协议存款利率持续走低，“提前支取不罚息”被叫停

余额宝或深陷增长瓶颈

本报记者 王莹

余额宝与四大行暗战，由四大行全线限制快捷支付转入额而步入白热化。而央行3月24日更是表示,“不允许提前支取存款而不罚息”,意味着互联网金融监管再次加码。

3月28日,《中国企业报》记者致电与天弘基金有合作的商业银行了解到，该行最新的一周协议存款利率是4.25%,一个月为4.765%,而三个月为5.5%。

记者发现，当天余额宝与银行的合作的一个月协议存款利率较1月份最高点时已下跌将近322.20bp（1bp=0.01%），三个月协议利率也下跌了41.82bp。

在一系列联合夹击下，余额宝何去何从?

协议存款利率的持续下滑以及监管的加码,让余额宝遭遇了不小的挑战。 CNS供图

央行施压 四大行“围剿”

3月24日，继暂停虚拟信用卡、二维码支付，大幅调低网络支付转账额度后，央行再度表示不允许存在提前支取存款而不罚息的合同条款。业内人士认为，这意味着货币基金的政策红利将结束。

此前,中国银行业协会曾动议“将余额宝等互联网金融货币基金存放银行的存款纳入一般性存款管理”。但这一建议却遭到相关人士质疑。有业内专家认为，余额宝依托的天弘基金属于金融机构，其在商业银行的存款符合同业存款要求。

随后银监会开展银行储蓄与互联网理财情况的调研,尤其针对“两率一致”问题。

“两率一致”，指基金公司协议存款提前支取时利息等同于定期利率。

此前,基金公司从银行提前支取协议存款,却仍然享受定期利率水平。这一享受利率优惠的“特权”一般作为“补充条款”呈现在货基与银行协议中,并获得证监会和银监会认可,相关利率损失由银行承担。

济安金信基金评价中心主任王群航认为,央行此次叫停“提前支取不罚息”意在针对余额宝,同时也“拖累”了整个货币市场基金。

一位资产管理公司高管人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,央行监管加码未来将使余额宝受到很大冲击。

“余额宝背后的货币基金公司为了避免集中大额赎回等极端情况发生,需要留出更多的备付资金,而这也必然会对货币式基金的收益产生影响,从而降低货币基金的吸储能力,余额宝的规模增长动能或减弱。”前述高管人士称。

而与此同时，余额宝与四大行之间的暗战也已由四大行总行不接受各自分行与余额宝旗下天弘基金为代表的各类货币市场基金进行协议存款交易，升级到近期的四大行分别调低对支付宝快捷支付渠道的单日和月度累积限额。

业内人士称，四大行下调快捷支付额度，其本质是来限制余额宝等产品的购买额度。

协议存款利率持续下滑 余额宝收益吃紧

据了解，天弘基金与多家股份制银行在协议存款上有合作。

近日，一家与天弘基金有合作的商业银行内部人士告诉《中国企业报》记者,“近三个月来，一周利率最高点为2月7号的5.4090%，一个月利率最高点是1月20日的7.4720%,而三个月协议存款利率从3月12日起,就稳定在5.5%的利率上，此前1月17(今年的最高点)为5.9182%。”

“银行的协议存款利率是根据银行自身的指导利率来定,而指导利率会根据每天本行的资金成本和市场资金价格浮动发生变化。”一位华夏银行内部人士向《中国企业报》记者表示,更多的是市场行为,资金面较紧张的时候，我们给出的报价会略高;资金面较为宽松时,报价会略低于市场价格。

不过,即便银行对于协议存款利率的下调归为市场行为,但《中国企业报》记者发现,余额宝等互联网“宝宝”们的收益已经普遍下降至“5”字头。

3月26日，余额宝年化收益率低至5.42%,与高峰时的6%相比,下降了58bp。其中苏宁零钱宝与网易理财均对接汇添富现金宝货币基金,26日其7日年化收益率均为5.494%。

