

# 打飞的去套利 存款“特种兵”快速开赴“钱”线

证券时报记者 谢忠翔

旅游行业的“特种兵”现象开始蔓延,投资储蓄领域近期也迎来了自己的“特种兵”,套利“钱”线由此大开。

9月以来,在国有大行和股份行下调存款利率之后,城农商行火速跟进。其中,中长期存款利率调降幅度较大,年利率3%以上的存款产品已不多见。在存款利率进一步下行,理财、基金等产品表现不佳的状况下,一些投资者为获得更高收益、更稳定的投资产品,当起了存款“特种兵”——跨省、跨区域,甚至不惜乘坐飞机、高铁前往那些存款利率相对更高的地区银行开户存钱。目前,一些西部地区的城商行定期存款年化利率仍维持4%左右水平。

研究人士对证券时报记者表示,上述现象与当前宏观经济、市场波动有关,未必会长期持续下去。另一方面,在存款利率整体下行的趋势下,维持较高存款利率对这些银行的利润和流动性管理都提出了不小的挑战。

## “特种兵”打飞的去存钱

证券时报记者注意到,近期在小红书、知乎等社交媒体上,有一些个人用户发帖分享了“特种兵”的存款之旅,并表示在开户存款之余还顺带旅游一番,一举两得。而想当存款“特种兵”的投资者并不在少数,大量网民在跟帖评论中表示,愿意通过这种跨省存款的方式,以获取高于市场平均收益水平的保本保息存款产品。

在北京工作的陈先生向证券时报记者表示,近日他专程乘坐飞机经由重庆前往四川存钱,在位于广安市的一家四川银行网点开设了账户并存入100万元,5年期定期存款年化利率为4.0%。“本来还有4.05%的大额存单,但由于太火爆没有额度了,最后没能成功办理。”陈先生说。

陈先生向记者算了一笔账,目前他在地区的银行存款利率太低了,去一趟四川来回花费约1200元,而其存款到期利息收益能达到近20万元,还是比较划算的。

据陈先生观察,在他办理业务当天,也有不少人前来办理定期存款业务。他还了解到,像他这样从外地赶过来存钱的并不是个例,此前还有一位从河北前往四川的女士也在同一个网点存入了50万元定期存款。在办完业务后,陈先生还收到了银行赠送的旅游券,可免费游览当地多个景点。

针对异地存款的安全性和灵活性问题,陈先生向证券时报记者表示,这种异地存款,在存款保险覆盖的50万元以内是安全的,但他也不建议开户后直接在线上存钱,还是需要拿到相关纸质凭证。虽然到期后仍需本人前往当地网点取款,过程有些繁琐,但他认为这样可以有效规避风险。

家住云南的李女士也是存款“特种兵”中的一员。9月的某一天,她借着前往四川出差的机会,一天之内在位于成都的四川银行、贵阳银行和绵阳市商业银行三家银行相关网点开办了银行卡,并分别存入了5年期的存款,这些存款的利率都达到了4.05%。

为了规避可能的风险,在李女士名下的银行账户中,每家银行的存款数额都没有超过存款保险覆盖的50万元。她还表示,在当地开户时,有



存款“特种兵”,即跨省、跨区域,甚至不惜乘坐飞机、高铁前往那些存款利率相对更高的地区银行开户存钱。

在9月初国有大行、股份行下调存款利率之后,包括北京银行、上海银行、苏州银行、重庆银行、齐鲁银行、青岛银行等也陆续宣布调整人民币存款挂牌利率,不同期限的定期存款利率调降幅度为10-35个基点。目前,一些西部地区的城商行定期存款年化利率仍维持4%左右水平。

图虫创意/供图 崔超/制图

些银行可能会让外地客户出具资产证明或社保记录,尽管有些账户每日有限额,但一般在柜台即可取出。

“存款产品仍具有吸引力,主要是近年来国内经济面临内外特殊环境,居民增加防御储蓄,同时金融市场波动较大,部分产品净值明显调整,也导致部分稳健型投资者增加了储蓄类产品配置。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华向证券时报记者表示。

