

# 下调存款利率 “钱袋子”该往哪儿放？

## 储户存款意愿降低转向购买大额存单等收益相对较高的产品

“再降下去，真不知道是不是还要继续存钱了？”在岛城从事财会工作的孙超最近经常在琢磨存款利率的事情，因为他的三年定存刚在9月份到期，还在考虑继续存款，还是去买理财产品。随着多家银行发布公告宣布下调存款利率，把钱存银行“吃利息”想跑赢CPI越来越难了。近日，记者走访多家银行网点发现，由于定期存款利率出现下行，不少银行理财师建议客户可选择收益率水平更高的投资产品，如银行理财产品。

### 现象 / 多家银行下调存款利率

9月15日，工、农、中、建、交、邮储这六大国有银行集体发布调整人民币存款利率的公告，从活期存款到5年期定期存款，所有期限的存款利率都有一定程度的下调。记者注意到，经此次调整后，三个月期的利率是1.25%，6个月期为1.45%，一年期为1.65%，2年期为2.15%，三年期为2.6%，五年期为2.65%，分别在前期利率的基础上下调5—15个基点。值得注意的是，银行调整的是挂牌利率。在六大行公布降息之后，股份制银行也纷纷跟进。9月15日到16日，招行、中信、光大、浦发、民生、华夏、广发、平安等近10家股份制银行加入到降息的行列。不过，股份制银行的降息步骤没有六大行那样“整齐划一”。业内人士告诉记者，原因在于不同的银行此前执行的挂牌利率有所不同，基本上，股份制银行的执行利率要比大行的稍微高一些，因此虽然多数股份制银行这次也宣布对各个期限的定存利率下调10—15个基点，但最终体现在挂牌利率上，依然整体上比国有大行的要稍微高一些。

9月20日，记者通过各大银行的手机银行APP查询发现，调整之后的一年期定存利率，股份制银行比国有大行优势比较明显。浦发、广发、中信、平安等银行降息之后的一年

期定存利率为1.85%，比六大行的1.65%高出20个基点；三年期定存的挂牌利率为2.65%，只高出5个基点，五年期的也只有5个基点的优势。

### 分析 / 存款利率仍有下调空间

“这次下调存款利率是有预期的，因为8月22日央行LPR利率相对于7月20日的报价，是下降了的。”工商银行青岛某支行客户经理祝东（化名）告诉记者，存款利率市场化调整机制建立之后，存款与贷款终端利率借助市场利率已经形成了协同，“第一，有助于银行息差更平稳运行；第二，有助于刺激各家银行提高存款精细化管理的能力。”

后续存款利率是否仍有下行空间？祝东认为，依旧存在下调空间。

### 存储 / 城商行利率相对较高

面对存款利率下调现象，有长期闲置资金的老百姓应该如何应对？某券商金融行业研究员李天元（化名）告诉记者，此次各大银行宣布“降息”是即时生效，利率以存人时点的挂牌利率为准。因此有些银行目前还没有公告降息，那么赶在公告降息之前，市民也可以利用这个时间差，去找一家利率相对较高的银行办理定期存款，以享受相对高一点的利息收入。

李天元表示，一般来说，网点越多，客户基数越大的银行，给储户的利率也会较低，因此城商行或农商银行的利率普遍会高于国有大行与股份制银行，加上目前多数城商行与农商行暂时还没有公告降息，这几天的“时间窗口”值得把握。

依据李天元所说，记者在青岛银行APP上看到，选择存

款金额为50000元，目前整存整取利率一年期为2.25%，两年期为2.85%，三年期为3.4%，都较国有大行与股份制银行有较大的利差存在。此外，岛城本土的法人机构银行青岛农商银行个人存款一年期的利率为1.875%，两年期为2.52%，三年期为3.2%。以上两家银行定期存款的起存金额均为50元。三年期的利率，已经比多数银行的三年期大额存单利率还要高。

“相比之下，地方性银行存款来源不够稳定，揽储难度高于全国性银行，往往会设置较高的存款利率来吸引储户。”李天元说

### 大额存单成“香饽饽”

随着多数银行宣布下调存款利息，看上去动静挺大，但多数接受记者采访的银行人士认为其实影响有限。“这几年利息一直在降，从1.75%降到1.65%，对市民来说，其实也没多大的感觉，毕竟现在把存款利息收入当作投资收益的人已经不多。”岛城某股份制银行理财经理芦经理表示，影响较大的可能是大额存单的利率同步下调，给投资者带来的冲击。

