

或“家底”不实 或罚单“压身”

部分ST公司拉响退市警报



财务指标“生死线”

1月23日晚,“ST达志发布2021年业绩预告,预计全年实现营收1.2亿元至1.5亿元,扣除后营收为1.1亿元至1.4亿元;全年亏损9500万元至14000万元,扣非后亏损2.2亿元至2.8亿元。目前,天健会计师事务所正在对公司2021年度财务数据进行审计。

同日,公司发布了可能存在被终止上市的第一次风险提示公告。根据上市规则,股票被实施退市风险警示后,首个会计年度出现:经审计的净利润为负值且营收低于1亿元,或者追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营收低于1亿元;经审计的期末净资产为负值,或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值;财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告等情形,交易所将终止其股票上市交易。

2021年11月,沪深交易所发布了有关财务类退市指标营收扣除事项的指南,进一步优化并修订了营收扣除标准,进一步提升财务类退市指标可执行性,落实落细退市新规。

“全面推行注册制下,退市标准的执行会更加严格。想通过财务手段保壳的部分ST公司恐怕很难过关。”资深投行人士表示,从“ST达志”的业绩预告看,公司净利润为负,营收略高于1亿元,最终是否达标,还留有悬念。

同病相怜的还有“ST环球”。公司预计2021年净利润为负,营收为13494.53万元。因营收

应当扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入,还难以笃定保壳。

部分ST公司则发出了“预喜”的业绩预告,保壳可能性较大。比如,“ST巴士”预计2021年净利润1.26亿元至1.76亿元,营收2.3亿元至3.2亿元,净资产4500万元至6200万元。公司称,如经审计的2021年年报财务数据与业绩预告一致,将申请“摘帽”。

飞来罚单“生死劫”

除了财务指标,突至的监管罚单是少数ST公司保壳路上的“飞来横祸”。部分公司可能因此从资本市场“离席”。

2021年10月底,“ST新亿”因涉嫌信息披露违法违规被证监会处罚,可能触及重大违法类强制退市情形。根据《告知书》,公司2018年度至2019年度虚增收入,追溯调整后,可能存在2018年至2020年连续3年营收均低于1000万元的情形。

今年1月,“ST新亿”披露,公司及实际控制人黄伟涉嫌违规披露、不披露重要信息犯罪一案,公安机关已立案侦查。对此,交易所向“ST新亿”多次下发监管工作函。

此外,“ST新亿”股票存在因连续20个交易日收盘价均低于1元,被终止上市的风险。从二级市场看,“ST新亿”股票自2021年10月以来大幅下跌,到今年1月18日股价跌至1元以下,最低跌至0.88元,拉响了“1元退市”警报。但最近两个交易日,公司股价有所反弹,1月24日涨停,

收报1元。

与之境遇类似的还有“ST济堂”等。这类沉疴累累、触碰多条红线的ST公司,保壳难度较大。

“在‘零容忍’的监管思路下,作为最具威慑效果的退市指标,重大违法退市或逐渐常态化。”前述投行人士表示。

2021年11月,“ST中天”披露,根据北京证监局下发的《责令改正措施的决定》,公司修正后2020年年报净资产由2906.53万元修正为-48249.33万元。同时,公司修正后的2021年第三季度净资产为-78841.82万元。这一变化,直接触发退市风险——若公司2021年度净资产仍为负值,或触及其他财务类强制退市指标的情形,公司股票将被终止上市。

此外,“ST中天”于2021年9月被立案调查,若最终被证监会予以行政处罚,且触发重大违法类强制退市情形的,公司股票将面临重大违法强制退市的风险。从股价看,“ST中天”2021年2月股价跌至1元以下,当年12月10日最高触及4.19元,涨幅达3倍多,之后持续震荡下跌,“过山车”般回归原点。

“在全面推进注册制改革的背景下,押注ST公司‘凤凰涅槃’的模式已经终结了。”市场人士表示,ST板块的套利预期日渐式微,投资者务必谨慎。“一方面,优质公司独立IPO了,要找也会找好的‘非ST’壳资源;另一方面,针对ST公司的退市监管渐趋常态化,风险增大了,投资者没必要去火中取栗。”

