

降准、结构性降息接连落地之后——

货币政策工具箱空间还有多大

本报记者 陈果静

财金观察

近一段时间,降准、结构性降息接连而至。去年12月至今年1月,贷款市场报价利率(LPR)连续两个月调降。去年12月,央行全面降准0.5个百分点,释放长期资金约1.2万亿元。

2022年,货币政策将如何持续发力,降准、降息是否还有空间?日前,经济日报记者采访了业内专家。

量价合一靠前发力

“近一段时间降准和结构性降息的幅度以及操作力度充分体现了对于中央经济工作会议‘积极推出有利于经济稳定的政策,政策发力适当靠前’的落实。”光大证券首席固收分析师张旭表示,货币政策量价结合发力,不仅可以实打实地直接推动贷款利率的下降,还释放出了鲜明的稳信贷、稳经济的政策信号。

去年12月以来,一系列有利于经济稳定的货币政策接连出台。如去年12月6日,央行降准0.5个百分点;去年12月20日,1年期LPR下降了5个基点;今年1月20日,1年期LPR连续第二个月下行,5年期以上LPR在连续20个月“按兵不动”后首次下降。张旭认为,这些措施优化了金融机构的资金结构,有助于缓解银行发放贷款过程中所受到的利率约束,解决所谓“没需求”的问题。再加上2021年底,碳减排支持工具、支持煤炭清洁高效利用专项再贷款等结构性货币政策工具已落地,这也有助于增强信贷总量增长的稳定性。随着各项政策效果的显现和积累,金融机构对实体经济的贷款投放有望增加。

“货币政策主动作为、靠前发力,有利于提振市场信心。”中国人民银行货币政策司司长孙国峰表示,中期借贷便利(MLF)和逆回购利率下调,通过LPR传导降低企业贷款利率,促进债券利率下行,推动企业综合融资成本稳中有降,有助于激发市场主体融资需求,增强信贷总量增长稳定性,支持国债和地方债发行,稳定经济大盘,保持内部均衡和外部均衡的平衡。

2022年,“稳”仍然是货币政策主基调,如何平衡好“稳”与“进”之间的关系?“在经济下行压力根本缓解之前,‘进’要服务于‘稳’,不利于‘稳’的政策不出台,有利于‘稳’的政策多出台,做到以进促稳。”中国人民银行副行长刘国强表示,一是充足发力,把货币政策工具箱开得再大一些,保持总量稳定,避免信贷塌方;二是精准发力,要致广大而尽精微,不但要迎客上门,还要主动出击,按照新发展理念的要求,主动找好项目,做有效的加法,优化经济结构;三是靠前发力。抓紧做事,前瞻操作,走在市

场曲线的前面,及时回应市场的普遍关切。

货币政策以我为主

2022年,货币政策仍将坚持稳字当头、以我为主,根据国内形势把握好稳健货币政策的力度和节奏。

近期,主要发达经济体货币政策开始调整,市场对美联储加息和缩表也有较强预期。但我国接连降准和结构性降息,货币政策走向与主要发达经济体出现了“错位”。

“两国货币政策常出现‘错位’的情况。”张旭表示,在2020年新冠肺炎疫情发生之后,中国的货币政策遥遥领先于美国。在过去的10余年中,既存在中美货币政策同向变动的阶段,也有背向而驰的时候。当前出现“错位”是因为我国货币政策是“以我为主”的,其未来的取向以及下次降准、“降息”的时间点都主要取决于本国经济基本面。美联储的货币政策虽有影响,但并不是一个关键影响因素。

“中美所处的政策阶段不同。”光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,国内经济恢复与防控疫情领先于美国,国内货币政策是常态下的预调微调,围绕支持实体经济、注重政策精准质效,而美联储是在逐步摆脱特殊时期非常规政策、回收过剩流动性的阶段。阶段不同,在货币政策的操作上也有差异。

总的看,发达经济体政策调整对我国影响有限。孙国峰认为,我国的宏观经济体量大、韧性强,应对疫情以来坚持实施正常的货币政策,没有搞大水漫灌,而是搞好跨周期设计,保持流动性合理充裕,金融支持实体经济力度稳固,金融体系自主性和稳定性增强,人民币汇率预期平稳,这些都有助于缓和和应对外部风险。

