，强化核心业务竞争力，金融机构的股权交易市场存在一定的供过于求情况，潜在投资者可能存在一定的观望情绪；第三，监管部门对于中小银行股东的资质和条件要求较高，很多潜在投资者难以达到。

招联首席研究员董希淼对《证券日报》记者表示，影响银行股权拍卖或转让结果的因素有很多，不能一概而论。部分中小银行盈利增长和资产质量存在不确定因素，会影响企业参与银行股权拍卖的积极性。

邵科认为，中小银行可以从以下几个方面提升股权吸引力：首先，提升市场竞争力，明确自身的战略定位和比较优势，走高质量的特色化、差异化发展之路，保证业务稳健增长和盈利能力提升；其次，完善公司治理和经营管理机制，强化信息披露和市场监督，持续提升风险管理能力、改善资产质量，夯实投资者的信心；再者，提升市值管理能力，密切关注股东的价值诉求，加强沟通交流，做好舆情监测工作，在监管允许的框架下有效运用增持、回购、分红等工具回馈投资者，增强投资者的获得感。

与此同时，董希淼表示：“中小银行自身要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能力。”

中证协拟发布指导性建议

提升券商两融业务客户交易行为管理能力

本报记者 周尚仔

为完善券商融资融券业务自律管理规则体系，进一步规范和指导券商融资融券业务客户交易行为管理工作，促进行业健康发展，11月25日，《证券日报》记者从业内获悉，中国证券业协会（以下简称“中证协”）起草了《证券业务示范实践第X号–融资融券客户交易行为管理》（以下简称《示范实践》），并向券商征求意见。

总体来看，融资融券业务自2010年开始至今，在提高市场流动性、提升定价效率等方面发挥积极作用。随着市场不断发展以及客户类型的多元化，中证协认为，有必要推动券商客户交易行为管理能力持续提升。为此，中证协围绕券商两融业务客户交易行为管理若干场景，制定了《示范实践》。

《示范实践》的起草原则共有三方面。一是遵循规章制度；《示范实践》依据全面注册制下中国证券监督管理委员会、证券交易所发布的融资融券业务、股份减持等有关规定以及相关自律规则制定。二是立足行业优秀实践；《示范实践》结合行业业务实践操作，重点在客户关联人识别与核查、客户异常交易、“绕标套现”交易、客户融券和出借行为管理等方面，总结形成管理及操作建议。三是兼顾灵活性；《示范实践》为不同券商参考借鉴或优化操作方法或工作机制提供支持，不做统一强制要求。

当前，券商开展融资融券业务时，应当切实加强投资者行为监测和管理，防范异常交易、利益输送、不当套利等行为。本次《示范实践》分为总则、关联人识别与穿透核查、客户异常交易行为管理、客户“绕标套现”交易管理、客户融券及出借交易管理共五章。

总则方面，该章的内容主要包括：一是提出《示范实践》的起草背景及适用范围；二是明确《示范实践》作为指导性建议的适用方法；三是总结券商客户交易行为管理的基本原则。

关联人识别与穿透核查方面，该章的内容主要包括：一是明确券商关联人识别与穿透核查的重点，建议从实际受益人，实控人、大股东、董监高等特定投资者，机构法人及金融产品，跨业务、跨主体关联人等四个方面进行重点关注；二是区分客户类型为自然人、机构客户、金融产品，对不同客户类型的客户采取差异化的信息收集及关联关系识别方法。

在客户异常交易行为管理方面，该章的内容主要包括：一是结合业务实践，对常见异常交易行为进行列举；二是梳理券商异常交易行为管理的方式，包括但不限于提醒、制止、信用重检、额度调整、限制交易以及建立黑名单制度等。

在客户“绕标套现”交易管理方面，该章的内容主要包括：一是从制度、合同、员工、系统设置四个方面整理了公司可采取的前端管控措施；二是券商对融资融券“绕标套现”行为风险账户进行监控的方法；三是“绕标套现”实质发生后，公司可采取的分层压降举措。

在客户融券交易管理方面，该章的内容主要包括：一是强调券商应当建立客户准入机制，加强投资者融券及出借行为管理，严格防范违规减持与不当套利等行为。对于有大额融券需求的客户，券商应当设立更为严格的准入机制；同时，对融券配套服务的管理方式进行明确，包括客户准入、尽调与穿透核查等。二是从事前控制、事后监控、持续管理三个阶段梳理客户融券交易管理方式；三是券商需要履行主动管理券源职责，做好客户出借准入管理，避免出借、借入方合谋不当套利。

