



银行存款都去哪儿了？

要 点

- 2013 年，上市银行一般性存款增长延续了近十年的下滑趋势，同时增速跌至十年最低。其中，储蓄存款增速明显放缓，同比少增 9375 亿元。同期，上市银行非银行金融机构同业存款增长 19.9%，同比多增 4885 亿元。其中，中型银行大增 49.3%，但存款付息率明显较高。
- 从存款流动的第一个层级看，近年相对高收益的银行理财、信托、保险、基金、券商资管等快速发展，造成银行一般性存款（主要是储蓄存款）持续分流，而 2013 年互联网理财的蓬勃发展为存款分流又提供了一个便捷通道，加速了储蓄存款的流失。
- 从存款流动的第二个层级看，保险、货币基金、余额宝理财等资金主要以同业存款的形式又回到了银行体系（中型银行为主），形成一般性存款到同业存款的流动，同时显著抬高了银行的资金成本率；银行理财、信托、券商资管等资金则主要流向了工商企业、基础产业等实体经济。可大致匡算，2013 年上市银行少增约 1 万亿元存款（储蓄+对公），有近 4900 亿元以非银行金融机构同业存款的形式回流，有 5100 亿元左右的资金基本流出银行体系。
- 未来一段时期，银行存款理财化、脱媒化的大趋势难以逆转。在这种条件下，我行应顺大势、抓主流，把握新市场环境下社会资金流动的规律，积极应对金融改革创新对银行存款的分流，以更开阔的视野和思路、更有竞争力的产品和综合服务，提升社会资金的吸纳能力和汇集能力。具体而言，就是要通过“开源”、“节流”、“承转”这三大手段，保持存款业务的稳健发展。

金融研究总监：
詹向阳

银行业研究团队：
樊志刚 胡婕 金昱 杨飞 王雅娟

执笔：杨飞
Yangfei_csjr@icbc.com.cn

重要声明：本报告中的原始数据来源于官方统计机构和市场研究机构已公开的资料，但不保证所载信息的准确性和完整性。本报告（含标识和宣传语）的版权为中国工商银行城市金融研究所所有，仅供我行内部参阅，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、刊登、上网、引用或向其他人分发。

近年来，银行存款活期化、理财化和脱媒化趋势不断强化，而 2013 年大资管和互联网金融蓬勃发展，使得这种趋势表现得尤为明显。去年，银行一般性存款、特别是储蓄存款增速大幅放缓，银行业整体资金来源稳定性降低。本文以上市银行年报数据为基础，梳理出 2013 年银行存款业务发展的若干特点，剖析了银行存款分流的主要原因及其流向，进而对我行存款业务的稳健发展提出了建议。

一、2013 年银行存款业务的发展特点

（一）一般性存款增速下滑态势明显

从近十年的数据看，上市银行¹一般性存款增速总体下滑的趋势十分明显²，十年累计下降 10.6 个百分点，平均每年下降 1 个百分点。2004 年，上市银行一般性存款增长 20.4%；2007-2008 年，降至 16.5%左右；2011-2012 年，进一步降至 12.5%；2013 年更是跌至 9.8%，属近十年来最低水平。

