

# 促销“价格战”正酣 消费贷客群上移

本报记者 秦玉芳 广州报道

2024年年初以来,随着存款利率的不断下调,银行个人消费贷利率也在持续走低。商

业银行纷纷加大消费信贷客力度,低价竞争愈加激烈,部分银行个人消费贷利率跌破“3”。不过,低价信贷并未广泛赢得客户的“芳心”,居民对消

费信贷需求依然不高。银行业务人士普遍透露,年初以来消费信贷规模增长不及预期,资金供给和需求失衡越来越明显。

业内人士分析指出,受宏观经济形势影响,银行零售信贷业务结构出现了明显调整,优化客群结构正在成为当前商业银行零售业务的重点。

相较以往,消费信贷业务更倾向于中高端个人客户。但随着优质客户的竞争渐趋激烈,低价获客越来越“卷”,长期难以持续。长远来看,金融

机构需要寻求更多的业务增长点,和利润来源,尤其对长尾客群的需求仍待挖掘,消费信贷业务的发展空间依然很大。

## 利率优惠再加码

各大银行在零售信贷领域的竞争较为激烈,各种利率优惠措施层出不穷,利率降至历史低位。

进入2024年二季度,银行消费贷拓客力度不减,不少银行纷纷加码返券、优惠等利率促销,针对特定客户推出低息消费贷产品,利率普遍低至2%左右。

某股份银行在深圳推出针对部分优质个人客户最高50万元的信用消费贷产品,利率低至2.9%。某城商银行也推出新客返券的利率优惠产品,100%领券,券后年化利率2.98%。

融360数字科技研究院的监测数据显示,2024年2月,全国性银行线上消费贷平均最低可执行利率为3.19%,环比下降13个基点,同比下降81个基点。

融360数字科技研究院在日前发布的研报中分析指出,近期银行线上无抵押消费贷利率下行趋势较为明显,虽然大部分产品利率仍在3%以上,但最低利率3%以下的情况开始增多,各银行之间的价格竞争也愈加激烈。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为,各大银行在零售信贷领域的竞争较为激烈,各种利率优惠措施层出不穷,利率降至历史低位。

在星图金融研究院研究员黄大智看来,个人住房贷款、信用卡、消费贷等是银行零售信贷业务的主力业务板块,随着个人住房贷款持续收缩、信用卡增量的下降,消费信贷越来越成为银行零售信贷增量的重要抓手,近年来商业银行纷纷加大了对消费金融的业务布局。

从上市银行发布的年报来看,2023年银行消费信贷业务整体增长明显,部分银行消费贷余

额实现两位数增幅。例如,招商银行(600036.SH)实现消费贷款余额3015.38亿元,较上年末增长49.11%。宁波银行(002142.SZ)消费贷款占总贷款的比例,从此前的23.26%提升至25.6%。

刘银平指出,从上市银行已经披露的年报来看,大部分银行零售贷款余额实现了较大幅度增长,且增幅要大于2022年。

聚焦消费信贷业务发展,在调整零售信贷业务结构的同时,“价格战”逐渐成为金融机构消费信贷“获客”抢流的关键。中信银行(601998.SH)在2023年年报中披露,报告期内,该行开展多项消费贷款利率优惠活动,促动消费需求释放,累计投放利息优惠券千万余张,惠及60余万客户。

黄大智则指出,产品同质化严重,银行消费贷客群也在不断下沉,使得同业竞争更加激烈。叠加2023年以来利率的持续下行,加剧了消费信贷利率的下调幅度。

进入2024年,各大银行消费贷利率开启新一轮下调。融360数字科技研究院也强调,一方面政策引导之下市场利率中枢不断下移,另一方面春节前后市场消费需求增加,银行也在积极开展信贷“开门红”工作,不断挖掘新的需求获取更多优质信贷资源。

不过,2024年以来,尽管利率一降再降,但整体市场反馈并不理想。

广州的王先生透露,最近两周各种贷款推销电话越来越频繁,甚至有的时候一天上午能接到3个,都是为银行推销消费贷



进入2024年二季度,银行消费贷拓客力度不减,不少银行纷纷加码返券、优惠等利率促销。视觉中国/图

的。“手机上也动不动收到不同银行发来的授信额度审批短信,邀请我去App上办理个人贷款。我之前做的一笔贷款,最近去申请提前还款,客服还说如果取消申请可以享受利率八折的活动。”

上海的刘先生也表示,现在几乎每天都能接到办理贷款的骚扰电话,甚至去银行办业务,大堂经理都会问一句“需不需要办理贷款”。“现在挣钱越来越难,更不敢乱花,即便贷款利率低也会不办。毕竟手头没钱可以省点花,但万一借钱花了到时候收入减少还不上怎么办?”

