

# 大额快赎 能赚会花 活钱理财成为年轻人“心头好”

利率下调、理财市场波动背景下，活钱理财产品近期再次受到投资者关注。所谓的活钱理财、零钱理财，通常是指现金管理类理财产品，以其投资门槛低、安全性高、流动性好等特性，受到广大投资者偏爱。广发证券近日发布的一份研报显示，7月现金管理类产品规模和占比回升迅速，较6月上行9477亿元至8.09万亿元，环比增幅为13.3%，占所有理财规模的31%。今年以来，不少银行及理财公司更是瞄准活钱理财这一赛道，推出各具特色的现金管理类产品及服务，有的加大底层产品组合力度，提升单日快赎额度；有的支持直接使用理财余额进行消费转账，满足不同投资者对流动性的需求。

## 定存利率进入“2”时代 活钱理财优势突显

“我这点工资就不考虑定期存款了，说不定哪天就要用到，买定期理财怕亏本，工资一到账我就放在活钱理财里，2%左右的收益还不错，随用随取也很方便。”市民李小姐对记者表示，虽然参加工作不到一年，还是个职场新人，但在理财的路上她已经迈出了第一步。记者了解到，像李小姐这样的年轻人不在少数，活钱理财收益稳健、灵活申赎的特色，正成为不少年轻人初次尝试的理财实践。

6月以来，多家银行相继下调存款挂牌利率，活期存款和部分定期存款产品分别下调5至

15基点，多家银行活期存款利率已降至0.2%，定期存款挂牌利率也进入“2”时代，已全部降至2.5%以下。在此背景下，表现稳健灵活的现金管理类产品的优势更加突显。

## 组合销售 底层扩容 快赎额度节节高

今年是现金管理类理财新规实施的第一年，2021年5月，监管部门发布《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》，规定单只现金管理类理财产品每日快赎额度受1万元的上限限制，过渡期至2022年底。而观察银行活钱理财类产品不难发现，不少产品设有10万、30万乃至80万元的快赎额度，并将其作为产品卖点进行宣传，这是怎么做到的，会对产品造成风险吗？就此问题，记者电话采访了西安一家银行的理财经理李先生。

李先生表示，现金管理类理财产品通常投资于货币市场工具，风险等级多为R1，是理财产品中风险最低的一类。此外这类产品一个突出的优势就是灵活申赎，虽然新规明确规定了单只产品每日1万元的快赎额度上限，但银行通过将多只产品组合打包销售的方式，可以让投资者一键买入多只现金管理类产品或货币基金，将资金以1万元（部分产品为2000元）为单位按收益率从高至低智能分配至不同产品（也可自主选择），从而实现大额资金T+0快速赎回。快赎额度取决于组合销售的产品数量，如果组合对接30只产品，则快赎额度就为30万元，以此类推。

据记者不完全统计，目前已有包括工行、建行、邮储银行、交行、招行、兴业、浦发、民生、光大、中信、平安等在内的十余家银行推出了组合销售的现金管理类产品，通过对接多只现金管理类理财产品或货币基金来提高快赎额度。业内人士表示，银行通过采用多只底层产品组合进行销售的模式，可以在不违规的情况下满足客户大额、快赎的需求，进而提升产品的竞争力。

## 可转账可消费 能赚也能花 活钱理财应用场景更丰富

对于既想攒钱、又要花钱的年轻人来说，不需要手动赎回、可使用理财资金“无感支付”则成为他们青睐活钱理财的一个原因。微信/支付宝支付、转账、POS消费、还信用卡、买理财、生活缴费……丰富便利的应用场景成为活钱理财业务的另一大特色优势。

记者观察到，在扩容底层产品组合的基础上，部分银行再次创新现金管理类业务，包括招商银行朝朝宝、兴业银行天天宝、平安银行灵活宝、建设银行龙钱宝1号等在内，对于开通相关服务的客户，无需将资金手动转出，即能将理财资金直接用于支付、消费等多种场景。

