

“以前存款看的是手头积蓄，现在看的是手速……”近期，大额存单成了“稀缺品”，即便手头有资金，也不一定能抢到额度。

大额存单 “一单难求”

本报记者 刘江华

利率下行 额度紧张 大额存单火热难抢

作为大额存款凭证，大额存单通常比同期限定期存款有更高的利率，起购金额通常为20万元。今年以来，在利率下行背景下，作为热门投资品的大额存单利率也随之一降再降。目前，国有大行大额存单利率几乎均降至3%以下，且购买难度大，股份制银行利率略高于国有大行，也降至3%左右。

“最近，3年期的大额存单产品额度特别少，一般刚上架就售罄了。”一家国有银行大堂经理告诉记者，由于3年期的大额存单收益最高，因此也最抢手，不过，银行发行的量也正在减少，以前每个月的月初都会发行新一期的大额存单，但是，现在发行的时间并不固定。

记者通过手机银行App、官网了解到，国有大行大额存单利率几乎均降至3%以下，且购买难度大。例如，工商银行有多款大额存单产品，但最高利率为2.9%的3年期产品有的设置了“300万元起存”的门槛，有的仅限新客购买，还有点进后显示“当前地区该产品已售空”；交通银行手机银行App显示无在售的大额存单产品。不仅国有大行如此，

不少股份制银行也出现了大额存单产品额度告急的情况。例如，民生银行最高利率是2年期2.6%，已经售罄。

可转让 限额发行 大额存单成为“香饽饽”

对于大额存单“一单难求”的原因，业内人士分析，除利率更高外，大额存单的可转让功能非常受投资者欢迎。据了解，投资者在购买大额存单后若急需用钱，又不想提前支取按活期利率计息，可通过网上银行平台进行转让，相比之下利息损失会更少，还可满足资金流动性需求。相关人士提醒投资者，目前，并非所有的大额存单都可以转让，具体要看各家银行的规定，在购买产品之前一定要仔细看好大额存单的发行条款，明确其是否允许转让、提前支取和赎回。

此外，银行大额存单发行额度有限也是原因之一。中国人民银行《大额存单管理暂行办法》规定，发行人发行大额存单，应当于每年首期大额存单发行前，向中国人民银行备案年度发行计划。发行人如需调整年度发行计划，应当向中国人民银行重新备案。大额存单的发行计划会根据发行情况临时调整，每期利率也可能不同。若大额定期产品

达到目标额度，银行会提前终止发行。

调整心态 组合配置 分散投资打理“钱袋子”

对投资者来说，一定要调整心态和预期，在资产配置时平衡好风险和收益。有哪些投资品可以成为大额存单的“替代品”呢？我市一家股份制银行的理财经理告诉记者，如果投资者的风险偏好相对较高，可以适当投资一些其他金融产品，如股票、基金、外汇、贵金属等，这些产品虽然风险较高，但收益也相对较高，可以一定程度上弥补存款利率下调带来的损失；如果投资者的风险偏好很低，只能接受保本保息，则可以选择受《存款保险条例》保护的存款，本息合计金额在人民币50万元以内的，存款保险实行全额偿付，此外，长期存款利率相对较高，可以保证储户在未来的一段时间内获得相对稳定的收益。

业内人士建议，投资者最好根据自身及家庭的收入情况、风险偏好，考虑多元化资产配置，降低资产组合的波动风险，以达到资产保值增值的目的。采访中，记者也注意到，一些银行工作人员在面临大额存单余额不足而咨询客户较多的情况下，还会推荐保险产品，但有此类购买意愿的客户并不多。

交通银行大同分行营业部

宣传活动进社区 筑牢反诈“防火墙”

活动中，交通银行大同分行营业部工作人员走进周边社区，围绕《反电信网络诈骗法》，向社区居民剖析典型案例，分析诈骗手法，用身边事教育身边人；

引导客户下载使用“国家反诈中心”App，从源头上堵截电信网络诈骗；提醒金融消费者不要向陌生人透露身份证号、银行卡号等个人重要敏感信息，不要向陌生人汇款、转账，不点击不明网页链接，不扫描不明二维码，不轻信电话、网络中的各种利诱信息。

工作人员向社区居民普及反诈防诈知识



建行太和路支行 “指尖”智慧解难题

本报讯 “没想到这笔贷款这么快就打到账上了，太及时了！”随着“叮咚”一声短信提示音，在红旗集贸市场经营水果生意的王先生收到了建行“商户云贷”资金30万元。从订货到销售，资金周转问题一直是水果商户经营链中的软肋，王先生最近也遇到了相同的问题。“有建行，您放心！”在得知王先生的困境后，建行太和路支行对公营销团队迅速行动，对症下药，向其推荐了“商户云贷”产品。

通过引入银联系统对收单商户交易金额、交易笔数、金融资产的数据统计与测算，建行工作人员在“惠懂你”App上为王先生进行了精准测额，并指导其顺利申请到了30万元的“商户云贷”。“我对银行贷款还停留在需要抵押、审批时间长、流程复杂的印象中，没想到建行‘惠懂你’App可以线上一键测额，随借随还，足不出户便可以享受信贷服务，太方便了！”王先生对数字普惠技术发展带来的贴心服务赞不绝口。

据了解，红旗集贸市场是设施全面、产品丰富的农产品综合交易市场，也是人们生活离不开的“米袋子”“菜篮子”“果盘子”。多年来，建行太和路支行借助数字普惠技术深耕红旗集贸市场，以一场场“及时雨”为市场商户缓解资金压力，全力保障正常经营。今年以来，该行已通过“惠懂你”App为市场内10余家商户申请普惠金融贷款100余万元，有效破解商户融资难问题，支持红旗集贸市场商户持续运营。

一直以来，依托金融科技和大数据应用，建行大同分行及辖内支行在服务小微企业、个体工商户等普惠群体中跑出“加速度”，解决他们的实际困难，赢得一片赞誉。

（左陪 杨雪峰）

建行大同分行 多措并举优化营商环境

本报讯 良好的营商环境是企业发展壮大的沃土。建行大同分行始终坚持“以市场为导向，以客户为中心”经营理念，乘金融科技东风，走便企利企之路，持续优化营商环境，助推本地企业成长壮大。

该行深入推进落实银行账户服务标准化、规范化、便利化，进一步深化“放管服”改革，增强市场主体对银行账户服务的获得感和满意度。一是落实惠企利企政策，关注当地商事登记制度改革、小微企业减费让利等重大政策，及时对接跟进，确保利好政策宣导落实到位。二是提升账户对外服务效率，提供小微企业网上预约开户功能及清晰明确的账户服务办理指引；提高异地跨网点业务办理便利性，推动异地见证系统上线；探索容缺办理账户服务模式，提供简易开户服务，有效提高企业一次往返网点成功开户率。三是提升服务流程透明化体验，畅通账户服务办理进度查询通道。四是推行服务质效可视化监督，在网点大厅内公开服务监督留言板及电话，高度重视客户关心关注的企业开户问题，进一步明确服务监督规范。

建行大同分行将坚持以数字化、平台化思维推动企业高质量发展，发挥好金融“主力军”和服务“排头兵”作用，以实际行动书写金融服务实体经济高质量发展的优异答卷。

（丽华 杨雪峰）