

理财新趋势 存款大“搬家”

低利率环境给金融业发展模式带来改变 重塑市民资产配置理念

当前,低利率环境正塑造着金融业新的发展环境,推动行业静默而深刻地演进。记者连日来采访发现,从国有大行到城商行,传统“吃息差”模式面临新考题。在存贷利差收窄趋势下,青岛金融机构主动探索新盈利逻辑,一场从“规模扩张”迈向“价值创造”行业重塑已经开启。这场变革不仅磨砺机构专业能力,也在悄然重塑市民财富管理方式。

息差下降 传统模式承压

净息差是衡量银行盈利能力的关键指标,对于青岛多数银行而言,2025年直观感受是盈利模式进入深度调整期。岛城某股份制银行理财部经理徐先生告诉记者:“现在发放中长期贷款需综合统筹资金成本、运营成本与风险成本,利润结构已从过去规模驱动转向更趋精细化管理。这要求我们从业务模式到客户服务进行系统性升级。”

采访中记者注意到,青岛地区银行业净息差持续收窄已成为行业共识。多位金融行业分析师指出,在利率下行周期中,银行传统存贷业务利差面临显著压力。与此同时,银行业依赖信贷规模扩张驱动利润增长的单一模式正经历深刻调整,资产规模增长与净利润增速之间关联呈现出新的动态特征。

在这变化背后,是贷款利率维持在较低区间。2025年上半年,1年期和5年期以上LPR均下调10个基点,分别至3%和3.5%。这一变化同步传导至存款端。回顾去年,各类银行中长期定期存款利率普遍进入“1时代”。为优化负债结构,近期有部分银行下架5年期定期存款产品;同时,3年期大额存单市场供需关系较为紧张,而部分中小银行大额存单利率也已调整至较低水平。

与此同时,保险机构亦处于业务调整期。青岛一寿险公司相关负责人表示,公司存量业务中包含部分早前销售的高预定利率保单,在现行市场利率环境下,需妥善管理其长期利差水平。当年承诺客户的年化结算利率,与当前投资环境实现能力之间存在一定匹配压力。

主动求变 业务重心转移

面对市场环境变化,青岛金融机构正开启一轮业务结构主动调整。徐先生所在某股份制银行做法颇具代表性。他告诉记者:“我们从去年开始就严格控制高成本负债规模,同时将信贷资源更多向零售金融、财富管理和绿色金融等领域倾斜,这些领域综合收益更高。”

在贷款端,青岛多家银行将目光投向本地优势产业。针对青岛蓬勃发展的海洋经济、智能制造和跨境电商领域,金融机构设计特色信贷产品。这不仅支持实体经济,也通过深入产业链获得



市民财富管理观念正在悄然转变。资料图片

更稳定客户群体和更多元业务机会。

财富管理业务被提到前所未有的战略高度。徐先生告诉记者:“我们正在把理财经理从单纯销售角色,转变为真正资产配置顾问。考核不再只看销量,更看重客户资产健康增长和长期陪伴。”青岛另一家城商行则通过加强与基金、保险机构合作,搭建更丰富产品货架,以满足客户多样化投资需求。

在负债端,降低成本工作同步推进。记者梳理发现,青岛部分银行通过优化手机银行功能、提升支付结算体验,大力吸引和沉淀低成本结算资金。一家本地法人银行通过深度绑定本地生活缴费、社保医保等高频场景,其活期存款占比在过去一年提升近8个百分点,有效压降整体付息成本。

理财觉醒 资产配置升级

当前市场环境推动投资者教育深化,正悄然重塑青岛市民财富管理观念。“将资金全部存放银行获取利息的思路需要更新。”在青岛一家科技公司工作的刘先生表示,他目前将家庭资产划分为四个部分:应急活期存款、稳健银行理财、增长型基金定投以及部分避险黄金。

资产多元化配置趋势在理财服务窗口得到印证。接受采访的金融人士徐先生告诉记者,他明显感受到前来咨询客户所提问题更趋专业和深入,“以往客户常问‘哪个产品收益最高’,现在则更多关注‘资产组合是否合理’‘如何平衡风险与收益’,这也在推动我们持续提升专业服务能力。”