人身险代理人已不足300万 较高峰时锐减近七成

本报记者 冷翠华
见习记者 杨笑寒

对于寿险行业而言，个险渠道至关重要。个险渠道的人力变化也备受行业关注。

近日，北京大学汇丰商学院风险管理与保险研究中心和保险行销集团保险咨询研究发展中心联合发布的《2024中国保险中介市场生态白皮书》（以下简称《白皮书》）显示，截至2023年末，人身险公司保险营销人员数量为281.34万人，较2019年高峰时期的912万人减少约631万人，降幅达69.2%。

受访专家表示，今年以来，保险行业代理人（也称保险营销员）变动逐渐趋于平衡，未来，代理人队伍的改革将更加专注向专业化、综合化、科技化转变。

保险营销员数量仍在下降

保险营销员数量巨变背后，折射出寿险行业的发展变化。

过去三十年来，“金字塔”式的保险代理人队伍，为寿险行业的发展打开了局面，个险渠道成为各大寿险公司保费收入的重要支撑。但随着市场的发展，粗放发展带来的隐性风险逐渐显现，个险渠道的投诉与退保率逐渐增多。

因此，近年来，在寿险业高质量改革转型进程中，个险渠道的代理人队伍清虚提质一直是改革的重点。《白皮书》显示，自2019年人身险公司保险代理人数量冲上900万人高峰后，保险代理人数量一路下滑。截至2023年末，人身险公司保险代理人数量已不足300万人。在发布会上，北京大学博士生导师、金融学副教授睢岚表示：“也有数据显示，如果只算活跃的人力，可能连100万人都不到。”

不过，从率先推进代理人清虚转型的头部险企代理人队伍来看，代理人数量下降的速度逐渐放缓，队伍正在趋于稳定。例如，今年上半年，五家头部上市险企旗下寿险公司的代理人数量合计约137.3万人，较2023年末下降3.6%，相较于2023年行业整体代理人数量变化趋势（同比减少50.8%）明显有所减缓。

此前，在今年上半年业绩发布会上，平安集团联席首席执行官兼副总经理郭晓涛表示，平安的代理人队伍规模已经趋于稳定。到了今年三季度，平安人寿、中国人寿的代理人数量环比有所上升。

对此，中国精算师协会创始会员徐昱琛对《证券日报》记者表示，相较于最高峰时期，保险行业代理人数量已经减少了近70%，从头部险企保险代理人队伍的趋势来看，目前代理人队伍的变动可能已经逐渐接近平衡状态。一方面，代理人数量跌幅已经较大；另一方面，随着代理人的大量清虚，险企以前销售出的大量保单成为了“孤儿保单”（因为原营销人员离职而需要安排人员跟进服务的保单），这些保单还需要一定数量的人员进行维护和提供服务。

对服务专业性要求更高

随着科技的进步和传统代理人数量的减少，保险行业数字科技的应用对保险代理人的影响日益受到关注。《白皮书》显示，2024年，约有66%的营销员和57%的绩优保险营销员认为AI（人工智能）对保险营销工作的冲击较大或很大。

有分析表示，随着保险数字化进程的推进，一些原本依赖传统保险代理人的流程逐渐实现线上化，这也是保险代理人数量下降的因素之一。记者此前走访时也发现，一些头部险企已经在探索理赔过程“一键化”、标准化、流程化，客户仅需通过手机即可完成理赔流程，而无需代理人进行跟进和线下服务。

不过，AI等数字科技的应用给保险代理人带来的既有挑战，也有机遇。在徐昱琛看来，保险产品作为一种复杂性、专业性较高的产品，其销售在企业、营销员、消费者间一直存在着因信息不对称而产生的种种问题。AI等数字科技的应用很大程度上改善了这种信息不对称的境况，一方面使得营销员能够更好地了解不同保险产品之间的特点，并根据客户需求选择有针对性的销售策略，另一方面也使得消费者能更轻易地对不同保险产品进行了解和比较，这对保险代理人提供服务的专业性和综合性要求更高。

展望未来，对于保险代理人队伍未来可能的转型趋势，普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾表示，从行业发展的底层逻辑和转型的方向来看，新时期的代理人，除了具备销售技能，更重要的是具备经济与金融知识，洞悉客户需求，能够为客户提供风险管理和财富规划的专业建议，并借助数字化工具，以便更高效便捷地为客户提供服务，这也是险企的代理人渠道转型改革的必然方向。

国际金价止步“五连阳” 黄金投资中长期仍具吸引力？

本报记者 王 宁

11月18日至11月22日，国际金价呈现持续上涨态势，创出“五连阳”。不过，进入11月25日，黄金期货主力12月份合约出现回调，盘中最低探至2660美元/盎司，截至当日记者发稿，该合约仍处在2700美元/盎司关口下方运行，报2672美元/盎司，跌幅达1.65%。

