

央行数据显示:ATM 机具少了、银行卡交易量仍在走高

# 人均持卡6张 你达标了没?

羊城晚报记者 戴曼曼

## 银行卡授信总额达 17.37 万亿元

人均持卡量上去了,银行卡信贷的规模持续增长。数据显示,截至2019年末,银行卡授信总额为17.37万亿元,同比增长12.78%;银行卡应偿信贷余额为7.59万亿元,同比增长10.73%。

如果你人均没有持卡6张,相

当于“被平均”,不妨关注一下你的银行卡卡均首先额度是否也在“被平均”,央行报告显示,银行卡卡均授信额度2.33万元,授信使用率43.70%。信用卡逾期半年未偿信贷总额742.66亿元,占信用卡应偿信贷余额的0.98%。

## ATM 和 POS 机都减少了

值得注意的是,从央行报告来看,银行卡受理终端数量有所下降。截至2019年末,银行卡跨行支付系统联网商户2362.96万户,联网POS机具308928万台,ATM机具6109.77万台,较上年末分别减少370.04万户、325.54万台和1.31万台。

全国每万人对应的POS机具数量221.39台,同比下降9.88%,每万人对应的ATM数量7.87台同比下降1.56%。

虽然POS和ATM机都少了,但是银行卡的交易量却在增长。数据显示,2019年,全国共发生银行卡交易3219.89亿笔,金额886.39万亿元,同比分别增长53.07%和2.82%,日均8.82亿笔,金额2.43万亿元。其中,存现70.85亿笔,金额52.88万亿元,同比分别下降9.90%和11.90%;取现113.85亿笔,金额51.65万亿元,同比分别下降19.18%和12.31%。

## 银行卡笔均消费下降两成

换句话说,交易量增长,但是存钱和取钱的人少了。因为越来越多的人可能选择了转账。从央行的数据来看,转账业务1447.26亿笔,金额664.71万亿元,同比分别增长60.68%和2.20%;消费业务1587.92亿笔,金额117.15万亿元,同比分别增长61.48%和26.30%。

有意思的是,用银行卡消费的趋势虽然上升,但是单笔消费金额却在下降。数据显示,银行卡卡均

消费金额1.39万元,同比增长13.97%,银行卡笔均消费金额为737.76元,同比下降21.79%。

同时,数据显示,目前我国移动支付业务量增速相对较快。2019年,银行共处理电子支付业务2233.88亿笔,金额2607.04万亿元。其中网上支付业务781.85亿笔,金额2134.84万亿元,同比分别增长37.14%和0.40%;移动支付业务1014.31亿笔,金额347.11万亿元,同比分别增长67.57%和25.13%。



## 2019年银行卡消费多了单笔消费金额下降



## 2019年银行卡转账和消费业务大增

项目	数据	同比变化
转账业务	1447.26亿笔	+60.68%
转账金额	664.71万亿元	+2.20%
消费业务	1587.92亿笔	+61.48%
消费金额	117.15万亿元	+26.30%

数据来源:中国人民银行

## 5G 建设按下加速键

## 三大运营商连发采购大单

羊城晚报讯 记者林曦报道:随着“新基建”正在高速展开,作为其中一支重要力量的5G建设按下加速键,三大运营的多项5G采购项目密集公布。

疫情防控期间,中国电信全力加快5G新型基础设施建设进度。公开信息显示,截至3月8日,中国电信累计新增开通疫情防控专项保障基站1000个以上,在全国已累计开通5G基站约7.5万站。为进一步加快5G建设,3月10日,中国电信联合中国联通发布了“2020年5G SA新建工程无线主设备联合集中采购项目集中资格预审公告”,启动5G SA无线主设备联合集中采购,预计采购规模不少于25万站。

而在近期召开的中国电信全国5G二期工程建设任务部署会上,中国电信方面表示,将在第三季度完成全国25万个5G基站共建工作,力争率先实现5G SA商用。

中国移动在5G建设上的布局也火力全开。3月5日,中国移动发布公告称,启动2020年5G SA核心网新建设备集中采购招标;3月6日,中国移动发布2020年5G二期无线网主设备集中采购公告,共涉及28个省(区、市)总计232143个5G基站的采购指标;3月9日,中国移动又公布了2020年至2021年SPN(切片分组网)设备新建部分集中采购中标候选人名单,为今年5G网络的大规模商用奠定了基础。