芦经理说，这两三年时间，三年期的大额存单利率从4%以上慢慢降到现在3%左右，降了1个百分点左右，以50万元三年期的大额存单为例，若利率为4%，则三年期满，利息收入有6万元，若变成3%，就少了1.5万元的利息收益。不过，即便利率不断下降，大额存单反而越来越受欢迎，每期三年期的大额存单都成了抢手货。

记者查阅多家银行的APP发现，目前多数银行3年期的大额存单产品均显示为“售罄”。对此，芦经理表示，相比之下，银行似乎更倾向于销售1年期以下的短期大额存单，1年期及以下大额存单几乎都能正常购买。

### 国债随提流动性大

根据财政部发布的公告，9月份发行的凭证式国债，三年期以及五年期的票面利率为3.05%以及3.22%。作为国人最喜爱的理财方式之一，每次发行的金额有限，发行金额最大的一次也只有300亿元，因此国债每次上架都会遭到哄抢。即便是利率一路下跌，国债还是拥有大量的“粉丝”抢购。

岛城某证券公司营业部投资顾问程女士表示，存款利率持续下行，人们反而更加愿意将钱存放在安全、保本、收益稳定、存款时间更长的产品中。虽然国债利率受存款利率影响而下调，但国债相比较存款来说灵活性大，可随时取用。

### 投资 / “存款理财产品”走俏

记者走访多家银行网点发现，由于定期存款利率出现下行，前来网点咨询理财业务的客户较多。

如光大理财子公司2021年12月在青岛正式发行首款养老理财产品“颐享阳光养老理财产品橙2026第1期”，运作模式为封闭式净值型，期限5年，突出“长期、稳健、普惠”三个特性。根据6月30日最新公开数据显示，该产品的净值表现为1.0309。“对外披露的业绩表现是剔除平滑基金之后的数据，

#### 投资理财遇难题速拨热线82888000

假如您在投资理财方面遇到难题，与相关金融机构产生纠纷，或者遭遇理财骗局等闹心事，均可以拨打**早报热线电话82888000**，早报记者将尽力帮您协调解决难题。您也可来电讲述理财故事，提供线索。

## 新华保险“多倍新守护”系列产品浓情上市

今年以来，面对新冠肺炎疫情反复等因素给经济社会发展带来的不利影响，我国多措并举，发布了一揽子纾困政策，加大金融支持力度，全力稳经济稳增长、稳市场主体。

### 践行使命，强化民生保障

为坚决落实好服务国家战略的工作任务，肩负起企业的社会责任，新华保险主动强化民生保障。

在支持健康中国建设方面，新华保险致力于打造独具特色的保障产品，为消费者构建全生命周期保障体系。经过多年的沉淀与积累，已形成涵盖多次给付、单次给付、特定疾病保障等多元化的产品供给机制，并根据特定人群、区域差异等进一步细分，能够全方位满足消费者的保障需求。

在支持人口老龄化国家战略方面，新华保险作为第一批试点单位，积极参与“专属商业养老保险”的研发、推广，持续聚焦广大消费者在养老、医疗等保障问题，深度参与养老金融改革，满足大众多层次、多样化的养老保障需求。

### 行稳致远，实力不负信赖

2022年，恰逢新华保险成立26周年。一路成长，新华保险将始终锚定上市之初提出的“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景，牢记初心使命，坚持“稳中求进”，为客户提供幸福生活的保障，为社会增添和谐安宁的力量。

26年的时间，新华保险从小到大，

如果考虑平滑基金，产品实际运作表现已经超业绩比较基准”光大理财知情人士称。

对此，光大理财顺势推出“颐享阳光养老理财产品橙2027第2期”，产品期限依旧为5年，时间到2027年3月22日，业绩比较基准5.8%—8%。

### 国债逆回购操作方便

随着存款利率的下调，不少投资者开始考虑闲钱短期理财的安排，很多人会选择国债逆回购。“国债逆回购，本质就是一种短期贷款，是指个人通过国债回购市场把自己的资金借出去，获得固定的利息收益。”

联储证券青岛金家岭营业部投资顾问王俊表示，国债逆回购相比较银行存款利率收益率较高，国债逆回购所需要的手续费也较低，手续费是根据操作的天数计算；同时国债逆回购操作方便，可直接在开立的账户中一键操作，到期资金自动到账，无需过问。

“随着银行存款利率的下调，也会引导其他固收类资产的收益下降；国债逆回购本质上是与定期存款是同一款资产，随着存款利率下调，债逆回购收益率也会相应下降。”王俊告诉记者，不管是直接买还是以国债逆回购为投资对象的理财，收益都有可能下降。

