

“降息”潮下 跨地区存款大作战

随着利率不断下行,不少储户为寻求较高利息的稳定收益,选择前往就近的异地银行网点进行存款。

身处江苏的储户高志毅(化名)听说最近存款“降息”,选择在一个工作日的下午匆匆乘动车赶往上海专门去银行网点存款。

在各地存款利率的差额之下,为追求较高的收益,不少储户做出了与高志毅相同的选择,他们从苏州赶到上海,从河北去往天津,奔袭百公里掀起了“跨地区”存款大作战。在距离和收益的权衡下,他们毅然选择了收益……

奔袭百公里只为存款利率

“听说利率要降了,下午匆匆忙忙来上海,半小时办卡,存钱搞定”,高志毅在社交平台上分享着自己从江苏前往上海存款的经历。近期,他选择在一个工作日的下午乘动车专门赶往某城商行河北支行存款,只为需求更好利率的存款收益。

据高志毅介绍,目前这家城商行在江苏地区三年期的定期存款利率为3.1%,而上海地区的利率则为3.5%,他选择存入几十万,“0.4%的利息差三年能多几千元,跑一趟路费300元再加半天时间”,高志毅认为“很划算”。

不少储户做出了与高志毅相同的选择。来自苏州的吴雨凝(化名)在社交媒体上看到其他储户跨地区存款的经历,也专门乘高铁前往上海存款。

“车程半个多小时,离得近就当是玩一趟”,吴雨凝表示,之前她了解到上海地区某银行有存款活动,但去了之后才知道活动已经结束,不过3.5%的存款利率还是让她决定存入20万元的三年期存款。

北京商报记者注意到,1-3月“开门红”期间,上海地区多家银行支行推出了存款活动,不过,吴雨凝所去的支行网点人员介绍,目前

“开门红”存款活动已经结束,但由于现在利率还算比较高,所以咨询存款的人仍然比较多。“现在很多银行都开始降息了,我们还没降,如果要存建议尽早存入。”该网点人员表示。

在各地存款利率的差额之下,为追求较高的收益,不少储户选择奔袭百公里进行跨地区存款。来自河北的邓玉辉(化名)表示,他经常去往西安、天津等地寻找利率较高的银行存款,一般都是去当地银行柜台开卡办理完存单就回家,近期,他关注到哈尔滨银行天津地区五年期存款利率接近4%,他打算存入,“利率差不少,值得去”。

利率现价差

储户选择奔袭百公里进行“跨地区”存款主要源于利率的不断下行。继去年9月存款利率“降息潮”之后,近期陕西、河南、内蒙古、湖北、广东、山西等多地中小银行近期密集调整整存整取定期存款利率,部分银行降幅超过30个基点(BP),市场上利率水平3.5%的存款难觅。

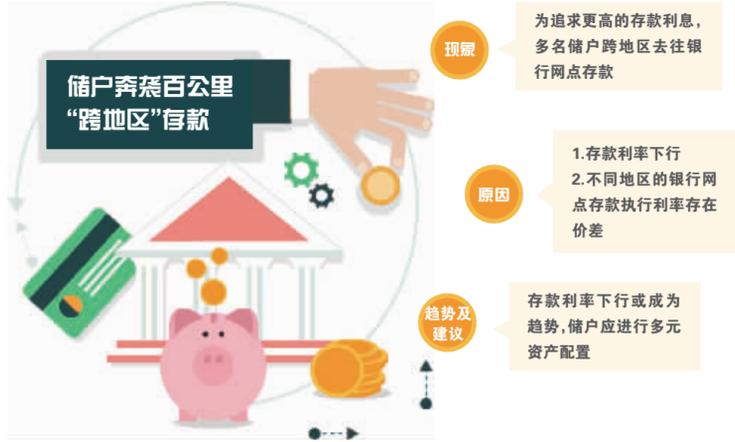
对此,4月20日,中国人民银行货币政策司司长邹澜回应称,去年4月,人民银行指导利率自律机制建立了存款利率市场化调整机

制,引导各银行参考市场利率变化情况,合理调整存款利率水平。去年9月,主要银行又根据当时的市场变化,进一步主动下调了存款利率,其他银行也陆续跟进调整。当时,大部分银行已经主动下调过存款利率,近期主要是上次没有调整的中小银行补充下调,也有一些银行是在春节前后存款利率上调后的回调。

在存款“降息”潮下,不同地区的利率价差成为储户寻找较高利率的突破口。吴雨凝坦言,“现在活期储蓄利息太低,定期存款利率也低,理财虽然也买了一些,但多少也有风险,手中资金没有更好、更保险的去处,只能选择到利率较高的银行存款”。

