

银行业以客群专属、区域限定产品革新存款经营

大额存单告别统一定价

■本报记者 彭妍

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。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示,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。

根据客群和区域差异化定价

过去大额存单多为标准化产品,统一存门槛、统一利率,所有满足20万元起购条件的客户均可认购。记者近日浏览多家银行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。

记者登录工商银行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,记者登录该行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%。

从统一供给到精细化客户经营

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对《证券日报》记者表示,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,银行不会采取普适加息,全员加息将抬升整体负债成本;定向对优质客群小幅让利,是以有限利息投入换取稳定核心存款,避免价格战引发成本失控。

在曾刚看来,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,不会抬高全行存款成本。该模式对不同类型银行影响分化: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,虽可借此吸引本地优质客群,但必须严控高息产品规模,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,差异化产品作为补充,不会完全取代传统标准化大额存单。

上市中小银行集中回应市场关切

围绕净息差、信贷投放、资本补充及分红安排等话题

■本报记者 熊悦

近期,上市城商行、农商行等中小银行集中召开2026年半年度业绩说明会,上市银行管理层围绕净息差、资产质量、信贷投放、资本补充及分红安排等市场关切问题进行回应。这也成为透视中小银行下一阶段经营策略的重要窗口。

在传统规模扩张模式面临约束的背景下,中小银行正在重新寻找增长与稳健之间的平衡。记者了解到,部分中小银行开始更加主动谈及资产负债结构调整、特色化经营等话题。

上半年,多家上市城商行、农商行净息差企稳或回升。银行管理层普遍提及,在资产收益率整体依旧面临下行压力的情况下,负债端成本压降成为支撑净息差企稳回升的重要抓手。例如,上半年,江阴银行的净息差为1.57%,较一季度回升3个基点;青岛银行的净息差为1.63%,与一季度持平。

贵阳银行管理层在业绩说明会上表示,上半年,该行在资产端持续提高信贷投放质效,为利息收入增长提供有力支撑。在负债端,推动付息成本进一步下降,有效对冲资产收益率下行压力,计息负债成本下降是息差改善的核心因素。

兰州银行管理层在业绩说明会上回应称,该行上半年利息净收入增长主要得益于紧抓存款重定价契机,先后开展三轮差异化定价调整。

伴随存款到期重定价,负债端成本压力持续释放。贷款收益率走势成为净息差能否延续企稳的关键变量。杭州银行副行长章建夫在业绩

说明会上坦言,上半年全行净息差企稳回升,但是新发放贷款收益率和存量贷款收益率还是有一定差距。未来几年,受贷款收益率下行等各方面因素影响,净息差企稳能否延续仍需进一步观察。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者分析称,上半年,上市城商行、农商行呈现盈利稳增、息差企稳、资产质量总体平稳的特征。需要关注的是,净息差出现边际企稳信号,但回升主要来自负债端存款重定价释放的成本红利,资产端收益率仍在走低。

扎根地方的城商行、农商行天然具备区域经营优势。从各家上市城商行、农商行管理层在业绩说明会上的回应来看,增强分红回报与加码特色化经营正在成为稳定市场预期、推动估值修复的重要抓手。

例如,江阴银行管理层提到,上半年,该行紧扣本土产业发展需求,搭建分层分类实体经济服务体系,科技金融、绿色金融、供应链金融增速分别达到11.48%、27.01%、47.32%。齐鲁银行将县域金融确立为全行核心业务板块和区域深耕的战略主阵地。截至6月末,该行县域贷款余额为1278亿元,较2025年末增长12.93%。

薛洪言表示,目前上市城商行、农商行的经营压力集中在以下方面:一是净息差虽然出现企稳信号,但根基不牢,修复主要依靠负债端成本压降。二是房地产及建筑业存量风险仍在出清,个别区域机构不良率因此抬升。三是投资收益受去年债市走强导致的高基数影响,非息收入支撑作用明显减弱。

京津冀算力协同从“建中心”走向“织算网”

■本报记者 李乔宇

算力网,已经和水网、新型电网一样,成为国家现代化基础设施“六张网”的重要组成部分。

随着智算中心建设持续推进,大型算力机房越来越多,但结构性矛盾随之显现。一方面,AI大模型爆发带来大量算力需求;另一方面,不少建成的数据中心机柜闲置,大量硬件资源并未得到充分利用。