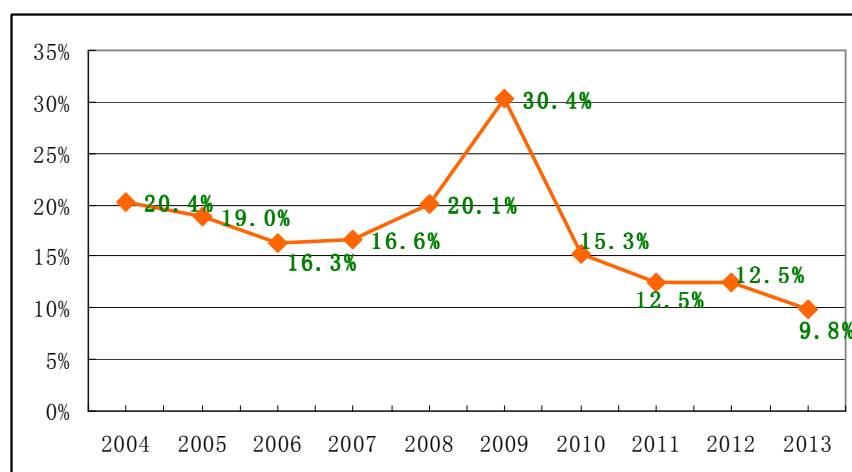


图 1 上市银行一般性存款增速（2004-2013 年）

从 2013 年看，上市银行一般性存款增速普遍放缓。大型银行增长 8.5%，同比下滑 2.3 个百分点；中型银行增长 14.3%，同比下滑 4.1 个百分点。其中，工

¹ 包括工、农、中、建、交五家大型银行和招行、民生、中信、兴业、光大、华夏、浦发、平安八家中型银行。

² 2009 年，国家实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，市场资金充裕，上市银行存款大幅增长，但随后几年迅速回落，存款增速下滑的总体趋势没有改变。



行、建行、农行存款增长较慢，分别仅为 7.2%、7.8%和 8.7%；兴业、光大、建行存款增速放缓幅度较大，同比分别下降了 15.1 个、8.6 个和 5.8 个百分点³。

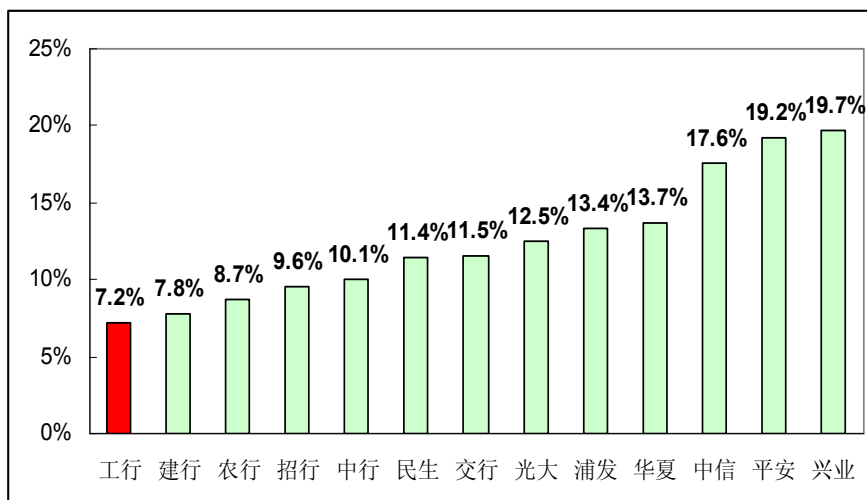


图 2 2013 年上市银行一般性存款增速

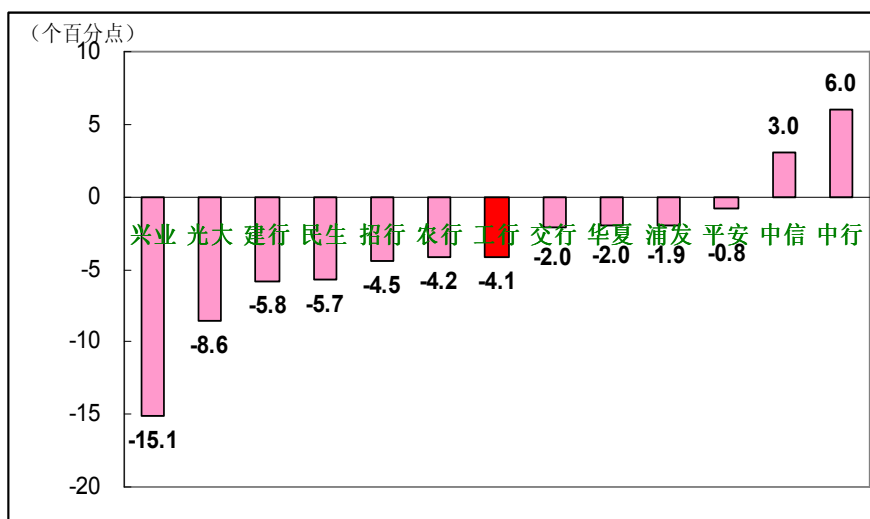


图 3 2013 年上市银行一般性存款增速的同比变化

（二）储蓄存款增速明显下滑

2013 年，上市银行储蓄存款增长 8.7%，同比下降 5.3 个百分点，少增 9375 亿元；对公存款增长 10.5%，同比下降 1.5 个百分点，少增 743 亿元。储蓄存款

