

2 热点透析 Hot Dialysis

专家号召取缔 监管收紧 银行反击

货币基金“大跃进”引发围剿余额宝风暴

从0到2500亿元的基金规模,余额宝仅用了200多天时间。而从2500亿元到4000亿元,余额宝只用了大约30天。

余额宝们推动着货币基金市场的一场“大跃进”运动。

基金业协会最新披露的数据显示,货币基金的规模从2013年12月底的7478.71亿份增至今年1月底的9532.39亿份,单月增量达2053.68亿份。不仅规模总量创出新高,单月增量也创出2013年以来新高。

但随之而来的质疑、监管、反击也朝余额宝们涌来。

过去的三天时间里,有专家号召取缔余额宝们,监管层也放出风声要加强监管,还有银行大佬们伺机反击,余额宝们的日子不再像以前那么好过了。

1 重围剿 取缔余额宝风波

这两天钮文新很火,2月21日,这位央视证券资讯频道执行总编、首席新闻评论员发表博文称“余额宝是金融寄生虫,应取缔”。一言激起千层浪,支付宝连夜回应称自己利润并不多。

钮文新的理由是,余额宝并未创造价值,而是通过拉高全社会的经济成本并从中渔利,推高实体经济的融资成本。

“取缔余额宝”一说遭到网民炮轰。钮文新24日再度发声。他认为,余额宝们构建很高的收益预期,从银行把存款吸出来,制造流动性紧张,拉高存款利率,引发贷款利率上涨,推高企业生产成本,最终将反映到商品价格上涨。

“吸血鬼”之辩

余额宝们6%的高收益是如何实现的?

余额宝90%以上的资产都投资于银行的协议存款。之前协议存款是保险公司、社保公司、养老保险公司等专利,他们将资金存到银行获取稳定的远高于我们普通用户的收益。现在互联网公司,可以借助互联网渠道,利用互联网营销手段,迅速聚集资金,也享受大机构待遇。

在原国家税务总局副局长许善达看来,余额宝的模式类似于“团购”——我有几块钱,去银行要6%的回报,可能性很小,现在余额宝把这个钱都集中在一起,几十亿、上千亿的规模,去银行谈协议存款,议价能力增加。

钱景财富董事长赵荣春对记者表示,互联网金融产品的收益均是来自与其对应的货币市场基金,由于银行的活期存款利率与货币市场存在约4个百分点的利差,在没有互联网基金前,很多人享受不到利差收益,现在通过互联网基金这一渠道已变得触手可及。金融跟电商、社交平台结合在一起,已积攒了相当多的互联网用户,加之收益高、变现灵活、与消费挂钩等优势,导致银行的活期存款受到极大威胁。

2月21日,余额宝的7天年化收益为6.1830%,是活期存款的17倍。对于银行来说意味着就需要支付17倍的利息。从这个角度看,银行的成本确实增加。

瑞银证券估算,假设总存款中有9%被货币基金取代,整个银行系统净息差萎缩9个基点,净利润减少6%。

中央财经大学金融法研究所所长黄震认为,如果说余额宝是吸血的寄生虫,那要看吸了谁的血,现在主要吸取的是银行这一暴利行业的血,还没有到该大呼小叫的时候,毕竟银行的储蓄存款有40万亿元之巨,与之相比,余额宝几千亿元的规模还远没有达到会引起量变的节点。

利率市场化改革之果

“把各种宝们都取缔了也阻止不了存款向更高利率的地方流去。”兴业银行首席经济学家鲁政委认为。银行成本的增加并非是余额宝们出现的结果,而是中国利率市场化的结果。

提要:专家号

召取缔,监管层放出风声要加强监管,银行伺机反击,规模迅速扩大的余额宝们遭遇“围剿”。

如今,我国正在经历利率市场化阶段,所谓利率市场化就是让资金的价格交由市场供需双方来决定。

在过去的10年,正是通过低价吸收资金、高价借资金,中国银行业保持着让国际同行羡慕的高速增长。如今,他们则需要通过价格手段留住资金。理财产品收益较以往明显高位运行。

