

创业板首只市值超 7000 亿元个股诞生

广东三家公司位列创业板市值前十

新快报讯 记者涂波报道 昨日,宁德时代盘中股价突破 300 元,市值突破 7000 亿元,成为创业板史上首只市值突破 7000 亿元的个股,超过中国石油,市值位居 A 股第十位。截至收盘,宁德时代股价上涨 12.07%, 报收 325 元/股, 总市值 7570.79 亿元。

2018 年 6 月 12 日, 宁德时代在深交所上市,每股发行价为 25.14 元, 开盘首日, 股价大涨 44%, 总市值达 786.42 亿元。仅两年多时间, 宁德时代股价较发行价涨超 11 倍。

宁德时代股价的大幅上涨, 也进一步拉大了宁德时代与其他创业板股票的市值差距。创业板市值第二、三位的金龙鱼和迈瑞医疗, 市值仅在 4800 亿元附近。但是从营收和利润规模来看, 宁德时代 2020 年前三季度营收 315.22 亿元, 仅位居创业板第四位, 公司今年前三季度净利润 33.57 亿元, 少于迈瑞医疗和金龙鱼等, 位

居创业板第 8 位。

截至 12 月 21 日, 创业板总市值前十位个股中, 广东板块的上市公司表现可圈可点, 占据三席。分别是迈瑞医疗、汇川技术和亿纬锂能, 位列第三、七和八位。据最新创业板上市公司知识产权价值排行榜数据显示, 截

截至 2020 年 12 月 1 日, 创业板上市公司总计 883 家, 华东(381 家)、华南(206 家)、华北地区(140 家) 数量位列前三。迈瑞医疗跻身上市公司知识产权价值百强。汇川技术成为近一周调研机构数量最多的股票, 合计有 272 家机构调研。

创业板总市值前十位个股(截至 12 月 21 日)

股票简称	现价(元)	总市值(亿元)	净利同比增长率(%)	净利润(亿元)	省份
宁德时代	325.00	7570.79	-3.10	33.57	福建省
金龙鱼	90.25	4892.99	45.88	50.90	上海市
迈瑞医疗	396.00	4814.14	46.09	53.63	广东省
爱尔眼科	69.44	2861.98	25.60	15.46	湖南省
智飞生物	155.62	2489.92	40.59	24.79	重庆市
东方财富	27.59	2376.36	143.66	33.98	上海市
汇川技术	90.80	1561.51	131.93	14.98	广东省
亿纬锂能	76.63	1447.44	-18.35	9.46	广东省
蓝思科技	29.94	1312.53	209.63	34.32	湖南省
泰格医药	151.02	1301.41	149.57	13.18	浙江省

来源:同花顺

LPR 报价“按兵不动” 你的房贷明年能省多少？

新快报讯 记者范昊怡报道 中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,2020 年 12 月 21 日贷款市场报价利率(LPR)为:1 年期 LPR 为 3.85%,5 年期以上 LPR 为 4.65%。至此,LPR 已经连续 8 个月“按兵不动”。业内分析认为,伴随“紧货币”进程全面告一段落,银行资金成本上行压力缓解,短期内 1 年期 LPR 报价有望保持稳定, 未来一段时间企业贷款利率有望“由降转稳”。

在今年全部 12 次 LPR 报价中,1 年期 LPR 在 1 月保持不变,2 月下调 10 个基点,3 月按兵不动,4 月下调 20 个基点,5 月至 12 月均保持不变,累计下调 30 个基点,另一方面, 在今天的 12 次报价中,5 年期 LPR 累积下调 15 个基点。

对于 LPR 报价连续八个月保持不变,东方金诚首席宏观分析师王青表示, 二季度以来,在疫情得到持续稳定控制的背景下,国内经济出现“V 形”反转,前三季度 GDP 累计增速实现同比转正, 我国成为全球唯一实现正增长的主要经济体。近期监管层在多个场合表示,当前“我国经济比较强劲”或“经济增长好于预期”,这意味着短期内没有下调政策利率的需求。同时,明年金融系统向实体经济让利目标弱化, 未来一段时间企业贷款利率有望“由降转稳”。王青表示,伴随“紧货币”进程全面告一段落,银行资金成本上行压力缓解,短期内 1 年期 LPR 报价有望保持稳定。

光大证券银行业首席分析师王一峰认为,中央经济工作会议定调“宏观政策要保持连续性、稳定性、可持续性”,明年大概率呈现“稳货币、信用边际收敛”格局。

今年 8 月底, 各大银行将所有房贷利率批量转换成 LPR 报价,这批贷款人在本月 31 日前还有一次“反悔”机会。房贷利率转还是不转? 中国民生银行首席研究员温彬建议,如果此前房贷利率价格折扣力度大, 月供剩余时间比较长的话, 可以选择固定利率, 有助于锁定月供成本;如果月供剩余时间较短, 贷款余额也不大, 则可以选择浮动利率。

大多数存量房贷的重定价周期为 1 年, 且重定价日为每年 1 月 1 日, 这也意味着今年 12 月 LPR 报价关系着房贷一族明年全年的月供。今年 5 年期 LPR 曾在 2 月、4 月两度“降息”, 累计下行 15 个基点, 以此计算百万房贷月供可省约 90 元。

监管发声不得“无照驾驶” 多家互联网平台下架银行存款产品

新快报讯 记者许莉芸报道 今年以来监管持续关注的互联网存款产品终于要迎来统一监管。日前,央行金融稳定局局长孙天琦公开表示, 互联网金融平台开展销售银行存款业务属“无照驾驶”, 属非法金融活动,应纳入金融监管范围。随后几天内, 支付宝、京东金融、度小满、滴滴金融等多家平台相继下架互联网存款产品。