一位互联网金融观察人士向《中国企业报》记者表示,银行下调协议存款利率,短期内冲击并不明显。但长期来看,将对余额宝收益率造成影响,降低预期收益率,削弱其吸金能力,从而会限制余额宝大规模的增长。

暗战或致两败俱伤

数据显示,截至3月第二周,余额宝已积累了至少5000亿元人民币存款,成为全球第四大货币基金。

“目前来看,余额宝的规模和用户数量都不会减少，余额宝的收益率还是普遍高于银行活期存款利率且起购点较低，但未来余额宝的扩张速度较此前略有降低。”先锋金融控股有限公司内部人士廖永新在接受《中国企业报》记者采访时指出。

不过,有业内人士指出，目前余额宝除面临监管层愈加严苛的监管之外，互联网的金融创新和传统银行互联网金融的兴起以及未来利率市场化的趋势等，都将成为余额宝难以回避的挑战。

另有专家表示，如果余额宝和银行的暗战升级，或将带来两败俱伤的局面。

“市场发展有其自身规律,不会因为一两项刚性措施而发生改变。即便银行们凭借固有的地位和优势向余额宝们施压，也无法保证投资者们将手中的存款回流到银行活期账户。”一家不愿具名的金融控股公司产品投资部董事兼总经理对《中国企业报》记者表示,如果银行再大肆进攻,余额宝受到冲击,那么投资者会大量赎回。不过,4000多亿的规模哪怕只赎回1000亿元，对于银行而言也是一个不小的冲击，最终结果是银行和余额宝两败俱伤。

该人士预测,银行和“余额宝们”不会发生直接的刚性对抗，而是一种有选择性的合作，在有共同利益时携手合作,没有共同利益时则一拍两散。

阿里小微金融服务集团CEO彭蕾也表示：期待与各大行延续良好合作,实现大家的共赢。

“余额宝只是为让用户放在支付宝里的余额通过投资相对比较安全的货币基金来获取收益，余额宝的初衷从来不是为了颠覆谁,或者打败谁。”彭蕾称。

（本报记者王瑞梅、实习记者潘博对此文亦有贡献）

互联网金融

快捷支付论战:工行支付宝力推自有业务

本报记者 郭奎涛

商业银行与第三方支付的博弈还在持续发酵。

表面上都是为了用户利益,实际上都还是从自身角度出发。“多年来,快捷支付可以使用户直接绕过银行进行支付,银行肯定不会坐视自己沦为渠道,出手是早晚的事。”清科研究高级分析师徐志鹏表示。

互相“踢皮球”

事情缘起于3月24日。彼时,有支付宝用户爆料称,出现工行卡签约快捷支付失败的情况。坊间开始流传工行还将关闭支付宝接口的说法,但是这一说法没有得到双方的回应,部分地方工行卡依然可以继续签约支付宝快捷支付。

这是央行下发《支付机构网络支付业务管理办法》、《手机支付业务发展指导意见》草案,以工行挑头的四大行均主动下调第三方快捷支付的额度之后,又一个挑动第三方支付神经的敏感事件。

3月25日,工商银行结算与现金管理部处长王鉉正式表态，支付宝的快捷支付3年来一直违反银监会相关规定,首次签约拒绝走银行渠道,工行将陆续减少支付宝快捷支付接口,最终只保留浙江分行一个接口,“如果支付宝配合,不会影响用户使用。”

问题是,支付宝显然不太配合。

支付宝在官方微博发表员工署名文章,直言如果支付宝“违法”,工行与支付宝合作快捷支付长达3年，则是“知法犯法”。并在官方网站置顶帖子,遇到工行签约快捷支付失败请咨询工行客服,并建议用户“换卡支付”。

