

湖南三湘银行另类揽储藏“水分”



存款“打包”卖:拆成三份资金

水果能打包卖,衣服能打包卖,如今连银行存款也能打包卖了。北京商报记者近日注意到,打开三湘银行存款页面,有两款名为“尊享稳健组合”“尊贵灵活组合”的产品十分吸睛,它们并非统一计息的存款产品,而是将多笔独立定期存款进行了打包组合。

以“尊享稳健组合”为例,资金按比例分配至三大类定期存款:30%资金配置6个月期限,年利率1.3%;30%配置1年期定期,年利率1.4%;剩余40%配置3年期定期,年利率2.05%,1000元即可起存。

在支取规则上,存期未满6个月提前支取,将按照购买比例支取各组合存款本金,按支取当日活期存款利率计息,支取当日不计息;存期满6个月后,可按照存款期限由短到长支取本金。同时产品支持到期滚存,6个月、1年期存款到期后本息自动滚存一笔新存单,滚存3年,按滚存日同期限产品利率计息。

另一款“尊贵灵活组合”起存门槛同样为1000元,资金按照比例拆分为:3个月定期占比30%,年利率1.1%;1年期定期占比30%,年利率1.4%;3年期定期占比40%,年利率2.05%。

对比来看,传统定期存款一笔资金锁定单一存期,存期内提前支取一般按照活期利率计息,流动性偏弱,而组合存款的资金可以灵活支取,分开管理。北京商报记者从三湘银行客服人员处了解到,组合存款的比例是系统固定的,不受存款金额影响,若客户未存满最低期限,不支持单独支取某一档本金,会按照固定比例,从3档存款中分别抽取对应金额,所有提前支取的本金按照活期利率计息,

不享受定期利率收益。

对比三湘银行常规定期存款的展示利率可以发现,组合存款内的3个月、6个月、1年期定期存款利率和该行普通期限产品保持一致;但组合存款当中的3年期档位,标注年利率达到2.05%,对比该行普通3年期定期1.95%的利率,存在明显的优势。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示,三湘银行的存款组合产品,借鉴了货币基金领域“零钱组合”的打包思维,从流动性管理领域迁移到了收益与期限管理领域。零钱组合以组合形式突破快赎限额,而存款组合则以此包装综合收益、优化负债结构。两者共享同一策略内核,即在不改变底层产品规则的前提下,通过组合设计创造出单一产品无法提供的综合价值。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博指出,组合存款的本质还是利率下行周期下负债端经营的被动调整。因为当前行业长期高息定存获客模式已经失效,民营银行缺少线下网点和客群优势,获客难度持续上升,所以需要产品形式创新提升市场吸引力。同时这类产品拆分多期限资金,能够兼顾流动性与收益性,既可以满足储户分层资金管理的需求,也能帮助银行稳定不同周期的存款负债,整体是适配当前行业环境的常态化产品创新。

最高利率2.05%?客服:到不了

不少储户在选购银行存款产品时,除了关注产品规则,最核心的关注点始终落在实际利率收益上。三湘银行推出的组合存款产品,设置3档独立计息的存款,各档存期互相独立,页面标注最高年利率为2.05%。

当存款利率进入持续下行通道,民营银行曾经赖以获客的线上高息定期存款,正在加速退场,一种“打包组合”的玩法成为新的尝试。近日,北京商报记者调查发现,湖南三湘银行(以下简称“三湘银行”)正在营销“尊享稳健组合”“尊贵灵活组合”存款产品,不同于常规单笔定期存款,该产品将一笔资金按照固定比例拆分,配置多档不同期限、不同利率的定期存单,把短、中、长期存款打包成一个整体产品对外销售。看似兼顾收益与流动性的设计背后,却暗藏收益认知误区:产品页面醒目标注最高年利率2.05%,但北京商报记者深入调查后发现,2.05%仅仅是组合内3年期存款单品的利率,资金占比为40%。三湘银行客服人员也坦言,“整体综合利率低于2.05%水平”。对于民营银行而言,依靠产品包装吸引储户终究是权宜之计,如何通过本地化服务、场景化经营沉淀低成本稳定负债,才是长期命题。