近日,以“共筑算力网 智启新未来”为主题的2026中国算力大会在河北省廊坊市举办。与往届展会更侧重展示单机柜、单集群硬件建设成果相比,本届大会更加聚焦“互联互通”。

算力产业如何从“建得多”转向“用得好、协同好”?如何提升“有效算力”的供给和利用效率?带着这些问题,《证券日报》记者来到大会现场,探寻京津冀算力协同从“建中心”走向“织算网”的进阶之路。

建成京津冀3毫秒时延圈

中国信息通信研究院总工程师何宝宏日前公开表示,我国算力供给持续向头部省份和国家枢纽集聚,区域间算力利用效率分化。他认为,我国算力产业发展仍面临区域发展梯度差异明显、算力与行业场景融合不足、跨区域算力调度落地制约较多等挑战。

算力建设的结构性矛盾是京津冀区域面临的现实课题。北京集聚着大量科研机构、央企总部、AI创新企业,实时推理、智能仿真算力需求旺盛,但土地、能耗指标日趋紧张;河北张家口、廊坊、雄安等地布局了多个大型算力集群,具备绿电充沛、区位低时延的天然优势,但部分算力资源未能充分对接北京及周边的产业需求,区域之间算力资源难以自由流转。

河北的解决方案是将距离优势转化为低时延优势。以廊坊为例,廊坊地处京津冀“黄金三角”核心腹地,主城区距北京城区40公里、天津城区60公里、雄安新区80公里,已全面融入京津冀半小时通勤圈;1小时车程内可达3座国际机场,城内11条铁路、13条高速、32条国省干道互联互通。

地理位置因素为河北建设低时延算力节点、承接北京算力需求外溢提供了交通优势。数据显示,河北综合算力指数和算力分指数连续两年居全国第一,规模优势突出。截至2026年6月底,河北省建成投运大型及以上算力中心88个,全国第三方算力中心服务商十五强中有12家在河北布局。全省智能算力规模556.1EFLOPS(每秒百亿亿次浮点运算次数),在用机架规模为250.4万标准机架,均位居全国第一。

同时,河北省统筹规划三地400G全光传输网,新建多条环京光纤直连路由,廊坊算力集群到北京算力平台时延控制在2毫秒以内,建成京津冀3毫秒、全国20毫秒时延圈。

“单靠某一个城市建更大的机房,并不能完全解决整个京津冀的算力供



2026中国算力大会现场

需矛盾。”中国移动通信集团河北有限公司(以下简称“河北移动”)工作人员在算力大会现场告诉《证券日报》记者,“如果北京算力压力大,河北机房却处于低负载运行,硬件再先进,资源也没有发挥价值。因此,算力基础设施的价值,不在于机柜有多少,而在于算力能不能流动起来。”

河北建成了全国首个上线运行的省级算力监测调度平台——河北省一体化算力网平台。该平台能够通过整合分散的闲置算力资源,利用智能调度算法,为AI推理、科研计算等高频算力需求场景提供低价、灵活的算力服务。目前,该平台已完成华为昇腾系列、英伟达H系列等多种主流算力资源适配。

构建全国算力网络枢纽

河北省算力网络建设仍在加快。《河北省国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》显示,河北省将加快建设全国一体化算力网络京津冀国家枢纽节点,打造京津冀一体化算力网,推动建立互通共享的京津冀算力资源池。推动张家口—廊坊智能算力供给廊道建设,打造环京地区智能算力集聚区。

9月12日,国家算力互联互通区域(河北)节点正式启动,成为全国率先落地运行的区域级算力互联互通节点。该节点的启用意味着河北算力正式纳入国家“1+M+N”算力互联互通顶层架构,为河北打通了接入全国统一算力市场的关键通道,将推动河北省内算力资源实现统一调度和跨区域流通,强化河北在全国算力网络中的枢纽地位。

“目前,国家算力互联互通区域(河北)节点已正式发布上线,首批已经接入移动云、软通动力等算力资源,预计2027年4月前实现全省资源全部接入。”河北移动相关负责人表示。据

悉,河北移动为该节点的独家实施主体。

在传统模式之下,不同主体建设的算力集群,采用各自独立的管理系统,算力标识、计量规则互不统一。即便地理上相距不远,也很难实现任务的跨区域迁移,造成本地忙就“算力告急”、本地闲就“资源躺平”的现象。

