



# 中长期大额存单发行收紧

## 投资者可多渠道“薅羊毛”

本报记者 王丽华

近期,银行普遍收紧了中长期大额存单的发行,在存款利率走低的背景下,市场上已经很难找到3%以上的大额存单。近日,记者走访我市多家银行网点发现,不少银行针对“新开卡”或“新存人”资金预留了专门的额度,以此来争夺存量客户。此外,部分银行的线上线下渠道额度也有所不同。业内人士建议,投资者可多开发几个“薅羊毛”的渠道,提升收益。

“目前中长期大额存单产品比较紧俏,手机银行3年期和5年期大额存单显示已经‘断货’了,短期如1个月期限的产品显示还有。”记者电话咨询某国有商业银行的客服人员获悉,目前该行手机银行渠道大额存单产品分为1个月、3个月和6个月期限,利率分别为1.49%、1.5%、1.7%,不过并不是手机银行上没有1年及以上大额存单就代表该产品已经下架,具体情况还需咨询网点。随后,记者咨询了该行的线下网点,工作人员告诉记者,一般来说,手机银行大额存单和网点

大额存单不是同一个渠道。目前该网点的情况是,1年期大额存单没有额度,2年期利率1.9%,3年期利率2.35%,均有额度。比较推荐购买2年期大额存单产品,因为目前3年期大额存单产品利率和整存整取利率一样。“如果您要购买,最好尽快下单,一般过几天也就没有额度了。”该工作人员如是说。

类似情况在其他银行也存在。我市一家股份制商业银行网点的理财经理表示,即便总额度是一定的,但渠道不同,购买人数还是有所不同的。柜面预留一定的额度也是为了方便维系线下客户,比如一些年龄大的储户不会使用手机银行。还有的银行推出了大额存单的“替代品”,存款利率与大额存单产品不相上下,起存门槛还更为“亲民”。不过,唯一的预约要求是“行外新转入资金”。

目前,银行大额存单利率大致分为三档,六大国有商业银行按照期限长短不同,1个月到3年大额存单利率在1.5%至2.35%之间;股份制商业银行利率整

体高20个基点;第三档为地方中小银行。不少银行会针对“新开卡”或“新存人”资金预留专门的额度。例如,某股份制商业银行手机银行App显示,2024年第429期大额存单的存款利率为3%,存款期限为5年,起存金额20万元。该产品亦标注“新客专享”。

从总体情况来看,高于3%的大额存单产品属于个别现象,且利率和发行量均呈现下降趋势。相关数据统计显示,2024年5月,大额存单发行数量为407只,环比下降5.35%,同比下降16.94%。这也是大额存单发行量连续第5个月下降。业内人士分析,从整体情况来看,个别小银行的3年期、5年期利率开始出现倒挂现象。国有商业银行和全国性股份制商业银行纷纷收紧大额存单发行,甚至停发3年期以上大额存单,不少中小行反而逆势揽储,积极发售大额存单以增加获客。为了维持银行业净息差稳定,支持实体经济进一步降低融资成本,后续存款利率仍有下调的可能。

## 上半年超五成公募基金取得正回报

随着上半年行情收官,公募基金“中考”业绩已全部落定,最“牛”基金上半年收益达33.71%。

在取得高收益的策略方面,排名冠亚季军的三只产品在重仓股组合上均以人工智能赛道为核心仓位,且基金经理或基金产品还采取高集中度操作,少部分强势个股的高仓位配置,极大提升了最强个股对基金业绩的贡献。

虽然排名靠前的基金上半年业绩让人眼前一亮,但从长期来看,其中不少基金的投资体验是很差的,因为很多短期业绩靠前的基金尚未回到1元面值。与此同时,部分全市场业绩排名并不十分靠前的产品,反而为基金持有人贡献了颇为丰厚的长期收益。

对于上述现象,业内人士认为,短期高收益往往缺乏复制性,追求业绩排名与追求长期业绩是两码事。短期业绩排名靠前的基金,有很多是基金经理长期积累的结果,不排除后续相当长一段时间内业绩仍将保持领先,尤其有的在收益上具有复利效应,基金经理挖掘个股和获取业绩的可复制性是长期业绩的核心来源。但不可否认的是,根据历史经验来看,在目前A股市场风格轮动很快的背景之下,短期业绩排名靠前的基金,往往是靠极致重仓某个行业得来的,一旦这个行业不站在风口上,后续业绩很有可能面临大幅回撤。

(左语)



