

多家银行下调存款利率 大额存单仍是投资者的“心头好”

据记者不完全统计,9月15日以来,至少有6家国有大银行、9家股份制银行下调存款利率。

记者日前从北京市多家银行网点调研了解到,存款利率下调后,普通投资者对大额存单的青睞程度有增无减,对银保产品的关注度也有所升温。多家银行理财经理表示,目前大额存单额度较为紧张。

终身寿险受青睐

农业银行某支行客户经理刘先生表示,若客户对资金流动性要求不高,他更推荐客户购买银保产品,其中终身寿险产品可重点关注。“在不提前支取的情况下,终身寿险可按照合同约定的年化利

率3.5%左右终身复利计息,可锁定长期收益,一般20多年后可实现本金翻倍。”

刘先生表示,在近期多家银行已下调存款利率的背景下,预计未来利率下降的趋势将持续。在此大背景下,银保产品可以约定利率计息,总体上可实现安全性和收益性的平衡。至于具体选择哪一款银保产品,这与客户自身年龄和对资金灵活性要求等有关。

工商银行某支行客户经理李先生也向记者推荐了一款银保产品。据李先生介绍,该产品为终身寿险产品,风险等级低,免责条款少,且最高可支持75岁投保,很受客户欢迎。

整体来看,各家银行推荐的银保产品以增额终身寿险产品为主,此类产品在保费恒定的情况下,保额和现金价值会随着时间不断增加,直至终身。对此,

刘先生建议,虽然增额终身寿险支取灵活,但建议持有时间尽量长,否则有可能出现现金价值不及缴费金额的情况。

大额存单额度紧张

尽管多家银行近期下调存款及大额存单利率,但普通投资者对其热情不减。记者随机调研多家银行分支机构后发现,不少网点的大额存单额度告急,部分银行出现售罄现象。

“大额存单很难抢。”某国有大行支行工作人员表示,这主要是由于大额存单相较于一般定期存款利率更高,安全性强,客户更为安心。

记者调研了解到,部分银行分支机构大额存单已售罄。“我们网点3年期的大额存单已经‘售罄’半个多月了,不知道什么时候才有额度。”某股份行支行工

作人员表示。

“30万元起购的大额存单已售罄,仅剩20万元起购的大额存单,1年期、2年期、3年期年化利率分别为2.2%、2.7%和2.9%。”招商银行某支行理财经理表示,若客户有中长期闲置资金,不妨将大额存单作为其中一种资产配置选择,锁定中长期利率。

展望后续,业内人士认为,我国市场无风险利率下行或是长期趋势,建议投资者适当调整资产配置结构,向权益资产适度转移。日前,中国人民银行金融市场司发文称,截至2022年8月末,企业贷款平均利率4.05%,为有统计以来最低值。建立存款利率市场化调整机制,引导长期存款利率下行,稳定银行负债成本,将为让利企业提供坚实基础。

据中国证券报

瞄准精密数控刀片产业

这家成都“小巨人”企业 磨利工业之母的“牙齿”

小巨人的秘密 聚焦四川中小微企业

华西都市报·封面新闻记者 朱宁

机床作为“工业之母”,所担负的加工工作量占机器总制造工作量的40%-60%,其发展水平对制造业整体水平的提升具有重大意义。而硬质合金切削刀具就像“工业母机”的“牙齿”,既要能啃得动“硬骨头”,同时对精度的要求也极高,大到航天飞机、高铁零部件,小到智能手机配件,都是由刀具“啃咬”完成。

在成都,也有一家专注于硬质合金切削刀具的“小巨人”企业,其成功研发并投产40余种专用硬质合金材料和涂层牌号,并获得包括6项发明专利在内的专利授权88项。

这家企业是如何成为硬质合金切削刀具制造商?又是如何成长为“小巨人”的?带着这些问题,华西都市报、封面新闻记者走进成都邦普切削刀具股份有限公司(以下简称邦普刀具),探寻其成长秘诀。

坚持技术研发道路 专利填补国内空白

刀具看上去很简单,但对精度、使用寿命等要求却极高。邦普刀具副总经理何俊霖举例说,一个航空发动机由上万个零部件组成,只要一个零部件精度不达标,组装起来就不可能严丝合缝。

硬质合金刀具行业是资金密集型行业,生产设备昂贵且回报周期较长。“过去,硬质合金切削刀具市场一直被国外企业垄断,不管是技术还是品牌影响力,国内企业和他们的差距都比较大,我们看到了这个现状后,决定走加强技术研发的道路。”何俊霖说。

付出总会有回报,经过22年的发展,如今邦普刀具成功研发并投产40余种专用硬质合金材料和涂层牌号,已获得包括6项发明专利在内的专利授权88项,各项专利填补了国内空白,并顺利通过

专精特新“小巨人”企业的认定,获得国家专精特新“小巨人”称号。

市场规模扩大 机遇和挑战并存

事实上,目前全球切削刀具市场规模呈扩大趋势,整体规模超2400亿元。数据显示,2020年全球切削刀具市场规模达370亿美元,2016年-2020年复合增长率2.82%,2022年市场规模有望达到390亿美元。在国内,刀具市场规模也呈扩大趋势,市场规模超过400亿元。