财经评论员余丰慧撰文指出,中国内地银行间的“钱荒”短期内很难解决,随着利率市场化改革的推进,货币市场流动性持续紧张,利率维持在走高或者维持在高位的情况一时还难以改变。长期来看,钱将更贵,你想要借到钱需要付出更高的成本。

鲁政委表示,从全球来看,在利率市场化的金融,放松管制的大背景之下,都会出现资金从交储蓄的账户里面向收益更高的账户转移的迹象。

余额宝的诞生恰恰赶上了2013年去杠杆化和收紧货币总量的好时机,能够取得如此高的收益。但利率的市场化,也有可能断送余额宝们。

美国版余额宝就是一个很好的例子。PayPal在成立的次年就设立了账户余额宝货币市场基金,用户只需简单地设置,存放在PayPal支付账户中不计利息的余额就将自动转入货币市场基金,这与今天中国的余额宝一模一样。2002年美国利率大幅下降后,PayPal一直通过主动放弃大部分管理费用的做法来维持货币基金的收益率。不过2008年以来,美国实行零利率政策,基金公司大多通过放弃管理费用来维持货币基金组合不亏损,所有货币基金的业绩都超低,PayPal货币基金的收益优势丧失,规模也逐步缩水,PayPal最终在2011年主动选择将货币基金清盘。

如果市场利率降到足够低,余额宝们可能也会被清盘。

“余额宝的诞生赶上了2013年去杠杆化和收紧货币总量的好时机,因此取得高收益。但利率市场化也有可能断送余额宝们。”

2 重围剿 监管时代到来

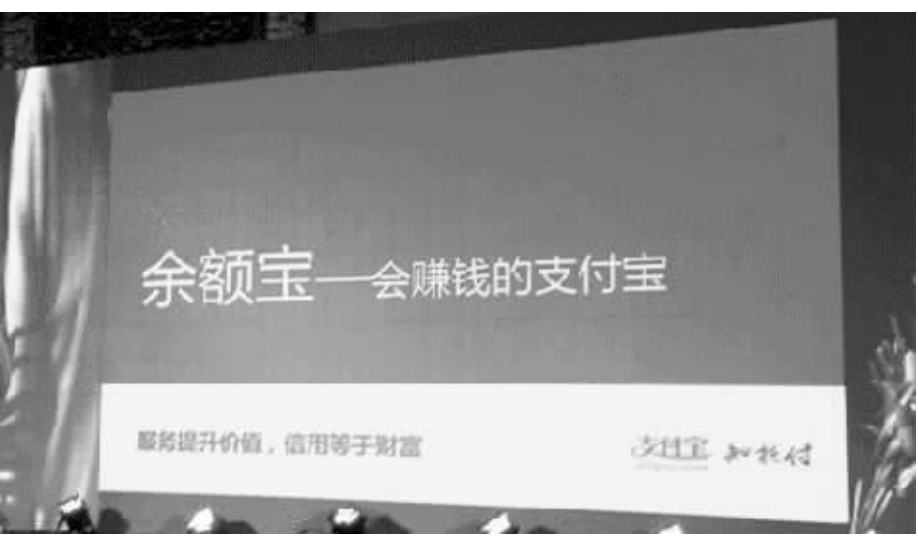
迅速扩张的余额宝们即将遭遇一场监管风暴。

据记者从基金公司了解,近期证监会已与基金公司吹风,研究要求基金公司就所投资的银行协议存款做出风险管理,用风险准备金做出保障。这意味着基金公司需要准备更多的风险准备金,货币基金将面临流动性管理难题。余额宝们将迎来全监管时代。

提高风险准备金标准

所谓协议存款,是银行针对起存金额较大的资金,双方协议商定利率、期限、结息付息方式。余额宝对应的天弘增利宝货币基金季度报告显示,2013年末,其投资于银行存款和备付金的比例超90%。这种情况普遍出现在较大规模的货币基金之中。

