

财眼

存款利率定价改革启动 长期存款告别高息时代

银行存款利率定价改革全面开启。日前，市场利率定价自律机制秘书处在其官方微博上公布消息称，即日起，商业银行存款利率报价方式由之前的“基准利率×倍数”改为“基准利率+基点”。新快报记者获悉，目前广州和深圳多家银行已经收到总行通知，正着手推进改革举措，如将下调一年期存款利率等。海通证券研究所首席宏观分析师梁中华认为，本次存款利率改革，一方面是延续降低实体融资成本的大基调，抑制高息揽储；另一方面，采用“加点”模式定价，也是逐步与现行贷款利率定价方式靠拢，是存款利率市场化进程中的重要一环。长期看，存款利率定价方式可能会更加市场化。

■新快报记者 许莉芸

短期利率小幅上浮， 长期利率将下降

存款定价调整，对我们的存款利率将有怎样的影响？市场利率定价自律机制秘书处指出，新的存款利率自律上限将“有升有降”，半年及以内的短端定期存款和大额存单利率的自律上限有所上升，一年以上的长端利率自律上限有所下降。

按照此次调整方案，基点上限由自律机制确定，按照银行类别实行差异化管理。其中，四大国有行活期存款、定期存款、大额存单基点上限分别为10bp、50bp、60bp，国有四大行之外的银行基点上限分别为20bp、75bp、80bp。对此，国盛证券首席宏观分析师熊园表示，国有四大行的各期限存款利率上限趋下降，其他银行则是活期不变或小升、1年期不变、1年期以上下降。

6月21日是规定的存款利率

换轨首日，新快报记者了解到，近日来已经有不少银行开始调整。6月21日中国银行发售2021年第二期个人大额存单，短期利率小幅上浮，长期利率已经下降。中国银行第二期个人存单信息显示，1个月年化利率为1.69%，较上一期上浮了0.105个百分点，3个月期限大额存单年化利率1.70%，较上一期上浮了0.105个百分点；6个月期限大额存单年化利率1.90%，较上一期增加了0.015个百分点。但是1年期大额存单年化利率2.10%，较上一期下降了0.075个百分点。

一位国有大行华南分行的个贷经理表示，其三年期的大额存单利率从3.85%减少到3.25%。在某互联网银行APP上，大额存单也已经售罄，三年期利率也由原来的3.5%调整为3.35%。

消除银行存款“内卷化”， 银行吸存成本将小幅下行

从2017年金融去杠杆、严监管以来，银行负债端一直面临较大压力。存款自然成为各家银行的必争之地，尤其是中小银行各类花式揽储招数屡见不鲜。市场利率定价自律机制发布的公告中便提及，“特别是个别金融机构利用长期存款利率较高的问题，通过多种不规范的所谓‘创新’产品吸收长期存款”。

中金固收研究员陈健恒表示，各家银行为了稳定自身存款来源，不得不被动抬高存款利率揽储，存款争夺“内卷化”。这种影响不仅局限于存款市场，甚至开始影响整个金融体系的稳定性。他预计，新方案实施后，长期限存款利率下调，短期限上调，我们预计将推动更多长期定期存款流向短期存款，银行综合吸存成本将有所下行。

广东出手整治 快递末端收费乱象

新快报讯 记者刘威魁报道 为进一步规范广东全省快递末端服务，近日，广东邮政管理局和广东市场监督管理局联合发布《关于规范快递末端服务禁止违规收费的通告》，明确禁止企业在投递环节以超派送范围或经营困难等为由，强行向收件人加收快件派送费，并支持和鼓励经营快递业务的企业在农村、偏远地区发展快递服务网络，完善快递末端网点布局。

广东省邮政管理局透露，此次将重点整治三类问题：一是未经收件人同意，快件放置到乡镇网点或其他代收点，不按约定名址投递；二是在投递环节以超派送范围或经营困难等为由，强行向收件人加收快件派送费；三是收件人自取快件时，无正当理由向收件人收取额外运输费或保管费，或收取未予标明的费用。

今年6月初，有媒体曝光，有村镇快递网点张贴海报称，由于同行间价格战愈发激烈，近年来派费一降再降，上级快递公司无法正常运营，中通、圆通、韵达于6月起取消乡镇网点，快件只到市区。为便于领取快递，网点安排车辆托运快递，托运到乡镇自取点的费用向客户收取，每个包裹2-5元不等，事件引发广泛关注。

近期已有多个省市邮政管理部门出手整治快递末端服务，多家快递企业因“二次收费”问题被约谈。如今年2月，贵州铜仁思南县市场监管局组织辖区中通快递、圆通快递等10家快递企业召开快递末端网点违规收费集中约谈，要求各快递企业拓宽快递价格公开化途径，收件做到明码标价，发件不能以任何理由收取费用。

