

## 财眼

# 银行理财半年报出炉 进取型投资者明显增加

银行理财半年度官方成绩单出炉。近日,银行业理财登记托管中心发布《中国银行业理财市场半年报告(2025年上半年)》(下称“理财半年报”),2025年上半年,理财投资者数量维持增长态势。截至2025年6月末,持有理财产品的投资者数量达1.36亿个,较年初增长8.37%。其中,个人投资者数量较年初新增1029万个,机构投资者数量较年初新增19万个。2025年上半年,理财产品累计为投资者创造收益3896亿元。

2025年上半年,理财产品整体收益稳健,累计为投资者创造收益3896亿元,较去年同期增长14.18%。2025年上半年,理财产品平均年化收益率为2.12%。从结构上看,截至2025年6月末,理财市场仍以个人投资者为主,数量为1.34亿个,占比98.66%;机构投资者数量占比小幅增长,数量为182万个,占比1.34%。

从产品投资性质看,固定收益类产品仍是理财产品中的主流,截至6月末存续规模为29.81万亿元,占全部理财产品存续规模的比例达97.2%,较去年同期增加了0.32个百分点,混合类较年初增加0.07个百分点。权益

类产品的存续规模较小,仅为700亿元,与去年同期持平,但部分理财公司开始尝试含权类产品。

记者留意到,由于近期股市反弹,权益类产品正在“翻身”,多款权益类理财产品的年内收益率超过10%。如招商银行APP“理财”界面上,“近一年涨幅”超过10%的7款产品均为“R5高风险”的权益类理财产品,其中,“招银理财招卓专精特新”理财产品近一年涨幅高达25.58%,近3个月的涨幅也超过了13%。而“华夏理财天工2号(数字基础设施指数)”理财产品成立以来的年化收益率高达25.26%。

■新快报记者 范昊怡

由于净值随市场波动,权益类理财产品与权益市场联系更为紧密,风险等级相对也较高。WIND数据显示,截至7月28日,理财市场上权益类银行理财产品1296只,占比3.1%,而这其中,中高风险(R4-R5级)占比超过八成。

与此相对应的,理财半年报显示,今年上半年,二级(中低)与五级(高)风险等级的理财产品存续规模相较年初有所增长。持有理财产品的个人投资者数量最多的仍是风险偏好为二级(稳健型)的投资者,占比33.56%。值得注意的是,风险偏好为五级(进取型)的个人投资者数量占比近一年持续上升,较去年同期增长1.25个百分点。

## A股迎来中报密集披露期

目前超600家公司业绩预降,部分缺乏业绩支撑的概念方向或存在回调压力

新快报讯 记者涂波报道 临近7月底,A股指数维持上涨态势,7月28日,沪指收报3597.94点;深证成指收报11217.58点;创业板指收报2362.60点。目前市场向好信心较强的同时,8月也将迎来2025半年报密集披露期,注意中报业绩暴雷风险将可能影响股价的波动。其中除房产建筑板块外,汽车、白酒行业也有不少业绩大降,例如一汽解放、酒鬼酒等业绩降超90%。

截至7月28日,从已发布2025年上半年业绩预告的上市公司来看,有超600家公司业绩预降,其中降幅达80%以上的公司就有386家,占比约六成。从预告净利润变动中值来看,由于行业持续调整市场竞争日趋激烈,光明地产、信达地产和福星股份等房产板块业绩下降幅度均超1900%。其中信达地产预计亏损最高达39亿元,较2024年同期出现大幅下降。预亏的主要原因包括房地产开发项目交付规

模减少,以及公司对部分项目计提减值准备等。

值得注意的是,曾经受到资本热捧的白酒行业,2025年上半年整体呈现深度调整态势。例如金种子酒预计最高亏损9000万元,净利润最高降幅超900%。次高端白酒的代表水井坊预计归母净利润下滑56.52%,实现1.05亿元的盈利。另一家次高端白酒的代表酒鬼酒,归母净利润下滑幅度更是超过90%,预计盈利在0.08亿元至0.12亿元之间。这两家企业在A股白酒板块中毛利率处于中上游水平,本应具备较强的市场溢价能力,但在行业调整周期中,却首当其冲受到了冲击。此外,汽车领域,2025年上半年江淮汽车预计亏损6.8亿元,净利润降幅超300%。北汽蓝谷预计最高亏损24.5亿元,2020年-2024年,北汽蓝谷已累计亏损近300亿元。

当上市公司业绩大幅增长,在一

定程度上反映了公司的经营能力得到提高,则可能会吸引投资者买入,刺激股价的上涨;在上市公司业绩大幅减少下,可能会导致股价下跌,但是有时一些成长型企业,经营者看好公司未来的发展,加大研发新技术致当年生产成本增加,财务报表中的账面业绩出现下降情况,但其股价却在上涨。例如,江淮汽车近一年来一路震荡走高,股价从16元左右涨幅超2倍,昨日盘中到达历史最高价51.4元。而酒鬼酒2021年的历史高点276.89元股价已一路跌近八成,昨收盘48.88元。

博时基金认为,上市公司业绩是权益市场定价重要线索,当期业绩增速较高行业明显跑赢业绩较差行业。中信证券分析师裘翔表示,中报业绩好且估值合理或持仓出清彻底的行业值得关注,可梳理出风电、游戏、宠物、小金属、稀土、券商等中报业绩确定性强的板块。

