

多户股东失信 赣州银行上市之路添阻

股东是商业银行治理结构中的关键主体，其行为失范或声誉瑕疵可能直接引发银行的声誉风险。中国证券报记者近日调查发现，在2024年末赣州银行的148户股东中，有多户法人股东被法院列为失信被执行人，有多户法人股东持有的该行股权被法院冻结、司法拍卖，并以流拍收场。

坐落于有着“千里赣江第一城”美誉的江西赣州，赣州银行已走过24年的发展历程。该行2017年提出上市，2023年底公开招标上市保荐人及主承销商。

业内人士认为，多户法人股东出现失信等经营风险，有损银行的品牌形象，可能导致客户对银行的信任度下降，增加银行的信用风险和市场风险，同时也会给赣州银行的上市进程带来不确定性。

●本报记者 吴杨



视觉中国图片

股东成失信被执行人

2025年4月底赣州银行披露的2024年年报显示，其资产规模达2814.34亿元，是江西省四大城商行之一。整体来看，赣州银行股东持股比例较分散，不存在控股股东和实际控制人。目前部分股东经营风险有所暴露，一个突出的现象是失信。

中国执行信息公开网显示，赣州银行股东江西龙事达实业有限公司、江西鼎诚房地产开发有限公司、新余市益群工贸有限公司、定南县大宏教育科技有限公司（曾用名：江西省大宏投资管理有限公司）等，被法院列为失信被执行人。定南县大宏教育科技有限公司、江西银盛房地产开发有限公司、新余市益群工贸有限公司等，被法院出具限制消费令。江西龙事达实业有限公司、瑞金市晶山纸业有限公司等，还被法院列为被执行人。

上述股东出现失信等情况，“主要系股东自身原因所致。”赣州银行回复记者称，这些企业所持股份占银行总股本比例很低，不会影响银行的经营发展和股权稳定。

其实，赣州银行股东失信等问题由来已久。比如，十几年前新增股东——定南县大宏教育科技有限公司被法院列为失信被执行人不少于7次，限制消费令记录多达10条。

2018年1月5日施行的《商业银行股权管理暂行办法》明确规定，商业银行股东应当具有良好的社会声誉、诚信记录、纳税记录和财务状况。赣州银行部分股东的情况显然与该规定相悖。

“很多银行股东存在失信等问

题，这些问题多出现在其成为银行股东之后。伴随市场变化、经济结构调整，有的企业出现失信等问题也不会让人感到意外。”上海金融与发展实验室主任曾刚表示，对于银行而言，一方面应做好银行股东的准入资质审核，另一方面在日常工作中应加强监控，一旦有股东出现相关问题，可根据具体情况对其投票行为等进行限制、对可能发生的风险及时干预。若股东失信难以恢复，银行或需推动相应股权转让，优化自身股东结构。

股权频繁被拍卖

除失信问题外，一些股东持有的赣州银行股份还被法院冻结，有的被拍卖。

2024年末，赣州银行前十大股东之一江西华申投资担保有限责任公司，持股8743.68万股，持股比例2.23%。该公司质押4600万股、被法院冻结2119.68万股，合计占其持股总量的76.85%。

整体来看，2024年末赣州银行的148户股东中，21户股东持有的3.27亿股股份处于质押状态，10户股东持有的1.23亿股股份处于被人民法院查封、冻结状态。其中，质押该行股权占比达到或超50%的股东有11户，共计2.42亿股股份表决权受限，占该行股本总额的6.18%。

国家企业信用信息公示系统显示，江西华申投资担保有限责任公司已更名为江西山上投资有限公司，但赣州银行2024年年报显示的仍是该公司的原名称。《商业银行股权管理暂行办法》规定，商业银行应当建立和完善股权信息管理系统和股权管理

制度，做好股权信息登记、关联交易管理和信息披露等工作。

山上投资还被市场监管部门列入经营异常名录，目前的经营状态为吊销，未注销。其持有的赣州银行股权在2020年至2024年被多次拍卖，但均以流拍告终。

在拍卖平台上，赣州银行股权不时出现。3月23日，被列为失信被执行人的江西鼎诚房地产开发有限公司持有的赣州银行500万股股权在阿里资产司法拍卖平台拍卖，起拍价1508.75万元，较2024年12月的拍卖价格（1775万元）打了约八五折，但仍然流拍。此外，江西龙事达实业有限公司、江西博鑫房地产开发有限公司等持有的赣州银行股权也曾处于拍卖状态，多以无人接盘收场。

