

财眼

主要规模指标稳居全国第一 广东银行业总资产同比增长2.85%

助力保交房,已为三批次“白名单”授信1206.11亿元

7月30日,广东银行业2024年二季度新闻通气会于广州举行,记者从会上获悉,今年上半年,广东省银行业总资产、存贷款等主要规模指标继续稳居全国第一。银行业的贷款稳定流向多个重点领域,包括制造业、高技术产业、绿色产业等。其中,对房地产市场帮扶引人关注。截至目前,广东辖内(不含深圳,下同)银行已为三批次“白名单”的373个项目提供授信1206.11亿元,同时为“三大工程”提供授信7724.92亿元,支持160个项目建设。

■新快报记者 刘艳爽

持续加大对重点领域支持力度

据广东金融监管局党委委员黄海晖介绍,截至2024年6月末,广东全省银行业资产总额39.24万亿元,同比增长2.85%。各项存款余额30.05万亿元,同比增长0.32%,各项贷款余额27.82万亿元,同比增长6.29%。

截至6月末,全辖存贷比89.44%,同比提高5.64个百分点。辖内企业贷款余额12万亿元,同比增长9.52%。其中,企业中长期贷款和信用贷款同比分别增长12.31%、16.21%;民营企业贷款6.13万亿元,较年初增加2900.84亿元;小微企业贷款余额5.12万亿元,占各项贷款

29.34%,普惠型小微企业贷款余额2.54万亿元,同比增长14.59%。

从数据上看,广东银行业重点领域支持力度持续加大。截至2024年6月末,辖内制造业贷款余额2.85万亿元,同比增长10%。其中,制造业中长期贷款、制造业信用贷款余额分别同比增长18.88%、17.08%。高技术产业、高技术制造业贷款余额分别达1.11万亿元、7893.25亿元。辖内主要银行机构绿色信贷余额2.4万亿元,同比增长24.33%;绿色信贷占各项贷款比例17.16%,同比提高2.3个百分点。辖内涉农贷款余额2.22万亿元,较年初增

长8.25%;普惠型涉农贷款余额5291亿元,同比增长21.68%。

助力房地产市场恢复发展

广东银行业全力打好保交房攻坚战,对于“白名单”项目,广东辖内银行机构做到“应贷尽贷”,积极通过展期、新增贷款等措施支持项目合理融资需求。对于一些暂时存在瑕疵的项目,积极推动项目问题修复,促成项目符合授信条件。

记者从会上了解到,截至目前,辖内银行机构已为三批次“白名单”的373个项目提供授信1206.11亿元,落地融资项目263个、金额598.3亿元,授信金额和

落地金额均居全国第一,广州市落地金额在全国各城市中居第一;民营房企项目数、授信规模占比均达到九成左右;省内风险房企的41个项目通过协调机制获得授信169.19亿元,已落地71.37亿元。

除保交房外,广东银行业亦积极帮扶“三大工程”建设,截至2024年6月末,广东辖内银行机构为城中村改造发放专项借款余额117.1亿元,为“平急两用”公共基础设施项目发放贷款余额88亿元,为保障性租赁住房发放贷款余额81亿元。辖内银行机构为“三大工程”提供授信7724.92亿元,支持160个项目建设。

我国银行理财市场存续规模达28.52万亿

今年上半年累计为投资者创收3413亿元,平均收益率2.80%

新快报讯 记者范昊怡报道 7月30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(2024年上)》,报告显示,2024年上半年,全国共有178家银行机构和31家理财公司累计新发理财产品1.54万只,累计募集资金133.68万亿元。截至6月末,银行理财市场存续规模28.52万亿元,较年初增加6.43%,同比增加12.55%,理财产品平均收益率为2.80%。

个人投资者数量达1.2亿

从理财产品的类型结构来看,截至2024年6月末,净值型理财产品存续规模27.84万亿元,占比为97.61%,较年初增加0.68个百分点,较去年同期增加1.67个百分点。报告显示,截至2024年6月末,1年以上的封闭式产品存续规模占全部封闭式产品的比例为67.87%,较年初增加0.85个百分点。

固定收益类产品存续规模为

27.63万亿元,占全部理财产品存续规模的比例达96.88%,较年初增加0.54个百分点,较去年同期增加1.73个百分点。开放式理财产品存续规模为22.78万亿元,占全部理财产品存续规模的79.87%;其中,现金管理类理财产品存续规模为7.49万亿元,占全部开放式理财产品存续规模的比例为32.88%,较年初减少7.44个百分点。

从银行理财投资者方面看,2024年上半年,理财投资者数量维持增长态势。截至6月末,持有理财产品的投资者数量达1.22亿个,较年初增长6.65%,同比增长17.18%。从结构上看,理财市场仍以个人投资者为主,数量为1.20亿个,占比98.74%,机构投资者数量占比持续小幅增长,数量为153.45万个,占比1.26%。

