

外币存款利率下调 资产配置格局生变?

本报记者 秦玉芳 广州报道

美元和人民币利率的反向而行,使得2022年以来美元、欧元等外币存款利率持续上升,投资者配置外币定存平衡资产组合收益的

需求越来越明显。

5月底以来,国有银行陆续下调外币存款产品利率,1年期定存利率从5%以上纷纷降至3%以内,在售产品数量也在明显减少。

业内人士分析认为,随着外币

存款利率的下调,投资者外币存款产品的配置热情会受到一定影响,但相较于人民币存款产品仍有一定的利率优势,投资者的配置需求仍在。在当前环境下,国内投资者越来越关注通过组合资

产配置来分散风险、增厚收益,尤其对全球资产的多元化配置需求正在凸显。未来,除外币存款理财产品外,如房产、股票、海外保险等综合资产的全球资产配置将是关注重点。

美元存款持续升温

受美联储持续加息影响,美国金融市场利率水涨船高,带动全球各类美元存款产品相关利率持续攀升。

2022年以来,美元存款利率持续上升,各种美元定存产品越来越受投资者的关注。

广州的谭先生向《中国经营报》记者表示,前段时间美元定期利率一直在涨,银行的理财经理多次推荐,就连小红书上也在给我推一些美元定存产品的隐形广告。“现在理财收益不稳定,银行存款利率越来越低,所以我这几个月有意增加了积存金、大额存单和美元定存等多种稳健型的产品配置,多头齐下增加一些收益。”

佛山的王先生也透露,美联储不断加息导致美元存款的收益率比国内大部分理财产品高很多,尤其2023年上半年人民币存款利率一降再降,适当配置一些外币存款,可以提升投资综合收益。“我还通过跨境理财通增配了一些外币存款、债券类的理财产品,主要是优化资产配置组合,分散一下投资风险。”

在财经作家、澳洲资深注册会计师谢宗博看来,美元定期存款已经成为2023年众多投资者的“心头好”。谢宗博表示,2023年以来,国内基金、股票等投资收益维持低迷状态,人民币定期存款收益逐步走低,低风险的稳定收益项目越来越少。与此同时,受美联储持续加息影响,美国金融市场利率水涨船高,带动全球各类美元存款产品相关利率持续攀升。因此,国内部分银行的美元存款优惠利率保持较高水平,当前1年期美元定期存款优惠利率普遍可达到3.3%至5.0%,这一利率水平对于寻求低风险稳定收益的投资者来说,具有较

高吸引力。

融360数字科技研究院分析师刘银平也指出,2023年美元存款利率及美元理财产品收益率上涨较多,美元

存款以1年及以内中短期居多,利率可以达到5%左右,远高于人民币存款利率。美元理财产品以固收类产品居多,通常也会配置一定比例的美元存款,平均业绩比较基准在4.5%以上,也要高于人民币固收类理财产品。“相对来看,美元存款利率更加稳定,更受投资者青睐。”

IPG中国首席经济学家柏文喜也强调,2023年初以来,由于美元和人民币利率反向而行,个人投资者大都提高了美元等外币存款和理财产品的配置比例。

从产品来看,不少城商银行、农商银行等地方商业银行在外币定存产品的营销积极性也在凸显。王先生透露,5月初也配置了2万美元城商银行的美元定期。“与大行的产品相比,城商银行利率普遍更高,有些银行1年期个人美元存款利率能达到5.4%甚至

更高。”

某城商银行官微公告显示,该行1万美元起存的1年期产品年化利率达5.2%;1万美元起存的3月期产品,年化利率达5%。

人民币与美元息差扩大,使得投资者对美元定存产品的关注度持续上升。某股份银行零售业务人士进一步透露,近来消费贷利率很低,有的银行给优质客户信贷利率能达到3.5%以内,而存款利率也一降再降,1年期定期年化甚至已经低于2%。“利差的拉大,使得大家对外币定存类的投资热情偏高。”

存款利率进入“2”时代,银行

理财收益率却有所回暖。在资金回流银行理财的过程中,新一轮的银行抢客营销战打响。

国有六大行公告显示,自6月8日起,活期存款挂牌利率从此前的0.25%下调至0.2%,2年期定期存款挂牌利率下调10个基点至2.05%,3年期定期存款挂牌利率下调15个基点至2.45%,5年定期存款挂牌利率下调15个基点至2.5%。此外,招商银行、平安银行、中信银行、浦发银行、光大银行、浙商银行等多家股份制银行以及部分城商行、农商行也跟随下调存款挂牌利率。

与此同时,部分银行理财产品的收益率大幅回升,不少产品的年化收益率回到4%以上的水平。从统计数据上看,资金回流银行理财

的迹象也非常明显。

广发证券研报统计数据显示,截至5月26日,银行理财存续规模达到26.6万亿元,较4月30日增长4000亿元。4月份,银行理财存续规模环比大幅增长1.2万亿元,也是自2022年11月以来的首次止跌回升。