据悉,该节点向上衔接国家枢纽,向下辐射区域产业,通过“统一标识、统一标准、统一规则”的运行机制,实现跨区域、跨层级、跨主体算力资源的高效互联与统一调度。

记者从本届大会获悉,中国算力平台实现全国一体化算力统筹监测,我国算力“一张网、一盘棋、一体化”发展格局基本形成。

在去年8月举行的2025中国算力大会上,中国算力平台完成了10个省市平台接入。在前期试点经验基础上,中国算力平台加快拓展组网,有序推动全国31个省市平台对接入网。中国算力平台建成统一规范、协同高效的全国算力态势感知监测体系,有效破除地域壁垒、打通数据孤岛,实现全国算力底数可摸清、态势可感知、运行可监测,推动算力建设从粗放式规模扩张向集约高效、全域协同跨越式升级。

推动算力供给系统性扩容

从“建得多”转向“用得好、协同好”,意味着算力产业从比拼数量转向比拼质量,也意味着算力产业链上下游要素、配套支撑体系、应用场景生态的系统性扩容。

在此次大会上,三个“首次”值得关注:一是电力行业首次深度参会,与算力行业共同讨论算电协同;二是金融生态首次系统参会,推动金融活水精准滴灌算力产业;三是太空算力首次亮相国家算力大会,聚焦京津冀协同探索太空算力产业发展。

算力大会期间,“算电协同高质量发展倡议”正式启动,该倡议紧扣《关于促进人工智能与能源双向赋能的行动方案》29项任务,围绕规划、建设、运行、创新、标准、安全六大方向构建全链条协同,推动算电协同由点状探索迈向体系化、规模化发展。

“算力的尽头是电力。但电力的价值,要靠算力来放大。”秦淮数据CTO薛国庆在此次大会上呼吁,将算力负荷纳入电网滚动规划,以500kV专用站配套GW(吉瓦)级园区,就近开发大规模新能源、实施绿电直连;共建算电协同行业大模型,将计算设备与供电、冷却系统纳入统一模型仿真推演,破解算力与能源项目建设周期错配难题;加快推动GW级供电技术标准建设,为全球规范提供参考。

金融机构在算力产业中开始扮演愈加重要的角色。此次大会上,中国银行会同三大电信运营商等生态伙伴,共同启动“一网三融”算力金融生态共建行动。

电力与金融之外,太空算力亦成为本届大会的创新亮点。北京经济技术开发区、天津经济技术开发区、河北雄安新区、廊坊市四地携手,发起共建京津冀太空算力产业长链倡议,倡导开放合作,探索相关方案。

更广泛的协同概念正在出现。此次大会上,何宝宏提出分区施策的发展路径:综合算力领先地区重点盘活存量资源,承接高价值业务场景;成长型地区做强区域算力枢纽,以产业需求带动算存运协同升级;能源资源禀赋优越的地区发挥绿电优势,承接训练、冷存储业务,补齐外运网络短板。

何宝宏表示,算力中心建设不能只盯着计算设备,存储、网络、芯片、应用场景必须同步规划落地;推进液冷、算电协同实现绿色发展;完善算力计价、交易、治理制度,提升全社会算力资源配置效率,推动行业从“建算力”走向“建完整产业体系”。

(上接A1版)

“整体来看,上半年上市银行对房地产业的支持呈现‘总量相对稳定、结构更重风控’的特征,在政策导向向上更注重合理融资需求与风险可控的平衡。”天府立言金融研究院院长曾刚对《证券日报》记者表示。

在寻求总量与风险平衡的前提下,商业银行积极把握存量房地产市场、保障房需求等领域的结构性机遇。建设银行副行长唐朔日前在该行2026年中期业绩会上介绍,结合二手房交易点多面广的特点,建设银行完善适应二手房市场特点的经营模式,加强网点渠道的按揭业务服务,广泛拓展客户需求响应和服务触角,全面提升二手房贷款客户服务能力。2026年上半年,在存量房地产市场交易回暖的态势下,建设银行二手房贷款持续稳步增长。

事实上,随着政策效应持续显现,多家银行对房地产行业后续走势的判断也趋于积极。招商银行副行长徐明杰在该行中期业绩说明会上表示,展望2026年全年,随着国家出台一系列政策,房地产市场呈现探底企稳态势,房地产行业风险总体在收敛。虽然不能完全排除个别企业可能因资金回笼不及时导致周转困难的情况,但房地产行业风险总体将趋于稳定。

