

西安银行分红水平偏低 弃权票比例近30%引发关注

近期,西安银行的股东会上出现了少见的一幕,近30%的股东对2025年度该行的利润分配预案投出弃权票。分析股东结构可以发现,投出弃权票的股东主要是持股比例超5%的大股东。

大股东投出弃权票的原因,很可能是西安银行2025年度现金分红比例偏低。从拟分配的普通股现金股利占归母净利润的比例来看,西安银行的这一数据在42家A股上市银行中排名第41位,仅高于郑州银行。

西安银行表示,该行留存未分配利润将结转至下一年度,全部用于资本金的内源性积累。业内人士分析,银行的资本“补血”需求无可厚非,但股东的投资回报同样不容忽视。如何在二者之间取得平衡,是各家商业银行都要面对的必答题。

● 本报记者 李蕴奇 张佳琳

大股东对分红预案投弃权票

5月22日,西安银行召开2025年度股东大会。在投票表决2025年度利润分配预案的过程中,该行股东出现了明显的意见分歧:同意该预案的股东比例为69.89%,选择弃权的比例达29.96%,另有0.15%的股东反对该预案。最终,由于超半数股东同意,该预案获得股东会通过。

这样的场景在A股上市银行今年以来召开的股东大会上并不常见。截至中国证券报记者发稿时,共有19家A股上市银行的股东会表决通过了2025年度利润分配预案,除西安银行外,无锡银行获得的同意票占比为96.30%,其余17家银行均在99%以上。

从西安银行的现金分红分段表决结果来看,非赞成意见主要出现在持股5%以上的普通股股东群体当中,其中38.78%的该类股东选择弃权,对应股份数量为8.0477亿股。

西安银行持股5%以上的普通股股东有哪些?记者查询了该行今年一季度报告,截至一季度末,加拿大丰业银行、西安投资控股有限

公司、大唐西市文化产业投资集团有限公司、中国烟草总公司陕西省公司的持股比例均超过5%。其中,丰业银行的持股数量为8.0477亿股,恰好与持股5%以上弃权普通股股东对应的股份数量相吻合。

事实上,在西安银行此前召开的董事会会议上,董事们对于2025年度利润分配预案就曾有意见分歧。在4月22日召开的西安银行第六届董事会第三十五次会议上,该行非执行董事李勇、陈永健对2025年度利润分配预案投出弃权票。这两位董事在阐述弃权理由时表示,理解公司从长远发展角度拟定利润分配预案的综合考量,希望公司未来能在业绩持续良好发展的基础上,进一步提升分红水平。公开资料显示,李勇和陈永健均任职于丰业银行,并经丰业银行提名担任西安银行董事。

投出弃权票的股东是否为丰业银行?记者就此问题向西安银行发出采访函,截至发稿时未得到回复。

股东之间对利润分配预案产生意见分歧,很可能是由于西安银行2025年度的分红比例不高。该行2025年度向股东派发现金股利的方案是每10股分配现金股利1元(含税),合计分配现金股利4.44亿元(含税)。留存未分配利润将结转至下一年度,全部用于该行资本金的内源性积累。去年,西安银行实现归母净利润26.5亿元,此次拟分配的普通股现金股利占归母净利润的16.77%。这一比例在A股上市银行中处于较低水平。截至2025年末,西安银行未分配

去年末,西安银行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为13.43%、10.57%、9.15%。其中,核心一级资本充足率较2024年末下降0.92个百分点。核心一级资本充足率的计算公式是核心一级资本净额/风险加权资产。去年西安银行的风险加权资产增速超过了核心一级资本净额的增速,从而导致核心一级资本充足率下降。

利润为179.35亿元,较上年末增长7.63%。

据Wind数据统计,除郑州银行外,其余41家A股上市银行均在2025年度利润分配预案中宣布拟派发现金股利。从2025年度现金股利占归母净利润的比例来看,西安银行在上述41家上市银行中最低,其余40家上市银行的这一比例均超过20%。