根据统计,三大运营商在近期发布的5G主设备采购计划已经涉及近50万个基站,以目前每个基站20万元的部署成本计算,仅这一部分基建投资,就将带来千亿元的市场机会。

行业观点认为,近期三大运营商5G设备的大规模集采,或意味着未来一段时间内,中国将迎来新一轮规模空前的5G网络建设机遇。随着三大运营商全面展开5G建设,包括核心网、传输网、数据中心等在内的5G时代基础通信网络其他组成部分也将进入加速发展期,迎来一轮“新基建”高潮。

## 建信中证 800ETF

## 3月16日起正式发行

农历新年以来,A股受外围市场影响波动加剧,但整体上仍呈现上行趋势。业内专家表示,A股长期向好的逻辑并没有改变,而市场短期的调整无疑提供了进场时机,看好后市的投资者不妨借助ETF等指数产品逢低布局。建信基金致力于投资者打造指数投资“工具箱”,旗下新产品建信中证800ETF于3月16日起正式发行。

公开资料显示,建信中证800ETF紧密跟踪中证800指数,以不低于90%的仓位投资于指数成份股和备选成份股,指数未来表现值得期待。(杨广)

广汽集团董事长曾庆洪:

# 预计汽车消费会有小高潮到来

3月16日,广州市政府新闻办公室举办广州市第43场疫情防控新闻通气会,通气会上广汽集团董事长曾庆洪透露,将会通过各种措施力争实现全年稳增长,预计汽车消费还是会有小高潮到来。

数据显示,截至3月13日,广汽9家整车生产企业全部复产,总体产能恢复比例约为60%,零部件供应商、物流供应商、汽车销售店复工率分别达到96%、89%和94%。广汽传祺则表示,传祺有509家供应商,截至目前已经全部复工,但复产率还有待提升。

目前广汽集团旗下企业正在排产市场紧缺车型,全力挽回二、三月份的损失。这次广州市政府及时出台稳经济“48条”措施,其中促进汽车消费的措施非常给力,广汽在政府补贴基础上不同车型再加码补贴8000元-36000元不等。政策出台约一周,广汽集团旗下整车



企业在广州地区的订单均有不同程度的增加,如:广汽传祺增加近一倍,广汽新能源增加42%,广汽三菱增加52%。

对于国内汽车产业政策的建议,曾庆洪回应记者表示,刺激生产和促进消费的方式很多,比如现在在很多城市都在限牌,建议能够放宽汽车牌照数量带动消费。此外,消费税、购置税都有减免的空间,甚至对于汽车企业的双积分考核

政策也有调整的空间。

据介绍,广汽旗下2500多家经销商都是中小企业为主,供应商也有2500多家。曾庆洪表示:“中小企业的成本压力大,人工、场地等费用都是刚性支出,没有收入,资金链一断就会很困难,所以整车企业要支持好上下游的合作伙伴。广汽方面也出台很多政策包括金融政策支持经销商,包括取消3月份的考核。”

曾庆洪表示,中国疫情爆发后,广汽集团的外方合作伙伴、海外经销商,在全球采购口罩等防护物资近60万件,通过各种渠道送到广汽集团。现在疫情在全球蔓延,广汽向海外合作伙伴们回赠15万只广汽自制口罩,尽力支持合作伙伴。“现在看3月份的情况会越来越好,车企的损失也会一步步挽回。汽车需求包括首购和换购的都是存在的,消费还是会有小高潮到来。”

# 汽车人做网红直播,换种方式带货!

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪



人物:王家诚  
单位:广汽传祺长佳店内训师

疫情当下,汽车经销商都面临着巨大的压力和挑战。如何更好地集客,几乎成为所有4S店的重心所在。网上开展营销和推介就成了突围办法之一。

记者在广汽传祺“第一店”——长佳店看到,这里的销售精英几乎都具备了在网上推介的本领。值得注意的是,他们都不会像电视购物那样反复叨念产品的好处,甚至连带货的要求都没有,相反,如何获得客户的信心和关注,成为网上营销的重要课题。

王家诚,戴着口罩也能透出几分网红气质的广州后生仔,说起在2月开始做网上营销,他感叹这也是整个大环境

逼出来的。比如有的客户还在家乡没法回来,但是销售店又希望能把最新的产品推介给客户。如果是靠电话或者微信的话,客户是没有耐心的,于是就会首选在互联网上直播,至少可给客户一个直观的互动的感觉,增加购车的信心。

