银行现金存取业务会消失吗?

■任想

近日,笔者从中国人民银行获悉,2021年第四季度,人民银行依法对32家拒收现金的单位及相关责任人作出经济处罚,处罚金额从1000元至10万元人民币不等。同时,人民银行介绍,社会公众遇到拒收现金行为,可依法维权。

近些年,移动支付的快速兴起使得人们使用实物现金的频率越来越少,一些线下机构拒收现金的情况也时有发生。然而事实上社会对实物现金的需求是否在大幅减少?此前发生的银行等金融机构停办现金业务是否可取?金融机构又该如何科学合理地进行人民币现金管理?

坚实的人民币现金需求

2021年全年现金净投放6510亿元,截至2021年末,我国流通中现金(M0)达9.08万亿元,同比增长7.7%。中国人民银行这组数据显示,当前我国现金需求依然旺盛。

尽管移动支付盛行,但M0保持稳定增长势头。"这与我国基本国情相适应。"中国人民银行副行长范一飞在2月21日中国人民银行、银保监会组织的人民币现金服务工作座谈会上表示。

现金服务在当前经济生活中仍具有重要作用。中国经济的持续稳定恢复以及主要指标实现预期目标,奠定了现金高位运行的合理。此外,随着中西部地区加大基础设施投资力度,提高城镇化水平,吸引农民工本地就业,其现金投放快速增长。精准扶贫、移民搬迁和棚户区改造等民生工程也加快了贫困地区经济发展和货币化速度,助推当地现金投放。

"宏观层面,国民经济增长对现金需求增长起到了支撑和拉动作用;中观层面,部分发达地区由于民营经济繁荣、小微企业活跃,现金需求始终较为旺盛;微观层面,不少个人和小微企业仍存在较坚实的现金需求。"范一飞从三个方面阐述了我国当前现金需求仍然较大的原因以及现金服务的重要性。

较大的人民币现金需求来源于哪里?

根据央行2021年上半年数据显示,银行业金融机构对私现金业务量占客户现金业务量超90%,柜面现金存取又占现金存取总量超70%,是现金服务的主要渠道。其中,国有商业银行、农村商业银行、邮政储蓄银行是现金收支主要机构,2021年上半年,这三类金融机构现金收入和支出在全国占比分别达85.5%、87.3%。

由此可见,由于现金使用门槛低,支付快捷等,广泛适用于老年人、农民、小微企业和个体工商户等特定群体。一些交通不便、经济落后、基础设施条件差的地区,现金支付稳定可靠,更受人民群众欢迎。

停办现金存取业务是否合理?

近年来,随着经济社会的高速发展,各家银行在数字化转型方面加足马力。但能否因经营数字化转型而停办现金存取业务?2月21日中国人民银行、银保监会组织的人民币现金服务工作座谈会上,范一飞作出明确表态——"设有实体网点的商业银行和农信社等必须办理人民币现金存取业务。"

2022年春节前夕,北京中关村银行和辽宁振兴银行分别发布公告表示,将停办现金存取款业务,停办渠道包括营业网点柜面和ATM机自助渠道。公告一出,引起市场高度关注。

从实践看,线上交易由于条件所限,在支付方式中未能支持现金收付款,大多数人可以理解。但如果更多的线下机构拒收人民币,或对现金支付采取歧视手段,将影响人民币的正常流通,也给习惯使用现金的人群带来不便。

"确保银行不停办现金业务是保护消费者权益的一种体现。"中国社科院金融研究所银行研究室主任李广子说,现金服务是最基础、最根本的一项金融服务,也是银行的一项基础性业务。现阶段随着移动支付等业务快速发展,尽管现金业务的重要性有所下降,但现金业务对于老年人、农民等部分弱势群体仍然是必需的。

积极探索现金管理之道

银行开办现金业务的确需要负担一定成本,但相较于直接对现金存取业务"叫停"的做法,积极探索人民币现金的科学高效管理更是明智之举。

"对于大额或大量小面额的现金支取需求,招商银行提供手机银行APP、企业网银、电话银行、柜面等多渠道供客户进行预约,客户预约成功后,通过智能集中调配流程高效完成现金备库和网点配送。"招商银行常务副行长王良对如何更加科学地管理人民币现金进行了介绍。

据了解,招商银行集约化和科技化的现金管理体系,提高现金服务效率的同时也能降低现金占用成本。

科技赋能银行现金管理,一方面是银行在面对现金需求时的有效数字化转型升级,另一方面也体现了银行机构以人为本,紧贴群众金融需求,服务客户至上的情怀和意识。

银行业金融机构如何科学合理地管理人民币现金?

