

揽储优势不再 结构性存款发行“遇冷”

随着假结构性存款“清退”，在优化负债结构的背景下，曾一度被视为保本理财替代品、银行揽储利器结构性存款风光不再。近日，北京商报记者走访北京地区多家银行网点调查发现，目前多家银行已无结构性存款产品在售，在售的产品数量也相对较少，最低收益率与定期存款利率相近，普遍在1.1%—3.5%。在现有状况下，结构性存款规模、利率走势又会如何？未来结构性存款产品是否还值得购买？

部分结构性存款难觅踪影

结构性存款主要由普通存款和投资金融衍生品构成，是商业银行吸收的嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使存款人在承担一定风险的基础上获得相应收益率的业务产品。近日，北京商报记者走访多家北京地区银行网点调查发现，在部分银行网点，结构性存款产品已难觅踪影，客户经理透露，行内已无结构性存款产品在售。

“我行没有结构性存款。”一位国有大行客户经理说道，自2021年11月开始该行就很少有结构性存款产品发售，目前只有定期存款、非保本理财产品以及保险产品。另一国有大行大堂经理也表示：“我行无结构性存款产品，目前仅有存款和理财产品在售”。无在售结构性存款产品的不仅有国有大行，部分股份制银行客户经理也透露暂无结构性存款产品发行：“已经很久都没有结构性存款了。”一家股份制银行客户经理坦言：“我行目前无结构性存款产品，只有存款、理财产品，至于后续是否有结构性存款产品发行目前还不确定。”在融360数字科技研究院分析师刘银平看来，结构

性存款规模继续下降，其中，国有银行个人结构性存款规模下降幅度最大，个别国有行已停发个人结构性存款，一方面是受监管约束，另一方面是银行自身存在压降负债成本需求。

2019年10月18日，银保监会发布了《关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》，要求一年过渡期后“假结构性存款”需整改完毕。自此，结构性存款迎来规范和整改，规模也逐渐呈现波动下降态势。央行最新发布数据显示，2022年1月，中资全国性银行结构性存款余额约为5.98万亿元，虽较2021年12月环比上涨17.55%，但较2021年同期下降了14.85%，较2020年4月结构性存款规模小高峰时期的12.14万亿元，已下降50.77%。从结构上来看，中资大型银行个人、单位结构性存款规模分别同比下降52.81%、6.5%，中资中小型银行个人、单位结构性存款规模分别同比下降2.09%、4.67%。

“1月结构性存款发行规模环比上升主要受季节性因素影响，1月银行较为集中申请发行额度，也是揽储的重要节点。”光大银行金融市场部分分析师周茂华分析认为，整体来看，银行结构性存款发行“遇冷”，一方面，国内强化存款市场监管，银行主动调整负债结构，稳定整体负债成本；另一方

面，国内货币政策加大逆周期调节力度，市场流动性保持充裕，较大程度缓解银行负债端压力，揽储意愿有所下降。

收益率“吸引力”不足

自2018年“资管新规”发布后，保本理财渐次退出市场，而在此期间，兼顾收益与风险的结构性存款一度成为保本理财的替代品、银行揽储的利器，彼时客户经理介绍结构性存款时通常会采用“保本保高收益”的话术，吸引客户存款。不过，从目前来看，随着假结构性存款“清退”，银行通过结构性存款揽储的意愿也随之降低，在销售产品时客户经理通常会强调“只保障本金和最低收益率”。

“此前，假结构性存款会将障碍价格划分得特别宽，设置得也较为简单，使客户很容易拿到中档或高档利率，客户愿意购买，也成为银行的揽储利器。”一家正在发售结构性存款的股份制银行理财经理坦言。但随着假结构性存款的“清退”，结构性存款只能保证本金和最低收益率，至于最终收益率如何还需要看挂钩标的市场表现。

