

央行:2018年以来降准12次释放长期资金约8万亿

“缩表”不但不会使货币供应量收紧,反而具有扩张效应



证券时报记者 孙璐璐

5月25日,人民银行官方微信公众号发布文章称,2018年以来,

人民银行12次下调存款准备金率,共释放长期资金约8万亿元。通过降准政策的实施,满足了银行体系特殊时点的流动性需求,加大了对

中小微企业的支持力度,降低了社会融资成本,推进了市场化法治化“债转股”,鼓励了广大农村金融机构服务当地、服务实体,有力地支持了疫情防控和企业复工复产,发挥了支持实体经济的积极作用。

在这12次降准中,2018年4次降准释放资金3.65万亿元,2019年5次降准释放资金2.7万亿元,2020年初至5月3次降准释放资金1.75万亿元。2020年5月15日,金融机构平均法定存款准备金率为9.4%,较2018年初已降低5.2个百分点。

央行表示,降准导致的人民银行资产负债表收缩,不但不会使货币供应量收紧,反而具有很强的扩张效应,这与美联储等发达经济体

央行减少债券持有量的“缩表”是收紧货币正相反。主要原因是,降低法定存款准备金率,意味着商业银行被央行依法锁定的钱减少了,可以自由使用的钱相应增加了,从而提高了货币创造能力。

全国政协委员、中国人民银行副行长陈雨露近日在全国政协经济界别小组讨论时提出,我国应对疫情的冲击可能会经历五个阶段,包括国内扩散带来的冲击、欧美扩散导致外需下降带来的冲击、南亚非洲扩散带来的债务风险、风险叠加对金融体系带来的冲击以及如何化危为机、以疫情为契机推动高质量发展。在这个过程中,稳健货币政策更加“灵活适度”中的“更加”要充分体现出来,要推动货币直达市场主

体,避免出现套利行为,尽最大努力衔接结构性改革政策。

今年的政府工作报告指出,稳健的货币政策要更加灵活适度,综合运用降准降息、再贷款等手段,引导广义货币供应量和社会融资规模增速明显高于去年。创新直达实体经济的货币政策工具,务必推动企业便利获得贷款,推动利率持续下行。

中信证券研究所副所长明明认为,2020年起,央行在维持总量宽松的同时力推结构化的货币工具,部署降准降息再贷款。下一步,央行可能会创新再贷款或类似CBS的票据互换支持企业部门发债等或通过数字货币形式支持居民部门,与财政政策合力实现稳就业、保住市场主体的目标。

房企直播卖房成潮流 效果仍存疑

证券时报记者 吴家明

类似于房子这样总价较高的大宗消费品,在过去很难想象通过直播形成实际成交,而在疫情冲击下,销售面临巨大压力的房企纷纷试水直播卖房,但实际效果仍存疑。

记者梳理发现,在国内疫情最为严峻的时期,房企率先推出线上售楼处,VR看房和特惠促销是主流特色。不过,线上售楼处多数是把传统推销方式从线下转到线上,主播也基本是原有销售中介,在线上展示房源以及蓄客,最后还是引流至线下成交。

随后,让明星或网红带货是房企线上营销的一大分水岭。据不完全统计,带货女王薇娅联手复地,李湘携手富力,佟大为、烈儿宝贝合体上阵联手恒大。知名演员刘涛在淘宝聚划算百亿补贴直播间开启首秀,线上推出一套万科双月湾海景房,原价每平方米12200元,直播间秒杀价每平方米5969元。大张伟、汪涵联手碧桂园的超大场直播则派发5.5元抵5.5万购房券,推出部分房源5折优惠等。

从线上售楼处走向直播卖房,疫情下的房企正被迫经历一场营销变革,但直播卖房的交易逻辑仍待市场检验。无独有偶,北京市住房和城乡建设委近日发布《关于进一步做好常态化疫情防控期间房地产开发项目售楼场所管理的通知》,要求严格管控销售现场人员数量,分时分批引导顾客进入售楼场所。《通知》提出,鼓励开发企业充分利用电话、互联网、VR、直播售楼等非直接接触方式,开展线上楼盘展示、宣传等营销活动。

直播卖房给房企带来新的营销启示,如果配合线下的高效率蓄客,有望打破销售的僵局。只是,在直播卖房的过程中明星获得了流量,房企却不一定能获得销量。

如果说这几个月我最忙的事情,就是学习和策划直播卖房。”深圳一家房企的营销负责人对记者表示,“我们也是追随潮流做了几次,但实际效果哪有那么好,房子靠直播很难卖出去的。”

无非就是看中网上定下的优惠。”一位近期打算买房的购房者称,“房子还是要现场看,网上买房几乎不可能。”更有观点认为,房企请来流量进行直播卖房的行为,与以前房企找明星出席线下品牌活动是一样的道理,本质上还是营销活动,而非销售行为。

明源地产业研究院认为,首先直播电商的基因决定其并不适合房子这类非标准化产品;其次房地产专业性太强,很难展示房子的产品信息。总体而言,把直播电商当做推广渠道效果远超销售渠道。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,就直播卖房来说,实际上效果肯定是不好的。因为实际上开发商本身也可能不追求真的成交,就是借名人或明星来做营销。现在很多房企热衷直播,其实更多还是借直播来推广产品,是一种特殊的营销手段。既然没有太多效果,那么实际上直播本身也会面临瓶颈。毕竟直播本身也有成本。另外,直播中若是夸大了房屋或产品的优势,那么也会涉嫌造假,这也是需要注意的地方。”

