春来市暖花先知

——从“亚洲花都”交易大数据看消费加速回暖

姹紫嫣红的鲜花、娇翠欲滴的盆栽……在云南省昆明市呈贡区的斗南花卉交易市场，“花二代”华人用手机直播市场内花卉的情况，并与国外客商对接花卉进出口事宜。

位于滇池东岸的斗南花卉市场，素有“亚洲花都”之称，是亚洲最大的鲜切花交易市场，被誉为我国花卉的“市场风向标”和“价格晴雨表”，鲜切花从这里通过航空、冷链运输等方式销往国内各地及日本、泰国、越南等40多个国家和地区。

今年元旦到元宵节期间，位于斗南的昆明国际花卉拍卖交易中心的交易量不断走高，迎来鲜花消费热，单头玫瑰等品类价格超过了2019年同期水平。

华人从2012年便开始从事花卉进出口贸易。“这得益于父亲的影响。”华人说，二十世纪80年代，他的父亲成为当地最早的一批花农之一，自此之后家人便和花卉结下不解之缘。

“东南亚对盆栽、鲜花的需求量比较大，我们能提供稳定供应。”华人说，随着疫情形势好转，他感到市场正逐步转暖，2022年他进口了约100万株兰花苗，培育好的兰花已经陆续上市。

斗南国际花卉产业园区管理委员会主任顾朝飞说，春节期间，斗南花卉市场鲜切花交易量约7756万枝，交易额超过1亿元，市场日均游客量超2万人次；昆明国际花拍中心春节期间拍卖交易总量达1160万枝。

在昆明国际花拍中心的拍卖大厅，来自全国各地的采购商根据屏幕上显示的鲜花品种、等级、价格等情况，快速判断是否抢拍，待整场拍卖结束后，拍到的鲜花就会进入打包环节，随即装车发送至各地。

“节后的婚庆、开业庆典活动持续拉动市场行情，即将到来的情人节也将带动市场行情攀上新高峰。”昆明国际花拍中心拍卖师李茜说，中心今年1月24日开市以来，平均每日交易量300余万枝，成交率达94%，交易均价达到每枝2.4元，市场行情稳中向好，价格指数持续上行。

在昆明国际花拍中心的“候花区”，一辆辆装满鲜花的台车有序移动。李茜介绍，今年以来鲜花消费旺盛，其中复古色系、红色系、粉色系等品类受到市场追捧。国内鲜花消费增长的同时，东南亚市场需求也十分旺盛。

昆明国际花拍中心的鲜切花价格指数显示，今年的价格指数最高点位已突破598点，超过了2020年1月的440点。“不论是从货量还是价格，我们都可以看出市场整体行情已有明显恢复。”李茜说。

斗南花卉市场的对手交易市场内同样人头攒动，除了本地居民消费热情不减，不时能看到拖着行李箱来逛花市的游客。年前还担心鲜花不好卖的花商张挎平现在信心满满，不到下午4点，头天的备货已经卖出一半。

斗南花卉市场的物流体系也不断提速，从过去单一的公路运输向航空运输、高铁运输等方式转变。云南顺丰速运有限公司结合大数据预测和客户调研，还启动了鲜花预约、送花上门等服务。电商的发展，特别是微信小程序和直播，也极大地带动了生活类用花市场，使鲜花成为日常消费品。

“我的花有四分之一都是在网上卖。”张挎平说，上海、南京、广州的一些熟客现在采取“订阅制”购花的方式，每月的“订阅费”在100元至200元不等，她会根据客户的喜好进行搭配，通过空运将鲜花送达客户手中。

来源：新华社

多家银行上调同业存单备案额度

截至目前，已有逾300家商业银行公布2023年同业存单发行计划。其中，多家银行备案额度较上年有所提升，还有部分银行备案额度超万亿元。专家认为，2023年，随着宏观经济复苏，银行上调同业存单备案额度顺应了融资需求回暖的大趋势。

多家银行上调备案额度

从2023年同业存单发行计划看，交通银行、农业银行、浦发银行、建设银行、中信银行备案额度超过1万亿元。

多家银行备案额度较上年有所提升。大型银行中，除邮储银行尚未公布2023年发行计划外，其余五大行计划发行额度均有所提升。其中，交通银行、建设银行、工商银行备案额度均比上年上调超过3000亿元。

股份行中，浦发银行、光大银行2023年备案额度较上年提升超1000亿元；平安银行、招商银行、兴业银行2023年备案额度则与2022年持平。此外，还有多家中小银行上调了备案额度，包括江苏银行、宁波银行、北京银行等。

当前，发行同业存单是各银行补充流动性和负债的主要方式之一。根据《同业存单管理暂行办法》规定，发行备案额度实行余额管理，发行人年度内任何时点的同业存单余额均不得超过当年备案额度。

