

存款利率持续走低 高息大额存单产品紧俏



“大额存单产品销售额度很紧张，尤其是利率相对较高的三年期产品，我们都要提前通知客户，到点准时进行抢购。”某股份行理财经理告诉中国证券报记者。

视觉中国图片

大额存单产品额度紧张

在走访调研中，多家银行工作人员表示，目前，各期限大额存单的利率均较此前有所下滑，且额度也相对紧张，但储户购买需求未见减少。“两年期以上大额存单产品上一期已全部售罄，什么时候再发行还不能确定，利率和此前相比也下降了不少，现在三年期是2.65%。”工商银行一位北京地区理财经理向中国证券报记者表示。

大额存单产品因其收益较高、安全性强、流动性好等特色，一度成为储户的“香饽饽”。近年来，随着多次利率下调，大额存单产品的优势减弱，多家国有大行、股份制银行销售人员向中国证券报记者介绍，目前各期限大额存单产品利率与普通定期存款利率相差无几，还有部分银行已不再单独释放该类产品额度。

中信银行一位理财经理说：“目前我们行已经没有大额存单的概念了，三年定期产品最高利率可以达到2.8%，1万元起存，但是额度有限，不定期发放，需要提前预约报名，在额度开放的时候进行抢购。”

农业银行的一位客户经理也表示，目前两年期、三年期大额存单产品利率分别是2.15%、2.65%，比同期限普通定期存款利率仅高5个基点，且三年期大额存单产品至少100万元起存。

银行优化负债结构

谈及大额存单产品销售紧俏的原因，多位银行业内人士告诉中国证券报记者：“一方面，

日前，中国证券报记者走访多家银行营业网点了解到，除少部分农商银行、村镇银行外，目前大额存单产品利率已基本降至3%以下，且每期释放额度较少，甚至还有部分银行下架了此类产品，但储户对大额存单产品热情不减，购买仍需“拼手速”。

● 本报记者 石诗语

目前大额存单发行额度和期数越来越少；另一方面，在存款利率普降的环境下，大额存单产品仍能保持相对较高的利率水平，且相对于普通定期存款具有可转让、可抵押的功能，兼顾一定灵活性，因此市场上仍较为抢手。”

部分业内人士认为，当前商业银行流动性较为充足，通过发行大额存单补充流动性需求较低。面对净息差收窄压力，多数银行采取提升活期存款占比、压降中长期存款占比的应对措施，优化新增存款结构，并逐步提升资产负债管理能力，根据资金需求和资金成本的变化，及时调整存款结构，扩大来源稳定、低成本的核心存款比例。

融360数字科技研究院分析师刘银平表示：“近两年受投资环境影响，存款呈现出定期化、长期化的趋势，导致银行存款成本率居高不下，同时贷款利率不断走低，存量房贷利率调整落地，银行亟需引导储蓄资金从长期向中短期转移。”

“存款利率下调将降低银行的存款成本率，缓解息差压力，但同时银行也会面临存款流失的问题，尤其是中小银行揽储压力将更大。”刘银平提示。

多类替代产品上架

随着大额存单产品的收紧，部分银行推出特色存款产品，同时加大了存款替代产品的营销力度。

例如，农业银行推出了“银利多”存款产品，上述客户经理介绍：“银利多产品购买起点低，利率和大额存单产品差不多，五年期银利多产品利率也能达到2.65%。”

北京银行销售人员也向中国证券报记者推荐了该行的“京惠存”特色存款产品，“三年期京惠存产品利率是2.65%，5万元就可以起存，两年期产品利率也能达到2.3%，高于挂牌利率。”

同时，中国证券报记者发现，不少银行为推广个人养老金业务，养老金专属存款的利率相对较高，例如，中信银行三年期个人养老金存款利率可达2.85%。

保险储蓄类产品也在部分银行悄然上线，上述工商银行理财经理表示：“目前有一款代销的五年期万能分红险产品，满期后连本带息返还客户，预期收益为3.9%—4.1%，趸交2万元起存，但释放额度仅有5亿元，需提前完成‘双录’，在手机银行上抢购。”

此外，刘银平认为，今年固收类理财产品净值稳步回升，整体业绩表现良好，如果存款利率继续下跌，理财产品净值不发生较大波动，部分存款资金有可能流入中低风险理财产品之中，理财规模也将逐渐回升。

