

广州“花式”促消费迎商圈回暖

据新华社电 “小朋友们,你们猜企鹅是怎么出生的呢?”在广州正佳广场的极地海洋世界,一场关于企鹅的科普讲座,吸引了不少小朋友和家长游客。这个清明节小长假,广州许多商圈、景点人流开始增加,出现回暖的趋势。随着国内疫情防控形势趋稳,广州正在推出多项惠民举措,在保证安全防疫的前提下促消费。

广州市商务局日前发布促进消费新政策,4月至5月间开展全城联动促消费活动,覆盖百货、超市、汽车、家电、餐饮、文旅等多个行业,4000多家门店参与其中,累计补贴金额超过10亿元。

家电销售企业联合厂家,推出发放补贴券、套购立减、内购会等;书店加大图书产品折扣力度、开展线上活动等……广州商旅文各行业“花式”促消费吸引顾客。“来看书的人越来越多了,现在我们基本恢复到以前营业额的八成。”广州唐宁书店负责人费勇说。

此外,广州市商务局副局长林国强介绍,在促进汽车消费上,政府全年安排了4.5亿元的汽车更新换代消费补贴。市财政将对个人消费者购买新能源汽车给予每车1万元综合性补贴,对置换二手车的消费者,在广州注册登记的汽车销

售企业购买“国六”标准新车的,每辆给予3000元奖励。

日均客流量超过150万人次的广州天河路商圈,在疫情期间受到明显冲击。各大商场商户通过云端逛店、直播带货、社群营销等方式积极寻求转型突破。此次促消费活动中,商圈16个商场、1931家商户联手推出补贴金额过亿元的折扣优惠,助推消费回暖。

“我们升级了防疫设备,提供安全的购物环境,并推出新的产品服务和促销惠民活动。”天河路商会会长谢萌说,“希望大家带着心中久违的消费热情畅享商圈。”

相关报道

广州本土电商平台为湖北地区直播带货

新快报讯 记者陆妍思 通讯员穗商务宣报道 近两个月来,新冠肺炎疫情令整个湖北按下了“暂停键”,不少湖北商家面临着商品滞销问题。为全力支持湖北地区有序复工复产复市,近日,广州市商务局联系湖北省商务厅,建立“广州湖北直播带货”工作对接群,及时了解湖北地区商家销售需求,邀请资深电商直播专家参加“广州直播带货一起上”云课堂,为湖北商家传授直播带货经验,并发动广州市本土电商平台积极为湖北地区带货、卖货,以实际行动助力湖北地区经济发展。

洋葱:产品上线不到12个小时销售一空

洋葱集团旗下国内平台OMALL商城近两个月上线各类湖北特色商品,如麻辣小龙虾、秭归脐橙、桃胶等。通过国

内60万店主全渠道推广,一起为湖北按下“加油键”。产品上线不到12个小时,就被抢购一空。4月4日当天售出近13000单,累计交易额超百万元,小龙虾补货2次,脐橙补货3次。下一步,洋葱将持续加大产品的供销对接力度,扶持更多农产品出村进城,助力湖北经济快速发展。

YY一件:云课堂为湖北商家传授直播技能

针对湖北地区需要复工复产的传统实体门店、电商企业、全品类商家等,4月7日至9日,YY一件利用“广州直播带货一起上”云课堂,推出“疫情之下,如何快速转型做直播”专题课堂,帮助湖北商家快速建立恢复生产销售的信心,手把手教会主播如何短时间内快速上手直播,如何搭建个人私域流量池助力销售翻倍。

知商汇选:推出“湖北专场”为优质商品带货

汇桔网旗下的重点项目知商汇选,计划4月7日上线“湖北专场”,积极为湖北地区带货,欢迎湖北省拥有商标专利版权的产品及地理标志产品入驻,知商汇选将为湖北商品提供全程的IP保护、策划、推广等服务,每一件商品都经过严格的IP认证与质量审核。

花生日记:面向湖北商家制定针对性扶持策略

对于已有电商渠道的湖北商家,花生日记推出从确立品牌定位到品牌种草、资源扶持,再到确定消费者心智的全套方案。对于尚无电商基础的湖北商家,花生日记将利用自营电商平台实现最基础的在线营销。花生日记还拟邀请百名湖北宝妈进行温情联动,直播互动,为湖北商品打call。

一季度我国共发行债券12万亿元

据新华社电 中国人民银行5日发布数据显示,一季度,我国债券市场共发行债券12万亿元,同比增长14%;余额为103万亿元,较上年末增长4%。我国债券市场继续稳步发展,为疫情防控和经济社会发展提供了有力支持。

人民银行表示,一季度,我国公司信用类债券发行和净融资规模同比明显增加,民营企业债券融资情况进一步改善。一季度,公司信用类债券共发行3万亿元,同比增长35%;净融资规模超1.7万亿元,同比多增8000多亿元;发行量与净融资规模均处于历史同期高位。与此同时,一季度民营企业发债约2100亿元,同比增长50%;净融资规模约930亿元,创近3年来新高。

对外开放方面,人民银行介绍,一季度,银行间债券市场新增境外法人机构26家,境外机构净增持量为597亿元。截至3月末,共有822家境外法人机构投资者进入银行间债券市场,持债规模2.26万亿元。