基金业协会最新数据显示,截至今年1月底,货币基金总净值为9532.42亿元,较去年



年底日均增长66.25亿元,以此计算,目前国内货币基金真正规模已过万亿。随着市场流动性偏紧、货币基金规模膨胀,问题就变得突出。

近期证监会开始警示货币基金如此过度依赖协议存款的风险,证监会将要求基金公司将风险准备金与所投资协议存款的未支付利息挂钩,前者必须对后者全额两倍覆盖;一旦出现银行未能到期支付利息的情况,基金公司应大比例计提风险准备金。

让余额宝们忧心的还有协议存款的红利政策。

2011年,证监会放开货币基金投资协议存款不得超过30%的限制,并给了优惠政策,即协议存款提前支取不罚息。比如货币基金投资了一份6个月期的协议存款,协议利率为5%,但在离存款到期距离1个月时,该货币基金遇到巨额赎回,提前支取了这份协议存款,则基金公司还将获得5个月5%的利息。但一般情况下,定期存款提前支取只能获得活期存款利息。

这一优惠措施在货币基金全行业规模不到2500亿元的2011年,对银行并无实质影响。

不罚息优惠取消可能让货币基金在流动性危机时遭遇灭顶之灾。由于货币基金逐日计算投资者收益,若一笔协议存款在中途被支取,只获得活期利息,这意味着该笔存款实际发生时间段内,协议利率和活期利率中间的差值将形成一个亏损“黑洞”。

这可能导致货币基金亏损,而一旦亏损,货币基金又会进一步引发赎回,并迫使基金提前支取更多协议存款,形成更大的亏损。一旦亏损开始,整个过程就如同雪崩,无法控制。

2008年金融危机中,中投投资的一只美国货币基金因雷曼债券被核销,净值跌至0.97美元,导致该基金大规模赎回,最终清盘。

政策收紧考验着余额宝们的资金实力。以天弘基金4000亿的管理规模粗略计算,其管理费率为0.3%,管理费收入一年约12亿元。若余额宝4000亿货币基金90%投资于协议存款,按照6%的协议存款利息计算,其协议存款一年利息为216亿元。即使按照现在部分基金公司和银行约定的每7天付息算,余额宝的未兑现收益也有4.2亿元,双倍覆盖意味着风险准备金应超过8亿元,这将占用大部分基金管理费收入。

此外,余额宝们T+0灵活的赎回机制也需资金支撑。投资者们赎回能够两小时甚至即时到账是由基金公司或银行垫资,若遇到大额赎回,垫资规模较大,基金公司或银行垫不起,则很可能出现投资损失。

目前货币基金T+0垫资只能来自于基金公司自有资金,规模越大,垫付资金压力越大。

基金公司已在控制货币基金的规模。近期,嘉实、广发、银华、华夏、农银汇理等基金公司均发布公告,暂停旗下货币基金的大额申购和转入。余额宝、苏宁“零钱宝”等上线时也都将单个账户持有上限设置为100万元。

货币基金并非如存款一般安全。去年6

月“钱荒”时,货币基金的流动性就曾受到考验。

当时,银行间市场资金紧张,拆借利率、回购利率居高不下,从6%到10%,而货币基金平均投资收益仅3%,投资者纷纷赎回货币基金转投收益更高的投资品。上海一基金公司被赎回约八成,面临“爆仓”风险。

中央财经大学金融法研究所所长黄震认为,从野蛮生长到规范发展,今年是互联网金融的规范年。

“证监会将要求基金公司将风险准备金与所投资协议存款的未支付利息挂钩,前者须对后者全额两倍覆盖。政策收紧考验余额宝们的资金实力。”

3 重围剿 银行版余额宝反击

中行活期宝2月19日上线,民生如意宝即将推出,建行也在筹备T+0货币基金产品,此前工行浙江分行已推出T+0产品天天益,交行有“快溢通”,平安银行有“平安盈”,银行已拉开了“自我革命”的序幕,并凭借对资金的掌控力占据一定优势。