某股份制银行零售业务人士向《中国经营报》记者透露,现在居民消费意愿不强,信贷需求也大大减弱,且银行授信门槛也在

提高,资源向优质客群倾斜。而实际上资质好的客户不愿意借钱消费,就导致供给大于需求,各家银行都在“卷”价格,所以尽管做了很多促销,但业务发展远达不到预期。

招商银行行长王良此前在年报发布会上也强调,现在由于信贷需求不足,资金供给过多,导致定价扭曲,甚至有些新客户的贷款成本实际上低于银行资金成本,这种现象反映了目前供求关系现状,也给银行的贷款定价管理带来很大的困难,是不可持续的。

光大证券也在最新研报中明确,从其他消费信贷数据看,居民融资需求扩张强度较弱,3月零售贷款增长强度一般,零售端需求仍待提振。

## “去尾存优”客群优化

零售客户的差异性较大,零售资产的质量也参差不齐,针对优质零售客群的获客对于银行而言尤为重要。

各家银行在加码拓展消费信贷业务的同时,也已悄然开启“去尾存优”的客群优化。

上述股份银行零售业务人士表示:“年后我们针对消费信贷业务的授信模型没有太大的调整,只是更聚焦优选客群,比如体制内、事业单位、央企国企或者500强企业的职工客群,中高风险的客群全都不能做了,授信门槛有很大提高。只要是优质客群的客户,授信比较宽松,额度高,利率非常低。”

“主要是去年消费贷业务不良太高了,银行压力很大,只能提高门槛控制风险。”上述股份银行零售业务人士指出。

黄大智认为,受疫情影响,居民现金流普遍紧张,存量客户的风险开始逐渐暴露出来。在这种情况下,金融机构要聚焦高附加值的业务,不能盲目下沉、内卷,需要调整客群结构,防范业务下沉带来的风险。

年初以来,越来越多银行强化零售信贷客群结构调整,降低中高风险客群占比。从产品公开信息初步统计,近来银行主推的信用消费贷、抵押消费贷等零售信贷产品,也大多强调只针对企事业单位、国企央企等领域的优质客群开放。

平安银行(000001.SZ)行长助理张朝晖在年报发布会上也强调,过去的零售信贷业务是高风险高收益的经营模式,未来要提升中低风险客户占比,中高风险、高收益的客户比例要降下来,为零售业务更好长久可持续发展奠定基础。

刘银平认为,零售客户的差异性较大,零售资产的质量也参差不齐,针对优质零售客群的获客对于

银行而言尤为重要。“要控制好风险,改善零售资产结构,实现零售业务稳步增长,就需要对不同的客群采取不同的定价策略,进行组合性管理,重点维护优质零售客群。”在萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊看来,当前,银行消费信贷业务更加注重优化客群,改善零售信贷资产结构,通过提高授信门槛来控制风险。同时,加强零售信贷业务的精细化管理,提高客户体验和满意度。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜也强调,对于商业银行零售业务来说,深耕优质客群是未来的发展方向之一。相较于以往,当前消费信贷业务的重点更加倾向于中高端个人客户,对于个人客户的信用资质要求也相应提高。同时,商业银行也在积极探索数字化营销和精细化运营等手段,提高客户满意度和忠诚度,助力零售业务做好优质客群的深耕。

上述股份银行零售业务人士表示,长期来看,随着宏观经济的回暖,零售信贷资产依然是银行业务布局的重点。“2024年我们还会在小微贷款、消费贷款等方面持续发力,其中最关键的还是抓客群。”