³ 中行 2013 年存款增速同比提高 6 个百分点的原因在于，其 2012 年存款仅增 4.04%，低于大型银行平均值 7 个百分点。

增速降幅明显大于对公存款。

从各行情况看，大型银行储蓄存款增速全部趋缓，同比平均下降 5.4 个百分点，农行、建行、工行分别下降了 6.3 个、6 个和 5.9 个百分点。中型银行储蓄存款增长出现分化，兴业、浦发、招行同比分别大幅下降 15 个、12.1 个和 10.6 个百分点，其中招行储蓄存款全年仅增 4.6%，为各行最低。中信银行储蓄存款增速不减反升，同比提高 5.6 个百分点⁴，也是唯一一家储蓄和对公存款增速同比“双升”的上市银行。

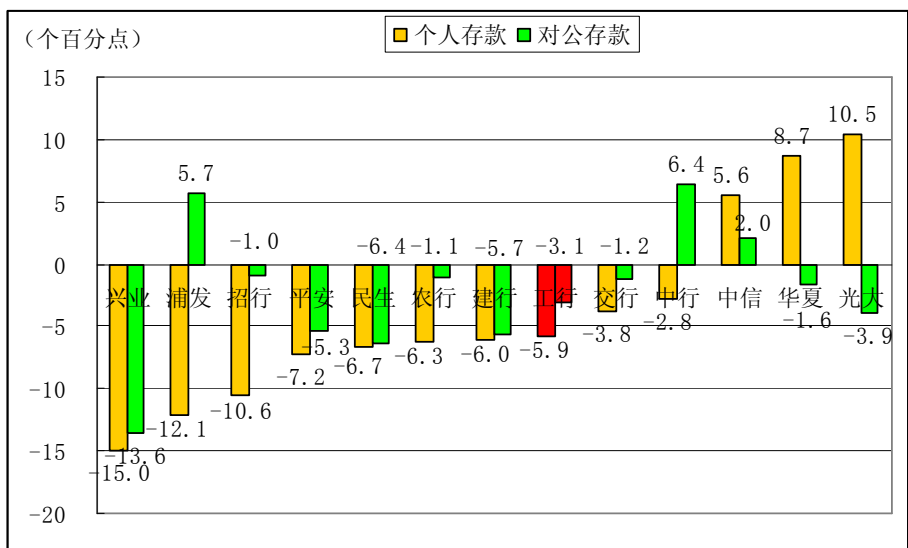


图 4 2013 年上市银行储蓄和对公存款增速的同比变化

（三）定期储蓄存款增速明显下滑

2013 年，上市银行定期储蓄存款增长 7%，同比下降 7.5 个百分点，少增 8383 亿元；活期储蓄存款增长 10.8%，同比下降 2.4 个百分点，少增 991 亿元。定期存款增速降幅明显大于活期存款。

从各行情况看，大型银行定期储蓄存款增速均大幅放缓，同比平均下降 8.2 个百分点，建行、交行分别下降了 13.9 个和 10.4 个百分点，尤其是建行全年仅

⁴ 2013 年，中信银行加快网点零售化转型和机构建设速度，全年新建网点 189 家，同比增长 21.2%，个人客户数量增长 17%，零售业务市场地位明显提升，储蓄存款增速和零售业务占比均达到该行历史最高水平。光大、华夏两行储蓄存款增速同比大幅提高的主要原因在于，其 2012 年储蓄存款增速基数较低，低于当年中型银行平均值 10 个百分点左右。



增长 1.5%，为各行最低。中型银行定期储蓄存款增速也普遍放缓⁵，兴业、招行同比分别下降 20.7 个和 10.5 个百分点。中信银行同比提高 2.7 个百分点，也是唯一一家定期和活期储蓄存款增速同比“双升”的上市银行。

