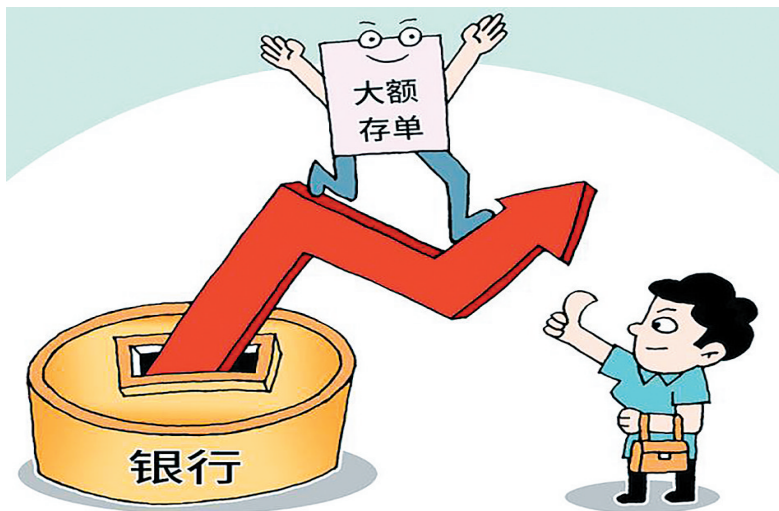


沉寂数月后,五年期个人大额存单又回到了四大行的货架上。8月1日,工商银行上架两款五年期个人大额存单,年化利率分别为1.60%和1.55%,20万元起存,支持部分提前支取和转让。至此,中国银行、建设银行、农业银行、工商银行在近一个月内完成了五年期产品的“回归”,长周期大额存单迎来一波集中供应。



五年期大额存单“回归” 投资还需“量体裁衣”

本报记者 李冬梅

四大行利率齐锚定1.6%

日前,记者登录多家银行手机APP发现,中国银行早在7月初便发售覆盖七个月期限品种的大额存单,其中五年期产品年化利率1.60%,20万元起存,支持转让与质押。农业银行随后跟进,年利率1.60%,认购起点金额为20万元,发行起止日为7月8日至10月15日,仅支持线下网点柜面办理;建设银行则在7月中旬发行两期产品,同样为20万元起存,设置1.60%、1.55%两档年化利率,两款产品均于12月31日截止销售。

与此同时,部分股份制银行也跟进发力。华夏银行推出6款五年期个人大额存单,起存金额区间为20万元至100万元,对应年化利率在1.75%至1.80%之间。平安银行则于7月14日发行五年期个人大额存单,20万元起存,年化利率为1.75%。

与以往大额存单一经发售即“秒光”的热闹场面不同,本轮回归显得颇为平静。

记者查询多家银行线上渠道发现,1.60%利率档位产品虽有个别售罄,但1.55%品种额度仍充裕;股份制银行的高利率产品也未出现扎堆抢购。某银行理财经理透露,客户咨询量虽有上升,但实际认购远不及预期,“大家更在意资金灵活性”。

为何此时重启?

业内专家分析,四大国有银行不约而同将最高利率锚定1.6%,说明银行已对中长期资产收益率完成重新评估,并对未来一段时期的利率走势形成了一致性预期。通过锁定五年期稳定负债,既可匹配中长期信贷投放的节奏,缓解期限错配压力,也为银行净息差的平稳运行提供了缓冲空间。

不过专家强调,本轮五年期大额存单回归属于银行阶段性、试探性布局,并非长期存款产品全面放开。受净息差处于低位约束,多数银行负债成本管控压力仍大,后

续大概率呈现“少数试水、多数观望”的分化格局。

投资者怎么选?

五年期大额存单究竟值不值得入手?财经人士建议,它仍然适合低风险偏好、且有长期闲置资金的投资者。相比普通定期存款,大额存单具备利率优势,且多数产品支持转让,急用钱时可减少提前支取带来的利息损失。但若资金短期可能动用,长期锁定反而增加不便;若追求更高收益,可搭配短期理财、债券基金等;若追求更低门槛,储蓄国债、特色存款也是不错的补充。

业内人士提醒,市民选购大额存单,要充分评估资金闲置时长,优先选择支持转让的产品,平衡收益与流动性,做好资产多元配置,在稳健保值和灵活周转之间找到最佳平衡点,才是当下理财的理性之道。

财经看点

多家银行下调信用卡年费 高端卡成优化重点

近期,农业银行、光大银行、兴业银行等多家银行调整信用卡年费政策,高端信用卡成为本轮优化的“主角”。

光大银行自8月24日起,经典白金卡附属卡年费从500元/年下调至300元/年,并将复杂的消费返还机制调整为“年度消费达标即可减免年费”,规则更加直观。

兴业银行针对部分精英版白金信用卡推出阶段性优惠。今年9月1日至明年8月31日,新发卡客户免首年年费;满足刷卡、分期等条件的可减免次年年费。相比过去依赖积分兑换的方式,新的规则更加看重客户的日常消费行为。

