

抢抓市场复苏机遇 出境金融“硝烟四起”

本报记者 王柯瑾 北京报道

自2023年以来,出境旅游、出国留学市场呈现复苏态势,多家银行抢抓机遇加码出境金融业务。

出境需求上升 跨境消费活动频出

紧跟快速释放的出境需求,商业银行加快出境金融业务布局。

过去几年,受全球新冠病毒感染疫情影响,出境旅游、留学等活动受到较大影响。

今年2月6日,我国首批试点恢复了20个目的地的出境团队游和“机票+酒店”业务。3月15日,试点范围再扩大,中国公民出境团队游的目的地增至60个,覆盖亚洲、非洲、欧洲、大洋洲、南美洲、北美洲。

对于出境趋势的判断,中国旅游研究院发布的《中国出境旅游发展年度报告(2022~2023)》显示,中国游客出境旅游意愿变化明显,游客信心正在恢复,有信心前往更远的目的地。

进入二季度后,随着气温的回升、小长假的增多,预计出境需求还将增多。

紧跟快速释放的出境需求,商业银行加快出境金融业务布局。

一方面,银行信用卡业务活动密集。

浦发银行信用卡推出境外消费系列优惠活动,助力境外旅游业消费发展,让用户在畅享愉悦旅程体验的同时,收获机票、美食、购物等多重丰富福利。例如,2023年4月1日~30日,使用已报

《中国经营报》记者在采访中了解到,近期多家银行围绕信用卡消费活动、升级出境个人综合金融服务等方式,扩大出境金融品牌竞争力和影响力。

名活动的浦发运通人民币卡于指定DFS环球免税店线下门店完成POS机刷卡交易,且通过美国运通网络完成清算,单笔交易金额满3700元(含)或以上,有机会获得370元返现奖励等等。

此外,今年以来,平安银行信用卡也推出了多项针对出境消费的活动。比如,2023年1月14日~2月13日,平安万事达卡持卡人在港澳澳门线下店用POS机刷卡消费,累计消费超10000美元的部分分享88折返现,每张返现上限为500美元。此外,还有指定商户境外消费周周返现等活动。

业内分析认为,面对市场复苏的全新机遇,信用卡行业需要在用户已有境外消费习惯的基础上,为用户出行打造丰富、优惠的产品权益和市场活动,逐渐提升用户出境游的信心。

另一方面,针对出境需求的综合金融服务再升级。

记者从中信银行了解到,今年恰逢该行出国金融25周年,该行APP全新上线“出国金融25周年”专区,围绕签证办理、出国留学、跨境消费等业务场景打造重磅活

在IPG中国首席经济学家柏文喜看来,今年随着出境游、留学等活动的复苏,商业银行应根据出境活动恢复的情况以及社会潮流、科技发展而不断升级



在面对出国留学、出境旅游这块“大蛋糕”时,各家银行的跨境金融服务将越来越完善。

动。围绕签证办理场景,推出“全球签”签动全球狂欢节活动,满足条件的中信银行客户可享受多国签证优惠办理、最高1000元签证权益券等多重礼遇;针对境外消费场景,推出“全球消费季”主题活动,联合国际卡组织万事达、VISA开展全球消费返现、酒店预订优惠等活动;面向留学场景,中信银行

创新出境金融产品与服务,以促进出境旅游、留学等活动快速恢复来提升消费,同时,也为银行开辟消费金融业务市场创造更大的空间。



升级留学服务,从留学筹备、留学深造到归国创造,提供全程、全产品、全方位综合金融解决方案。此外,该行还推出了“EasyGo”出国金融会员,为用户提供一站式、专业化、全方位的金融服务,如全球签、跨境汇款(留学汇)、结售汇、资信证明等,为用户提供更直接、更便捷的服务体验。

业务协同 打造出境综合金融优势

出境金融市场背后是银行零售业务转型需求和消费金融的巨大前景。

近年来,出境金融一直是各家银行注重打造的业务之一。此前,银行布局出境金融,纷纷打出“一站式”体验的理念,通过差异化服务提高竞争力。

以出国留学金融为例,除存款、汇款等基础性资金跨境业务外,往往还涉及出国留学家庭需要的增值金融服务,比如用户希望能从银行获得留学资讯、语言培训、国际教育规划等服务。基于上述需求,银行纷纷构建更加专业、安全、方便快捷的“一站式”综合性优质体验服务。

