

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信号上公布消息称,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经济融资成本的大基调,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,连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,不得不动用抬高存款利率揽储,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,发件不得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,是盘活乡村基础设施建设、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,全行业网络直播账号累计超过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,与直播间的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。