作为传祺第一店的内训师,他自然成了“网红标杆”。他和团队一起在2月20日就开始了网上直播营销。每周一场直播,每次几部手机同时对主讲人进行拍摄,互动时一个轮流来。

王家诚在直播的时候需要围绕汽车里里外外,连续地说上大概半小时,之后加上互动,就要去到一小时。他形容,

因为经常需要在大场面说话,所以面对镜头其实一点都不紧张。

不紧张的背后其实是有准备的。所有的题材都要提前做好功课,把资料分成几块。内容都是为了满足观众需求的,“完全没有功利心,就是和受众交谈”。直播时,往往围绕某一个知识,或者某一个配置去展开,而不是去卖车。比如车没电怎么办,又如讨论L2级的自动驾驶,还比如描述人机交换系统等等,都是很有趣且很实用的内容,让观众耳目一新。

王家诚说,如果只是老婆卖瓜式,大家都会很无聊。所以直播通常不会去介绍一些同质化的配置和功能,因为不会有人喜欢看这些。每次互动完之后,就抽奖,然后下一个环节。但是这样会不会无法达成销售?王家诚回应说,首先是把大家的兴趣调动起来,让人们知道我们的专业性。我们会准备两套方案,如果观众没有兴趣的,马上转换另一套方案。对于消费者而言,如果真的有兴趣购车的,往往都会到店试驾,那么就成功了一大半了。

法国,一个拥有辉煌文化的国度。在这里,各种艺术流派蓬勃发展,无论是工业设计还是艺术设计领域都处于世界领先地位。拥有雄狮形象标识的标致品牌正是法国汽车的重要标志企业之一。

2002年,东风标致诞生,为我国的汽车用户带来一系列具备法式特色的汽车产品。其中,东风标致2008作为一款战略车型受到了我国用户的青睐。而在第19届广州车展全球首秀的东风标致全新一代2008(简称全新一代2008)更是对产品进行了全新升级,务求为用户带来全新的驾驶乐趣。

# 全新升级 东风标致全新一代2008 靓丽登场

## 颜值满分

雄狮形象在全新一代2008身上得到淋漓尽致体现。全新一代2008采用了全新的设计语言,拥有潮流犀利的外观造型,个性化的设计符合年轻消费者的追求。

全新一代2008造型风格极具张力和辨识度,在多处细节上展现独特而前卫气质。全新一代2008有着犀利



狮吼式前脸,加上渐进式锋芒格栅设计,让车头看上去充满了攻击性。最大的亮点来自于狮爪式LED大灯和獠牙式LED日间行车灯,成了车头最有辨识度的元素。来到全新一代2008的车身侧面,锋利切割立体身线让全新一代2008充满了“雕塑感”。悬浮式黑钻车顶让全新一代2008拥有了时下年轻消费者所喜爱的运动造型。18英寸锋行双色轮毂无论是静止还是行驶中,都洋溢着动感气息。狮爪式LED尾灯与车头相呼应,加上肌肉感十足的尾部线条,全新一代2008尾部视觉效果出众。

## 潮流座舱

正如好的艺术作品都具备良好的内涵一样,全新一代2008拥有一套吸引眼球的潮流座舱:3D i-Cockpit唯我座舱。

3D i-Cockpit唯我座舱的加持让全新一代2008的座舱充满了浓厚的科技感,也是这款车型在市场竞争中的制胜法宝。坐进全新一代2008,多样化的科技设计扑面而来。未来感十足的3D悬浮式液晶仪表盘,能够将信息进行三维投影,并且根据信息的重要或者紧急程度,调整与驾驶员眼睛之间的距离,最大程度提升了安全性。赛车式多功能方向盘小巧而精致,做工细腻手感良好,进一步提升了驾控灵活性和驾驶乐趣。而10英寸悬浮

## 出身优异

这样的一台拥有潮流外观,酷炫科技的全新车型,基于标致全新的CMP共用模块化平台打造。CMP平台是标致最新的通用模块化平台,是标致旗下小型-紧凑型乘用车专属的生产平台。

CMP平台的特点是消费者可自由选择一种车型的两种动力版本,全新一代2008能为消费者同时提供燃油和纯电两种动力自由选择。其中,全新的e2008是东风标致首款纯电动车型,强化了东风标致的新能源产品线。得益于CMP平台的优势,全新一代2008有着更好的NVH表现,更充裕的空间、更前沿的配置以及更出色的安全性。在车辆的可靠性上也全面提升,重点表现在整车质量和耐久性,实现3年如新的造车品质。

全新一代2008有两种动力版本选择:120kW电动机和峰值功率100kW的230THP发动机,其轴距达到了2612mm,从而让燃油版和纯电版的车型具有非常宽敞的后排空间和后备箱。(杨广)