

# 存款“利率高地”失守

本报记者 张漫游 北京报道

继国有大行、股份制银行全面下调存款利率后，多家民营银行在短短一个月内集中调降存款利率，甚至有的银行进行了两次调整，部分5年期产品利率已

跌破2.5%。

在分析人士看来，此轮密集降息既是民营银行应对息差收窄的“自救”之举，也折射出中小银行负债端成本管控的迫切性。尽管当前民营银行利率仍略高于国有大行和股份制银行，

## 负债成本压顶 倒逼中小银行“断腕求生”

下调存款利率、压降负债成本，有助于民营银行保持息差基本稳定，提升稳健发展能力。

近日，华通银行公告称，自4月21日0时起，调整2年期、3年期和5年期个人、单位定期存款挂牌利率，以及一天通知单位存款挂牌利率。其中，2年期、3年期和5年期的三款个人定存产品，利率分别调整至2.00%、2.45%和2.50%。3年期和5年期产品分别较此前下调25BP和10BP。

值得关注的是，这已是华通银行4月第二次下调存款利率。4月12日该行公告，于4月13日将3个月、3年、5年个人定期存款挂牌利率分别调整为1.30%、2.70%和2.60%。

无独有偶，华瑞银行宣布4月1日起定期5年挂牌利率从2.7%调整至2.65%，其他存款利率保持不变；4月16日起，该行进一步下调定期5年挂牌利率至2.55%，同时将定期3年挂牌利率由2.7%调整至2.6%。

据记者不完全统计，4月以来，19家民营银行中已有约10家官宣降息消息。

某民营银行人士告诉记者，目前该行比较谨慎，了解到有相关指导意见就会马上执行。

另一家民营银行知情人士告诉记者：“近期没有监管指导，是大家自发调降，主要出于控制成本的考虑，市场上有一家降，其他银行就会跟着降。且一季度销售旺季结束了，就调整了存款利率。”

尽管民营银行存款利率持续走低，但横向对比仍存一定竞争力。记者注意到，目前国有银行、

股份制银行的挂牌存款利率均在2%以下，城、农商行存款利率也大多降到2%以下。其中，六家国有银行存款利率自2024年10月起就进行了调降。如今国有银行活期存款利率下调5个基点，从0.15%调整为0.1%；3个月、6个月、1年、2年、3年和5年定期存款利率均下调25个基点，分别为0.80%、1.00%、1.10%、1.20%、1.50%、1.55%。

在股份制银行中，以招商银行(600036.SH)为例，该行3个月、6个月、1年、2年、3年和5年整存整取利率分别为0.80%、1.00%、1.10%、1.20%、1.50%和1.55%。

4月起，山东、广西、江西等多地中小银行也下调了存款产品利率。如江西江州农商行于4月9日起调整存款利率。调整后整存整取3个月期1.00%、1年期1.50%、3年期1.48%、5年期1.47%，较之前分别下调10个基点、5个基点、5个基点、38个基点。

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼分析称，近年来，存款利率延续下行趋势。但不同的商业银行由于市场竞争、客户定位、负债结构等因素有所不同，调整存款利率的节奏、幅度各有不同。部分银行调整大额存单、定期存款、协定存款等产品发行计划，以及下架智能通知存款产品，主要是为了降低存款利率。民营银行受包括品牌形象在内的诸多因素影响，吸收存款能力相对较弱，以往普遍以较高

但优势空间已大幅缩窄。

市场预测，在LPR(贷款市场报价利率)下行压力与监管引导的双重作用下，2025年存款利率或将继续探底，民营银行需加速向精细化运营与资本补充转型，以应对行业“薄利时代”的挑战。

下调存款利率、压降负债成本，有助于民营银行保持息差基本稳定，提升稳健发展能力。

股份制银行的挂牌存款利率均在2%以下，城、农商行存款利率也大多降到2%以下。其中，六家国有银行存款利率自2024年10月起就进行了调降。如今国有银行活期存款利率下调5个基点，从0.15%调整为0.1%；3个月、6个月、1年、2年、3年和5年定期存款利率均下调25个基点，分别为0.80%、1.00%、1.10%、1.20%、1.50%、1.55%。

在股份制银行中，以招商银行(600036.SH)为例，该行3个月、6个月、1年、2年、3年和5年整存整取利率分别为0.80%、1.00%、1.10%、1.20%、1.50%和1.55%。

