

全国
首个!

财眼

广州跨境智慧物流信息平台正式上线

7月8日,中国(广州)国际贸易“单一窗口”十周年主题活动暨“益企行”商务政策沙龙在广州举行。活动现场,广州跨境智慧物流信息平台(下称“广州智慧物流平台”)正式上线,成为全国首个实现跨境电商全业态覆盖、国际物流仓储资源全方位整合、贸易背景信息全链路融合的公共服务平台。

该平台通过统一入口,整合物流链、数据链、服务链、资金链,构建“四链融合”体系,不仅能实现跨境电商物流仓储协同与“关-汇-税”信息的共享融合,更能为广州跨境电商企业提供合规运营阳光化新路径。

■新快报记者 陆妍思 通讯员 穗商务宣

物流链协同： 构建全球仓储“调度中枢”

平台深度对接并整合境内保税仓、国际海空陆运干线、海外智能仓等全链路物流仓储资源,构建起一张覆盖全球的数字化仓储网络。

企业用户有一个共同感受,无需辗转多个服务商,在平台上即可实现“足不出户,询仓订仓”。无论是应对“时效为王”的空运订单,还是追求成本最优化的海运大宗货物,平台都能快速匹配出精准解决方案,大幅压缩物流决策周期,有效降低供应链不确定性带来的贸易风险。

资金链直联： 铺就跨境结算“高速公路”

平台在提升收结汇阳光化程度方面,依托与银行、外管系统的安全直连通道,创新利用区块链技术,打造“一站式阳光收结汇”服务体系。跨境贸易款项

的收取、结汇过程高效透明、可信可溯,资金到账速度显著提升,汇率风险有效管控。

“这一模式让企业彻底摆脱传统流程中繁琐的纸质单据填报与冗长的审核周期,切实享受到‘金融新基建’带来的安全便捷红利”。广州某跨境电商企业财务负责人的体验,道出资金链直联的优势。

服务链聚合： 打造服务网络的“生态磁极”

平台突破传统信息“撮合”的单一形式,致力于构建一个聚合跨境电商全链路、多节点角色共生共荣的服务生态圈。电商卖家、物流巨头、专业报关行、营销服务商等多元主体线上高效协同,线下服务网络深度嵌入广州主要电商园区、跨境电商产业带(如美妆、服装、箱包、珠宝等)及核心商贸集聚区,提供“面

对面”的专业咨询与服务支持,真正实现线上平台便捷性与线下实体支撑力的同频共振。

目前,广州智慧物流平台已实现在跨境电商“9810”模式下的首发实践,为企业提供跨境物流仓储协同、在线询仓订仓、通关申报、跨境结算、出口预退税、预退税核算等全链路的一站式阳光化服务。

企业反馈： 让复杂的代理关系变得清晰透明

作为平台全流程服务的首家体验者,广州碧绿丝生物科技有限公司主营的假发产品,通过平台高效完成了从境内仓储、出口报关、国际空运,到跨境结算、出口预退税全链条数字化服务。订单信息、物流轨迹、通关数据、资金流向在平台上清晰留痕、无缝流转且全程可穿透查询。该公司负责人坦言:“原本复杂的跨境电商代理关系,现在变得清晰

透明。特别是物流链的高效协同、资金链的安全高效,为我们拓展海外市场注入了强心剂。”

截至目前,平台已成功吸引拓威天海国际物流、广州贝法易、高捷航运物流、派速捷国际物流等一批优质的国际物流仓储服务商率先入驻,各方携手共同织密这张赋能全球贸易的“生态网”。

此外,该平台依托全维度数据链溯源体系,平台实现销售订单、物流轨迹、仓储发货、通关申报、资金流向等环节信息实时上链,筑牢阳光贸易“信任基石”。

广州市商务局相关负责人表示,广州将持续深化平台功能建设,逐步覆盖跨境电商9610(零售进出口)、9710(B2B直接出口)以及1210(保税电商进出口)全业态,以“四链融合”推动更多中国制造实现“四海通达”,为全国跨境电商综试区贡献可复制推广的“广州方案”。



人保寿险分支因“炒停售”误导被罚

新快报讯 记者林广豪报道 近日,中国人民人寿保险股份有限公司(下称“人保寿险”)一家分支因“炒停售”误导欺骗消费者被罚。记者梳理发现,“停售倒计时,错过不再有”“开放额度有限,晚买会变贵”等是常见的“炒停售”营销话术,此类违规行为较多由公司管理层主导。近期,预定利率调降预期增强,业内对“炒停售”的热情却在减退。

多家公司因“炒停售”被罚

7月7日,因存在以“炒停售”“保障最低收益”等为由误导欺骗消费者的问题,人保寿险平凉市中心支公司被罚12万元,该中支党委书记、总经理陈某被警告并罚款4万元。

一名保险代理人告诉记者,一些代理人借“产品将停售”之名渲染紧张氛围,诱导消费者仓促投保。部分客户在缺乏理性对比和深入了解的情况下下单,最终可能因产品与自身需求不匹配而蒙受经济损失,进而引发纠纷。

