

银行“激战”对公存款

本报记者 张漫游 北京报道

在存款挂牌利率下调的背景下,银行存款规模变动引发市场关注。《中国经营报》记者从A股42家上市银行三季报的表现看,多家银

9家银行对公活期存款减少

“今年以来,金融数据中衡量企业活期存款的M1增速4月份以来一直为负增长,企业活期存款同比出现下降,因此必然会有商业银行企业存款同步下降。”

截至9月底,在A股42家上市银行中,部分银行详细披露了对公活期存款和定期存款的规模,其中,9家银行对公活期存款规模较2023年年底“缩水”,2家银行对公活期存款和定期存款均较2023年年底减少。

对于部分上市银行对公存款规模减小的原因,邮储银行(601658.SH)研究员姜飞鹏认为,企业投资意愿不强,从而减少用于短期流动需求的资金配置,在微观上表现为企业活期存款减少,宏观上表现为狭义货币M1同比负增长。

“今年以来,金融数据中衡量企业活期存款的M1增速4月份以来一直为负增长,企业活期存款同比出现下降,因此必然会有商业银行企业存款同步下降。”中国银行(601988.SH)研究院研究员梁斯进一步解释道,企业存款主要来自信贷投放,今年以来受政策调控思路转变,例如提质增效、盘活存量等影响,信贷投放持续少增,这会导致存款同步少增。

东方金诚金融业务部高级副总监朱萍萍告诉记者,企业资金需求减少,导致对公存款尤其是活期存款的减少,且市场需求不足导致企业经营活动减少,从而减少了企业结算资金的流入,影响了活期存款的增长。

此外,梁斯认为,强化对数据

行对公存款出现“缩水”情况。

10月底,A股42家上市银行三季报披露完毕。记者统计发现,42家上市银行中,有32家银行披露了对公存款(或公司存款、企业存款)的情况,其中18家银行的

对公存款较2023年年底减少。

在下调存款利率,降低银行负债成本过程中,如何稳定存款基础是银行需要面对的问题。叠加同

业竞争日趋激烈,迫使银行在负债端和资产端进行更精细的管理。

加个性化和差异化的金融服务来吸引和留住企业客户,如定制化的贷款产品、现金管理服务,提升客户体验;其次,银行可以加强与企业的合作关系,提供全面的金融解决方案,增加客户黏性;此外银行还可以通过提高存款产品的吸引力,如提供更灵活的存款条件来吸引企业存款。同时,银行需要加强风险管理,优化资产负债结构,确保流动性安全。

“对银行而言,增加对公存款的方式一方面是通过发放贷款派生存款,另一方面是做好支付结算、代收代发等金融服务,通过非信贷业务发展沉淀资金增加对公存款。”姜飞鹏说。

朱萍萍建议,首先,银行要优化存款结构,活期存款的成本相对较低,银行可以通过提供更灵活的服务和优惠措施,吸引企业将部分定期存款转为活期存款;开发更多符合企业需求的存款产品,如结构性存款、定制化存款等,提高存款的吸引力。其次,银行要加强风险管理,在对公存款减少的情况下,银行需要优化资产结构,提高资产的流动性和收益性,降低风险。另外,在政策方面,银行要与监管部门保持密切沟通,了解政策导向,及时调整业务策略;争取政策支持,如税收优惠、财政补贴等,降低经营成本,提高竞争力。

朱萍萍认为,从政策因素看,2024年上半年,银行存款利率普遍下调,尤其是对公活期存款利率,这导致企业客户将资金从低息的银行存款转向高收益的理财产品及其他金融资产,从而减少了银行的对公存款规模;从银行自身因素看,部分银行为降低负债成本,主动调整存款结构,减少高成本的对公存款,增加低成本的个人存款。

另外,记者统计发现,截至2024年三季度末,有14家银行对公存款规模增长。如邮储银行披露称,截至2024年9月底,该行公司存款16474.20亿元,较2023年年末增加1889.83亿元,增长12.96%,主要是该行全面深化“1+N”经营与服务新体系,不断提升公司客户综合金融服务能力,公司存款实现较快增长。