据《上海证券报》

资金撤离美股涌入中国等新兴市场

IIF数据显示,在去年12月的股市资金流向方面,中国吸收了全部新兴市场净流入资金的77%。

去年表现上佳的美国股市今年以来明显下跌。最新数据显示,上周部分资金暂时撤离美股避险,转而涌入中国等新兴市场股市。

资金新动向

资金流向监测机构EPFR最新发布的数据显示,今年前三周,该机构监测的全球股票型基金资金流入额为520亿美元,与去年同期相当。

然而,在前三周的最后一周(即上周),全球资金流向出现一些新变化,部分资金正从美国股市流入新兴市场股市。此前持续吸引资金净流入的美国股票型基金出现了四周以来的首次资金外流。而新兴市场股票型基金出现了自2021年3月以来最多的周度资金流入,金额达到52亿美元,中国股票型基金尤其受到资金青睐。

从去年12月开始,国际资金就开始竞相加

码中国等新兴市场资产。国际金融协会(IIF)日前发布的数据显示,去年12月流入新兴市场的非居民资金达到168亿美元,高于去年11月的137亿美元。

市场人士认为,资金流向背后折射的是投资者信心,而这种变化并不令人意外。首先,当前美联储等主要央行开始收紧货币政策。流动性一旦收紧,去年表现上佳、靠资金支撑的欧美股市特别是美股无疑面临较大压力。美国银行在其发布的最新研究报告中表示,随着美联储不断释放鹰派信号,市场已经在为利率上升做准备,美国股市因而出现了四周以来的首次资金外流。其次,进入2022年以来,新冠疫情在美国等地持续加剧,加之高企的通胀率,均给经济复苏带来压力,因此部分资金选择暂时离场观望。

中国资产料持续获得青睐

业内人士认为,由于疫情防控得当以及经济前景向好,中国等新兴市场资产正在悄然“补

位”,获得资金青睐。

IIF数据显示,在去年12月的股市资金流向方面,中国吸收了全部新兴市场净流入资金的77%。

富达国际中国区股票投资主管周文群表示,从业绩增速和估值角度看,当前A股核心资产具有较强吸引力,这也是外资自2015年以来持续流入A股的原因。“该情况有望持续。在成长股领域,2022年投资者可能会更加注重估值的安全边际,板块方面看好消费、建材等。”

摩根士丹利中国首席股票策略师王滢说:“当前投资中国资产的机会难得。2021年我们建议超配A股,即在整体中国投资组合中尽量把更多资金分配给A股。进入2022年,该策略仍然有效。”

景顺首席全球市场策略师Kristina Hooper认为,得益于疫情严密防控所取得的成果,中国在很大程度上保留了政策空间。预期消费者情绪和信心会在2022年中之前回升,投资者将很快意识到中国资产十分值得投资。

综合

市场动态

三大指数均跌逾2% 创指失守3000点

1月25日,A股三大指数均下跌超2%,上证指数失守3500点。据Wind数据,截至收盘,上证指数跌2.58%,报3433.06点;深证成指跌2.83%,报13683.89点;创业板指跌2.67%,报2974.96点。

盘面上,仅少数防御类板块表现活跃,航空板块逆市上扬,黄金板块表现较好,其中金一文化、湖南黄金涨停,西部黄金、中国黄金、曼卡龙、恒邦股份等跟涨;军工板块表现活跃,板块中观想科技“20CM”涨停,晨曦航空涨超10%,新余国科、新劲刚、爱乐达等跟涨。下跌板块中,文化传媒、互联网板块深度调整,浙文互联、湖北广电、智度股份等跌停。金融、半导体、房地产、汽车、资源板块午后依旧持续下滑,中国平安、中国石油、五粮液跌超3%,比亚迪、万科A、宝钢跌超4%。总体上个股跌多涨少,仅200多只个股上涨,超4300只个股下跌。