聚焦客群优化的同时,金融机构也在加快提振需求的消费领域的业务布局。邮储银行(601658.SH)零售业务总监梁世栋日前在年报发布会上指出,近期也有很多消费政策密集出台,以旧换新也成为两会的热点,汽车、3C电子产品、家装等都是以往换新消费的主力,今年要抓住以往换新的契机大力布局。

# 存款利率下行 居民资产多元配置临考

本报记者 郝亚娟 张荣旺  
上海 北京报道

近日,多家中小银行密集发布

公告,宣布下调定期存款利率,调整类别覆盖短期、中长期定期存款。

针对此次调整,兴业研究公司银行业高级研究员吕思聪告诉

《中国经营报》记者,目前,我国存款利率调降遵循着“国有大行先行,股份制银行跟随,地方性中小银行逐步跟进”的节奏。2023年

年底,国有大行开启年内第三次存款利率下调,股份制银行随后跟进,此次是中小银行跟进下调各期限存款利率,存款利率倒挂

现象也有所缓解。

存款利率下降将直接影响到居民的财务规划和资产增值计划。受访人士指出,当前权益市

场波动加剧,存款利率还可能进一步下降,投资者需要根据自身的风险承受能力和财务目标,进行全面的资产配置和风险管理。

## 中小银行跟进下调

4月以来,河南、山西、陕西、云南、贵州、广东等地多家中小银行密集公告宣布下调定期存款利率。整体而言,此轮调整的存款产品涉及三个月、六个月、一年期、二年期、三年期以及五年期等不同期限,利率下调幅度也从5个基点至45个基点不等。

谈到这一调整,惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯超分析称,今年一季度部分中小银行出于揽储的压力,出现存款利率倒挂的现象。随着此次中小银行调降存款利率,倒挂现象有所收敛,此次调降也是跟随此前大型银行利率调降的延续。

吕思聪提到,2024年年初,在“开门红”压力下,部分地方中小银行逆势调升了存款利率,造成了中长期存款利率(主要表现为三年期和五年期利率)倒挂加剧,此次调整后,中小银行的息差压力也有所缓解。

在存款利率整体下调的同时,三年期和五年期存款利率倒挂的情况有所缓解。中国银行(601988.SH)研究院研究员梁斯分析称,短期与长期存款利率“倒挂”现象与存款市场供需结构转变有关。近年来居民存款定期占比有所提升,银行需要综合考虑负债管理需求,更好稳定负债成本。从存款占比来看,五年期存款占比相对较低,对银行负债影响整体有限,利率倒挂并不会对银行负债产生特别明显影响。

“银行选择降低长期存款利率来进行负债端的调控,可以在一定时间段内稳住息差。同时,部分银行季节性的揽储保储政策也促使利率倒挂的现象存在。银行根据自身资产负债情况和当地竞争状况实行短期营销政策吸引存款,尤其是中小银行由于自身影响力有限,更需要通过较高的存款利率来吸引客户。但从银行整体来看,需要考虑到期资产负债率的安全性,即使能够吸引存款也需要提升资产收益率才能达到最终的目的。”万联证券投资顾问屈放表示。

中信证券研报指出,商业银行运用多种方式控制存款利率,从不同渠道引导银行负债端成本有序下行,呈现出三个特点:第一,降息节奏上往往是“大行领头,小行跟进”。第二,不同类型银行的存款挂牌利率调整的时间间隔在3~9个月不等,但近一年明显有时间间隔缩短的趋势。第三,控制存款利率的方式愈加多元化。

记者注意到,不同类型银行、不同区域银行的同期存款利率也存在差别。梁斯分析称,银行间出现存款利率差,是市场竞争的体现,也反映了不同银行的经营偏好。第一,不同类型和不同地区的银行具有不同的存款上浮幅度和存款利率上限约束,一般大型商业银行的存款利率较低,

而中小型银行存款利率较高;第二,不同地区存款市场供求关系有所不同,客户投资偏好和储蓄习惯不同,影响存款利率定价;第三,同一家银行的不同分支机构,因资产负债情况、市场竞争策略存在差异,对存款需求和定价也不完全一致。

融360数字科技研究院分析师刘银平指出,银行在存款利率定价方面,不仅要考虑自身的存款规模、揽储压力、息差等情况,还要结合当地其他银行的利率水平,这造成了同一银行在不同地区的存款利率会存在一定差异。