过去三年,西安银行的分红比例始终在A股上市银行中处于较低水平。2024年度,该行分配的普通股现金股利共4.44亿元(含税),占2024年归母净利润的比例为17.37%。2023年度,该行派发的普通股现金股利共2.49亿元(含税),占2023年归母净利润的比例为10.11%。

西安银行在公告2025年度利润分配预案时表示,该预案主要考虑了两方面因素:一是商业银行资本监管政策持续趋严,外源性资本补充难度不断加大,内源性资本补充和积累的重要性日益凸显,该行需进一步加强内源性资本储备,强化自身抵御经营风险的能力;二是该行正处于战略发展的关键阶段,合理留存利润,提升资本充

足水平,有助于保持长期健康可持续发展的态势,进而更好地提升投资者的长期回报,切实推动全体股东共享经营发展成果。

业内人士分析,西安银行去年业绩表现不错,同时也增加了拨备计提,并保持了较低的分红比例,这可能是出于夯实资本基础的考虑。银行需通过留存利润增强内源性资本补充能力,以应对潜在风险并满足监管部门对资本充足率的要求。此举虽短期影响股东回报,但有助于提升银行长期抗风险能力和可持续发展能力。

补充的主要途径,一旦银行的内源性资本补充机制失效或弱化,其资本充足率将面临巨大的下行压力,将对银行资产负债表扩张形成制约。

一方面,是银行长期发展的“补血”需求,另一方面是股东对于现金股利偏低的不满。从各自的立场出发,两种需求都有其合理性。“关键在于平衡股东回报和银行长期发展需求。”一位城商行高管告诉记者。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏建议,上市银行应建立常态化沟通机制,主动披露资本规划与分红政策的相关情况。银行可通过业绩说明会、投资者调研等形式,详细解释留存利润的具体用途及预期回报。同时,也可以探索中期分红、股份回购等多元化的投资者回报方式,在资本约束与股东回报间寻求更优平衡,增强投资者信心。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏建议,上市银行应建立常态化沟通机制,主动披露资本规划与分红政策的相关情况。银行可通过业绩说明会、投资者调研等形式,详细解释留存利润的具体用途及预期回报。同时,也可以探索中期分红、股份回购等多元化的投资者回报方式,在资本约束与股东回报间寻求更优平衡,增强投资者信心。



视觉中国图片

公募量化产品火了 银行渠道却很“冷静”

● 本报记者 吴杨

“抢到了吗?”这大概是近来想申购公募量化产品的投资者最关心的问题。从一日售罄的爆款基金到银行渠道纷至沓来的客户问询,公募量化正在从一个小众赛道加速进入普通投资者的视野。中国证券报记者近期走访北京地区多家银行网点发现,投资者对量化产品的关注度显著提升,但银行一线理财经理在推介时仍普遍谨慎,他们反复向客户提示组合投资的重要性。

一线理财经理谨慎推介

“听说近期公募量化产品卖得不错,我想拿出部分资金买入这类产品。”在北京市西城区的一家国有大行网点,一位客户向理财经理表达了购买意向。这位客户此前主要购买R2、R3级理财产品,现在他希望拿出部分资金博取高收益率产品。

近期,公募量化产品的销售热度显著提升。以华夏智胜全景混合为例,该基金主要采用量化模型选股、基本面选股等多种策略构建投资组合,同时运用数量化方法优化组合交易并控制组合风险。5月14日产品发售当日即售罄——首次募集总规模上限50亿元,当日便超限。另外,还有多只公募量化基金实现一日售罄。中信证券研报显示,截至一季度末,量化基金行业实现公募募双轨扩容,公募量化产品规模4694.5亿元,私募量化产品规模2.8万亿元。

不过,面对客户的积极问询,银行一线理财经理的态度整体偏谨慎。招商银行某支行理财经理表示:“公募量化基金基本是纯股票型基金,风险评级大多不低于R4级,净值波动较大。若客户属于稳健型投资者,建议还是选择R2、R3级的‘固收+’理财产品。”