而工行则在《关于快捷支付业务有关情况的说明》中指出,并未对客户使用工行卡开通快捷支付业务进行限制,快捷支付系统运行正常。

双方利益之争

从工行官方回应来看,支付宝快捷支付不需要跳转银行页面,只需要用户提供身份证号、银行卡号、手机号码以及手机验证码,便可以用支付宝密码进行支付;即使是首次签约也不按照银监会规定去柜台面签,存在很大的安全风险。

不过,还是有银行业人士道出了工行此举的真正意图,“以前,支付宝只是充当银行在线支付的中介,用户进入支付宝跳出的银行页面进行支付；而快捷支付则直接在支付宝完成,不需要走银行渠道,银行就成了管道了,自然比较被动。”

一份中国互联网支付用户行为研究报告表明,46.7%网购客户都使用“快捷支付”,超过“网银支付”成为“账户余额支付”以外最受欢迎的互联网支付方式。还有数据显示,快捷支付出现以后,网银的增长速度和用户活跃度明显下降。

不过,看似属于被垄断机构压迫的支付宝，实际上也有偷换概念、借机炒作的意图。

“银行往支付宝转账有两种,一种是快捷支付,一种是网银转账。工行等虽然限制了快捷支付通道,并没有限制网银转账。因为前者存在安全漏洞,后者则是安全的。而支付宝只字不提网银转账无上限,只是一味炒作快捷支付受限了。”上述要求匿名的银行业人士还说。

银行的救赎

徐志鹏认为，从竞争的角度来讲,工行在新兴支付行业乃至互联网金融领域处于下风已是不争的事实。除了想办法抑制支付宝,工行想要从被动变主动,还需要从完善自身产品着手。

不过,工行已经在这方面下功夫了。

去年上半年,在北京工作的赵先生前往工行某网点修改柜台预留手机号以便开通支付宝快捷支付,却被营业厅工作人员劝说,称快捷支付绕开了银行的网盾等安全体系,存在安全风险，导致其最终放弃了这一业务。

今年年初,赵先生打开工行网银的时候却突然跳出官方提示,“不用U盾即可快捷安全完成支付”。具体就工行推出的工银e支付产品，对于在线小额支付,以“手机号+银行账号后六位+手机动态密码”作为安全认证方式的电子支付方式。

换句话说,工行在一定程度上弥补了第三方支付快捷支付产品在安全上的漏洞,从抑制快捷支付到主动推广快捷支付产品了。

不仅仅是工行,农行副行长李振江日前也公开表示,农行正筹建自己的移动支付平台,计划邀请主要的第三方支付机构嵌入系统。根据规划,除了普惠金融外,农行还计划分别在B2C和B2B领域启动基于三农需求的直销电商平台,不久就会有互联网产品问世。

七成集合信托销售遇阻 信托公司集体陷迷茫

本报记者 王莹

曾经被银行作为“香饽饽”对待的信托代销业务,因为刚性兑付危机频发,正在遭到银行的“冷待”。

日前有消息称，监管层已经在草拟规范信托公司营销渠道，叫停信托公司通过第三方代销或推介合格投资者的方式销售信托产品的相关规定。

《中国企业报》记者发现,多家国有银行已暂停了信托代销业务,而兴业等多家股份制银行正在收紧代销业务品种。

多数银行暂停信托代销业务

原五矿集团信托内部人士王可对《中国企业报》记者道出了银行对信托产品态度的转变:“此前，每个银行都有信托公司的准入名单，只有准入内的信托公司的产品银行才会予以代销。目前各家银行都在逐步减少代销业务的数量”。

据了解,信托公司传统产品销售途径主要有三种,即自有渠道营销(直销)、银行代销、通过第三方理财机构销售。

但近年来,地产类信托刚性兑付危机频发、艺术品信托被指泡沫加剧、矿产和能源类信托因资源价格受经济影响波动较大而导致收益的大幅波动，商业银行为避免代销信托理财带来的客户风险和相应的法律纠纷，对与信托公司的合作和信托产品的代销越发谨慎。

