

大额存单利率优势不明显 特色存款受追捧

买大额存单需要“配货”？近日，一则关于“购买某银行年利率4.05%大额存单产品，需配50万元至60万元的理财产品或定期存款产品”的消息引发市场关注，有网友吐槽：现在买大额存单竟然也和买奢侈品一样，需要“配货”。

对此，记者调查发现，目前广州地区银行暂无买大额存单需“配货”的情况。不过，在存款利率持续下行的背景下，部分银行大额存单额度售罄，有额度的银行买大额存单时需预约、“掐点”买。不过，从利率来看，当前有较高起投门槛的大额存单，利率优势不再明显，部分银行的高息特色存款产品，由于其较低的起投金额和较高的利率，再度受到储户的追捧。



额度紧张 买大额存单需预约、“掐点”买

记者调查发现，目前大额存单额度紧张，尤其是利率较高的品种。工行、农行、浦发银行广州地区工作人员均表示，利率较高的三年期、五年期大额存单额度已售罄。

建行、华兴银行、南粤银行等广州地区部分银行的三年期大额存单仍有额度。“现在三年期大额存单额度紧张，需要提前预约。”建设银行广州地区某工作人员告诉记者。

“我们现在三年期大额存单产品，20万元起存。这款产品卖得比较快，有需要的话到时候要‘掐点’进去买。”广东南粤银行某支行工作人员说。

记者在采访中发现，随着大额存单利率多次下调，目前其利率优势不再明显，“在我行普通整存整取的三年期产品，存5万元以上，年利率能达到2.85%，而三年期大额存单起存金额20万元起，年利率是2.9%，相差不大。”建设银行广州地区某工作人员告诉记者。

特色存款产品年息高达4% 高息产品未必长期供应

值得注意的是，近期部分银行的高息特色存款产品，由于其较低的起投金额和较高的利率，再度受到储户的追捧。

所谓特色存款，是商业银行根据自身需要和客户结构特点而推出的创新性产品，属于存款产品，保本保息。记者从多家银行了解到，与普通存款相同，特色存款允许提前支取。

“特色存款一直存在，只不过最近银行网点定

存利率普遍下降，特色存款凭借着较高的利率引起市场关注。特色存款是一种比较灵活的揽储工具，短期内不会成为市场主流存款产品。”融360数字科技研究院分析师刘银平表示，相较于银行普通定存，特色存款一般会在购买门槛和购买人群方面设置一定条件，银行在特色存款方面的揽储策略相对灵活。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮指出，当前银行存款市场，稳健利率高的优势存款产品较为缺乏，这对银行来说在揽储行为上带来了较大挑战，特色存款产品将成为各家银行在存款业务领域的发力重点。

可对比利率高低 结合自身流动性选购特色存款

对于储户来说，购买特色存款需要注意什么呢？刘银平表示，虽然特色存款不能像大额存单产品一样可在银行系统内进行转让，但特色存款也属于存款，允许提前支取，保本保息。投资者可以对比不同银行及不同存款产品的利率高低，结合自身的流动性需求选购。

“特色存款产品跟普通存款、大额存单等都属于存款产品，适合低风险人群。”苏筱芮提醒，投资者在购买此类产品时，除了关注收益以外，还要关注起投门槛、期限以及流动性管理方式，例如中途取出的规则如何等。

另有银行人士也表示，存款产品都是保本保息，储户可以通过多比价，选择高息产品。只要是存款都受《存款保险条例》保护，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，可放心购买。（据《广州日报》王楚涵 林晓丽）

预定利率下调 人身寿险谁来接棒？

预定利率3.5%正式走向终结，人身险进入“3.0%”时代。8月初，预定利率3.5%的产品已逐步下架，大部分人身险公司已报备“换挡”新品，以求过渡业绩高峰之后的低谷后续接棒产品还需市场观察。

预定利率3.5%正式下架

根据监管部门要求，今年8月起，人身险新产品预定利率将普遍下调。其中，普通型、分红型人身险产品的预定利率上限分别调整为3%、2.5%，万能险最低保证利率不能高于2%。

记者从身边多位保险购买人处获悉，8月1日起，接到保险公司陆续通知相关保险产品下架了。如某增额终身寿险相关下架产品已在该公司“停售产品”一列，停售原因为“按监管要求停售”。

据了解，此前监管部门对保险公司进行窗口指导，要求在7月底前下架预定利率高于3%的人身险产品。而替换老产品的新产品还没有大规模上市，为了避免出现过长的销售空窗期，大部分保险公司都选择在7月31日这一时间点下架老产品。

某保险公司工作人员表示，老产品全面下架早在保险公司预期之中，但是新产品从开发、备案到上架这中间要经历很长的流程。且高预定利率产品今年一直卖得很好，为保险公司贡献了大部分保费收入，部分保险公司也舍不得立刻将其下架。

分红型增额终身寿险有望接棒

老产品停售后，新产品准备情况如何？有业内人士表示，保险公司大多已提早准备产品切换，有一定的新产品储备。

业内人士认为，8月起，保险公司将聚焦健康保障、财富管理和养老传承三大需求，基于客户的差异化需求陆续推出新产品。一些保险公司还推出了新的重疾险产品，随着价格上涨，在保险责任上也有所升级，如重疾享有住院津贴、多次重疾最高赔付多倍保额、特定疾病额外赔付保额等等。还有的产品在保障人群上拓展了非标体，可保年龄范围也有所扩大，以吸引更多的投保群体。

也有相关人士认为，分红险或成行业主流，已有许多保险公司报备了分红型产品，包括2%、2.5%等不同预定利率水平的产品。在少量新预定利率的保险产品中，分红型增额终身寿险比较受关注。据了解，分红险属于新型人身险产品，和传统险收益确定相比，分红险提供保底收益，给予保守定价假设，分红险费率高于传统险，高出部分可视为投保人对产品经营成果的“看涨期权”费。

业内人士提醒，3.0%的终身寿险和2.5%的分红险，到底哪个更好卖，大家还不是特别确定。各家公司也会做一些测试，看市场和消费者的反应。未来会否成为市场主流，还要看消费者的接受程度和保险公司分红达成率的情况。

（据《华商报》李滨）

兴业银行呼和浩特分行全力支持区内企业“减碳保供”

为做好今夏能源电力保供金融服务，兴业银行呼和浩特分行紧跟政策导向，积极对接发电企业金融需求，加大信贷支持力度，助力打赢降碳及电力保供双碳攻坚战。

兴业银行呼和浩特分行以全流程40天的最短用时为经开电厂投放5亿元绿色银团贷款，为企业供给园区用电、区外发电提供了较低成本的资金支持。绿色能源方面该行根据分布式光伏“项目分散、单个投资额小”的特点，采用“批量作业+集中审批”的方

式为中环产业园区多个厂房的屋顶搭建分布式光伏电站提供了资金支持，这些分布式光伏电站主要用于供给园区企业的部分生产用电，实现“绿电”生产“绿硅”。

截至2023年上半年末，该行累计向风光点光伏发电项目投放54.1亿元。未来，兴业银行呼和浩特分行将继续践行绿色金融发展理念，进一步聚焦“双碳”目标，在绿色经济领域进一步深耕细作。

（徐媛红）