建议分散配置

一位银行理财经理告诉记者:“公募量化产品的购买门槛较低,流动性较好。现在流行A量化选股,各家管理人采用的量化模型参数、底层代码有所差别。公募量化产品风控体系相对完善,整体回撤控制表现较为出色。”

国金证券公募权益组分析师张慧表示,量化策略产品持仓风格天然偏向均衡分散,更加注重风险管理,因此在回撤控制和净值波动管理上具备明显优势。实际运作结果显示,量化“固收+”策略品种各年度的整体回撤和净值波动水平均好于权益端采用非量化手段的“固收+”策略品种。2025年以来,量化策略有效性逐步回升,叠加投资者对稳健增强型产品需求回暖,量化“固收+”策略基金重拾增长势头。

尽管量化策略在控制回撤和降低净值波动方面具备一定优势,但多位理财经理仍强调了组合投资的重要性,他们建议将净值高波动产品与稳健类资产搭配持有。中国银行北京市东城区某支行理财经理表示,近期半导体、光模块等板块涨幅显著,但板块轮动特征突出。为规避后期市场调整风险,建议客户分散配置理财产品、基金等,将大部分资金配置于低风险稳健型产品,仅用少部分资金参与高弹性策略产品。另有理财经理建议,客户应采用基金定投的方式分散风险。

代销格局加速重塑

记者调研了解到,在以高净值客群为目标的私人银行业务层面,银行对于量化策略的布局更为系统和深入。

某国有大行相关人士透露,该行含权产品规模稳健增长,对百亿元级规模私募基金已实现大面积覆盖。私募量化产品因其策略丰富、超额收益空间大、与银行合作的方式灵活,更受高净值客户青睐。

在基金代销格局分化的大背景下,银行代销基金格局也在经历调整。根据中国证券投资基金业协会数据,截至2025年末,前100家基金代销机构的权益类基金保有规模约6万亿元,较2025年6月末增长约17%,非货币市场基金保有规模约11.7万亿元;银行渠道份额有所承压,权益类基金保有规模、非货币基金保有规模占比均较2025年6月末有所下降。

在监管层面,2026年以来适当性管理要求持续收紧。2月1日起施行的《金融机构产品适当性管理办法》明确,金融机构对所销售产品承担适当性管理主体责任,将适当的产品通过适当的渠道销售或者提供给适合的客户。此前出台的《商业银行代理销售业务管理办法》要求,银行应独立、审慎地对代销产品进行风险评级,当其评级结果与合作机构的不一致时,应按孰高原则采用评级结果。

“信托业回归本源”系列报道之一

三分类新规过渡期即将结束 看信托行业如何脱胎换骨

编者按

在三分类新规指引下,信托业告别粗放发展的旧模式,回归“受人之托、代人理财”的本源。三年转型探索,是从风险积聚走向合规稳健、从同质化竞争迈向差异化发展的艰难跋涉,更是业态重塑与价值重生的深刻实践。本报今起推出“信托业回归本源”系列报道,记录这场转型浪潮中的探索与蜕变。

● 本报记者 石诗语

三年前,一纸新规推动信托行业开启了大刀阔斧的改革。

2023年3月,原中国银保监会发布《中国银保监会关于规范信托公司信托业务分类的通知》(简称“三分类新规”),明确信托业务分类标准,引导信托公司差异化发展,回归信托本源。该通知自2023年6月1日起实施,并设置三年过渡期。

三分类新规重塑了行业底层逻辑。正如云南信托总裁舒广在接受中国证券报记者采访时所言:“当下中国信托业正处在转型升级与高质量发展相互交织、彼此赋能的关键历史节点。信托公司正在经历一场深刻的身份重塑——从以往的融资中介角色,向‘受人之托、代人理财’的专业资产管理与综合服务平台跃迁。”

行业发展脉络理清

“三年过渡期为行业提供了平稳整改的窗口。三年前,信托行业偏离本源,业务边界不清晰,职能定位不准确,长期被异化为非标资金池和融资通道。随着房地产市场调整和城投风险暴露,信托行业风险不断积聚。”华东地区一家信托公司相关负责人表示。