拉上同门基金公司

2014年1月,金融机构的人民币存款减少9402亿元。除了传统春节现金需求影响之外,余额宝等互联网金融产品是分流大户。

“近期活期存款是掉得很厉害,尤其是那些存款不足10万的客户。”招行一零售业务主管说。就连他自己也把几万元零用钱存进了微信理财通。“支付起来很方便,打个车、买个电影票直接划过去就可以了。”他说。

银行人士说,以前是季末、年末拉存款,现在是天天拉时时拉,压力太大。

去年12月,平安银行旗下的理财产品“平安盈”悄然上线。另有多家股份制银行和城商行在与易方达、广发等基金公司接触。

银行版余额宝功能与互联网的余额宝类似,主要为银行客户提供活期理财增值服务,只是尚缺乏直接用于购物支付的场景。比如,交行“快溢通”是借记卡的理财增值服务,可根据用户设置的账户留存金额,将溢出的闲置资金自动申购交银货币基金,并可自动为客户的信用卡还款。

银行推T+0货币基金都不约而同地选择了自家旗下的基金公司。如中行活期宝是跟中银基金联合推出,交行快溢通是与交银施罗德合作,平安银行与平安基金联手。“银行拉上自家基金公司,相当于体内循环,对银行的损失最小。”一基金公司高管称。

同门优势表现在产品设计上就是在申购和赎回到账上没有过多限制,平安盈挂钩平安大华基金,申购没有额度限制,赎回每日不超20万。交行快溢通申购赎回无限制,两款产品均能实时到账。

但互联网公司的“宝宝”们则没有这种待遇。以微信理财通为例,用银行卡购买每天额度最高不超过5万元,兴业银行甚至控制在单笔单日不超过5000元,若通过兴业银行借记卡购买理财通,买5万需花10天时间每天转账。

在到账时间上,银行也具有优势。以余额宝为例,单笔赎回金额小于5万元的可2小时到账,而超过5万元的则要等到下一个工作日到账。而银行都是当天到账。通过转账额度的限制也是银行控制存款流失的另一种手段。

从收益上看,银行版“宝宝”与互联网“宝宝”相比略低。以2月21日为例,交行快溢通7日年化收益率为5.270%,中行活期宝5.939%,平安银行平安盈仅为4.203%,同日余额宝7日年化收益率为6.183%,微信理财通6.314%。

银行版“宝宝”显低调

与余额宝、理财通、百度发等饥饿营销吸引人气不同,银行版“宝宝”显得过于低调,实则是无奈之举。

银行担心的是,类余额宝产品推出可能会改变银行现有的存款结构,只是分流了本行的存量资金,而没有带来来自他行的增量资金,这样的结果只会是带来负债成本的上升。

银行在推广上存在两难的境况:一方面,如果银行对互联网产品的增长无动于衷,那么将眼看着客户和存款的流失,尽管资金最终没有流出银行体系,但却从活期存款变成了协议存款,银行的负债成本已不能与以往同日而语;另一方面,银行若大力推广自己的高收益新产品,那么客户都会将其活期存款购买这些产品,这将直接导致银行的活期存款减少,变相提高了银行的资金成本。

银行的另一个考虑是,很多中老年客户对互联网产品不了解或不信任,若大力宣传,那连老年人都不存活期了,银行成本涨得更快了。

有报道称,建行原计划在年初携手建信基金推出自己的T+0产品,但由于存款流失太快,不得不紧急叫停。

“最近互联网金融的攻势是否让银行很紧张?”“你们不过是把十年前银行干过的违规的事情搬上了网,比如夸大收益不提风险什么的。现在银行被各种制度规范了,监管部门还没出来管你们而已。”

以上对话,出自在网络流传的一则《银行和互联网人士犀利问答》。虽然只是一则被当做笑谈的网络帖子,却多少能看出银行从业者对待互联网金融的态度和情绪。

东方证券分析师金麟表示,在利率市场化的进程中,银行已没有退路,即便会伤及自身,仍然会继续其无奈的创新。

“银行版余额宝在申购和赎回到账上没有过多限制。互联网公司的“宝宝”们则无此待遇,限制转账额度也是银行控制存款流失的一种手段。”

(转自《新京报》苏曼丽文)

