

利率降至“1”字头,大额存单还香吗

随着新一轮商业银行存款挂牌利率“降息潮”的推进,曾经对投资者而言的“香饽饽”、对银行机构而言的“揽储利器”——大额存单失去往日光鲜。

记者注意到,当前工、农、中、建四大国有银行大额存单年化利率均跌破2%,进入“1”字头时代,且多家银行3年期、5年期大额存单产品暂时停售。

利率优势已不再

11月7日,记者登录建设银行手机银行大额存单界面,该行在售大额存单产品只有一款,3年期、50万元起存,年化利率为1.9%。

记者注意到,目前国有大型银行大额存单年化利率基本一致,且5年期产品均已停售。

中国银行关于发售2024年第二期个人大额存单的公告显示,该期发售人民币标准类固定利率大额存单,包括1个月、3个月、6个月、1年、2年、3年共计六个期限,对应年化利率分别为:1.15%、1.15%、1.35%、1.45%、1.45%、1.90%。

不仅是利率降低,额度也十分紧张。建设银行北京某支行客户经理告诉记者:“现在线下买不到大额存单,有的时候手机银行上可以买到。”

相比国有大型银行,部分股份制银行大额存单年化利率略高。

11月6日,记者登录招商银行手机银行,其大额存单产品界面显示,该行1个月、3个月、6个月、1年、2年期限的大额存单产品利率均比国有大行稍高,比如该行1年期产品年化利率为1.65%、2年期为1.70%。但值得注意的是,该行暂无在售3年期大额存单产品。

自2024年10月18日起,六大国有银行以及招商银行相继宣布年内第二轮下调存款挂牌利率,此次调整覆盖了活期存款、定期存款、通知存款、协定存款等所有存款类型。

业内人士分析认为,本轮存款利率调降有助于推动银行负债端成本改善,缓释资产端定价下行压力,平衡息差水平,强化银行盈利能力与经营稳健性。此外,业内预估其他银行将陆续跟进。

从当前年化利率水平来看,大额存单与定期存款已齐平。例如,工商银行、建设银行3年期存款年化利率和大额存单年化利率均为1.9%。

此外,记者梳理多家中小银行手机银行App存款信息发现,即使部分中小银行大额存单年化利率较国有大型银行、股份制银行高,但与本行整存整取的定期存款年化利率相比也是持平的。例如华北地区一家城商行,其3年期个人大额存单、5年期个人大额存单年化利率分别为2.15%和2.20%,3年期和5年期整存整取产品年化利率也同为2.15%和2.20%。

曾经“一单难求”的大额存单如今在投资者眼中也时过境迁。“咨询大额存单产品的客户远远少于去年,我们银行也不再将大额存单产品作为主推产品向客户介绍了。”北京某国有大型银行营业网点工作人员表示,“普通定期存款与大额存单利率基本一样,而且普通定期存款起存金额还更有优势。”

投资理财要平衡

大额存单利率走势的变化牵动着稳健型投资者的心。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,大额存单利率走势受市场利率、市场供求、银行负债管理等多方面因素影响。近期有部分银行开始下调大额存单利率,符合预期,主要是跟随新一轮存款利率的下调。近期多家大型银行引领新一轮的存款利率调整,相应的存款系列产品收益率也将迎来重定价。这有助于稳定银行负债成本和净息差,增强银行经营稳健



性。同时,为银行进一步让利实体经济拓展空间。

“但就目前来看,存款市场存在供需结构失衡,部分银行净息差压力较大,银行对大额存单的发行数量和定价方面保持谨慎。”周茂华表示。

在利率下行,保本保收益存款产品减少的背景下,投资者应如何规划理财?

