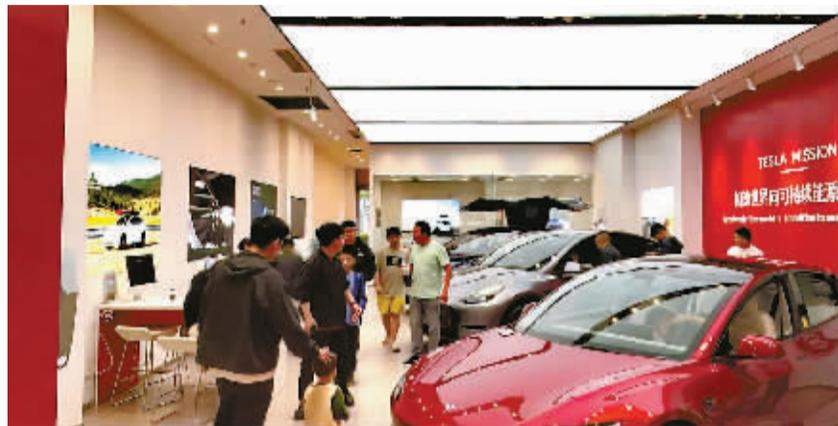


# 理想前脚“破发” 特斯拉后脚降价 中高端新能源车市场带不动了？



4月21日下午，特斯拉一门店内消费者在了解情况。

“全系降价14000元。”4月21日一早，关于特斯拉大幅降价的消息在媒体和社交平台上传开，并迅速冲上微博热搜，由此也引发了业内和大众的新一轮讨论。

## 1 又一个“历史最低价”

从特斯拉官网上发布的价格看，目前其爆款车型Model Y后驱版售价降至24.99万元，长续航版和高性能版售价分别降至29.09万元和35.49万元。Model 3焕新版售价降至23.19万元，长续航焕新版售价降至27.19万元。Model S的起售价降至68.49万元，Model X的起售价降至72.49万元，再次打破历史低价。

值得一提的是，本次大幅降价距离特斯拉上一次上调Model Y售价，仅仅过去了20天时间。

记者随后走访了部分市区的特斯拉销售门店，从现场来看，部分门店已经有消费者到店了解详情，但客流量还没有到非常多的程度。

销售人员告诉记者，由于是周末一早出的消息，很可能要到下午或晚上才会传到消费者处，所以中午前的门店情况如常。

“因为新的价格政策出来之后，原有的部分车主权益会有变化，目前针对已定未提的Model 3的客户，车主既可以选择原价购买保留原有的免息权益，也可以选择降价后买，舍弃权益。但对于Model Y的客户来说，如

果购买现车是可以叠加享受降价和免息的。”一位工作人员说。

此外他也表示，本次降价是全球范围内同步开展，并未单独针对国内市场。“此前美国也有了2000美元的价格下调。”

记者梳理发现，最近一周，新能源车市场“震撼”不断。

4月18日，理想汽车正式发布全新理想L6，24.98万元的起售价直接下探到了该品牌此前从未涉足的25万元区间，颇有两个月前比亚迪秦Plus“掀桌定价”的风范，让大众开始重新打量这个一直以“豪华新能源品牌”为标签的车企。

而价格的变化，确实为市场带来了一定刺激作用。4月20日晚，记者在一家理想的展厅看到，不少市民正围着刚“上架”的L6了解情况。尽管比不上小米SU7上市时的门庭若市，但相比平时，当天热闹程度也提升了不少。

工作人员告诉记者，目前预约试驾的消费者很多，客群会比原来L8、L9的年龄层更年轻一些。“大家比较关心的是实车一些功能配置上的情况，对价格都是比较满意的。”

## 2 价格领域的“下沉市场”是新能源车的“宇宙尽头”？

不难发现，从去年汽车圈的价格战开始，新能源汽车已经有明显向中低价格区间快速聚拢的趋势。

今年4月14日，乘用车市场信息联席会秘书长崔东树发文称，今年一季度乘用车降价规模已超去年全年的六成，相当于2022年的降价总规模。其中3月的促销尤为明显，目前已达到2021年9月后的历史高位促销水平。其中影响整体降价规模的，主要是纯电动和插混等新能源车型的降价。

