

# “零钱组合”走俏 存款理财化来了？

## 银行理财“神器”

“零钱组合”理财方式走俏市场,7月18日,北京商报记者注意到,近日,邮惠万家银行宣布,将“零钱包”功能升级,推出“智能转入”功能,根据转入金额为用户自动分配至多只产品转入,可以叠加多只产品的快速转出额度,提升用户的单日快速转出总额度。

邮惠万家银行升级后的“智能转入”功能为系统先将进行智能分配试算,然后按照试算的分配结果进行1只或多只产品的买入。智能分配试算的策略为:分配产品按照七日年化收益率从高到低排序;逐只产品将持仓补足至1万元。

如执行完一轮,仍有剩余金额未分配,则重新开始新一轮分配,直至分配完为止。每轮分配将单只产品补足到的持仓标准以1万元为单位递增,最高快赎额度提升至15万元。转出时,优先赎回当前收益率较低产品持仓,按照七日年化收益率从低到高帮助用户赎回(每只产品均不超过最高1万元快速转出额度限制)。

从产品类别来看,邮惠万家银行“零钱包”目前有15只底层资产,产品发行机构来自中邮理财、平安理财、苏银理财、光大理财、信银理财等多家理财公司,七日年化收益率在2.08%—2.77%左右。

北京商报记者实测后发现,购买邮惠万家银行“零钱包”产品的方式较为简单,注册开户成功后选择“智能转入”模式就可以购买,该平台会根据转入规则向用户推荐七日年化收益率较高的产品。转出也较为快捷,提交转出操作后不到1分钟资金便转入到该行开立的电子账户中。在此之前,已有多家银行推出此类产品,例如,交通银行的“活期盈”、招商银行的“朝朝宝”、平安银行的“灵活宝”、中信银行的“零钱+”等。

融360数字科技研究院分析师刘银平在接受北京商报记者采访时表示,“现金管理新规”实施之后,T+0申赎规则均调整为T+1申

“现金管理新规”整改结束后,单只现金管理类理财产品单日赎回上限调整为1万元,赎回额度太低怎么办?为了满足投资者对高流动性的需求,7月18日,北京商报记者统计发现,目前,已有邮惠万家银行、交通银行、招商银行、中信银行、平安银行等银行推出“零钱组合”服务,凭借“大额快赎、秒到账”特性吸引用户的目光。在分析人士看来,此类服务具有满足大额赎回、高流动性需求的优势,但也需要关注到可能造成的收益分化问题。

赎规则,单日快赎上限只有1万元,产品流动性大幅减弱,银行推出的“零钱组合”对接多只现金管理类理财产品,单日快赎上限大幅提升,可以满足用户对大额资金快速赎回的需求。

## 调高大额快赎额度

为防范流动性风险,2021年,原银保监会、央行发布了《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》(即“现金管理新规”),从销售办法、投资管理以及流动性等方面对现金管理类理财产品进行了严格要求,调整之后,每只现金管理类产品的快赎额度上限为1万元。

不过,针对有大额流动资金需求的用户来说,1万元的额度难以满足需求。因此,众多银行推出的“零钱组合”理财方式便主打大额



一定程度上避免存款定期化造成对银行净息差的挤压

具有满足大额赎回、高流动性需求的优势

由于不同组合产品在转入和赎回规则上存在差异,可能造成用户收益分化

根据部分产品宣传页的风险提示,快速赎回服务非法定义务,依约可暂停

赎回的特点。不久前,多家银行宣布将“零钱组合”服务的快赎额度进一步提升。中信银行在“零钱+”的基础上推出了“活钱+”,在满足用户日常消费使用的基础上,提供大额快赎活钱管理服务,支持每日最高50万元实时赎回。“零钱+”及“活钱+”合计最高可实时可用额度80万元。

交通银行宣布将“活期盈”快赎额度从5万元提升至10万元。也就是说,如果用户签约10只产品,那么单日快赎额度最高10万元,“活期盈”最高可持有金额也为10万元。招商银行此前通过其App社区官方号“招财”宣布,该行“朝朝盈2号”产品计划于2023年3月30日新纳入10只货币基金产品,该产品单日最高快赎额度由70万元变为80万元。

普益标准研究员何雨芮指出,“零钱组合”本质是让用户购买一揽子现金管理类理财产品,通过扩充底层产品数量,从而叠加日

赎回上限。对于银行而言,一方面,“零钱组合”避免用户出于赎回限制而降低对现金理财产品的需求;另一方面,资金若从现金理财产品流向银行存款并长期留存形成“存款定期化”,将增加银行的负债端成本,挤压净息差,而“零钱组合”这类产品则可在一定程度上避免存款定期化造成对银行净息差的挤压。对于用户而言,“零钱组合”具有满足大额赎回、高流动性需求的优势。