理财行业不断推出特色产品

报告显示,理财产品积极响应国家政策号召,充分发挥资金优化配置

功能,通过多种途径实现资金与实体经济融资需求对接。截至2024年6月末,银行理财产品通过投资债券、非标准化债权、未上市股权等资产,支持实体经济资金规模约20万亿元。为助力我国碳达峰、碳中和目标实现,理财市场2024年上半年累计发行ESG主题理财产品77只,合计募集资金超360亿元。截至2024年6月末,ESG主题理财产品存续余额达1880亿元,同比增长18.54%。理财行业不断推出特色产品,2024年6月末存续专精特新、乡村振兴、大湾区等主题理财产品超200只,存续规模超1000亿元。

整体而言,2024年上半年,理财产品整体收益稳健,累计为投资者创造收益3413亿元,同比增长3.11%。其中,银行机构累计为投资者创造收益727亿元;理财公司累计为投资者创造收益2686亿元。2024年上半年,理财产品平均收益率为2.80%。

上市公司CSR观察

超13亿元资金被离奇划走,年报季报均“难产”

*ST威创连吃16个跌停 投资者索赔进行中

新快报讯 记者涂波报道 位于广州黄埔区的威创集团股份有限公司(*ST威创)自7月9日开市起被实施退市风险警示,截至7月30日,复牌后已经连收16个跌停,股价报收0.86元,创历史新低,总市值7.79亿元,面临面值退市风险。有投资者直呼,“这是要直奔退市吗?”

因涉嫌信息披露违法违规,*ST威创至今还未披露2023年年报及2024年第一季报,被证监会立案调查。记者多次拨打*ST威创方面电话进行联系,但对方一直未有人接听。

公开资料显示,*ST威创成立于2002年8月,2009年11月在深交所上市,是国内拼接显示行业的首家上市企业。

“披星戴帽”前,威创股份扣非后归属净利润已连亏四年。财报显示,2019年-2022年,公司实现扣非后归属净利润分别约为-12.41亿元、-2.69亿元、-4.17亿元、-189.29万元。面对股价持续跌停,近日,有投资者在投资者互动平台提问:请问公司还在营业吗? *ST威创表示,公司目前正常营业。

值得一提的是,去年12月,威创股份突然自曝公司账上13.27亿元被公司的拟收购方西岭能源的实控人刘钧划走,并一直未归还。

至今年5月底,*ST威创巨额资金被离奇划走一事有了新的进展,持有威创股份约10%股份的公司第二大股东科学城(广州)投资集团有限公司以股东身份代位起诉刘钧、陆克平、陆宇、江苏阳光集团有限公司以及江西省西岭能源有限公司等10名被告,要求他们共同赔偿威创股份13.27亿元及相应利息损失。

据悉,由于*ST威创涉嫌信息披露违法违规,被证监会立案。日前,上海久诚律师事务所许峰律师团代理的威创股份投资者索赔案已向法院提交部分案件的立案材料,目前正在等待法院的立案审核。许峰律师认为,在2023年5月30日到2023年12月23日之间买入威创股份股票,并且在2023年12月23日后卖出或持有股票的投资者,可发起索赔。



海尔旗下保险服务商赴港IPO 平均佣金费率走低

新快报讯 记者林广豪报道 近日,保险代理服务商众森创新科技(青岛)股份有限公司(下称“众森创科”)通过港交所主板上市聆讯,距离主板IPO只差临门一脚。数据显示,众森创科近年的净利润逐年增长,但毛利率呈下滑态势。作为众森创科的营收支柱,保险代理业务的平均佣金费率持续走低。

毛利率有下滑趋势

据了解,众森创科成立于2017年3月,同年成为海尔集团指定保险代理服务提供商。2023年5月,众森创科曾向港交所递交招股书,而后招股书失效,今年4月再次递表港交所,其募资计划用于在保险中介及金融科技行业寻求审慎投资及收购能与现有业务

互补或产生协同效应的目标公司等。

近年来,众森创科净利润逐年增长,但毛利率有下滑趋势。2021年-2023年,众森创科的营业收入分别为1.2亿元、1.48亿元、1.74亿元,净利润分别为2699.2万元、3634.9万元、3899.3万元。今年前四个月,众森创科营收0.59亿元,同比增长9.8%,净利润1482.9万元,同比增长10.6%。但2021年-2023年,众森创科的毛利率分别为40.0%、45.3%、42.8%,今年前四个月为42.4%,同比下降4.2个百分点。

“报行合一”影响佣金费率

众森创科的保险代理业务主要为分销财产保险产品、寿险及健康险产品、意外保险产品和汽车保险产品,2021年至今,这些收入均占总营收约九成。

众森创科的佣金收入通常基于佣金费率。2021年-2023年,众森创科该业务的平均佣金费率分别为17.4%、12.8%、12.4%,今年前四个月为12.9%,同比下降0.8个百分点。众森创科表示,车险平均佣金费率的下降与2020年实施的车险综改有关。

据了解,2023年金融监管总局推动银保业务“报行合一”。有保险经纪人表示,“报行合一”今年已推行至经代渠道,保险产品佣金率下降幅度在30%到50%,对保险中介机构带来冲击。

销售成本方面,众森创科的转介费及服务费占比从2021年的59.6%升至2023年的77.1%,今年前四个月为81.8%,同比增加7.8个百分点。有业内人士指出,转介费持续走高,可以看出众森创科对战略合作伙伴的依赖性较高。