资料:余额宝

余额宝支付宝余额宝是2013年6月推出的,具有可以让用户存款获得利息的功能。开通以后,支付宝用户将钱存在余额宝,会产生类似银行的利息。

支付宝和天弘基金联合宣布,余额宝的用户数截至2013年6月18日晚上9点30分已经突破100万,这距离余额宝上线还不到6天时间。

余额宝由国内领先的第三方支付平台支付宝打造的一项全新的余额增值服务。支付宝致力于为中国电子商务提供“简单、安全、快速”的在线支付解决方案。通过余额宝,用户在支付宝网站内就可以直接购买基金等理财产品,获得相对较高的收益,同时余额宝内的资金还能随时用于网上购物、支付宝转账等支付功能。2013年6月13日,“余额宝”服务已悄然上线。

通过“余额宝”,用户存留在支付宝的资金不仅能拿到“投资收益”,而且和银行活期存款利息相比收益更高。余额宝实质是货币基金,仍有风险。

[上接 P1]

创新驱动,共享价值

——河南众品集团公司举行2014年工作会议

“中华优秀传统文化,是中华民族之魂;企业文化,是企业健康发展的根”。在讲话中,朱献福董事长开篇点题,首先为大家阐释了公司选择中华优秀传统文化作为年度培训的目的,通过此次培训,公司希望通过此次培训,发现真、善、美,让我们对个人、家庭、团队和所服务的客户有新的认识,在以后的工作中,用更好的态度对待周围的人和事,更贴心地为员工服务、为客户创造价值,启迪我们的心灵、陶冶我们的情操、引爆我们的智慧、释放我们的能量、确立我们的信心,提升全体同志们的幸福指数,使大家真正融合到公司这个大家庭,真正

意识到我们处于同一个共同体内,从“根”上解决过去企业发展过程中的烦恼。

“大江滚滚东流,避免不了泥沙。”董事长朱献福坦诚地谈到了公司发展中的问题。作为发展中的公司,我们的过去存在很多问题,现在仍存在不少问题,但正是我们存在不足,才会改变现状,在改变现状的同时,我们的能力持续发展,能量得到释放,价值得到实现。

“企业,不仅要输出产品、品牌,更要输出文化和价值。”朱献福指出,现代企业的竞争已经到了系统与系统、网络与网络、平台与平台的竞争,是云计算、大数据、物联网时代,过

去的工作方式和工作方法需要改变。在发展中,我们必须处理好人与人、人与社会、人与自然的关系。众品,作为中国肉类产业链整合商,整合意味着要集成产业、行业的资源,我们对外输出的不仅是产品、服务,还要输出管理和信息系统,更重要得还要输出价值与文化。

“客户,是我们的衣食父母,为客户创造价值是实现自我价值的根本。”朱献福强调,在新的发展阶段中,我们要坚持以客户价值为导向,以市场为导向,为客户创造价值。众生一体,客户作为我们的衣食父母,是我们实

现价值的立足点,我们的成长之星、金牌营销员、内训师等都是立足于客户,都是基于为客户创造价值。在新的发展阶段中,我们要认清我们的客户,我们的客户不仅包括我们的经销商、合作伙伴,还包括我们的内部员工。对外,我们要通过输出品牌、管理、服务、文化等为客户创造价值;对内,我们要创新机制,打造平台,为我们员工营造积极向上的、充满正能量的工作环境,让我们员工工作得开心,生活的幸福,这就是我们管理者最大的价值。

“食品产业是科技与文化的融合。”朱献福再次强调了创新为公司不断发展提供了源

源动力,在新的发展阶段,我们要创新我们的思维方式,创新我们的工作方法,以思维方式创新推动产品、管理及模式创新,为客户创造价值,为社会带来价值,进而实现企业价值,实现大家的价值。

朱献福号召广大员工要立足于本岗位,实现价值。2014年,公司正值青春,具有美好的前景。公司需要更多的、优秀的众品人勇立船头,推动公司不断向前发展,稳步快速进入战略提升期。公司将为广大众品人提供更多的机会和平台,与广大众品人一同创造价值,分享价值!