北京商报记者调查发现,目前同一银行不同省份的网点三年期及以上定期存款利率会有15-50个基点不等的利差,且此种现象在城商行中较为突出。例如,哈尔滨银行在哈尔滨地区网点五年期的存款利率为3.3%,而天津地区则为3.8%。

对于不同地区的银行网点存款执行利率



制,引导各银行参考市场利率变化情况,合理调整存款利率水平。去年9月,主要银行又根据当时的市场变化,进一步主动下调了存款利率,其他银行也陆续跟进调整。当时,大部分银行已经主动下调过存款利率,近期主要是上次没有调整的中小银行补充下调,也有一些银行是在春节前后存款利率上调后的回调。

在存款“降息”潮下,不同地区的利率价差成为储户寻找较高利率的突破口。吴雨凝坦言,“现在活期储蓄利息太低,定期存款利率也低,理财虽然也买了一些,但多少也有风险,手中资金没有更好、更保险的去处,只能选择到利率较高的银行存款”。

北京商报记者调查发现,目前同一银行不同省份的网点三年期及以上定期存款利率会有15-50个基点不等的利差,且此种现象在城商行中较为突出。例如,哈尔滨银行在哈尔滨地区网点五年期的存款利率为3.3%,而天津地区则为3.8%。

对于不同地区的银行网点存款执行利率

的差异,招联首席研究员董希淼表示,一方面是因为每个省份都有各自的市场利率自律定价机制,确定不同的存款利率上浮上限;另一方面,不同地区的银行或者同一地区的不同银行,由于各自的资产负债结构、市场竞争策略、业务发展水平差异,因此存款利率的定价也有所不同,这也是存款利率市场化的表现。

“由于不同地区银行资金需求、资金成本、同业竞争态势的不同,会出现同一银行在不同地区、不同网点、线上线下存款利率的些许差异,在符合总行制定的利率基本原则下,总行会下放给分行一定的灵活调整权限。”零壹智库特约研究员于百程补充道。

应进行多元资产配置

跨地区线下存款与监管明令禁止的异地存款不同。异地存款是指地方法人银行通过互联网在异地开展存款业务,2021年银保监会、央行发布《关于规范商业银行通过互联网开展个人存款业务有关事项的通知》,叫停异

地存款。

董希淼认为,跨地区线下开户存款是利率市场化、差异化背景下储户的一种选择,属于正常现象,不是央行所禁止的异地存款。不同地区之间存款利率有差异,但差异不会太大,同时跨地区存款的储户总量有限,预计不会造成太大的影响。

不过,出于谨慎考量,不少储户跨地区存款时,只会存入存款保险实行限额偿付的部分。吴雨凝坦言,她存了20万元,不敢存太多,但“有存款保险只要不超过50万一般没问题”。

对跨地区存款风险的防范,于百程表示,一般来说,区域之间的存款差异并不算大,银行也可以对存款的区域流动进行监测,根据风险和供需情况进行利率的再调整。

存款利率下行的背景下,储户要想实现资产的保值增值该如何做?于百程建议,对于储户来说,如果本身已经具有定存需求,可以根据利率差异和便利程度,进行存款的选择,适当提高收益。存款利率下行,反映的是整个市场的无风险回报下降,风险和收益是相关的,要实现保值增值,可以适当配置一些长期理财型产品。

“2023年,随着宏观经济恢复和有效融资需求回升,银行体系对资金需求量将有所增加,存款利率有望保持基本稳定。但从长期看,市场无风险利率下降是大势所趋。”董希淼认为,对居民个人而言,如果资产配置中长期存款较多,那么收益率可能有所下降。居民应平衡好风险与收益的关系,如果希望获得较高收益,那么必须承受较高风险,如果不希望承担较高风险,那么应该接受较低的收益。如果追求稳健的收益,在存款之外可以适当配置现金管理类理财产品及货币基金等。

北京商报记者 李海颜

上市险企即将揭开新保险合同准则面纱

新保险合同会计准则执行正在推进中。4月23日晚间,新华保险发布了2023年一季度业绩预增公告。在公告中,新华保险提及了新会计准则对业绩的影响。

财政部分别于2017年、2020年发布了《国际财务报告准则第9号——金融工具》(即中国版本IFRS9)和《企业会计准则第25号——保险合同》(即中国版IFRS17)。根据要求,自2023年一季报起,上市险企将采用新的保险合同会计准则IFRS17,前些年已被中国平安采用的新金融工具准则IFRS9也将一并实施。两项准则对保险公司的资产负债管理和匹配提出了更高的要求。