## 银行经理线上招揽客户

证券时报记者观察到,早在上半年,存款“特种兵”就一度火上热搜。彼时,多数来自江浙沪等长三角地区的年轻人乘坐高铁或公交,前往较高利率的中小银行存款。随着这些江浙沪地区银行陆续降息,存款“特种兵”有向西部地区银行进发的趋势。

据证券时报记者不完全统计,截至发稿前,包括四川银行、绵阳市商业银行、宜宾市商业银行、桂林银行等机构的定期存款仍有3.90%-4.05%的年化收益率,也有银行工作人员透露利率下调在即。

值得一提的是,在上述社交平台中,一些定期存款仍能维持较高收益水平的银行,旗下客户经理也在线上尽力寻找潜在的“特种兵”客户。

“10月1日就要降息了,要存的抓紧时间。”“谁想存,找我开卡送礼品!”在部分热度较高的网站评论区,一些自称是四川银行、桂林银行、绵阳市商业银行或新韩银行(中国)客户经理的用户在线介绍最新的存款利率情况,并回答一些网友的提问。

证券时报记者以客户身份向一位自称来自四川银行内江某支行的客户经理咨询,该客户经理表示,首次开户需本人前往线下办理,开完银行卡后就可以通过手机银行等线上渠道进行存取。

上述客户经理还介绍,近日有来自武汉的客户刚刚于其所在支行存完100多万元的定期存款,此前还有不少外地客户特地坐高铁或汽车前来存款。她还向记者透露,由于近期

该行可能下调存款利率,所以部分客户担心降息而主动前来办理业务。

“可线上开户直接存,定期存款1万元起存”,证券时报记者以咨询定期存款为由,与一名自称来自新韩银行(中国)天津分行的客户经理取得联系。这名客户经理介绍,该行支持直接在线上开具Ⅱ类户,并通过该行APP办理存款,目前三年、五年期存款利率分别能达3.4%、3.9%。

对于记者提出的安全方面问题,这家外资银行的上述客户经理表示,该行线上渠道已经在监管部门报备。不过,他也表示,目前线上定期存款不提供纸质存款证明,但可以提供加盖公章的业务回单及账户清单,客户也可亲自前往有网点的城市进行线下办理。资料显示,新韩银行(中国)系韩国第一大商业银行新韩银行旗下的外资银行,目前在中国拥有19个分支机构,截至去年末总资产为340亿元人民币,存款总额为283亿元人民币。

对于存款“特种兵”现象及可能存在的问题,冠营咨询创始人周毅钦向证券时报记者表示,储户应该注意到,这些银行没有在储户所在的城市设立分支机构,自然也无法在线下为储户提供完整的金融服务,一些金融需求可能只能通过线上或者专门跨城的方式才能解决。

“另外,因为各行利率之间的差异并不是很明显。这些银行在异地的服务能力有所欠缺,储户也要衡量这其中所额外付出的时间、精力和跨城交通费用。”周毅钦表示。

## 中小银行降成本稳息差

尽管四川、广西、贵州等西部省份仍有不少银行三年期、五年期的定期存款利率可分别达到3.5%、4%,但相对全行业平均水平而言,这些银行的高存款利率所带来的负债成本压力也不言而喻。

周毅钦认为,只要在存款利率定价自律机制允许范围内,每家银行都可以有自己的经营策略,这些本身都是无可厚非的。他分析,国有大行和

股份行实力雄厚,网点众多,相对的揽储压力也是比较小的,而中小银行揽储的难度肯定是偏大,所以利率也要适当提高一些。

周茂华也向证券时报记者表示,各地银行存款利率差异反映了国内区域经济发展的不同,各地银行存款市场的供求及各区域银行的负债情况存在差异。一直以来,中小银行存款负债成本普遍高于大型银行,主要是中小银行在网点、客户基础、品牌效应、产品服务、融资渠道等方面与大行存在差距。