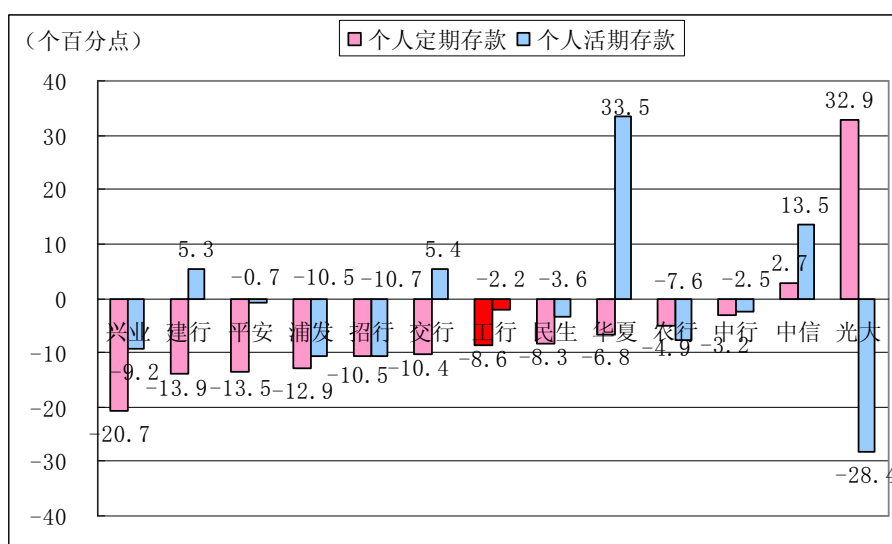


图 5 2013 年上市银行定期和活期储蓄存款增速的同比变化

(四) 同业存款（非银行金融机构）大幅增长

2013 年，上市银行非银行金融机构同业存款⁶余额 4.8 万亿元，增速 19.9%，同比提高 11.6 个百分点，多增 4885 亿元。其中，大型银行增速相对较慢，平均增速 7.4%，建行、农行分别增长 3.8% 和 3%，工行则减少了 3.3%。中型银行非银行金融机构同业存款迅猛增加，平均增速高达 49.3%，中信、兴业增速均超过 80%，华夏、招行均超过 60%。

⁵ 光大银行定期储蓄存款增速同比大幅提高的主要原因在于，其 2012 年定期储蓄存款负增长 0.4%，低于当年中型银行平均值近 23 个百分点，数据波动异常明显。

⁶ 2013 年，上市银行同业存款余额 9.11 万亿元，负增长 0.7%。但若剔除同业存款中银行同业的数据，则发现同业存款（非银行金融机构）出现大幅增长。

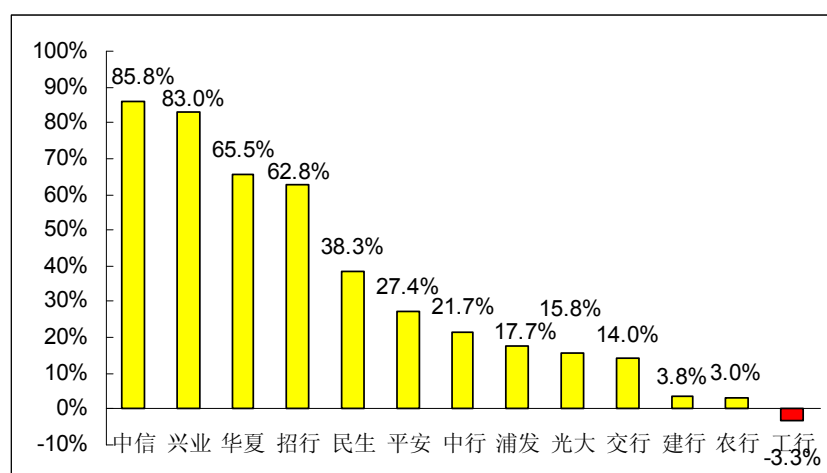


图6 2013年上市银行同业存款（非银行金融机构）增速

（五）中型银行存款付息率畸高

2013年，大型银行加强了同业负债结构的优化和同业存款价格的管控，有效控制了资金成本，存款付息率显著低于中型银行。从一般性存款看，大型银行付息率1.92%，中型银行2.23%，高于前者31BP；从同业存款看，大型银行付息率2.87%，而中型银行高达4.47%，高于前者160BP。