不过,根据三湘银行手机银行App给出的测算数据,存入10万元资金后,“尊享稳健组合”预估到期利息为4926.9元,“尊贵灵活组合”的预估到期利息则为4742.82元。值得注意的是,上述测算利息为全部存款各自到期后合计总利息,因为组合中有3年期存款,要持有满3年才可以拿到这笔总利息,经测算后的年利率分别为1.64%、1.58%。

对于利率水平,三湘银行一位客服人员举例称,以“尊享稳健组合”为例,假设存入本金10万元,资金会被拆分到不同存期的档位当中:其中30%也就是3万元,按照6个月定期利率1.3%计息;另外30%的3万元,执行1年期定期1.4%的利率;剩下占比40%的4万元资金,才能够享受到2.05%的年利率。

“我们没有核算具体的综合利率,但整体要低于2.05%,组合存款里最高的2.05%利率,只有40%的本金可以享受,”上述客服人员说道。

另一位客服人员也坦言,组合产品利率达不到2.05%,普通定期存款是固定存期、固定计息,资金灵活性比较受限。而组合产品适配不同的资金规划需求,很多客户会有部分资金短期周转,部分资金长期闲置的需求,组合产品可以拆分本金、分档计息,兼顾流动性和长期收益,适配不同的用钱节奏。

组合存款相当于帮储户自动做了资金阶梯配置,把一笔钱拆成短、中、长期三笔存款,短期资金到期滚存,保障一部分资金可以周期性到期取用,剩余长期资金锁定相对更高存款利率,虽然在资金存入页面该行标注了预估到期利息,但组合存款展示页面突出的“最高年利率2.05%”也容易让储户产生误解。

北京寻真律师事务所律师王德悦认为,这种披露方式存在明显局限,储户必须主动

输入本金、点开利息计算器,才能看到真实预估收益。普通金融消费者浏览产品页面时,通常会优先捕捉大字醒目的宣传信息,很少主动进入次级交互入口自行测算收益。从金融消费者保护的角度,核心的综合收益信息不应当隐藏在需要用户主动操作才能查看的地方,银行不能简单以“提供了计算工具”为由,主张已经充分履行信息披露义务。此外,把局部最高利率直接当成产品整体宣传标签的做法,确实很容易让普通储户产生误解:宣传页面突出标注最高年利率,可这个利率只对应小部分资金,也没有醒目提示整体综合收益,很容易造成储户误读。存款宣传本应以客户能看懂的方式揭示真实收益,只放大局部最高利率属于利率表述模糊,有误导嫌疑,不符合金融产品信息充分披露的原则。

苏筱芮指出,普通储户很容易把“最高利率”理解为全部资金的收益率,确实存在信披不当等问题。2026年4月颁布的《金融产品网络营销管理办法》第八条,网络营销内容涉及利率费率等关键信息,应当与金融产品合同相关条款内容保持一致;第十五条明确规定:组合销售金融产品应当以显著方式提醒金融消费者和投资者注意。她认为,如果合同条款中明确约定了各期限产品的购买比例和对应利率,而营销展示未以同等显著性披露“综合收益率”或“实际加权收益率”,则存在关键信息展示不充分、以偏概全等合规瑕疵。据此,银行应当履行组合销售的显著提醒义务,根据收益情况展示实际利率,用以替代“最高利率”等模糊性表述。

“银行必须完整公示产品综合收益率,同时需要弱化最高利率的醒目展示方式,以整体真实收益作为核心宣传口径,并且建立对

应的产品合规审核机制,杜绝营销误导。”王蓬博也持有同样看法,他强调,储户购买这类组合存款产品,不要只关注页面标注的最高利率。首先需要主动核算产品综合年化收益率,明确不同期限资金的占比、利率以及计息规则。其次需要充分了解产品到期滚存、提前支取的具体规则,确认资金支取灵活性是否匹配自身的资金使用计划。