快递物流信息服务平台“快递100”CEO雷中南认为，乡镇快递关联着消费下沉、农货上行等诸多新兴业态，是盘活乡村基础建设、乡村振兴的关键。地方政府应给予更多的扶持和重视，尤其是对乡镇快递网点予以减免及补贴。

特别报道

银行也搞直播？广州地区刮起干饭旋风

近几年来“直播”一词可谓炙手可热，据统计，2020年我国直播用户规模达到6.17亿，全行业网络主播账号累计超过1.3亿。内容创作、知识付费、直播带货……每个领域都有人追捧的大V。银行从业人员往往给大家的感觉是西装革履、财富精英、动辄几千万的Case，和直播带货根本搭不上边，但偏偏有这么一群“离经叛道”的银行人，拿起直播神器，深入广州本地餐饮品牌，在广州地区掀起了直播干饭的旋风。



■“G5探店”直播设备逐渐专业。

与本地优质餐厅携手共赢

当前直播平台那么多、平台里的直播那么多，如何脱颖而出？“华穗路5号的精神小伙”是来自招商银行广州分行的一群员工，依托招商银行App这个过亿流量的金融平台，精选广州本地优质餐厅定制“G5探店”栏目，与本地商户谋求共赢，一起携手度过疫情期间的低迷餐饮市场。

理想是丰满的，现实是骨感的。据招行员工回忆，第一次直播与想象的差距甚远，没有观众互动，直播间冷场，全靠主播心理素质过硬才能撑过1个小时，而这种情况持续了好几期。论起对美食的热爱，广州人民怎会轻易认输？“华穗路5号的精神小伙”借助与广州本地优质餐厅共同搭建的有趣内容，将“G5探店”确定为重点扶持的“王牌栏位”，通过不断改进直播间内容、结构和互动方式，终于迎来了流量的爆发式增长。截至目前，“G5探店”进

行了41期，累计观看量超225万人次，“跃”“小山日本料理店”“莫尔顿扒房”“梵高艺术餐厅”等本地优质餐厅通过招商银行App走向了大众，提升了客流。

在积累一定人气后，“华穗路5号的精神小伙”携手广东本土具有影响力的餐厅共同回馈直播间客户，2020年12月开始在纯吃播的内容中加入了“直播快闪券”，让客户吃得放心、吃得开心、吃得省“薪”。据招行广州分行内部人员透露，“G5探店”的直播快闪券单场最高销量接近1400张，截至2021年5月累计销量超过8800份，折扣额超过40万元。从第一期只有300+的观看量，到现在单场平均超5万的观看量，“华穗路5号的精神小伙”成功出圈，并有效实现了流量的变现和转化。“G5探店”直播逐渐在广州地区打出了自己的品牌，越来越多的商户选择与他们合作，据了解，当前商户

排期已经排到了8月中旬，很多餐厅都是在现场直接预约二次直播。

近期，“G5探店”开始尝试与专业自媒体团队合作，只有不停的尝试、学习新的知识，才能为观众和商户创造更有趣的内容和更多价值，“华穗路5号的精神小伙”的直播还可以继续期待。

直播间理财投教初尝试

2020年6月28日，某大型互联网平台理财直播节正式开幕，首日晚开播90分钟就吸引200万人观看，交易金额达到15.5亿元，带货能力可见一斑。但投资者需要的不仅仅是高收益的理财产品，市场分析、投资教育、资产配置等也是他们关心和关切的问题。有一名“G5探店”的老顾客就在直播间里提问：“招行是最专业的财富管理银行，除了干饭，能不能为我们提供专业的财富管理指引，

带领大家共同致富？”

受此启发，“华穗路5号的精神小伙”开启了新的尝试，不仅专注于探店干饭，而且发挥自身财富管理专业能力，上线一款财富投教类节目——《致富30分》。2021年1-4月，《致富30分》每周利用30分钟时间，与直播间观众分享财富管理心得、市场趋势研判、“捡钱”攻略、投资情绪控制方法等等，他们不只关注于平台产品销量，还关注直播间观众的反馈与互动，更关注为观众与客户带来的财富保值与增值。

“华穗路5号的精神小伙”直播业务从无到有，也逐渐摸索出了自己的玩法。“干饭人有干饭魂”，直播项目只是招行广州分行零售业务发展的一个案例，招行广州分行扎根羊城27周年，将以更多新鲜的玩法、优质的内容为客户提供更好、更专业的服务。