## 能否推动存款理财化

“现金管理新规”落地后,现金管理类理财产品流动性减弱、收益率下降,这类“零钱组合”才开始大量出现,“零钱组合”并不是一种理财产品,而是底层捆绑销售多只现金管理类理财产品或货币基金的销售方式,对用户来说,具有满足大额赎回、高流动性需求的

优势,但也需要关注到可能造成的收益分化问题。

“投资‘零钱组合’也增加了用户的隐性投资成本。”何雨芮进一步表示,其一,由于不同组合产品在转入和赎回规则上存在差异,可能造成用户收益分化,若用户关注收益,就需要在购买时花更多时间仔细阅读相关规则。其二,这类产品提供的快赎额度并非银行的义务性额度,根据部分产品宣传页的风险提示,快速赎回服务非法定义务,依约可暂停。

从银行层面而言,在存款利率进入破“3”时代的背景下,“零钱组合”能否推动存款理财化现象也引发市场关注。在刘银平看来,存款理财化取决于多种因素,包括经济大环境、投资理财市场环境、存款利率走势、理财产品收益情况等,今年以来存款利率持续走低,理财市场逐渐回暖,“零钱组合”产品中短期存款更有优势,可以从存款那里吸引到部分资金。

何雨芮提到,“零钱组合”类产品可以一定程度上降低赎回额度限制对现金理财产品需求的影响,但能否借此推动存款理财化延续,答案还不一定。一方面,金融监管部门为激发市场活力,引导调降存款利率的方向短期不会改变;而银行面对息差收窄,也将不同程度地调低存款利率以降低负债成本,因此存款利率的下降趋势将增加现金理财产品对用户的吸引力,成为推动存款理财化的动力之一。

“但另一方面,现金理财产品的收益很大程度上取决于市场利率变动,并不会与存款利率产生明显的套利空间。”何雨芮进一步指出,且投资“零钱组合”意味着更多的隐性成本,因此对用户的吸引力有可能无法覆盖用户的转换成本。此外,存款理财化趋势还同银行机构短期的业务发展策略相关。因此,最终存款理财化现象能否延续,不仅取决于存款和现金理财产品两个市场变化的叠加结果,还取决于银行机构接下来选择何种营销策略。北京商报记者 宋亦桐

# 第三方支付上半年:“钢丝绳”上谋生机

2023年上半年的第三方支付行业持续严监管态势。

重拳整治收单业务、巨额监管罚单频出、支付机构加速洗牌……多位受访的第三方支付人士告诉北京商报记者,第三方支付的2023年,犹如“走在钢丝绳上”,央行259号文落地执行对线下收单市场冲击巨大,整个行业更趋保守,业务也转向收缩状态;不过,合规线上还有生存线,也有人士透露,部分线上机构受业绩推动业务表现也有所激进,不过一般也不敢触碰法律红线,新业务市场布局方向主要集中于跨境、航旅、新业务形态(如数字藏品等)……

## 严监管空前

谈及2023年对支付行业的最大感受,“严监管空前”,是不少支付人士齐声说到的关键词。

“必然是‘6·30’事件(《关于加强收单外包服务市场规范管理的意见》),灰色地带的银行卡收单业务完全合规化运营,支付公司营收挑战确实不小。尽管随着社会经济复苏,支付公司也会迎来一波利好,但与监管压力形成的营收对冲会如何,暂时无法预测。”一华东地区支付机构从业者坦言道。

华北地区一支付公司高管同样提及了线下机构的挑战,优惠费率追偿,对多家线下机构的追偿确实具有很大的震慑力。尤其是259号文(《中国人民银行关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知》)的落实,对于真实商户和交易的穿透,对线下收单机构影响较大。

所谓优惠费率追偿,缘起于今年上半年业内热议的“跳码”事件。今年4月底以来,包括拉卡拉、翠微股份、新大陆、新国都、仁东控股多

家公司相继自曝“跳码”,把优惠费率给予了并不该享有优惠的商户,从多家公司已披露的在营业外支出“其他”项金额来看,5家公司由“跳码”产生的退还资金总额已超28亿元。

严监管除了对线下收单的整治外,在今年披露的罚单中亦有体现。北京商报记者注意到,截至7月17日,今年以来共有十余家支付机构收到至少36张罚单,罚没金额总计近63亿元。

就在不久前,央行对支付巨头支付宝、财付通分别开出巨额罚单,其中,财付通因涉11项违法行为类型,被央行警告,没收违法所得5.66亿元,罚款24.27亿元;支付宝则因涉违反支付账户管理规定等7项违法行为,同样被央行警告,没收违法所得8.309亿元,并罚款22.31亿元。

从上半年罚单来看,涉及洗钱被重罚的同样不少,例如,被罚常客开店宝因违反特约商户管理规定、与身份不明的客户进行交易违法行为,被罚款1984万元。

对于2023年监管形势,博通咨询金融行业首席分析师王蓬博评价,“从监管角度出发,我觉得支付行业正在从相对宽松的行业

整体性规范向细分业务规范演化,预计2023年《非银行支付机构条例》或将正式发布,且其中部分条款或迎来变化。后续,主要还要看检查监督的频率,特别是对于反洗钱和跳码、代理商等问题的查处,后续可能还会更加严格,频率也会更高”。

