

小行“利率坚挺” 大行“手工补息” 降本重压下银行揽储执念为哪般



视觉中国图片

一边要存款规模，一边要压降资金成本，不同类型银行均在面对这一看似矛盾的任务，如何拿捏尺度考验各家智慧。

“我们也不想抬高资金成本，但吸收低成本对公存款，我们不占政策优势；个人存款利率如果不高一些，客户怎么会选择我们？”某区域性银行内部人士夏心怡（化名）向中国证券报记者直言，以较高利率吸客揽储是小行不得已而为之的选择。

小行在客群基础与品牌效应等方面处于弱势，而定价优势是他们拓展新客、维护老客的重要抓手。不惜以较高的资金成本作为代价，追求存款规模的动力何在？市场份额和客户资源的争夺、支撑放贷规模所需要的足够资金来源或许是答案。

无法抛弃规模情结和速度情结的并非只有小行。日前，记者调研了解到，部分大行通过手工补息方式，向对公客户支付更高利息，以吸收大额存款。当前，银行对上述做法正在加速整改，以缓解净息差下行压力。

● 本报记者 张佳琳

小行难舍高息存款争客户

“周年庆大额存单火爆来袭！20万元起存，3年期利率3.0%，全渠道发行。”刷到某区域性银行微信公众号的营销广告时，北京居民张离不禁动了心。她告诉记者，自己的大额存单刚刚到期，现在市面上很难再找到利率在3.0%以上的大额存单产品，正在考虑飞往外地存下这笔钱。

“哪里还有3.0%以上的大额存单？求推荐银行和客户经理。”社交平台上，不少网友也像张离一样，正在寻求存款利率更高的银行网点。评论区里，一些网友积极分享：“来广东，广东华兴银行针对新客的5年期大额存单利率3.20%”“去浙江，浙江泰隆银行3年期大额存单利率3.05%”……

一直以来，“高息揽储”都是区域性银行频繁被提及的话题。即便在商业银行经历几番降息以应对净息差持续收窄的当下，仍有区域性银行将存款利率相对坚挺的大额存单产品作为吸储获客的“利器”。例如，4月伊始，山西闻喜农村商业银行

行推出利率为2.95%的三年期大额存单。江苏无锡锡商银行推出大额存单，三年期利率3.0%，五年期利率2.9%。广西藤县农村信用合作联社推出大额存单，三年期利率3.25%。

江苏太仓农村商业银行则开启“新客专享第二期—个人大额存单”预约通道。该产品起购金额20万元，期限两年，年化利率2.7%。预约截止时间为4月30日，申购时间自5月7日开始。

“虽然整体存款规模在增长，但对于我们小行来说揽储依旧很难。相比大行，我们肯定没有品牌优势。如果存款利率不具备竞争力，客户很难选择我们。”

对于银行来说，要想做大规模，首先要吸收足够多的存款，才能把贷款放出去。我们非常渴望客户账户能开在我行，这样后续也能开拓更多业务。”夏心怡说。

另一位区域性银行人士告诉记者：“从存款占比来看，对公存款肯定占大头。

数额大、利率低，是银行同业业的“香饽饽”。但一些央企有规定，单位资金往往只能存放在大型银行，有一些区域性银行也有当地资源优势。我们只能无奈“卷”利率。”

对于存款规模整体增长，但中小银行依旧揽储难的问题，国家金融与发展实验室特聘研究员任涛告诉记者：“部分中小银行能够给客户提供的可选存款品种通常较为有限，缺乏维护存量客户、拓展客户的有效抓手。除存款定价外，部分中小银行没有其它更好的手段来维持与客户之间的关系。”

“不同的银行由于市场竞争、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。中小银行特别是农商行，由于客户群体相对下沉，息差较高，息差下滑压力还没有完全显现。”招联首席研究员董希淼向记者解释了一些中小银行“逆势揽储”的部分原因。

大行手工补息抢大户

“眼下，存款总量不少，但对单家机构而言，仍有市场占比高与低的问题。在规模情结和速度情结之下，一些银行仍然看重存款业务的增长速度、规模和占比，希望争夺更多市场份额和客户资源。”董希淼说。

对公业务是商业银行发展和盈利的重要基础。当前，不少银行都在提高对公业务的战略地位。其中，对公存款的市场争夺愈发激烈。据记者调研，部分大行此前通过手工补息方式，向对公客户支付更高利息，以吸收大额存款。

“手工补息本来是银行对业务操作失误的勘误环节，在系统无法自动完成结息的前提下，采用专用补充计息交易进行手工计息处理。但一些基层银行工作人员为了完成揽储任务，把手工补息作为利率补

