



“3年前大额存单利息3.1%，如今只剩1.7%，这利息缩水也太快了！”马年新春，看着手机银行上到期的3年期大额存单，市民张女士一脸无奈，她的烦恼，正是2026年开年无数家庭面临的共同课题。

记者近日走访我市多家银行网点发现，随着2026年开年银行存款利率持续走低，曾经稳坐“钓鱼台”的定期存款和大额存单，正面临前所未有的“搬家”压力。据国信证券估算，2026年我国约有50万亿元的定期存款将集中到期。一边是巨额资金到期，一边是利率持续下行，马年投资该向何处去？

马年理财“稳”字当头

本报记者 李冬梅

存款利率“0字头” 大额存单不再“香”

“现在连1%利率的产品都越来越少了。”这是记者在银行网点听到最多的感慨。记者查询多家国有大行的手机App发现，国有大行1个月、3个月期大额存单年利率已普遍锁定在0.9%。农业银行20万元起存的大额存单，1个月和3个月期利率均为0.9%；6个月期1.1%；1年期和两年期均为1.2%。即便是曾经备受追捧的3年期大额存单，利率也多低于1.55%，且动辄需百万起存，5年期产品更是近乎绝迹。

“以前总觉得大额存单利息高点，现在20万元存3个月，利息才450元，和普通定期没多大差别了。”市民张女士向记者坦言，这种收益落差，让她下定决心将到期的30%资金转向理财产品。在这样的微薄的利息收入面前，越来越多的市民开始重新审视自己的资产配置蓝图。

资金“搬家”进行时 理财与“新三金”成新宠

当存款利率跌至“地板价”，稳健型银行理财成为不少人资金迁移的“第一站”。根据最新发布的《中国银行业理财市场年度报告(2025年)》显示，截至去年末，银行理财市场存续规模33.29万亿元，较年初增长

11.15%，创历史新高。

“银行理财是我今年主要的投资方向，能稳稳跑赢存款利率就行。”孙女士的想法代表了不少市民的心态。部分银行理财产品通过灵活配置优先股、债券等资产，带来了相对亮眼的收益。

除了银行理财，由货币基金、债券基金和黄金基金组成的“新三金”组合，正悄然成为年轻一代的理财新宠。“货币基金收益和一年期定存差不多，关键是能随时取，不耽误日常使用。”市民小刘习惯将零花钱存入货币基金，看重的正是这份灵活性。而市民白先生则更青睐债券基金，他算过一笔账：“虽然有时候会跌，但拉长长时间看，收益率还是稳稳跑赢了银行存款。”

在“新三金”中，黄金基金的关注度尤其突出。过去一年国际金价的持续走高，带动黄金ETF、黄金股票等投资品种进入大众视野。春节期间，记者随机采访了10位不同年龄段的市民。受访者中，有3人表示其黄金基金占个人投资资产比例超10%；6人是去年以来陆续建仓的“新玩家”。尽管近期金价波动，仍有6人看涨短期走势。但值得注意的是，这些受访者中只有1人表示会考虑购买金饰，其余均明确不会购买。

业内人士提醒，影响金价的因素复杂，包括美元走势、地缘政治、全球央行购金节奏等，短期追高仍需谨慎。

专家支招：

“核心+卫星”配置 平衡收益与风险

面对低利率常态，投资者如何守护“钱袋子”？我市某国有银行理财经理指出，在存款利率走低的背景下，多数储户对到期资金的配置正在从追求绝对安全，转向在安全、收益和流动性之间寻找新平衡。“主动进行多元化配置已成为必然选择。”

针对普通投资者如何布局，该经理建议尝试“核心+卫星”资产配置组合：核心资产发挥“压舱石”作用，可将大部分资金配置于债券基金、固收+理财产品、高股息资产等稳健型资产；卫星资产则承担“进取”功能，用小部分资金来捕捉增长机会，例如投向科技、高端制造等成长性或周期性领域。但要提醒的是，这部分投资需要有承受波动的心理准备，建议用闲钱投资。

业内专家强调，投资者应坚持多元分散与长期视角，“面对市场短期波动，应着眼于产业趋势和长期政策方向进行投资，合理配置，不要盲目追涨杀跌。”

在低利率时代，或许我们每个人都正在从单纯的“储户”转变为理性的“投资者”。马年理财，不求一夜暴富，但求稳稳的幸福，让钱袋子在流动中保值，在配置中安心。

理财热点

算清信用卡分期 这笔“精明账”



春节前后是消费旺季，不少市民选择用信用卡分期的方式“减压”购物。市民赵女士春节前就用信用卡分期购买了一套10多万元的家具，分12期偿还。她告诉记者，借着财政贴息与银行手续费折扣，实际年化利率明显下降，还款压力也小了很多，“确实感受到了政策红利。”

