

大额存单开启“限定版”模式



近期，多家银行密集推出客群专属、区域限定类大额存单产品，告别过去统一定价的高息揽储模式，行业负债管理正式转向精细化分层经营新阶段。

本报综合报道 近期，大额存单迎来调整，多家银行推出专属大额存单，要么锁定特定职业客群，要么限定特定销售区域。素喜智研高级研究员苏筱芮表示，银行推出客群专属大额存单，主要是由于当前银行净息差处于历史低位，负债管理正从规模导向向客户价值导向进一步转变。这也反映出银行客户经营策略正在经历深度结构性调整。

在净息差持续收窄、存款利率中枢下移的背景下，大额存单已不再是银行“高息揽储”的工具，转而成为客户维护与价值经营的载体。各家银行通过差异化产品设计，在管控负债成本的基础上，实现对优质客群的吸引与留存。

存单供给分化

近期，多家银行密集推出客群专属大额存单，面向私人银行客户、新客、代发工资客户发售专项产品，利率较普通大额存单小幅上浮。部分银行还结合属地经营特点，发行区域限定类大额存单。不同于过去统一起存门槛、统一利率的标准化供给模式，“不同客群、不同利率、差异化门槛”正成为大额存单市场新特征，银行存款经营思路随之转变。

过去，大额存单多为标准化产品，统一起存门槛、统一利率，所有满足20万元起购条件的客户均可认购。近期，浏览多家银行App发现，当前大额存单供给模式已明显转变，在售产品呈现清晰的客群分层特征：多款产品标注专属客群标签，同期限产品面向不同客户设置差异化准入资格，部分定向客群产品利率高于无门槛普通大额存单。浦发银行App大额存单页面显示，该行将同为20万元起存、3年期的大额存单拆分为多款定向客群专属产品，准入范围涵盖私人银行客户、代发工资客户、30天内新开户客户、邀新客客户、资产提升客户等。购买这类产品的客户需通过身份校验，达标后可购买年化利率1.75%的3年期大额存单。

登录工商银行App注意到，该行一款3年期大额存单年化利率为1.55%，起存金额20万元，仅限教师客群购买。另有同期限大额存单年化利率同样为1.55%，但起存门槛提升至100万元，面向高端客群。

还有银行结合属地经营特点，发行区域限定类大额存单。以南京银行为例，登录该行App发现，在售大额存单分为1年期、3年期、5年期三种期限，其中3年期大额存单又

分为三类，起存金额均为20万元，面向客群有所不同，年化利率也有差异。无客群限制的普通版3年期大额存单，年化利率为1.75%；面向北京、上海、杭州客群的3年期大额存单，年化利率为1.79%；江苏客群专享的3年期大额存单，年化利率为1.78%。

不难发现，普惠化的大额存单市场正逐渐发生改变。目前，多家银行已开启了大额存单精细化运营模式。有的银行针对新老客户区分专属额度，还有农商行、村镇银行严格限定省内、县域专属购买权限。

定向维护客群

各类限定版大额存单一经上线，就凭借不错的利率优势迎来热销。“这次推出的区域专属大额存单十分抢手，我的众多客户中只有一人反馈抢到额度。”江苏扬州一家城商行的理财经理表示，这款大额存单的售罄速度超出他的预期。

那么，银行为何纷纷推出限定大额存单？

大额存单是银行重要揽储工具，凭借相对较高的利率受到储户青睐，也是银行吸纳长期稳定资金的核心品类。但近年来，受银行业净息差持续收窄影响，大额存单市场迎来结构性调整：银行压缩中长期产品供给，利率中枢持续下行，主流新发产品利率进入“1字头”区间。产品经营逻辑由粗放式高息揽储转向精细化负债管理，过去统一起存门槛、统一定价的标准化模式逐步被打破，客群限定、区域专享等产品标签日益多元。

苏筱芮表示，银行面向代发客户、私人银行客户推出专属大额存单，主要是由于这类客群资金留存率高、资金迁移成本高，可为银行构筑存款护城河。同时，该群体拥有稳定收入，交叉销售潜力突出。

天府立言金融研究院院长曾刚表示，这类专属大额存单并非简单存款创新，而是银行客户经营策略的结构性调整。代发、私人银行客群属于优质负债来源：代发客户每月资金入账，沉淀低成本活期存款；私人银行客户可衍生财富管理等业务。在净息差约束下，银行不会采取普遍加息措施，全员加息将抬升整体负债成本；定向对优质客群小幅让利，以有限息投入换取稳定核心存款，避免价格战引发成本失控。

