责编 方彬楠 实习编辑 和岳 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

季末揽储大战 “偃旗息鼓”

季末,按照惯例,又到了银行“加码”揽储的时间节点。不过,随着今年存款利率一降再降,也让银行传统的季末高息揽储大战“偃旗息鼓”。近日,北京商报记者走访北京地区银行网点时注意到,国庆长假前夕,多家大中型银行并未推出拼利率、送礼品等特色揽储活动,更有多位客户经理直言,“存款利率未来还有下行空间,目前不太推荐”。不过,与大中型银行表现迥异的是,地方中小银行仍面临负债压力,并加大同业存单发行力度以求“解渴”。

大中型银行线下揽储“静悄悄”

9月末,本该是各家银行“开足马力”揽储的时节,但北京商报记者近日调查发现,以往热热闹闹的揽储活动不再,客户经理推荐产品意愿不强烈、利率不吸睛已成为当前银行线下揽储的真实写照。

在一家国有大行支行网点门口,有不少前来办理个人业务的市民,但鲜有咨询存款产品的储户。北京商报记者以储户身份咨询后,该行一位客户经理坦言,“去年初我行3年定期存款利率为3.25%,2020年初是3.85%,现在利率为3%,未来一定还会再下降”。

在另一家国有大行网点,北京商报记者也得到了同样的答案,该行客户经理坦言,“存款利率刚降下来,3年定期存款利率为3%,估计年底或明年初还会下调,2019年的时候我行3年定期存款利率能达到4.125%,客户抢着买,现在利率这么低都不太好意思推荐了,季末也没有推出存款推销活动”。

今年以来,存款利率已经历了多次下调,4月下旬,六大国有行和大部分股份制银行首次下调了一年期以上期限定期存款和大额存单利率。9月15日,六大国有行再次发布公告表示调降存款利率,相较于调整前,定期存款均降低了10-15个基点,调整之后,六大国有行3年期定期存款利率均为2.6%。

不过从走访情况来看,对比挂牌利率而言,线下存款利率依旧存在上浮的情况。对此,一位国有大行客户经理解释称,“2.6%是基准利率,我行实际执行时可以进行上浮,上浮之后都是按照3%这一标准进行”。

相较国有大行,股份制银行存款实际执行利率稍高一些,但也并不吸睛,在走访过程中,客户经理的推荐意愿普遍不足。在表达了想要用一笔闲置资金用来进行存款时,一位股份制银行理财经理表示,“我们现在一般不建议年轻客户购买存款产品,目前我行3年期定期存款利率为3.25%,贷款、存款利率都处于下行通道,后续还有下降的空间,如果一定要买,也是建议客户买长期产品,不买短期产品”。

在存款利率下调的背景下,大额存单利率也已经降至3%左右,且大多数处于售罄状态,“我行3年期大额存单利率为3.1%,不过目前已无额度。”一位国有大行客户经理说道。

根据一位股份制银行大堂经理提供的产品列表,该行3年期大额存单已售罄,3个月、6个月、1年、2年期大额存单利率分别为1.8%、2%、2.2%、2.7%,20万元起存,每周一、周四释放额度。

对银行揽储动力不足的原因,普益标准研究员王高鹏在接受北京商报记者采访时分析指出,存款利率的下调,会降低储户存款的意愿;另外,疫情之下经济需要复苏,金融让利实体经济基调不变,降准、中期借贷便利(MLF)续作等操作也为银行体系释放了流动性,这是银行揽储热情降低的一个重要原因。随着LPR的下调,银行存款利率有进一步下降的可能,存款利率下调有利于降低银行负债成本,能够明显缓解银行的息差压力。

地方银行发行同业存单“解渴”

相较于国有银行、股份制银行的“淡定”,地方银行则加大了同业存单发行力度。

北京商报记者根据中国货币网统计发现,7月、8月银行同业存单发行总规模分别为1.46万亿元、1.53万亿元,9月以来,同业存单发行持续升温,截至9月29日,本月已发行同业存单1962只,发行规模超过1.7万亿元,这一数据不仅高于7月、8月发行规模,也高于去年同期1.32万亿元的发行规模。

从发行主体来看,地方性中小银行依旧是发行“主力军”。北京商报记者根据中国货币网统计发现,9月至今,城商行同业存单发行规模为6726.5亿元,排名首位,股份制银行紧随其后,发行规模为5707.6亿元,国有大行发行规模超3330亿元,农商行排名末尾,为1345.7亿元,还有一些民营银行、外资银行发行规模相对较小。

同业存单收益率被看作是反映银行业流动性紧张程度的一面镜子,截至最近一个交易日(9月29日),同业存单收益率相较两周前有所上升。其中,对应国有大行的AAA+曲线,一年期同业存单到期收盘收益率为1.9925%,较9月中旬的1.9353%有所上升;对应股份制银行的AAA曲线,一年期同业存单到期收盘收益率为1.9977%,而9月中旬这一数值为1.9405%。

