

分红将陆续“落袋” 三家银行今日股权登记



新华社图片
视觉中国图片
制图/王春燕

上市银行2021年年度分红正“在路上”。据中国证券报记者梳理,7月7日建设银行、上海银行、青农商行实施股权登记,下周还将有5家银行实施股权登记,并于股权登记次日分红派息。

数据显示,在A股的42家上市银行中,40家银行有2021年年度分红计划,合计分红规模接近5500亿元。股息率方面,以7月6日收盘价计算,有19家银行的股息率逾5%,超过货币基金和大多数银行理财产品的年化收益率。

● 本报记者 王方圆

陆续开始股权登记

股权登记日是指董事会规定的登记有权领取股利的股东名单的截止日期,在股权登记日拥有公司股票的人能够分得股利。公告显示,建设银行、上海银行、青农商行于7月7日实施股权登记,并于7月8日开始派息。三家银行A股每股股利分别为0.364元、0.4元、0.1元(均含税)。

下周还将有5家银行开启股权登记。7月11日,交通银行、工商银行、邮储银行、宁波银行将进行股权登记。7月12日,杭州银行将进行股权登记。此外,农业银行、中国银行、招商银行、中信银行等2021年年度分红方案已获股东大会通过,将于后续发布实施公告。

多年以来,上市银行利润分配大都采用现金分红方式,且分红金额与盈利水平保持同步增长,这既让银行股东,特别是中小投资者享受到稳定回报,又巩固了长期投资理念。2021年年报数据显示,共有40家银行有2021年年度分红计划,拟现金分红规模达5491.07亿元,创历史新高。

从分红规模来看,国有银行和股份制银行仍是分红大户。工商银行、建设银行、农业银行、中国银行2021年年度分红规模均超过500亿元,分别为1045.34亿元、910.04亿元、723.77亿元、650.60亿元;招商银行、交通银行、邮储银行、兴业银行分红规模均超过200亿元。

从分红比例来看,沪农商行分红比例最高,为56.69%。此外,还有青岛银行、江阴银行、厦门银行、西安银行等10家银行的分红比例超过30%。

多家银行股息率超5%

近年来,银行股长期处于大面积“破净”的状态,不少银行的市净率长期处于0.8倍以下。

Wind数据显示,截至7月6日,按收盘价计算,A股银行板块中,有36家银行处于“破净”状态,破净率超过八成。在股息率方面,已有19家银行股息率超过5%。其中,沪农商行、交通银行股息率最高,均超过7%。渝农商行、农业银行、光大银行、北京银行等9家银行的股息率超过了6%。

这一股息率水平明显高于大部分理财产品的收益率。银行业理财登记托管中心披露的《中国银行业理财市场年度报告(2021年)》显示,2021年各月度,银行理财产品加权平均年化收益率最高为3.97%、最低为2.29%。

股息率是衡量企业是否具有投资价值的重要指标。建行董事长田国立此前公开表示,长期来看,建设银行股息率已经远远超过理财产品收益率。

一位业内人士对中国证券报记者表示,银行股一直是低估值、高分红的投资品种。“通过长期投资银行股拿分红”的投资策略具有一定合理性,但前提是上市银行经营稳健、分红计划稳定、股价较为稳定。

行业基本面持续向好

业内人士预计,银行业下半年信贷投放将加速,资产质量稳中有进,基本面呈向好态势。

7月3日晚间,南京银行发布业内首份2022年半年度业绩快报。业绩快报显示,2022年上半年,南京银行实现营业收入235.32亿元,同比增长16.28%;实现归属于上市公司股东的净利润101.50亿元,同比增长20.06%。7月5日晚,苏农商行发布2022年半年度业绩快报。业绩快报显示,2022年上半年,该行实现营业收入20.88亿元,同比增长6.53%;归属于上市公司股东的净利润8.47亿元,同比增长21.87%。

中泰证券表示,目前银行业整体对公贷款不良率仍在环比下降,行业拨备覆盖率处于近年高位,信用成本对不良资产覆盖充足,行业整体不良率预计仍保持平稳。

中泰证券认为,区域布局较好的城商行板块全年基本面确定性较强。从定价的维度看,服务中小企业的银行,对客户群的议价能力会更强。

银行业数字化转型按下“加速键”

