

收寄件要早 广州部分快递点春节前将停运

京东物流春节无休保障近 300 个城市的下单和送货服务,圆通速递、申通快递整体以全年无休为基准

据中国物流与采购协会近日发布数据,2019 年 12 月物流业从业人员指数环比回落 0.5 个百分点,今年春节前出现了临时性物流人员供需缺口。新快报记者走访了广州多个主流快递网点发现,目前快递业务较为有序,但春节前后用工缺口开始显现,有多个网点将在一周后陆续进入春节放假模式,有寄件和收件需求的市民需要尽早下单。

■新快报记者 郑翔彤

快递业用工缺口已有显现

新快报记者在广州的顺丰速运、申通快递等多个快递网点看到,货物排列整齐,货物量远不及爆仓。多家快递企业的业务员表示,春节放假前收寄件业务正常进行,预计年货节带来的快递小高峰将在 1 月 12 日左右收尾,近日购置年货的市民无需担心在春节前收不到货。

快递企业用工缺口的问题近期有所突出。有韵达快递网点负责人向新快报记者透露,目前已有部分业务员请假返乡。虽然用工缺口带来的负面影响尚可消化,但大量春节返乡人员趁机辞职预计将加重网点的运营困境。据一名快递员介绍,春节后员工流失或使快递网点面临近 2 个月的人员短缺。

中国物流学会特约研究员杨达卿

向新快报记者解释称,目前多数快递网点的从业人员流失率高于 60%,主要是由于快递加盟模式弱化员工归属感、来自农村的从业人员存在返乡需求且年龄结构趋于年轻化。但根本原因在于快递集约化不足、市场低价竞争导致从业人员透支工作且收益不稳定。唯有行业集约化经营,企业盈利,快递员才能有持续发展。

快递网点春节值班情况不一

目前主流快递企业中只有京东物流对外公开了春节放假计划,春节假期继续保障全国近 300 个城市的下单和送货服务。圆通速递、申通快递则回复新快报记者称,整体以全年无休为基准。但新快报记者走访得知,顺丰速运和“四通一达”(中通快递、圆通速递、申

通快递、百世快递和韵达速递)的广州网点基本确定于 2020 年 1 月 20 日左右开启春节放假模式,2 月 1 日恢复正常开业。春节假期期间,只有部分快递网点留业务员值班。

韵达速递等多个快递员向记者表示,放假前一天达到网点的货物将当天派完。有申通快递等网点负责人提醒,由于部分网点计划提前 2-3 天停止收件,消费者上网购物应注意时间。建议就近咨询网点并于一周内下单寄件业务。

此外,“三通一达”和德邦快递的多个广州网点计划于 1 月 15 日左右停止寄件业务。顺丰速运计划春节期间继续提供寄件服务,但可能暂停上门收件业务。据某网点负责人提醒,由于网点可能自行调整放假时间,寄往省外偏远乡镇的快递需特别注意时间。

靠炒股赚了 9000 万 御银股份年度业绩扭亏为盈

新快报讯 记者涂波报道 去年炒股大赚近 9000 万元,一把将年度业绩扭亏为盈。1 月 7 日晚,御银股份发布业绩预告,2019 年度归属于上市公司股东的净利润 4700 万元 - 7000 万元,增长幅度为 1.5 倍至 1.74 倍,上年同期为亏损 9481.76 万元。业绩变动的主要原因是公司获得证券投资收益所致。

2019 年 A 股迎来强势反弹,深成指、创业板指全年涨幅位居全球市场前列,沪指年度涨幅也创下五年来新高。上证指数全年录得超过 22% 的涨幅,深证成指及创业板指累计涨均超 40%。

去年,御银股份靠着“炒股”业绩一路飙升。2019 年一季报净利润同比增长 8 倍,半年报净利润增长 12 倍,三季报增长达 22 倍。证券投资收益正是利润飙升的主因。从季报和半年报来看,御银股份持有中国平安、贵州茅台、温氏股份和东方财富,以及无锡转债、中信转债、苏银转债等多只可转债,使当季业绩大增数倍。2019 年报告期内,预计非经常性损益对净利润的影响金额为 8000 万元至 9000 万元。

值得注意的是,御银股份去年每期定期报告中,扣非净利润均为负。换言之,在扣除证券投资收益等非经营性损益后,公司主营业务仍然未有显著起色。据 2020 年 1 月 8 日最新数据,御银股份参股或控股公司达 22 家,其中合并报表的有 18 家。新快报记者发现,御银股份参控比例达 100% 的子公司或孙公司中,净利润超百万元的仅有广东小炬人创业园有限公司达 1200 万元,以及广州御联软件有限公司净利达 816.04 万元。亏损较大的子公司则包括主营是对柜员机进行维护及管理的广州御银金融服务有限公司,净利为-1028.58 万元;广州御银自动柜员机科技有限公司,净利为-854.85 万元。御银股份指出,随着移动支付的快速普及,ATM 机相关产业受到一定的冲击,2018 年御银股份业绩显著下滑,当年净利润亏损 9481.76 万元。

