



国有大行利率全面下调

储户资产多元配置临考

本报记者 王丽华

近日，工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行和邮储银行更新了人民币存款利率，其中，活期存款下调0.05个百分点，通知、协定和一年期及以内定期存款利率下调了0.1个百分点，二年期及以上定期存款利率下调了0.2个百分点。至此，国有大行的存款挂牌利率全面告别“2时代”，进入“1时代”。

2022年至今，存款挂牌利率已经历多轮集体调降，均是由国有银行“领衔”、股份制银行迅速跟进、地方银行陆续追随。业内人士认为，城商行、农商行大概率会跟随此次调整，但存在一定的时滞，考虑其揽储优势不及全国性银行，预计降幅可能会低于大行。此外，预计此次调整对普通储户影响有限。以存款本金10万元为例，一年期定期存款每年利息减少100元。储户还可通过理财、基金等方式，多

元化配置资产，资产综合收益不会受到太大影响。

银行人士认为，本次银行主动下调存款利率，同时中长期存款利率降幅较大，有利于进一步减少利息支出，缓解存款长期化问题，稳定银行负债成本，提升金融服务实体经济可持续性，也有利于改善银行盈利能力，提高银行股东权益，利好对应股票估值。此外，本次国有大行调整优化存款利率，有利于促进企业、居民投资和消费。下调存款利率有利于进一步降低企业居民储蓄倾向，推动企业投资和居民消费，促进优化资产配置，增强资金流向资本市场的动力，助力股市企稳回升，增加金融市场活力，巩固经济回升向好态势。

值得注意的是，利率的下调也降低了存款的“吸引力”，存款类产品占比明显降低，资金预计更多流入消费和投资市场。

从产品流向来看，存款资金或主要流向现金管理类产品，存款规模与现金管理类规模之间存在跷跷板效应，多数情况下，调降存款挂牌利率会推高现金管理类理财规模；同时，随着“手工补息”叫停影响基本结束，现金管理类理财净值已逐步企稳回升。

业内人士表示，存款利率下降后，必然会加剧存款搬家现象，导致部分存款向货币基金、理财、债券基金等产品转移。对于地方银行而言，仍可通过差异化利率定价承接部分全国性银行外溢的存款，确保存款规模的基本稳定。对于普通储户而言，如果认定了只买存款，最好趁降息全面铺开之前尽早锁定仍具有利率优势的存款产品。但为长远计，储户应逐步进行资产的多元化配置，才能在低利率环境下获取更好的收益水平。

建行动态

建行大同分行积极参与反诈宣传活动

本报讯 为进一步增强群众防范电信诈骗的意识，切实提升社会公众金融素养，有效防范化解金融风险，共同营造和谐健康金融环境，7月26日下午，建行大同分行积极参与人民银行大同市分行等机构举办的反诈宣传活动。

活动现场，建行大同分行精心布置宣传展板，并通过设置咨询台，由专业的金

融讲解员为市民答疑解惑。该行工作人员还为过往市民发放了反诈知识宣传手册，以生动的案例和通俗易懂的语言，为大家介绍了常见的诈骗手法、防范措施及遭遇诈骗后的应对方法，有效提升了市民的防骗识骗能力。此外，该行还通过现场演示手机银行安全支付功能、推广官方反诈App等方式，引导市民掌握更多实用的

防骗技巧。

通过参与此次活动，建行大同分行有效帮助市民筑牢风险防范意识，提高风险识别能力。下一步，该行将继续认真履行社会职责，承担大行使命，不断提升金融服务品质，切实保护好金融消费者的合法权益，为营造良好和谐的金融环境贡献力量。

（左海楠）

建行大同分行开展“进企业 送服务”活动

本报讯 为切实提高普惠金融服务能力，持续提升服务实体经济质效，7月24日，建行大同分行开展了“进企业 送服务”专项活动，深入我市一家专业精特新企业进行实地走访，为企业排忧解难。

走访中，该行工作人员不仅详细了

解了企业的生产经营状况，还走进车间，直观感受企业活力。在与企业负责人深入交流的同时，建行工作人员还详细介绍了该行最新的信贷政策和特色信贷产品，针对企业实际情况和融资需求，量身定制了专属信贷方案。此举得到了企业负责人的高度认可，双方表示

将进一步深化合作，共同推动企业稳健发展。

此次走访活动的开展，不仅体现了建行大同分行服务实体经济、支持地方经济发展的决心，也为优化营商环境、促进银企共赢奠定了坚实基础。

（丽华 赵震佳 赵海楠）

建行大同分行开展减费让利宣传活动

本报讯 为积极响应国家支持小微企业发展号召，近日，建行大同分行在辖内网点开展了一系列针对小微企业的减费让利宣传活动。

活动中，建行大同分行采取线上线下相结合的方式，广泛宣传减费让利政策，确保政策红利直达小微企业。在营业网点，

该行工作人员耐心解答小微企业客户的疑问，详细介绍减费让利政策的具体内容和申请流程。同时，该行还利用官方网站、微信公众号等线上渠道，发布减费让利政策解读和申请指南，方便企业客户随时查阅。此次宣传活动得到了小微企业客户的热烈响应和高度认可，大家纷纷表示，建

行大同分行的减费让利政策切实减轻了企业的负担，增强了企业的发展信心。

接下来，建行大同分行将继续秉持“以客户为中心”的服务理念，持续推出更多惠企利民措施，为小微企业提供更加全面、优质、高效的金融服务。

（丽华 赵海楠）

财经资讯

信用卡权益“缩水”
银行更看重精准获客

近日，记者在走访中了解到，随着信用卡市场转型升级，已有多家银行对旗下部分信用卡的权益活动作出了调整，主要针对积分兑换、品牌优惠等方面。

记者在采访中了解到，以信用卡积分为主体开展的营销形式主要有以下几种：在积分商城中兑换实物商品；兑换商家电子券；支付时进行现金抵扣或信用卡年费抵扣。信用卡积分调整基本都是以“降本增效”为主线，一方面，通过增加积分获取或兑换门槛，缩小产品权益范畴，降低信用卡运营成本；另一方面，部分信用卡针对精准客群升级优化权益。

此次信用卡权益的调整，除了积分规则发生改变外，也有信用卡用户认为积分相关权益在“缩水”。如，以前积分可以兑换的商品现在需要更多的积分才可以兑换成功等。如此调整引来了部分持卡者的吐槽。“我是2022年办理的这张白金卡，当时的优惠活动较多，其中一项为无金额限制连续消费7天，可兑换价值20元左右的礼品。”信用卡用户王女士表示，从去年开始，连续消费7天仅能兑换10元左右的优惠券，今年则更少，几乎没什么优惠活动了。

对此，业内人士表示，信用卡行业已经步入存量时代，发卡量、交易规模等诸多指标普遍增速放缓。为降低成本，增加效率，越来越多的信用卡部门选择减少权益，同时也是为了避免自家信用卡成为一些跑分平台和职业“薅羊毛”群体的目标。但与此同时，银行应持续发力信用卡需要关注客户触达的主要渠道——信用卡App，有针对性地开展交互体验及功能体验优化，并从操作体验、性能安全、用户粘性等维度全面检视用户体验水平。

（左海楠）



欢迎您发短信或拨打

18635299919

生活中，您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司、典当行、投资公司等金融机构办理业务。那么，您是满意而归？还是扫兴而去？如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权，或涉及服务缺陷，或落入误导陷阱，或碰到霸王条款等情况，都可以向本刊反映。亦或，您对这些金融单位有什么意见或建议，也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气，贬行业之弊端，将您的声音传递给相关单位和部门，并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919，也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。