

# 央行降准昨天落地

## 释放约7500亿元增量资金

本报讯 将为市场带来7500亿元新增资金的年内第四次降准,昨天正式落地。

国庆长假的最后一天,中国人民银行宣布从10月15日起,下调大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、非县域农村商业银行、外资银行人民币存款准备金率1个百分点,当日到期的中期借贷便利(MLF)不再续做。

Wind数据显示,本周(10月13日至19日)将有4515亿元中期借贷便利(MLF)到期,另有1500亿元国库现金定存到期,无逆回购到期。除去置换中期借贷便利的部分,本次降准还可再释放增量资金约7500亿元。

这也是今年央行第四次动用存款准备金率这一工具,此前,央行分别在年初进行过普惠金融定向降准、4月降准置换MLF以及7月降准用于支持“债转股”项目执行和鼓励小微企业贷款。

而在宣布降准后,央行认为目前银行体系流动性总量处于较高水平,因而在上周的公开市场上连砍五天,未进行任何操作,净回笼1600亿。

尽管如此,银行间市场资金价格持续走低。以上海银行间市场同业拆借利率(Shibor)为例,除隔夜和7天期shibor利率在10月12日小幅走高外,其余期限利率连续五个交易日

下挫。

“不操作是预期中的,上旬资金面本身就没有什么扰动因素,关键还是中下旬,预计到时会恢复逆回购对冲。”沪上某股份制银行金融市场部人士称。

中金公司指出,鉴于目前公开市场操作工具余额高达9.26万亿元,其中超过6000亿元于10月到期,降准对流动性的最终影响可能并不如新闻报道的那样“直观”。此外,在去年10月缴税季,财政存款猛增1.05万亿元,直接压制基础货币投放——换句话说,降准的实际影响也取决于今后一段时间央行公开市场操作注入/回笼的流动性的规模。从理论上讲,

仅缴税回收的流动性规模要高于(旨在对冲税期的)7500亿元流动性投放。

虽然前两年资金面都在四季度出现了超预期紧张的情况,不过市场对今年的情况并未过分担忧。

兴业银行首席经济学家鲁政委在报告中认为,由于经济存在下行压力、低评级债券信用利差仍高、表外融资风险得到一定的控制,流动性收紧的可能性不大。但为了防范宏观杠杆率再度抬升,流动性进一步放松的空间有限。预计第四季度资金面将维持当前合理充裕的水平。

(陈月石)

## 叶县农商银行： 打造优质文明服务 加快标杆银行建设

本报讯 叶县农商银行始终将提升金融服务水平和客户满意度作为重点工作,不断满足广大客户日益多样化的金融需求,提升了该行在辖区内的知名度和影响力。去年以来,该行广场支行、盐都支行叶公大道分理处分别荣获省联社“文明规范服务百佳网点”荣誉称号,广场支行还获得中国银行业文明规范服务三星级营业网点、国家级巾帼文明岗等荣誉称号。

规范网点布局,打造精品网点。按照“功能分区,设备齐全,高效运转”的总体原则,该行从网点物理环境和空间布局上为客户提供舒适的服务。融合了自助取号、智能填单、身份证复印等一身的多功能一体机、手机银行体验机等现代化设备,为客户提供了高效和个性化服务。带安全防护舱的自助设备、碎纸机为客户的安全及隐私提供有力的保障。无障碍坡道、儿童座椅、爱心轮椅、便民医药箱、爱心雨伞、公共WiFi……点点滴滴体现着该行细致入微的服务,凝聚着“客户至上”的理念。

优化管理机制,提升服务水平。该行与知名咨询管理机构合作开展“优质服务标杆打造网点项目”。通过暗访调查、启动大会、服务轮训、导师培训、驻点培训、技术比赛、知识测试等一系列动作,切实提高了服务品质和档次,树立了良好的外部形象。制定优质服务标准,要求员工在每日的工作和服务环节上,均做到统一、规范、快速、准确。

转变服务观念,下沉服务重心。该行不断扩大服务的内涵和外延,大力开展普惠金融,着力打通为民服务最后一公里。开展自助设备进村进社区活动,实现服务零距离、全覆盖,填补金融服务盲区,延展服务范围。截至目前,累计布放ATM机具59台、农村金融服务点140个、POS商户975户,开办网上银行、手机银行46025户。