鉴于当前存款产品的利率水平,前述建设银行北京某支行客户经理向记者推荐了国债产品。据悉,2024年储蓄国债(电子式)3年期产品年化利率为1.93%,5年期产品年化利率为2%。

在邮储银行研究员娄飞鹏看来,目前银行存款利率下调之后,包括大额存单利率在内的存款利率普遍下调,从而影响储户的收益率。对投资者而言,需要根据外部形势变化,适当降低投资收益预期,在适当配置存款和大额存单的同时,配置理财、基金等资产管理类产品,也可以根据自身投资经验投资股票、基金等金融产品,从而在收益和风险之间做到合理平衡。

“投资者可以考虑将一部分资金配置到短期债券产品上,以满足流动性管理需求,对赎回时间要求不高、追求稳定收益的投资者,可以选择稳健低波策略的理财产品。”融360数字科技研究院高级分析师艾亚文表示。

有些投资者可能会在某个时期只看好某一类资产并全部投入,但这种做法风险极大。因为一旦投资失败,代价可能会非常大。理财魔方创始人兼CEO袁雨来指出,在投资决策时,投资者需要综合考虑风险、收益、投资周期和资金流动性等多个因素。“分散投资是更稳健的策略,可以借助专业的投资工具和分析方法来降低投资风险并提高投资收益。”袁雨来。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示:“投资者一方面可以根据自身流动性需求,对于利率调整尚未到位的部分存款产品保持关注,择机入手;另一方面可以适当关注部分银行设立的大额存单转让区,一些急需流动性的投资者可能会以较优的利率‘抛售’。此外,如果是保守型投资者,建议不要为了追求较高收益将资金转向风险更高的投资产品。同时,要对外部一些‘高息’‘高回报’宣传话术的不明理财产品保持警惕。”

利率还有调降空间

大额存单一度是银行机构的“揽储利器”。对于银行机构而言,存款利

率下调,如何提高服务水平保持客户黏性也成了重要课题。

9月下旬以来,中国人民银行实施降准、降息等“一揽子”宽松性货币政策操作,释放支持性货币政策信号,着力修复总需求,推动经济企稳回升。

光大证券研报分析认为,当保持净息差稳定变得日益重要时,任何作用于资产端的定价压力,都将部分或全部通过负债调节进行传导,而传导的效力依赖于负债成本管控的能力。

近两年,在内外部因素的作用下,银行揽储策略发生改变。银行存款规模增长较快,揽储压力有所下降,但是净息差持续收窄,优化负债结构、压降高成本存款成为各大银行的主要揽储策略。

从银行机构角度而言,长远来看仍须进一步提升资产负债管理水平。“面对利率下行、净息差收窄,银行更有必要做好资产负债管理,在规模、期限、结构、价格等方面共同发力,稳定银行经营并提升服务实体经济的可持续性。”娄飞鹏表示。

艾亚文建议,银行机构可通过增加贷款、债券和其他高收益资产的比例,来抵消存款利率下降带来的负面影响。还可以调整贷款结构,如增加浮动利率贷款比例,以更好地应对利率变动,主动进行负债成本管理,减少对高成本存款的依赖。

某业内分析师表示:“银行应丰富金融产品体系,向不同类型投资者提供适合的产品。同时,加强投资者教育,让投资者充分了解各种金融产品的特征。”

此外,对于部分小银行而言,仍需要解决“揽储”的难题。相比大型银行清一色地下调大额存单利率,记者也注意到部分小银行的大额存单利率水平仍保持一定优势。

以微众银行为例,该行手机银行“大额存单+”产品界面显示,相关产品期间收益率为2.10%~3.00%。其中,D款产品期间收益率为2.10%,C款产品期间收益率为3.00%,此两款产品均需预约。此外,投资者预约存入“大额存单+”D款产品即可申请存单权益升级。升级完成后,在投资者持有D款存单期间,如有C款存单转出时,系统将根据投资者的授权自动转出D款,并升级存入C款存单。

展望未来,多位业内人士分析认为,在存量房贷利率以及贷款市场报价利率(LPR)下调的背景下,存款利率仍有调降空间。

本报综合消息

“听得懂话”的理发师晓华爆火之后

因“听得懂人话”,湖南怀化女理发师晓华近日爆火出圈,抖音粉丝涨至300万。各地网友纷至沓来,期盼她能为自己剪出心仪的发型。怀化当地更是使出浑身解数:路面改造、摆摊设展、公益剪发……想要接住这波“泼天的富贵”。