金融科技服务惠及社会民生

● 本报记者 石诗语

日前,毕马威发布的《2022年中国银行业调查报告》表示,中国银行业将进入以追求高质量、数字化为导向的转型发展“跋涉期”。近年来,在数字化浪潮下,各家商业银行纷纷按下数字化转型“加速键”。2021年六家国有大行的金融科技资金投入总量已超过千亿元,同比增长10%以上。

数字化转型成为银行经营管理的驱动要素,科技创新促进金融服务惠及社会民生方面。与此同时,金融信息管理体系风险、金融数据风险等挑战随之而来。业内人士表示,应多方协同,构建覆盖产品、技术、运营、安全的跨部门全流程安全防护体系,筑牢数字化安全的底线和红线。

科技投入持续“加码”

“立足于金融服务实体经济的基本定位,在当前数字经济席卷趋势之下,金融行业作为数字化转型的先锋,正加速向深水区迈进。”毕马威中国金融业务主管合伙人张楚东表示。

中国证券报记者统计发现,国有六大行2021年金融科技资金投入总量为1074.93亿元,同比增长10.77%。其中,工行居于首位,2021年相关投入额为259.87亿元,较上年增长9.1%;建行、农行紧随其后,投入资金分别为235.76亿元、205.32亿元,较上年分别增长6.64%和12.2%。

除国有大行外,部分股份制银行也纷纷加码。例如,招商银行2021年信息科技投入132.91亿元,较上年增长11.58%;平安银行2021年IT资本性支出及费用投入73.83亿元,较上年增长2.4%;中信银行2021年信息科技投入75.37亿元,较上年增长8.82%。

此外,各家银行招兵买马,持续扩充金融科技人才队伍。据统计,六家国有大行2021年科技人员总数达8.19万人,较上年增加1.02万人。

中信银行信息技术管理部总经理寇冠指出,数字化人才是数字化转型的关键资源,是数字化核心能力建设的主力军。

多家银行加大资金与人才投入是为了顺应金融科技发展趋势,强化顶层设计,将数字化转型作为战略发展的重要一环。

“全行上下几乎言必称科技,遇到问题都会思考通过数字化来解决。”兴业银行董事长吕家进表示,“要打造‘数字兴业’,就要着力解决行动问题,从根本上改变全行经营模式。”

数字化金融服务助力社会民生

随着技术与业务在各个场景的深度融合,科技已不再是单纯的技术手段,而是数字化经营的核心驱动要素。业内人士认为,科技创新在供给侧提高了金融效率,在需求侧提升了用户体验,成为数字化转型中新旧动能转换的催化剂,金融科技服务已惠及社会民生诸多方面。

不少银行深耕住房租赁,打造住房生态。例如,建设银行支持全国房地产市场监测系统从事后监测向事中监管跨越式升级,打造广东“粤安居”、贵州“数字住房”等数字住房样板,推进全国公租房管理及监测系统建设基本成型,住房领域服务效能显著提升。

中国建设银行副行长张敏介绍,截至今年一季度末,建行住房租赁综合服务平台已为1.56万家企业、3900万个人房东和租客提供阳

光透明的交易服务;已开业运营189个“CCB建融家园”长租社区;在全国主要城市对接超过400个保障性租赁住房建设项目,保障性租赁住房App在60多个城市上线运行。

在金融助力乡村振兴方面,农业银行积极探索通过金融科技提高农村金融的覆盖面、可得性与便利性,推动金融服务向乡村下沉,不断延伸金融服务触角。该行相关负责人表示,在加大物理网点建设的同时,目前惠农通机具,已经由原来的以支付结算为主,发展为提供办贷、办卡、理财、缴费等综合金融服务渠道。此外,加大手机银行在农村的推广力度,针对农村地区的特色化需求,设计了更符合农民使用习惯的乡村版、大字版手机银行。

在生活服务数字化转型方面,不少银行还

1074.93亿元

国有六大行2021年金融科技资金投入总量为1074.93亿元,同比增长10.77%。其中,工行居于首位,2021年相关投入额为259.87亿元,较上年增长9.1%;建行、农行紧随其后。