近期，随着财政贴息政策逐步落地，多家银行纷纷推出信用卡分期手续费优惠活动，消费者的分期年化利率明显下降，一度被诟病“收费高”的信用卡分期业务，如今也迎来“真香”时刻。

市民郝先生就是其中之一。他在看到信用卡分期可享财政贴息的消息后，恰逢银行推出分期手续费2.1折的优惠活动，便果断选择将上月账单分期，认为“时机刚好，政策红利应享尽享”。

然而，并非所有消费者都能算清这笔“精明账”。消费者李女士坦言，在多重优惠叠加后，自己已搞不清信用卡分期的真实利率。这一担忧并非个例。记者以“信用卡”“分期”为关键词在黑猫投诉平台搜索发现，截至发稿时，相关投诉达6000多条，内容多涉及高额分期手续费、隐性收费及循环利息等问题。

对此，某国有银行经理提醒消费者，选择分期前，务必关注“实际年化利率”。他表示，分期期数与总利息密切相关，期数越长，资金成本越高，消费者应根据自身情况合理选择。如果条件允许，提前还款通常更划算。

据了解，本次贴息活动将持续至2026年底，但每家银行对单卡持卡人的补贴金额设有上限。市民在享受优惠的同时，也别忘了看清楚条款、算清细账，才能真正做到“精明消费”。 (冬梅)

建行动态

善建者行 成其久远

建行迎宾路支行携手华为进企业：贴膜送福迎新春

新春佳节之际，建行迎宾路支行联合华为授权经销商，走进大唐云冈热电有限公司，开展了一场以“暖心服务迎新春 银企携手送祝福”为主题的员工关爱活动。活动通过送春联、贴手机膜、发放微信立减金等，为坚守在生产保供一线的企业员工送去节日问候和实惠，现场气氛热烈，年味十足。

活动现场，工作人员为热电公司员工准备了三重“新春好礼”：一是“翰墨送福”，一幅幅寓意吉祥的春联和“福”字被送到员

工手中，火红的对联映衬着笑脸，传递出新春的气息；二是“科技贴心”，华为技术人员现场为员工提供免费手机贴膜服务，细致贴心的操作让手机焕然一新，受到大家欢迎；三是“惠省心意”，建行工作人员手把手指导热电公司员工领取“惠省钱”微信立减金，将实实在在的优惠送到员工手上。

“没想到在厂里就能享受到这么周到方便的服务，贴了膜、领了对联，还有微信支付优惠，特别暖心！”一位刚刚体验完服

务的员工说。活动现场前来参与和咨询的员工络绎不绝，大家表示，银行与经销商联合上门服务的形式既节省了时间，也让人感受到企业对一线员工的关怀。

此次活动是建行大同分行践行“金融为民”理念、延伸服务触角的一次尝试。通过与华为等生态伙伴联动，银行不仅丰富了服务内容，也精准对接了企业员工的切实需求，提升了金融服务的温度与广度。

(芳菲 杨宏 杨雪峰)

建行大同分行：金融活水精准灌溉 绿色转型动能澎湃

在“双碳”目标引领下，绿色已成为高质量发展最鲜明的底色。近年来，建行大同分行将绿色金融作为重点发展战略，从主动服务、风险管控、综合赋能三方面协同推进，持续加大对绿色经济领域的信贷支持，为区域绿色经济低碳转型注入强劲金融动能。

为精准服务绿色产业，该行主动对接清洁能源、节能环保、绿色交通等产业，不仅建立绿色项目储备库，还提供“上门问需”一对一金

融方案。针对大型绿色能源、环保技改等项目，该行设立专项服务机制，加强中长期绿色贷款储备，保障项目全周期资金需求。同时，通过加快推进绿色信贷项目入库、完善动态评价机制等方式，持续拓宽绿色服务覆盖面，引导更多金融资源向绿色领域聚集。

在风险防控方面，该行将绿色信贷管理要求嵌入贷前、贷中、贷后全流程，并把环境与社会风险纳入客户及项目评审体系，组建专业团

队对项目节能环保合规性、生态影响等进行全面审查，确保绿色项目真正实现“绿”在实处。

此外，该行打破单一信贷服务局限，为绿色企业提供结算、理财、供应链金融、跨境金融等全方位的服务，构建起覆盖企业生产经营、销售结算、投融资全链条的绿色金融服务体系，持续扩大绿色金融的覆盖面与影响力，为区域绿色低碳转型注入源源不断的金融动能。 (芳菲 姚利宝 郭洋仪)

金融热线

我的理财我做主

欢迎您发短信或拨打

18635299919

13603528808

生活中，您不可避免地会到银行、保险公司、证券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。我们将扬行业之正气，破行业之弊，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、13603528808，也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。