有业内人士表示，申赎灵活兼顾收益和安全性是活钱理财类业务的主要优势，投资者需求驱动下，银行纷纷加大现金管理类产品组合销售布局力度，其大额快赎及支付功能方面的吸引力也将更加凸显，未来将具备较大的发展空间。（据《华商报》刘方）

# 淘宝天猫推出四大举措 支持家装家居商家高质量增长

8月14日，淘宝天猫在杭州举办家装家居生态大会，淘天集团品牌业务发展中心主任奥文在会上表示，“今年可以看作是家装家居行业新周期的开始，现阶段最重要的三个点是要有好的设计、新零售以及优质的体验。”

淘宝天猫最新数据显示，2023年前七个月内，有超32万家装家居的新商家在淘宝天猫开店。有4500个商家成交突破1000万元，成交规模突破1亿元的商家数超过180个。当前，淘宝天猫平台有近5亿购买家装家居的用户。

家装家居行业的市场还处在比较分散的

阶段。淘宝天猫在会上宣布，将拓宽内容平台、本地生活服务平台、社群、广告四大场域。进一步扩大“朋友圈”与好好住、微博等内容平台合作，全域种草；与高德、支付宝等平台合作，一店打通多端，全域展示、获客；帮助商家做大用户规模。

家装家居品类的商品，天然就需要场景和内容烘托，帮助消费者确定购买意向。实体样板间搭建成本高、落地周期长，有直播基地却没有达人……是不少家居家装行业商家共同面对的难题。为此，淘宝天猫将开放

AIGC和3D技术，降低商家内容制作成本。商家从千牛平台搜“家作”，只要上传普通商品图，AI可一键生成商品海报、短视频；上传3D商品模型，可生成多风格3D展厅。直播无需搭展厅，可以通过3D虚拟场景，大大降低成本快速开播。

此外，记者在现场了解到，淘宝天猫还将联合菜鸟3年投入10个亿，加大供应链及服务能力建设，为商家提供中大件商品仓、配、装一体化服务，向用户提供免费预约配送、送装一体、无忧退换货服务，做好用户体验；同时，联合顶级服务商、MCN机构，共建直播基地、孵化行业垂直达人、集合采购头部主播资源，降低商家营销、直播成本，提质增效。

“无论是平台还是品牌，唯有坚持以用户为核心及时而变，才有机会持续领跑，淘宝天猫愿意做产业基建上的辛苦事、创新事，和品牌一起深耕市场突破增长天花板。”淘天集团家装家居总经理恩重表示，将持续以用户为先、科技驱动，帮助品牌商家理解消费者，降低经营成本，让家装这门复杂的生意变得更简单，让生态更加繁荣。

（据《每日商报》王彬彬 陈中明）

# 助力“双碳”绿色转型，持续擦亮“绿色银行”名片

## —兴业银行呼和浩特分行在行动

兴业银行呼和浩特分行聚焦包头市提出建设“世界绿色硅都”的目标，加快推进能源经济多元化、低碳化、高端化，集中打造风光氢储产业集群和装备制造基地，在产业布局上由硅料生产加工逐步向装备制造全产业链延伸。在光伏产业领域，兴业银行包头分行已实现从源头端到应用端光伏全产业链企业的全面覆盖，截至6月末，累计批复授信合计109.59亿元，投放表内外贷款余额44.95亿元，通过联动兴业银行其他省分行信贷资源，保障包头

市重点项目建设。同时为支持包头市稀土产业延链补链强链，创新“四方协议”供应链模式，为6户稀土保供企业批复授信3.35亿元，上半年累计投放0.8亿元。

兴业银行包头分行通过机制与产品创新，积极推动能源清洁低碳高效利用，支持钢铁、煤炭、CCUS等领域，积极对接节能减排技术改造项目，落地了全国首单钢铁行业碳中和债、兴业银行首单CCUS领域适用碳减排支持工具政策项目贷款。（徐媛红）