观海新闻/青岛早报记者 邹忠昊



扫码  
参与  
交  
流

## 以数字化转型 奔赴金融业发展新蓝海

伴随着数字经济蓬勃发展，金融科技积厚成势，线上化、智能化、场景化的金融服务需求激增，金融机构不断加快数字化转型步伐，通过技术创新和服务创新“双轮”驱动，快速响应市场变化和客户需求，持续提升服务的深度和广度。

### 需求催生数字化转型浪潮

当前，金融数字化转型已经覆盖了各类金融机构业态和金融服务的方方面面。广大金融消费者可以通过数字终端和通信网络，零距离、近实时获得所需要的金融服务。从某种意义上说，中国的金融机构和金融服务已经完全根植于信息技术和通信网络之中，金融业已经彻底摆脱了传统的手工作业模式，脱胎换骨成为充分信息化、网络化和数字化的现代产业部门。

2022年以来，中国人民银行《金融科技发展规划（2022—2025年）》、中国银保监会《关于银行保险业数字化转型的指导意见》等相关政策陆续出台，更为金融业数字化转型描绘了清晰的路线图。数字化转型浪潮扑面而来，有一层隐忧不容回避，数字化实现了独具特色的数字化转型，但在实践中探索出了独具特色的数

字化转型模式，实现了金融业务线上线下融合。

金融数字化转型是金融机构顺应经济社会发展潮流的客观要求，更是通过自我改革创新提升竞争力的重要举措，必然会对金融体系、金融市场和金融生态产生重要的影响。

### 聚力求索数字化转型路径

数字化将带来客户体验的革新，这种革新将在体验驱动的小额金融服务领域中体现得更明显，因此数字化产品不止简单集中于网上银行、手机银行，还有类似“人工智能财务助手”等功能丰富、技术高端的应用程序，在优化用户服务以及提升获客率方面发挥巨大作用。除了自主研发之外，这些传统金融机构也会与小型金融科技公司展开合作，在客户群体和分销渠道方面形成合作与竞争并存的组合。

数字化转型是大势所趋，更是稳大盘、保主体的助推器，尤其是在疫情的影响下，企业对于服务效率、可得性和便利性的要求不断提高，金融机构更应加大对金融科技探索与应用力度，运用数字技术推动信贷放贷流程智慧化再造，综合工商、税务等多维数据综合研判企业经营状况，降低研发、运营、风控成本，提升融资服务效能。

过去十年时间，中国金融机构数字化转型成效显著，但面对数字经济时代日新月异的信息技术变革和人们不断增长的美好生活需要，未来转型之路依然任重而道远。

观海新闻/青岛早报记者

## 以专业创造价值 为消保插上科技翅膀

捷，有温度的金融服务。

### 关心陪伴，权益守护，为颐年保驾护航

平安银行青岛分行持续深化服务的维度和广度，作为“有温度”的实践派，针对“颐年一族”，率先推行用心、有爱的温暖举措。通过开办“颐年学院”，打造“应老而生”的“学习+社交”体验空间，帮助老年客群拥抱多彩丰富的颐年生活。

中医养生课、国学书画课、民俗文化课、数字生活课等一系列量身定制的特色课程沙龙，是“颐年学院”的重头戏。让老年朋友们乐在其中，接触到各种有趣有料的知识文化，生活焕发出新的光彩。

“颐年学院”特别开设了金融反诈课，结合真实案例，用生动鲜明、浅显易懂的方式，帮助老年朋友拆解常见金融诈骗骗术、了解防诈骗技巧。并整理出预防电信诈骗十多个“凡是”、六个“一律”，让反诈知识更好懂、更易记。

为老年朋友守好“钱袋子”是底线，做好财富管理则是职责所在。平安银行青岛分行凭借综合金融优势，用专业资深团队，结合智能大数据推荐分析，倾力打造综合金融一站式服务。

消保既是一项披荆斩棘的工作，也是一项温暖人心的事业。平安银行青岛分行将持续发挥综合金融优势，构建“生态化、智能化、开放化、数字化”消保发展格局，以客户体验为中心的服务理念，丰富金融知识教育宣传渠道，搭建消保品牌体系。