面对对公存款方面的压力,梁斯建议,首先,银行可通过提供更

对公存款较2023年年底减少。

在下调存款利率,降低银行负债成本过程中,如何稳定存款基础是银行需要面对的问题。叠加同

业竞争日趋激烈,迫使银行在负债端和资产端进行更精细的管理。

加个性化和差异化的金融服务来吸引和留住企业客户,如定制化的贷款产品、现金管理服务,提升客户体验;其次,银行可以加强与企业的合作关系,提供全面的金融解决方案,增加客户黏性;此外银行还可以通过提高存款产品的吸引力,如提供更灵活的存款条件来吸引企业存款。同时,银行需要加强风险管理,优化资产负债结构,确保流动性安全。

“对银行而言,增加对公存款的方式一方面是通过发放贷款派生存款,另一方面是做好支付结算、代收代发等金融服务,通过非信贷业务发展沉淀资金增加对公存款。”姜飞鹏说。

朱萍萍建议,首先,银行要优化存款结构,活期存款的成本相对较低,银行可以通过提供更灵活的服务和优惠措施,吸引企业将部分定期存款转为活期存款;开发更多符合企业需求的存款产品,如结构性存款、定制化存款等,提高存款的吸引力。其次,银行要加强风险管理,在对公存款减少的情况下,银行需要优化资产结构,提高资产的流动性和收益性,降低风险。另外,在政策方面,银行要与监管部门保持密切沟通,了解政策导向,及时调整业务策略;争取政策支持,如税收优惠、财政补贴等,降低经营成本,提高竞争力。

朱萍萍认为,从政策因素看,2024年上半年,银行存款利率普遍下调,尤其是对公活期存款利率,这导致企业客户将资金从低息的银行存款转向高收益的理财产品及其他金融资产,从而减少了银行的对公存款规模;从银行自身因素看,部分银行为降低负债成本,主动调整存款结构,减少高成本的对公存款,增加低成本的个人存款。

另外,记者统计发现,截至2024年三季度末,有14家银行对公存款规模增长。如邮储银行披露称,截至2024年9月底,该行公司存款16474.20亿元,较2023年年末增加1889.83亿元,增长12.96%,主要是该行全面深化“1+N”经营与服务新体系,不断提升公司客户综合金融服务能力,公司存款实现较快增长。

面对对公存款方面的压力,梁斯建议,首先,银行可通过提供更

如何稳定存款基础?

“随着利率市场化改革推进、利率下降,银行之间竞争日益激烈,净息差持续收窄,这迫使银行在负债端和资产端进行更精细的管理。”

对于未来银行存款规模面临的挑战,朱萍萍分析认为,主要是利率持续下行压力。随着中国人民银行多次降息,市场利率持续走低,银行存款利率的定价更加市场化,对客户吸引力降低。

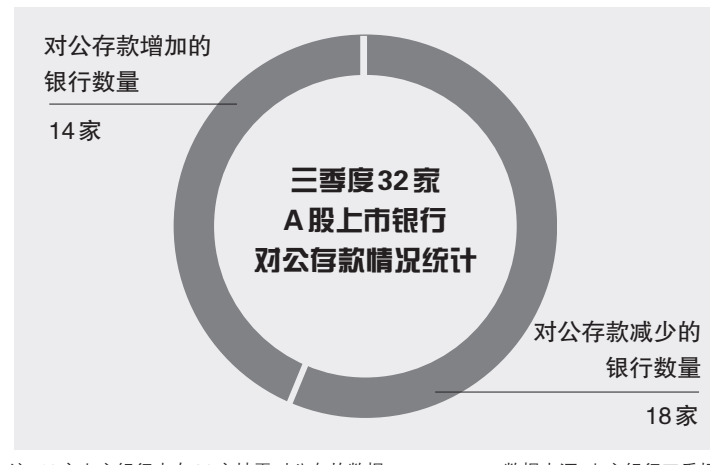
中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,2024年10月21日贷款市场报价利率(LPR)为:一年期LPR为3.1%,五年期以上LPR为3.6%,均下调25bp。继7月双降之后,二者再度双双下调,且幅度更大。

