

## 财眼

# 多家银行分红方案遭股东质疑 行业发展与回报矛盾全面凸显

2026年6月,徽商银行第二大股东提交长篇提案,提议大幅上调该行分红比例,双方持续近十年的分红拉锯再度引发关注。随着2025年年报股东大会的陆续召开,苏农银行、西安银行、青农商行、紫金银行、杭州银行、无锡银行等多家区域上市银行的利润分配方案、股东回报规划接连遭遇股东反对或弃权。过去银行业股东会“全票通过”议案的行业惯例被打破,银行资本留存需求与投资者现金回报期待的矛盾全面凸显,董事会与投资者之间的诉求分歧首次公开化。

■新快报记者 范昊怡

## 股东投票倒逼银行平衡回报

6月,徽商银行股东大会召开前夕,持股10.59%的第二大股东中静系对银行的分红方案合理性提出质疑,要求将分红比例由22%提升至30%,对应每10股派息由2.5元上调至3.41元,新旧方案差额达12.6亿元,令双方存量矛盾再度公开。

截至2025年末,徽商银行资产规模、盈利水平稳步增长,核心一级资本充足率达9.92%。中静系指出,57家A、H股上市银行中,有23家核心一级资本充足率低于徽商银行,但分红比例更高,北京银行、江苏银行等头部城商行均稳定维持30%左右的分红比例,凸显该行分红水平偏低。

无独有偶,在苏农银行的2025年度股东大会上,《2026—2028年股东回报规划》、董事薪酬方案等三项议案反对率均超10%,反对声音主要来自中小股东。Wind数据显示,苏农银行2023、2024年

的分红比例均在20%以下,2025年也仅仅20.75%,在41家A股上市银行中排倒数第三。杭州银行、无锡银行的中小股东则针对高管薪酬、利润分配议案集中投出反对票,间接表达对低分红的不满。紫金银行三年股东回报规划审议时,中小股东反对比例超4%。

西安银行则呈现大股东“无声抗议”的态势,2025年度利润分配方案表决中,弃权票比例高达29.96%,对应股数与第一大股东加拿大丰业银行持股数量基本吻合。该行自2023年起分红比例持续低于18%,长期处于行业低位。

## 银行需兼顾发展与股东权益

银行与股东的分红博弈,根源在于行业盈利承压、资本补充压力攀升下,双方诉求出现明显分化。当前银行业盈利空间持续压缩,银行普遍倾向于留存更多利润,夯实资本实力、筑牢风险防线。

而对投资者而言,市场无风险利率下行,高股息优质资产稀缺,中小股东愈发看重现金分红回报,对银行长期低分红模式的容忍度持续降低。

面对矛盾,银行分红策略呈现两极分化,部分银行动用历年留存收益高额分红,2025年甘肃银行分红总额甚至超过当年净利润,郑州银行则因核心一级资本充足率偏低,为保障资本安全放弃现金分红。

业内分析认为,银行需建立科学透明的分红平衡机制,兼顾长期发展与股东权益。实操中,银行可对标同业设置动态分红机制,拓宽永续债、优先股等外源资本补充渠道。同时通过常态化投资者沟通、中期分红、股份回购等多元方式回馈股东,将分红与市值表现纳入高管考核。市场普遍认为,相较单次高额分红,稳定可预期的常态化分红机制,是平衡银行稳健经营与投资者回报的最优路径。



## 5A景区清明上河园递表港交所 业绩增长显疲态 分红却比盈利多

新快报讯 记者张晓茵报道 河南最热门的5A级旅游景区正在冲刺资本市场。近日,开封清明上河园股份有限公司(下称“清明上河园”)正式递表港交所,这家以名画《清明上河图》为蓝本打造的文旅IP园区年客流量接近千万,在全国单一主题园区中位居第四。然而,高客流与高曝光下公司盈利能力却持续承压,叠加上市前大额分红带来的资产负债,其IPO之路仍存在不确定性。

### 利润逐年下滑

清明上河园成立于1998年,公司曾于2016年挂牌新三板,并于2018年摘牌。目前,园区主要通过提供多种沉浸式体验项目吸引游客。根据灼识咨询的资料,其园区2025年共接待约960万人次游客,在全中国所有单一主

题园区中排名第四,在河南省所有5A级旅游景区中排名第一。

尽管客流量位居前列,但公司的业绩增长已显疲态。2023年至2025年,公司营收分别为6.73亿元、7.42亿元及7.46亿元,年内利润为2.85亿元、2.78亿元及2.12亿元。不仅利润在下滑,盈利质量亦同步走弱,公司毛利率由2023年的67.6%下降至2025年的51.8%,净利率由同期的42.4%降至28.5%。其中,门票销售业务成为主要拖累项,其毛利率由接近70%降至不足50%。2025年5月起,公司对门票体系进行了调整,由单次入园改为三日不限次入园。该策略虽有助于提升游客体验与刺激园内二次消费,但也会在在一定程度上摊薄单客门票收益。

### 大额分红却欠缴员工社保

清明上河园商业模式高度依赖园

区运营相关收入(包括门票销售、租赁收入等),2023年至2025年,该部分收入占比分别为78.5%、76.8%及78.1%。这一结构使公司对客流变化高度敏感,公司亦指出,会面临游客需求波动的风险,并限制收入多元化发展。

在合规层面,公司亦存在一定风险。报告期内,公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金,2023年—2025年,相关金额分别为80万元、180万元、370万元。