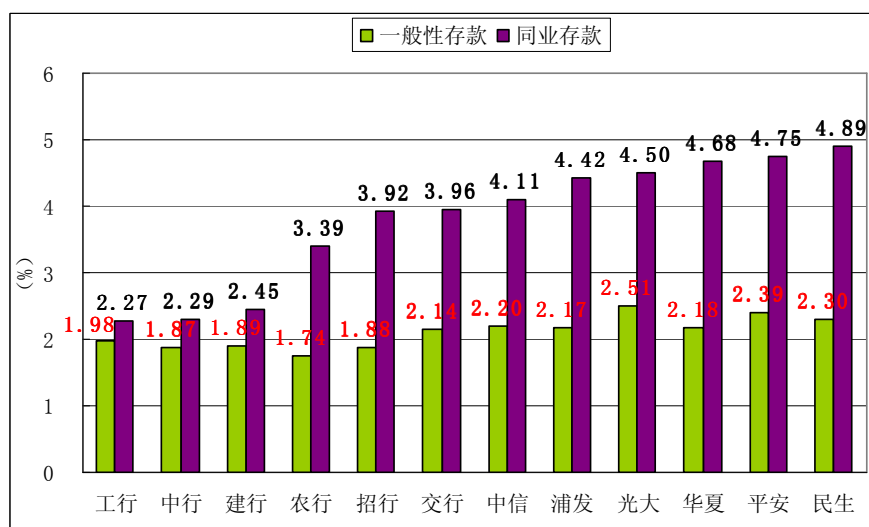


图7 2013年上市银行存款付息率比较⁷

⁷ 部分银行同业存款数据含拆入和卖出回购款项。



综合以上分析可见，2013 年上市银行一般性存款增长延续了近十年的下滑趋势，同时增速跌至十年最低。其中，储蓄存款、特别是定期储蓄存款增速明显放缓，同比分别少增 9375 亿元和 8383 亿元，而对公存款增速降幅较小。2013 年，上市银行非银行金融机构同业存款大幅增长 19.9%，同比多增 4885 亿元。其中，中型银行迅猛增长 49.3%，同时存款付息率明显较高。

二、银行存款分流的原因及其流向

（一）资管规模高速增长持续分流存款

近年来，随着国内企业和个人财富的快速积累，资产管理意识的不断提升，以及政策壁垒的逐步打破，我国资产管理行业进入了“从无到有、从小到大”的勃发期。从机构参与者的角度看，包括商业银行、信托公司、保险公司、证券公司、基金公司、资产管理公司等各类金融机构都在不断加大对资产管理市场的“跑马圈地”，形成跨业竞争与合作并存的金融大资管格局。从业务范围角度看，我国资产管理业务从单一的存款类产品，发展为包括银行理财、信托、保险、基金、券商资管等在内的多种资产管理类产品。2007-2013 年，这五大资管产品规模由 7.49 万亿元迅速增至 38.96 万亿元，年均复合增长率高达 31.6%。其中，银行理财、信托分别实现了年均 62.4%和 49.9%的高速增长，券商资管近两年也出现了 226%的迅猛扩张。