随后,国有银行、股份制银行陆续下调了存款利率。而本次存款利率下调幅度也是2022年以来最大的一次。从2022年9月以来,银行陆续一共下调了6次存款利率,本次不仅活期存款利率调降5bp,各期限定期存款也都下降了25bp,下调幅度是历次调整幅度中最大的。其中,国有银行活期存款利率下调5bp,从0.15%调整为0.1%;三个月、六个月、一年、两年、三年和五年定期存款利率均下调25bp。调整后,一年定期存款利率为1.1%。

不过,中国银行研究院研究员李一帆指出,本轮存款利率调降是银行充分利用存款利率市场化调节机制的表现,通过对不同存款产品进行重定价,有助于稳定负债端成本,缓解息差压力,巩固可持续经营基础,还能为银行后续针对实体经济薄弱环节、重点和新兴领域降低贷款

利率腾挪空间,彰显支持实体经济的责任担当。

在存款利率下调同期,本轮存量房贷利率也迎来下调。东方金诚首席宏观分析师王青分



析称,存量房贷利率下调会带动银行每年利息收入减少1500亿元左右;9月末银行各类存款规模约为299万亿元,这意味着存款利率平均下调5个基点即可弥补。“当前银行开启新一轮存款利率下调,对稳息差进而保障商业银行稳健经营,持续加大对实体经济融资支持力度具有重要意义。我们判断,本轮银行存款利率下调,基本可以抵消各类贷款利率下调对净息差的影响。”

“在下调存款利率降低银行负债成本过程中,如何稳定存款基础是银行需要面对的一个问题,要对可能出现的存款‘搬家’的规模、节奏进行判断。”王青说。

梁斯认为,存款作为银行负债最为重要的组成部分,未来仍将作为负债管理的主战场。银行之间围绕存款资源的竞争仍然会十分激烈;非银金融的发展提供的金融产品和服务可能对传统银行存款构成竞争,在金融脱媒的情况下可能会持续凸显;另外,客户需求的变化也要求银行不断创新存款产品和服务,满足自身需求变化,进一步增大银行间竞争。

“随着利率市场化改革推进、利率下降,银行之间竞争日益激烈,净息差持续收窄,这迫使银行在负债端和资产端进行

更精细的管理。”朱萍萍说。

“当前银行需要更好地进行负债端管理,核心是前瞻性预判利率走势并作出政策调整。其中一个很重要的方面是优化存款结构,增加活期存款特别是对利率不敏感的核心存款的比重,适度降低高成本存款比重,在稳定负债端的同时降低负债成本。”王青表示。

李一帆建议,银行还将持续优化负债管理,推动存款利率保持在相对合理水平,保障可持续经营发展。具体措施包括合理布局各类存款产品的规模和结构,积极把握存款活化机遇,压降高成本存款比例;提高市场敏感性,有效运用市场化定价自律机制和存款利率市场化调整机制,综合考虑经济形势、存款成本、预期收益等因素,对不同存款产品的利率进行动态差异化定价;倡导各级机构发挥存款定价的主动性与灵活性,结合辖内客户实际和区域特点开展针对性营销,避免包括高息揽储在内的无序竞争;紧跟宏观经济金融形势和客户需求,稳妥审慎发展理财、托管、基金代销、保险代理等多元化中间业务,通过在多元化金融服务领域深耕细作,持续推动产品服务创新,挖掘更多增长点。

“第二增长曲线”赋能 成都银行实现业绩双增

2024年以来,成都银行保持战略发展定力,提升金融服务质效,各项业务稳健发展。

日前,成都银行公布的2024年三季度业绩报显示,报告期内,该行立足“三大护城河”,扩大“五大提能方向”,不断加快中长期发展动能转化,构建出特质更加鲜明显著的“第二增长曲线”,进而实现了营业收入、净利润双增长,且资产质量稳步提升。

作为深耕川渝地区的法人银行,成都银行立足助力区域高质量发展、提升核心竞争力两条主线,在应对息差收窄与资产质量压力抬升两大行业挑战中锻造韧性、提升价值创造,持续深化经营特质、培养塑造竞争优势、增进组织活力,为做好“五篇大文章”、发展新质生产力赋智赋能。

依托川渝优势 经营效益稳步提升

在银行业息差收窄、盈利增速下滑的双重挑战下,成都银行保持战略发展定力,通过以量补价、拓展非息收入、优化结构等系列措施增收增收,经营业绩稳步提升。

成都银行三季度业绩报显示,2024年1—9月,该行实现营业收入172.41亿元,同比增长5.39亿元,增幅3.23%;实现归属于母公司股东的净利润90.38亿元,同比增长8.82亿元,增幅10.81%。