保险产品功能也呈现向风险保障

本源回归趋势。市民王鑫峰近期为全家配置重疾险与医疗险。“市场利率变化让我更清晰认识到,理财首要目标并非追逐高收益,而是筑牢家庭财务安全,抵御未知风险。保险保障功能具有不可替代性。”王鑫峰观点折射出保险需求本质正在凸显。

面对市民需求变化,青岛金融机构投资者教育活动密集展开。多家银行在社区开设“金融微讲堂”,以通俗语言讲解市场动态与资产配置原理。徐先生所在银行还推出“1对1资产诊断”服务,协助客户梳理现有持仓,制定个性化稳健理财方案,该项服务尤其受到中老年客户群体欢迎。

展望未来 服务决胜市场

对于行业接下来的发展变化,多位金融业人士在采访中普遍认为,当前竞争正超越单纯价格层面,差异化、专业化服务能力将成为核心竞争力。金融从业人员曲先生告诉记者:“未来银行应当成为‘客户财务主办行’。哪家金融机构更能理解客户,能提供贯穿生命周期综合金融解决方案,哪家就能赢得市场。”

在这个过程中,数字化转型是提升服务效率与体验关键路径。目前,青岛多家银行正运用大数据与人工智能技术,尝试为客户构建更精准画像,实现产品智能匹配与风险动态预警。例如,针对外贸企业,有银行推出集汇率避险、跨境结算、短期融资于一体线上化综合服务平台,提升企业金融服务便利性。

人才转型升级同样关键。“我们需要的不再是传统信贷员或销售,而是

真正的金融顾问。”青岛一家金融机构人力资源负责人表示,公司正加大现有员工复合型技能培训力度,并引进具备资产配置、投研分析背景专业人才,以支撑业务转型需要。

随着金融市场持续发展,青岛金融机构间合作也日益加强。银行、证券、保险、基金等机构正打破壁垒,通过“财富管理联盟”等形式共享资源、互补优势,共同为市民提供更完善财富管理。这场由市场环境推动的行业演进,其目标正是将青岛金融业整体服务能力提升至新高度。

/链接/

“抢滩”年终奖 打响“吸金”赛

值得一提的是,记者在采访过程中也注意到,临近年关,随着上班族年终奖陆续到位,银行业迎来一场关键的“吸金”竞赛。与往年单点推销理财产品不同,今年多家银行不约而同打出“一站式资产配置”的新牌,将客户的年终奖从一笔简单存款,转化为一个覆盖多类金融资产综合理财方案。

“对多数客户而言,年终奖往往是他们全年单笔最大、也最值得规划的闲置资金。”青岛某商业银行理财经理告诉记者,银行营销重点已不再是简单罗列产品,而是为客户提供基于其风险偏好与资金用途的定制化配置策略。例如,交通银行以“年终奖好去处”为主题推出专属系列,产品覆盖存款、保险、理财、基金等多元品类;工商银行则在“工银薪管家”板块集中推介理财方案,满足不同期限投资需求。

这一转变在服务前端体现得尤为明显。记者采访中注意到,某银行理财经理为从事餐饮管理客户赵先生定制一份详细方案:将资金按用途划分为“随时要用”“稳健增值”和“长期投资”三部分,并分别匹配货币基金、债券理财和权益类基金等不同风险等级的产品。“我觉得这个方案挺合理,短、中、长期都能覆盖。”赵先生告诉记者,这种精细化服务,显示出银行正通过深度陪伴来提升客户黏性。

对此,业内人士也给出相关建议。特别提醒投资者,在做决策前务必厘清自身资金的具体用途和闲置期限。短期要用的钱应优先选择流动性高的产品,而长期闲置资金则可根据风险承受能力进行更积极的配置。最重要的是,投资者不应被所谓的“高收益”口号吸引,而必须仔细阅读产品说明书,理解底层资产与风险所在。

青岛早报/观海新闻记者 邹忠昊