

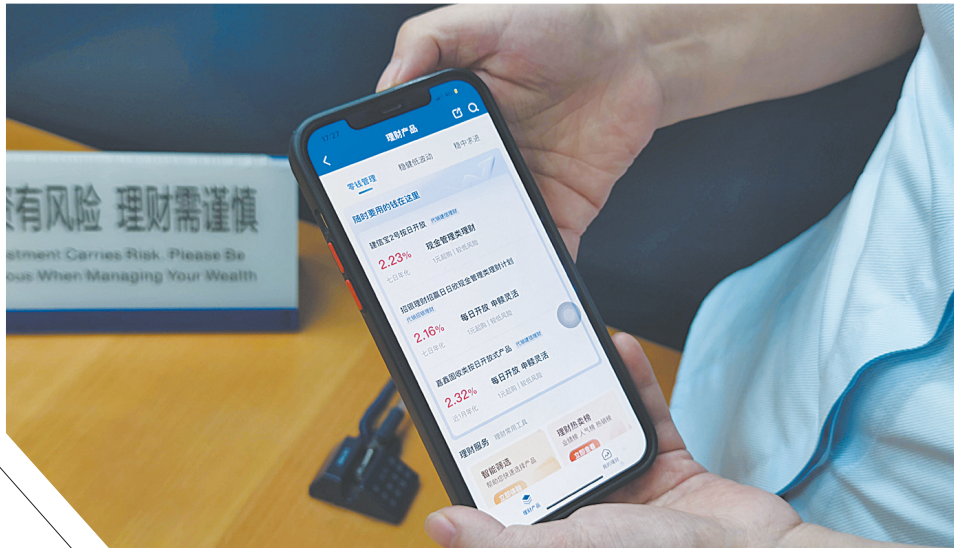
# 存款利率下调，市民理财掐好“稳”字诀

## 引子：

7月14日，在国新办举行的新闻发布会上，中国人民银行货币政策司司长邹澜分析，近几个月来，人民币存款增加较快，市场利率继续降低，而存款定期化、长期化推高银行负债成本，银行净利差已收窄至1.7%附近。在这种背景下，国有商业银行和股份制商业银行再次主动下调部分期限存款利率。6月，活期存款加权平均利率为0.23%，同比下降0.09个百分点，定期存款加权平均利率为2.22%，同比下降0.12个百分点。

存款利率下调后，我市理财市场有何变化？本报就此采访了本市多家银行、保险公司以及市民，看看如何选择兼顾安全性、收益性和流动性的金融产品。

7月18日，建设银行平顶山分行煤炭专业支行理财经理向记者展示该理财产品。 本报记者 张超 摄



## 【存款】

### 大额存单一“单”难求

□记者 张秀玲

本报讯“大额存单吗？没额度了，可以说是秒光！”7月18日上午，面对记者的询问，多家银行工作人员如是说。记者还发现，即使部分银行大额存单还有额度，年利率也在3%以下。

“目前我行大额存单有1个月、3个月、6个月、1年、2年和3年期限，其中，1年及1年以下期限较基准利率上浮50BP，2年期上浮25BP，3年期上浮15BP。虽然产品额度有限，仍受到客户认可和好评。”工行平顶山分行工作人员告诉记者。目前，央行的基准利率为1年期利率1.5%、2年期利率2.1%、3年期利率2.75%。也就是说，工行平顶山分行的3年期大额存单年利率为2.9%。

那么，其他行的大额存单利率怎样，还有额度吗？

“大额存单额度是总行分配的，一般都抢不到，我们就不对外宣传了吧！”一家国有大行工作人员告诉记者。

“大额存单，有的顾客预约了几次都抢不到，常常被秒光。”一家城商行的工作人员感叹道。

“我们行可预约的3年期大额存单年利率为3.05%，但预约也要到一周后，且必须是新增资金，即便如此，也不确定预约就一定能买到。”一家股份制银行投资顾问告诉记者。

随后，记者登录数家手机的手机银行查看利率和额度。

7月18日11时，中行大额存单存期1个月年利率是1.59%，存期3个月年利率1.6%，但剩余额度不足，存期6个月年利率1.8%，剩余额度仅60多万元。11点22分记者再查看，发现已无额度。中行1年期和2年期大额存单均显示剩余额度不足。

工行3年期年利率2.9%，售罄，2年期年利率2.35%，还有47万元额度，只有1个月、3个月存期额度充足，但年利率仅为1.6%。

农行1年期以下大额存单尚有额度，但其中1个月期年利率仅为1.60%，6个月和1年期已无额度。2年期、3年期虽有额度，年利率分别为2.35%、2.90%，但起点金额均为500万元。

中信银行手机银行显示：仅有3个月期、年利率1.8%的在售，其他

则需到转让专区购买。转让专区的年利率最高为2.61%，剩余期限只有1年以上、2年以下。

大额存单是指一种大额存款凭证，一般比同期限定期存款有着更高的利率，但大额存单也有起存金额，一般起存金额为20万元。

一家城商行的投资顾问告诉记者，银行大额存单近几年颇受欢迎，时下一单难求，主要是对普通储户来说，大额存单依然是稳健可靠的存款渠道。尽管近期央行降息，银行普通存款利率下降，大额存单利率也有所下降，但相对于股票等产品投资风险相对低，储户依然积极选择大额存单。