业内普遍认为,IFRS9和IFRS17对保费收入的确认和计量、准备金计量、金融资产划分等更为合理,随着新保险合同准则实施,保险公司的业绩表现、资产负债策略也将进一步调整。

保费或大幅下滑

就新保险合同准则的调整来说,IFRS17对保险公司财务报表格式进行了大幅调整,改变了保险合同服务收入的确认标准,修改了通用模型下合同负债的计量方式。

这其中,对保险公司经营影响最大的变化之一是保费收入确认计量的调整。新准则明确要求,保险公司必须分拆保险合同中可明确区分投资成分和其他非保险服务成分,对于退保金、满期金、年金返还等不可分拆的投资成分对应的保费,不能够计入保险服务收入,这意味着险企的保费收入将缩水。

多位上市险企高管在业绩发布会上的解释也印证了这一观点,如中国太保财务负责人兼总精算师张远瀚表示,在新准则下,预期保费收入会有明显下降,而产险由于短期合同较多,保费下降的影响相对较小。

下降幅度有多大?根据银保监会财会部和财政部会计司此前测试,寿险公司保费收入普遍降幅在60%-70%,产险公司由于产品

不包含投资成分,几乎不会受到影响。

“IFRS17有助于挤出保费水分,这与我国监管部门一直强调的保险回归保障是一致的。”对于新准则的影响,首都经贸大学农村保险研究所副所长李文中分析,保险公司的保费确认主要要挤出那些不是为客户提供风险保障的收入,因此,对于那些经营投资型业务比重较大的寿险公司,以综合保险名义为客户提供一揽子服务业务比重较大的财险公司受到的影响会大一些。

更倾向低波动、高分红资产

与IFRS17不同之处在于,IFRS9准则并不影响保险公司财务报表格式,其主要影响保险公司金融资产的分类与减值。

IFRS9准则下,金融资产会计科目分类由“四类”调整为“三类”:分别是以摊余成本计量的金融资产(AC)、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产(FVOCI)和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产(FVPL)。

资产减值方面,IFRS9用“预期损失模式”取代“已发生损失法”,导致减值准备计提范围变大、计提时间提前、计提金额增加,这将增加保险公司利润的波动性。

对于保险公司来说,IFRS9准则的影响也主要体现在资产配置方面,未来将趋于保守,以减少净利润波动。国泰君安证券分析师刘欣琦、谢雨晨预测,资产端保险公司将增加长期股权投资或高股息资产占比,降低新会计准则对利润不确定性的影响。

对于未来保险公司详细的投资策略,中信建投研究员赵然在相关研报中分析,债券投资方面,预计保险公司会进一步加大对高评级信用债的配置力度;股票投资方面,保险公司预计会加大对低波动、高分红的大盘蓝筹股的配置力度。由于私募股权的估值波动性相比股票而言更低,受市场影响相对较小,因此保险公司可能会加大对私募股权的投资力度。

不改变保险公司经营现状

新保险合同准则和新金融工具准则给行业带来的影响无疑是巨大的。

“新准则在指标口径、经济实质、原理、路径、确认计量等方面都有实质性变化。”新华保险副总裁兼首席财务官杨征直言,新准则体系与旧的准则有着实质性的差别,不是简单的演化或者推进。新旧准则体系之间的差异,如同大象和大树的差异。

对于整个行业而言,新保险合同准则和新金融工具准则实施是为了减少保险公司通过会计处理修饰利润的空间。李文中认为,新准则实施首先使得保险公司保费收入的可比性增强,同时也会引导保险公司调整业务结构,促进保险回归保障。其次,新准则下保费确认更严谨,信息披露更透明,使得保险公司通过报表调控利润的可能性降低,有利于增强公司利润的稳定性,引导保险业高质量发展。

对于新准则的影响,中国人保首席财务官周厚杰表示,总体来看,将有利于增强整个保险行业会计的透明性、一致性和可比性,有利于全球保险业务的健康发展,这也是该准则研发20年的原因所在。透明性增强,不同主体之间有很好的可比性,这样更方便公司及投资者决策。

不过,从保险业务经营层面来说,新准则的实施只是改变了计量公司经营状况的方法,并不会从根本上改变公司的经营状况。

各家上市险企高管在业绩会上也多次强调了这一点。中国太保集团总裁傅帆表示,新会计准则的实施也不会改变公司的经营策略。因为公司的经营策略取决于市场需求,取决于核心竞争力以及价值取向。