推出“虚拟数字员工”,提供全方位、24小时AI智能服务、语音质检、智能审单等,并且不断扩容手机银行使用场景,增强数字银行“场景融合”。为提升老年群体金融服务体验,多家银行推出适老版、关怀版模式手机银行,还在手机银行、自助设备使用中为老年客户提供“一对一”线上视频指导。

持续构建数据安全防护体系

金融数字化转型在催生出一系列新理念、新渠道、新产品、新业态的同时,也对金融科技风险管理体系提出了挑战。保障数字化转型过程中金融科技风险安全可控,成为当前商业银行面临的重大课题。

“数据分析与精准营销的快速发展,使得高质量金融数据变得更有价值,容易诱导个别数据安全意识薄弱的从业者铤而走险。”某国有行数字银行部负责人告诉中国证券报记者。此外,部分商业银行信息系统内用户数据访问权限设置不合理,也加大了数据泄露的风险。

对此,寇冠认为,银行应持续构建网络安全、数据安全防护体系。“全方位对标数据安全法、个人信息保护法等法律法规和监管要求,深化全行金融数据安全管理体系建设。”同时,积极应用新技术新手段,构建事前预防、事中控制、事后审计和可溯源的全行一体化数据安全保护体系。构建覆盖产品、技术、运营、安全的跨部门全流程安全防护体系,筑牢数字化安全的底线和红线。

在监管方面,索信达控股首席执行官吴辅世表示:“数字化金融监管新时代已经到来,监管合规对于数据的重视程度逐渐上升,监管科技智能化已成为必然趋势。”

央行金融科技委员会在此前召开的会议中强调,建立健全金融科技伦理监管框架和制度规范,加强科技伦理风险预警、跟踪研判和敏捷治理,深化运用金融科技创新监管工具,强化商业银行金融服务数字渠道管理,研究建立智能算法信息披露、风险评估等规则机制,持续提升监管统一性、专业性和穿透性。

以双重主要上市方式登陆港交所

金融壹账通:外部收入将成为突破口

● 本报记者 黄一灵

中国平安旗下金融壹账通(06638.HK)7月4日以介绍上市方式登陆港交所,成为首家以双重主要上市方式回港的商业科技服务提供商。Wind数据显示,7月4日-6日,在港交所挂牌的金融壹账通股价累计上涨26.42%。

金融壹账通董事长叶望春表示,登陆港交所是公司继2019年在纽交所上市后的又一重大里程碑,同时也是二次创业的新起点。日前,包括叶望春在内的金融壹账通管理层接受了中国证券报等媒体的采访,详细解答了“为何回港上市”“何时实现盈亏平衡”“如何看待对平安集团的依赖”等市场关切的热门话题。

进一步拓宽投资群体

“2019年我们在纽交所IPO(首次公开募股),这两年我们愈发觉得在港交所上市势在必行。”叶望春直言,金融壹账通的业务布局是“立足中国内地、联通中国香港、辐射东南亚”,中国香港是公司非常重视的市场,在港上市也更加有利于拓宽投资群体。

此外,金融壹账通选择回港上市,也是为了消除相关不确定性风险。今年4月12日,美国证券与交易委员会(SEC)将金融壹账通在内的12家中概股列入“预摘牌”名单。彼时,金融壹账通表示,公司在探索可能的解决办法,保护其相关者的利益。“关于预摘牌的问题,这次回归港股也是一个帮助我们应对潜在风险的手段。”金融壹账通副总经理兼董秘费轶明称。

金融壹账通CFO罗永涛表示:“目前公司经营和财务情况稳健,无额外融资需求,因而此次未发行新股,已有部分现有股东愿意将股票从美股市场转至港股市场。我们拟为投资者安排4次批量转换安排,公司将帮助投资者减免转换费用。上市后,投资者也可自行将所持股份转换至港股市场。我们还会进行投资者教育,增进市场对金融壹账通商业模式和发展潜力的了解,吸引新投资者,

便携式储能受关注 户外主题尽显“淘金热”

● 本报记者 牛仲逸

近期,户外活动场景成为A股市场新风口,便携式储能概念受到追捧,相关概念股频频异动。机构认为,面向消费者的便携式储能是储能市场新的蓝海分支,一方面行业正处于高速增长期,另一方面产品具有消费品属性。未来随着技术发展,该行业成本有望进一步降低,渗透率有望持续提升,产业链蕴藏较大投资机遇。