强化走访宣传,提升服务形象。该行全面推进“扫街式”走访服务,动员志愿服务队走上街头做宣传,深入社区搞服务,下乡入户送知识;组织人员利用周末时间,进农村、入农户、走社区、访商铺,悬挂横幅、发放宣传折页;积极参加公益活动,向县慈善协会捐助帮扶资金20万元,资助县高中30名贫困学生,向该县贫困户捐献衣物1300余件,向社会展示农商银行勇于担当与改善民生的良好形象,被老百姓称为“自己的银行”。

(王宏阳 焦葵葵)

## 建设银行员工走进商户搞营销

本报讯 10月13日上午,建设银行平顶山分行团委联合商户团队,组织青年员工走进市场,开展清街扫户营销营销活动。

在活动现场,建设银行平顶山分行团委书记张晓涛对本次活动的意义进行再强调,鼓励青年员工要围绕市分行党委重点工作主动出击,勇担重任,并对活动细节进行了详细的安排。该行商户团队王红涛从营销技巧、建行产品优势、业务办理条件等方面为现场的营销人员进行业务培训,让大家都能知产品、懂产品,并能积极营销产品。最后,根据现场参加活动的人数,团队分为六个营销小分队,每个小分队负责一定的区域,争取不漏一户,展开地毯式的营销。

在活动中,支行、部门合理分工,相互配合,有的进行产品介绍,有的指导客户填单,遇到问题大家共同解决,整个活动过程有序开展。活动结束后,大家聚在一起,互晒营销成果,交流营销心得,并对后续跟踪服务进行安排,突显了青年员工的团队协作精神。

在市区青年员工开展营销活动的同时,各县支行也积极参与本次商户大营销活动。六



建设银行平顶山分行青年员工干劲十足

个县支行纷纷成立了营销小分队,在当地开展轰轰烈烈的商户拓展活动,为下一步各项业务快速健康全面发展打下良好基础。

本次商户营销活动,该行

不仅推广了POS机、龙易付和龙商户等重点产品,同时还向商户介绍了建行ETC、信用卡、大额存单、小微快贷等产品。活动不仅提升了青年员工的营销能力和责任担当意识,同时

通过商户营销,不断向商户宣传建行金融产品,提升建行的社会认知度,树立建行良好的企业形象,其热情服务得到了商户的一致好评。

(张晓涛)

## 国债行情依旧火爆

# 银行开售20分钟被抢光

□记者 张秀玲

本报讯 10月10日、11日是今年最后一批电子式国债的开售日期。记者从我市多家银行获悉,虽然发售时间长达10天,但是由于行情火爆,多家银行仅20分钟就已售罄。如果年内还想购买国债,就只能等到11月10日了,这是年内最后一期凭证式国债。

据工行平顶山分行国际金融理财师王晓燕介绍,10月10日、11日发行的是电子式国债,

发行行包括国有银行、股份制银行和城商行,上午8点半开售。当有的市民9点去柜台购买时,已没有额度了。据多家银行反馈,开售20分钟左右,通过网银等网络渠道,此批国债已售罄。

为何销售如此火爆,王晓燕分析有几方面原因。

最主要的当属今年国债的利率非常坚挺。2016年同期发行的3年期国债利率是38%,2017年同期发行的3年期国债利率是3.9%,而今年的利率再

次上升到了4%。同时,5年期利率也较去年同期上升至4.27%。

再者,近段时间以来,部分理财产品的收益率下调,也使得一部分投资者转而将目标锁在国债。

另外,还有一个重要原因是,现阶段股市、基金等金融产品收益持续下跌,今年货币基金收益率非常惨淡。融360数据显示,1月份货币基金宝宝的平均收益率为4.33%,此后大幅下跌,10月初收益率已经跌至3%

以下,目前货基收益率能达到3%就算不错了。

银行理财跌幅小一点,但平均收益率也从2月份的最高点4.91%跌到了9月底的4.57%,其中保证收益和保本浮动收益类产品的收益率分别降至3.95%、4.08%。投资者特别是中老年人抗风险能力降低,而国债的安全性更强,因而更受青睐。

据悉,如果年内还想购买国债,可关注11月10日发行的年内最后一期凭证式国债。