仍有调控空间

在近期结构性降息之后,市场关注下一步是否还有降息或降准的空间。

“在经历去年两次降准,去年底和今年初的‘降息’之后,货币政策在稳定经济增长方面仍然具有空间。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏认为,疫情以来,面对主要发达经济体超宽松货币政策,我国货币政策保持稳健,不仅有效服务了疫情应对和经济增长,也为后续货币政策操作留下了空间。

“5个季度宏观杠杆率的下降,为未来货币政策创造了空间,杠杆率越低空间越大。”刘国强表示。央行公布的数据显示,2021年末,宏观杠杆率为272.5%,比上年末下降了7.7个百分点,保持基本稳定。刘国强认为,从国际上看,我国疫情防控形势较好,经济增长韧性较强,预计今年我国经济增长增速仍会快于主要发达经济体,为未来更好保持宏观杠杆率水平创造了条件。预计



2022年宏观杠杆率仍会保持基本稳定。当前宏观杠杆率持续下降,为未来金融体系加大对小微企业、科技创新、绿色发展的支持创造了空间。

但有空间不代表货币政策会“大水漫灌”。姜飞鹏表示,国内经济面临下行压力,存在通货膨胀预期,以及美联储等央行加息预期增强,意味着我国货币政策难以大幅度调整。

“降准之后,当前金融机构平均存款准备金率是8.4%。无论是与其他发展中经济体还是与我们历史上的存款准备金率相比,应该说存款准备金率的水平都不高,接

下来进一步调整的空间变小了。”刘国强说,但仍然还有一定的空间,可以根据经济金融运行情况以及宏观调控的需要使用。

展望今年,姜飞鹏认为,我国货币政策在保持总量稳定的同时,重点通过结构性政策工具,发挥结构引导作用,提高服务经济的质效。绿色发展、小微企业、科技创新等领域将是货币政策重点发力的领域。

“一年之计在于春。”张旭认为,当前更应“办好自己的事”。在前期政策落地后,对于资金供求双方而言,此时宜早做贷款计划,尽早将贷款落实,以充分享受当前政策红利。

4个交易日累计下跌超23%——



比特币又又又……跌了。近日,比特币迎来“瀑布式”暴跌,1月21日至1月24日间,由4.3万美元左右一路下挫到3.3万美元左右,4个交易日累计下跌超23%,创下自2012年以来的最差年度开局表现。

比特币之外,其他虚拟货币也未能“幸免于难”。虚拟货币市值排第二的以太坊,也由3200美元左右一度跌穿2200美元,暴跌逾30%。狗狗币、SHIB等同样处于大幅下跌中,虚拟货币全网交易市场近百亿元资金灰飞烟灭,“比特币崩盘”“币圈寒冬”等声音此起彼伏。

实际上,此轮下跌周期已震荡了近3个月。自2021年11月初比特币创下6.9万美

元的新高后,随即一路下跌,截至目前,比特币较最高点已跌去50%,虚拟货币总市值也由2.9万亿美元的历史高点缩水至1.9万亿美元左右。

对于此次虚拟货币的暴跌,市场人士分析,是多重利空因素共振的结果。

“一方面,美联储加息进程加速,海外多个国家收紧的货币政策使得风险资产大幅下挫。并且当前虚拟货币市场与美股关联性越来越强,近期美股的下跌也带动整个虚拟货币市场下行。”知名数字资产交易平台欧易OKX研究院高级研究员赵伟表示。另一方面,虽然虚拟货币市场近期萧条,但NFT(非同质化代币)市场却表现火

虚拟货币为何又暴跌

本报记者 李华林

爆,越来越多机构希望从中“捞金”,想方设法将投资者手中的资产换成NFT,其中不乏有项目方通过NFT发售获得预期资金后即套现离场,加重了整个市场的抛压。

虚拟货币面临的来自全球的监管压力也越来越大。近期,多国监管部门表示将采取措施,对虚拟货币进行严监管。俄罗斯央行表示,将提议禁止虚拟货币交易和挖矿,禁止金融机构投资虚拟货币和相关金融工具。欧盟最高金融监管机构呼吁在整个欧盟范围内禁止主要模式的比特币挖矿。英国、西班牙和新加坡的监管机构均表示,要加强向经验不足的投资者宣传虚拟货币资产的管控规定。

在我国,针对虚拟货币的监管政策持续加码。去年以来,央行等部门出台一系列政策措施,禁止金融机构开展和参与虚拟货币相关业务,清理取缔境内虚拟货币交易和代币发行融资平台,加大核查整治“挖矿”力度等,全方位浇灭虚拟货币炒作“虚火”。