业内人士表示,银行业金融机构应提高认识,不片面追求数字技术发展速度,不简单转嫁必要的服务成本,平衡好客户需求、运营成本、风险防范等关系,特别是具备条件的银行金融机构应适当保留人工服务窗口,适当地提供现金收付业务。

理财聚焦

多家银行
部分理财产品费率降为零

未来或有更多银行跟进

■正券

继去年多家银行对基金代销费率打折后,今年以来银行理财产品的相关费率也相继下降。

梳理发现,2022年开年以来,包括招商银行、华夏银行、光大银行等在内的多家银行及其理财子公司已先后发布费率调整公告,将其理财产品或代销的理财子公司的产品费率进行下调,部分产品的费率已降至0元。

比如,招商银行近日在官网接连披露数十份理财产品费率优惠公告,涉及管理费、销售服务费等费率,部分产品优惠后的费率已降至0元。此前,华夏银行也曾发布过类似的费率优惠公告,部分产品的销售手续费率按照说明书约定降至0元。

销售理财产品、基金产品收取的相关费用作为银行的中间业务,一直是银行的重要收入来源之一,银行为何要忍痛"割肉"呢?

对此,业内人士表示,近年来银行理财(含子公司)各项费率整体呈下行态势,主要源于近年来资金面宽松,带动理财收益下行,对费率造成一定挤压。此外,随着银行理财子公司陆续成立,"资管新规"的影响不断深化,理财市场供给侧竞争不断加剧。在产品发行层面,伴随理财产品向净值化转型,净值产品的发行量、存续规模持续上升,规模效应也会在一定程度上带动费率下行。

值得注意的是,理财产品的"费率降为0",并不代表"0收费"。据了解,通常情况下,银行理财产品主要包括六大类费用,且各家银行(含理财子公司)收费的项目和费率有所不同。目前,银行理财产品收取的主要费用有销售费、托管费、固定管理费、浮动管理费、认购费、申购费、赎回费以及理财产品在投资运作过程中可能产生的其他费用。

此外,部分银行理财产品还会收取超额业绩报酬,这是指当理财产品实际兑付收益率超过业绩比较基准时,银行将对超过的部分按一定比例在投资者和自身之间进行分配,这是净值型理财产品的主要收费项目之一。

普益标准的研报指出,总体来说,银行理财的固定费率要低于公募基金,特别是托管费方面。不过,在超额管理费方面,公募基金几乎不收取这部分费用,而银行理财的收取比例在10%~100%之间,总体收取比例偏高。

专业人士表示,此前公募基金也曾掀起降费潮。资管新规全面实施后,大资管竞争格局正在形成。放在银行与公募基金及其他大资管成员竞合的背景下,上述商业银行费率策略的变化代表了未来的演进趋势。

未来可能会有更多银行采取降低费率的方式进行竞争。价格战只是应对竞争的一种方式,银行可以着眼于提高综合金融服务能力,在基金或理财产品代销过程中为客户提供有针对性的财富管理建议,增加客户黏性,提高客户的满意度。

职工理财经

绕开老年理财五大"雷区"

■钱国宏

俗话说:"你不理财,财不理你"。老年是人生理财的重要阶段,安排不好就会直接影响晚年幸福。现实生活中,很多老年人陷入了理财误区。在多年的理财实践中,我归纳并成功地绕过了五种老年理财"雷区",从而实现了科学、安全的理财。

轻信。老年人由于年事已高,信息不灵,在理财过程中很容易轻信他人上当受骗。

贪利。近年来,社会上以高息为诱人标志的"非法集资"现象屡禁不止,有些老年人因贪图高利而上当受骗。我经常告诫周围的老年朋友:天上不会掉馅饼。一旦有"馅饼"从天而降,那不是"板砖"便是"陷阱"!

担保。生活中,常有老年人因碍于面子而为他人提供经济担保,最后把自己"套"进去的事。老年人不能轻意给别人担保。老年人本来兜里的钱就不多,再冒风险为他人担保,无异于"盲人骑瞎马,夜半临深池"!这几年,找我作担保的人和单位很多,我基本都拒绝了,因为我觉得:在"看不准"、"摸不透"的情况下,明哲保身是老年人最安全的理财方式!