在调查过程中，北京商报记者发现，无论是否有在售结构性存款产品，客户经理普遍会对稳健性投资者推荐银保产品。上述国有大行客户经理建议：“稳健型的客户可以看看按期缴纳的保险产品，3.5%复利滚存，存的时间越长收益越高”。一位城商行客户经理也表示：“我行现有的结构性存款挂钩的是欧元兑美元汇率，具体收益会根据挂钩标的进行变化，此前也出现过按最低收益计算的情况。现在想保本保险产品更有优势，时间越长收益率越高”。

客户经理为何热衷于推介银保产品？刘银平认为，一方面，随着监管趋严，收

益稳定的假结构性存款越来越少，对投资者的吸引力减弱；另一方面，银行代销银保产品获取的佣金比例要更高，会更加积极推荐。

除了产品发售量较少之外，结构性存款的预期收益率也不再“吸睛”，利率普遍在1.1%—3.5%，最低收益率与定期存款利率相近。据前述城商行客户经理介绍，该行共有8款结构性理财产品在售，起存金额均为1万元，收益率在1.1%—3.47%。北京商报记者注意到，其中一款期限为181天的结构性存款产品，最低年化收益率为1.65%，略高于该行3个月月利率为1.4%的定期存款。

从行业整体来看，根据融360数字科技研究院不完全统计，2022年1月银行发行的人民币结构性存款平均期限为138天，较上个月缩短2天；平均预期最低收益率为1.28%，环比上涨2BP；平均预期中间收益率为3.13%，环比下降4BP；平均预期最高收益率为3.61%，环比下降6BP。

谈及结构性存款收益率逐步走低的原因，周茂华表示，一方面是监管部门着力维护存款市场秩序、稳定银行整体负债成本；另一方面，由于市场流动性保持合理充裕，从同业存单利率看，银行整体负债压力有所舒缓，结构性存款利率不高。

短期退出市场可能性不大

由于结构性存款兼具存款和投资的双重属性，在初次购买时也需要像购买理财产品一样，进行录音录像、风险评估。在一些银行客户经理看来，结构性存款更像是存在于存款和理财间的一种过渡形态，而随着保本理财完全退出市场，在监管日益趋严的背景下，结构性存款不排除会有消

失”的可能性。

“目前已经没有保本理财产品，结构性存款可以说是过渡方案，但未来随着市场发展、监管完善或变严之后，结构性存款可能慢慢会被剔除或者划归到不保本类别中。”上述理财经理分析道。

谈及未来结构性存款发行规模和利率趋势，刘银平认为，国有大行可能会继续压降结构性存款规模，但是中小型银行缺乏稳定的存款来源，压降动力不足，某些节点还需要依靠结构性存款冲量，结构性存款短期内退出市场的可能性不大，除非是监管硬性要求。周茂华表示，结构性存款利率整体维持低位运行格局，主要从目前宏观政策重心偏向稳增长，市场流动性保持合理充裕，银行整体负债压力稳定；同时，国内继续维护存款市场正常竞争秩序，稳定银行负债成本，助力实体经济综合融资成本稳中有降。

那么在现有情况下，投资者是否值得购入结构性存款？购买该类产品时应当注意什么？刘银平认为，整体来看，结构性存款期限偏短、收益率要高于同期的定期存款，如果投资者对资金安全性、流动性要求较高，结构性存款还是适合购买的，不过要能看懂产品说明书，尤其是收益计算规则，了解产品到期收益率大概能达到的水平。

“结构性存款更适合想保本但又不想做时间太长定期存款的客户，短期之内本金安全，收益又能比普通的活期高一点。”上述股份制银行理财经理建议道，不过客户如果想通过结构性存款去赚取高收益，需要对市场有很强烈的认知，例如能判断金价下一步的走势、上涨或下跌空间，再根据自身的预测去找相匹配的结构性存款产品。北京商报记者宋亦桐 李海颜

“邮”你更精彩——王富强：成绩源于“奋斗”

