

上市银行年中派息谁更“大方”

派现力度不一

相较于一年一次的年末分红,年中再派发一次现金红利,能够让投资者即刻落袋一笔实实在在的收益。截至8月27日18时,A股上市银行中,已有中信银行、平安银行、杭州银行、宁波银行、成都银行、苏州农商行、瑞丰农商行、江阴农商行在内的8家银行抛出了中期利润分配方案。

从绝对派息总额看,股份制银行体量优势尽显,中信银行百亿级分红遥遥领先;城商行单股派现力度突出,农商行分红金额规模偏小,派息比例也呈现明显分化。

以单股派发金额来看,成都银行本次分红以每10股派发现金股利4.89元领跑,合计分配现金股利20.73亿元,占2026年上半年归属于母公司普通股股东净利润的30.02%。在8家银行当中,成都银行交出了最高的每股派现水平。此外,杭州银行每10股派发现金股利4.6元,合计派现约33.35亿元,宁波银行每10股派发4元,总额共计26.41亿元,每股派发红包水平也较高。

若以利润分配的占比维度重新排序,格局又发生变化。分红比例中,以普通股股东口径计算,中信银行为8家银行分红占比最高水平,该行每10股派发现金股息2.03元,合计分派总额约112.96亿元,占2026年中期合并后归属于该行普通股股东净利润的32.09%。

同属股份行阵营的平安银行,上半年每10股派发现金股利2.49元,合计派现48.32亿元,占合并报表中归属于该行普通股股东净利润的比例为20.02%。

3家上市农商行中,江阴农商行每10股派发现金红利1元,不送红股,不转增股本,占合并报表中归母净利润比例为31.27%,分红比例较高;瑞丰农商行同样每10股派1元,分红比例为

2026年中报季,一批银行密集抛出中期利润分配方案。8月27日,北京商报记者统计发现,截至8月27日18时,已有中信银行、平安银行、杭州银行、宁波银行、成都银行、苏州农商行、瑞丰农商行、江阴农商行在内的8家A股上市银行披露了2026年中期利润分配方案公告。细看这份拟分红清单,各家银行派现力度分化明显,每10股派息从1元至4.89元不等,中期分红占半年度归母净利润的比例最高突破32%。

21.85%;苏州农商行分红占2026年半年度归属于上市公司股东的净利润比例为18.29%。

对比2025年中期数据来看,瑞丰农商行、成都银行当年未拟定半年度利润分配预案,江阴农商行披露的2025年中期利润分配预案公告中,股份、净利润等相关数据为2025年前三季度口径。基于上述情况,其余5家银行可实现与上年同口径对比。以派息总额论,5家银行全部提升、无一家下滑;以分红比例论,4家提升、平安银行则略微下降。

在2026年中期业绩发布会上,平安银行董事会秘书周强回应,今年中期分红按照20%的比例实施分配,分红总额较去年有所提升,与投资者共享经营增长成果。但与此同



·8家银行2026年中期利润分配方案情况·

成都银行	每10股派发现金股利4.89元,合计分配总额20.73亿元
杭州银行	每10股派发现金股利4.6元,合计分配总额约33.35亿元
宁波银行	每10股派发现金红利4元,合计分配总额26.41亿元
中信银行	每10股派发现金股息2.03元,合计分配总额约112.96亿元
平安银行	每10股派发现金股利2.49元,合计分配总额48.32亿元
江阴农商行	每10股派发现金红利1元,合计分配总额约2.71亿元
瑞丰农商行	每10股派发现金股利1元,合计分配总额约1.96亿元
苏州农商行	每10股派发现金红利1元,合计分配总额约2.22亿元

时,也要兼顾下半年及明年的业务发展需求,为明年重回增长轨道后的业务提速储备充足资本,因此留存了一定的资本安全垫。周强称,未来将继续坚持量力而行、尽力而为,结合实际经营状况,平衡资本积累、业务发展与股东回报三者关系,在分红水平、分红频次上力求保持稳定与延续性。

合理设定分红比例与频次

新“国九条”之后,中期分红从大行的选择,逐步扩散至城商行、农商行群体,“年度分红+中期分红”的双频分红模式正在成为上市银行新的趋势。

分红本质上是一道选择题:利润分给股东,就无法留存补充资本金;利润大量留存,能够增强银行抗风险能力,却会降低当期股东现金回报。对于银行这种强监管、资本消耗型行业,资本充足率是不可逾越的红线,分红上限也由资本空间划定。

针对如何平衡公司发展与股东分红,在2026年中期业绩发布会上,多位银行管理层做出了回应。

中信银行副行长赵元新表示,综合考虑当前盈利情况及未来业务发展,董事会建议2026年度中期分红总额112.96亿元,占归属于普通股股东净利润的32.09%,较去年全年提升0.34个百分点,达到历史最好水平。“十