农业银行则推出附属卡专项优惠,今年7月至12月期间,高端信用卡主卡持卡人为家人申请首张附属卡,并完成规定消费金额,即可减免附属卡首年年费。这一安排既降低家庭持卡成本,也有助于提升家庭客户的用卡黏性。

业内人士分析,此轮调整并非简单的“降价促销”。央行数据显示,截至2026年一季度末,全国信用卡和借贷合一卡数量已降至6.87亿张,较2022年三季度峰值累计减少约1.2亿张。银行竞争重点从“多发卡”转向“让客户持续用卡”。

“过去那种‘重发卡、轻留存’的模式越来越行不通了。”有专家指出,很多用户手里持有多张闲置信用卡,一旦年费门槛超出日常消费能力,就会直接销卡。如今银行通过降低附属卡持有成本、简化减免规则,既降低了家庭持卡负担,也有助于提升客户留存率。

信用卡年费政策调整后,不少持卡人关心起自己信用卡的年费收取情况。记者咨询多家银行客服了解到,大部分信用卡均可通过周期内刷满次数或消费满一定金额免年费,部分卡种实行有效期内免年费。工行客服称,金卡、普卡、简约白金卡消费5笔或累计满5000元即可免当年年费。持卡人可通过工行手机银行“年费查询”功能查看减免情况。

值得注意的是,信用卡年费周期并非自然年,以激活日期为准。例如持卡人2026年5月1日激活信用卡,年费周期即为2026年5月1日至2027年4月30日。银行人士建议,持卡人可趁此轮调整梳理名下信用卡,注销闲置卡片,用好消费达标减免,让每张卡“物尽其用”。(冬梅)



建行大同分行:护航外贸企业行稳致远

为更进一步提升对金融服务实体经济、优化涉外企业融资环境的需求,建行大同分行主动靠前服务,瞄准小微外贸企业“融资贵、政策远、怕波动”三大痛点,从普惠升级、便利直达、风险护航三个维度精准施策,让金融“活水”真正流进实体经济的“毛细血管”,助力地方外贸经济高质量发展。

普惠升级,让小微外贸“贷得到、贷得省”。该行统筹国内国际两个市场,灵活运用本币与外币资源,加大“信用证+福费

廷”、人民币信用证等工具,帮助企业拓宽融资渠道,降低综合成本。同时,依托大数据技术深度挖掘企业需求,为中小微外贸企业打造全线上、纯信用、低利率的专项产品,为中小微外贸企业融资增信、纾困解难。

便利直达,让政策红利“看得见、摸得着”。该行积极参与外汇及跨境人民币便利化试点,通过“入园进企”实地宣讲、在线课堂、云沙龙等线上线下联动方式,把最新政策翻译成“大白话”,常态化推送,让企业听

得懂、用得上,真正把政策红利揣进兜里。

多维护航,帮企业“避风险、拓市场”。建行大同分行发挥专业研判优势,通过上门调研、座谈交流和线上研讨会等形式,将汇率风险中性理念融入日常服务。同时,持续创新综合金融产品,提供定制化方案,并在结售汇环节落实减费让利,实实在在减轻企业资金压力,助力本地外贸企业在“风浪”中稳住阵脚、闯出新路。(芳菲 姚利宝)

建行桥头支行:守护老人的“速度与温度”

日前,建行桥头支行24小时自助服务区上演了一场与时间赛跑的暖心救助。一位老人在自助机前取款时不慎摔倒,网点工作人员用专业且温情的处置,将小小的自助区变成了守护生命的“金融港湾”。

当天午后,该支行值班人员在巡检时透过玻璃发现异常:一位老人倒在自助机旁动弹不得。工作人员没有片刻犹豫,冲进自助区半跪在地,轻声安抚:“大爷,有我

们在,您别怕。”由于担心地面寒凉与坚硬对老人造成二次伤害,工作人员迅速取来应急毛毯垫于老人身下。在反复询问老人意识状态及身体情况后,工作人员判定不宜贸然挪动,大家分工协作,一边联系家属一边拨打120,直至专业医护人员到场。随后赶到的子女看到老人已被妥善照料,连声鞠躬道谢。自助区外,不少路过的市民也纷纷为工作人员的暖心举动点赞。

“我们要求每位一线人员都具备‘第一

响应人’意识,因为对老年客户而言,速度与温度同样重要。”该支行负责人介绍,该网点长期聚焦老年客群服务需求,不仅配备爱心座椅、老花镜、应急医药箱等便民设施,更在自助区加装智能监测装置,安排专人定时巡检,并将应急救护、适老沟通技巧纳入员工月度演练必修课。未来,桥头支行将继续打磨服务细节,做实做细适老举措,真正成为百姓身边有温度、有担当的“金融港湾”。(芳菲 邓信良 杨雪峰)



☎ 欢迎您发短信或微信

18635299919

13603528808