金融业碳账户首次互认 解锁绿色金融新场景

● 本报记者 黄一灵 薛瑾

10月24日，中国银联宣布，近日与中国银行信用卡中心开展合作，打通中国银联“低碳计划”与“中信碳账户”服务，首次实现金融行业碳账户的互通、互认。中国证券报记者从中国银联和中信银行方面了解到，目前，“低碳计划”已累计为近200万用户提供服务，“中信碳账户”目前注册用户已超过700万。业内人士认为，银行业碳账户的打通，不仅便于用户一体化管理不同银行的碳账户，也为行业建立绿色金融评价体系，提供更丰富的绿色金融产品提供支撑。

实现互通互认

中国银联方面介绍，用户打开中国银联旗下云闪付App，通过“低碳计划”小程序进入“银行碳账户”入口，完成中信银行信用卡碳账户授权绑定，即可一键访问及查看银行碳账户信息。中国银联还表示，下一步将深化生态合作，联合商业银行进一步丰富银行碳账户的内容，拓展应用场景。

中国证券报记者了解到，中信银行是最早推出个人碳账户的商业银行之一，其用户已初具规模。中信银行相关人士透露，目前，“中信碳账户”目前注册用户已经超过700万，积累碳减排量超过5900吨。

整体而言，碳账户的运作方式是将用户节能减碳行为量化，转化为碳减排积分，并挂钩相应权益兑换等，鼓励用户低碳生活，例如用户在公交地铁、单车出行、步行、线上点餐、线上还款转账等绿色场景中打卡减碳活动，即可累积相应的绿色能量及碳减排量，并兑换绿色权益。

提高用户参与度

业内人士表示，碳账户让用户的绿色低碳行为可计量、可追溯，让绿色消费行为数字化、可视化、资产化、价值化。近两年，在“双碳”战略引领下，越来越多银行、保险公司等金融机构和互联网消费平台纷纷推出个人碳账户，引导更多用户参与到绿色消费中。

上海国际能源交易中心 优化集运指数(欧线)相关合约交易规则

● 本报记者 李莉

为更好应对市场新形势和新变化，便于更多实体企业利用期货工具实现精细化风险管理目标，上海国际能源交易中心10月24日发布公告，对集运指数(欧线)相关合约交易规则优化。机构人士认为，优化合约交易规则，能够较好地平抑市场情绪，防范潜在风险，有助于进一步增强集运指数(欧线)期货风险控制的能力，为品种的稳健成长预留空间。

备好风险管理工具箱

10月24日，上海国际能源交易中心发布通知：自2023年10月26日交易起，集运指数(欧线)期货EC2404合约交易手续费调整为万分之二；集运指数(欧线)期货5个合约日内平仓交易手续费调整为万分之二；非期货公司会员、境外特殊非经纪参与者、客户在EC2404合约日内平仓交易最大数量为500手。

上海期货交易所相关负责人表示在接受媒体采访时表示，一方面，上期所将持续提升市场运行质量，做好风险监测、行为监管，备好风险管理工具箱，坚持和强化期货市场服务实体经济高质量发展的功能；另一方面，将充分发挥交易所自律监管职责，严厉打击违法违规活动，加强对高频交易等行为的监管，加强期现联动监管，严格防范市场操纵和过度投机，引导资本在期货市场规范运作，着力构建有利于期货行业高质量发展的良好环境。

中证商品指数公司指数行情							
指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	结算价	涨跌	涨跌幅(%)
中证商品期货价格指数	1870.95	1877.77	1861.79	1877.66	1870.07	2.77	0.15
中证商品期货价格指数	1394.41	1399.50	1387.58	1399.42	1393.75	2.07	0.15
中国国债期货收益指数10年期	120.953	121.066	120.815	120.988	120.947	-0.149	-0.12
中国国债期货收益指数5年期	111.783	111.838	111.684	111.794	111.761	-0.094	-0.08
中国国债期货收益指数2年期	105.327	105.327	105.248	105.290	105.280	-0.057	-0.05
中证中全商品指数	—	—	—	3305.20	—	11.74	0.36

注1:中证商品期货价格指数、中国国债期货收益指数系列涨跌幅=(收盘价-昨收盘)/昨收盘*100%
注2:中证中全商品指数涨跌幅=(收盘价-昨收盘)/昨收盘*100%

易盛农产品期货价格系列指数(郑商所)						
指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌	结算价
易盛农期指数	1271.86	1275.42	1265.7	1271.2	-0.78	1269.66
易盛农基指数	1516.25	1517.46	1504.1	1509.07	-5.66	1509.53