五五”期间,将继续重视股东回报,坚持稳健可持续的分红政策,力争分红水平稳中有升,回馈投资者信任与支持。

赵元新称,当前银行业普遍面临资本充足率下行压力。该行将围绕价值银行建设,巩固向好经营态势,夯实资本充足率基础,持续提升企业投资价值与股东回报能力。具体来看,加快轻资本转型,做大做强重点轻资本业务,提升轻资本业务规模与占比;落实资本“五位一体”全链条闭环管理,涵盖资本规划、配置、评估、监测、计量,提升资本使用效率。据赵元新透露,中信银行正在申请资本计量高级法实施,若落地,将对资本充足率形成正向改善。

关于资本补充,周强称,二季度平安银行资本充足率、一级资本充足率出现下滑,主要受季节性因素影响,源于年度分红在二季度实施,属于一次性扰动。整体来看,资本充足率仍维持在相对稳健水平。当前利润实现增长,内生资本补充能力可支撑业务正常发展。

在苏商银行特约研究员武泽伟看来,上市银行平衡长期发展与股东分红,核心是建立资本约束下的动态平衡机制,兼顾资本安全、业务扩张与股东回报三重目标。银行需要以资本充足水平为底线,结合当期盈利质量、内生造血能力,合理设定分红比例与分红频次。在资本承压周期适度留存利润,增厚核心资本储备,为后续信贷投放、轻资本业务转型预留安全边际。经营景气且资本充裕的阶段,可以适度提升分红比例,甚至增设中期分红,持续回馈股东。同时银行需要依托业务结构优化改善资本效率,通过推进轻资本转型,完善资本全流程管理,减少资本消耗压力。以此摆脱单纯依靠留存利润补充资本的模式,在稳定股东分红回报的同时,保障中长期经营增长的连续性与稳定性。

北京商报记者 宋亦桐

中国人寿1344.89亿净利从何而来

人寿表示,公司高度重视与投资者共享高质量发展成果,董事会建议派发2026年中期现金股息每10股3.58元(含税),中期现金分红达101.19亿元,同比提升50.4%。

多项业务指标双位数增长

如果说投资收益是利润的燃料,那么负债端的质量则是决定这架飞机能飞多远的机身。

2026年上半年,中国人寿总保费达5366.34亿元。新单保费达1800.39亿元,同比增长11.6%。首年期交保费首次半年突破1000亿元,达1012.94亿元,同比增长24.7%,稳居行业榜首。十年期及以上首年期交保费达361.21亿元,同比增长19.2%。

“首次”二字,足以说明这份成绩单的分量,相关数据同时也意味着,该公司不仅是规模在扩张,业务的“含金量”也在提升。

新业务价值是衡量寿险公司成长性和盈利质量的核心指标,两位数增速在行业整体转型的背景下同样尤为突出。数据显示,上半年该公司新业务价值达381.67亿元,在上年同期基础上快速增长33.7%。

值得注意的是,中国人寿还在半年度报告披露了两大“亿级”数据。2026年上半年,提供服务超14亿人次;中国人寿寿险App用户数超1.75亿,月活数同比提升7.2%。

“2026年是‘十五五’开局之年,也是我国保险业高质量发展向纵深推进的关键一年。”中国人寿在半年度报告中表示,从宏观环境看,我国经济呈现动能向新、结构向优的发展态势,人民群众金融资产配置需求更加多元,对健康、养老及财富安全的风险保障需求将持续释放。

对于寿险行业的核心机遇与发展空间,北京社科院副研究员王鹏在接受北京商报记者采访时表示,一是居民财富配置转移红利,低利率环境下,确定性现金流型的储蓄类保险产品成为家庭资产避险、养老储备的核心选择,需求持续释放。二是第三支柱养老体系

扩容,多层次养老保障体系建设提速,商业养老金、长期护理险等产品的市场空间被全面打开,行业赛道长期向好。三是数字化全链路重构,AI技术从单点辅助渗透到产品研发、智能核保、全周期客户服务全链条,大幅降低运营成本,提升服务效率。四是服务边界持续延伸,行业从单一的事后赔付,向风险减量、健康管理、康养服务等综合解决方案转型,价值链不断拉长。五是渠道精英化转型完成,行业告别“人海战术”,转向高素质代理人队伍建设,客户经营能力和专业服务水平显著提升。

科技成为当下保险业转型中最引人注目的热议话题。王鹏所提到的数字化全链路重构,正在头部险企的实践中从概念走向现实。以中国人寿为例,该公司依托企业级人工智能平台,打造平台赋能、集约管控、多元创新的数智新生态,累计建设数智应用场景超90个,构建智能体超500个,实现对销售支持、运营管理、客户服务等核心领域的深度覆盖和智慧赋能。从对业务具体的赋能角度来看,2026年上半年,该公司智能核保审核率达96.8%,数字核保员作业率超37%,保全服务智能审核率达99%,数智化服务赔案占比超75%。

全渠道“多极驱动”

渠道是保险公司触达客户的“最后一公里”,也是检验战略落地成效的“试金石”。

“公司有效统筹各渠道业务发展与专业能力提升,全渠道经营协同发力,形成多极驱动发展格局,核心竞争优势更加突出。”中国人寿表示,个险渠道牢牢守住发展基本盘,发挥价值创造主力军作用;银保渠道有效发挥战略发展作用,新单业务快速增长;团险渠道强化提质增效,渠道业务稳步增长;政策性健康险业务、互联网保险业务均实现稳步增长。