跟风。同事老张退休后,拿出自己多年积攒的6万元钱,进入了"老年理财族"行列。在理财过程中,他是"傻子种地——看邻居",别人炒股他炒股,别人买基金他买基金,别人买哪种股票他买哪种。一通跟风之后,是一连串的"铩羽而归"。老张身心疲惫,情绪低到了极点。从老张失败的理财经历中我感悟到:老年人理财无论何时都要有自己的主见,要凭自己多年的生活阅历来把握理财之道,最忌"跟风"。多年来,我始终坚持"我是财主"的原则,不管哪种"风潮"袭来,我都用眼去观察,用心去体会,用自己的"一定之规"去理财。

攀高。凡是投资都有风险,只是风险大小不同罢了。时下,社会上流行一种"高风险高收益"的说法,其实这种说法并不科学,甚至有误导的嫌疑。天下没有免费的午餐,根本不存在"无风险高回报"的便宜事。有些老年人偏偏听信这套"理论",不顾家人阻拦而涉足高风险投资,有的炒股、炒汇,有的涉足房地产。结果是一赔再赔。理财专家指出:老年人的应变能力较差,最好不要选择风险性高的投资方式,可以选择储蓄、国债等有稳定收益的投资。近年来,我选择了几项稳定的投资渠道,虽说收益没有"大起",但也没有"大落",挣了些"安安稳稳的钱"。现在细细想来,还是觉得"平稳着陆"比较妥帖、放心。

首发首店助推城市建设

潮店、网红店都可申请政府奖励

■林乙人

什么样的新品首发首秀可以申请奖励?哪些品牌首店、潮店网红店可以获得政府扶持?温州近日发布《温州市首发首店经济实施细则(试行)》,就"首发首店"的申报、评定等进行了明确。对于首发、首秀的品牌、店铺给予20万~200万元不等的奖励。

根据该《实施细则》,新品首发首秀是指品牌新品在一定地域的市场范围首次上市的活动;品牌首店是指在温州市辖区开设的主要经营首发经济品牌商品或服务,在一定区域范围内满足一定功能首次开业,综合体现理念、文化、产品、服务等品牌形象或为满足品牌产品的概念展示、顾客体验、商品定制、商品销售等特定功能的品牌店;潮店网红店(限上商贸企业)是指为满足品牌产品、顾客体验、商品定制、概念展示、商品销售等特定功能而开设的潮店、快闪店、时尚买手店、网红店。

新品首发首秀、品牌首店项目将在每年上半年、下半年各组织一次评定工作;潮店网红店项目,每年组织一次遴选工作。

共富时间

湖州德清农村建房
可享受公积金贷款

农民资产活起来

■沈晓颜

"这笔20万元的公积金贷款真是及时雨,解了我造房子资金困难的燃眉之急。"日前,在德清县住房公积金管理中心工作人员的协助下,钟管镇干村村民杜正芳使用宅基地使用权抵押,成功办理了一笔20万元的公积金贷款业务。

这是湖州市德清县在全国率先推出"农村版"公积金贷款,即用宅基地使用权抵押公积金贷款受理业务。"全部手续完成了,贷款下周就能到账了,入春天晴后,新房子就准备开工建设。"杜正芳兴奋地说。

今年2月,德清县住房公积金管理中心面向农村户籍的缴存职工,创新推出了"农村版"的公积金贷款,在不改变宅基地所有权性质的前提下,借款人以宅基地使用权作为抵押,由公积金中心向符合条件的借款人发放的、在约定期限内还本付息的贷款。资金用于在此宅基地上新建或改造屋舍,通过宅基地使用权抵押,农民真正实现了公积金融资功能。

"审批合格后,一个月内放款到位。"德清县住房公积金管理中心副主任王芳说,通过宅基地使用权抵押,农民可贷10万~30万元的公积金贷款,贷款期限最长为10年。目前,贷款期限5年内公积金贷款年利率为2.75%,大大减轻了贷款人的经济负担。

"将宅基地使用权作为抵押物进行公积金贷款,德清优势明显。湖州是全国首个将农民工纳入公积金缴存群体的城市。此外,德清于2021年出台了《德清县农村宅基地改革试点实施方案》。"王芳介绍,借款人是户主及同一户籍内的家庭成员,并符合公积金贷款相关条件的均可申请。目前,该项业务正在新市镇、钟管镇、禹越镇三个试点镇有条不紊地开展。

一直以来,德清县的农村土地制度改革走在了全国前列,并为乡村振兴、共同富裕等建设提供不竭动力。去年7月,德清12户农户通过宅基地使用权抵押,得到了银行共计750万元的授信,并提供20亿元贷款额度支持本项改革。其中,"单一"宅基地使用权抵押为全国首创,即农民只要依法取得宅基地,即使还未建房,也可在有部分自有资金的情况下,申请宅基地使用权抵押贷款,相当于乡村版的"按揭建房",利率比常规贷款下浮20%。

理财话题

1万元一天收益5毛钱,余额宝跌破2%

这类产品近期却被买爆

■黄小聪

最近打开余额宝,是不是发现每天的收益变少了?

