

高送转遭遇“冰火”两重天

□ 本报记者 王新蕾

这几日，眼瞅着分红送股的日子就快到了，上市公司却开始一窝蜂地修改送转方案，让不少抱有期待的股民有点儿失落。在监管层发声不到半年的时间，原本铺天盖地的“每10股转增30股”的高送转方案已销声匿迹。记者近日调查发现，监管层对分红方式褒贬鲜明的姿态，不仅有助于投资者走出“高送转=高回报”误区，也有望引导更多上市公司以“真金白银”回报投资者。

“高送转=高回报” 炒作逻辑失灵

近两年来，A股市场送转股情况屡破纪录。在送转股数量增加的同时，送转比例也不断提高，“10送10”是起步价，“10送20”成了家常便饭，“10送30”也屡见不鲜。

4月8日，监管层痛批高送转，称将其列为重点检查和监测范围。一声棒喝，上市公司立马转变风向。不少公司送转股数量缩减一半以上，并新增或提高现金分红比例。

4月10日，凯龙股份率先将“10转30派5元”调整为“10转15派8元”。4月11日，兴源环境、合力泰、合众思壮、北信源等也纷纷调低送转比例，增加现金分红。北信源将“10转20派0.25元”变为“10转15派0.4元”，乐视网将“10转20”变为“10转10”，凯撒文化将“10转20”变为“10转6派0.5元”。计划10转30的赢时胜，增加了每10股派现2元的内容，并承诺公司控股股东、实际控制人及4名董事半年内不减持。

“高送转=高回报=高价”的炒作逻辑逐渐失灵。近三年归属母公司股东净利润连续下滑的南威软件，在推出“10转30派1.6元”的分配方案后，被质疑股本扩张速

度与实际业绩不匹配。4月7日除权日公司股价涨停，此后连续大幅下挫，4月10日以跌停报收。今年以来，多只高送转个股公布预案或除权后都出现了类似走势。

高送转“掩护”减持套现

上市公司热衷高送转，一方面表明对业绩增长充满信心，传达正面形象；另一方面，一些股价过高、股票流动性差的公司也可以借此降低股价，增强股票流动性。同时，市场投资者的炒作追捧也在推波助澜。此外，随着新规出台，再融资规模不得超出总股本20%，部分公司为了扩大再融资规模，通过送转股的方式做大股本，为再融资作铺垫。但高送转被用来诱导乃至操纵股价的事件时有发生，俨然成为一些重要股东高位减持套现的工具。

不少上市公司不顾自身经营业绩和分红派现的实际能力，甚至和资金耦合在一起，以高送转为炒作由头，在二级市场联合拉升股价，吸引散户跟风买入，然后自家大股东、实际控制人和利益关联方趁高位套现或减持。从目的和结果来看，高送转不是为了回报投资者和股东，而是“掩护”自家大股东套现减持。

这种利用内幕信息获利的不法行为，侵犯了广大中小投资者的利益，破坏了股市的“三公”原则，干扰了市场的正常运行。抑制炒作高送转股票的恶习，是监管层发声的主要意图。

今年以来，沪深证券交易所已发布高送转信息披露指引，开展对高送转内幕交易核查联动，集中查办了一批借高送转之名从事内幕交易或信息披露违规案件。

关注送转的年度持续性



□CFP供图

高送转本身没错，关键是能与业绩相匹配。上市公司盈利能力、财务状况等因素经得起考验，且不存在为减持套现铺垫等问题，则其高送转不应该受到打击。高送转用好了有正面作用，是公司借力资本市场高速发展的驱动力。为此，高送转需要合理引导与规范，不应一棒子打死。有业内人士建议，高送转应纳入制度化轨道，例如股本扩张速度不得超过业绩增长幅度，业绩亏损的上市公司将丧失高送转资格。

在这一背景下，中小投资者应该如何应对？业内人士表示，首先应重点关注上市公司高送转的真实目的，要综合考虑其

经营业绩、成长性、股本规模、股价、每股收益等指标，然后分析其合理性，警惕其出于配合大股东抛售、配合激励对象达到行权条件，以及为了在再融资过程中吸引投资者认购股票等目的而推出高送转方案。其次，投资者应树立长期投资、理性投资理念，重点关注上市公司的盈利能力和成长性。