出现失信、股权被拍卖等情况，一个重要原因是股东抗风险能力偏弱。天眼查披露的最新数据显示，在赣州银行2023年末的股东名单中，存在诸多地方城投类公司、房地产公司。不少公司正面临一定经营压力，涉及江西赣州、宜春、上饶等地。

赣州银行2020年发布的《股权管理实施办法》要求，股东需满足“财务状况良好，最近3个会计年度连续盈利”等十项资质标准。

股权问题或有碍上市

赣州银行股东资质、股权问题引起了监管部门的关注。

2025年3月28日，赣州银行因“违规处置不良，股东资质审查不尽职”被国家金融监督管理总局赣州监管分局罚款75万元，两名责任人被予以警告。

2023年末，赣州市财政局和江西

省金融控股集团有限公司并列赣州银行第一大股东，持股比例均为13.15%。2024年末，赣州市财政局持股比例增至13.33%，成为该行第一大股东，紧随其后的仍是江西省金融控股集团有限公司，持股比例未变。该行148户股东中持股比例超10%的仅2户，最大单一股东的持股比例未超15%。持股比例在1%以下的股东超100户。

股权结构较为分散、股东资质较差是中小银行的通病，也是银行在上市过程中被重点关注的问题。赣州银行2017年就提出上市，但进程并不顺利，直到2023年11月该行才发布信息，对采购上市保荐人及主承销商项目进行公开招标。

国浩律师（上海）事务所合伙人黄江东表示，若商业银行大量股东被列为失信被执行人等，对于上市而言，肯定是一个减分项，因为公司治理、股权结构等是银行在上市过程中被重点关注的方面。

曾刚表示，股东若存在失信等问题，追加投资或会受限，同时会牵涉诸多纠纷，可能给银行带来声誉风险。这些问题都会成为相关部门关注的重点，给银行上市带来不确定性。

以东南地区处于上市辅导阶段的某银行为例，其上市辅导机构近日披露的上市辅导进展报告显示，该行存在的主要问题是：股东人数较多，且以中小法人股东和自然人股东为主，较之于上市银行的股份确权比例，仍有提升空间。上市辅导机构将持续督促银行加强股权管理工作，进一步提升股份确权比例。

赣州银行股东资质、股权问题，或成为其上市过程中的拦路虎。

断层式领先VS盈利承压： 民营银行冰火两重天生存实录

部分民营银行2024年经营数据

银行	营业收入(亿元)		净利润(亿元)		不良贷款率	
	2024年	2023年	2024年	2023年	2024年	2023年
微众银行	381.28	393.61	109.03	108.15	1.44%	1.46%
网商银行	213.14	187.43	31.66	42.03	2.30%	2.28%
苏商银行	50.06	45.65	11.58	10.55	1.18%	1.17%
新网银行	63.7	54.89	8.11	10.1	1.69%	1.71%
蓝海银行	14.52	23.97	4.15	7.96	1.30%	1.32%
亿联银行	10.91	10.65	-5.9	1.4	2.77%	1.61%

数据来源/各银行2024年年报及业绩快报 制表/李静

●本报记者 李静

民营银行领域正展现“冰火两重天”的生存图景：头部机构凭借生态优势主动下调存款利率后仍保持竞争力，中小机构则不得不利用相对较高的存款利率应对揽储压力。存款利率分化反映出行业马太效应凸显，2024年度业绩报告显示，微众银行、网商银行在营业收入与净利润维度实现断层式领先，而部分区域型银行则面临较大盈利压力。

当前，民营银行在负债端与资产端均受到制约：在负债端，随着利率下行，“高息+线上”吸储模式遭遇挑战；在资产端，主要依赖消费信贷和小微企业贷款，抗风险能力较弱。业内人士认为，民营银行需要通过深耕垂直领域、强化科技赋能、提高中间业务比重、拓展获客渠道等方式，在利率下行周期寻找新的生存空间。

存款利率分化

近期民营银行纷纷下调存款利率，但存款利率水平明显分化。头部民营银行存款利率较低，以微众银行为例，该行自4月29日起将5年期、3年期、2年期个人存款利率统一下调40个基点，至1.6%；1年期个人存款利率下调20个基点，至1.6%，调整后存款利率甚至低于部分国有大行、股份行。

相比之下，其他民营银行存款利率相对较高，例如福建华通银行虽然于近期频繁调整存款利率，但调整后的利率水平仍具有竞争力。该行4月13日将3个月期、3年期、5年期个人定期存款挂牌利率分别调整为1.3%、2.7%、2.6%；4月21日将2年期、3年期、5年期个人定期存款挂牌利率调整为2%、2.45%、2.5%。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚认为，民营银行存款利率出现上述分化，主要缘于经营模式不同。