支付机构迎利好 备付金将按 0.35% 获央行付息

新快报讯 记者许莉芸报道 两年前被监管“收走”的福利有望回归。近日,有接近监管人士表示,为进一步完善备付金集中存管政策,人民银行已决定将第三方支付机构的备付金以 0.35% 的年利率按季结息,并从中计提 10% 作为非银行支付行业保障基金。早在 2019 年 11 月中旬,央行就召集各家支付机构人士传达了这一消息,实时时间为三年,后续将视情况而调整。据央行数据,截至 2019 年 11 月,对应备付金的“非金融机构存款”项目余额达到 1.48 万亿元,这样算一年备付金利息近 50 亿元。

所谓客户备付金,是指支付机构预收其客户的待付货币资金,不属于支付机构的自有财产。但是当平台用户多、支付金额不断增长时,这部分大额沉淀资金的利息收入成为支付公司“躺赢”的生意,更

重要的是有可能滋生被挪用等风险。

为了规范支付行为,保障用户支付安全,监管从 2017 年初开始推动备付金集中存管。2017 年 1 月,央行下发《实施支付机构客户备付金集中存管有关事项的通知》,要求自 2017 年 4 月 17 日起,支付机构应将客户备付金按照一定比例交存至指定机构专用存款账户,首次交存平均比例为 20% 左右。这一比例自 2018 年 1 月起提高至 50% 左右,直到 2019 年 1 月 14 日实现备付金 100% 集中交存。

虽然前后共历时了近两年时间,支付机构已有充足预期,但业内人士表示,支付机构因此出现的收入缺口是无法忽视的,尤其对于以预付卡等“吃息差”业务为主业的一些中小机构而言影响更甚。

为何现在监管又将少部分“肥肉”还给了支付机构呢?“一个方面,从备付金集中存管到网联的成立,断直连以及互联互通的推进,整个第三方支付行业在监管层面风险已经降到最低;另一方面,对于部分中小支付机构来说,备付金利息在利润中占比很大,如果不派息,利润会少一大部分,虽然中小支付目前也在慢慢转型去深耕 B 端商户,但短时间还不能将占有利润大头的备付金派息给去掉,如果去掉很多机构将面临生存难题。这应该是央行选择从去年开始备付金计息的初衷。”易观支付分析师王蓬博分析指出。

华南某支付公司总经理对新快报记者表示,这对支付机构确实是一大利好,但是仅 0.35% 的计息并不高,“取决于支付机构的业务量,如果业务量很小,也是杯水车薪。”

6 家银行理财子公司已推出逾 300 款产品

新快报讯 记者范昊怡报道 距离资管新规原定的过渡期结束已不到 1 年时间,在各家银行发行的理财产品陆续向净值化转型的同时,理财子公司也在加大产品推出的力度。截至昨日,已有 6 家银行理财子公司推出逾 300 款产品。其中,固定收益类和现金管理类产品占了九成,这当中仅有 7 款为非净值型产品。据中国理财网统计,目前已开业的 11 家理财子公司已有 6 家发行了理财产品。截至今年 1 月 8 日,工银理财、中银理财、建信理财、交银理财、农银理财、招银理财等理财子公司共计发行了 333 款理财产品,其中,非净值型产品仅有 7 款。

据普益标准统计,2019 年度全国各类型银行共计发行权益类和混合类净值型理财产品 754 款,其中混合类净值型产品 608 款,占比 80.64%;权益类净值型产品 146 款,占比 19.36%。不过,有大行资管人

士透露:“不少银行虽然宣传净值型理财产品占比突破 20%,甚至 50%,但各家银行对净值型产品的理解不同,有些银行存在私下交易资产的嫌疑,把高收益资产腾挪到出现亏损的资产中,以抹平两者之间的收益差距,变相实现‘刚兑’。这种资产交易是不符合一对一的原则的,银行没必要为了展现自己的合规性和转型效率,夸大净值型产品占比,这个风气不好。”

记者看到,在理财子公司已发行的理

财产品中,固定收益类和现金管理类产品占了九成,权益类产品仅一款。

据普益标准统计,2019 年度银行理财子公司共计发行权益类和混合类净值型产品 125 款,占总体产品量的比例为 16.58%,其中 91 款为混合类净值型产品,34 款为权益类净值型产品。整体来看,权益类和混合类净值型产品的发行量均有上升。

面对权益投资这块大蛋糕,银行理财正在加速补投研短板,近日,多家银行

部分在售银行理财产品推荐

产品名称	发行银行	起售金额	理财期限	业绩比较基准	收益类型
映山红安享回报 36 号(元旦专享)	华兴银行	5 万元	730 天	5.50%	非保本净值类
“宝盈理财”卓越(个人)19250 号人民币理财产品	广东南粤银行	5 万元	182 天	4.55%	非保本浮动收益类
工银理财·“全鑫权益”鑫尊利每周定期开放理财产品	工商银行	1 万元	无固定期限	4.09%	非保本浮动收益
鼎鼎成金 300720 号理财计划	招商银行	5 万元	1092 天	5.20%	固定收益类
增盈 2522 号 B 款(大众客户 166 天)	华夏银行	20 万元	166 天	4.15%	非保本浮动收益

数据来源:各家银行官网,具体以柜台销售为主