

新发产品放缓 银行理财发力权益类投资

新快报讯 记者杨依泓报道 随着上市银行半年报密集披露,银行理财子公司的“半年考”成绩单也陆续出炉。从报告上来看,今年上半年,多家银行理财子公司非保本理财产品余额有所增长,新产品发行数量却有所减少。此外,多家公司均表示下半年将继续加大权益类资产配置,并适时发行权益类产品。

新发产品总数呈下降趋势

数据显示,截至2022年6月末,工银理财、农银理财、中邮理财、招银理财、杭银理财存续的理财产品余额分别为1.8万亿元、1.6万亿元、8460.9亿元、2.88万亿元和3549.07亿元,平安集团非保本理财产品余额9472.76亿元,均较2021年末有所增长。已披露经营状况的上市银行报告显示,今年上半年,杭银理财实现净利润7.41亿元,

招银理财实现净利润20.66亿元,平安理财实现净利润3.92亿元。

从产品发行情况来看,据统计,银行理财新发产品数量自2021年以来逐渐下降,由2021年一季度的1.3万余款下降至2022年二季度的8000余款,下降近四成。今年上半年,工银理财、农银理财、信银理财、中邮理财新发产品数量分别为251只、73只、330只和105只。普益标准研究员认为,银行理财新发数量减少主要由于银行吸揽资金的压力相对较小,线下理财业务受疫情影响难以铺开,资管新规引导资金进行长线投资导致发行产品数量下降等。

加大权益类投资力度

数据显示,截至2022年6月30日,理财产品存续规模中固定收益类产品占比达

92.11%,权益类产品商品及金融衍生品产品占比较小,两者之和仅0.81%。但从目前已披露的银行理财半年报来看,相较2021年末,不少公司的权益类资产投资力度已在加大。如农银理财权益类资产投资余额占比由5.54%增长至6.36%,中邮理财由0.91%增长至3.10%。

同花顺数据显示,今年上半年,银行理财子公司密集调研A股上市公司,集中在工业机械、半导体产品、电气部件与设备等行业。融360分析师刘银平表示,银行理财子公司在权益类资产投资方面经验不足,要想提升综合投研能力、丰富产品体系、提高产品投资业绩及管理费,加强权益投研能力很有必要。有业内人士认为,从长期视角看,银行理财子公司增加权益类产品发售是趋势,但面临着投研能力建设的挑战。

上半年净利腰斩 豫园股份拟清空 泰康保险集团股份

新快报讯 记者林广豪报道 8月22日晚,豫园股份发布业绩公告,今年上半年实现营业收入220.09亿元,同比减少3.85%;归属于上市公司股东的净利润7.54亿元,同比减少47.06%。豫园股份同日宣布,向泰康保险集团股份有限公司(下称“泰康保险集团”)转让持有的1737.36万股泰康保险集团股份,约占其总股本的0.63658%,转让对价为11.57亿元。

公告显示,2014年10月,豫园股份以17.02元/股的价格受让1737.36万股泰康人寿保险股份有限公司股份,占泰康保险集团股份比例的0.6091%,豫园股份投资金额为2.96亿元。本次泰康保险集团回购股权交易完成后,豫园股份不再持有其股份。

资料显示,泰康保险集团成立于1996年,旗下拥有泰康人寿、泰康资产、泰康养老、泰康健投、泰康在线等子公司。年度信息披露报告显示,泰康保险集团近年营收和净利润增长速度放缓,2019年、2020年和2021年营收分别同比增长24.27%、20.10%和7.01%,三年净利润分别为221.86亿元、240.37亿元和246.81亿元,分别同比增长86.92%、8.34%和2.68%。

近期,泰康保险集团回购公司股份动作频频。7月,泰康保险集团公告称,已回购泰康资产管理有限责任公司持有的公司1.28亿股股份,此后员工持股计划不再持有公司股份,回购的股份形成公司“库存股”。

2021年年度偿付能力报告显示,泰康保险集团共有22家股东。上述回购计划实施后,泰康资产管理有限责任公司和上海豫园旅游商城(集团)股份有限公司将退出股东之列。



滴滴、高德等11家网约车平台被约谈 网友:苦“网约车”乱象久矣

因发现部分平台公司存在企业主体责任落实不到位、侵害从业人员和乘客合法权益、非法营运突出、潜藏安全隐患等问题,8月22日,交通运输新业态协同监管部际联席会议办公室对滴滴出行、T3出行、高德、曹操出行、首汽约车、美团打车、万顺叫车、享道出行、如祺出行、阳光出行、嘀嗒出行等11家平台公司进行了提醒式约谈。昨日,#滴滴高德曹操首汽等11家公司被约谈#话题登上微博热搜,截至记者发稿前,该话题的阅读量达1.3亿。

■新快报记者 陆妍思 实习生 杨子冉

●网友热议

“还是罚得太轻了”

据了解,此次约谈就所发现问题对各平台公司提出相关要求:做到深入排查整治存在的稳定风险隐患;维护从业人员和消费者的合法权益;依法开展经营,清退不合规车辆和人员;加强运营安全管理,完善安全事故应急处置机制等。各平台公司均表示,将按照约谈要求,举一反三,对企业经营行为进行全面系统审视,认真履行企业主体责任,扎实做好整改工作,依法合规开展经营,切实保障消费者和从业者合法权益。

随着滴滴等11家网约车平台被约谈的消息登上热搜,网友们纷纷投身话题讨论区发表看法。有网友表示,“前几天在滴滴上打车,预估价37元,实际付款60多元,这还是已经减掉了18元优惠券。在高德上打车,预估价11元左右,实际付款18