“行业高速发展的十余年间,在信托公司的资产管理规模结构中,银行通道业务、政府投资平台和房地产相关业务占比较高。三分类新规实施后,政策鼓励信托公司开展资产服务信托和公益慈善信托业务,要求信托公司在资产结构和业务模式上寻求系统性突破。”上海信托相关负责人告诉记者。

回望过去三年,信托行业顶层设计与监管框架持续完善、升级,为信托行业发展指明路径、理清脉络。

厦门国际信托副总经理王东阳表示,三分类新规重新定义了信托公司的功能边界,信托公司逐步强化服务实体经济和人民美好生活的功能定位。随着“1+N”政策体系陆续出台,新版《信托公司管理办法》正式实施以及监管评级体系全面更新,信托行业从机构准入、业务分类、资本约束到风险处置的全链条监管框架加速成形,对信托公司的合规经营和受托履职能力提出了更高要求。

2025年1月,国务院办公厅转发金融监管总局《关于加强监管防范风险推动信托业高质量发展的若干意见》,为行业高质量发展擘画了清晰蓝图。同年12月召开的中国信托业

年会以“坚定转型方向,走高质量发展之路”为主题,进一步传递了监管导向。

舒广认为,在这一背景下,信托公司必须立足制度本源,发挥财产独立、风险隔离的功能优势,推动净值化管理转型,打造主动管理能力,深度服务实体经济,牢牢守住不发生系统性金融风险底线,引领行业真正回归信托本源。

业态深度重塑

三年来,信托行业迎来近乎脱胎换骨的深刻变革。

中国信托业协会特约研究员、中国外贸信托总经理助理(拟任)陶斐斐向记者表示,三分类新规实施以来,信托业立足受托人定位,对信托制度优势的挖掘与应用不断深化,财产独立、风险隔离、财富传承、受托服务等本源功能逐步深入人心。家庭服务信托、预付类资金服务信托等业务创新发展推动信托制度走进千行百业、千家万户,服务人民美好生活。

在陶斐斐看来,信托业务结构已发生质变。以财富管理信托、风险处置信托为代表的资产服务信托、以标品投资为代表的资产管理信托,逐渐成为驱动行业高质量发展的核心引擎。信托以多样化的服务模式,助力资本市场发展,服务实体经济,提高社会资本配置效率。

根据中国信托业协会数据,截至2025年6月末,信托资产规模为32.43万亿元,同比增长20.11%,资产管理信托余额约为24.43万亿元,占信托资产总规模的75.33%。信托贷款规模在资金信托中占比已降至15%以下。

“信托行业正在经历从规模驱动向价值

驱动、从牌照依赖向能力竞争的根本性转换。”王东阳说。

迈向转型发展新阶段

新的发展格局为信托行业铺就了道路,行业也迈入创新发展新阶段。

“在转型探索新阶段,行业告别了依赖融资类信托的业务模式,摒弃了以重资本换取风险收益的盈利方式,将发展重心转向资产服务信托、资产管理信托、慈善信托等轻资产赛道。”上海信托相关负责人说。

王东阳表示,随着资产服务信托在财富管理、社会治理等场景中的创新应用日益活跃,信托的功能定位更加清晰明确;资产管理信托向标品转型与组合配置的趋势,对信托公司的投研体系、交易运营能力和财富管理能力都提出了更高的专业化要求。行业竞争的焦点转向专业能力、服务水平和风险管控能力的综合较量。

在舒广看来,信托业转型已步入深水区,推动标品信托的发展,既是响应监管导向的题中应有之义,也是行业突破成长瓶颈、迈向高质量发展可持续发展的必由之路。从业务演进逻辑来看,过去依赖利差和隐性刚兑支撑的盈利模式已不具备持续性。资产服务信托、慈善信托等本源业务尚处于发展初期,短期内难以形成规模化的收益贡献。而标品信托作为资产管理信托的重要载体,具备清晰的合规属性和成熟的商业逻辑,已成为承接非标资产压缩后释放的资金配置需求、填补信托公司收入缺口的现实路径。