周毅钦指出,在存款利率整体下降的大背景下,作为“逆行者”的银行需要额外付出更高的存款成本,这其实对于自身的利润和流动性管理都提出了不小的挑战。

国家金融监督管理总局数据显示,截至6月末,我国银行业净息差为1.74%,已逼近历史低位,城商行净息差更是低于行业平均水平,仅维持在1.63%。

今年以来,监管部门引导商业银行按照存款利率市场变化情况,合理调整存款利率水平。大中型银行考虑到自身经营情况,多次主动下调部分期限存款利率,以减缓自身负债成本压力。

在9月初国有大行、股份行下调存款利率之后,包括北京银行、上海银行、苏州银行、重庆银行、齐鲁银行、青岛银行等也陆续宣布调整人民币存款挂牌利率,不同期限的定期存款利率调降幅度为10-35个基点。

除了上市银行以外,不少地方的城商行、农商行以及村镇银行也陆续跟进下调了利率。9月20日,桂林银行官网公告称,该行9月21日对部分存款产品执行利率进行调整,部分存款一年期利率下调5个基点至2.25%,两年期利率下调10个基点至2.75%,三年期利率下降10个基点至3.4%,五年期利率下调20个基点至3.8%。另外,有四川银行客户经理向记者透露,该行或将于10月1日起下调利率,其中五年期存款产品利率或下调至3.9%。

周茂华表示,银行充分利用存款利率市场化调节机制,合理调降存款利率,有助于缓解负债压力。“一方面,有助于稳定部分银行的负债成本和净息差,另一方面,不同类型银行梯次调整,有助于维护存款市场正常竞争秩序。”他说。

利位投资总经理张晟刚:

## 资管之道在于长远之兴 走得稳更胜于走得快

证券时报记者 许盈

流水不争先,争的是滔滔不绝。对于利位投资总经理张晟刚而言,这句话一直是投资的原则所在。

这位投资老将入行超25年,是国内最早一批投资信用债的人。张晟刚曾历经数轮市场周期考验,也管理过银行理财、公募、专户等千亿元规模的大资金,丰富的从业背景赋予了他更加多维的投资视角,也更加明确了他对于绝对收益的初心。

## 正心: 勤奋扎实做好每件事

张晟刚本科毕业于上海交通大学国际金融专业,在海外工作期间又前往伦敦城市大学卡斯商学院进一步深造,多年的深入学习让他对资管行业怀揣着一颗热忱的心。1998年张晟刚入职的第一份工作,即选择加入中国银行从事外汇和外币的交易。

功夫不负有心人。2004年,张晟刚被选派至中国银行伦敦分行,承担欧洲美元债的投资和中国银行总行外币交易的执行工作,其间管理着几十亿的欧洲美元债券投资组合。

对张晟刚而言,这段工作经历十分珍贵。“在中国银行工作的前6年,让我在固定收益业务领域打下了坚实的基础。一是在中国银行这个大的平台上接触并认识了成熟的金融市场;二是系统培养了研究分析的能力。此外,还收获了在交易、风险控制、头寸止损等环节较为全面的投资实战经验。”

他山之石,可以攻玉。2007年,伦敦分行的外派工作结束,张晟刚回到中国银行担任总行人民币资产管理团队主管,开展理财、资金交易等业务。结合海外成熟市场中固定收益的研究投资方法,以及国内市场情况,为中国银行开发了一系列短期理财产品,主要投向债券市场,其间管理资金规模一度达到1500亿元。

进取之心永不停。2012年,张晟刚加盟华安基金,担任华安基金固定收益部基金经理兼货币理财团队负责人,负责管理华安基金旗下系列货币基金、理财基金和股债混合保本基金等,基本覆盖了整个固定收益部门的所有产品线。

2014年,在中国银行领导的“召唤”下,张晟刚回归中国银行旗下中银基金,任专户理财部副总经理,彼时管理的总规模约3100亿元。

银行理财时,到公募基金产品、专户……近20年在平台操盘千亿元级别资金的丰富管理经验,也让张晟刚对于人生的可能性与深度有了更强烈的探索欲。他常于工作之余在内心反复问自己——究竟如何更好发挥自己在投资领域的特长,实现更高人生价值?