中信证券首席经济学家明明表示，考虑到MPA考核对于同业负债占比有所限制，备案额度体现了商业银行对于当年同业负债扩张的意愿。

为加大信贷投放做足准备

专家认为，银行发行同业存单的目的之一是补充负债资金来源，以配合资产规模扩张。多家银行上调2023年同业存单计划发行额度有助于为资产端加大信贷投放做足准备。

相关专家表示，随着经济复苏，实体经济融资需求将有所增加。与此同时，随着居民储蓄逐步向投资和消费转换，部分银行存贷比压力势必有所上升。银行适度增加同业存单计划发行规模将为此留出空间。

普益标准研究员王丽婷同样认为，随着实体经济加速修复，部分银行通过发行同业存单补充负债端资金，提前布局以应对可能出现的融资需求增长。此外，市场对于资金利率提升有所预期，部分银行通过择时发行同业存单进行主动负债管理有利于锁定成本，缓解资金压力。

“参考海外防疫管控放开后的经济修复路径，预计2023年我国有效融资需求修复将提速，信贷需求好转后，银行可能降低对同业资产的依赖而加大对同业负债的需求。”明明认为，从全年来看，在宽信用背景下，银行补充负债的需求可能会相应增加，预计2023年同业存单的发行规模或呈现整体走高的局面。

来源：新华网

锁定“小储户” 银行儿童金融业务升温

在对客户“全生命周期”服务的理念下，部分银行对于儿童金融、亲子金融的布局热度有所升温。一些银行针对18周岁以下客户推出专门的储蓄卡和专属的低风险存款类产品，并把儿童财商教育作为服务的重要抓手，还有的银行高度重视相关业务，打造了全面、综合的服务体系。

业内人士表示，银行投入更大资源布局儿童金融业务，可为其巩固金融生态打下坚实根基，而想要在儿童群体客户实现差异化竞争，需要产品服务更具针对性，更加关注客户体验和精细化运营。

在开卡、用卡环节，面向18周岁以下客户，部分银行为儿童提供专门的储蓄卡。这些专门的储蓄卡卡面一般充满童趣，有的还可根据客户需要进行个性化定制。

目前，针对18周岁以下客户开户，银行一般要求监护人携带家长和孩子本人身份证、出生证明或户口簿等有效证明材料等，到银行柜台办理。与大人账户不同，孩子的账户一般不能单独开通网银和手机银行，办理各项业务需要到银行柜台办理。不过，不少银行已推出相关服务，可将孩子账户和监护账户绑定，绑定后，监护人可在自己手机银行App上查看和管理孩子的账户。

不过，儿童账户资金只能购买活期或定期等存款类产品，不涉及风险等级较高的理财产品。不过，不少银行也推出了一些针对儿童客群的存款类专属产品。这类产品保本保息，但相较于同期限的普通存款产品在利率上更有吸引力。

除了金融账户和产品服务，银行也把儿童财商教育作为儿童金融服务的重要抓手。如，民生银行在亲子金融品牌“民生同行”下，将开展“财商训练营”系列活动，打通线上知识讲解与线下趣味互动，以丰富的互动游戏，引导儿童深入思考、交流和探讨。同时，财商训练营将定期组织实战活动，开展财商知识推演与应用。

部分银行还高度重视儿童金融、亲子金融相关业务，将相关服务进一步品牌化、体系化。业内人士表示，一些银行选择将儿童金融产品服务体系化，一方面表明在激烈的市场环境中，银行企图通过客群细分以及精细化运营能力以提升自身市场竞争力，另一方面也反映了银行对儿童金融前景的看好，愿意投入人力、财力等资源来丰富自身产品服务体系，进而为巩固其金融生态打下优良根基。

来源：新华网

兴业银行安庆分行

积极开展反电信网络诈骗宣传活动

近日，兴业银行安庆分行积极组织开展“反电信网络诈骗”集中宣传活动。

为贯彻落实《中华人民共和国反电信网络诈骗法》（以下简称反诈法），该行结合自身实际情况，因地制宜地开展相关宣传工作，通过网点LED显示屏、厅堂电视、银行自助机具及新媒体平台等渠道进行广泛宣传，同时积极组织员工进社区、进学校、进家庭，开展以“学习反诈法守护钱袋子”为主题的宣传活动，采用群众喜闻乐见的形式，全面宣讲政策法规，详细揭露犯罪手法，深刻剖析诈骗案例，让群众了解反诈法相关政策条款，提升辨别真伪能力，推动本法宣传在全社会有效覆盖。

此次宣传活动期间共计发放宣传折页2000余份，帮助群众了解和熟悉了反诈法政策及相关知识，有效提高了社会公众安全防范意识，提升了人民群众对打击治理电信网络诈骗犯罪政策的认知度和满意度，在全社会努力营造全民反诈浓厚氛围，为维护人民财产及社会安定提供了有效保障。

邢叶轩

印刷单位：安庆日报社印刷厂 地址：集贤北路689号（农野大厦） 本报通过邮局发行 发行单位：中国邮政集团有限公司安庆市分公司 本报地址：湖心北路88号 办公室电话：5325945 每份零售价：1.30元