根据有关规定,办理保险销售业务的人员不得有以保险产品即将停售为由进行宣传销售,实际并未停售等欺骗行为。此外,保险公司也不得以停止使用保险条款和保险费率进行宣传和销售误导。

从处罚案例来看,此类违规行为多由公司管理层主导,宣传营销拥有完整的话术。2020年12月披露的罚单显示,泰康人寿烟台中支营销二区在召开早会时使用的PPT中存在诸如宣传“停售”“限量”实际未“停售”“限量”等误导或夸大表述的词汇。该中支营销二区经理王某通过微信群向保险代理人发布的话术中含有误导性内容,以产品停售等进行宣传。监管部门指出,泰康人寿烟台中支存在唆使、诱导保险代理人进行违背诚信义务活动的行为。2024

年12月,因以银行存款、停售为噱头宣传保险产品等,泰康人寿吉林辽源中支被警告并罚款9万元,时任营销部企划督导岗黄某等3人也被罚款。2025年4月,中汇人寿四平中支因组织员工利用朋友圈以保险产品即将停售为由进行宣传销售被罚款6万元。

“炒停售”难以为继

近年来,保险产品不断推陈出新,但受预定利率下调等因素影响,新产品的市场吸引力减弱,导致行业“炒停售”乱象屡禁不止。据了解,2023年以来,人身险行业已经历两轮预定利率下调调整。预定利率切换之际,新产品普遍面临性价比降低或收益缩水的情况。在“炒停售”等行为的推动下,人身险行业整体迎来销售高峰。

迈入2025年第三季度,预定利率调降的预期持续升温。方正证券近日发布的研报提到,测算第二季度预定利率评估值或为1.96%,较上季度-17bp,第三季度人身险预定利率或将再迎下调。考虑到调整成本以及产品销售节奏,行业预计预定利率集中在8月末一次性下调50bp至2.0%,该水平已低于1999年时期的2.5%,人身险定价利率自此将创造历史新低,步入低利率时期。

业内对“炒停售”的热情却逐渐减退。前述保险代理人称,每次“炒停售”都会提前透支部分客户的需求,此后追加投保的空间有限。监管趋严、边际效应递减、消费者理性增强的多重作用下,“炒停售”不再是险企完成业绩的“万金油”。

业内人士表示,消费者不要被“停售”等营销话术迷惑,购买保险产品应根据自身需求、经济状况和保障目标进行理性选择,多了解市场上的同类产品,对比分析后再作决策。

广州市区首家“胖改店”预计10月开业

位于原沃尔玛新港店位置,永辉超市已接盘并围挡

新快报讯 记者陆妍思报道 近日,永辉超市在客村丽影广场原沃尔玛新港店位置围挡,宣布将在这里开出“学习胖东来自主调改店”(下称“胖改店”)广州市区首店,预计10月开业。此前永辉曾表示将于今年9月在广州天河城开出“胖改店”,但随着永旺宣布成功续约,该店计划看来已大概率搁浅。

据了解,沃尔玛新港店经营超过20年,一直是客村商圈的流量担当,承载着当地居民生活一站式需求。今年2月,该店发布停业公告,称门店因“商圈整体改造”需短暂闭店,彼时工作人员透露预计10月重新开业。两个月后,沃尔玛正式宣布“不再返场”,直到近日围挡,正式宣布由永辉接盘。新快报记者了解到,与原沃尔玛占据B1、B2两层不一样,永辉胖改店接手后经营面积只有B1一层,面积约为3000平方米。

这是永辉超市继南沙万达店、花都融创茂店后,在广州官宣的第三家“胖改店”。此前两家都引入了大热的胖东来明星自有商品,并重点打造水果、生鲜、烘焙等区域,取得不俗成效,其中南沙万达店开业三天狂揽650万元销售额,客流暴涨316%,日均业绩是改造前的6倍,花都融创茂店更在端午假期创下销售同比飙升591%、客流激增364%

的纪录。

值得一提的是,7月7日,永辉超市发布的《致供应商伙伴的一封信》中提到,“实行零容忍、全覆盖的廉洁合作”“供应商入驻坚决拒绝‘走后门’‘潜规则’”“优化财务结算流程,做到‘不拖、不卡、不刁难’”等。

业内人士分析,传统商超转型,供应链改革是重要一环。传统商超模式下,供应商为进入商超渠道,需支付条码费、进场费、上架费等,看似合规的成本,稍有疏漏,即成为腐败的温床。今年3月,永辉代理CEO、改革领导小组组长叶国富出席永辉供应商大会时,即强调“要阳光的品质和透明的价格”,要求核心供应商有反腐败的能力,他曾公开痛斥过,行业内常是换一个采购人员、换一批供应商,让供应商非常没有安全感。

“任何形式的贪腐、舞弊行为,最终都会转嫁为供应链成本。”永辉此番也在公开信指出,其将损害双方利益。永辉超市在公开信中还提到,其致力于打造更适合中国主流家庭的国民超市,坚定学习胖东来走品质零售路线。自2024年6月启动调改以来,永辉超市全国已完成128家门店的胖东来模式调改,销售业绩同比显著增长,消费者满意度持续提升。



■永辉超市南沙万达“胖改店”开业后客流暴涨。