从“拼利率”转向“拼服务黏性”

三湘银行是中部地区首家开业的民营银行,由三一集团联合同发集团、汉森制药等9家湖南省内民营企业共同发起设立,于2016年12月26日正式开业。近年来,三湘银行正处于盈利、负债结构的调整周期。

从2025年年报数据看,截至2025年末,三湘银行总资产539.53亿元,同比小幅增长2.25%;但各项存款余额382.69亿元,同比下降2.04%,存款规模出现收缩。存款结构内部出现分化:公司存款大幅下滑17.33%,而个人存款增长11.01%至233.98亿元,个人存款成为负债端的核心支撑。

盈利端压力尤为突出,2025年该行实现营收28.03亿元,同比下滑18.69%;净利润仅1583.38万元,同比大幅下滑87.97%。今年8月,汉森制药发布2026年半年报,公布了联营企业三湘银行上半年业绩,该行实现营收6.81亿元,同比增长4.54%,净利润为1602.41万元,较上年同期扭亏为盈。

在这样的背景下,组合存款本质是通过产品结构的设计,保留局部高息档位,以此吸引线上储户,同时控制整体负债成本。王德悦进一步指出,对三湘银行而言,接下来更稳妥的负债拓展路径是扎根本地,服务小微企业和个体工商户,依靠本地化特色金融服务沉淀长期稳定的本地存款,同时提升自主风控能力,减少对高息引流的依赖,逐步从“拼利率”转向“拼服务黏性”。

王蓬博认为,对三湘银行而言,可以深耕场景化获客模式,依托线上生态绑定小微、零售低频资金,沉淀低成本活期及短期存款。优化客户分层运营体系,通过持续的服务升级留存存量客户,降低客户流失率,减少高成本获客支出。同时合规开展同业负债、结构性存款等标准化负债业务,丰富负债结构,以此摆脱单一高息揽储和营销包装的依赖,最终实现负债成本稳步下行、负债结构持续优化。

针对组合存款产品综合利率、收益测算方式以及如何落实充分披露义务,避免客户产生收益误解,北京商报记者采访三湘银行,但截至发稿未收到回复。

北京商报金融调查小组

消金行业利率“全面20%时代”渐进

持牌消金降价提速,近期又有两家机构行动。9月15日,北京商报记者注意到,建信消金宣布新发放个人消费贷款年化利率上限降至20%以下,苏银凯基消金产品界面也出现相应调整。在业内看来,消费金融行业正摒弃过往的粗放业务模式,全面转向精细化运营。总体来看,调整有利于减轻金融消费者的财务负担,但同样考验着消费金融公司的资金运营能力,其风控模型也需要依据新的目标客群进行优化迭代。更值得注意的是,尽管越来越多机构明确压降利率至20%以下,但市场不必急于全行业的完全“达标”,转型更需循序渐进。

已成常态化公示动作

9月10日,建信消金在其官网发布《个人贷款正常履约年化综合融资成本上限公示》。其中明确,借款人正常履约情形下,公司新发放个人消费贷款收取的贷款利率年化利率范围为4.5%—19.98%,按单利方式计算,具体执行利率以实际审批结果及借款合同约定为准。

值得一提的是,相比建信消金7月31日的公告情况——个人消费贷款(建信福贷、建信数

币贷和建信福分期)年化利率(单利)5.68%—23.6%,此次贷款利率上限有大幅降低。

北京商报记者查询建信消金官方小程序同样发现,其主页产品信息已更新,利率与最新公示保持一致。

一举迈过20%门槛的不止一家消金机构。近日,苏银凯基消金官方App及微信小程序产品页面均完成了调整,最新显示贷款年化利率(单利)为3%—20%,实施风险定价,最高可借额度为20万元。