2016年,张晟刚找到了自己的答案:创业。张晟刚考虑得非常清楚,“加入利位投资的初衷,是希望通过私募基金更加精准地为客户的特定需求服务。”

2016年6月,张晟刚带领私募基金团队从债券领域投资起步。创业当年,利位投资实现管理规模20亿元;2019年,管理规模跃升至50亿元;2020年,一举冲破百亿大关。

## 明道: 走得稳更胜于走得快

资管之道不在朝夕之赢,而在长远之兴。经历了太多起起伏伏,在张晟刚看来,走得稳比走得快更重要。

回忆起2013年债券市场的“钱荒”,张晟刚仍心有余悸。2013年6月,隔夜利率攀升至20%以上,市场上出现大量债券抛售和债券基金赎回,导致市场大幅波动。而当时张晟刚所管理的基金中,有一

只基金的主要持有人是金融机构,在“钱荒”背景下,也出现了大量赎回。

“基金规模大幅缩减后,我们必须卖债,导致这只基金收益率直线下行,收益率的折损又导致其他客户赎回,形成了一个恶性循环。虽然经过我们的努力,这只基金收益率恢复到了市场正常水平,但是最终基金规模下降幅度较大。”张晟刚深感无奈。

正是这次风险事件,让张晟刚更加绷紧风险管理的弦。在他看来,作为基金经理,要将基金的稳健放在第一位,充分考虑到市场环境对客户行为的影响,必须时时刻刻控制绝对收益下行的风险。在此基础上,才应追求更高的收益。

“风险管理是利位投资管理体系中非常核心的一环,我们按照公募基金标准设立了相关的组织架构体系,设立并严格执行六大风险管理原则、五大风险管理制度、三道内部监控防线。”不仅如此,张晟刚还表示,利位投资建立了五级内部信用评级模型,并进行动态跟踪管理,生成的评级报告经公司审批后,用于每只债券产品的投资决策。

张晟刚常常思考收益率、风险、流动性三方面如何进行平衡,“面对客户的多样性,只有坚持长期稳健的经营理念,通过专业的投资理念和管理方法才能让投资人持有得更加放心。”

事实上,“专业恪守、绝对收益、价值发现、风险可控”也写进了利位投资的投资理念中——坚持在严格风控的前提下给投资者创造稳健的投资回报。

## 优术: 优势轮动模型进化中

道为体,术为用。杰弗里·冈拉克(Jeffrey Gundlach)曾说:“投资的艺术,在于承担风险的同时获得收益,而且要在一个投资组合里将风险多元化”。张晟刚深以为然,这也是他一直努力的方向,要带领利位投资的研究团队不断提升大类资产管理能力。

为了做好大类资产配置,利位投资的研究团队打造出了优势轮动模型。具体而言,结合宏观经济数据、高频中短期经济指标、市场情绪指数等数十项因子,赋予动态系数,在经济上升周期增加股票资产权重,在经济下行周期增加债券资产权重。最终,达到量化综合评价股票和债券的相对价值、高估或低估程度,给出股票和债券大类资产的配置比例。模型通过技术手段自动抓取相关数据,并将数值分配在0-100%分位之间。

据悉,利位优势轮动模型处于持续进化中,如今已升级到3.0版本。值得一提的是,张晟刚选择将这份成果分享出来,及时将模型结果更新在公司微信公众号上,供更多投资者分析参考。

“对股票和债券两大类资产给出清晰的相对价值判断,不仅有利于提升股债组合的进攻性,有效规避宏观系统性风险,而且对于单一资产投资也有很好的实践意义。”例如,2022年9-10月期间,根据轮动模型的提示,在债券市场泡沫化较为显著的时候,利位投资提前降低了债券组合的久期和杠杆,提高了高流动的短期资产比例,这在一定程度上避免了较大的亏损。在2022年最后两个月的债券市场暴跌行情中,利位投资旗下债券类基金仅有小幅的净值回撤,后又迅速收复失地。