元。从金额上看只高了7元,但按照比例,比预估价高了一半。这些企业是该好好整改了,系统完全乱计算价格。”讨论区中,有同样经历的网友不在少数,可见网友们对于各平台预估价格系统的诟病。

该热搜新闻中热评第二的网友留言是“平台抽成比例高是一大事实”。不少网友指出,滴滴等各平台公司“抽成太厉害了,到司机手里都很少”,更有网友爆料称“平台抽成接近28个点(%)”。平台抽成过高,加之价格预估系统的误判,平台对从业人员及消费者合法权益的忽视,正是约谈中所指出的问题之一。

对于此次约谈,网友几乎一致表示赞同。有网友直言:“时不时敲打一下网约车平台很有必要,否则他们真的以为自己可以忽悠用户。”另一位网友则表示:“网约车这块蛋糕越来越大,进入餐桌分享的人也越来越多,正确引导和规范网约车很有必要。”

●业内人士

“多方巨头入局,监管具挑战性”

经历了十余年的发展,网约车市场蛋糕越做越大。据网约车监管信息交互平台统计,截至2022年7月31日,全国共有279家网约车平台公司取得网约车平台经营许可,各地共发放网约车驾驶员证460.0万本、车辆运输证188.2万本。网约车监管信息交互平台7月份共收到订单信息6.95亿单,环比上升9.3%。

巨大的市场也持续吸引“新玩家”入局。近日,蔚来设立烟台蔚来汽车销售公司,将网络预约出租汽车经营服务也纳入了经营范围;今年7月华为聚合打车平台Petal出行上线;更早前,微信内测了打车服务的腾讯出行。此外还有百度、美团、阿里等知名公司入局。多方巨头加入网约车赛道,如何对该行业进行监管引导,也越发具有挑战性。

新价值文化引领,平安普惠广东分公司车e贷专业服务小微融资

7月,中国平安集团宣布“正式焕新、升级”公司品牌标识,将现有品牌标识中的标语“金融·科技”升级为“专业·价值”。面向新时代、新机遇、新挑战,中国平安全面总结平安文化体系及其深刻内涵,具有重大现实意义和深远的历史意义。

平安普惠广东分公司在中国平安新价值文化的引导下,进一步完善升级定制融资产品“车e贷”,持续探索服务小微企业的更优方案。

专业创造价值,车e贷升级让小微融资更高效

“专业”,指通过专业的金融顾问等为客户提供“省心、省时又省钱”的简单便捷的消费体验,“价值”是基于对中国市场及消费者的深刻洞察,持续为客户创造最大价值。

平安普惠是平安集团联营公司陆金所控股旗下零售信贷服务平台,专注为小微企业提供融资服务,近年来通过其独有

的“AI+O2O”模式,以科技赋能主动压降小微企业综合借款成本,加大小微企业扶持力度。今年上半年,平安普惠广东分公司“车e贷”重磅升级,支持更多拥有汽车的小微企业主资金需求。

在广东茂名从事家用电器制造业的林先生每次看到行业内有便宜的原材料他都会第一时间订购,8月他又遇到了一次价格低廉的原料订购机会,但现金流不足,他找到了平安普惠广东茂名分公司的咨询顾问小罗,小罗通过线上指导林先生重新测额,显示车e贷组合贷款额度有八十多,林先生通过全线上流程办理业务,款项即日到账。

据悉,“车e贷”是平安普惠联合合作方共同向用户提供的一款综合性融资服务产品,“车e贷”升级后车主最高可以获得汽车估价最高4倍、最高100万元的融资额度,优质客户更可享受更低的综合年化成本融资方案,可实现全线上流程,用

专业的金融科技提供省时、省心、省钱的小微企业融资服务。

以客户为中心,车e贷发力让小微融资更便捷

此次品牌标识升级,“专业·价值”更替了原来的“金融·科技”,标志着平安未来发展战略的驱动模式更深入地与“以人民为中心”的愿景追求相融合,与“以客户需求为导向”的经营理念相融合。

事实上,平安以客户为本,在业务上已进行了一系列人无我有、人有我优的产品、渠道与服务升级,通过提供一站式综合金融服务,解决客户“烦心、烦事、费钱”的难题。

“车e贷”是平安普惠针对小微企业主“快、频、急”的经营性融资需求特征制定的融资产品,自推出以来备受小微企业主欢迎。商先生在广东佛山从事不锈钢货运生意十几年,日常资金量需求比较大,今年

货款一时回不来,资金链出现一点问题,但商先生不想开口向朋友借钱欠人情。

商先生跟平安普惠广东佛山分公司的客户经理小李认识了很久,一直都有在关注普惠的业务,小李经常和商先生保持互动,很关心他的经营问题并经常提出建议。

这次资金缺口,商先生联系上小李,小李推荐他使用有“快、频、急”融资需求特征的“车e贷”,很快便获批100万的融资额度,商先生道:“平安普惠帮我解决了燃眉之急,我发现他家的优势还是很多的,手续简单、放款很快,车可以批到残值四倍,很是厉害。”

知行合一,重申“专业·价值”的品牌标识,是平安对客户践行价值最大化的承诺与宣言,也是平安普惠广东分公司努力朝“客户首选、行业标杆、社会认可”的目标稳步迈进的重要引领方针,未来,平安普惠广东分公司将持续专注于为小微企业主提供省时、省心、省钱的融资服务。