与之相对的是公司激进的分红安排。2023年—2025年,公司分别派息0.8亿元、4.42亿元及2.82亿元,分红总额甚至超过同期利润总额。而2023年—2025年及截至2026年4月底,公司录得流动负债净额分别约1.58亿元、2.87亿元、3.53亿元及2.39亿元,主要与向股东派发股息相关。

## 中报季来临 行业冷暖分化趋大

新快报讯 记者涂波报道 随着2026年上半年收官临近,沪深两市逾20家上市公司抢先披露了半年度业绩预告,均属于盈利状态。不过,行业景气度差异决定了企业盈利弹性,消费电子、AI半导体和电力设备等行业盈利规模居前。

具体来看,6月23日,半导体设备龙头企业长川科技报喜,公司预计2026年上半年归母净利润为9亿~10亿元,同比增长110.76%~134.18%。目前,全球半导体设备市场正处于AI驱动的新一轮上行周期,长川科技表示,报告期内前期研发投入的成果持续显现,销售收入规模大幅度增长。同日,卫星化学预告上半年归母净利润60亿~70亿元,同比增长118.68%~155.13%。

此外,受益于材料行业周期进入上升区间,新能源动力电池企业亿纬锂能公告,预计上半年实现归母净利润31.3亿~33.71亿元,同比增长95%~110%。华泰证券表示,维持对其“买入”评级,给予目标价103.32元/股,而昨日亿纬锂能最新收报67.45元/股。

从净利润增幅来看,主营抗感染药物原料药的富祥股份预计上半年归母净利润1.65亿~2.15亿元,同比增幅中值超28倍,2025年同期亏损691.12万元。公司表示,2026年上半年公司电解液添加剂VC产品销售量价齐增,推动公司业绩大幅增长且扭亏为盈。

目前,业绩下降的企业多为基础化工和机械设备等传统行业,包括维通利、彩客科技和永大股份,降幅均在10%以内。

今年5月上市的新股维通利预告净利润中值为1.25亿元,同比下降9.66%。维通利在回答投资者提问时表示,中报业绩预告下降主因同步分解器降价、铜价变动等多重因素影响,属短期结构问题。同样是基础化工行业的彩客科技业绩下降,公司表示,受汇率的影响人民币对美元持续升值,车间生产设备折旧以及人工等固定费用直接计入当期损益,导致净利润有所降低。

中信证券分析,2026年资金定价逻辑彻底转向真实盈利兑现,主动披露预增预告的科创、创业板企业机构持仓持续提升,预亏、大幅预降标的估值持续下修。完整半年报将于七八月集中披露,后续仍有大量上市公司补充业绩预告,行业冷暖分化趋势或将进一步放大。



## 声称“感恩回馈”的低价旅游 不过是保险的推销套路

新快报讯 记者林广豪报道 近日,文化和旅游部发布旅游市场强制消费问题典型案例(2026年第三批),当中涉及多起违规组织保险客户团旅游的案列。无独有偶,河北金融监管局近日揭示了保险销售人员借“旅游福利”推销保险的套路。监管部门提醒,消费者要谨慎参与营销活动,坚持理性投保原则。

### 诱导消费者仓促投保

典型案例显示,某央企寿险公司销售人员余某喜、丁某平在未取得旅行社业务经营许可证的情况下,以699元/人的团费招徕,组织35名游客参加“越南6日游”。因行程中存在诱导消费问题引发游客投诉。因违反相关规定,两名销售人员均被没收违法所得、罚款1万元。

另有案例显示,在某寿险公司累计投保超过50万元的老客户王大爷,某日接到该公司工作人员通知,只需

1200元即可参加公司专属感恩回馈的六日出境游活动。出行后王大爷才发现,组织活动的人员没有开展旅游业务的合法资质,主办方还每日组织保险宣讲会,重点推销年缴保费10万元以上的分红险,强调“旅游专属优惠、仅限当天”,并且对不愿投保的客户采取冷暴力等方式施压。

“跟他们(客户)一起旅游能增进关系,能促进签单,我还可以到处去玩。”某大型险企的保险代理人向记者表示,作为经营手段,组织客户出游已不是新鲜事。

该代理人透露,此类旅游活动的费用通常由代理人和客户分摊,具体比例视客户关系而定,对于关系较好的客户,代理人愿意多付一部分。“东南亚旅游出个国数千元就能搞定了,对于客户的吸引力较大。”

### 用福利捆绑销售藏多重风险

监管部门指出,保险销售人员将旅

游福利与保险投保强制捆绑,刻意烘托稀缺感、紧迫感,诱导消费者现场快速决策、仓促投保。消费者极易在未详细了解保险产品保障范围等核心内容时,盲目购买与自身需求不匹配的保险产品,导致后续出现缴费压力过大、保障不符预期等问题,产生高额退保扣除费用,造成个人财产损失。此类活动还面临变相输送额外利益违反合规底线、服务质量暗藏隐患等多重风险。

监管部门提醒,面对保险公司以客户答谢、感恩回馈为名推出的低价旅游活动,消费者务必要提高警惕。同时,还要坚持理性投保原则,切实增强维权意识。

记者了解到,相关问题已有处罚案例。据监管部门披露,太平洋人寿黄冈中支曾组织开展“庐山2日游”和“内蒙古草原游”活动,参与者包括多名投保客户,该公司存在给予投保人保险合同以外利益的利益问题。2020年12月,该公司因该问题被罚12万元。