

# “开门红”存款利率涨跌不一 部分短期产品逆势上调

本报记者 张漫游 北京报道

在2023年年底“开门红”阶段，部分中小银行逆势上调了存款利率，且上调利率的产品多为短期存款产品。

## 部分银行“开门红”存款利率不升反降

存款利率上涨主要是3个月及1年期产品，这不仅有助于调整存款结构，也有助于稳定成本。

近期，进入2023年“开门红”阶段的银行机构未出现大规模提升存款利率的情况，仅部分中小银行上调了存款利率，上调幅度普遍为5—15BP。

《中国经营报》记者注意到，近期部分中小银行提升存款利率主要是3个月及1年期产品的存款利率提升幅度较大。

“一般来说，1年以内的储蓄存款占比相对高一些，主要是这些期限能较好平衡收益与流动性需求。”光大银行(601818.SH)金融市场部宏观研究员周茂华表示，目前国内推进存款利率市场化改革，各家银行在满足自律机制前提下，根据区域存款市场供需情况、自身经营状况合理调整存款利率。同时，临近年底，部分中小银行也在积极备战“开门红”，主动增加负债，毕竟部分中小银行在负债方面相对处于弱势。

“在国内‘稳增长’的背景下，各家银行供需两端发力，主动负债积极推动宽信用。而地方银行负债能力相对弱一些，竞争压力大，年底表现更加进取，同时年初往往是信贷投放高峰期，提前备战‘开门红’能更好地锁定全年收益。”周茂华说。

邮储银行(601658.SH)研究员类飞鹏认为，存款利率上涨主要是3个月及1年期产品，这不仅有助于调整存款结构，也有助于稳定成本，这些期限短的存款相对长期限存款的利率更低。

“对银行来说，岁末年初往往

仍有过程。这种情况下，“开门红”期间银行整体吸储热情与常年有差异。分析人士认为，少数银行上调

是揽储旺季，在利率市场化深入推进的情况下，银行根据自身负债结构特点，有针对性地调高存款利率，有助于更好地吸收存款，也有助于优化存款结构。”类飞鹏说。

总体来看，2023年的存款利率走势持续下调。2023年12月22日，工、农、中、建、交等国有银行再次下调了存款挂牌利率，调整幅度为10—25BP，其中3年期、5年期定期存款挂牌利率下调幅度较大。在此之前，2023年6月、9月，国有大行分别两次官宣调降存款利率，调降幅度为10—25BP。中小银行也紧随其后陆续下调了存款利率。

中国人民银行货币政策司长邹澜此前解读称，国有商业银行和股份制商业银行根据市场供求变化和利率走势，综合考虑自身经营情况，主动下调部分期限存款利率，反映存款利率市场化调整机制在持续发挥作用，也表明存款利率市场化程度在进一步提高。

融360数字科技研究院监测的数据显示，2023年11月，银行3个月、6个月、1年期存款平均利率环比持平，2年及以上期限存款平均利率涨跌不一，其中2年、5年期存款平均利率环比下跌0.2BP、1.3BP。融360数字科技研究院统计显示，从不同类型银行利率调整情况来看，11月国有银行利率调整情况较少，中、农、工、建四大行基本没有调整，交通银行(601328.SH)个别城市网点长期存款利率下调，邮储银行多个城市网点3年期存款利率上调。

存款利率对区域储户存在一定吸引力，但宏观经济前景、金融市场情绪、理财产品预期收益等方面将对居民储蓄偏好产生一定影响。



视觉中国/图

11月，股份制银行3年、5年期存款利率调整情况较多，有涨有跌，上涨情况多于下跌情况，股份制银行上调3年期存款利率。整体来看，1年期及以上存款平均利率环比上涨，其中3年期涨幅较大，环比上涨9.5BP。

“存款利率有升有降，反映国内存款市场机制在起作用，属于正常现象，但前提是国内存款市场保持正常竞争秩序，各家银行存款利率调整要满足自律组织要求，存款利率调整要与银行负债、净息差等

实际经营状况相一致。”周茂华告诉记者，“银行存贷一体两面，部分中小银行兼顾短期与中长期发展，提升机构服务区域市场能力，提升客户黏性，经济活跃了，货币创造能力随之提升。”

值得一提的是，2023年6月银行进行存款利率调整时，长期存款利率下调更多。中金公司方面分析认为，此举旨在“压平”存款利率曲线，与国债收益率曲线趋近，从而降低银行长期负债压力，缩短负债久期。

## 存款利率仍有下降空间

为推动存贷利差稳定、压降资金在体系内的空转套利空间与前期虚增规模，引导存款成本有效下行仍有必要。

谈及下一步，银行存款是否还会持续下调，民生银行(600016.SH)首席经济学家温彬分析指出，2023年以来负债端管控措施不断出台，2024年政策红利将进一步释放；但市场不规范竞争以及存款定期化、长期化亦部分对冲前期调降存款挂牌利率等政策效果，导致负债端定价相对刚性，负债成本管控短期内难以对冲资产端下行压力。