潮平两岸阔,风正一帆悬。在张晟刚看来,随着私募新规的推出,国家对私募基金行业越来越重视,监管也将趋严,私募行业将迈入高质量发展新阶段。经过多年研发,利位投资上线了以“优势轮动模型”为资产配置主导的混合类产品,未来利位投资将放眼整个大类资产,进一步满足客户多样化的收益需求。

# 何以舟车劳顿抢占利息“高地”?

证券时报记者 谢忠翔

今年以来,各大银行已多次下调存款利率,众多年轻人不惜舟车劳顿跨区域抢占最后的利息“高地”,存款“特种兵”也成了这些群体自我调侃的热词。这种现象持续上演,折射出当下年轻人寻求资产保值的焦虑心态。

面对市场上各类基金、理财等投资产品收益不佳的表现,年轻人逐步意识到“避险”的重要性。事实上,曾频频冲上热搜的基金市场,在身处其中的年轻人受到市场“重拳”教育之后,已显得颇为冷清。近期一份研究

报告显示,年轻人的理财风格逐渐向稳健保守转变,定期存款竟然成为最受欢迎的理财方式之一。根据央行数据,今年前8个月人民币存款同比多增1158亿元至20.24万亿元。

从供求关系来看,存款“特种兵”现象成为风潮也具有现实基础。一方面,部分地区中小银行在激烈的市场竞争中采取了高息揽储的经营策略,缓慢跟进存款降息以维持自身规模增长;另一方面,市场环境不确定性增加,年化利率达4%的地方中小银行定期存款便成为了市场上难得一遇的投资品种。由于地方中

小银行受制于异地展业的监管限制,年轻人跨城前往异地开户存款,成为了更现实的选择。

然而,从长远来看,作为无风险的投资方式,部分银行的高利率存款产品可能不会成为年轻人资产保值一劳永逸的选择。伴随宏观经济的压力以及商业银行净息差的进一步压缩,加之存款利率市场化不断深化,无风险利率下行或是大势所趋,存款利率下调相对滞后的地方中小银行或将蓄势待“降”。这也意味着,未来“特种兵”想找到理想收益的存款产品,难度还会增加。

## 交通银行红河分行成功举办“文旅e贷”产品宣传活动

9月中旬,交通银行红河分行联合云南红河州文旅局、州工商联,邀请全州13县市文旅局、20余家有融资需求的文旅住宿企业,成功举办“文旅e贷”产品宣讲会。用实际行动贯彻落实党中央、国务院关于发展普惠金融支持小微企业、服务实体经济、助力“乡村振兴”融资发展的决策部署,力争激活市场主体活力,支持疫情后文旅住宿行业快速复苏发展,解决市场主体的“融资难、融资贵”问题,助力全州旅游经济发展。

活动现场,红河州文化和旅游局党组成员、副局长白宏伟同志,红河州工商业联合会党组成员、副主席何润同志,交通银行红河分行党委委员、副行长孙路同志先后致辞。云南省分行普惠金融部产品经理李文生老师从产品特色优势、申

请途径、注意事项等方面对“文旅e贷”产品进行了细致讲解。并与现场嘉宾交流互动、答疑解惑,结合企业反馈的实际经营情况,量身匹配最优授信解决方案。该产品最高可贷1000万元,单笔业务期限最长三年,且担保方式灵活的产品优势获得在场住宿行业企业家们的一致认可,7个县市文旅局现场邀请交行到当地进行产品推广。

交通银行红河分行将以这次活动为新起点,走入红河州更多县市,走近有融资需求的住宿企业家,开展产品宣讲、企业沟通座谈等多形式产品推介系列活动。为红河州文旅企业提高高质量金融服务,帮助更多企业获得金融资金支持,用于持续提升住宿条件、打造住宿特色,助力红河旅游业高质量发展。(CIS)