中泰证券则建议，弱化高送转的送转指标，转而关注送转的年度持续性。除了大市值传统白马股，也可以关注两类标的：持续送转的成长性白马股和处于业绩拐点的中市值标的。

临沂市罗庄区国税局 融合式服务激发便民办税新红利

近年来，临沂市罗庄区国税局通过深化与街镇、地税、银行等部门的职能融合，不断释放便民办税的新红利，让群众享有更多的获得感。

“国税+街镇”融合 打造群众“家门口”的服务网

“以前到国税局办业务，经常是半天时间就没了。现在我们镇的党群服务中心开通了税收便民服务，连来带回一个小时就办完了，方便、省心！”正在罗庄街道党群服务中心发票代开窗口办理业务的宋先生说。

罗庄区国税局按照“政府搭台、国税唱戏、群众受益”的思路，全面开通了税收便民服务，开设了50多个办税窗口，为

群众提供涉税办理业务，构建了群众“家门口”的办税服务网点，不仅降低了群众办税的时间成本，而且让群众享受到了在家门口开票的便利。据统计，罗庄区发票代开网点的建成，可为群众办税节省约一半的时间。

“国税+地税”融合 打造业务“一站式”的服务厅

“我们公司涉及的国地税业务也比较多。以前为了办理国地税业务，经常拿着手续在国税局、地税局两个部门之间来回跑，费时费力。现在到联合办税服务厅办税，一个窗口就能办完国地税所有业务，太方便了！”华能临沂发电有限公司会计白涛说。

罗庄区国税局联合区地税局，按照“场所一体化、服务一站式、管理一户式”的思路，全面整合人员、机构、设备等国地税纳税服务资源，打造了标准化国地税联合办税服务厅，将所有办税窗口全部改造为“国地税综合服务窗口”，通过“一人一屏一机双网双系统”的形式，为群众提供30余项国地税业务的一站式办理，实现了让群众“进一个厅、到一个窗、办两家事”。目前，罗庄区两个办税服务厅和9个办税服务网点全部实现了国地税业务“一窗通办”，仅此一项，就能为每名办税的群众节省约三分之一的时

“国税+银行”融合 打造业务“随时办”的服务点

“没想到国税局也有24小时自助办税服务厅，以后可以随时来这里办税了。”正在罗庄区国税局24小时办税自助办税服务厅办税自助领用设备前领取发票的小微企业负责人李先生说。

为解决工作时间以外群众不能办税的问题，罗庄区国税局积极联合罗庄区农商银行，开通了24小时办税自助办税服务厅，在厅内设置了国地税自助办税终端、农商银行自动存取款机等自助设备，让群众自行办理增值税专用、普通、定额发票申领、发票认证和代开、纳税申报以及银行自助等业务，为群众提供了“7×24”小时的全天候办税服务，让群众享受到了“进一个厅、办三家事”的便利，受到了广泛好评。

与明星出国金融专家“零距离”接触

中信银行启动“百场出国金融讲座”

□ 纪媛

4月22日，中信银行在西安大唐西市博物馆举办“全面提升中国学子全球竞争力”专题讲座，揭开了2017年度“百场出国金融讲座”活动的序幕。据悉，从即日起到底，中信银行将携手留学中介、语言学校、旅行社、法律机构等出国相关领域的权威机构共同组成专家团队，在全国举办近千场出国金融讲座，深入学校、企业和社区，为客户提供留学深造、海外旅游、出国商务、资产配置等实用规划和建设，助力百万出国梦想的实现。

随着中国经济的蓬勃发展，基于留学、旅游、探亲等各类需求出国的人数逐年增

加。教育部最新留学数据报告显示，2016年度我国出国留学人员总数达到54.45万人，中国已成为世界上最大的留学生输出国。在出境旅游方面，随着国内居民收入增长和旅游消费升级，以及签证简化等便利因素影响下，2016年出境旅游人数达1.22亿人次，较2015年增长4.3%。

