

巴菲特股东大会十大“关键词”

李锐

一年一度的巴菲特股东大会，再次吸引全球投资者的关注。美国当地时间5月6日，伯克希尔·哈撒韦公司2023年年度股东大会在美国内布拉斯加州的奥马哈市举办。

作为该公司的“灵魂搭档”，即将年满93岁的伯克希尔·哈撒韦公司首席执行官沃伦·巴菲特和99岁的伯克希尔·哈撒韦公司副主席查理·芒格，再次联袂分享了他们最新的投资“圣经”，并与投资者进行了长达五个半小时的精彩问答互动。

该公司财报显示，伯克希尔的现金储备达到1306亿美元，突破1300亿美元大关，创2021年底以来最高。而其最新一季报显示，伯克希尔哈撒韦一季度营收853.93亿美元，同比增长20.5%，包括全资子公司利润在内的经营利润80.65亿美元，同比增长12%。

关键词一：银行危机

沃伦·巴菲特表示，这件事情是非常惨痛的。但是FDIC（联邦存款保险公司）已经有了大概25万美元以上所谓的限制。但是讲到我们的负债，负债的天花板到底是多少，我们现在还没有到达这么惨痛的结果。查理·芒格表示，现在银行业越来越做的像投资银行一样投机、赌博。“我对现在的情况真的非常不舒服，现在这种环境是有毒的。”

关键词二：人工智能

巴菲特幽默地表示，他想向人工智能提出一个问题：如何毁灭人类？在得到回答之前，他会立刻拔掉电脑的电源。这表明，尽管人工智能很强大，但人类仍有很多方法可以

控制它。芒格的想法，他并未直接谈论人工智能，而是讨论了云计算、人工智能产业与现实产业的结合，例如在比亚迪等大型制造业工厂中使用的机器人产业。

关键词三：新能源

巴菲特表示，这是一条长远的道路，也不是说现在只要把这些时间一开始变化就可以做到的。还要根据以后的演进和不同的技术，但是这个流程是肯定要发生的。我想你讲到了一个非常重要的问题，我现在不知道我们的政府是以什么样的形式，还有想法，怎么样能够解决你刚才讲的这些问题。

关键词四：“危险区域”

沃伦·巴菲特表示，我们的苹果公司持仓绝对没有占到投资组合的35%，已接近“危险区域”。与其他行业公司不同，苹果跟消费者之间的关系非常密切，是无与伦比的。巴菲特坦言在两年前犯过一些错，卖掉了一些苹果公司股票，并表示当时那个决定是很愚蠢。

关键词五：价值投资

沃伦·巴菲特表示，当其他人做错误的决定时，专注于价值的投资者会获得机会。“给你机会的是别人做蠢事，”巴菲特表示。芒格则表示，价值投资者应该愿意减少投资，因为竞争更加激烈。

关键词六：马斯克

巴菲特对马斯克做出了自己的评价，他认为，马斯克是一位非常出色的企业家，他有很多的梦想，而且他的这些梦想就是他现在所做事情的基础。我觉得他如果没有去做一些超越极限的事情，设立超越极限的目

标，他不会取得今天的这些成绩。马斯克喜欢去完成一些不可能的任务。他所做的一切需要这种胆量和魄力，甚至有一些疯狂。

关键词七：汽车行业

巴菲特表示，从历史上来看，汽车行业非常艰难。我只能告诉你，虽然汽车行业不会消失，5年到10年后汽车行业肯定会和现在不一样，不论是汽车架构还是市场结构。资本的部署和风险是一定会发生的。伯克希尔不太可能投资像通用汽车或福特汽车这样的汽车制造商股票。我和查理一直都认为汽车业实在太艰难了。伯克希尔更倾向于汽车经销商业务，在美国拥有78家经销商。

关键词八：净卖家

巴菲特表示，他在第一季度是股票的“净卖家”。根据其收益报告，伯克希尔一季度卖出了价值132亿美元的股票，只买入28亿美元。

关键词九：美元

巴菲特表示，现在美元确实还是储备货币。未来我们可能面对就不是这样一种选择。我觉得没有人能够理解现在的情况，只有鲍威尔比我们可能更清楚。

关键词十：未来

伯克希尔哈撒韦公司CEO沃伦·巴菲特表示，伯克希尔第一季度营业利润略超80亿美元，大部分业务营收都比去年低，这都是因为过去6个月的经济不景气造成的。今年比去年（经济恢复）速度要稍微放缓一些，我们对明天、对明年、对未来都没有特别肯定的态度。