在多位分析人士看来，上周国际金价维持偏强态势，主要在于多个利好基本面支撑，包括地缘风险、全球降息预期和美国宏观面波动等。

国元期货研究咨询部负责人吴菁琛告诉记者，国际黄金价格连续五天上涨，累计涨幅接近6%，创下了自去年10月份以来的最大单周涨幅，主要受多因素推动：一是地缘风险加剧，使得黄金作为避险资产备受追捧，成为当前上涨主要驱动力。二是全球降息预期不断增强，尤其是美联储降息预期增强，降低了持有黄金的机会成本，进一步推高价格。三是市场预期美国宏观面持续波动，对黄金价格构成中长期支撑。

国际投资机构也认为目前金价上涨逻辑并未改变，对其长期走势持乐观态度。例如，瑞银集团预测，到2026年年底，金价将进一步上涨至2950美元/盎司；同时，高盛则预计明年年底金价将攀升至3000美元/盎司。综合来看，业内普遍认为短期金价正在冲击前期高点，但波动性可能会加大。

“受海外市场风险情绪回升，叠加美联储降息预期增强等，导致贵金属偏强交易逻辑保持不变。”徽商期货研究所贵金属研究员从姗姗向记者补充表示，鉴于当前全球经济基本面韧性较强，通胀反弹预期升温，地缘风险仍具有较大不确定性，贵金属价格仍具有走高基础。

在国内外市场联动下，国内黄金期货表现出较强吸引力。文华财经数据显示，上周沪金在多个交易日呈现资金净流入状态，其中，在11月22日吸引近13亿元沉淀资金流入，资金量一度逼近600亿元，远超其他商品期货沉淀资金量。

“中长期黄金上涨逻辑仍在，投资者可将黄金作为资产配置长期持有。”从姗姗认为，对于投资者而言，可采取组合投资策略，把黄金、股票和债券等资产组合，确定资产配置比例，在震荡时，黄金和其他资产的相关性较低，能够有效分散风险，平衡投资组合的收益和风险。

吴菁琛也认为尽管短期金价可能面临调整，但中长期来看，黄金投资仍具有吸引力。她认为，投资者应保持以下策略：一是中长期持有策略，在美联储降息周期下，贵金属走势依然乐观，建议投资者长期持有黄金资产。二是采取分散投资策略，通过配置黄金现货、黄金ETF、黄金股票、黄金期货等多类资产，实现投资组合多元化，降低单一资产持有风险。三是避险策略，地缘风险在短期内对金价产生较大影响，但长期上涨趋势不变。

东北制药“加码”精细化管理 冲刺年度目标

“之前一些维修改造的项目都是委外处理，现在能自行维修的，我们都自己干。”在东北制药203分厂生产车间，厂长丁莲介绍，近期该分厂实行的一项自行维修改造项目，节省委外费用约30万元。

强化精细化管理，降低企业运营成本。当前，正处于全年任务指标攻坚阶段，东北制药紧密围绕年度指标，采取多元化策略，以实干精神推动各项任务的高效完成。

多管齐下 促销量

在市场拓展方面，销售单元通过深入市场调研、客户走访等方式，精准把握市场需求，制定并实施了一系列行之有效的营销策略，实现了老客户增量、新客户开发，为公司赢得更多的市场份额。

销售公司积极研究策划品种、品规营销战略，将销售任务层层分解，确保各省区、各销售事业部和个人都能明确目标、压实责任。通过日跟踪、周总结的方式，及时掌握销售动态，有力推动了任务指标的完成。同时，公司还制定了大干四季度专项激励政策，激发业务人员的工作动力，推动业务人员在大干四季度中比学赶帮超完成任务指标。

精细管理 降成本

为持续保持成本竞争优势，东北制药各生产分厂在不断优化生产工艺推动降本增效的同时，还通过节能降耗、修旧利废、自主维修等精细化管理举措降低企业运营成本。

202分厂在保证生产稳定的前提下，成功降低了黄连素环合岗位降膜风机运行频率，使风机运行能耗降至原来的60%，并为其他岗位和生产线提供了新的降本思路；204分厂从环保减排入手，对左卡尼汀系列产品生产过程中甲醇回收、三效氨水回用等方式进行了改进，不仅降低了物料消耗，还实现了环保减排的目标。

深入挖潜 添动力

此外，为激发全体员工积极投入大干四季度的工作热情，东北制药工会与生产指挥中心联合开展了生产体系大干四季度劳动竞赛。通过以“赛”促干的方式，让每个团队都能在大干四季度中“晒”成绩、“比”思路、“找”差距。

同时，公司还全面深化管理费用成本控制机制，鼓励全体员工从日常运营的点滴中挖掘降本增效潜力。各管理部门重新核定四季度费用预算，层层报审，将每一分钱都用在刀刃上。各部门还通过打破专业边界，充分发挥管理的宽泛性和灵活性，以堵塞跑冒滴漏、促进管理提升为目的，加强协作配合，共同增强公司整体竞争力。（CIS）