为了在资金回流银行理财的过程中争抢客户,不少银行或银行理财子公司均通过费率打折的“让利”方式提升产品吸引力。

例如,招银理财公告称,于6月8日对“招银理财招睿安裕精选资产25月定开3号固定收益类理财产品”给予阶段性费率优惠,固定投资管理费由0.15%降至0.02%。

华夏理财公告称,对“华夏理财现金管理类理财产品3号”和“华

夏理财现金管理类理财产品4号”进一步开展费率优惠,自6月8日起,两只现金管理类产品固定管理费降至0.05%/年。6月23日后,固定管理费升至0.15%/年。

此前,中银理财公告称,于2023年6月6日至2023年9月5日对“中银理财一稳富(季增益)001”产品B份额费率进行优惠,销售服务费率由0.30%(年化)下调至0.10%(年化)。

光大理财亦公告称,于2023年5月31日(含)至2024年6月14日(含)期间,开展“阳光青睿跃1期(中证1000自动触发策略)固定收益类”理财产品推出费率优惠活动,管理费、销售服务费均由产品说明书中披露的0.30%降至0.15%。

值得一提的是,招银理财近日发售的一款权益类公募产品中首

全球资产配置需求不减

在存款利率下调的背景下,投资者倾向于资产配置多元化,通过组合资产配置来分散风险,增厚收益。

新一轮的存款利率下调中,美元等外币个人存款利率也开始进行回落。

某国有银行广州一支行理财经理透露,从5月底开始,国有银行的美元定期利率就已经在陆续下调,1年期的定期利率从此前的4.3%降至2.8%左右,且都得经过专门的申请才能有。“我们银行已经就很少在推这种定存产品了,仅有一款在售,且还是5万美元起购的。”

肖女士在多家银行咨询后也发现,几家国有银行3月期美元定期利率普遍都是在基准利率的基础上有上浮但不是很大,跟上个月相比简直是“大跳水”。“部分城商银行目前还有5%左右的1年期产品在售的,不过据网点业务人员称,近期也会进行下调。”

华泰证券在最新发布的研报中指出,5月10日全国自律机制下调协定存款及通知存款自律上限,引导对公活期存款成本下降。本次降成本针对银行活期存款,以及占比较高的定期存款、定价较高的外币存款,进一步引导存款利率下行,有利于维护银行合理盈利空间。

此外,引导存款利率下行,有利于促进消费、投资,提升经济活跃度。从投资者角度来看,外币存款利率下行,势必会搅动投资者的全球资产配置策略。

在刘银平看来,随着美联储加息步伐放缓,美元存款利率上涨势头也基本结束。美元存款利率下调,美元理财产品收益率也会下降,投资者对美元存款和美元理财的配置需求也会随之减少。

谢宗博指出,美元加息已经走到尾声,后续美元指数有望回落,不仅美元存款收益率将逐步降低,美元对人民币的汇率也存在回落的预期。因此,投资者在配置美元、欧元等外币定存产品时,也要关注隐含的风险,应趁着美元回落前将收益“落袋为安”。

不过,业内普遍认为,总体来看投资者对外币定存产品的配置需求仍在。

谢宗博表示,目前,虽然多家银行下调美元定期存款利率,1年期、2年期产品最高利率4.3%封

顶,部分银行已降至2.1%,但与人民币存款利率相比,仍然具有更高回报的优势。再加上近期美元呈现逐步走强的趋势,投资者除获得更高的利息回报外,还可以获得美元升值收益,因此对美元定期存款的投资偏好,短期内应难以改变。

柏文喜也强调,随着国有大行下调美元存款利率,投资者对外币存款理财的配置需求理应随之下降。不过,由于人民币存款利率同样也呈下降趋势,且人民币存在较大通胀压力,外币存款和理财产品除了利率远高于人民币存款利率之外,还有较强的通胀避险功能。因此,外币存款和理财产品的配置需求应该不会受到太大影响,甚至在人民币急速扩张态势之下外币资产配置需求还会呈上升趋势。

除了外币存款和理财产品之外,一些基础资产较好且收益较高的固定收益和类固定收益类产品如REITs,也是值得关注的重点。柏文喜认为,总体来看,在欧美多家银行爆雷影响之下,近来投资者对全球资产配置的需求更加重视安全性,而随着美元存款利率的下调,投资者全球资产配置策略虽然会有所调整,但依然会在安全性、流动性和收益率之间进行综合平衡。