其实，不管是从小米SU7的惊喜定价，还是理想的“破格发售”，抑或是目前特斯拉的降价，不难看出，或许看到了目前“豪华电车”市场的反馈乏力，各大车企已经开始对价格的“下沉

市场”发起进攻。除了上述三家外，蔚来、小鹏也在3月份预告了将推出15万元级品牌车型，此举或将再次搅动新能源车界的价格布局和竞争格局。

业内人士预测，在今年内，10万元至20万元之间的新能源车，正在成为竞争最激烈同时也是销量节节攀升的主流产品。

“从一季度的乘用车销售量排行不难看出，各品牌越来越能打的都是这一价位区间的产品，因此高端品牌想要进一步占领市场份额，看透市场变化，调价或开发性价比更好的产品入局，是迟早的事。”一位新能源汽车品牌宁波区域负责人如是说。

记者 黎莉 文/摄

# 集体下调！ 银行理财开始“减负”

3月开始，由于理财的报价下降的幅度追不上底层资产收益下行的速度，导致理财报价和底层资产的价差逐步收窄，甚至出现倒挂。

进入4月中旬，苦苦支撑的银行理财终于采取了行动。包括华夏理财、光大理财、平安理财在内的多家理财公司纷纷发布公告，下调旗下产品业绩比较基准。

## 多家理财公司下调业绩比较基准

4月18日，建信理财公告，2024年以来，债券市场调整幅度较大，以10年期国债收益率为代表的无风险收益出现了明显下行，债券类资产收益水平大幅降低。基于当前市场环境变化，建信理财拟调整建信理财睿鑫固收类14个月定开式产品第2期的业绩比较基准和超额业绩报酬计提规则。

其中，业绩比较基准由2.6%—4.2%调整为2.2%—4.0%。值得注意的是，超额业绩报酬调整为：当产品单个运作周期内的年化收益率低于4.0%（不含）时，产品管理人将不收

取超额业绩报酬；当产品单个运作周期内的年化收益率高于4.0%（含）时，产品管理人将按照超出4.0%部分的20%计提超额业绩报酬。

事实上，除了建信理财，进入4月中旬，包括华夏理财、光大理财、平安理财在内的多家理财公司纷纷发布公告，下调旗下产品业绩比较基准。

例如华夏理财某一固收类3个月定开理财产品，业绩比较基准由3.15%降至2.95%；平安理财某一固收类理财产品由3.6%—5.5%降至2%—5.5%。

## 近一年一直呈现下降趋势

华西证券首席经济学家刘郁曾在研报中指出，主动“降低”负债成本，即根据当前的市场实际状况，适度下调产品预期收益率下限，是解决以上银行理财资产负债矛盾的方法之一。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示，受市场环境变化等因素影响，理财产品底层资产收益率不及预期，监管对于理财业绩比较基准要求更加规范细致，引导投资者更加理性地开展投资决策等，综合考虑这些因素，银行理财比较基准会适度下调。

银行理财的业绩比较基准近一年一直呈现下降趋势，根据睿智新虹理财研究院的数据，从2023年年初开始，各类银行理财子公司的固收类产品的业绩比较基准就一直在下降。其中，城商行类和国有大行类理财机构下限均值下降的幅度较大。截至3月底，国有行理财子公司的业绩比较基准下限均值仅为2.80%，股份行理财子公司业绩比较

基准下限均值为2.85%，城商行为3.15%。混合类产品的境遇也相似，国有行和城商行理财子公司的业绩比较基准下限也都降到了3%以下。

值得一提的是，此次部分理财产品的业绩比较基准下调还伴随着相关费率的优惠。如4月18日，光大理财发布多款理财产品费率优惠的公告，管理费均降至0.1%，部分产品I份额和K份额销售服务费分别由0.3%、0.26%降至0.05%、0.01%。

而就在前一天（4月17日），兴银理财的多款固收类理财产品也降低费率，管理费由原先的0.3%下降0.1%，最低可达0.05%。

招银理财还发布公告，招睿金鼎（增益）封闭3号固定收益类理财产品自4月17日起费率调整至0%。

普益标准分析师对于这一现象分析，产品下调业绩基准会给投资者造成未来产品收益下降的预期，可能会损失部分客户，此时银行推出费率优惠，不排除是出于挽留客户的考虑。 记者 周雁