惠誉评级亚太区金融机构评级董事薛慧如认为，展望未来，银行净息差压力仍然存在。“从资产端来看，伴随着整体利率中枢的下移，对公贷款收益率持续下行，按揭贷款利率也将因房地产政策放松和存量按揭利率调整而继续下降。从负债端来看，监管降准以及引导存款利率下调将使得整体负债成本有所优化，但是预计资产收益率降幅将大于负债成本降幅，净息差仍将收窄。”

“为推动存贷利差稳定、压降资金在体系内的空转套利空间与前期虚增规模，引导存款成本有效下行仍有必要。预计2024年银行负债端成本管控仍有举措，如继续下调存款挂牌利率或MPA考核上限、对协议、通知、协定等高息主动型负债产品做进一步自律和规范，推动中小银行降低长期存款利率等。”温彬说。

不过，记者注意到，2023年以来，虽然存款利率有下降趋势，但居民储蓄规模却始终上涨。

中国人民银行数据显示，11月末，人民币存款余额284.18万亿元，同比增长10.2%，增速分别

比10月末和2022年同期低0.3和1.3个百分点。今年前11个月，人民币存款增加25.65万亿元，同比多增1301亿元。11月人民币存款增加2.53万亿元，同比少增4273亿元。其中，住户存款增加9089亿元，非金融企业存款增加2487亿元，财政性存款减少3293亿元，非银行业金融机构存款增加1.57万亿元。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为，2023年以来，人民币住户存款规模保持较高增速，是由于长期存款利率优势明显，居民倾向于购买长期存款，近两年经济增长压力较大，投资环境不景气，股市持续低迷，理财产品净值波动不稳，且投资者对净值波动的理财产品接受程度不高，投资风格较为保守，这也是存款定期化、长期化的主要原因。虽然很多银行储蓄存款利率下降，但储蓄存款成本却不降反升。

从中长期来看，长期存款利率不断下调，未来存款搬家现象是否会加剧？

今年存款利率经历两轮较大范围调整，刘银平认为，银行主要下调的仍然是长期存款利率。融360数字科技研究院监测的数据显示，2023年11月，2年、3年、5年期存款平均利率较去年年末分别下降了27BP、39.5BP、43.5BP，接下来银行存款定期化趋势或有所缓解。部分存款资金或流向理财领域，对理财市场来说属于利好，但这也要看理财产品自身净值波动情况，产品收益稳定才能吸引更多的存款资金。

下转 B6

# 银行汽车金融“冲刺”

本报记者 王柯瑾 北京报道

临近年末，全国多地开展新一轮汽车促消费活动。中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布的预测数据显示，2023年全年，我国汽车总销量或可达到3000万辆，同比增长11.7%。展望2024年，中汽协方面预测，中国市场的汽车总销量将达到3100万辆，同比增长3%。

作为拉动汽车消费的有力引擎，汽车金融成为多家银行发力的重点。《中国经营报》记者在采访中了解到，当前银行汽车金融创新呈现多重特点：在“双碳”目标下，结合新能源汽车消费的兴起，推进绿色低碳主题的汽车金融服务；配合新能源汽车下乡的趋势，推出适合农村居民、新市民特点的汽车消费金融服务等。

近期中央经济工作会议再次强调要“着力扩大国内需求”，稳定和扩大传统消费，提振新能源汽车、电子产品等大宗消费。

业内分析认为，银行汽车金融应挖掘消费潜力，畅通汽车流通、服务汽车产业链，不断推动中国汽车行业高质量发展。

## 利好政策频出

在大力提振消费政策的推动下，银行汽车金融将迎来更大发展空间。近来，多地多项政策提及推动汽车金融进一步发展。

为进一步稳定和扩大汽车消费，助推消费稳定增长，江西省商务厅于2023年12月面向全省发放“2023江西省级汽车消费券”，本次安排活动专项资金1953万元。

据郑州市人民政府官网消息，郑州市人民政府、中国人民银行河南省分行、国家金融监督管理总局

## 瞄准新能源汽车

在绿色发展理念指引下，发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必经之路，因此发力新能源汽车金融也成为银行汽车金融的突破口。

记者从建设银行(601939.SH)了解到，该行信用卡业务从“客户端”和“厂商端”双向发力，促进资源整合，将新能源汽车消费金融作为满足大众绿色金融需求的重要抓手。在“客户端”，该行信用卡支持

## 抢占数字化高地

数字化已经成为各家银行汽车金融差异化破局的重要手段。

记者从中信银行了解到，线上化方面，该行构建了汽车经销商信用风险统一评价体系，实现线上审批，审批效率提升近50%；支持全部协议线上签约，提升客户体验及业务办理效率。自动化方面，每笔放款平均5分钟，与“信票通”产品组合运用，支持厂商收到的银行承兑汇票“无感贴现”实时入账；7×24小时自助释放车辆合格证和钥匙等。智能化方面，建立汽车产业链资金流、物流和信息流的实时交互，使得车辆与