三家股份行宣布下调存款利率

晨报记者 刘志飞

近日，渤海银行、浙商银行、恒丰银行相继发布公告，对人民币存款挂牌利率进行了下调。据观察，此次银行调降利率始于去年9月中旬，彼时国有六大行以及多家股份行均相继发布公告，调整人民币存款挂牌利率。至此，国内12家股份制银行的存款利率已经全部下调完毕。

此前因贷款利率持续走低，银行盈利压力凸显。经过本轮银行存款利率下调，意味着存贷利差扩大，利好银行。借着中特估板块启动，近日银行股也展开难得一见的大涨行情。

5月5日，渤海银行发布公告称，自2023年5月5日起调整人民币存款挂牌利率。具体情况如下：活期存款利率由0.35%调整为0.25%；三个月、半年、一年期整存整取利率均下调10个基点至1.33%、1.59%、1.85%；二年期、五年期整存整取利率均下调25个基点至2.40%、2.95%；三年期整存整取由3.25%调整为2.95%，下调了30个基点。据此计算，最新调整后，100万存款定存3年利息减少9000元。

此外，零存整取、整存零取、存本取息一年、三年、五年期利率下调10个基点，分别为1.33%、1.59%、1.85%，通知存款利率未变，一天、七天利率为0.55%、1.10%。

除了渤海银行，浙商银行4日也发布公告，称将自5月5日起调整人民币存款挂牌利率。此外，恒丰银行同日表示，将于5月5日起调整人民币存款挂牌利率。具体来看，活期存款利率调整为0.25%；三个月、半年、一年期整存整取利率均下调至1.30%、1.55%、1.85%，二年期、三年期、五年期调整为2.40%、2.95%和2.95%。零存整取、整存零取、存本取息一年期、三年期、五年期调整为1.40%、1.65%和1.65%。

新金融行动深度赋能美好生活

建行信用卡推动业务高质量发展

搭建消费金融生态圈，扩内需促消费

内需是我国经济发展的基本动力，建行信用卡积极贯彻落实国家扩大内需发展战略，通过产品创新、场景拓展等方式，持续构建消费金融生态圈，服务实体经济，提振消费活力。

建行信用卡深耕新消费场景拓展，在各地积极开展特惠商圈活动，打造建行特色消费金融生态圈。近年来，建行信用卡以多个热门城市商业综合体为主要消费场景开展“龙卡购物节”商圈活动，精选消费者喜爱的优质商户开展以“优惠666”品牌为主体，覆盖“吃喝玩乐购”多类的信用卡优惠活动，有效促进消费增长。

在构建汽车消费金融生态圈方面，建行信用卡以新能源购车分期为着力点，积极探索绿色消费信贷线上化服务新模式，充分激发消费意愿，满足便利消费需求。以“一点接入、覆盖全国”的业务模式与新能源厂商系统直连，加大新能源汽车品牌合作力度，并通过龙卡信用卡官方微信、手机银行、“建行生活”APP等渠道广泛宣传。2022年，建行信用卡为10万名客户提供新能源车分期购买支持，合作汽车品牌70余个，实现新能源车分期绿色信贷投放超百亿元，同比保持两位数增长。此外，建行信用卡还推出“龙E贷好车”二手车分期产品，开展“汽车下乡”及惠民团购活动，助推消费升级和乡村振兴。

同时，通过常态化开展普惠让利的“建行家装节”，建行信用卡构建了具有建行特色的家装消费生态圈。围绕硬装、软装、局部改造、家居、家电等家装装修消费分期产品，建行信用卡与千余家家装头部企业深度合作，开展丰富的优惠活动，更广泛地满足客户家装消费需求。2022年，建行信用卡装修分期服务

党的二十大报告明确要求，“把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来”。信用卡是鼓励消费、扩大内需的重要工具。建行信用卡积极践行大行责任，持续深化新金融行动，巩固消费金融领先优势，扎实服务实体经济和居民美好生活。搭建消费金融生态圈，助力扩大内需和消费复苏，不断丰富创新信用卡产品体系和功能，提升客户服务体验，聚焦数字化经营，赋能业务发展提质增效。