在零壹智库特约研究员于百程看来,出境金融是指针对有出境需求的人群提供的各类金融服务。出境是一个重要的场景,包括了留学、旅游、商务交流等特定需求,出境金融是零售金融的组成部分。其指出,虽然出境金融本身收入在银行占比不大,但出境人员多为高净值人群,客户价

值高,对这类客户除了提供出境金融,也可以与家庭理财、私人银行等服务形成协同,服务好这类客户,与其形成黏性,可以给银行带来更多的综合价值。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华亦认为,发展出境金融具有重要意义。“银行布局出境金融,有效满足境内外消费等主体多元化金融服务需求;促进跨境经贸往来,助力构建双循环发展新格局;同时,我国巨大市场需求潜力和双循环新发展格局,为银行跨境金融服务业务发展创造广阔空间。”

出境金融市场背后是银行零售业务转型需求和消费金融的巨大前景,在面对出国留学、出境旅游这块“大蛋糕”时,各家银行的跨境金融服务也将越来越完善。

以中信银行为例,该行在2022年年报中披露,针对出国金融客群,该行全面升级出国金融

权益体系,打造“出国金融 Easy-Go”会员体系,对普通会员、持卡会员和VIP会员配置差异化权益。针对旅游客群,推出如意签、签证中心增值服务等优惠权益,完善签证服务;针对留学客群,推出《2022 出国留学蓝皮书》,分析最新留学趋势,提供规划指导。截至报告期末,该行出国客群960.80万户,较上年末增长10.36%。

展望未来,商业银行将持续围绕用户需求,不断升级出境金融业务。

“出境金融服务涉及换汇、支付结算等问题,这就需要银行提升服务跨境支付结算的便利和效率,推动金融机构加强与海外商家、相关金融机构合作,优化相关商品、服务消费支付结算流程等,创新金融服务产品满足跨境金融多元化、个性化需求等。”周茂华表示。

于百程表示,虽然近几年由于新冠病毒感染疫情影响,出境活动受到较大影响,但随着经济复苏,全球化和消费升级仍是大趋势,出境金融具有较好的发展空间和前景。“银行可以根据不同出境人群的需求特点,打造针对性的特色金融服务体系,通过专门团队与技术的结合,改善便利的服务体验,形成出境金融品牌。除了金融服务外,还可以与相关场景方合作,提供更加多元的信息咨询服务,建立会员俱乐部等,通过优质和全面的服务,与出国客户形成持续的黏性。”

同时,于百程也提示:“在出境金融业务中也需要预判和控制相关风险的发生,银行应对出境趋势有清晰的判断,避免战略上的失误;在个人外汇业务中避免违规,在汇兑和反洗钱业务层面加强合规建设等。”

银行代销基金洗牌

本报记者 张漫游 北京报道

随着基金销售监管趋严,银行代销基金正在经历一场

渠道竞争加剧 银行代销基金收入缩水

据《中国经营报》记者不完全统计,截至4月13日,已经发布2022年业绩报的上市银行中有12家银行披露了关于代销基金的情况,11家机构表示代销基金规模下降。

“2022年资本市场震荡下行、波动加剧,使得代理销售规模下降,同时费率较高的股票型基金代理占比下降。”惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超认为,银行代销基金一般通过网点柜台、网络或者电话等渠道,而2022年受局部地区疫情反复等影响,直接冲击了代理销售规模;叠加地产持续低迷,投资人在2022年对未来经济增长前景预期转弱、风险偏好下降,继而转向更为保

备战多方博弈 强化渠道、服务、风控建设

虽然部分银行代销基金规模下降,但代销基金依然是银行中间业务收入的重要组成部分。

“近年来,顺应居民财富管理的

洗牌。从银行年报来看,2022年代销基金普遍下降,影响了银行代理基金手续费收入的增长。

守的资产配置品种。

“受各种超预期因素影响,2022年资本市场波动较为频繁,导致基金产品的净值出现一定亏损,冲击了基金产品的正常收益,投资者购买基金的意愿也会受到影响,降低基金产品的需求。”中国银行研究院博士后李一帆认为,银行代销基金业务收入有所下降,是多种因素共同作用的结果。“券商系销售机构、基金公司直销以及第三方代销金机构等多元化渠道,增加了银行基金业务的同业竞争压力,也在一定程度挤压了银行代销基金的业务和收入空间;且出于从监管层面满足代销基金合规性的考虑,部分银行选择合理控制