贴的一种方式，以此绕开内部定价授权。”一位银行人士表示。

在董希淼看来，自上而下、层层加码的存款考核压力往往较大。而息差收窄压力通常难以有效传导到银行分支机构和基层员工，这些都导致各种形式的高息揽储现象存在。日前，市场利率定价自律机制下发《关于禁止通过手工补息高息揽储 维护存款市场竞争秩序的倡议》。对此，多位银行人士向记者表示，所在支行正在整改。

《倡议》明确，严禁通过事前承诺、到期手工补付息等方式，变相突破存款利率授权要求或自律上限。即日起，银行不得以任何形式向客户承诺或支付突破存款利率授权上限的补息。此前违规作出的补息承诺，在付息日一律不得支付。银行应立即开

展自查，并于2024年4月底前完成整改。

在开源证券银行首席分析师刘呈祥看来，国有行、股份行的整改压力或较大。国有行协定、通知存款利率上限低于其余银行，存款利率的竞争力较弱，或更依赖以补息方式“留客”。

“能获得银行‘手工补息’的企业，多为央企和行业龙头企业，他们对于银行的筛选较为苛刻，通常仅国有行和股份行可进入其白名单。我们测算这两类银行涉及手工补息的存款规模或较大，成为此次新规的重点约束对象。”刘呈祥说，此次新规意味着存款监管更加精细，各种高息揽储行为将逐步受到约束，有助于银行切实降低存款成本、缓解净息差下行压力。

主动推动负债成本下降

除了高息揽储约束力度趋严，银行被动降低存款成本，部分银行也在主动调整负债结构，收紧包括大额存单在内的高息负债产品发行规模，压缩资金成本以应对净息差收窄压力。

“目前，我行对于三年期和五年期的大额存单开展限额供应，额度较少。通过手机银行或者网上银行购买大额存单，一般是两年期及以下期限的。”日前，招商银行官方客服回答记者。

4月18日，记者查询多家国有行和股份行APP发现，新发5年期大额存单产品十分少见。招商银行、中信银行等

APP并未显示二年期及以上期限大额存单产品。

除了收紧额度，从利率上看，相较于定期存款产品，部分银行的大额存单产品利率优势已不再。以建设银行为例，该行APP显示大额存单20万元起存，最长期限3年，最高年利率2.35%，与该行定期存款最高年利率一致。

兴业银行APP显示，该行大额存单20万元起存，3年期利率最高为2.60%。而该行定期存款中的“礼仪存单”与“专属存款”3年期利率同样为2.60%。不同的是，“礼仪存单”50元起存，“专属存款”5000

各类银行探寻稳定发展之路

“近期部分银行压缩和调整大额存单额度，以更好管理负债成本与净息差。但也不排除部分区域性中小银行通过适度增加大额存单产品以增加获客、吸储。”光大银行金融市场部分分析师周茂华告诉记者。

在邮储银行研究员娄飞鹏看来，部分区域性银行新发大额存单并且利率相对较高的原因在于，中小银行在吸储方面缺少优势，希望采用支付相对较高的利率吸收存款。今年以来，存款保持较高增速的同时，新增存款规模、同比增速不及去年，在这种情况下，更易出现存款在不同类型银行分布不均的情况。

中国人民银行数据显示，截至3月末，人民币存款余额295.51万亿元，同比增长7.9%。“自去年3月起，存款增速进入下行通道。分部门来看，居民和企业两大部门一季度均实现同比少增。”信达证券宏观团队分析称。

任涛表示，全国性银行具有网点覆盖、客群基础等优势，无须过度通过“加价”进行揽储，可以按照负债跟随的策略在揽储方面保持理性。通过提升服务水平、完善内部考核机制、丰富可配置品种、优化市场化负债与存款结构等方式实现负债来源稳定性、负债结构多样性、负债与资产匹配的合理性、负债

获取的主动性、负债成本的适当性以及负债项目的真实性等“六性”目标。

在任涛看来，与全国性银行相比，区域性银行的优势主要体现在定价方面，但需要在负债成本与揽储两个维度做好平衡，避免陷入“高息揽储—息差收窄—流动性压力加大”的恶性循环。具体可以考虑通过提升市场化负债的贡献、加强与优质金融机构的合作以丰富可配置品种、适度放缓规模扩张步伐以缓解揽储压力、提供更多优质服务以维护与存量客户之间的关系、强化与地方战略客户之间的合作纽带等方式走差异化竞争之路。