建行年报显示，截至2022年末，建行信用卡累计发卡1.40亿张，累计客户1.05亿户，全年总消费交易额2.92万亿元。信用卡贷款余额9248.73亿元，较上年增加286.51亿元，增幅3.20%。贷款余额、分期贷款余额继续领跑同业，信用卡分期信贷市场领先地位持续巩固。

为超过90万客户提供资金支持，在深入践行普惠金融服务理念的同时，实现了与客户、商户的多方共赢。

创新产品体系和功能，赋能美好生活

当前，信用卡产品运营已步入精细化运营时代，建行信用卡通过创新丰富信用卡产品体系，持续优化信用卡功能，满足不同客群需求，为美好生活赋能。

作为国有大行，建行始终坚持以人民为中心，契合国家战略提升信用卡产品服务能力。例如，为乡村县域客户升级裕农通信用卡产品，并将其作为利率市场化试点产品，开展透支利率优惠，满足乡村县域居民消费需求；在山东、福建推出医保无忧无界信用卡产品，快速对接各地医保支付需求；在山东推出城市新星信用卡，聚焦新市民重点住房安居场景提供金融综合化服务。

为充分满足年轻客群消费需求，2022年，建行信用卡持续推进年轻化产品体系建设。创新研发主打消费返现的龙卡欢享卡，以“20岁，我们正青春”为主题的龙卡正青春卡，以及世界杯信用卡、新版LINE FRIENDS粉丝信用卡等多种年轻化特色产

品。通过加深与B站合作，推进龙卡bilibili信用卡太空探索版及《三体》动画版全新卡面迭代升级，开展消费达标赠B站会员、月月消费享随机返现等活动。

在优化信用卡使用体验方面，建行信用卡主动丰富行内外数据源，精益办卡审批系统流程，实现最快3分钟线上申请审批处理，为客户提供快捷的办卡体验。借助大数据挖掘和智能额度决策系统，建行信用卡可主动实时提供额度服务，智能适配客户需求。通过升级跨境线上支付产品安全协议、推出语音机器人等安全用卡交互服务等方式，切实防控交易风险，7*24小时保障客户安全用卡。

2022年，建行信用卡顺利实现全部信用卡客户切换至国产化系统，建行贷记卡系统也因此成为业内首个用户量过亿的全栈国产化信用卡核心系统，这标志着建行信用卡真正意义上实现了核心系统自主可控，响应了国家信息安全战略方针。

持续深化数字化经营，提升服务质效

以数字化为驱动力，建行信用卡中心围绕客户体验开展信用卡全生命周期、全流程、全要素数字化经营。如今，数字化思维理念与

经营方法已成为建行信用卡发挥新金融优势、打造“第二发展曲线”的利器。

一直以来，建行信用卡深耕微信渠道建设，形成微信公众号、小程序、视频号一体化服务矩阵。通过持续完善智能微信通知服务，建行信用卡实现消费、取现、还款、微账单等百余个业务场景自动推送微信提醒，以及为客户精准推送优惠服务信息。“金融知识万里行”“守护钱袋子”“反诈拒赌 安全支付”……漫画、短视频等丰富形式有效提升了广大客户的金融知识水平和风险防范能力。截至2022年底，“龙卡信用卡”微信号粉丝数已超过2300万，小程序粉丝数突破1000万。

以手机银行APP、“建行生活”APP为核心的建行“双子星”战略，已成为驱动建行信用卡数字化经营的“飞轮”。2022年，手机银行及“建行生活”两大APP的信用卡频道实现全面改版升级，新增、优化多项实用功能，“建行生活”信用卡频道通过部署信用卡查账、还款、卡包、调额、绑卡、账单分期、卡面卡号随心换等一系列高频服务，进一步提升了移动渠道客户使用体验。

此外，建行还积极推进信用卡数字化特色功能的研发和建设。申卡方面，客户可通过线上线下多渠道申领数字信用卡，审批通过后即可通过绑定的第三方支付完成支付交易。用卡方面，通过“双子星”平台打造线上线下一体化数字信用卡服务平台，并开通网点、客服渠道数字信用卡特色服务，全方位支持客户激活、绑卡、换卡、信息查询等信用卡管卡需求。

建行信用卡中心相关负责人表示，建行信用卡中心将持续充分发挥信用卡促消费、拉内需、提振经济发展的作用，紧抓消费金融发展新机遇，持续深化数字化经营手段，不断优化完善信用卡产品和服务功能，为居民美好生活贡献更多建行力量。（文力）