观海新闻/青岛早报记者

今年以来，面对新冠肺炎疫情反复等因素给经济社会发展带来的不利影响，我国多措并举，发布了一揽子纾困政策，加大金融支持力度，全力稳经济稳增长、稳市场主体。

### 保障升级，守护稳稳幸福

新华保险在成立26周年之际，再次升级经典保障，推出“多倍新守护”系列产品，以更出色的产品强化对消费者的保障力度，为每个家庭守护稳稳的幸福。

本次推出的“多倍新守护”系列产品，具有分级守护、多重赔付、保障全面等特点，是提供终身保障的健康险，旨在帮助更多消费者构筑健康风险防线。

轻中重疾，三级守护：按疾病严重程度，分别对40种轻度疾病、20种中度疾病及130种重度疾病提供疾病保障。

六组重疾，科学分组：将130种重疾科学划分6组，每组独立给付，赔了再赔。新推出的产品，将病种划分为六个组别，分别包括：与恶性肿瘤相关、与心血管系统相关、与脑及神经系统相关、与主要器官及功能相关、与呼吸系统相关的疾病及其他疾病，单一组别的疾病赔付，不影响其他组别保障。

八重保障，多次赔付：6组重疾累计最高可赔付8次，守护终身。多次赔付的功能，如同为人生增加多道健康防护，“多倍新守护”系列最高8次重疾赔付，其中针对严重危害生命健康的“恶性肿瘤——重度”最多提供3次赔付，彰显责任设计的科学性。

特定关爱，强化保障：“多倍新守护”系列依照少儿与成人群体的差异化保障需求进行设计，其中成人版产品，在被保险人65周岁前，提供15种特定失能疾病的额外给付关爱；针对未成年人，提供少儿前10年关爱保险金，并在18周岁前针对15种少儿高发重疾提供额外给付关爱。

## 服务大众财富保值增值 “华夏理财节”火热进行中

“华夏理财节”以客户需求为出发点，通过为民众提供丰富的理财产品和服务，结合投资者教育、费率优惠让利等活动，持续提升金融服务的普惠性、适应性，为民众打造良好的理财投资体验，2022年8月28日—9月28日期间，第二届“华夏理财节”升级举办，吸引了广泛关注。

据悉，今年“华夏理财节”期间，华夏银行共代销7款由华夏理财倾情打造的固收类产品，并细分纯债、债权、固收增强等多种投资策略，固收打底、进退从容、稳中求进，特别契合震荡行情下客户稳健理财的投资预期。同时，华夏理财将固定管理费减半，用实际行动回馈投资者的信任和支持。同期，华夏银行还推出长期限定期分红、申赎早步等特色产品，届时，投资者可根据自身流动性需求与风险偏好找到“心仪”的好产品。

华夏银行以财富管理为特色，坚持客户至上的服务理念，不断为客户财富保值增值贡献专业力量。为更好深耕财富市场，2020年9月，华夏理财成立，秉持“以客户为中心，围绕客户需求，关注客户体验，珍视客户信任”的经营理念，在大资管时代的激烈竞争洪流中，探索出“打造优质理财产品工厂”差异化发展路径，理财产品供给不断丰富，客户综合化服务不断深入。

华夏理财成效显著，根据联合智评等第三方机构评价，华夏理财产品收益、回撤控制能力等均处于同业靠

前位置；仅2021年便已斩获《中国证券报》“2021年度银行理财公司金牛潜力奖”、金融时报“2021年度最具社会责任银行理财子公司”、“中债金融估值中心”“市场杰出贡献机构”等几十项殊荣。

作为华夏银行的一张王牌，目前，华夏理财已建立涵盖各个形态、功能、期限、策略、等级的全面布局，倾情打造了七个系列标准化产品体系，产品形态包括封闭、定开、周期、最短持有、申赎早步等，产品功能优化领先金融同业；搭建超百种投资策略的可投策略库，能够根据市场环境变化，迅速采取有针对性的应对策略。

踔厉奋发、笃行不怠，华夏银行青岛分行坚守金融为民初心，锚定高质量财富管理的目标，不断勇毅前行。展望未来，华夏银行青岛分行将始终坚持“大理财观”的基本属性，紧跟岛城发展战略步伐，专注客户价值创造，积极履行社会责任，用智慧、热忱和责任，聆听每一个需求；用担当、拼搏和专业，服务每一位客户，与岛城人民同发展、共呼吸，携手实现每个家庭财富管理的美好愿景。

8月28日“华夏理财节”已正式开幕，推出多款期限灵活、投资风格稳健的特色产品，与此同时，活动期间将代

销长期限、定期分红等特色产品，届时投资者可根据自身流动性需求与风险偏好找到“心仪”产品，欢迎广大新老客户共绘财富盛宴。

观海新闻/青岛早报记者