4月起，山东、广西、江西等多地中小银行也下调了存款产品利率。如江西江州农商行于4月9日起调整存款利率。调整后整存整取3个月期1.00%、1年期1.50%、3年期1.48%、5年期1.47%，较之前分别下调10个基点、5个基点、5个基点、38个基点。

招联首席研究员、上海金融与发展实验室副主任董希淼分析称，近年来，存款利率延续下行趋势。但不同的商业银行由于市场竞争、客户定位、负债结构等因素有所不同，调整存款利率的节奏、幅度各有不同。部分银行调整大额存单、定期存款、协定存款等产品发行计划，以及下架智能通知存款产品，主要是为了降低存款利率。民营银行受包括品牌形象在内的诸多因素影响，吸收存款能力相对较弱，以往普遍以较高

### 2024年上市银行净息差(公布值)变化情况

(截至4月24日)

数据来源:Wind

## 薄利时代突围:从“价格战”转向精细化运营

在推动社会综合融资成本稳中有降的情况下，商业银行息差收窄压力仍然较大。

近期，银行纷纷下调中长期存款利率，利率长短“倒挂”现象也频繁出现。

国有银行中，建设银行(601939.SH)手机银行App显示，3年定期存款最高年利率为1.90%，5年定期存款利率为1.55%；股份制银行中，招商银行1000元起存的1年期“灵动存”年利率为1.60%，而50元起存的3年期、5年期“灵动存”年利率分别为1.50%和1.55%。

董希淼指出，存款利率倒挂的原因是多方面的。一方面，这反映出银行对利率走势的研判，即银行预判存款利率将继续下行，主动减少吸收利率较高的中长期存款，所以中长期存款利率反而更低。另

	2024年 年末	2023年 年末
常熟银行	2.71%	2.86%
招商银行	1.98%	2.15%
南京银行	1.94%	2.04%
平安银行	1.87%	2.38%
邮储银行	1.87%	2.01%
宁波银行	1.86%	1.88%
江苏银行	1.86%	1.98%
兴业银行	1.82%	1.93%
中信银行	1.77%	1.78%
江阴银行	1.76%	2.06%
青岛银行	1.73%	1.83%
郑州银行	1.72%	2.08%
浙商银行	1.71%	2.01%
张家港行	1.62%	1.99%
渝农商行	1.61%	1.73%
华夏银行	1.59%	1.82%
光大银行	1.54%	1.74%
无锡银行	1.51%	1.64%
建设银行	1.51%	1.70%
北京银行	1.47%	1.54%
浦发银行	1.42%	1.52%
农业银行	1.42%	1.60%
工商银行	1.42%	1.61%
杭州银行	1.41%	1.50%
中国银行	1.40%	1.59%
民生银行	1.39%	1.46%
重庆银行	1.35%	1.52%
交通银行	1.27%	1.28%

一方面，部分中小银行短期内面临流动性压力，通过提高短期存款利率来吸收存款，缓解短期资金紧张局面。这是银行强化资产负债管理、优化利率风险管理的措施之一。此外，存款利率倒挂也与一段时间以来短期存款市场竞争加剧的因素有关。

值得关注的是，LPR连续6个月保持不变。4月21日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2025年4月21日贷款市场报价利率为：1年期LPR为3.1%，5年期以上LPR为3.6%。

董希淼指出，存款利率倒挂的原因是多方面的。一方面，这反映出银行对利率走势的研判，即银行预判存款利率将继续下行，主动减少吸收利率较高的中长期存款，所以中长期存款利率反而更低。另

那么后续存款利率是否还会调降？

“当前贷款市场报价利率下行、行业竞争加剧等因素仍然存在，而且存量房贷利率调整的影响将在2025年持续显现，预计2025年整个行业净息差仍面临收窄压力。”青岛银行(002948.SZ)在接受机构调研时表示，伴随各行加强负债成本管控的效果逐步显现，这将在一定程度上对冲资产端收益率的下降。

存款利率下行远未见底。苏农银行(60323.SH)在回答投资者提问时表示，2025年年初，人民银行工作会议明确2025年将实施适度宽松的货币政策，将根据国内外经济金融形势和金融市场运行情况，择机降准降息，因此银行存款利率有望进一步下降。随着利率市场化改革的深入推进，该行在存

款利率定价方面的敏感性不断增强，辅之以对存款期限结构的持续调整，预计存款端成本与效益将得到更好的平衡。

董希淼认为，下一阶段，在推动社会综合融资成本稳中有降的情况下，商业银行息差收窄压力仍然较大，还将导致其继续下调存款利率，以进一步压降资金成本，减缓息差缩窄的压力。除了下调存款利率之外，商业银行还应减少对存款的利息补贴以及利息之外的费用，进一步压降存款的隐性成本。