河南监管局、河南证监局日前联合印发的《关于金融支持新能源汽车产业链高质量发展的意见》提到，要加大新能源汽车产业链关键环节金融支持力度。鼓励政策性银行提供低息贷款，支持优势整车企业建设智能汽车、专用车等特色基地和产业园区，培育一批产业协同区和产业集群。鼓励银行业金融机构加大汽车消费信贷支持力度，探索开展线上贷款产品创新，采用数字化新型风控手段，提供差异化金融服务

方案。而在融资体系方面，鼓励金融机构在风险可控的前提下与外部投资机构深化合作，探索以“贷款+外部直投”业务新模式，推动在企业生命周期中前移金融服务，更多发放中长期贷款和信用贷款，支持初创期、成长期企业发展……

此外，明年汽车消费尤其是新能源汽车消费将继续成为政策支持的重点。为有效推进上海市大气环境治理和节能减排工作，促进新能源汽车产业加快发展，上海市

相关部门制定《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》，明确提出2024年对消费者购买和使用新能源汽车继续给予政策支持。

在此背景下，多家银行优化升级汽车金融业务，例如近日邮储银行(601658.SH)App邮储车贷汽车专区正式上线。App界面展列汽车品牌、热门车型，用户可以一键打开，了解车型信息、查看贷款方案，且贷款方案页内嵌申请入口，方便申请人操作。除了邮储银行

终端零售客户融资购车需求，客户分期购买新能源汽车时首付比例低至15%，有效减轻支付压力。在“厂商端”，该行信用卡与理想、蔚来、小鹏、特斯拉等新能源汽车厂商开展总对总合作，加大与上汽、广汽、一汽等传统汽车厂商在新能源车型的合作。此外，随着汽车消费由增量市场向存量市场转变，该行信用卡响应国家相关部署，推出“龙E贷好车”二手车分期产品，盘活二手车市

场，推动资源循环利用的绿色发展理念深入人心。区别于传统汽车授权4S店销售模式，新能源汽车从底层重构汽车行业产品、技术、销售模式等商业逻辑，积极探索与之适配的渠道网络建设，授权、代理和直营模式全面开花。

以中信银行(601998.SH)为例，该行紧随市场和渠道的变化，以标准化、定制化、线上化为产品设计理念，针对新能源品牌不同的销售

模式量身定制配套融资方案。对经销授权、以销定产的新能源品牌，“订单融”产品可基于消费者购车订单，向经销商、交付中心提供融资，用于向厂商采购车辆；对代理、直销模式的新能源品牌，“交付融”产品可向代理商、交付中心提供融资，用于向厂商支付交车保证金；“佣金贷”产品可结合厂商提供的历史返利数据或者厂商销量任务目标数据，为符合条件的代理商、交付中心

提供融资，用于日常经营周转。“随着新能源汽车消费的兴起，汽车消费金融的格局可能会重塑，由此带来更为激烈的市场竞争。”中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平表示，“新能源汽车有别于传统能源汽车，对金融产品和服务模式提出了新的要求。此外，银行还应加强新能源汽车金融服务的风险识别与管理。”

提供融资，用于日常经营周转。在政策助推和市场需求的刺激下，服务汽车车主也成为多家银行零售业务增长的重要抓手。苏筱芮表示：“银行在车主服务领域提升差异化破局能力，可以不限于汽车消费本身的购买支付、租赁融资、加油缴费等服务，而是围绕汽车连接的出行、旅游、物流、保险等更多场景及服务应用。另外在营销渠道方式上，除当前主要的积分权益、消费优惠等常规营销活动，还可以结合视频营销以及车主在自驾、旅游等场景下的粉丝活动，广泛拓客、促活。”

融资信贷、抵押支付等服务。在客群方面，银行则可以结合这两年政策引导的新市民客群，提供更加精细化的汽车消费服务。”

受访业内人士均认为，未来汽车金融创新空间较大。杨海平认为，未来银行汽车金融创新方向包括：“一是在‘双碳’目标下，结合新能源车消费的兴起，推进绿色低碳主题的汽车金融服务；二是在汽车消费信贷服务的基础上，进一步拓展服务内容，利用数字化平台推进场景化汽车金融服务；三是配合新能源汽车下乡的趋势，推出适合农村居民、新市民特

点的汽车消费金融服务。”

在政策助推和市场需求的刺激下，服务汽车车主也成为多家银行零售业务增长的重要抓手。苏筱芮表示：“银行在车主服务领域提升差异化破局能力，可以不限于汽车消费本身的购买支付、租赁融资、加油缴费等服务，而是围绕汽车连接的出行、旅游、物流、保险等更多场景及服务应用。另外在营销渠道方式上，除当前主要的积分权益、消费优惠等常规营销活动，还可以结合视频营销以及车主在自驾、旅游等场景下的粉丝活动，广泛拓客、促活。”

融资信贷、抵押支付等服务。在客群方面，银行则可以结合这两年政策引导的新市民客群，提供更加精细化的汽车消费服务。”