需求以及应对息差收窄的趋势,许多银行大力发展财富管理轻资本型业务。代销基金作为其中的一部分,一方面可提高银行的手续费及

当前格局下,代销基金市场正加速重塑,有银行选择主动退出基金销售业务,不少第三方销售机构相继注销基金销售业务

基金业务的规模,进一步压降了相关收入。”

当前格局下,还有部分银行于2022年选择主动注销基金销售从业资格,代销基金分化加剧。

普益标准方面分析,销售市场急剧分化主要与代销基金的高门槛有关。2020年10月1日,《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》正式开始实施,其中重点对准入、退出机制进行了优化,例如规定基金销售机构的业务许可证自颁发之日起有效期3年,每次延续的有效期为3年,但前提是不存在“合规内控严重缺失”“未实质开展公募基金销售业务,最近一个会计年度基金(货币市场基金除外)

佣金收入占比,另一方面也可增强客户黏性,增加活期存款的沉淀。在居民财富管理需求增长的关键时期,很多银行提出将继续加快产品

牌照。面对银行、券商、第三方、直销多方竞争格局,银行还需要从渠道、服务、风控等多方面苦练内功。

销售日均保有量低于5亿元”等情况。事实上,大量机构很难符合上述要求。

此外,普益标准方面表示,由于互联网代销及零售银行转型互联网导致代销基金“马太效应”明显,强者恒强,目前代销主要集中在头部互联网企业如支付宝、天天基金,以及头部零售银行。在严监管、高门槛,以及“马太效应”的加持下,多数第三方基金销售机构或新进机构,都将面临入不敷出的窘境。

毕马威发布的《2023公募基金高质量发展趋势及战略洞察》亦指出,目前代销市场份额逐渐被蚕食,第三方渠道强势入局,抢占传统渠道市场份额。

布局,同时加强与市场上的优质资管机构合作,为客户财富管理需求提供多元化服务。”徐雯超说。

下转 **B7**

银行负债成本承压 存款利率或将走低

本报记者 郝亚娟 张荣旺

上海 北京报道

近日,河南、湖北、广东等地的部分农商行下调存款利率,引起市场广泛关注。

《中国经营报》记者采访了解到,此次下调存款利率只限于部分农商行,截至4月13日,国有大行的挂牌存款利率并未调整。

华创证券宏观经济团队指出,存款自律机制成员的存款利率参考十年期国债和一年期LPR,2022

存款利率并非全面下调

河南农信社官网发布公告调整人民币存款利率,4月8日起将一年期、二年期、三年期整存整取定期存款挂牌利率分别下调至1.9%、2.4%、2.85%,其他期限挂牌利率保持不变。

河南新乡农村商业银行官方公众号消息,自4月8日起,一年期、两年期、三年期整存整取定期存款利率分别调至1.9%、2.4%、2.85%。

从记者采访的情况来看,此番农商行下调存款利率并不具有普遍性。浙江某农商行人士表示:“我们(当地银行)竞争太激烈了,目前还没下调。”截至4月13日,国有行和股份行的挂牌存款利率并未变化。

谈及部分农商行下调存款利率的原因,惠誉评级亚太区金融机构评级董事薛慧如分析:一方面,在存款利率市场化调整机制下,自律机制成员银行将参考以十年期国债收益率为代表的债券市场利率和以一年期LPR为代表的贷款市场利率,合理调整存款利率水平,伴随着2022年以来货币政策的边际放松,市场利率中枢逐步下移,银行下调存款利率的主动性和空间进一步增大;另一方面,自2022年以来,贷款市场报价利率屡次下调,叠加实体经济有效信贷需求不足和按揭重定价,银行资产收益率面临下行压力,因此部分银行下调存款利率以降低负债成本从而缓解净息差压力。

同时,下调存款利率也有利于缓解银行揽储压力。中国银行研究院研究员赵廷辰指出,多年来,激烈的同业竞争使得银行业,尤其是城商行、农商行等中小银行高息揽储现象多发,使得存款利率下调面临隐性“地板”。但2022年以来

如何管控负债成本?