申万一级行业板块中,31个板块悉数下跌,传媒、综合、煤矿等板块跌幅居前。

概念板块中,连板、航空运输、黄金珠宝等概念板块涨幅居前;今日头条平台、网络游戏、华为HMS等概念板块跌幅居前。

综合

机构开年屡屡调研 银行股投资逻辑坚挺

进入2022年,A股市场整体呈现调整格局。银行指数逆势飘红,在24个Wind二级行业中累计涨幅排名第一,达6.04%。

机构对上市银行的调研热情也有所提高,已有7家银行在2022年迎来机构投资者调研。银行新一年的信贷投放计划、净息差展望是机构普遍关注的重点。

机构频频调研

Wind数据显示,2022年1月1日至1月24日期间,共有张家港行、常熟银行、苏州银行、宁波银行、无锡银行、苏农银行、杭州银行7家银行接受机构投资者调研,合计被调研次数达29次,参与调研机构家数达246家。

从被调研次数来看,常熟银行和张家港行最受关注,期间均迎来6次机构投资者调研;宁波银行、苏州银行均迎来4次调研;杭州银行、无锡银行、苏农银行均迎来3次调研。

从参与调研的机构家数看,常熟银行、无锡银行最为“圈粉”,分别迎来80家、57家机构前来调研。张家港行、宁波银行、苏农银行均迎来20家以上的机构前来调研。

参与调研银行的机构类型也非常丰富,包含公募基金、证券公司、保险公司、保险资管公司、银行理财公司、外资机构等。1月13日,摩根士丹利、资本集团参与了杭州银行的现场调研。1月17日,南方基金、光大理财以视频形式参与了张家港行的调研。

净息差有望企稳

机构调研明细显示,新一年信贷投放计划、净息差展望、资产质量展望、中间业务收入展望是机构投资者最为关心的话题,多家银行也对此进行了回应。

小微贷款是各家银行的重点发力领域。张家港行表示,初定2022年“两小”(小微及小企业)的新增贷款占总新增贷款的比例在65%左右。1月13日,常熟银行在调研中表示,预计2022年2/3以上贷款投向个人领域。

各家银行对资产质量也保持乐观。苏农银行表示,展望2022年,预计该行不良率保持稳中有降,持续稳定在1%以内;关注类贷款占比进一步下降,拨备覆盖率进一步提升。

银行净息差也有望边际企稳。杭州银行表示,从资产端看,一方面,在贷款市场报价利率(LPR)下行及央行优化信贷结构支持实体经济的要求下,预计2022年新发放贷款利率将略有下降;另一方面,该行将着力推进信用小微、直销银行等业务发展,持续加强贷款定价管理,缓解资产收益下行压力。

各家银行的中收规划也较为详尽。张家港行称,理财业务方面,该行2022年将通过多种手段做大规模。代销业务方面,中收目标任务较2021年度有所增加,后续将强化与保险公司的合作,同时将适当代理以固收类、主题权益类为主的信托业务产品。

配置价值进一步提升

Wind数据显示,进入2022年,银行股整体表现亮眼,除次新股兰州银行外,成都银行、江苏银行、张家港行、兴业银行累计涨幅均超过15%。

利率调整预期或是其中一个催化剂。海通国际指出,当利率下调时,银行资产端收益率和负债端成本率都将下降,不仅存在互相抵消的效应,而且银行持有的投资类资产(比如债券)可能因利率下调获得投资收益。此外,降息对宏观经济基本面具有托底作用,有助于信用风险预期改善,使得银行股内在价值提升。

“2022年我们是真的看好银行股。”上述券商分析师表示,当前市场对于房地产行业的预期有所转变,对上市银行的资产质量抱有信心。业绩方面,多数银行2021年净利润同比增速在20%以上,形成了较好的业绩预期,也有利于估值修复。

Wind数据显示,42家A股上市银行中,已有近20家银行披露了2021年业绩快报,净利润同比增速均在10%以上,江苏银行、张家港行、宁波银行、平安银行同比增速更是超过25%。