“据我所知,工商银行和建设银行已经停止信托代销。”王可透露,现在对于金融产品的代销,银行还处在一个敏感的时期。一旦产品出事,虽然是投资者承担风险,但银行也有审核责任,且对银行的声誉也会有很大的损害。

而另一家股份制银行内部人士刘晓波则对记者透露,虽然该行相关业务暂时还未停止,但数量已经非常少。

2013年3月27日,银监会下发《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》,规定商业银行代销代理其他机构发行的产品投资于非标准化债权资产或股权性资产的,必须由商业银行总行审核批准。

“此后,所有代销产品必须通过风险评估和总行领导牵头的风控会议表决才能上线。”刘晓波称,目前该行从总行到支行都发了内部的通知,过段时间应该会暂停。

信托产品募资受影响

按照来源划分,信托资产可分为集合资金信托、单一资金信托和管理财产信托。根据中国信托业协会发布的最新数据显示,当前信托资产总规模已经达到10.91万亿,其中集合资金信托余额2.72万亿元,占比24.90%。专家指出,而同等规模下,集合信托对信托公司贡献的收益相对更大。

“目前,集合信托产品中,信托公司通过银行代销的产品占比在70%左右。”业内人士表示,一旦银行这条销售渠道受阻,势必给信托公司带来压力。

“对于信托公司来说,代销业务最大的好处是可以迅速扩大公司规模。”王可表示,把产品包给银行代销,虽然费率高一点,但是完全不用担心产品发不出去。

事实上,代销渠道遭压缩后,信托产品的募资已然受到影响。

“今年1到2月份产品平均募资时间较同比已经延长了15天以上,目前我们正在接洽一家第三方理财机构,协商整体收购事宜。”上海一家信托公司财富管理部门内部人士向《中国企业报》记者透露。

“现在代销受阻,信托资金来源的结构比例也会随之产生一些变化，信托通道业务的空间必然会遭到一定程度的挤压。”北京国投信托公司内部人士表示。

数据显示，3月15日—21日，共有22家信托公司发行了36款集合信托产品,发行量环比减少3款,降幅7.69%。按照平均规模推算，上周发行的信托产品总计划募集规模为92.59亿元,环比下降107.73亿元,降幅为53.78%。

“这也意味着新增64.4亿元的产品销售渠道受阻。”上述业内人士表示。

“直销”短板凸显

《中国企业报》记者发现,信托渠道上的“短板”让此时大多数信托公司进退维谷。

有业内人士认为，银行销售渠道受阻将倒逼信托公司转型,布局直销业务,而部分信托公司已提前布局,试图将信托直销作为其新的利润增长点。中融信托内部人士亦曾向《中国企业报》记者透露,“很希望能把直客销售做起来。”

但是一个不容忽视的问题是,即使有在各地开设了“财富管理中心”进行直销的信托公司,其工作人员也坦承因为“没有客户资源”,直客式业务“抢不过银行”。

“信托公司的专长在于其产品研发及风控,根本就没有销售和推广的基因,很多直销机构表面上是直销,其实最后产品还是被分销,直销中心从中坐享差价费率。”王可表示,直销团队的规模与产品发行的规模是否能够匹配,成为关键问题。前者过大,成本就会上升,后者过大直销不能负荷,直销与代销之间又难以平衡。

用益信托工作室廖鹤凯则认为,术业有专攻,信托公司的专长在于产品研究及风控，而不是销售和推广。一旦涉足销售,涉足利益,就可能本末倒置,重收益而非产品。

而销售队伍的建立也让信托公司颇费脑筋。“大的信托公司实现银行代销同等规模的直销团队建设至少需要上千人的团队,今年本来传统业务模式增长就乏力,目前多数信托公司百十人的规模,实现这一目标仍有很长的路要走。中小信托公司就更不用说了,没有资源优势。”中融信托内部人士坦诚。