由于受到经验及语言等方面的制约，很多出国人群在面签、出境手续、个人换汇、海外消费、选择服务机构、境外用卡安全、海外通信等繁琐的问题时存在着诸多困惑。中信银行在开展银行业务时，也深切感受到出国人群的痛点和迷茫。针对这些现状，中信银行在全国范围推出百场出国金融讲座，通过贯穿出国前、中、后全流程的出

国金融服务知识讲解，为出境人群顺利开展通向世界的大门。

据了解，2017年，中信银行将会与中国日报主办的《21世纪英语报》合作进校园，通过参与“21世纪杯全国大学生英语演讲比赛”，向国内60余所高校在校大学生普及出国金融知识；携手合作伙伴通过“幸福星期五”活动进入企业，共同为客户提供旅游、留学、游学相关的出国金融讲座和营销活动，为客户提供签证等出国金融业务咨询服务；通过全国千余家网点的“社区服务”活动，出国金融专家现场接受咨询，并为客户预约办理签证等服务，把中信银行出国金融特色服务带进社区。在中信银行“百场出国金融讲座”系列活动中，

中信银行的明星专家团队将切实帮助有出国需求的家庭，根据其个性化的服务需求进行整体规划，帮助更多人了解和体验中信银行优质的出国金融服务。

中信银行作为国内“出国梦”最早的铺路者，早在1998年就在同行业中率先推出出国金融服务，并一直是美国使馆唯一官方授权的签证代理机构。中信银行也一直以开放、包容、创新的经营理念，不断研发出国相关的金融产品和服务。通过“百场出国金融讲座”活动，中信银行将出国金融服务送到有出国需求的人身边，让更多的人体会到“要出国 找中信”已不仅仅是一句口号，更是实实在在的贴心服务。

真情帮扶 浸润民心

民生银行：做金融精准扶贫的先行者

“精准扶贫是光荣的政治任务，是义不容辞的社会责任。”民生银行党委书记、行长郑万春表示，该行自1996年成立以来，始终把履行社会责任作为回馈社会的一种责任和担当，大胆探索、勇于创新，努力实现企业发展、社会进步和生态改善的融合共生。

2002年，民生银行开始对河南的封丘、滑县和甘肃的渭源、临洮开展定点扶贫工作。在十五年如一日的倾情扶贫中，民生银行以脱贫攻坚为目标，以教育扶贫为根本，以医疗扶贫、产业扶贫、驻村帮扶为重点，开展了多层次、多形式的精准扶贫项目和活动，交出了精彩答卷，走出了独具特色的扶贫新路。

15年来，民生银行共向上述4县捐款8400多万元，资助贫困学生近3万名，新建和维修校舍150多所，奖励优秀学生近3000名，奖励优秀教师6100多名，在京组织培训优秀教师1000余名。前不久，中国扶贫基金

会授予民生银行“年度杰出公益勋章”、“年度突出贡献奖”。

一是倾情教育，切断贫困之链。扶贫先扶智，教育是最根本的扶贫。15年来，民生银行探索出了全方位、系统化的教育扶贫模式——修建学校校舍、资助贫困学生、奖励培训教师等，让许多农村学子享受到优质教育，陆续成长为社会栋梁之才。比如，在河南省封丘县，民生银行持续向该县捐助资金2205万元，其中为该县教育事业捐资1700多万元，新建和维修了近8000平方米校舍，资助了9800多名贫困学生，奖励了1750名优秀教师，组织了270多名教师赴京培训。

二是给力医保，防止因病致贫。民生银行在社会保障领域创新开展精准帮扶，探索出了一条助力健康扶贫的新路。2016年，民生银行向滑县捐资300万元，专项用于建档立卡贫困户购买大病补充商业医疗保险，直接惠及了该县1.5万名建档立卡贫困人口。