吕思聪进一步分析称,国有大行在全国各地网点较多、规模较大,整体经营较为稳健,使得其整体存款成本优势较为明显。股份制银行具有差异化、多样化的经营优势,一方面通过贷款派生存款,另一方面通过做强财富管理、为企业提供综合化服务等沉淀存款资金,但在资本市场波动加剧、居民及企业部门整体预期有待增强等背景下,存款成本也面临着较大挑战。地方性商业银行扎根于所在地区,对当地客群经营较为深入,具有一定吸收存款的优势,但随着近年来高收益的优质资产愈发稀缺,在一定程度上“资产荒”压力较大,这就导致资产端派生存款存在挑战,即吸收存款资金难度加大,存款成本易升难降。

## 均衡多元资产配置

根据融360数字科技研究院监测,3月份各类存款产品利率下跌趋势有所减缓。

自2022年4月,中国人民银行指导利率自律机制建立存款利率市场化调整机制以来,银行已多次下调存款利率。分析人士指出,在推动实体经济融资成本稳中有降的背景下,存款利率仍存下调空间。

“当前,存款利率已经降至历史低位,且2023年12月至2024年2月各类银行存款利率已经全面下调一轮。不过,考虑到银行息差压力持续加大,未来银行需要进一步压降负债成本,各类存款利率仍有下跌空间。”刘银平指出。

从银行息差来看,吕思聪告诉记者,根据国家金融监督管理局公布的数据,2023年我国银行整体净息差水平已经降至1.69%,创2010年有统计数据以来新低,较低的净息差水平将不利于提升金融服务实体经济质效,也不利于夯实金融稳定的基础。与此同时,中央金融工作会议提到引导融资成本持续下降、疏通资金进入实体经济渠道等方式。由此来看,未来贷款利率等可能继续下行,为稳定净息差水平,商业银行负债端利率也仍有

下降的必要。

“考虑2024年银行在资产收益端仍然面临LPR下调、存量按揭贷款重定价等因素,存款利率仍有下降的空间。监管方面也更加积极地推进利率市场化改革,引导存款利率下调。”徐雯超补充道。

中国银行副行长张毅在该行2023年业绩发布会上表示:“存款成本刚性的特征依然比较显著,虽然2023年存款利率下降了三次,但存款的定期化、长期化趋势特征还是比较明显,这方面都有一定比例的上升,同时市场竞争也加剧了成本下行的动能。2024年,中国银行将加大对高成本存款的压降力度,包括协议存款、结构性存款以及三年期以上大额存单。”

在存款利率下降背景下,居民如何进行资产配置?中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受记者采访时分析称,全球范围内低利率甚至负利率的环境降低了固定收益类产品的收益率,导致依靠传统储蓄难以实现理想的财富增值;股票、债券、商品等各类资产价格受宏观经济、政策变动、地缘政治等因素影响,波动性加大,增加了投资风险;财政、货币政策调整频繁,可能导致市场预期波

动,增加投资决策难度。

“投资者风险偏好下降,更倾向于持有存款等低风险资产。但随着存款利率下调,存款的吸引力可能会有所降低,投资者需要调整资产配置。”梁斯表示,随着资本市场改革持续推进,可选理财产品数量会稳步提升。普通投资者可通过分散资产组合,购买低风险资产等方式实现财富的保值增值,例如可考虑公募基金、FOF等产品;拥有专业投资能力的投资者可独立开展股票、期货、私募等高风险产品的投资。

中信证券方面认为,长期来看,存款利率下调将会降低对储户的吸引力,“存款搬家”的现象或将强化,银行理财等低风险资管产品会迎来增量资金,增强债市的配置力量。

吕思聪提示道,存款利率将进一步下降,投资者的资产配置需注意以下三方面:一是在理财产品净值化、权益市场波动加剧的背景下,均衡、合理地进行资产配置,而非仅仅配置单一产品或者资产,以抵抗市场波动;二是在建立资产配置理念时,要根据自身风险承受能力,理性管理投资预期,选择适合自己的产品;三是立足当下,着眼于未来,建立长期投资的理念。