正如王高鹏所言,在当前利率较低的情况下,增加同业存单的发行,是比较明智的选择。未来,MLF可能会缩量操作,银行通过增加发行同业存单代替MLF,起到降低负债成本的效果。因此,对部分银行来讲,增加同业存单的发行可以部分缓解负债端的压力,在存贷款利率下行背景下,银行主动负债管理能力增强,会增加同业负债业务。

流动性方面,季末已至,央行再度加大公开市场操作。9月29日,央行以利率招标方式开展了1820亿元7天期和14天期逆回购操作,这已是央行连续多个工作日操作千亿元级别逆回购。9月28日,央行还曾开展7天期1330亿元和14天期670亿元逆回购操作,因当日有20亿元逆回购到期,实现净投放1980亿元。

有观点认为,近期央行为熨平跨季流动性波动加大公开市场操作,同业存单利率是否会出现下行要看整个市场流动性环境变化。

在融360数字科技研究院分析师刘银平看来,同业存单是银行主动负债管理工具,银行发行同业存单可以拓宽融资渠道,阶段性缓解负债压力,同业存单要受考核及流动性因素影响,发行规模不仅取决于银行资金状况,还取决于监管环境。

应丰富资本补充渠道和方式

当前,揽储动力不足是市场普遍的感受。回顾几年前,每到季末考核的时间节点,再叠加中秋、国庆假期,银行通常都会在线下推出名目繁多的存款活动吸引储户的目光,上调存款产品利率、推出积分换礼等各种活动成为常态。

而在2022年4月,央行指导利率自律机制建立了存款利率市场化调整机制,自律机制成员银行参考以10年期国债收益率为代表的债券市场利率和以1年期LPR为代表的贷款市场利率,合理调整存款利率水平,在此之后,存款产品利率便进入下行通道。

“现在揽储越来越不好做了,之前行内补贴后的存款产品收益率能达到4.5%,客户也都非常认可,现在存款利率一降再降,再补贴也无济于事,所以银行对推出揽储活动也没有特别大的行动力了。”一位城商行相关人士感慨道。

而对中小银行来说,虽然增加同业存单发行在一定程度上能缓解部分负债端压力,但同业存单最高期限通常是一年,而贷款往往是一年甚至更长期限,所以如果银行盲目扩大同业存单资金规模,也会导致负债与资产端发生结构性的失衡,因此同业存单只是银行补充负债的一种来源,并不能作为主要融资渠道。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华指出,银行主要盈利仍来自于息差,而国内银行集中度高,同质化竞争明显。因此,面临负债端压力的银行应当完善内部治理增强创新能力,围绕市场需求提升服务质量寻求差异化竞争策略;不断优化资产负债结构,提升经营效率;同时,推动银行向轻资本转型,提升中间业务收入;拓宽融资渠道等。

“今年权益类资产投资收益表现不佳,经济形势叠加疫情因素影响,使得部分金融消费者储蓄意愿上升,银行揽储压力随之减轻,但如果未来经济恢复增长,资本市场活跃,理财产品收益企稳,老百姓的投资消费意愿升温,存款意愿便会下降。”刘银平认为银行揽储仍需未雨绸缪。刘银平进一步指出,从长期来看,揽储一直是银行的重要任务,银行间的揽储竞争压力也会居高不下。一方面,银行需要加强服务质量,对客户进行分层管理,向精细化模式转变;另一方面,要丰富资金来源渠道和方式,不依赖高息的揽储方式。

北京商报记者 宋亦桐

保险中介如何撬动实体经济

保险专业中介机构是保险市场的重要构成主体,专业中介机构能够在保险公司与消费者之间发挥“连接器”作用,北京地区保险专业中介机构呈现主体数量多、发展速度快、市场活跃度高、经营服务创新力强等特点,在支持实体经济发展和服务社会民生方面发挥了怎样的作用?