还有银行业内人士表示，不同客群的储蓄能力、资金稳定性、金融需求等方面差异明显，教师等群体收入稳定、资金留存率高，是银行公认的核心优质客群。针对性推出专属大额存单，是银行维护优质客群的重要手段。同时，区域限定产品能帮助银行深耕本土，沉淀长期稳定的本地资金，为后续信贷、理财、结算等综合业务引流。

控本稳息并行

从定价来看，当前大额存单的利率水平远低于历史峰值，普遍步入“1字头”。在净息差持续收窄的背景下，银行正采取差异化策略，力求在控成本与稳负债之间取得平

衡。

从半年报数据来看，今年上半年部分银行净息差出现企稳态势，负债端成本管控成为关键驱动力。农业银行副行长王文进表示，上半年农业银行存款付息率下降明显，受益于定期存款到期重定价利好持续释放，预计下半年存款付息率将延续下降趋势。

工商银行行长刘珺也表示，从数据上看，净息差指标呈现出边际企稳的态势，其重要的支撑因素是负债成本更加适宜、负债结构更加优化。同时，大型银行凭借体量、渠道和客群的基本盘，能够更加从容地实现量、价、险的协同。该行将继续深化资产负债双向主动管理，通过持续优化结构、深挖负债降本潜力，努力构筑净息差企稳的态势。

业内人士表示，净息差企稳主要得益于银行强化资产负债管理。未来，银行将进一步拓展低成本负债来源，巩固付息成本优势，稳住息差，支撑利息净收入保持基本稳定。

此外，曾刚还表示，分层定价可帮助银行控制负债成本，利率上浮仅限特定客群、额度单独管理，不会推高全行存款成本。该模式对不同类型银行的影响存在分化：国有大行存款基础雄厚、负债成本偏低，这类存单主要用于维护存量客户；中小银行揽储压力更大，虽然可以借此吸引本地优质客群，但必须严格控制高息产品规模，多为小范围试点。

曾刚认为，客群差异化供给会成为存款产品的一个发展方向，但不会完全替代标准化大额存单。随着利率市场化推进，银行负债管理走向精细化，“一刀切”统一定价难以匹配多元化客户需求。未来市场或将形成“基础通用大额存单+多类客群专属大额存单”并行格局，以差异化产品作为补充，不会完全取代传统标准化大额存单。

值得注意的是，针对花样更加多样的专属大额存单，上述扬州一家国有银行理财经理还提醒，面对各类客群、区域专属大额存单，投资者首先要弄清楚产品购买限制。区域专享产品大多以银行卡开户地为认定标准，不符合条件的投资者无法购买。此外，千万不要轻信非官方渠道的专属高息存单宣传，认准银行官方渠道认购，保护个人财产安全。

从过去“全民可买、统一定价”的标准化产品，到如今按客群、分区域精准投放的专属大额存单，这一变化标志着国内银行的负债管理正式告别粗放式高息揽储模式，全面进入精细化分层经营的新阶段。在净息差持续承压的背景下，银行不再通过全员普涨利率推高整体负债成本，转而以有限的利率让利定向服务代发工资、私行、本地深耕等核心优质客群，既稳住了长期稳定的存款基本盘，也为后续财富管理、综合金融服务打开了交叉变现空间。未来，大额存单市场将形成“基础通用产品+差异化专属产品”并行的格局，这既是利率市场化深化的必然结果，也将推动银行与核心客群的长期绑定更加紧密。

关注

南通农商银行以审管联动推动信贷管理量质并进

江苏南通农商银行紧扣“稳投放、控风险、优服务”三条主线，把审批质效、风险闭环、前后台协同拧成一股绳。全行审查审批节奏不减、准星不偏，8月单月累计审查审批授信业务675户、金额64.52亿元，审结量保持高位运行，普惠小微授信户数占比稳稳站在八成以上，“支小支微”主力地位一以贯之；与此同时，退回补件返工率环比稳步走低，优惠利率逐笔过筛，该调则调，在“快”与“稳”之间走出一条精细化经营新路径。

精审提速，让信贷跑出“加速度”