价格高涨库存紧张 银条打首饰火了

● 本报记者 李静

近日金价保持高位，原料投资银条受到追捧，微信商城等渠道显示原料投资银条售罄或库存紧张。有的消费者抢购银条是看中其投资属性，也有消费者则是为了用银条加工成首饰，图的是比直接买银饰更划算。

中国证券报记者调研发现，不同地区加工费用差异不小，且对损耗的承担不尽相同，导致用银条打首饰的成本差异较大。

实物银走俏

4月18日上午10时，微信商城某款应用较多的金银销售小程序显示，所有规格的原料投资银条均已售罄。与此同时，农业银行APP所售“传世之宝龙年生肖银条（第二轮）”各规格，即60克、100克、200克、500克、1000克均可购买。

“银行的生肖银条加工费比较高，相对原料投资银条溢价较多，具有更高的收藏价值，但是现在银价走高，很多投资者想博银价继续上涨的收益。另外，还有一些消费者买来银条自己去打银饰。这两种需求都导致正规渠道销售的原料投资银条更受欢迎。”某金银交易店家告诉记者。

4月18日上午10时30分，上述微信小程序贵金属行情栏目显示，白银销售价格为每克7.046元，该微信小程序所售500克原料投资银条价格为4050元，农业银行APP所售500克传世之宝龙年生肖银条（第二轮）价格为7545元。

原料投资银条库存紧张的同时，部分消费者在社交平台询问现在还能去哪买银条，有网友推荐各类电商平台，不过消费者需要注意辨别真伪。“在网上买银条比实体店便宜很多，但是网上伪劣品也多，部分伪劣品会附带有钢印的鉴定证书。我之前在某平台直播间买了很多，商家保证是足银，但到手后进行机器鉴定，发现是假的。”河南某消费者对记者说。

除原料投资银条外，银首饰等银制品也受到追捧。北京市西城区某珠宝首饰商场员工告诉记者：“最近银元宝和银梳子都卖得特别好。”

银条打首饰热

实物银受追捧，催生了自购原料打首饰的群体。“我在银行买了100克银条，总共打了六个戒指，三个手镯。”福建省漳州市居民小江说。

多位消费者告诉记者，从银行、微信商城等渠道购入银条，再拿到金银加工店打首饰，相比直接购买银饰品更划算。

金银加工店基本按照银饰款式差异化收取加工费，而不同地区加工店对同一款式银饰收取的加工费不尽相同。以较受欢迎的“三生三世”款式为例，该款式手镯大概为30克，北京市海淀区某店该款式手镯加工费为每克10元，广东地区某店加工费为每克4元，而成都市温江区某店则共收取60元加工费。当记者追问近日银饰加工费有无上涨时，上述采访对象均表示没有。

加工店对损耗的承担也有不同，如上述北京地区某店表示损耗由顾客承担，而广东地区某店则表示由店家自己承担，该店老板称：“这种款式手镯损耗一般不会超过1.5克。如果有损耗，我们按照当日银价退还顾客相应克数的钱，或者直接抵扣加工费。”

此外，有加工店表示，可以回收银条打首饰后剩余银料。“我们的回收价格要在大盘价格基础上减1元，因为还要再转给别人，对方还要赚几毛钱。”该店老板进一步表示，“4月17日下午2时57分，微信小程序显示白银实时回收价格为每克7.023元，那我们的回收价就是每克6元。”

银价有支撑

4月17日，COMEX白银期货报收28.295美元/盎司，自3月份以来涨幅已超23%。不少消费者惊叹，现在白银价格涨得真快。“我4月10日在某电商平台买了一款纯银手镯，售价155元，第二天再看已经涨到170元，4月17日则涨到175元。”来自海南的小惠表示。

“我比较看好白银价格的上涨趋势，所以在某平台一次性购买了15公斤银板原材料。买的时候一公斤7100元左右，没想到快速还在路上，价格就已经涨到了一公斤7500元。”浙江居民龚先生表示。

国金证券金融材料组分析师李超认为，白银兼具金融属性与商品属性，白银金融属性定价以黄金为锚，黄金价格短期快速上涨一定程度拉升了白银价格。

李超认为，从商品属性来看，白银在光伏与AI领域有较多应用，光伏装机量、AI服务器和交换机的出货量、机器人的高增，都提振了白银的工业需求；供给方面，全球矿产银主要来源于其他金属矿产伴生，由于铜锌等主金属矿山受到资本开支及供应扰动影响，未来供给增量放缓，白银作为伴生金属供给或受限，白银供需缺口推高了白银价格。