增长迅猛 监管要求压降融资类信托规模

新快报讯 记者许莉芸报道 2018年以来,信托业“去通道”效果显著,然而监管“按下了葫芦起了瓢”,融资类信托业务体量反而迅猛增长。信托业协会统计的数据显示,截至2019年第四季度,融资类信托规模为5.83万亿元,同比增加34.17%。为了提前规避风险,近期有业内人士称,监管要求压降具有影子银行特征的信托融资业务,并制订融资类信托压缩计划。

融资类信托主要指的就是信托贷款业务,是指将受托资金(或资产)以融资(如贷款、融资租赁等)的方式借给资金(或资产)需求方。主要为信托公司集合资金信托贷款业务,如房地产信托贷款、政信类信托贷款、工商企业类信托贷款等。由于带有一定“影子银行”特征,融资类信托潜藏一定风险。比如,资产端不够优质以及隐藏的刚兑和兜底行为,容易将风险传导至金融机构自身,从而引发系统性风险。

在日益严厉的“去通道”监管环境下,融资类信托开始“抬头”。信托业协会统计的数据显示,截至2019年第四季度,融资类信托规模为5.83万亿元,较上一季度末增加约5600亿元,环比增加10.60%,较2018年末增加1.49万亿元,同比增加34.17%。与此同时,信托的风险资产率大幅增加。2017年之前,信托风险资产率虽有波动,但多数时候维持在0.8%以下,2018

年小幅上升至0.98%,2019年末则大幅升至2.67%。与此相对应的是信托产品的频繁爆雷,就类别来看,其中多为融资类信托,主要涉及工商企业类贷款、基础设施类贷款等。

去年底,有接近监管人士称,融资类信托规模过大、占比过高,下一步将加强融资类信托规模和比例的监管控制。在2019年底召开的中国信托业年会上,银保监会副主席黄洪明确指出,信托公司现行的融资类业务模式混淆了直接融资与间接融资的界限;异化了信托计划,产生了“刚性兑付”;扰乱了市场氛围,形成了“声誉风险悖论”,使投资者教育走向了相反,最终扰乱了金融市场乃至社会稳定。

具体来看,当前融资类业务的风险主要表现在信托资产的次优性、信托公司风控管理的相对粗放性和信托业抗风险能力的相对薄弱性。其核心在于,信托公司风险管理能力与业务结构和业务增速不匹配。“下一步,各银保监局及信托公司要强化融资类信托业务风险防范。”黄洪当时表示。

对于此次压降融资类信托规模,北京某信托人士称,逐步压降是近几年确定的大趋势,尤其是监管对套利的,基本属于“零容忍”,几乎所有信托公司都有压降的空间,这样资产质量才能进一步压实,长期来看,有利于行业长远发展。

支付宝：线下服务数字化 高端服务平民化

新快报讯 记者郑志辉报道 上个月刚刚宣布转型升级为数字生活开放平台的支付宝,近日上线了一项中高端理财服务“帮你投”,将过往中国投资者购买基金时需要自己选择买什么及如何搭配的模式,升级为由系统智能匹配、推荐,门槛也降低到800元,相当于给普通投资者提供了一位投资管家。同时,平台方的收入也不再依赖于基金公司的销售佣金,而是按照帮用户的资产规模收“顾问费用”。

上个月,蚂蚁金服CEO胡晓明宣布将把支付宝打造成全球最大数字生活开放平台,聚焦服务业数字化,并立下“未来三年,携手5万服务商帮4000万服务业商家完成数字化升级”的小目标。按照新的平台定位,支付宝APP近期进行了一次改版升级,首页新增了外卖、美食/玩乐、酒店住宿、电影演出、市民中心等版块,覆盖了生活中吃喝玩乐住行方方面面。据悉,这些便民生活服务都基于智能算法向每位用户专属推荐,而且这些服务并不是支付宝自行提供,而是连接不同服务商为消费者提供服务。大家曾经熟悉的“支付就用支付宝”,现在变成了“生活好,支付宝”。

支付宝最新推出的基金投资顾问服务“帮你投”,由蚂蚁金服和全球最大公募基金公司Vanguard集团的合资公司先锋领航投顾公司提供。Vanguard集团全球资产管理规模超过6万亿美元,大约相当于中国前十基金公司管理资产总和的6倍。此次上线的“帮你投”,据说运用了其专利的全球资本市场模型,且对中国股票、债券等大类资产各进行了1万次的模拟,以更好适应中国市场。

使用上,用户上支付宝搜“帮你投”,系统会给每一个投资者做风险测试,根据结果给出不同的目标收益率的建议,以及推荐匹配的基金组合。投资者选择自己认可的建议,转入拟投资的金额,接下来所有的投资操作都将由“帮你投”背后的智能模型和专业团队完成。

蚂蚁金服数字金融总裁黄浩表示,数字普惠金融是蚂蚁金服的初心,预计“帮你投”的上线将进一步推动智能理财的普及和大众的进阶理财教育。

有业内人士表示,传统的基金销售机构,收入来自于基金公司的佣金,卖得多赚得多,用户频繁买卖对基金销售机构不是坏事。而“基金投顾”试点不再收销售费用,而是按照帮用户的资产规模收“顾问费用”,用户真正能赚到钱、有好的体验,才能保持和做大资产管理规模。机构跟投资者的利益更加紧密地绑在了一起。随着腾安、蚂蚁、盈米等第三方基金销售机构自去年12月首次获批成为投顾试点机构,业内人士普遍认为,买方投顾时代已经来临,未来将形成百家争鸣局面。