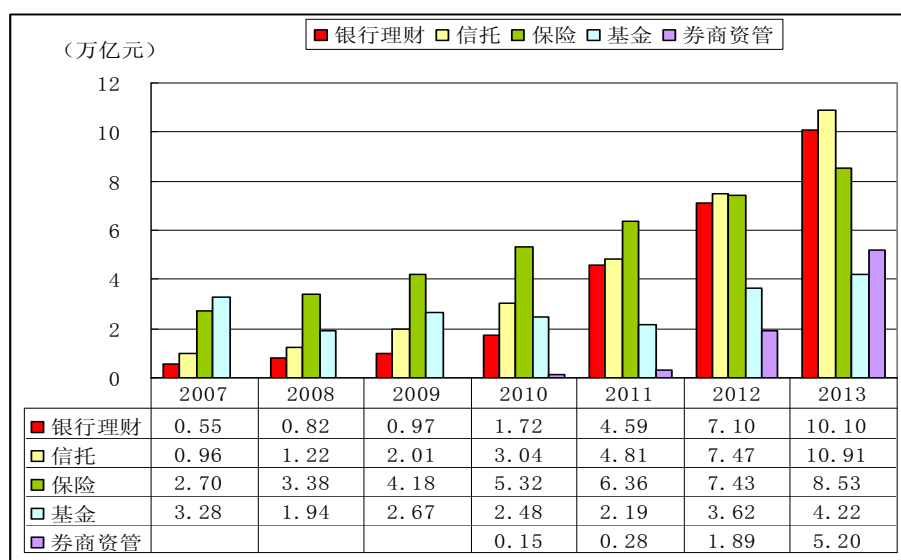


图 8 五大资管产品的规模变化（2007-2013 年）

资管产品的快速扩张造成银行存款的持续分流。从增速对比看，近年来资管的规模扩张速度明显加快，而存款的增速则越来越慢。2007-2013 年，五大资管的年均复合增长率是银行存款的 2 倍，且二者增速之差由 2009-2010 年的 10 个百分点左右扩大到近三年的 30 个百分点以上。

表 1 资管产品和银行存款规模的增速比较（2007-2013 年）

	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	年均
银行理财	49.1%	18.3%	77.3%	166.9%	54.7%	42.3%	62.4%
信托	27.1%	64.8%	51.2%	58.2%	55.3%	46.1%	49.9%
保险	25.2%	23.7%	27.3%	19.5%	16.8%	14.8%	21.1%
基金	-40.9%	37.6%	-7.1%	-11.7%	65.3%	16.6%	4.3%
券商资管				86.7%	575.0%	175.1%	226.1%
资管合计	-1.7%	33.6%	29.3%	43.4%	50.9%	41.6%	31.6%
银行存款	18.8%	25.7%	17.1%	12.6%	12.5%	9.8%	16.0%

从规模对比看，自 2009 年起，五大资管的规模比重不断上升，而存款的比重不断下降。到 2013 年，资管比重已由 20%左右增至 36.1%⁸，存款比重由 80%左右降至 63.9%。