概念股走势活跃

近期,鹏辉能源、博力威、安克创新等个股涨势明显,梳理基本面发现,这些公司均涉及便携式储能业务。

便携式储能又称“大号充电宝”“户外电源”,广泛应用于户外旅行、应急备灾等场景。其带电量通常为0.2-2kWh,输出功率100-2200W,具有多种数据接口,支持移动用电场景下的手机、笔记本电脑、无人机、冰箱等多种产品的充电,匹配光伏板使用可以实现储能装置的充电。

根据某电商平台数据显示,目前消费者更加追求“小聚集、大空间”的旅游场景,自驾游、户外活动受到消费者的青睐,在今年“618”促销活动期间,户外移动电源成交额同比增长超10倍。

“今年便携式储能市场之所以爆发,核心在于便携式储能设备具备消费品属性,一个新兴产品的出现需要一段时间的市场培养。特别是在疫情防控的背景下,便携式储能在户外用电的价值凸显,快速获得了市场青

增加市场流动性。”

预计2024年实现盈亏平衡

自在资本市场上亮相以来,金融壹账通何时能实现盈亏平衡这个问题就一直是各方关注的焦点。根据灼识咨询的资料,美国及中国的TaaS(科技即服务)公司一般需要10年以上时间才能产生正运营现金流,约15年时间才可能扭亏为盈。

罗永涛称:“按照这个时间,我们应该会在2024年实现盈亏平衡,进而盈利。过去几年,随着有效的战略落地和经营优化,我们的亏损规模不断收窄。我们的归母净亏损率从2019年的71.3%持续收窄到2021年的31.0%,今年一季度再度收窄至27.6%,公司正向盈利目标迈进。”

叶望春透露:“实际上我们的数字化保险业务已经实现盈利,下一步会继续加大数字化银行业务推进的力度。”

发挥集团支持作用

“我们依靠平安,但不依赖平安。”叶望春直言,“外部收入一直是各方关注的焦点,也是我们努力的重点和今后发展的突破口。我们必须发挥好平安集团的支持作用,但是从长远看,外部收入占比必须超过来自平安集团收入的占比。”

罗永涛表示,金融壹账通与平安集团的关系是一个优势。“我们的解决方案、技术和集团的经营紧密融合在一起,这样既能保证公司收入以及业务稳定持续,且对于公司未来盈利及各方面发展也将带来支持。”

据悉,金融壹账通在金融云、核心系统、零售数字化转型方面都是先经过平安内部的验证,才对外进行大面积的市场推广,换而言之平安验证这一模式使得金融壹账通具有内部收入,后有外部收入。“如果只是靠外部收入的话,我们同样位于行业前列水平。接下来的重要目标是把通过平安验证的解决方案和技术尽快推向外部,尤其是我们面向的中小银行、中小保险等机构。”金融壹账通CEO沈崇锋称。

“东方证券电新行业分析师卢日鑫表示。

还有业内人士认为,在中小功率使用场景下,与传统燃油发电机相比,便携式储能已具备成本优势,促进了其需求爆发。

行业发展前景广阔

机构数据显示,便携式储能行业有着广阔的发展空间。根据高工锂电统计,2021年全球出货约483.8万台便携式储能设备,同比增长131.7%,销售金额达111.3亿元,同比增长161.3%。其预计到2026年,全球便携式储能行业规模有望达到882亿元,出货量3110万台,分别是2021年的8倍、7倍。

另据卢日鑫预测,2025年便携式储能市场新增出货2470万台,2021-2025年的年均复合增长率将达到50%。

中信证券表示,目前便携式储能行业在全球正处于发展初期,需求侧的户外旅行叠加备电需求庞大,且渗透率较低,供给侧储能政策频出,成本有望中期呈下行态势,行业发展空间较大。

在行业配置上,中信证券建议考虑品牌、运营、技术领先优势三个维度。品牌方面,C端产品+功能属性偏安全,品牌认知是行业竞争的重要因素;运营方面,制造集中于中国,但市场分布于全球,且不同需求场景、客户群均有差异,因此给产品定义、营销、渠道运营带来较大难度;技术方面,入门壁垒不高,但做精尚需功夫。