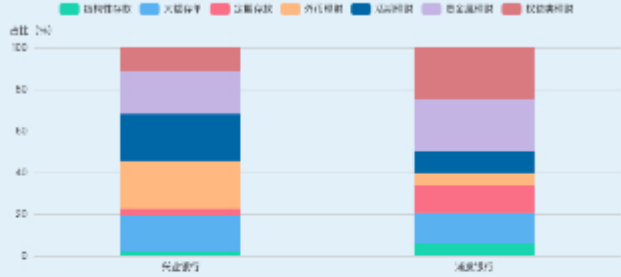
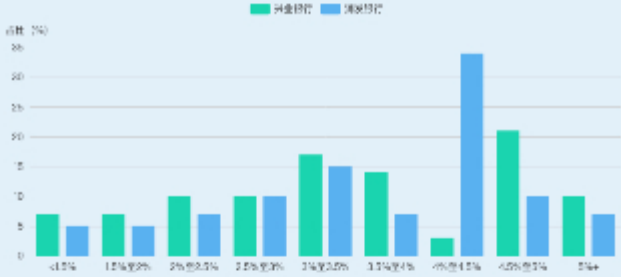


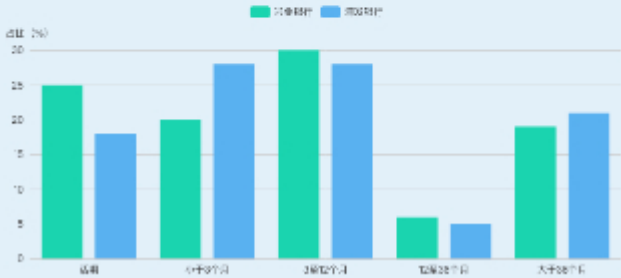
产品结构对比



产品利率对比



产品期限对比



主要观察

理财产品渗透率高

与浦发银行相比，兴业银行的零售金融产品集中于理财类产品，产品供给满足理财客户多元化的投资需求，而且兴业银行的理财产品占比远超市场平均水平的21.14%；

特色产品市场竞争力不足

与浦发银行相比，其现有产品贵金属理财市场占有率高达30.0%，同类产品兴业银行竞争优势明显不足，而兴业银行自身的特色产品外币理财，没有起到产品承接互补的作用，非常缺乏针对高价值客户的货币产品和特色财富产品；

产品权益类理财占有严重不足

与浦发银行相比，兴业银行的产品权益类理财占比仅有2.27%，兴业银行缺失此类产品的市场份额，无法吸引该产品的目标客群，其较高的产品利率优势还未充分发挥。

主要观察

低成本产品占比偏高

与浦发银行相比，兴业银行的低成本产品（2%以内）占总量的14.0%，远高于浦发银行的10.0%，在关注高收益的爆款产品的同时，应持续增加低成本财富产品，配合周期性较灵活的产品设计，满足客户对流动性和便捷度的要求，同时提高此类产品的收益率；

高收益爆款占比高

与浦发银行相比，兴业银行的高收益产品（4.5%以上）占总量的31.0%，远高于浦发银行的17.0%，应由高收益爆款产品做好客户预期，适当延长高竞争力产品的募集周期。

主要观察

短期产品占比较低

与浦发银行相比，兴业银行的短期产品（3月以内）占总量的45.0%，远低于浦发银行的48.0%，应持续增加短期爆款产品发行规模和频率，提高募集资金留存频率，并且通过产品期限匹配和类活期产品的衔接，帮客户主动管理产品到期资产等待期间资金；

长期产品占比较高

与浦发银行相比，兴业银行的长周期产品（3年以上）占总量的19.0%，远高于浦发银行的6.58%，应持续增加长期产品发行规模和频率，提高客户粘性和我行的资金留存率，并且配合短期产品，增加募集期资金和产品到期资金有针对性留存。