身处流量中心的晓华格外清醒,她向记者表示,等热度过去,她只想老老实实继续剪头发。她还希望网友别再叫她“人民理发师”,“叫我听得懂话的理发师就行了。”

有人坐5小时高铁来理发

夜幕低垂,11月7日晚上10点的理发店外,王女士和朋友坐在门口排队,只为能在次日一早取得号码牌,顺利见到理发师晓华。她们刚结束五个小时的高铁旅程,从四川内江远道而来。

次日下午4点王女士进店,洗头、剪发花了半个小时,她的新发型也渐渐明朗。如愿和晓华合照留念后,王女士推开店门便被人团团围住,几乎人手一个支架和手机,询问新发型如何,她笑着说“不错”。

随后,人群又将目光投向店内,期待着下一位理发完毕的顾客走出。与此同时,随着店门缓缓关闭,店内顷刻阻隔了门外的喧嚣,只留下剪刀的咔嚓声。

这家开了11年的理发店最近在网火爆火,晓华凭借精湛的理发手艺以及充分考虑顾客需求的服务态度,赢得了广大网友的心,不少网友称其为“人民理发师”。

“别叫我晓华老师,我配不上,叫我晓华或者胖子。”晓华对记者表示,“也没什么实力,只是说深受大家喜欢,可能大家比较喜欢沟通。”

平时做做街坊生意的店铺,如今涌进了五湖四海的顾客。除了晓华和她老公杨春松,还有老公的两个同学前来帮忙,晓华的表兄弟则负责在门口打扫卫生、买饭,每天发放30个号。晓华每天白天剪头,晚上剪视频,连续三天每晚只睡一个多小时,有时候因为太困没有思路,平常三分钟就能剪完的视频素材,现在要花三个小时。

“我昨天晚上剪着剪着就趴着睡着了,今天早上起来我还是趴着的,就是太困太累了。”晓华称,自己会坚持更新短视频、开直播,也希望怀化市能被更多人看到。

被诟30元拉低行业档次

“不要剪太短,刘海盖住眉毛,但不是盖住眼睛,后面稍微修得蓬松一点,两边剪短。”10月29日发布的视频中,在听完一小伙的要求后,精准理解的晓华剪完后的效果得到了网友们的一致好评,她因此收获了超过153万个点赞和77万次的转发。

截至目前,晓华的账号已经累积了864万点赞,并且拥有了300万的粉丝群体。

评论区里,外地网友调侃“苦天下 tony 久矣”,希望两夫妇能够来个“全国巡剪”,杨春松认为夫妻俩的手艺还没有到达这个高度,“可能是火了,大家才这么说。我们还没有达到‘全国巡剪’那种境界,我们心里还是一个普通的理发师,还是要把自己的本职工作剪发做好”。

有网友喊话晓华开培训班,晓华表示,她不会开培训班,她现在开直播展示就是为了技术共享,让全国各地的理发师能看到自己与客户沟通及剪发的流程,她也不担心被偷师。

但晓华的迅速出圈也引来了一些业界同行的嘲讽。有同行认为晓华收费太低,拉低行业档次,甚至称“美发行业因她倒退十年”。对此,晓华表示,30元的价格并不低,“首先你要相信我定这个价,说明我理发只值这个价,当然技术以后长进了可以涨价。大家喜欢就来捧场,不喜欢的也不要诋毁”。

怀化鹤城区美容美发协会秘书长周健国回应网上关于晓华理发价格的质疑声,并表示,“这个定价可以说是比较亲民、接地气的,我不认为她拉低了我们行业的高度,而是传递了行业的正能量:接地气、有温度,一个是价格,一个是懂得客户的需求。”

在一次直播中,晓华曾表示,“10个来剪头发的有8个是同行,直播间里也全是同行。”她曾希望排号的时候,尽量让那些普通的需要剪头发的客人先进来。

本报综合消息



晓华正在为顾客理发。