作为民营银行的领军者，微众银行和网商银行凭借各自独特的生态体系打造了差异化竞争优势。“微众银行依托微信庞大的用户基础，不仅积累了可观的储户规模，还形成了较强的用户黏性。这使得该行在存款定价策略上更具灵活性，即使设定较低的存款利率，仍能通过庞大的理财业务保持较高的资产管理规模（AUM）。也就是说，客户资金可能从存款转向理财，从而使得该行在负债端成本控制方面具备优势。”曾刚说。

而在存款利率普降的背景下，民营银行高息揽储面临利差收窄和监管政策的双重压力。叠加线上渠道红利逐步消退，客户黏性不足，容易形成存款“搬家”现象。曾刚认为，民营银行可尝试打造开放银行生态，与更多第三方平台合作，拓展获客渠道；加强个人理财、财富管理的产品创新，提供差异化解决方案，增强客户黏性。

相关资料显示，与其他类型商业银行相比，民营银行的发展模式差异较大，且更多依赖线上渠道。在19家民营银行中，微众银行、网商银行等为纯线上经营，没有线下网点；其他有线下网点（一厅一店）的民营银行，大部分定位互联网和数字化发展方向，例如苏商银行曾定位为“科技驱动的O2O银行”。

在资产端，业内人士认为，民营银行需聚焦垂直领域，例如聚焦生物医药、新能源等产业链，通过“行业专家+数据风控”构建经营壁垒；提升科技赋能效率，通过大数据和智能化风控精准识别风险、降低运营成本，提升小微企业贷款和供应链金融的服务效率。

马太效应凸显

上述存款利率分化态势正是对

中国平安：持续关注高股息及新质生产力投资标的

●本报记者 齐金钊

5月13日，中国平安举行2024年年度股东大会。针对股东关心的分红、投资策略及寿险改革进展等热点问题，中国平安进行了回应。中国平安相关高管表示，业绩稳健是中国平安持续加码分红的底气，公司寿险业务已经在多渠道实现同步发力。在投资策略方面，公司会持续关注高股息及新质生产力相关投资标的。

注重股东回报

在本次股东会上，中国平安董事会建议派发2024年度末期现金股息每股1.62元（含税），2024年度末期拟分红293.34亿元，回购注销1.03亿股A股股份。

中国平安副总经理兼首席财务官付欣表示，公司注重股东回报，过去超过十年的年度分红均实现增长，公司上市以来累计现金分红超过4000亿元。

关注高股息、高分红的投资标的，同时公司也在持续布局与新质生产力相关的资产。

面向未来，中国平安总经理兼联席首席执行官谢永林表示，险资的投资有自身的特点和相关限制，公司会努力寻找更多优质的、有利于股东回报的“压舱石”标的。

寿险改革成效显现

近年来，中国平安持续推进寿险改革，其寿险代理人渠道持续优化。中国平安披露，截至今年一季度末，中国平安旗下个人寿险销售代理人为33.8万人。

对于寿险改革的具体成效，郭晓涛回应称，近年来寿险业务在代理人、银保、社区金融服务以及下沉渠道等方面同步发力，实现“四驾马车”共同驱动的效果。在代理人渠道方面，改革后的代理人数已稳定在30余万人，其经营模式也从过去的“人海战术”

发展到“精兵强将”阶段。近年来，公司代理人渠道呈现出“高素质、高绩效、高品质”的“三高”发展趋势，其人均产能、人均收入稳步提高，符合公司发展战略规划。

中国平安披露，今年一季度，公司旗下寿险及健康险业务新业务价值达成128.91亿元，同比增长34.9%；按标准保费计算的新业务价值率32%，同比上升10.4个百分点。其中，代理人渠道新业务价值同比增长11.5%，代理人平均新业务价值同比增长14%。

除了渠道改革，科技赋能也是中国平安重要的“护城河”。谈及近年来人工智能的应用，中国平安董事长马明哲表示，人工智能已在平安主业的各个环节全面铺开，如2024年，中国平安AI坐席服务量约18.4亿次，覆盖平安80%的客服总量；在风控和计算方面，人工智能打开了一个天窗，让公司能够更精准地定价；在营销方面，业务人员可以依托人工智能工具根据客户需求高效地服务。

马太效应凸显

上述存款利率分化态势正是对