个险渠道是寿险公司的主力渠道,从中国人寿今年上半年在这一渠道的表现来看,该公司个险渠道总保费为4022.69亿元,其

中,首年期交保费为755.26亿元,同比增长17.9%。

此外,在分红险走进更多大众视野的背景下,该公司今年上半年浮动收益型业务占比进一步提升。

那么,该公司个险渠道的韧性从何而来?据了解,该公司继续深入推进营销体系改革,以质升量稳为总基调,聚焦“增量做优、存量做强”目标,加快推进销售队伍职业化、专业化、年轻化转型。截至2026年6月30日,个险销售人力约61万人,队伍规模稳居行业首位,其中,营销队伍规模约38万人,收展队伍规模约23万人。

银保渠道正被人身险业视为具有潜力增长渠道。对于推进“价值银保、专业银保、共生银保”建设的中国人寿而言,2026年上半年,该公司银保渠道总保费达814.58亿元,同比增长12.4%;新单保费达416.61亿元,同比增长16.1%;首年期交保费达254.35亿元,同比增长49.3%;续期保费达397.97亿元,同比增长8.8%,占渠道总保费的比重为48.86%。

银保渠道的增长,建立在深度战略协同之上。中国人寿表示,合作银行保持稳定,新单出单网点同比增长10.4%,其中星级网点数量同比增长59.9%。截至2026年6月30日,银保渠道客户经理约2万人,人均产能同比增长37.1%。

团险渠道方面,上半年该公司总保费为145.76亿元。其他渠道总保费达383.31亿元,同比增长1.5%。该公司表示,积极开展各类政策性健康保险业务,积极参与多层次医疗保障体系建设。截至报告期末,参与承办200多个大病保险项目、90多个长期护理保险项目和140个城市商业医疗险项目。

在业内人士看来,对于保险公司尤其是寿险公司而言,下一阶段比拼的是每一渠道深耕专业能力与价值创造的能力。当投资端与负债端形成合力,当各渠道协同共进,头部寿险公司如何在高质量发展的航道上驶向更远的海域备受关注。

北京商报记者 胡永新

纵观今年以来的保险市场,“报行合一”政策持续深化,预定利率动态调整机制常态化运行,保险销售适当性管理全面强化,人工智能等新技术在金融领域的应用规则持续完善……在这样的背景下,寿险“头雁”交出了一份怎样的答卷?8月27日晚间,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)发布2026年半年度报告。2026年上半年,中国人寿实现归属于母公司股东的净利润1344.89亿元,同比大幅增长228.6%。除此之外,该公司总保费、队伍规模、内含价值、上半年新业务价值稳居行业第一。

投资端“火力全开”

1344.89亿元净利润的背后,投资端是关键驱动力之一。

2026年上半年,中国人寿总投资收益达3145.04亿元,较2025年同期增加1869.98亿元;总投资收益率为5.58%,较2025年同期上升229个基点。

近1900亿元的投资收益增量从何而来?在业内人士看来,持续优化的投资布局叠加向好的资本市场环境,共同催生了这一轮投资收益的集中释放。前者是主动作为,后者是顺势而为,二者缺一不可。

“中国人寿利润大幅增长,源于投资收益回暖叠加负债端改革见效。”中央财经大学副教授刘春生分析表示,一方面市场向好推升投资收益,另一方面寿险转型持续推进,业务质量提升、现金流稳健。从信号上看,头部险企资产负债表迎来修复,行业分化加剧,资源进一步向大型险企集中,头部企业经营韧性凸显。

截至2026年6月30日,中国人寿总资产、投资资产保持稳步增长,分别为8.09万亿元和7.95万亿元。该公司表示,公司债券、定期存款、债权型金融产品等品种配置比例基本保持稳定,股票和基金(不含货币市场基

金)配置比例由2025年底的16.89%上升至19.14%。

2026年上半年,国内经济延续稳中向好态势,新兴领域新动能加快成长。债券市场利率低位窄幅震荡,期限利差中枢抬升;股票市场整体表现延续上行态势,结构分化明显。作为中国最大的机构投资者之一,中国人寿的投资策略自然备受关注。该公司表示,公司坚持资产负债匹配管理和长期投资、价值投资、稳健投资理念,发挥长期资本、耐心资本优势,持续优化跨周期投资布局,增强投资组合收益韧性和长期回报潜力。

该公司也表示,在战略资产配置引领下,上半年积极开展战术资产配置,固收投资加大配置择时和主动管理,权益投资重点布局新质生产力和优质高股息资产,另类投资强化战略性新兴产业赛道前瞻布局,全面提升各品种投资管理能力,持续增强资负联动质效。

“保险资金的核心优势在于期限长、规模大、负债稳定,适配长期价值投资,可匹配实体产业长周期项目,发挥跨周期配置的能力。”在投资投向趋势上,刘春生分析表示,保险资金加大新质生产力、实体经济、长期基建、权益市场优质资产布局。

需要关注的是,投资收益的增长,不仅支撑了利润表,也为股东回报提供了底气。中国