## 保守与激进

严监管之下,不同业务类型机构表现也不尽相同。

“活下去应该是所有支付公司目前最看重的事。”前述华东地区支付机构从业者告诉北京商报记者,从行业机构应对来看,目前应该是激进和保守并存。“6·30”之后,支付企业面临合规运营、存量机具消耗等众多困境,一方面是保守的保证生存,另一方面也面临激进的库存(代理商为主)和开拓新业务场景。

从多家支付机构反馈来看,受监管影响更多趋于保守的是线下收单机构,过去近一年来监管部门对所有银行卡收单机构的优惠费率进行了核查,部分地方监管要求收单机构对套现交易进行降额,259号文也要求对终端商户和交易进行穿透,都使得线下机构业务更加保守。

也有人士透露,部分线上机构受业绩推动表现有所激进。不过整体来说,近年来由于严监管的原因,机构普遍提高了对风险的重视程度,再激进的支付机构一般也不敢触碰法律的红线,创新主要集中于跨境、航旅、新的业务形态(如数字藏品等)、下沉的聚合支付等。

就在7月17日,PingPong回应称“已落地和AliExpress速卖通的平台合作,支持中小跨境电商卖家通过更多平台展业全球。我们看到越来越多的国内同行走出去,开始

进行全球化布局,也有更多企业参与到跨境支付行业中来,这意味着跨境支付和全球市场已经成为行业认可的具备广阔增长前景的领域”。

另外,一家不久前完成股东变更的支付公司从业者也表态,“上半年主要忙于控股股东的变更,后续一方面会加强对人民币跨境业务的支持。另外会加强电商场景,尤其是信用卡分期业务的拓展”。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示,2023年已经过半,整体来看,支付行业危与机并存,一方面,从牌照续展等情况来看,支付洗牌程度继续加剧,一些机构主动或被动退出市场,使得存量玩家继续减少,另一方面,巨头通过收购等方式获取支付牌照进入市场仍在持续,反映出支付牌照仍具有市场价值及其含金量。

不过,支付公司目前也面临不少挑战和压力,苏筱芮进一步说到,伴随着支付流量的逐步见顶以及获客费用的上升,获取增量客户的难度仍处于高企状态,另外则是维护存量客户,尤其是中小商户方面,如何强化准入和日常巡查,防范洗钱、套现等风险仍需要支付机构进一步提升水平。

## 危中谋生机

目前,第三方支付已经形成比较稳定的产业链和产业发展模式,博通分析的数据显示,条码支付、银行卡收单和网络支付,加在一起超过4000亿元的年交易规模,每条产业链的流水分润都能超过1000亿元。

展望后续,随着宏观经济的持续复苏,预计支付行业整体交易规模在2023年全年会有较大反弹,预计部分支付机构的业绩也会随之有所上扬。

王蓬博指出,上半年虽然部分机构受到“6·30”大限的影响,提高特殊场景的费率,但也是部分机构为了避免商业违约,希望代理商自动流失的举动,银行卡收单市场仍是一个稳定且有较高收益的市场;不过观察预付卡市场,可以预计的是仍然不会有大的起色,目前来看,多用途预付卡的网点和使用场景限制仍然没有解除的迹象。

另外,在业内看来,支付作为金融基础设施和商业数字化入口的地位不会改变,从互联网平台热衷收购支付牌照就是最好的证明。从支付业务模式上不难看出,第三方支付行业目前已经步入产业稳定期,表现为产业链分工明确、份额固定、监管政策完善,而且已经形成巨额存量空间。

在王蓬博看来,目前阶段,主要是行业要跟随着市场需求的变化,而逐渐做出改革和出清,部分支付机构应该抛弃旧的灰色地带收入,尽早转型寻找新的利润增长点,博通分析认为,支付机构企业数字化服务将成为下一个各家支付机构和聚合支付服务商竞争的重点领域。

展望后续,苏筱芮则认为,目前市场仍有三类机会,侧重于技术方向,以刷掌支付为代表的新型生物支付手段,“掌纹+掌静脉”双因子验证模式能够严密商家的风控防线,为商家带来安全、便捷的支付收款方式,特别是在一些需要频繁进行支付的场景下,如餐饮、零售等行业,刷掌支付可以大大提高支付效率;另外则是数字人民币“无网无电”支付及硬钱包的应用,此外还有AICG+支付助力商户经营的具体应用,例如已有头部支付机构探索为小微商户提供生成式软件,助力其快速产出宣传文案、海报等,以技术为导向助力商户数字化经营将是支付机构重点比拼的赛道。北京商报记者 刘四红