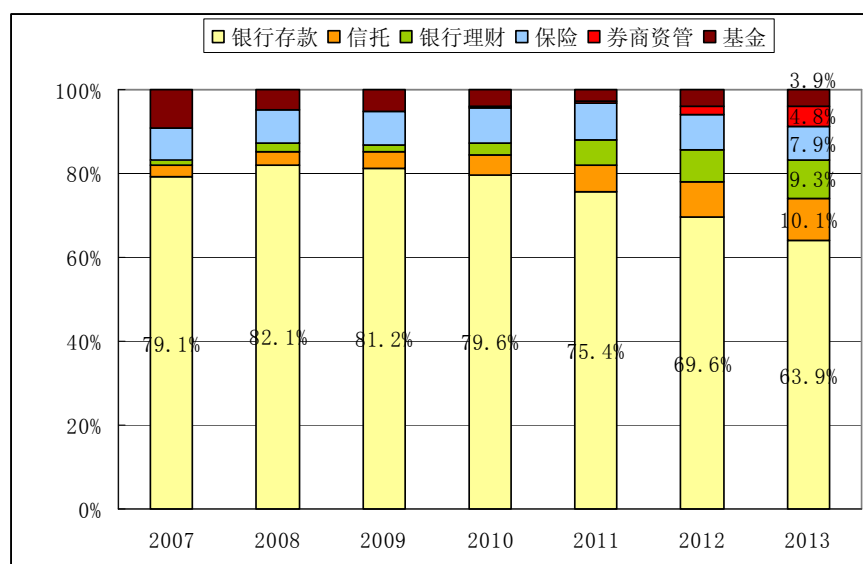


图 9 资管产品和银行存款规模的占比变化（2007-2013 年）

⁸ 经测算，即使将银信、银证合作等相重合的规模剔除，2013 年资管占比仍在 32% 以上，其持续增长的趋势仍未改变。



（二）互联网理财创新加剧储蓄存款分流

2013 年以来，阿里巴巴、腾讯、百度三大互联网巨头与基金公司合作推出余额宝、理财通、百发百赚等互联网理财产品。这些产品不仅具有即时支付或提现功能，而且还通过与货币基金的对接实现资金增值，较好兼顾了流动性与收益性，受到了市场的热烈追捧。截至 2014 年 3 月末，余额宝用户超过 8100 万，规模为 5413 亿元，户均持有金额 6683 元。余额宝自成立以来平均年化收益率达 5.2%，为用户累计实现收益 75 亿元。

表 2 三大互联网理财产品概览

产品名称	创新机构	合作基金	功能特点	规模
余额宝	支付宝	天弘货币基金	(1) 花钱、赚钱两不误；(2) 小额资金 T+0 交易；(3) 规模最大、用户最多	5413 亿元
理财通	财付通	华夏、易方达、广发、汇添富货币基金	(1) 对接 4 只货币基金；(2) 绑定银行卡划转资金；(3) 基于微信平台和客户群，潜力较大	约 1000 亿元
百赚 百赚利滚利	百度	华夏货币基金 嘉实货币基金	(1) 依托百度金融平台；(2) 零手续费	约 500 亿元

余额宝凭借其特有的收益性、流动性优势和渠道便利优势，在较短时间内吸引了大量客户资金的涌入，并形成了强大的示范效应，带动了一大批互联网理财产品的创新。这些产品加剧了商业银行储蓄存款的流失。从 2013 年各月的数据看，前 5 个月大型银行储蓄存款仍同比多增 2004 亿元，但余额宝 6 月上线后，储蓄存款增速开始持续下滑，此后平均每月同比少增 1200 亿元以上，到 12 月末，全年累计少增 6860 亿元。

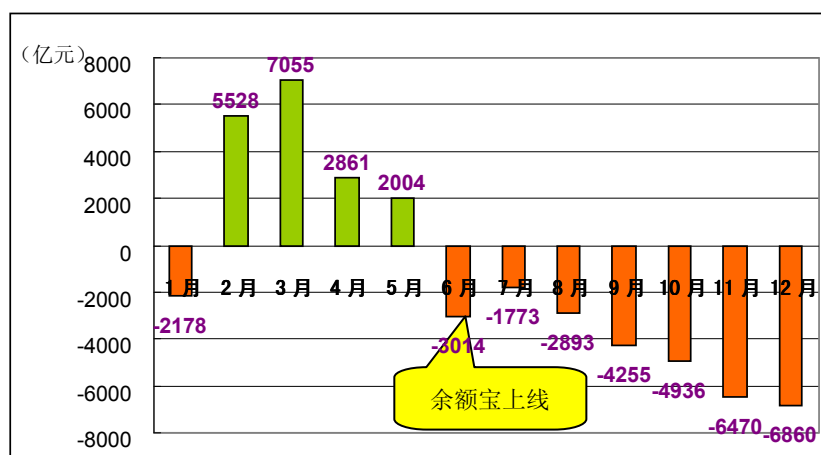


图 10 2013 年大型银行储蓄存款的同比变化（累计）

综上，从存款流动的第一个层级看，近年相对高收益的银行理财、信托、保险、基金、券商资管等快速发展，造成银行一般性存款（主要是储蓄存款）持续分流，而 2013 年互联网理财的蓬勃发展为存款分流又提供了一个便捷通道，加速了储蓄存款的流失。从存款流动的第二个层级看，保险⁹、货币基金¹⁰、余额宝理财¹¹等资金主要以同业存款的形式又回到了银行体系（中型银行为主），形成一般性存款到同业存款的流动，同时显著抬高了银行的资金成本率；银行理财、信托、券商资管等资金则主要流向了工商企业、基础产业等实体经济，其中一小部分又形成对公存款回到银行体系。因此可大致匡算，2013 年上市银行少增约 1 万亿元存款（储蓄+对公）¹²，有近 4900 亿元以非银行金融机构同业存款的形式回流，有 5100 亿元左右的资金基本流出银行体系。