互联网存款产品实际上是银行通过互联网平台进行销售的存款产品,也是随着近年来各类互联网平台高速发展中兴起的新模式。一般销售的产品以 3 年、5 年期为主。1 年期利率最高为 2.25%,3 年期 4.125%,5 年期 4.875%,均已接近或者达到全国自律定价机制的上限。

此前,包括支付宝、京东金融、度小满、滴滴金融等多家互联网平台上都有互联网存款产品在售。根据央行统计,目前 11 家头部平台上,涉及存

款在售的银行有 50 多家, 绝大部分为中小银行。据新快报记者了解,不少中小银行存款产品年化利率高达 5%甚至 6%左右, 且大多数存款产品起存金额仅 50 元, 定期产品均支持提前随时支取,支取则按照活期利率计息,资金当天即可到账,逢年过节各类平台更是有加息“促销活动”。

这些,到底是营销行为还是基于互联网模式的导流合作? 孙天琦指出,互联网平台模式为客户提供了存款购买接口, 实质是存款营销行为, 因此要纳入监管。“监管要求商业银行应进一步规范吸收存款行为, 不得通过第三方中介吸收存款。此类互联网金融平台为客户购买存款产品提供了信息展示和购买接口,从实质上看是一种营销行为。”

孙天琦表示,给这种模式突破了地方法人银行经营的地域限制,部分地方银行通过互联网金融平台得以从全国吸收存款,从负债业务看已成

为全国性银行,此类存款的流动性特点也有别于传统储蓄存款,风险管理和监管要能跟得上。据他介绍,有的中小银行从今年 4 月才开通互联网平台存款业务,短短几个月时间已吸收存款 200 多亿元, 占其各项存款的比例快速攀升至 25%。某银行通过互联网平台吸收存款总额甚至占到其各项存款的 70%。

尽管众多大平台就迅速下架了互联网存款产品, 但新快报记者发现, 目前仍有少数平台有银行存款产品在售。如 360 数科旗下的“你财富”平台中仍有四款银行存款产品在售, 如与营口沿海银行祥云宝 360 天期, 年化利率为 4.69%。对此, 360 数科相关负责人回应, 已停止新增上线互联网存款产品、停止新用户购买相关产品, 并已对存量客户和业务进行稳妥有序地调整。然而, 截至昨日记者发稿前, 该平台存款产品仍能购买。

中信保诚人寿广分： 深化“大协同”，让客户一个身份拥有万千可能

弹指一挥间，中信保诚人寿在粤挥剑起舞了 20 载光阴。为感恩广大客户二十载一路相伴，中信保诚人寿广东省分公司(下称“中信保诚广分”)携手股东中信集团旗下各大子公司及战略合作单位,举办“心中有信,服务有诚”中信保诚人寿广东省分公司 20 周年客户嘉年华,为客户打造了一席饕餮的嘉年华盛宴,不仅受到广大客户的一致好评和肯定,近日还一举拿下了新快报第九届金柜台“年度最佳客服节活动”大奖。

近年来，中信集团不断深化“大协同”的商业模式,积极打造有中信特色的多元生态平台。在中信集团“大协同”的战略引领下，此次中信保诚广分的嘉年

华活动以五大精彩特色盛宴献礼客户,包括好礼盛宴、服务盛宴、健康盛宴、传家盛宴以及金融盛宴。其中,金融盛宴活动集结了中信银行、中信证券、中信建投、中信保诚人寿等中信集团子公司,让客户零距离走近中信集团,提供“以客户为中心”的一体化综合金融服务方案,充分彰显了中信保诚人寿与集团子公司的协同服务力量。

中信保诚人寿广东省分公司协同业务负责人韦靖向新快报记者表示，搭载集团的协同平台，我们在嘉年华活动中整合了集团各方优质资源倾情回馈客户，比如公司联合中信银行为客户量身打造麦当劳家庭派对、为客户赠送中信

书院的免费听书券、为中信保诚“传家”客户推出中信银行白金信用卡升级礼遇服务、邀请客户参加路虎越野试驾活动和三得利尊享品鉴会……在此次活动中，我们的客户以一个身份链接到集团的各方资源,拥抱了更多的可能。

据了解，中信集团是我国改革开放的窗口,经过四十多年探索创新,目前已发展成为一家金融服务和实业投资并举的国有综合性跨国企业集团。中信集团在 2018 年正式发布“共生共享”的品牌定位和“共创新可能”的品牌主张,不断深化“大协同”的商业模式。在中信集团的强力推动下,各金融子公司加强客户、渠道和信息资源共享,联合研发产品,开

展交叉销售，向客户提供一揽子解决方案,满足客户多样化需求,有效降低了交易成本,提高了服务效率,中信综合金融服务品牌不断巩固。

中信保诚广分二十周年客户嘉年华活动之所以荣膺“年度最佳客服节活动”大奖，正是由于该嘉年华活动是对中信集团协同战略的一次有益探索和实践。中信保诚人寿广东省分公司总经理姜宏维表示,公司将紧扣时代脉搏,持续推进探索实践，借力协同战略为客户提供更优质的产品与服务，满足客户的多样化需求,在业务结构、商业模式、服务创新等方面接连发力，不断为服务金融改革贡献“中信经验”。

(刘威魁)