“您好，请问您办什么业务？疫情之下，请您先进行扫码测温，感谢您的配合。”去过门头沟支行直属营业部的人，一踏进银行大厅，迎面而来的永远是大大堂经理真诚热情的服务和这句温馨的询问。他不仅帮客户取号、引导使用自助机具，有时还会跟客户多聊上几句，在帮助客户咨询业务的同时，总是为客户提出一个最快最好的业务解决方案，受到客户的一致好评。他就是门头沟支行直属营业部大堂经理王富强。

“平时一般早上7:40到岗，要接车，8:10开晨会。遇到雨雪天气，再早一点到，提前清理一下门口的雨水或积雪，铺上防滑垫，这样客户来了就安全多了。”深蓝色工装、白色衬衣，面带微笑，话语温和得如春风拂面，这是王富强留给大家最初的印象。

从工作上那股子认真劲儿和永远奋斗的精气神儿，谁也看不出王富强是一名工作32年、已经57岁的老员工。在大堂经理岗位工作了11年。在成为大堂经理之前，王富强干过柜员，做过信贷员，当过网点负责人。大堂经理不仅要熟悉各类业务，还要善于沟通协调，并且具备丰富的服务经验。最重要的是要耐心、细心，想客户所想，才能真正做好这份工作。”这是王富强对这个岗位的理解。

虽然做大堂经理已经11年，可王富强的工作丝毫不含糊：“引导、分流、解答”熟记于心。从客户进门询问需求，到办理相应业务，王富强一来二去，几句对话下来，就能掌握个八九不离十。遇到客户开卡、转账、存取款这些业务时，王富强总是引导客户到ITM或自助机办理，大大节省了



门头沟支行直属营业部大堂经理王富强

客户办理业务的时间。而看到老年客户，王富强又会调整语速，耐心与客户交流，解答对方的疑问。客户张先生说：“每次来银行办业务，王经理总会陪着我、帮助我。他还会细心地告诉我要注意保护好身份信息，保护好随身携带的财物，还为我讲解怎么识别假币，如何防范诈骗，让我感到贴心、安全、放心。”

虽然是一名老员工，王富强时刻不忘学习，今年，他进一步明确了工作目标。要深入贯彻以AUM为纲，坚持不懈推进财富管理战略，要了解客户的需求，前台服务与后台

支撑紧密配合，为客户做好资产配置，实现为客户创造价值的目标。对于自己来说，不仅要当好一名大堂经理，更要围绕支行的中心任务开展工作，发挥自己的优势，不断提升自身服务水平；以客户为中心，尽量满足客户需求并保质保量为客户办理业务。

在北京马连道做茶叶生意的王先生，算是王富强的老客户了，先后在邮储银行办理了理财、基金、保险、贵金属业务。春节前，王富强与王先生电话沟通时，听说王先生今年生意不错，正准备给员工发点福利，还没想好发什么好。王富强主动为王先生

推荐了邮储银行贵金属业务，王先生非常满意，一口气买了5套邮票金发给员工，员工非常高兴。

除了王先生，王富强还有很多这样的朋友，一有空，他就会给这些朋友打电话联络感情。慢慢地客户变成了朋友，在他的努力宣传下，朋友的理财意识也慢慢增强了，主动找王富强联系购买金融产品的也多了。“只要心中装着客户，始终保持奋斗的热情、高昂的斗志和务实的作风，全力以赴投入到客户服务中去，就一定会收到好的工作成效。”王富强满怀激情地说。

今年“开门红”期间，王富强已累计发展保险业务211万元，其中期交9笔、45万元，趸交5笔、166万元。此外，他还积极发展贵金属、邮票金、基金、理财业务，累计达370万元。

一份耕耘一份收获。2021年“开门红”活动中，王富强的业绩排名支行前十位，被评为门头沟支行“营销能手”，成为年轻员工学习的榜样、追赶的目标。在王富强的带动下，支行创先争优的意识明显增强，大家把王富强当作标杆，在业务发展上你争我赶，信心满满，不甘落后。