何俊霖表示,现在刀具市场机遇和挑战并存,当前中国市场在全球的重要性提升,外资看好中国市场,扩大布局、增加投入,给国内企业带来竞争压力;同时今年以来,疫情对产业链造成了一定的影响,下游需求相对疲软。

“但挑战带来的也有机遇,现在可以说是‘专精特新’制造业企业的春天,政府和用户均对关键产业链、供应链的安全性提出更高要求,这也给具有核心技术的‘专精特新’企业带来了市场机遇,我们会抓住历史机遇,在硬质合金切削刀具领域做出更好的成绩。”何俊霖说。

借助资本市场 服务工业制造供应链

邦普刀具与资本的接触相对较早。2007年,邦普刀具引入资本,购置土地、新建厂房。何俊霖说:“当时新建的厂房能让我们有足够的场地进行生产实验,也是从那时起,邦普就意识到企业的发展不单单需要技术支持,还需要合理地借助资本的力量强大自身。”

2015年,邦普刀具启动股改和新三板挂牌,2016年1月成功挂牌新三板,为适应公司发展需要,公司于2021年3月从新三板摘牌,同时在2021年末完成第二轮员工持股计划。

“多年以来,邦普刀具立足于精密数控刀片细分行业,重点突出服务国家战略产业的工业制造供应链,目前已经制定了3年期的上市计划,通过利用资本市场资源,力争成为具有较大国际影响力的刀具行业中坚力量。”何俊霖说。

白|杰|品|股|

转折

问:周四沪指低开,盘中冲高震荡,收盘下跌,你怎么看?

答:受外围市场影响,两市低开,不过盘中均有翻红,但最终各股指继续小幅收跌,盘面上个股涨跌多,航天、煤炭板块表现较好,北上资金净卖出约36亿元。截至收盘,两市涨停38只,跌停3只。从技术上看,沪深股指继续失守所有均线,两市合计成交6385亿元环比略增;60分钟图显示,各股指均略失守5小时均线,60分钟MACD指标仍保持金叉状态;从形态来看,虽然两市成交依然保持地量水平,但沪深股指盘中均一度收复5日均线,这也使得短周期指标背离信号越发明显,从时间来看,周五是沪指触摸60日均线回落的第9个交易日,不排除

出现趋势转折的可能。期指市场,各期指合约累计成交、持仓均减少,各合约溢价水平整体明显缩减。综合来看,伴随着消息面不确定因素的逐步消除,市场低吸“黄金坑”已开始到来。

资产:周四按计划以160.5元均价买入五粮液2.8万股,之后以160元均价卖出2.8万股,未能成功降低成本。目前持有华创阳安(600155)99万股,五粮液(000858)3.5万股,康芝药业(300086)83万股,新希望(000876)24万股,康达新材(002669)28万股。资金余额4800163.39元,总净值29000063.39元,盈利14400.03%。

周五操作计划:五粮液、康达新材、新希望、康芝药业、华创阳安拟持股待涨。
胡俊杰

新华保险系列人物宣传

新一代保险人——从“小白”到资深保险人

严春兰出生在农村家庭,做过药店销售,开过建材店,固化的生活让她渴望改变。这个时候严春兰的师父加盟新华并获得优秀新人称号,站在领奖台上的师父熠熠闪光,这也激发了严春兰放手一搏的决心,而这一试就是七年。



数年前给孩子投保了一份新华的重疾险。严春兰立即协助客户申请理赔,理赔款很快到账。唯一的遗憾是客户只给孩子购买了重疾险,赔付只能支撑前期的医疗费用。自此以后,严春兰都会给新老客户免费提供保单整理服务,让客户拥有周全保障。

打造个人IP,势在必行

寿险3.0时代已经到来,过去的展业方式已不能顺应时代的变化。作为团队长的严春兰也在思考如何带领团队度过保险发展的“寒冬”。

今年4月,她开始学习做一些关于工作、生活及保险理念的小视频,通过网络自我营销,但苦于未经培训,点击量并不高。总公司正好推出“一起新星吧”的活动,帮助员工找准方式展示自己。通过三轮直播课培训,严春兰收获颇多,在三轮短视频比赛后,严春兰的个人视频播放量达1.2万,粉丝数量也有大幅提升。

新一代的保险人就是全方位提升自我,给客户提供的价值感;新一代的保险人就是勇立时代潮头,以个人品牌深度链接客户实现自我突破;新一代的保险人就是当前千万个拼搏在保险行业一线的你我!

华西都市报·封面新闻记者 董天刚

2015年7月14日,严春兰正式加盟新华,当季达成转正,2016年二季度晋升主管。经历了生活的诸多变化后,严春兰依然初心不变。在2020年二季度,她和团队伙伴们一起冲刺,最终成功晋升了营业部经理。严春兰获得了培诺国际教育管家认证,并荣获总公司四级讲师、优秀讲师资质。

从保险“小白”到资深保险代理人,严春兰在追逐梦想的路上完成了人生蜕变。

提升价值感,提供最优解

作为保险人,严春兰认为要给客户提供价值感。一是产品价值,为客户提供全方位、全生命周期的保障;二是服务价值,除了保险知识,从业者还要学习各方面的知识,能为客户提供更多价值。

办理过无数次理赔,其中一次让严春兰记忆犹新。那是一位新华的老客户,当初的保险并非在严春兰这里投保。通过交流,严春兰了解到这位客户的孩子确诊了尿毒症。心力交瘁之时,这位客户想起