尽管4月LPR维持不变，但市场对二季度降息预期高涨。王青预计，二季度政策性降息将带动LPR报价下调。综合当前外部经贸环境变化，国内房地产市场和物价走势，二季度“择机降准降息”时机已经成熟，预计本次降息幅度可能达到30个基点，降幅与去年全年相当。这意味着下一步力度的政策性降息将带动LPR报价下行，进而引导企业和居民贷款利率下调，较大幅度降低实体经济融资成本。这是当前促消费、扩投资，大力提振内需，对冲潜在外需放缓，切实增强宏观经济韧性的有效措施之一，也意味着今年超常规逆周期调节全面启动。

“未来LPR报价将给银行带来一定净息差收窄压力，监管将主要通过引导存款利率下行，全面降低银行资金成本的方式缓解。”王青说。

国有大行业绩发布会亦释放谨慎信号。此前，六家大行召开2024年度业绩发布会，多家银行高管均提及息差压力。建设银行首席财务官李晓东表示，考虑到2025年适度宽松的货币政策以及央行适时降准降息的预期，2025年LPR还有下行空间，总体判断2025年净息差仍将承压，只是总体幅度小于2024年；邮储银行(601658.SH)行长刘建军也预计2025年银行业息差仍然面临下行压力，LPR下行以及存量按揭贷款利率政策调整，在一定程度上给银行带来压力。

# 银行抢滩“首发首店”新赛道：数字人民币激发活力

本报记者 张漫游 北京报道

布局首发经济，金融机构又有新的发力点。

4月17日，浙江省商务厅、国家金融监督管理总局浙江监管局等10部门联合印发《关于促进首发经济高质量发展的实施方案》。

## 数字人民币驱动场景创新 技术赋能生态闭环

首发经济是指企业发布新产品，推出新业态、新模式、新服务、新技术，开设首店等经济活动的总称，涵盖了企业从产品或服务的首次发布、首次展出到首次落地开设门店、首次设立研发中心、再到设立企业总部的链式发展全过程。

上述《方案》提出构建全周期金融支撑体系。鼓励金融机构创新产品服务，满足首发经济项目融资和金融服务需求。深化消费金融创新，鼓励为首发品牌、首发产品消费提供优惠权益和增值服务，开展“数字人民币+首发首店”场景试点，促进首发场所支付便利化。

某位了解“首发首店”场景的国有银行人士认为，数字人民币的推出为实体零售业转型提供了关键支撑。她告诉《中国经营报》记者：“在‘数字人民币+首发首店’的创新场景中，技术特性正推动行业变革；对经营主体而言，智能合约与即时清算功能可显著提升支付效率，通过降低交易成本、加速资金周转助力商业模式创新；对消费端而言，线上线下融合的支付体验打破了场景壁垒，消费者可通过线上预约锁定商品，在实体门店实现快速核销，这种全渠道服务模式既优

(以下简称《方案》)，明确鼓励金融机构创新产品服务，开展“数字人民币+首发首店”场景试点。

数字人民币的引入被视为激活首发经济的“催化剂”——其即时结算、零手续费、智能合约等技术特性，不仅提升了消费者支付体验，还为企业缩短资金周转周期、降低运营成本提供了全新解决方案。

在此背景下，银行作为金融服务的核心主体，正加速布局“首发首店”领域，通过数字人民币支付体系建设、专属金融服务方案设计等方式，深度参与首发经济生态圈的构建。

支持。

与第三方支付工具相比，数字人民币在交易过程中无须手续费，这在首店高频、小额的交易场景中优势尤为明显，可有效降低企业运营成本。且企业可借助数字人民币的智能合约功能，依据预设规则向特定消费群体定向发放“首发专属红包”、“限时折扣券”等，打造“支付+权益”的闭环体验，增强消费者参与首发活动的积极性。另外，数字人民币的可控匿名性在充分保护用户隐私的同时，还允许企业通过分析消费数据，精准追踪用户行为偏好，包括地域分布、消费频次等关键信息，为后续首发产品的精准研发和差异化定价提供重要的数据支撑。”高政扬补充道。

从技术优势看，上述国有银行人士指出，该创新模式对行业生态产生双重驱动：一方面，数字人民币的可编程特性支持商户定制营销策略，结合消费数据开展精准促销；另一方面，离线支付功能突破网络限制，使更多消费群体能够便捷参与首店消费。这种双向赋能机制不仅能降低运营成本，更可推动首店构建数字化运营体系。