普益标准研究员崔盛悦也认为,除外币存款理财产品外,房产、股票、海外保险等综合资产的全球资产配置也需要关注。

在崔盛悦看来,我国的部分高净值投资者资产配置组合中,全球资产配置占了比较高的权重。在海外资产配置的过程中,国内投资者也往往从外币存款等风险较低、收益稳定的资产类别入手,所以外币存款利率下降对其也有一定的影响。“在此背景下,投资者倾向于资产配置多元化,通过组合资产配置来分散风险,增厚收益。”

崔盛悦认为,投资者目前避险情绪仍位于高位,对于普通投资者来说,在存款利率下调的背景下,若风险承受能力较低,可以考虑增加对货币基金、银行理财的配置,对风险承受能力较高的投资者来说,也可以考虑增加投资股息率高的股票种类。

银行理财“让利”背后

费率打折

本报记者 杨井鑫
北京报道

伴随着存款利率的走低,资金向银行理财回流,叠加理财收益率的回暖,市场逐步复苏。

为了增强对客户的吸引力以争夺市场份额,新一轮的银行理财费率价格促销战打响,越来越多的银行理财产品正通过费率打折等一系列手段提升产品吸引力。但是,理财产品的费率优惠对收益贡献毕竟有限,大部分的投资者还是更关注理财产品本身。

据《中国经营报》记者了解,自6月以来,招银理财、中邮理财、兴银理财等超过10家银行或银行理财子公司发布公告降低理财费率,涉及30多个产品,费率优惠涵盖管理费、消费服务费等各种费用。然而,目前理财费率打折产品的占比非常有限,更多的是一个营销“噱头”。而在业内人士看来,在经历2022年银行理财大面积破净的动荡之后,投资者如今在产品选择时更理性,理财产品打折优惠并非客户投资的决定因素。

理性看待

家住北京市朝阳区的王悦(化名)最近刚在招商银行购买了30万元的“日开6个月滚动增强”理财产品,该款产品近6个月的年化收益率为4.73%,风险类型属于中风险。根据该款产品的投资方向说明,产品的资产配置为固定收益类资产占比不低于80%、权益类资产占比不高于20%。

“2022年银行理财投资亏损了近10%,尤其是对于波动较大的权益类理财产品,费率优惠实际上对购买决策影响并不大。”王悦表示,大多数银行理财产品的费率折扣仅仅是千分之一到千分之二,对于

整体投资收益的影响微乎其微。

她表示,在选择银行理财产品时,有费率优惠的产品数量并不多,可能在期限、收益和风险上也很难匹配上。“不会因为有费率上的优惠就购买该款产品。”“费率优惠只是一个噱头,甚至可能只是一个短期行为。在实际购买理财产品时,大家对银行的信任,以及银行对代销产品挑选的风险把控会更重要。”她认为,在当前银行竞争如此“卷”的情况下,倘若客户在一家银行投资有大幅亏损,在同一银行进行二次投资的可能性就比较小了。

在他看来,银行理财费率打折是一件好事,在同等收益的情况下能够增厚产品的收益。本来这类产品的收益不高,优惠打折是聊胜

于无。“目前,每一家银行的产品和收益都还是有一定差异,先选择产品过往业绩表现好一点的产品,然后有费率优惠就更好。”

一家国有行理财子公司人士认为,与公募基金相比,投资者对于产品的费率敏感度并不高,客户更关心的是产品实际总收益。“银行理财费率打折是一个营销的手段,产品核心竞争力仍聚焦在能否为投资者带来有竞争力且相对稳定的收益。”

他向记者表示,投资者理性选择银行理财产品的前提是信披制度的完善,形成统一的标准。这不仅有利于投资者作出选择,也有利

于收取一定的管理费和销售服务费。而对于超额业绩报酬的差异则比较大,有的产品超出部分全部归管理人,有的是管理人和投资者对半分。“之前,银行理财收取固定投资管理费被行业诟病为躺着挣钱,但要在同业竞争中显现出优势,投资者的利益与银行利益应该是一体的,这也就意味着银行需要适当对投资者进行让利。”

对于超额业绩报酬,记者注意到,建信理财在售的三款产品均下调了超额业绩报酬。其中,“建信宝”按日开放式净值型理财产品业绩比较基准为7天通知存款利率(1.0%)+1.65%,调整前投资收益超出业绩比较基准的部分全部归管理人,而调整后管理人不再收取超额业绩报酬。

于消费者权益的保护。

他还向记者透露,很多投资者选择银行理财产品时仅仅比较过往业绩。但银行理财产品的利率展示多是零售端导向,为了吸引客户购买,会在近1月、近3月、近6年、近1年、成立以来等多个收益区间中选择收益水平更高的展示。“哪一个高展示哪一个,根本不是产品真实的运作情况。”

“银行的费率同样要有一个标准,包括在哪些情况下打折。不能将费率打折单纯作为一种营销手段,这样反而有误导消费者的嫌疑。”该人士认为。