在封丘县，2016年民生银行职工集资捐助约98万元，为该县近3.8万名贫困人口购买了新农合补充保险，这解决了他们“因贫看不起病、因病加剧贫困”的问题。

三是捐建光伏发电设施，送去“阳光财富”。2016年，民生银行一次性捐资300万元，用于支持滑县的光伏扶贫项目。在贫困户的屋顶安装太阳能设备，通过光伏发电，稳定增加他们的收入。该项目惠及40个村的375户贫困户，每户每年可获得1200元的收益。从此，清浩的太阳能板悄无声息地转化成电能，给当地贫困群众送去了源源不断的“阳光财富”，实现了从“输血”到“造血”的转变。

四是扶持产业，托起致富梦想。2016年，民生银行创新开展股权扶贫项目，向中兵重工机械公司投入资金402万余元，约定每年分红的收益用于对贫困户的帮扶。中兵重工机械公司还通过增加用工的方式帮扶贫

困户，陆续安置300多人，帮扶数百个贫困家庭。2016年，民生银行针对当地实情，创新产品服务，大力支持产业发展。截至2016年末，民生银行的金融精准扶贫贷款余额达15.2亿元。

五是驻村帮扶，贴心为民解困。2016年，民生银行向滑县和封丘派出了多名挂职干部，分别担任副县长或驻村第一书记，加强了同扶贫县的业务沟通与联络管理。这些挂职干部切实帮助当地群众解决实际困难，让他们真切感受到民生银行的真情和温暖。

“扶贫工作进入了攻城拔寨的冲刺期，商业银行应切实担当金融扶贫的责任，充分发挥在精准扶贫中的重要作用。”民生银行董事长洪崎表示，该行将充分发挥金融资源优势，做金融精准扶贫的先行者和实干家，为打赢脱贫攻坚战作出新的更大贡献。

百卡通： 深耕地方驶入增长快车道

□ 记者 王爽 报道

本报济南讯 当金融科技企业纷纷逐鹿一线城市时，山东百卡通信息技术有限公司却反其道而行之，以山东为起点，深耕银行卡支付及其增值服务，7年间发展成为管理总部位于北京，业务辐射全国32个分支机构，旗下近2000名员工的金融科技新锐，与超过32家全国及地方商业银行密切合作。“截至2016年底，百卡通POS终端投资布放已占山东市场总量的20%。”百卡通负责人说。

记者了解到，2016年，百卡通连续三年获得中国银联山东分公司评选的直联市场开发维护优秀机构的称号，荣获建行山东分行“年度新增收单达标商户第一名”。8月份，百卡通荣获成为《山东省城乡居民社会保障卡基层设备采购》项目的终端提供商。截至2016年底，百卡通累计协助山东省农村信用社为全省近12000个镇、村安装行内电话POS终端13万余台，布放助农取款终端近万台。此外，百卡通在省外也实现发展提速，目前业务已经遍及广州、珠海、东莞等十几个城市，服务银联和近10家全国及地方银行，实现各类机具终端铺设保持双位数增长。

随着竞争充分化和监管趋于完善，如何下沉至小微商户，发掘长尾用户，积累高价值的金融数据，提供一站式综合金融服务方案成为金融科技公司的核心竞争力。依托专业金融运营服务，百卡通将延展业务到金融设备定制、布放培训和管理与维护、电话POS支付平台、商户进销库存管理系统的自主开发等各项业务。今年3月，百卡通在烟台投入运营当地最大的呼叫中心，自建云呼叫系统，为合作的全国及省内银行和行业客户提供专业咨询、电话客服及电销等一站式金融数据服务。

六旬老人突发病情 农行员工及时相助

□ 记者 王爽

通讯员 朱沙 高中义 报道

本报济南讯 4月18日，一位30岁左右的年轻人来到农行济南南河支行，送上了一幅写有“救人于危难，真情在人间”的锦旗和一封感谢信，对农行员工和大楼保安再三表示感谢。原来，前几天农行员工刚刚帮助过年轻人病重的父亲。

4月13日上午，66岁的法先生坐公交去作中医推拿治疗，途中忽感腹痛难忍想上厕所，于是在经七纬二站公交站下车，忍着疼痛进入了位于路口的农行银河支行大厅求助。几分钟的时间，老人先后三次便血，情况危急。