中信证券预测,央行未来有望继续推出总量和结构货币工具,进一步推动信贷总量稳定增长,提振经济预期,建议关注银行股配置价值。

据《中国证券报》

“躺着赚钱”是营销套路 网红“隔离险”待规范

在“隔离险”产品火热营销的同时,不少已投保的消费者表示,理赔并没有广告中说的那么容易。

日前“隔离险”火遍网络,投保者需花费几十元到几十元不等即可投保,此后若在保险期内因新冠疫情被强制隔离并满足相关条件后,就可申请理赔。此外,“隔离险”的津贴补助相当诱人,多数产品赔付金额可达每天上百元甚至上千元。在不少消费者为此心动的同时,也有许多已参保的消费者在投诉平台上反映该类产品信息理赔困难、退保费率高等问题。

投保易 保费低

日前,某保险机构的“防疫隔离险”产品营销宣传语显示,“59元管一年,隔离期间赔付津贴200元/天”,并称“人在家中坐,钱从天上来”。随后,记者调查发现多家保险公司都已推出“隔离险”产品。所谓“隔离险”,本质上大多都是一年期以内的意外险。疫情后,不少保险公司顺应市场变化及客户需求,在承担意外责任的同时,扩展了保险责任,包括因疫情防控政策而导致的强制隔离,触发理赔条件后以津贴形式进行经济补偿。

记者对比了几家保险公司的“隔离险”产品,发现这些产品有一些共性:一是保费较低,如某产品保费为8.8元/30天起,隔离赔付津贴却高达200元/天,最高可赔14天;二是投保便

捷,多数产品为线上自助下单,有的产品与航空公司、旅游公司等平台合作,消费者在购买机票时勾选下单即可生成保单;三是理赔回报诱人,多家保险公司都以“躺着赚钱”“薅羊毛”等字眼吸引投保者,赔付金额每天100元至3000元不等。

范围窄 免责多

记者搜索黑猫投诉平台,和“隔离险”相关的投诉多达1500条。消费者投诉的重点在于“被隔离却没有产生理赔”“退保手续费高昂”“理赔证明材料苛刻无法提供”“强制购买”等。

记者调查发现,实际上大部分“隔离险”产品的赔付范围非常有限,免赔条款相对较多,居家隔离、非自费隔离、从中高风险地区回家隔离、次密接、全域管控等情况都不在理赔范围之内。此外,还有消费者投诉,补贴金额并没有宣传的那么多。一位消费者的案例显示,其投保期间被强制隔离7天,若按广告中显示的3000元/天赔偿,应理赔21000元,可是实际到手只有2500元。

对此,记者向相关保险机构客服人员咨询,对方称理赔程序及金额都是严格按照相关条款执行,出现上述情况,可能是由于投保者未仔细阅读投保规则和保险合同条款等原因造成,或者对合同的理解上出现了偏差。

机构应减少营销宣传套路

根据监管要求,“隔离险”只能是意外险、疾病险等险种的扩展。记者发现,从某“隔离险”产品的赔付金额来看,航空意外保额300万元、火车意外保额50万元、汽车意外保额10万元,“隔离险”2000元/天,最高赔付14天。由此可见,交通意外占意外保额的绝对大头,“隔离险”仅占极少一部分,但在宣传中保险机构却以此为噱头进行营销。

此外,在很多“隔离险”投保渠道中,平台方会把保障内容清楚展出,但是与保险合同相关的“重要说明”“条款协议”重要信息采取折叠或点击进入才能看到的形式简单罗列,如果用户不仔细查阅,很容易忽视这些信息。

业内人士指出,造成理赔困难的一部分原因在于投保者盲目投保,未清楚理解合同要点就直接买入;另一部分原因在于保险公司为了控制理赔风险,将产品免责条款细化,缩小理赔范围,增加理赔限制条件。从产品端来看,“隔离险”是新险种,在产品定义、理赔条件等各方面都没有专门的监管细则,因此具有模糊性和混淆性,且该类产品多为线上自助购买,没有客服人员进行相关讲解,很容易导致消费者在未充分理解条款的情况下盲目下单。消费者应在充分理解保险责任及条款的前提下慎重购买保险产品,保险机构同时应减少营销宣传中的套路,加强产品的保障性。

综合