## 招商银行广州分行: 以财资管理数字化创新,驱动企业数智化转型

随着科技的飞速发展,数字化转型已经成为当今企业发展不可忽视的重要趋势,对于企业实现可持续发展具有深远意义。

当前,不少企业在资金管理领域面临着诸多痛点问题,例如,资金、人力和时间投入未能带来预期回报、现有软件系统难以跟上企业发展需求、系统存在“信息孤岛”问题。

面对这些挑战,企业需要一个能够整合资源、打通数据、适应变化的数字化解决方案。围绕企业客户的经营及管理痛点,招商银行广州分行紧跟国家政策导向以及“十四五”规划中企业数字化转型要求,于2007年推出了“财资管理云产品体系”,全周期陪伴企业成长,助力企业实现数字化转型,迈向高质量发展。

“财资管理云产品体系”可为企业提供全方位的数字化解决方案,通过智能化、个性化的财资管理服务,优化企业资金管理流程,提升企业财务运营效率,实现资源的高效配置。

财资管理云产品体系分为三大版本:标准版、专业版和尊享版,分别针对不同规模、不同需求的企业。通过覆盖企业财资管理的全生命周期,财资管理云帮助企业实现资金管理的数字化、智能化和场景化,助力企业在激烈的市场竞争中占据先机。

财资管理云产品体系通过打造“财资管理”通用服务+开放链接的个性服务,为企业提供全生命周期的财资管理服务,同时支持人事系统、OA系统、业务系统相互打通。

以某集团型企业为例,该集团在全国拥有20多个主体,旗下子公司的银行账户遍布国内/世界各个地区。财务流程复杂、资金分散、账户管理断点,给财务记账工作带来了巨大压力。在使用财资管理云专业版后,集团实现了多主体、跨地区、跨银行的集团全账户一体化管理。财资管理云专业版可自动统计集团所有账户的结算数据、余额数据;同时帮助集团清晰掌握各账户的资金状况。

又如,某高科技企业之前使用多个系统进行事前审批、费控报销、财务记账等操作,数据孤岛问题严重。使用财资管理云,企业实现了泛微请款数据的无缝对接,将泛微的请款数据直接传输至财资管理云专业版进行付款操作。此

## 申通快递切入高端市场 快递业反内卷序幕拉开

新快报讯 记者林广豪报道 近日,申通快递发布公告称,拟以现金方式收购浙江丹鸟物流科技有限公司(下称“丹鸟物流”)100%股权,交易对价为3.62亿元。在业内人士看来,这不仅是申通切入高端市场的举措,也是监管强调“反内卷”的背景下行业供给侧改革“第一单”。

资料显示,申通为电商快递“通达系”的一员,今年一季度营收119.99亿元,同比增长18.43%,净利润2.36亿元,同比增长24.04%。丹鸟物流主要从事国内品质快递及逆向物流服务,2024年实现收入123.5亿元,净利润2011.5万元。受行业传统淡季业务量较少(无大型电商促销活动、且有春节假期等)及行业价格下行等因素影响,今年1-4月亏损2.3亿元。

收购公告发布的当天,申通快递通过电话会议回应投资者称,在业务上,申通将彻底摒弃“以价换量”模式,以“体验优先、协同增效、结构深耕”为核心战略,推动上市公司从规模扩张向品质升级的转型;在战略上,公司认为行业并购也是反内卷的行动之一,公司本次并购响应了行业供给侧改革,推动实现行业格局优化,有利于行业从价格竞争转向价值竞争。

快递行业专家赵小敏表示,申通是否能够充分整合自身网络和丹鸟物流网络,依然让外界感到担忧,因此未来申通还需要时间证明自己是否具备相匹配的能力。

据统计,今年6月,顺丰、韵达、圆通、申通的市场份额分别为8.7%、12.9%、15.6%、12.9%,环比分别+0.1pct、-0.4pct、-0.4pct、-0.1pct。赵小敏此前指出,在顺丰攻势日渐猛烈的背景下,对“通达系”来说,唯有摆脱价格战这一条路可走,压缩网点和末端利益的打法已经跟不上现在的市场竞争节奏。快递行业的整合速度也在加快。

近年来,快递业单票价格承压,监管“反内卷”的声音逐渐清晰。7月8日,国家邮政局党组召开会议,强调进一步加强行业监管,完善邮政快递领域市场制度规则,旗帜鲜明反对“内卷式”竞争。

华源证券分析师在展望2025年物流行业发展中提到,电商快递价格竞争长期化。终局视角看行业格局,或有较大概率出清掉1-2家。

中金证券分析师表示,长期来看快递业竞争将围绕成本、效率、服务等多维度展开,考验快递公司总部、加盟商、末端快递员在内的综合实力,每个快递网络基于自身服务(从而决定价格)、成本而获得相应的合理利润。

专题

外,通过财资管理云CBS,企业实现了所有银行账户统一管理,可快速调拨资金发薪,极大提升了工作效率。

作为企业数字化转型的重要助力,财资管理云产品体系经过多次迭代升级,已陪伴企业走过了十八年的发展历程。截至2024年,“财资管理云产品体系”已累计服务超过90万家企业。省内多家企业已成功实现内部系统数字化升级,显著提升了运营效率和竞争力。

助力企业财融合,是招商银行财资管理云的目标和使命。未来,招商银行广州分行将继续秉承“因您而变”的服务理念,以金融科技为驱动,深化服务、提高效率、高质量服务更多企业实现数智化升级。