这位投资顾问提醒，大额存单的优势会随着存款利率的不断下调而有所降低，储户还是要调整心态，平衡好收益与风险之间的关系，可以考虑在存款之外适当进行多元化资产配置。如果追求保本，同时短期内不会使用资金，可选择银行定期存款或保险年金等产品；如果能接受一定的投资风险，但追求低波动以及高于存款的收益，可以投资固收类银行理财、债券型基金或低风险信托产品。

## 【理财】

### 银行理财产品表现亮眼

□记者 张超

本报讯 大额存单靠抢，股票基金怕亏，不少投资者将目光锁定在收益较高、风险相对较小的银行理财。哪些产品更受欢迎，如何配置银行理财？近日，记者进行了采访。

当前，银行理财产品以中低风险的固定收益类产品为主，又可细分为纯固收、固收+两类。记者从工行、中行、邮储银行、中原银行的手机银行上看到，在售的纯固收类产品较少，平均年化收益率在1.7%-3.5%之间，可随时赎回。定期封闭类产品种类较多，平均年化收益率也相对较高，甚至能达到5%以上。

“我对比了多家银行的理财产品，选择了邮储银行的鸿运系列和

财富鑫鑫向荣系列产品，封闭期分别是1个月和3个月，目前的持仓收益率还不错。”市民李先生说，这两类理财产品都是中低风险，近一年的净值都是持续增长的。

市民朱女士刚工作不久，但已是理财老手。“我配置了中原银行的现金类和进阶类的理财产品，既能保证资金流通，随存随取，仅能获取较高收益。”她说。

费率优惠是推动理财升温的一大动力。据报道，6月下旬以来，国内超10家理财公司均发布公告，宣布对旗下理财产品费率推出阶段性优惠。

今年以来，在多重因素影响下，理财产品发行逐步“回温”，根据中信证券统计，今年5月银行理财产品

品发行数量2491只，环比增加1.3%，同比增加9.7%，连续4个月同比增长。

邮储银行平顶山市分行个金部负责人姜渊佩告诉记者，近几年市民储蓄意识较强，低波动低风险的产品更受欢迎。截至目前，该行全辖理财产品保有量为85亿元。她提醒投资者，投资者在购买银行理财时，不要迷信历史高收益率，一定要通过正规理财机构，经过综合评估后购买。

业内人士建议，投资者应基于自身投资能力、风险偏好、投资经验、可投资资产等多方面因素，围绕自身投资目标合理分配资产配置比例，同时坚持长期投资的价值观念，最终达到资产保值增值的目的。

## 【保险】

### 理财型保险热度高

“3年期定存利率已经2.75%了，保险定价利率也要下调了，您看看啥时候有时间买”“3.5%复利递增，6月底结束，欲购从速”……近两月以来，咨询过保险产品的市民周芳不时收到保险代理人发来的信息。

6月8日，六大国有银行共同下调存款挂牌利率，理财型保险热度再度上涨，吸引了不少投资者购买，周芳便是其中之一。

周芳今年4月办理了退休手续，随后准备将一部分闲钱为女儿存成定期备用，但持续下行的定存利率让她犹豫，于是便转而咨询起保险产品。最终6月中旬，在保险代理人的推荐下，周芳投保了一款年化收益率3.5%的增额终身寿险产品，受益人为女儿。

笔者从多家保险公司了解到，今年以来，销售较好的就是有理财性质的保险产品。多位保险代理人表示，近两月以来约见客户的数量显著增加，销售额明显上涨。

“市民购买热情比之前高很多，有一个客户连续两个月4次购买十年期储蓄型保险，超过50万元。”某寿险公司工作人员告诉笔者，较之过去，储蓄型保险产品有所增加，5月、6月十年期产品销售接近2022年全年总销售额。

“银行降息，消费者更倾向于选择稳定收益的产品来规避投资风险。我们公司的三款理财型保险产品上半年累计销售近600件，保费收入近2000万元。”7月18日，我市一险企工作人员葛女士说。

各险企热火朝天拼业务的同时，银行从业者也不甘示弱，纷纷加入推广大军。近期，笔者的微信朋友圈里就频繁刷到银行工作人员发布的相关保险产品的代销信息。

“以基础保额的3.5%每年复利递增，所有你看到的计划书上的数字都是确定性的。”赵丹是我市某股份制银行的理财经理，7月16日一大早就有客户来找她咨询，根据客户的需求，赵丹为客户推荐了一款理财型保险产品。

“最近这类理财型保险产品卖得还挺好的，前几天就有一个客户找我买了一份5万元的增额终身寿险产品。”我市某国有大行理财经理张女士介绍，目前市场上理财产品大多表现平平，这种锁定长期受益的保险产品是较为合适的选择。

“现在客户的心态都是从那种高风险高收益的产品逐步转向较为稳健长久的产品里面来”，赵丹觉得，银行持续降息，老百姓将银行存款转向收益更高更确定的储蓄类保险产品的需求，将会持续增长。

(朱梦楠)