从看企业到看项目

在前期实践基础上,近日出台的一系列新规进一步回答了房地产转型中的一系列问题——项目由谁融资、资金如何管理、贷款何时偿还,以及房屋建成后如何继续获得金融服务等。

8月28日,中国房地产市场迎来系列新规。《意见》与“五项管理辦法”有序衔接,形成适配房地产发展新模式、新融资制度,保障购房人合法权益,满足房地产合理融资需求,促进房地产高质量发展。

以商品住房开发贷款为例,新政指导银行业金融机构按照市场化、法治化原则,以项目为中心,采取主办银行模式,满足商品住房开发项目合理融资需求。国家金融监督管理总局有关司局负责人就“五项管理辦法”答记者问时介绍,相关办法要求,银行业金融机构合理区分房企集团期限、用途、还款的多重约束,实现对单个项目资金的全生命周期闭环管控。这一制度导向适应了现房销售、“好房子”建设等转型需要,为房地产高质量发展提供了适配的金融支持。

从资金安排来看,开发贷款需要更充分地承担建设阶段融资功能,购房贷款则与房屋竣工条件相衔接。中指研究院相关人士对《证券日报》记者表示,综合来看,开发贷款领域的核心逻辑是“以项目为中心、以交付为锚点”,通过主办银行封闭管理和期限、用途、还款的多重约束,实现对单个项目资金的全生命周期闭环管控。这一制度导向适应了现房销售、“好房子”建设等转型需要,为房地产高质量发展提供了适配的金融支持。

这要求银行在贷款投放节奏、期限匹配和项目资金管理之间做好统筹,也对房企资本金和现金流管理能力提出更高要求。

在住房开发之外,新出台的城市更新项目贷款管理办法,对项目准入、贷款用途、还款来源等作出要求,指导金融机构设立专门的“城市更新项目贷款”品种,合理确定贷款额度、期限、利率和担保措施,增强金融服务城市更新精准性、适配性和有效性。同时,鼓励金融机构发挥自身优势,在把控好风险的前提下,根据城市更新项目特点设计综合金融服务方案,加大对城市更新项目的金融支持力度。

多渠道融资之间的协同联动同样重要。8月28日,中国证监会对外发布《关于资本市场支持构建房地产发展新模式的意见》,支持上市房地产开发企业再融资以及综合运用发行股份、定向可转债、现金等工具收购涉房资产。加大债券融资支持力度,支持房地产开发企业发行公司债券用于符合政策要求的房地产项目,鼓励发行商业地产抵押信贷支持证券(CMBS)、不动产资产支持证券(ABS)。支持依托符合条件的租赁住房、城市更新等项目发行不动产投资信托基金(REITs)或作为REITs扩募资产,稳健推进商业不动产REITs发展。支持符合规定的私募基金管理人设立不动产私募投资基金。

据此,未来金融机构的实践重点将更清晰。在曾刚看来,银行支持房地产业将呈现以下趋势:一是信贷资源支持更趋呈现结构性分化。银行将更依赖项目现金流与销售回款可验证性,优先支持具备明确交付与运营路径的主体,削弱对缺乏有效回款机制项目的一般性融资。二是融资期限与结构管理。围绕期限匹配与专款专用,贷款将更强调与项目周期相匹配的还款安排,并通过专项用途与穿透监管降低资金被挪用导致的信用风险。三是加强风险定价与处置联动。随着监管要求完善风险定价能力,银行将更常态化地使用重组、展期与资产处置组合拳,把坏账风险前置消化而不是单纯依靠展期“拖延不良”。

“金融支持房地产的效果是一个逐步释放的过程,不可能一蹴而就,数据也同样不会高歌猛进,在新的房地产发展模式下,资金的有效性比规模效应更重要。”一位地产从业者对记者表示。

“房地产业信贷支持策略向存量修复与效率提升方向转变,涵盖盘活存量资产、提升项目周转与改善现金流。整体上支持力度会更稳健、更精准,而不再以规模为唯一指标。”曾刚表示。

从让已售住房如期交付,到让更多家庭住进“好房子”;相关政策从“托底”到“托举”,再到制度性“护航”,金融对房地产的支持逻辑已然重塑,其回响将在时间深处持续荡开。(本报记者苏向泉、熊悦对本文亦有贡献)