银河支行副行长赵相东和营业室主任姐静得知情况危急，第一时间给老人亲属打了电话，并拨打了120急救电话。由于老人亲属距离较远，不能及时赶到。为不耽误老人治疗，赵相东安排员工孔祥学将老人送往就近的省立医院就诊。经诊断，老人是急性消化道出血，需要住院观察治疗。等老人的儿子赶到医院后，孔祥学才放心地离开了。

农行烟台分行 扎实推进信贷业务转型

今年以来，农行烟台分行大力实施信贷转型，重塑产业业务发展模式，积极优化信贷投向和投向，拓宽抵质押担保的渠道和方式，精准发力支持地方经济加快发展。截至3月末，该行法人抵质押贷款较年初增加22.9亿元，新增政府购买服务贷款7亿元，小微企业贷款余额较年初增加4.36亿元；强化大项目、大客户营销对接，剔除金融业贷款及买断式转贴现等因素，法人实体贷款较年初增加11.51亿元。前瞻性压降高风险行业信用，有色金属冶炼和压延加工业等高风险行业，钢铁、纺织等“两高一剩”行业的贷款总量减少8.2亿元。（杨新刚）

金乡农商银行 举办征信业务培训班

近日，金乡农商银行举办了征信业务知识培训班，各支行行长、公司部、客户经理全体人员及信贷内勤共100余人参加了培训。通过培训，切实提高了征信业务人员的操作能力，防范了道德风险，提升了征信管理工作水平，为规范征信系统使用行为，保证征信系统数据质量，防范征信工作风险奠定了基础。（朱振兴 朱文文）

润昌农商银行 围绕客户需求推广“家庭银行”模式

为满足广大城多客户金融服务需求，润昌农商银行2016年7月份起开始推广“家庭银行”商业模式，围绕培育和提升家庭客户的忠诚度与贡献度，逐步实现从“拉业务”向“拉客户”的转变。在推广过程中，该行坚持“存量挖潜与新增拓展并重、精准营销与批量服务并存”的营销理念，坚持“边探索、边实践、边推进”的推广原则，优先选择4家支行开展试点，围绕客户需求先后推出了生意贷、房抵贷、农机贷、家易贷等一系列信贷产品，满足客户信贷组合需求。同时，该行充分发挥“福农卡”自动放款的优势，全方位满足客户贷款“短、小、频、快”的需求。

截至3月末，该行累计签约家庭银行客户3055户，其中基础客户2126户、核心客户750户、高端客户179户，累计授信1711户、金额14025万元，用信1660户、12616万元。（张和俊）

金乡农商银行 举行旺季营销培训营

随着大蒜等经济作物陆续进入收获期，金乡农商银行旺季业务也随之而来。该行以存款、贷款、电子银行等业务为基础，从营销话术、技巧入手，提升全员营销潜能，在业务旺季来临时做好针对性营销，提高市场份额。

从4月20日开始，该行分4个批次对全员进行旺季营销培训，为推动旺季业务快速发展奠定坚实的基础。（程毓 朱振兴）

农行烟台栖霞支行 精品惠农服务站扩大服务半径

2016年底，农行烟台栖霞支行6个精品惠农服务站投入使用，将栖霞支行服务半径进一步扩大。在栖霞市寺口镇刁明华的农资经销店，装修一新的惠农服务站不时有村民前来找他帮忙，小贩转账、查询、取款、存款均可实现。

惠农服务站开到家门口，方便了广大村民。“我们镇上去栖霞办业务开车要半小时，坐车去更慢，基本上去办一次业务就要半天到一天。很多家长给在外地念书的学生打钱，到我这儿来很快就能办好，多少跑很多腿，现在每逢赶集，能有几十人过来办业务。”刁明华说。

农行烟台栖霞支行党委书记、行长王新立介绍，栖霞支行正在积极洽谈，将在选取合适的地点后，增设新的惠农服务站，为更多的当地百姓服务。（杨新闻）