在市场颇为关注的净息差方面,中泰证券分析认为,成都银行三季度单季年化净息差环比上行2bp至1.59%,其中资产端收益率与二季度相当,负债端付息率下行4bp至2.21%,对息差上行起到了主要作用。

成都银行在重视投资者回报的同时,也兼顾了银行的可持续发展,实施持续、稳定的股利分配政策。截至9月末,该行基本每股收益2.37元,同比增长0.21元;资产利润率(年化)1.04%,加权平均净资产收益率13.16%。

在国内经济弱复苏的大环境下,成都银行积极推进资产负债表的优化。截至2024年9月末,成都银行总资产达12216.38亿元,较2023年年末增长1303.94亿元,增幅11.95%;存款总额8746.72亿元,

较2023年年末增长942.51亿元,增幅12.08%;贷款总额7223.12亿元,较2023年年末增长965.70亿元,增幅15.43%。存款占总负债的比例为76.42%,显示了成都银行经营结构的稳健性。

成都银行的盈利能力和规模提升与其深耕区域建设的策略密切相关。作为西南地区的交通枢纽,成都推动西部大开发和区域一体化中扮演着关键角色。身为四川省率先上市的银行,成都银行持续深耕成都区域,近年来,受益于成渝经济圈建设以及区域产业发展,成都银行业务保持强劲增长。

在报告期内,成都银行积极融入国家战略布局和地方发展规划,把握成渝双城经济圈建设发展机遇,聚焦成都市产业建圈强链和都市圈建设,全力支持实体经济和重点领域产业发展,瞄准“优势赛道、基础赛道、未来赛道”企业培育,聚焦企业全生命周期服务需求,量身定制金融服务方案。

成都银行将自身发展深度融入区域发展之中,主动对接成渝地区双城经济圈建设、公园城市示范区建设等重大战略,为经济社会发展提供资金要素保障。紧跟“三大工程”建设相关政策指

引,大力发掘保障性住房、城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设等蕴含的业务机遇,系统谋划融资方案、优化业务流程,强化金融供给效能。

在成都地区双城经济圈建设中,成都银行积极践行“三主动”,对接行业主管部门,研判区域特点,跟进区域发展战略,创新推出专属金融方案和特色金融产品,持续加大信贷投放力度。

在支持区域经济发展的同时,成都银行保持资产质量稳步提升。截至2024年9月末,成都银行不良贷款率0.66%,较2023年年末下降0.02个百分点,拨备覆盖率497.40%,风险抵补能力充足。成都银行不良贷款率已经连续八年实现下降,近两年不良贷款率稳定在0.7%以下的低位区间,总体趋于审慎和稳健。

通过关键结构看压力,华泰证券方面分析称,成都银行在2024年三季度单季度年化不良生成率较二季度环比下降2bp至0.19%,不良生成持续处于较低水平。

在成都银行看来,该行始终坚守资产质量生命线,坚持管好风险就是创造价值,尤其是在净息差下行挑战下,更加考验信用风险管理水平和质量。

赋能新质生产力 做好“五篇大文章”

身处西部金融中心,成都银行深知金融对地方产业高质量发展起着支撑、保障、促进等不可替代的作用,始终胸怀“国之大者”“省之大计”“市之大事”,围绕发展新质生产力,在金融“五篇大文章”上深耕细作,扎实服务好地方经济社会高质量发展。

在科技金融领域,成都银行坚持创新驱动,致力于赋能科技企业的成长。通过完善“专营机构+专业团队+专项授信+专属产品”的全方位服务模式,构建起覆盖科技企业全生命周期的产品体系,为区域经济转型升级提供坚实支撑。目前,成都银行已对成都市超九成专精特新“小巨人”企业和超八成科创板上市企业实现综合金融服务覆盖。

在绿色金融领域,成都银行以

低碳为引领,完善绿色信贷体系,积极加强绿色低碳产业信贷投放力度,绿色信贷市场占有率率高。通过用好碳减排支持工具,引导资金流向节能环保、清洁能源等绿色产业领域,成都银行助力四大结构优化调整提升城市可持续发展能力。