近日,不少货币基金的7日年化收益率持续走低,其中天弘余额宝的7日年化收益率,自2月19日开始,连续多日跌破2%。

值得一提的是,被看作是货币基金PRO版本的同业存单基金,近期却现火爆场景,比如富国中证同业存单AAA指数7天持有期,近期规模突破100亿元的上限,只能按比例配售,而南方中证同业存单AAA指数7天持有期将单日的限额从1000万元降至100万元。

天弘余额宝7日年化收益率跌破2%

1万元钱放在天弘余额宝中,年收益约为192元,一天收益约为0.5元。而上一次7日年化收益率跌破2%还是在2020年4月,并一度在2020年6月跌破1.4%,此后收益率开始有所回升,到了2020年11月底,天弘余额宝7日年化收益率重回2%上方,而在2021年,虽然收益率没有大幅上升,但也都保持在2%之上。

除了天弘余额宝,笔者注意到,在余额宝平台上的其余28只货币基金,还有15只基金的7日年化收益率也都跌破2%,比如2月22日,中欧滚钱宝货币A的7日年化收益率为1.976%,国泰利是宝货币的7日年化收益率为1.836%,大成现金增利货币A的7日年化收益率为1.94%。

对于货币基金收益率走低,诺德基金赵滔滔表示:"主要是今年一季度以来货币可投资产的收益率下降较快,而近期整体货币基金规模增加较多,再加上去年底配置的资产到期,整体收益有所摊薄。"

而另一位固收基金经理也向笔者表示:"1月份(资产)的整体收益率都下去了,未来收益率是否回升要看经济是否起来,如果信贷加速,收益率会缓慢起来。"

同业存单基金近期大卖

在货币基金7日年化收益率持续走低的同时,笔者注意到,被看作是货币基金PRO版本的同业存单基金,近期却出现了火爆申购的场景。

南方中证同业存单AAA指数7天持有基金2月18日公告,自2022年2月18日起,基金的申购和定投限额安排由"单一投资者单日申购金额不超过1000万元调整为单日每个基金账户累计申购和定投基金不超过100万元。"

而成立于2021年12月15日的富国中证同业存单AAA指数7天持有期基金,在2月17日也曾公告,由于基金总规模上限为100亿元,对于2022年2月16日的有效申购申请,如果全部确认,基金资产净值将超过上限100亿元,因此对2022年2月16日的投资者有效申购申请采取比例确认,确认比例为65.1165%。

不过据了解,也不是所有的基金公司都卖得好,有的虽然设置了单笔限额,但是主要也是因为监管的规定,而不是因为销售火爆采取的限购。

除了目前已经获批的6只基金,数据显示,已有约百家基金公司提交了同业存单基金的申报材料。

为什么大家都在扎堆申报同业存单基金?有基金公司人士表示:"因为货币基金的收益率不够高,而短债基金的流动性又不够好;同业存单指数基金采用市值法而非摊余成本法估值,投资于同业存单的比例不低于80%,收益率和流动性介于两者之间,有望承接相当一部分的低风险理财需求。"

但同业存单基金是不是就比货币基金有吸引力?上述固收基金经理表示:"目前看也不一定,市场总是有需求,货币基金的内卷会导致不需要有那么多货币基金。"

而上述基金公司人士也指出:"虽然同业存单指数基金符合监管要求,可以有效分散货币基金集中赎回时的流动性风险,但是个人认为其对货币基金的替代性有限,毕竟持有期的设计牺牲了流动性,市值法估值意味着回撤不可避免。"

风险小,但也会有波动

对于普通投资者而言,可能对同业存单基金这类产品还不太熟悉。有基金经理介绍称,同业存单指数基金的底层资产其实就是同业存单,是在银行间发行的记账凭证,风险收益特征介于货币基金和短债基金之间的基金,目前的产品显示都是7天持有期,这指的是,任何一笔申购前7天是锁定的,从第8天开始就是每日可赎回的状态。

"而之所以这么设置,主要是因为如果非常短的持有期,赎回的时候是需要收取比较高的赎回费,为了避免投资者的误操作,所以设置成前7天封闭持有的状态,就不存在收取高赎回费的可能。"该基金经理进一步说道。

此外,据笔者进一步了解,它和货币基金本质上的区别是,它并非是采用摊余成本法的产品,而是净值型的产品,因此从短期的净值表现来看,是会有波动的。

笔者也注意到,同业存单指数基金是会存在单日净值回撤的情况,比如南方中证同业存单AAA指数7天持有期1月26日和2月22日的单日跌幅为0.01%,这其实就是这类产品表现出来的波动性。

不过在上述基金经理看来,"这类产品的整体风险还是非常小,比较适合于闲钱打理的投资者,不管是机构投资者还是个人投资者,满足短期资金增值的需求。"

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!