## 建行动态

善建者行 成其久远  
An Excellence Journey A Partner Forever

### 建行大同分行 深耕绿色金融

**本报讯** 为积极落实总行在绿色金融领域的发展方略和规划,响应上级部门关于绿色生态建设的要求,近日,建行大同分行与左云县人民政府联合开展了一场意义深远的“绿色行动”,推动绿色金融业务全面快速健康发展。

6月24日,建行大同分行组织全体党员驱车前往位于左云县张家场乡的“将军林”基地。到达目的地后,该行相关负责人

表示,建行大同分行不仅要为客户提供优质服务,更要承担起社会责任,以实际行动践行“绿水青山就是金山银山”的绿色发展理念,呼吁大家向张连印将军学习,将绿色发展理念内化于心、外化于行。随后,大家投入到紧张的劳动中,挥锹挖土、扶直苗木、回填踩实,处处是忙碌的身影。在张连印将军精神的激励下,大家更加坚定了保护生态环境的决心,纷纷表示,要以实际行

动为家乡的生态文明建设贡献力量。植树活动结束后,全体党员怀着敬仰之情为张连印老将军塑像献花,并进行了庄严的入党誓词。全体党员表示,将以此次活动为契机,将绿色发展理念贯穿到工作和生活的方方面面,为建设美丽家园贡献自己的力量。

近年来,建行大同分行高度重视绿色金融的发展与规划,稳步推进绿色低

碳转型,致力将绿色金融打造成为该行高质量发展新支柱和市场竞争新优势。下一步,该行将抓住辖区绿色发展机遇,持续加强绿色储备与营销,加大对经济实体的绿色贷款投放,扎实推进分行绿色金融业务稳健发展,为践行“绿水青山就是金山银山”的绿色发展理念贡献更多建行力量。

(丽华 刘江)

### 建行魏都大道支行 优化现金支付环境

**本报讯** 为落实《国务院办公厅关于进一步优化支付服务提升支付便利性的意见》工作要求,近日,建行魏都大道支行多措并举,全方位、多角度提升客户支付体验。

建行魏都大道支行通过在厅堂内悬挂宣传海报、发放宣传页、室内室外LED

屏滚动播放“晋善晋美,晋享支付”宣传标语等方式,充分发挥网点优势,切实守好网点宣传主阵地;工作人员积极为办理业务和等候的客户宣传便捷支付,向客户传播优化支付的便利,加强客户便捷支付的意识。

该支行在网点内准备了100元、300

元的“零钱包”供客户选择,内含20元、10元、5元、1元等不同面额的现金,也可根据客户实际需求当场进行券别分配,为每一位客户提供多元化现金服务。此次活动的开展,帮助客户解决了现金用零、找零问题,极大地方便了客户的日常支付结算,受到一致好评。

接下来,建行魏都大道支行将常态化开展形式多样的优化支付宣传教育活动,继续坚持金融为民服务宗旨,不断提升金融服务质量,切实改善用户服务体验,努力成为金融消费者提供更加优质的服务,做金融消费者的贴心银行。

(左语 杨雪峰)

### 建行迎宾路支行开展“晋善晋美,晋享支付”主题活动

**本报讯** 按照上级部门的安排与部署,6月28日,建行迎宾路支行开展了以“晋善晋美,晋享支付”为主题的宣传活动。

活动期间,该支行以网点为宣传主阵地,通过厅堂LED屏、广告机滚动播放宣传标语、宣传动图,并在醒目位置张贴宣传海报。积极组织工作人员

“走出去”,深入周边商圈,宣讲优化支付服务的相关措施,发放支付服务指南。在适老化方面,各营业网点设置“爱心座椅”,在营业窗口布放老花镜,咨询台布放便民服务箱,设置军人、老年人优先“绿色通道”,入村入户入社区为老年客户宣讲金融知识,提供便利化支付服务。此外,该支行还在网

点内开展了金融知识宣讲微沙龙,运用图文并茂的方式向前来办理业务的商户以及外籍客户讲解相关支付知识,并重点介绍了“零钱包”产品,这一举措不仅方便了外籍人员在本地消费支付,也为商户拓宽了市场。据了解,本次宣传共发放宣传折页1500余份,累计受益客群2000余人。

此次活动不仅提升了建行迎宾路支行支付服务的便捷性和普及率,更彰显了该支行对特殊客群的关怀和重视。下一步,该支行将继续秉承“以客户为中心”服务理念,不断优化支付服务,为广大客户提供更加安全、便捷、高效的支付体验。

(丽华 杨雪峰)