如今,线下销售已经开始恢复,房企也终于可以重新采用更加擅长也更加主流的线下看房方式。只是,在突如其来风口面前,谁都惧怕掉队,不管是房企还是明星。

扩大开放 湾区银行业迎来更多机遇

证券时报记者 吴家明

说起金融实力,粤港澳大湾区的实力不容小觑。由中国《深圳》综合开发研究院与英国智库Z/Yen集团共同编制的第27期全球金融中心指数显示,我国排名前5位的金融中心分别是上海、香港、北京、深圳、广州。从粤港澳大湾区的维度看,共有香港、深圳、广州3个城市跻身前20强,占全国总量3/5,由此可一窥粤港澳大湾区的金融实力。而在大湾区诸多优势产业中,金融是促进各区域协同发展的重要一环,嗅觉灵敏的银行已抢先一步。

近日,中国人民银行、银保监会、证监会、外汇局联合发布《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》,《意见》以促进粤港澳大湾区跨境贸易和投融资便利化、扩大金融业对外开放、促进金融市场和金融基础设施互联互通、提升金融服务创新水平、防范跨境金融风险等5个方面提出26条具体措施。在这些措施中,开放特别是银行业的开放成为关键词。

记者梳理发现,《意见》第十七、十八、十九条中的大部分内容几乎都是关于金融进一步有序开放试点的安排,诸如探索设立粤港澳大湾区国际商业银行,支持符合条件的港澳保险公司在广东自贸区设立经营机构,支持境外银行在粤港澳大湾区内地同时设立分行和子行,支持商业银行在粤港澳大湾区内地发起设立不设外资持股比例上限的金融资产投资公司和理财公司等。

对于金融业对外开放,在2018年大幅度放宽市场准入后,现在又按下了加速键。早在2018年,作为粤港澳大湾区龙头城市之一的广州,就发布了关于扩大金融对外开放提高金融国际化水平的实施意见

见,在外资准入及股比方面,广州取消银行和金融资产管理公司的外资持股比例限制,允许外国银行在广州同时设立分行和子行等。

如今,不少外资机构早已敏锐嗅到了粤港澳大湾区发展的机会,恒生银行、渣打银行、花旗银行等外资行已在积极布局大湾区相关项目。普华永道中国金融业合伙人黄凯婷表示,扩大银行业开放的相关措施其实也是配合整个《意见》而推出,对于整个市场来说,《意见》的出台首先会推动资金的流动,也会推动更多金融产品的发展,银行的客户群也会随之扩大,而且客户群将着眼于整个大湾区。从客户的角度来说,对于产品的选择会更丰富;从银行的角度来说,不论是境外的银行还是大湾区内的银行,客户群会更加广阔,也有更大的空间推出更多以人民币计价的产品,加强银行之间的合作。

那么,内地银行业会迎来哪些机遇?黄凯婷表示,内地银行自身的金融产品可以拓展到大湾区内的其他地方,内地银行本身拥有先天优势,尤其是自身的网络非常强大,网点数量和品牌的优势明显,内地银行可以利用这些优势与其他跨境金融机构合作,拓展新的业务。开放更多的便利性后,内地银行客户自身的产品需求也会增加,这些银行在粤港澳大湾区内地发起设立金融资产投资公司和理财公司之后,相关的产品也可以反过来支持自身客户的需求。所以,《意见》的出台和实施会给内地银行业带来很多机遇。

京东数字科技首席经济学家沈建光认为,广东处于中国开放前沿,《意见》实施有利于推动广东打造对外开放新高地,引领全国开放。《意见》给出了深化金融对外开放的具体措施,扩大了在粤港澳大湾区内

关于金融进一步有序开放试点的安排

探索设立粤港澳大湾区国际商业银行

支持符合条件的港澳保险公司在广东自贸区设立经营机构

支持境外银行在粤港澳大湾区内地同时设立分行和子行

支持商业银行在粤港澳大湾区内地发起设立不设外资持股比例上限的金融资产投资公司和理财公司

……

普华永道中国金融业合伙人黄凯婷:

从客户的角度来说,对于产品的选择会更丰富;从银行的角度来说,不论是境外的银行还是大湾区内的银行,客户群会更加广阔,也有更大的空间推出更多以人民币计价的产品,加强银行之间的合作。

京东数字科技首席经济学家沈建光:

在疫情叠加国际金融市场动荡情况下,中国以大湾区为平台推出系列重大政策,向全世界发出了金融体系开放的大门将越开越大的重大信号。

本版制图:周靖宇

地外金融机构“引进来”的范围和持股比例,包括但不限于外资银行、金融资产投资公司、理财公司、证券公司等;持股比例也充分体现了深化开放的态度,既可以是外资控股,又可以是设立外资持股上限。在疫情叠加国际金融市场动荡情况下,中国以粤港澳大湾区为平台推出系列重大政策,向全世界发出了金融体系开放的大门将越开越大的重大信号。此外,有受访业内人士总结道,这一次央行决定开放

外资参股银行理财子公司,其实就是踩准了居民资产配置全球化的当口,也是金融进一步有序开放的试点。

“开放”成为关键词,但对银行业而言,不可避免将加剧竞争。对此,黄凯婷表示,支持境外银行在粤港澳大湾区内地同时设立分行和子

行得到落实之后,银行之间的竞争势必加大,但竞争也是好事,可以推动市场加快更好的发展。值得注意的是,当客户群及产品种类扩大后,如何更有效进行客户评估和风险管理,以及了解客户需求,将给银行带来一些挑战。此外,如何善用科技力量来协助银行应对风险,也是值得研究的问题。

金融支持大湾区 意见解读(四)