抢抓“双11”时机 银行与电商平台携手推优惠

● 本报记者 张佳琳

拼多多、抖音、京东等电商平台已开启“双11”大促活动。10月24日20时，天猫“双11”大促也正式开启。分期免息、满减优惠、好礼抽奖……商业银行正瞄准契机，携手多家电商平台推出各类营销活动，加码优惠力度。

业内人士表示，银行与电商平台携手推优惠，可帮助双方拓展更多用户。然而，对于消费者而言，比起金额不大的满减优惠，或是确定性不强的抽奖活动，“真低价”才具有吸引力。

银行开启“双11”优惠

“看中了一款2300元的头戴式耳机，等着‘双11’降降价。看平台显示，信用卡支付6期免息，算上商户优惠和平台满减，每月还款基本不到275元，压力会轻一些。”北京白领李鹏(化名)告诉中国证券报记者，准备淘宝“双11”大促开启便下单。

伴随着电商平台“双11”大促的陆续开启，多家银行正联合电商平台，推出包括支付满减、分期免息、积分兑换、好礼抽奖等优惠活动。

点击京东App的“银行专区”便能看到，中国银行、农业银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行、浦发银行、江苏银行等多家银行联合京东平台，推出信用卡或借记卡的支付满减、分期满减、绑卡立减等活动。

工商银行、建设银行、中国银行、浦发银行、兴业银行、浙商银行、江苏银行、宁波银行等多家银行联合支付宝推出“银行卡双11，用卡支

付天天减”活动。10月24日至11月8日，用户报名天天减活动，即可在10月31日至11月11日使用支付宝并选择银行卡快捷支付时，享受对应的满减优惠。

“真低价”才有吸引力

对于平台及银行推出的大促优惠，中国证券报记者在调研过程中发现消费者对此态度不一。“真低价”才是消费者考量选择的重要因素。北京居民小张说：“刚领了满减券，加上平台自身的优惠，是会划算些。”广西居民小双则表示：“我没有推出优惠活动的银行卡，不想单独为了活动，特意开一张信用卡。”

部分消费者表示，银行抽奖的满减券金额数量较小，意义不大；或者自己所持有的银行卡并没有推出优惠活动，为了优惠而特意办卡，实际意义不大；也有消费者表示，自己以往被“双11”繁杂的优惠算法所累，现在更趋向于按需消费。

张琳(化名)告诉中国证券报记者：“其实每年‘618’‘双11’囤了一堆东西，在家也占地方，感觉算下来也没便宜多少。现在是缺什么，就买什么，我省心，钱包也不那么受罪。以前信用卡透支，但说到底后面总是要还的。银行的优惠活动，我看力度也没有那么大，不够满减的话也就几块钱，所以没太看重。”

此外，吴桐(化名)表达了自己回归线下购物的倾向。“线下店铺很早就开始降价了，虽然加上各类满减可能电商的价格会便宜些，但感觉差价不会太大。再加上线上购物很容易冲动，这个‘双11’就不打算熬夜凑热闹了。”

进一步激发市场活力

今年以来，多家银行消费贷利率持续下探。中国证券报记者发现，今年“双11”大促期间，也有银行借势推广消费贷等金融产品，推出利率折扣、微信立减金、抽奖活动等优惠活动。有银行甚至推出自由行抽奖活动，用户最高可抽取双人全国自由来回机票。

申请、用款、推荐……为刺激用户活性，部分银行针对各个环节都推出优惠。例如，中国银行苏州分行针对该行消费贷产品“随心智贷”推出三重礼品奖励，客户申请贷款时可获20元微信立减金和30元话费，客户通过手机银行用款后，可直接参与最高200元微信立减金的抽奖活动，推荐他人成功办理并获批“随心智贷”的客户可获50元话费。

与银行卡优惠一样，中国证券报记者采访发现，对此颇为心动往往是自身已经有打算买车、装修等需求的消费者，叠加消费贷“双11”优惠，对比以往利率多方考量后会趁着优惠开通消费贷。但若是仅日常所需开支，并不会因为几十元钱的优惠或者抽奖而心动。“能不能抽中是一方面，主要是怕开通消费贷之后，如果超前消费还不上就麻烦了。怕对以后真正要用钱的时候产生影响。”消费者小敏表示。

业内人士表示，借助消费季热度，银行与电商平台携手推优惠，对双方而言是共赢，既有利于银行发展消费金融业务，也有利于电商平台的销售量增长。此外，银行大力推广消费贷等金融产品，也有利于银行的零售业务转型。然而，只有“真低价”才能真正吸引消费者，进一步激发消费市场活力。