银行下调存款利率的背后,是息差收窄压力。从已披露2022年年报的上市银行来看,整体息差承压,如何压降负债成本是银行普遍面临的课题。

中泰证券研报指出,负债端刚性影响银行降低信贷成本的积极性,监管仍有动力进一步压降银行负债成本,银行存款利率预计会缓慢下行。如果银行资产端利率是浮动的,而负债端成本是居高不下的,在利率下行周期中净息差的压力会压缩银行利润,一方面银行降低信贷成本的动力不足,不利于实体经济复苏,另一方面在息差压力下,部分银行或提升风险偏好,不利于金融系统稳定。因此,监管仍有动力进一步压降银行负债成本。

那么,存款利率未来走势如何?“整体利率水平的下行将带动存款利率下行,首先,银行业需保持合理净息差水平。我国银行业贷款利率已与市场利率接轨,市场利率下行将带动贷款利率下行,从而对银行业净息差产生压缩效应,因此,长期来看银行业不得不调低存款利率以维持合理净息差水平,否则难以保持稳健经营。其次,银行业可获得其他渠道的低利率资金增多。随着政策利率下调,银行可以从央行以更低成本获得基础货币支持,可以通过发行金融债券在债券市场融资;随着金融开发的深化,还可以从境外获得低成本资金,这些低成本的资金来源渠道都

年9月中旬存款利率下行之后,一年期LPR维持不变,十年期国债抬升约20BP(基点),未来LPR利率不动或者十年期国债利率不下行,大行存款利率难降。

不过,受访人士也指出,居民风险偏好持续下行,存款竞争激烈程度可能会有所提升,预计银行将通过优化存款利率定价、压降长期限高成本存款、管控结构性存款和大额存单以及提高活期存款占比等措施来合理控制存款成本。

居民存款多增趋势明显,例如2022年全年居民存款增加26.26万亿元,同比大幅多增6.59万亿元,2023年1月存款增加6.87万亿元,同比大幅多增3.05万亿元。居民存款的显著扩大,减小了整个银行业“高息揽储”的必要性,为存款利率下调创造了条件。

从影响面来看,国信证券金融业首席分析师王剑认为,部分农商行下调挂牌存款利率代表存款市场在供需形势变化后的银行自发行行为,不意味存贷市场会进入新一轮降息周期。

“部分农商行下调存款利率可能是区域性约定行为或是银行根据自身情况调整揽储策略。通常来看,国有大行在下调存款利率方面起到牵头作用,国有银行如果率先下调存款利率,部分股份制银行会同步跟进,地方性银行下调利率往往滞后于全国性银行。”融360数字科技研究院分析师刘银平说。

广发证券固收团队指出,在中小银行跟进大行下调存款利率的过程中,2023年春节前夕,部分中小银行还曾阶段性上调存款利率以揽储,那么部分中小银行再次下调存款利率,其中有些银行可能是将前期揽储所上调的利率调回原来水平。

值得一提的是,在2022年,主要银行和部分地方银行曾经两次下调存款利率。“2022年4月,六大国有商业银行和大部分股份制银行下调了其一年期以上期限定期存款和大额存单利率,部分地方法人机构也相应作出下调。2022年9月,主要银行主动根据市场利率变化,下调存款利率挂牌利率和内部定价授权上限,其他银行跟进调整。”薛慧如指出。

将对存款形成竞争,从而推动存款利率下行。”赵廷辰表示。

薛慧如分析,预计存款竞争激烈程度可能会有所提升。伴随着疫情缓和防控放松,居民消费能力和意愿逐步恢复,资本市场和理财产品波动也有所降低,居民存款意愿可能较2022年有所下降;存款向头部银行集中的趋势预计将延续。在按揭贷款重定价及存款竞争持续的驱动下,银行的净息差将进一步承压,预计银行将通过优化存款利率定价、压降长期限高成本存款、管控结构性存款和大额存单以及提高活期存款占比等措施来合理控制存款成本。

从期限来看,刘银平认为,中短期存款利率下调空间很有限,2022年第四季度以来短期存款利率呈上升趋势,不过长期存款利率仍有一定下行空间。

此外,中泰证券在上述研报中指出,存款约束机制将继续加强。一是加强对不规范存款创新产品、结构性存款、异地存款的管理,对存款市场进行引导和指导;维护公平公开的市场秩序;二是完善自律机制、MPA考核机制,保持当前对不同机构存款利率差异化监管的思路,循序渐进推进存款利率市场化改革;三是或继续优化《存款保险条例》的赔付标准,比如对于超过一定水平上限的高息存款不予保障,以防金融机构以存款保险为背书而进行高息揽储,减少道德风险的发生。