审批不是“卡脖子”，而是“通水道”。该行坚持“当日响应、限时办结”，对退回业务不搞“一退了之”，逐笔纳入专项跟踪台账，配套持续回访督办，把“退回—补正—再申报”拉成完整闭环，不让一笔好业务在流程里迷路或搁浅。定价端更讲“算账经营”，跳出“一降了之”的粗放让利模式，对优惠利率申报逐笔研判、精细校准，8月有8笔贷款经小幅上调优化后客户依然顺利提款用信——让利不让底，收息不收死，实现风险、收益、发展三者统筹平衡。

织密闭环，让风险筑牢“防火墙”

审批跑得快，风险更要跟得上。该行紧盯集团客户这一关键领域，对统一授信管理开展专项“回头看”，对照清单逐户比对、查

漏补缺，进一步厘清关联关系，拧紧授信口子，推动集团客户识别从“有名”走向“有实”，把统一授信要求从“纸面”落到“地面”。此外，存量授信结构优化同步加力，组织召开专题推进会，逐支行过筛子、逐客户画像，按照“一户一策”稳妥有序推进存量客户分类处置与有序退出，处置责任压实到网点、节奏排到节点。不回避、不悬空，把包袱变轻、把底盘扎牢，为后续信贷投放轻装上阵腾出空间。

前移赋能，让协同长出“生产力”

最好的风控在前端，最好的服务也在前端。该行变“坐等申报”为“主动介入”。近期，该行下辖一支行申报一户内河燃油供应客户，账面回款周期偏长，初看确有“慢周转”现象。审批人员当即联动支行、调查经理赴现场补充尽调，交叉验证实际经营模式，最终认定经营真实、准入合规，风险关把住了，实体需求也托住了，最终审慎批下900万元授信，把账面上的“问号”拉成支持实体的“叹号”。与此同时，同步跟上客户经理能力建设，分层开展信贷条线培训：对菁英型人员，拿真实案例讲行业维度、客户维度审查要点，把实战打法搬进课堂；对新锐型人员，夯实务、练申报；对新转岗人员，逐条解读“三个办法一个指引”和调查报告规范。一把钥匙开一把锁，让一线“能报准、会识别、审得透”成为常态。（通讯员 张伊曼）

动态

张家港农商银行冶金工业园区支行召开网格化走访情况汇报会

为复盘网格化走访阶段性成果，找准业务推进堵点难点，江苏张家港农商银行冶金工业园区支行组织召开网格化走访工作汇报会，总行党委委员、副行长陶怡到会指导。

会上，客户经理结合走访情况、实地数据，逐一汇报责任片区走访进展，分享维护客户经验，反馈精准名单优化、系统重复登记等一线待优化问题。现场汇报材料翔实，交流务实高效，充分展现了一线员工扎根本土的实干风貌。

陶怡对支行网格走访工作给予肯定，要求把该项工作持之以恒、抓牢抓实。围绕多维客户拓展思路，陶怡提出三点工作要求：一是苦干与巧干相结合，科技赋能走访提质增效。坚守服务“三农两小”、地方发展的初心使命，用好“大数据+网格化+铁脚板”，主动运用AI智能工具搭建客户数据库，做好客户分类研判，改变单纯上门走访缺少数据分析的模式，提升网格化走访精准度与工作效率。二是对接政府需求，加快金融产品创新。主动对接区、镇、村，抢抓产业招商、村集体资产盘活、厂房升级改造、乡村振兴、文旅项目等机遇。针对抵押物不足、村集体分红保障等现实难题，探索投贷联动等创新金融方案，挖掘女企业家、科技工作者等多元客群，把政府需求点转化为业务增长点。三是深化行业学习，激发基层创新活力。杜绝形式化学习，对标“十五五”规划，立足冶金园本地实际，重点研究新能源、智能制造、生物医药等新兴产业。多组织行业专题分析会，联动公司、零售、授信条线共同研讨客群需求。鼓励一线员工多提产品优化、差异化服务新思路，充分发挥基层员工主观能动性。（通讯员 项俞蕾）

海门农商银行召开高净值客户维护赋能会

近期，江苏海门农商银行零售金融部召开高净值客户维护赋能会，总结阶段营销成果，表彰先进典型，并通过实战分享与工作部署，进一步提升财富管理团队专业能力，为深化高净值客户精细化服务注入新动能。