杨征也表示,新准则只改变公司经营的会计或财务报告结果,或者仅代表财务报告结果而已,对于公司经营管理层来说,要从前端经营角度入手,从资产方面、负债方面、资产负债匹配等一系列经营行动逐渐调整,逐步适应新的评判体系。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

吸金超百亿元 开年首只“日光基”现身

北京商报讯(记者 刘宇阳 郝彦)2023年首只主动权益类爆款基金姗姗来迟。4月24日,由招商基金明星基金经理朱红裕掌舵的招商社会责任混合开始发售。有渠道消息称,其首募规模已超过100亿元,由此,招商社会责任混合也将成为2023年首只爆款基金。有业内人士表示,该基金强大的吸金能力来源于市场环境、基金经理口碑等因素。整体来看,当前权益市场处在一个缓慢恢复的阶段,基金市场也同样受益,因此,年内或还会有爆款基金出现。

4月24日,拟由招商基金明星基金经理朱红裕掌舵的招商社会责任混合开始发售,这也是继招商核心竞争力混合之后,朱红裕掌舵的第2只新基金。

据份额发售公告显示,招商社会责任混合自2023年4月24日至2023年4月28日通过销售机构公开发售,首次募集规模上限为30亿元,其中,A类和D类基金份额将分别设置15亿元的募集规模上限。若当日募集截止时间后某类基金份额累计有效认购申请金额合计超过上限,基金管理人将在基金募集期结束后进行末日比例确认。

有渠道人士向北京商报记者透露称,截至目前,招商社会责任混合的实募规模已超过100亿元。此外,记者也注意到,多个销售渠道同样提示,该基金已提前结束募集,无法继续认购。

财经评论员郭施亮表示,市场环境对基金口碑因素均可能影响基金的吸金能力,此外,明星基金经理朱红裕的市场影响力,也成为该只基金大卖的原因之一。

据悉,招商社会责任混合一经发布即引发市场关注。公告显示,该只基金投资于社会责任主题的上市公司股票不低于非现金基金资产的80%,投资于港股通标的股票的比例不超过基金股票资产的50%。而作为拟任“舵手”的朱红裕也同样成为焦点。公告显示,朱红裕曾任华夏证券研究所、银河基金和华安基金公司行业与策略研究员,国投瑞银基金研究部总监、基金经理,红杉资本中国基金副总裁,于2021年5月加入招商基

金,并于2022年4月起任招商核心竞争力混合的基金经理。

同花顺iFIND数据显示,截至2023年一季度末,招商核心竞争力混合规模为83.19亿元。截至4月23日,该基金A/C类份额基金近一年的收益率分别达53.36%、52.15%,超过同期同类产品平均收益率49.91%、48.7个百分点。

朱红裕在招商核心竞争力混合2022年年报中表示,2023年的挑战会大于2022年,2023年大概率是中国经济复苏的年份,但复苏的力度和节奏均会给市场带来明显的扰动,市场也因此博弈加剧,尤其是对短期的经济数据或相关政策更为敏感;其次,有相当部分优质行业中的优质公司逐渐回归相对合理的估值,对当前投资框架造成一定的挑战;最后,随着产品规模的逐渐扩大,不得不接受在资产配置、行业与个股选择中所面临的投资灵活度的下降,需要一定的时间去调整和优化策略,尤其当市场进入主题相关的中小盘机会纷呈的阶段,基金策略将面临更大的挑战。

需要注意的是,在年度首只爆款新基现身的同时,基金发行市场整体却并未回温。同花顺iFIND数据显示,按基金成立日来看,截至4月23日,2023年以来,共有784只新基金(份额分开计算,下同)发行成立,发行总规模达4806.25亿元,分别较2022年同期的1018只产品、5403.42亿元同比减少22.99%和11.05%。从主动权益类基金的发行情况看,年内首发规模最大的为博时均衡优选混合,发行规模达29.95亿元,此外,首募超过10亿元的主动权益类基金也仅有22只。

星图金融研究院研究员雒佑表示,当前,权益市场整体上处在一个缓慢恢复的阶段,基金市场也同样受益,因此从概率上讲年内还会有爆款基金的出现。而爆款基金的出现除了基金经理、基金公司的背书,还需要把握建仓时机,在市场低位发行更能获得市场的关注和申购。此外,当权益市场处于低潮时,市场的资金也会更多地涌向基金寻求更加稳健的收益,同样有利于爆款基金的出现。