严监管叠加新冠病毒变异毒株奥密克戎不断扩散等,多重利空消息下,比特币等虚拟货币一路走低。光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,虚拟货币没有实际价值支撑,不具备法定货币的主权信用,缺乏广泛的应用场景,其价格走势极易受到市场消息面影响。

回顾比特币的发展历史,暴涨暴跌是其一贯表现。监管方向的变化、几个投资

巨鳄的买卖,甚至于某些人的一句话,就能导致其价格剧烈波动,出现短期内大量抛售的“踩踏事故”。例如,2017年12月,比特币创下1.9万美元纪录,随后价格一路下跌,一度快跌破3000美元,一年内大跌80%。去年1月11日,比特币从近4万美元跌至3万美元,一天之内狂跌近20%,逾20万人爆仓。

“虚拟货币的‘造富神话’吸引众多投资者参与投机,但从过去的表现来看,其波动性是一般股票的数倍,不乏杠杆参与者财富‘一夜被洗劫’。”周茂华表示,虚拟货币的特性决定了难以用传统的基本面等估值方法对其进行分析,其更像是高风险的另类投机品,并不适合普通投资者。

“在我国,比特币等虚拟货币交易并不受法律保护,监管部门早已明确了态度,投资者需要防范潜在风险。”周茂华表示,严监管下,当前国内首次代币发行(ICO)几乎肃清,“挖矿”活动也偃旗息鼓,但也有不少平台、机构搬迁至海外继续活动。要更好地防范化解虚拟货币交易炒作风险,未来仍需加强国际监管合作,共享监管信息,破解虚拟货币跨境监管等方面诸多难题。同时要加大宣传力度,提醒投资者关于虚拟货币的投机炒作风险。此外,还应深入跟踪研究虚拟货币技术方面的发展,进一步加快法定数字货币的研发和推广步伐等。

陶然论金

2022年伊始,《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》正式实施。据不完全统计,已有200多家保险公司和保险中介机构更新了互联网产品信息,其中不乏曾经的爆款和“网红”产品。

从监管视角来看,新规在产品端限制了互联网保险产品曾经较为突出的“价格战”“高费用率”等恶性竞争行为。在公司经营方面,反对单纯追求规模增速,而忽视系统性风险的短期行为。梳理近年来关于互联网保险的一系列监管政策,不难发现监管部门一直倡导保险公司参与构建结构合理、功能完备、保障全面、竞争有序的保险供给体系,鼓励大中小险企差异化发展、错位竞争,顺应数字化转型趋势,提升发展质量。

我国互联网保险市场的渗透率从2013年的2%到2018年的5%,再到2020年的6.4%,处于持续增长区间。有机构预计,2023年互联网保险渗透率有望超过10%,发展空间不容小觑。新年伊始,各保险公司先后发布营收数据和理赔报告。从已经公布的数据看,互联网保险业务占比不断提升,依然是险企业务增长的重要推动力。

如何在新规之下呵护好互联网业务,在合规前提下稳健发展已经成为保险公司的必答题。例如,受到新规影响,部分寿险、年金险、万能险和投连险等必须退出互联网渠道,对这些业务有渠道依赖的寿险公司必然会受到影响。能否在推出新产品的同时开发线下渠道,进而保证互联网业务的发展规模,将成为寿险公司今年的重要考验。

与此同时,以健康险业务迅速占领市场的财险公司同样面临转型挑战。在互联网保险产品洗牌背景下,除了国内险企,不少外资公司已经摩拳擦掌,纷纷更新产品,加速抢占市场。可以说,财险公司在面临车险业务压力的同时,还要面对健康险产品迭代和市场开放竞争的多重压力。

从行业发展的角度看,曾经的互联网保险产品同质化严重,烧钱宣传、买坑位引流……保险行业借助互联网焕发了生机,却也在互联网中迷失了方向。在新规之下,深耕行业的险企获得了新的发展契机,互联网渠道也终将成为科技辅助下,保险公司价值发现的又一个高地。

“冬天来了,春天还会远吗?”从保险公司和中介机构反应速度看,从新产品备案到上线的时间来看,从消费者的反映和评价看,这个“冬天”并不太冷。可以预见的是,互联网保险已经重整旗鼓再出发,期待曾经的“网红”能够“长红”。