三、对我行存款业务稳健发展的建议

未来一段时期，银行存款理财化、脱媒化的大趋势难以逆转。在这种条件下，我行应顺大势、抓主流，把握新市场环境下社会资金流动的规律，积极应对金融改革创新对银行存款的分流，以更开阔的视野和思路、更有竞争力的产品和

⁹ 2013 年末，保险业资产中银行存款占比约 27%。

¹⁰ 2011 年 10 月，证监会的货币市场基金新规突破了此前“货币市场基金投资于定期存款的比例，不得超过基金资产净值的 30%”的限制，由于存款的估值比债券更为稳定，且可以提前支取，收益率也高于债权，从 2011 年四季度开始，货币市场基金投资银行存款的比例明显上升，目前占比一般达到 80%-90%。

¹¹ 2013 年末，余额宝 92% 的资产配置于银行同业存款。

¹² 储蓄存款少增近 9400 亿元，占绝大部分。



综合服务，提升社会资金的吸纳能力和汇集能力。具体而言，就是要通过“开源”、“节流”、“承转”这三大手段，保持存款业务的稳健发展。

（一）开源

开源是实现存款稳定增长的不竭动力。一是**开拓业务源**，以代发工资等源头性业务为抓手，加大对基本账户和结算性账户的拓展力度，集群化、批量化挖掘存款资源。二是**开拓客户源**，以大数据应用为支撑，通过公私联动、精准营销和产品创新，扩大有效客户、优质客户数量；把握存款保险制度推出后高净值客户存款的变化趋向，利用大银行优势，提升对优质客户的覆盖率。三是**开拓市场源**，加快网点由“坐商”向“行商”的转型，强化网点营销服务职能，探索组建外勤营销队伍“走出去”拓展市场，提升对县域、农村等潜力市场的辐射力和存款竞争力。

（二）节流

节流是保持存款稳定增长的必要之举。一是**客户关系为本**，利用好数据仓库、客户营销系统、大额资金平台等信息资源，做好客户关系及资金流向的监测和数据挖掘，在信息利用上变被动发起为主动推送，提升客户需求响应的及时性和有效性，切实发挥客户经理的作用，维护好客户关系。二是**产品创新为王**，以我行大零售业务发展为契机，围绕客户资金链条进行全产品开发，突出“产品为王”的创新和竞争理念，凭借有竞争力的产品和增值服务绑定客户需求，增强客户粘性，加大客户转移成本，提高客户存款留存率。三是**客户体验为媒**，着眼于互联网金融崛起的良机，吸收运用互联网思维，变革客户服务理念和模式，塑造我行变革、创新、进取和充满活力的新的市场形象，进而达到增加活跃客户、年轻客户，提高资金吸纳能力的目的。

（三）承转

承转是维系综合竞争优势的“救命稻草”。面对存款分流的大趋势，即使最终难以截流客户存款，还可以通过理财和大资管等综合金融服务，尽可能承接客户分流、转出的资金，实现资金在集团体内循环。一是**强化存款和理财产品的良性互动发展**，打造具有安全性与盈利性综合比较优势的理财产品，以专业的投资管理服务来稳定我行客户存款、吸收外部客户资金；同时监测重点客户存款

余额变动情况，及时推介合适的理财产品，提高理财产品的渗透力。**二是做大客户金融资产服务总量和流量**，大力发展资产托管、养老金、承销、银行卡等金融资产服务业务，在聚集和沉淀客户资金的同时，壮大中间业务收入。**三是加快投行、基金、保险等集团下资管业务的发展**，顺应大资管时代下客户资金流动的规律，坚持自有产品为主、代理产品为辅的发展思路，形成商行与各资管版块的发展合力，满足客户全方位资管需求，夯实多元化盈利来源。