9月29日,北京保险中介行业服务实体经济新闻发布会于线上召开,北京银保监局、北京保险中介行业协会,以及4家专业保险中介机构一一介绍了具体的发展情况,透露诸多信息。

直击供给侧痛点 撬动实体经济

保险中介包括经纪、代理、公估三类专业中介机构,以及兼业代理机构和个人代理人等各类主体。北京银保监局中介处副处长于涛介绍,截至8月末,辖内共有保险专业中介法人机构386家、兼业代理机构1800余家,保险公司和中介机构执业登记从业人员约20万人,机构种类齐全。

在实际业务开展过程中,保险中介机构更加贴近市场、了解客户,他们可以以投保人需求为中心,有效解决部分领域风险保障欠缺或不足问题,节约运营成本。比如,英大长安保险经纪公司联合保险公司创新研发了投标保证保险来替代传统的保证金保函模式。通过这种模式,能够将需缴纳数万至数十万元且冻结3个月的保证金通过线上渠道花费约500元的保险解决,帮助企业特别是小微企业的资金占用和费用支出。

明亚保险经纪公司在2020年推出了“核保前置”项目,实现客户只填写一次信息,提交一次资料就可以在多家保险公司中选择最合适的保险产品和承保条件,节约了客户的时间和精力,同时降低了保险公司的运营成本。

由于具备人才和数据等方面的优势,专业保险中介机构在部分细分行业领域有较高的专业度,因此更能够深挖细分市场。据了解,国能保险经纪公司隶属于国家能源投资集团有限责任公司,该公司服务国家能源集团金融板块,先后为国华电力印尼爪哇7号火电项目、龙源乌克兰风电、加拿大风电等海外重大项目提供全方位风险与保险保障,避免国际风险和纠纷。

华泰保险公估公司在国际货物保险、涉外船舶保险的理赔服务经验更丰富,多年来,华泰保险公估公司持续为中国企业“走出去”提供更加多元化服务,如为蒙古国风电项目提供风险评估和国际再保技术支持;为摩洛哥中国水电站建设项目提供保险理赔服务,在护航“一带一路”建设中积极发挥风险管理专家作用。

在航空航天领域,江泰保险经纪公司已为国内170余颗民用商用卫星、500多颗国际卫星提供保险经纪服务,险种涉及发射前保险、发射保险、在轨保险及发射第三方责任保险等。帮助国内公司了解国外航天风险、积累国际承保经验,为中国航天保险市场与国际市场接轨搭建桥梁。

可以看出,从服务国家重大战略发展,护航“一带一路”、服务绿色经济新能源推广,助推环境治理,服务小微企业及新市民风险保障,保险中介在支持实体经济发展和服务社会民生方面发挥的作用日益增强。

推进市场“清虚提质” 强化从业人员信息化管控

与此同时,北京银保监局公布了对中介市场多种问题的治理情况。

为推进中介市场“清虚提质”,北京银保监局明确扶优汰劣监管导向,持续推动经营条件弱化或带病经营等一批扰乱市场秩序、侵害行业形象的中介机构依法有序退出北京市场。2019年以来,累计吊销、注销、迁出专业中介法人机构25家,清退专业中介分支机构近200家,压降持证兼业代理机构700余家,较压降前分别下降6%、35%和27%。

去年12月,北京银保监局曾发布《关于加强分类指导推动北京地区保险专业中介机构高质量发展的实施意见》,对于北京市辖区内保险中介机构,将“引导一批、规范一批、限制一批”,培育和涌现出一批专业特色鲜明、专业优势领先、专业价值突出的保险专业中介机构。有业内专家告诉北京商报记者,相较于“一刀切”式监管手段,分类施策更能够引导保险专业中介机构主动融入经济社会发展全局,不断提升保险专业中介服务水平。

如今,分类指导的监管举措也取得了一定成效,于涛介绍,北京市专业保险中介法人数量、业务收入、资产规模等均居全国首位,6家专业中介机构保费规模跻身全国2600余家专业中介前20强,有效提振了市场发展活力。

此外,针对部分保险专业中介机构在销售从业人员管理方面仍存在“重量轻质”“广增员、高脱落”等问题,北京银保监局印发了《北京地区保险专业中介机构销售从业人员信息化管控工作指引》(以下简称《指引》),引导鼓励保险专业中介机构基于自身实际情况,加快推进信息化、数字化转型,依托信息技术有效加强销售人员队伍合规管理和风险管控,实现强管控、防风险、促发展。

《指引》要求保险专业中介机构持续提升从业人员管理和业务运营管理数字化水平,将信息化技术应用于销售从业人员招募、入职、在职、离职的全周期合规管理。

对此,北京工商大学经济学院副院长宁威表示,从国家大政方针角度来说,数字化转型成为大势所趋,打造数字经济是当前国家所倡导的重点工作,推动保险中介机构加强信息化管理,与当前的大政方针同向同行。从保险中介机构角度来说,通过数字化管理,能够帮助机构降低成本,提升管理质效,与保险中介机构的提质增效息息相关。

北京市银保监局表示,预计发布实施后,有条件有能力开展从业人员信息化管控的保险专业中介机构,将加快实现高质量发展;在合规管控和市场竞争压力下,信息化管理能力基础相对较弱的机构,其队伍规模将进一步缩减,从而推动行业内专业人才逐步向管理规范、技术先进的保险中介机构集中,未来北京地区从业人员整体增长将更加有序可控。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