对于利率压降原因,北京商报记者向两家消费金融公司进行采访,但截至发稿未获回复。不过在业内看来,监管层面释放的信号已十分明显,在“引导行业回归理性定价”主线下,机构进行相应调整是大势所趋。

早在2025年10月,有消息称监管部门通过窗口指导要求进一步压降消费金融公司个人贷款综合成本至20%,并考虑下调担保增信业务比例。此外,金融监管总局、人民银行发布的《个人贷款业务明示综合融资成本规定》已于2026年8月1日落地实施,其中明确要求,贷款人应当在营业场所、官网等渠道清晰披露借款人正常履约情形下的个人贷款综合融资成本上限。

“持牌消费金融机构利率下调已经从传闻逐步落地为常态化公示动作。”博通咨询首席分析师王蓬博说道。后续也会推动其余机构跟进梳理存量产品,加快定价体系规范化。

中尾部消金合规紧迫性更高

据北京商报记者不完全统计,截至目前,已有包括阳光消金、蒙商消金、盛银消金等在内的6家机构明确进行利率调整。多数机构利率确在降低,但还未由“加权平均利率控制在20%以内”过渡至“新发放贷款全部20%以下”。

可以看到,已经“官宣”新发放贷款利率均在20%以下的,大多为中、尾部消费金融机构。为什么会出现这样的情况?王蓬博告诉记者,主要是这类机构客群整体风险水平相对较高,过往定价区间本身偏高,监管要求落地之后,调整空间更为明显。

“他们合规的紧迫性高于头部机构,”素喜智研高级研究员苏筱芮直言。相较之下,头部机构依托强实力股东与资金成本优势,更有能力主动收缩规模、优化资产质量,在利率调整层面能够采取更灵活的策略。

资金成本高、盈利空间薄、客群集中在信

用资质偏弱群体,也正由于这些共性,中小消费金融机构在利率压降时,面临更多的挑战。

首先便是利润空间的压缩。行业资金风险运营综合成本区间相对固定,而定价上限下调后,机构资产投放规模与盈利水平的正向关联逻辑被打破。有业内人士透露,20%的利率上限已触及部分消费金融公司的盈亏平衡线,此类机构暂未调整主要是面临盈利模式的现实困境。

另一方面,中小消费金融机构在自营场景与自有风控模型建设上存在短板,叠加客群的高风险性,息差缓冲空间极窄。

转型迫在眉睫,精细化运营成唯一出路。苏筱芮指出,后续,消费金融公司应通过构建“分层客群、分档定价”的差异化产品矩阵、引入技术驱动的全链路降本等举措,努力降低获客成本与风控成本,再借助差异化场景的深耕,推动自营获客、自营风控能力的全面重塑,逐步摆脱对助贷、担保等过往模式的过度依赖。

很难一次性全部压降

正如多家消费金融机构向北京商报记者

坦言,严监管之下,转型的“阵痛”不可避免。不过,由于资本实力、股东资源、客群结构等基础条件的先天差异,每家机构的“痛感”不同,也是现实所在。

那么,行业进入“全面20%时代”还有多远?是不是越快越好?在王蓬博看来,全面落地新发放贷款20%以内还有一段时间,当前推进节奏属于平稳有序。

因各家机构资金成本、存量合同、客群风险差异较大,很难一次性全部完成切换。从监管层面看,统一的利率底线规则需要坚持,但是在落地执行阶段可以结合机构本身的资本实力、资产质量、业务规模差异化安排整改节奏,引导机构循序渐进完成业务转型,避免短期集中调整带来经营压力与资产波动。

苏筱芮同样表示,行业从部分机构先行向全面覆盖过渡,目前正处于政策强力驱动下的加速落地阶段,进度快慢存在一些结构性差异,但距离全行业完全达标仍需时日。

苏筱芮建议,为不同类型消费金融机构设定差异化的过渡期,并提供配套能力建设支持,在“降低融资成本”的长期目标与“压降过快引发其他连锁风险”的短期稳定之间,找到精细化的平衡点。北京商报记者 董晗萱