会议首先对在7月、8月理财营销中表现突出的财富经理，以及在代销保险专项活动中业绩超过30万元的业务骨干进行表彰。现场气氛热烈，获奖员工在掌声中收获荣誉与激励。零售金融部表示，将持续强化正向激励和制度保障，让财富经理在岗位上有信心、有动力、有成长，以更饱满的状态，真正把“以客户为中心”理念落实到日常工作中。

在赋能环节，零售金融部茅婷婷围绕高净值客户维护中的常见痛点，聚焦“高效邀约、深度互动、长效维护”三大核心命题，结合外训学习成果和内部实战案例进行拆解分享。现场设置互动问答与情景演练，财富经理在限时作答和团队共创中，查找自身在客户KYC（了解你的客户）和需求挖掘方面的薄弱环节，推动服务能力从“知道”向“做到”转化。

会议对下一阶段高净值客户服务工作作出安排。零售金融部赵丹表示，财富经理团队将坚持专业深耕，重点推进三项举措：一是活动常态化，每月举办一场高净值客户专属活动，持续增强客户互动与黏性；二是作业融合化，零售金融部财富团队下沉一线，与网点财富经理协同拜访客户、采集需求，做精做细客户画像；三是维护持续化，转变“一次性馈赠”思维，将权益配置与情感关怀融入日常，用长期陪伴取代短期营销。（通讯员 张颖）



观察 银行理财机构扎堆上新美元理财产品

随着QDII（合格境内机构投资者）新一轮额度发放后，美元理财产品发行扩容。据联合智评统计，近期，理财公司密集发行的美元理财产品已达28只，均为固定收益类封闭式产品，期限以6个月至1年为主，业绩比较基准普遍在3.6%至3.9%之间。

据悉，发行方涵盖杭银理财、北银理财、贝莱德建信理财、中银理财、兴银理财、工银理财、交银理财、招银理财、建信理财等多家机构。28只美元理财的风险等级以R1（低风险）为主，少部分为R2（中低风险）。

苏商银行特约研究员付一夫表示，新一轮QDII额度为银行理财机构打开更广阔的全球资产配置空间。在资产端，银行理财机构可借此拓展境外点心债、海外固定收益类资产等多元标的。点心债以人民币计价可规避汇率风险，且相对境内债券存在利差，伴随“南向北”扩容，流动性不断改善。在策略端，合资理财公司可依托外资股东的美元资产投研优势，丰富美元资产系列及跨境固收类产品线。此外，银行理财机构还可以研究发行

QDII人民币理财产品，在拓宽投资机会的同时帮助投资者分散组合风险、降低汇率敞口。从存量产品来看，美元理财的收益率较人民币理财产品仍有一定优势。据联合智评统计数据，今年以来，以美元募集的现金管理类理财产品的年化收益率为3.23%，而人民币现金管理类产品的年化收益率仅为1.16%；以美元募集的纯固收类理财产品的年化收益率为3.37%；人民币相关理财产品年化收益率为2.82%。

不过，南开大学金融学教授田利辉表示，美元理财的核心风险在于汇率波动可能吞噬票面收益。投资者需重点关注三点：一是将换汇成本、结售汇点差纳入综合测算，关注实际到手收益而非名义利率；二是关注产品流动性；三是有真实用汇需求者者优先配置，无实际需求者切忌盲目追高。

付一夫则表示：“对于投资者而言，目前固收类美元理财产品的年化收益率仍有一定优势，为投资者在低利率环境下提供新的资产配置选项。产品谱系趋于丰富，涵盖短

期限封闭式固收产品，以人民币募集的QDII产品等。投资者可根据自身用汇需求选择期限、币种匹配的产品。”

展望后市，招商银行预计美债利率或维持高位震荡、高波动，收益率曲线在熊平与熊陡之间切换，预计下半年10年期美债中长约4.4%，区间4.2%至4.9%；30年期美债中枢约5.0%，区间4.8%至5.4%。美元配置型资金建议维持票息策略，优先选择美元货币基金和短久期债券基金，谨慎拉长久期。

中信建投证券则表示，后续美元指数短期内可能继续围绕98.8至99.8震荡。若美国通胀继续降温，市场会重新交易9月不加息和后续降息空间，美元仍有下探98.5附近的可能；但若就业或通胀继续偏强，美元也可能再次反弹测试100。

在此背景下，业内共识逐渐清晰：短期内美元理财仍是兼具稳健与相对高收益的优选，但投资者应淡化“套利”思维，优先选择有真实用汇需求、期限匹配、并可考虑锁汇的产品。（吟文琼）