在普惠金融领域,成都银行在全市率先推出“科创贷”“成长贷”“文创通”等一系列中小企业专属产品。通过单列额度、升级产品、精简流程、限时办结、降低利率、减免费用等举措,成都银行着力解决小微企业“融资难”和“融资贵”问题,精心打造中小微企业全生命周期产品矩阵,提供创新性、差异化金融服务,切实为企业发展壮大保驾护航,为实体经济注入更多活力。目前,该行已构建政银类、场景化、供应链

寻可持续发展之路 拓宽“五大提能方向”

新发展格局之下,如何实现高质量发展,为客户创造更多价值,是银行共同面临的课题,而实施差异化的经营策略无疑成为银行保持可持续发展的必然选择。

为实现可持续发展,成都银行按照“巩固既有优势、形成新优势”的总体思路,努力打造具有广阔发展空间的新动能。

目前,成都银行已形成了以政金业务、实体业务和个金负债业务为代表的“三大护城河”,在做深做透上述业务的同时,也在深度聚焦实体客群行业分析及风控体系搭建、异地分行贡献能力提升、特色财富管理业务顾问服务品牌打造、“成行消贷”特色品牌升级、金融市场业务收益贡献五大方面,扩大“五大提能方向”,继续打造一批支撑全行可持续发展的“新护城河”。

在聚焦实体客群行业分析及风控体系搭建方面,成都银行加强宏观经济、行业经济发展的研究分析工作,加强风险细分行业的调研

以及区域性经济的研究。

在异地分行方面,目前成都银行网点辐射川内主要城市及重庆、西安区域,客户数量达到千万级。随着数字化、精细化管理手段运用和精准营销有序实施,客群黏性逐步增强,客户价值提档成效明显。尤其是异地分行零售业务起步,大零售转型工作指引扎实落地见效,零售产品服务口碑得到进一步沉淀积累,业务贡献稳步提升。

在财富管理业务方面,成都银行坚持以客户为中心,以资产配置为抓手,推进财富管理业务稳健发展。具体措施包括实施客群精细化经营策略,坚持稳健审慎风格,优化客户理财体验;持续优化对客户投教体系、内外协同的培训体系、总分协同的服务体系、标准化的业务管理体系,基金代销业务有序开展;持续加强财富管理人才队伍建设,优化和完善人才队伍培训机制,为财富管理业务长期稳健发展奠定基础。

在“成行消贷”品牌建设方面,

三大产品体系共计20款信贷产品。

在养老金融领域,成都银行积极探索推进适老化业务改造,创新开发适合老年群体的稳健金融产品,丰富养老金融服务供给,认真打造适老品牌,建立健全老年客户群体优先、优惠、优待金融服务制度,竭力为老年人提供更加安全、便捷、贴心的金融服务。

在数字金融领域,成都银行围绕智慧蓉城建设目标,量身打造市属和区属集团企业财资管理系统,切实提升金融服务效率和客户体验,为地方经济发展注入科技动力。同时,成都银行深入推进数字金融与业务经营深度融合,围绕“数据管理、数据应用、科技支撑”打造建设企业财资管理系统,加速金融科技赋能实体经济。

成都银行积极开展利率优惠活动,推动政府消费贴息政策落地,降低贷款成本,不断提升居民金融服务获得感和便利性。

在金融市场业务方面,成都银行以拓展产品线为方向,积极探索外币公募基金投资,参与全国银行间同业拆借中心通用回购业务,不断丰富资产端和负债端业务品类;以市场走势为前提,不断深化各类本外币交易策略运用,提高交易主动性和敏锐度,争取稳定的收益贡献;以同业营销为抓手,深入挖掘和分析同业客户业务需求,联动公司、个金、投行条线协作融合,提升客户综合贡献。

心有所向,行必能至。未来,成都银行将秉持以人民为中心的核心价值观,将金融服务实体经济作为根本使命,将自身发展主动融入国家战略,紧扣区域发展脉搏,凭借独特的地域优势和持续创新的金融服务,描绘中国西部金融发展的“新篇章”,以坚定的步伐走好中国特色金融发展之路。 广告