苏商银行特约研究员高政扬认为，数字人民币的引入将有效激活首发经济活力，其核心价值在于技术赋能、数据驱动等方面，能够通过提升支付效率、精准激励设计、优化资源配置，为“首店、首展、首发”等新业态提供多维度

## 金融破局 创新产品化解融资“短快难”

尽管数字人民币为首发经济带来了机遇，但银行在布局过程中仍要应对知识产权估值难、短周期融资需求迫切等挑战。如何调整风控模型、设计专属产品，成为金融破局的关键。

田利辉认为，面对知识产权估值和短周期融资需求等挑战，金融机构可以采取强化数据分析能力、推出灵活的融资方案、建立专项基金和跨领域合作四项措施来调整风控模型或设计专属金融产品。“具体来说，需要利用大数据分析技术，更准确地评估企业的知识产权价值及其商业潜力；应该设计适应短周期融资需求的产品，例如循环贷款、弹性还款计划等；需要设立专门的风险投资基金或合作基金，专注于支持具有高增长潜力的初创企业和新兴品牌；需要与其他专业机构合作，共同构建更为科学合理的风险评估体系，确保对包括知识产权在内的无形资产的有效评估。”

针对风控模型调整，高政扬认为，银行可构建“技术流+现金流”双维度评估体系。借助区块链技术对知识产权的权属、交易记录及市场价值进行存证，同时结合大数据技术，深入分析首发产品的预售订单、用户评价、支付流水等动态数据，从而对企业的创新能力与还款能力进行综合评估，有效降低无形资产估值风险。同时，银行可开发动态化风险评估模型。鉴于首发经济具有短周期的显著特征，银行可增加对首店所在商圈客流、租金水平、品牌影响力等场景化数据的采集，实时跟踪首发活动的市场反响，如线上浏览量、线下到店率等关键指标，进而实现授信额度的

动态调整，以更好地匹配短周期融资的时效性需求。

在设计专属金融产品方面，高政扬告诉记者，一方面，银行可开发“短周期信用快贷”系列产品。依据首发企业的交易流水、首发商品订单合同、政府补贴凭证等多维度数据，设计随借随还、按日计息的信用贷款产品，并设置按销售或订单数据触发的自动放款与还款机制，满足企业短期资金周转需求。另一方面，银行可推出“政银保联动首店担保贷”产品。该产品由政府提供首店补贴数据，保险公司承保知识产权侵权风险，银行提供信用贷款，形成三方风险共担机制。

田利辉认为，面对知识产权估值及融资，这对于一些以创新为核心竞争力的企业来说是重要问题；需要风险投资、初创企业和新兴品牌通常需要风险投资来推动其发展；需要消费信贷服务，为消费者提供便捷的支付和分期付款选项，可以帮助刺激消费需求。企业在研发、推广和渠道建设过程中的资金压力，还可借助数据风控技术优化信贷审批流程，提高审批效率，从而增强企业与银行之间的合作黏性。

在消费者层面，银行可利用数字人民币的智能合约设计定向消费激励措施，如满减优惠、数字权益赠送等，优化消费者支付体验，刺激即时消费。此外，银行还可推出分期支付、数字人民币支付等多样化金融工具，降低首发消费场景的消费门槛。同时，深耕消费场景，构建“首发+数字人民币”的生态闭环。比如，可以在城市核心商圈的首发首店，如全球首店、概念店，积极布局数字人民币支付受理环境，并推出“首店专属支付优惠”活动，消费者使用数字人民币钱包支付时，可享受叠加折扣、积分实时到账等权益，进一步增强消费黏性。

上下游的综合金融服务，帮助企业优化现金流管理；需要针对不同的首发品牌和店铺提供个性化的金融解决方案，满足其特定需求。

高政扬分析称，银行可以从政府端、企业端与消费者三个维度全面布局首发经济。在政府端，银行可强化与地方政府的政策协同，深度参与区域首发经济规划。通过建立常态化的沟通机制，银行能够提前获取重点首发项目清单，涵盖首店落地、新品发布会等重要项目，并优先承接企业开户、资金托管、财政补贴代发等基础金融服务。

在企业端，银行可为企业提供定制化的融资服务，如供应链金融、知识产权质押贷款等，并将数字人民币支付结算功能嵌入其中。这不仅能够有效缓解首店企业在研发、推广和渠道建设过程中的资金压力，还可借助数据风控技术优化信贷审批流程，提高审批效率，从而增强企业与银行之间的合作黏性。