

继招商银行后民生银行亦下架中长期大额存单 定期存款将成各银行营销主打产品

■本报记者 彭妍

自招商银行下架中长期大额存单之后，近日，民生银行亦下架了半年期及以上期限的大额存单。《证券日报》记者了解到，当前，部分银行的三年期甚至两年期大额存单均已停售。而当前仍有额度存单利率与同期限的定期存款并无优势。在此背景下，门槛低、收益相对较高的中长期定期存款成为各银行营销的重点。

在业内专家看来，未来存款利率大概率会继续下降，预计下半年将再度迎来存款利率下调，大额存单发行利率会随存款利率逐步下移。

中长期大额存单陆续下架

记者在查询民生银行手机银行App时发现，目前该行大额存单购买专区中，仅有一个月、三个月期限的大额存单产品在售，到期年化利率均为1.7%，而半年期、一年期、二年期及三年期等多款大额存单产品均为“已售罄”状态。

“我行的半年期及以上大额存单都已经下架了，后续大额存单何时还有额度需要等通知。”民生银行北京某支行网点客户经理告诉记者。

实际上，民生银行并非第一家停售中长期大额存单的银行。今年4月份，一则“招商银行不再新发三年期、五年期大额存单”的消息引发市场关注。为此，《证券日报》记者致电该行的官方客服求证。相关工作人员当时回应称，该行三年期、五年期大额存单只是暂时没有额度，并不是停售。不过，记

者发现，截至目前，该行三年期、五年期大额存单始终未在其手机银行App中上架。

《证券日报》记者还了解到，今年以来，多数全国性银行三年期大额存单已经难觅踪影，三年期大额存单“缺货”成了当前常态。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平对《证券日报》记者表示，越来越多的银行停发三年期、五年期大额存单，主要考量是通过存款产品及其额度的调整，主动管理存款结构，精细化地管理存款付息成本。经历了存款利率下调之后，包括中长期大额存单、通知存款等在内的存款产品对商业银行付息成本的影响有所上升，因而也成为近期调整的重点。短期看，大额存单额度将受到较严格的管控；从中长期看，大额存单作为主动负债产品，仍将是资产负债配置策略所倚重的产品。

定期存款成银行营销重点

《证券日报》记者还了解到，随着中长期大额存单的悄然下架，门槛低的定期存款成为各家银行主推产品。值得关注的是，和普通定期存款相比，大额存单的利率也已不再具备优势。

记者查询多家银行App发现，目前银行推出的三年期定期存款利率和三年期大额存单利率基本持平，甚至部分银行还出现了利率“倒挂”。例如，工商银行、建设银行三年期大额存单虽有额度，但其利率与三年期的普通定期存款一样，均为2.35%。

平安银行北京地区某支行客户经理对记者表示，该行20万元起存



的三年期大额存单利率为2.5%，而1万元起存的三年期定期存款利率为2.6%，存在利率倒挂。

“现在大额存单的利率和银行定期存款利率已相差无几了，但存款产品起存门槛更低，反而更具有优势。当前，各家银行网点更倾向于销售定期存款。”民生银行北京地区某支行客户经理告诉记者。

上述银行客户经理举例称，目前该行三年期及五年期的“安心存”利率分别为2.6%、2.65%，与同期大额存单利率相差并不大。从起存门槛来看，“安心存”起存金额只有1000元或者1万元，大额存单一般

是20万元起存。

存款利率仍将下调？

继存款利率多次下调后，被称为“揽储利器”的智能通知存款、协定存款等“类活期”存款也迎来调整。近日，多家中小银行陆续发布公告，将取消旗下通知存款产品的自动转存功能，或直接下架智能通知存款产品。

事实上，早在去年，包括国有大行、股份行在内的多家银行就已下架智能通知存款产品，或下调通知存款利率加点上限。记者梳理发现，自2022年9月份至今，存款挂牌利率已

经历多次调整，通常是国有大行率先下调，股份行、中小银行跟进。

杨海平表示，现阶段净息差下行的空间已经越来越小。因而从政策着力点看，下一步推动实体经济融资成本稳中有降，会考虑商业银行合理的净息差和利润空间以确保银行体系的稳健性。考虑宏观经济的发展情况，下一阶段大概率的情形是，存款利率仍有下行空间，预计下半年将再度迎来存款利率下调。

“面对存款利率下行的趋势，银行主动调整存单利率，通过财富的多元配置实现风险与收益的均衡。”星图金融研究院副院长薛洪言建议。

12家险企一季度偿付能力不达标 部分险企相关指标好转

■本报记者 冷翠华

截至5月9日，除少数几家险企外，非上市险企陆续发布了今年一季度的偿付能力报告。《证券日报》记者根据公开数据统计，今年一季度，有1家险企的最新风险综合评级由上一期的C上升为B，实现偿付能力达标。同时，有12家险企偿付能力不达标，风险综合评级较低是主要原因，公司治理问题较为突出。

部分险企偿付能力改善

偿付能力是保险公司对保单持有人履行赔付义务的能力。保险公司在偿付能力达标，需同时满足三个条件——核心偿付能力充足率不低于50%、综合偿付能力充足率不低于100%、风险综合评级在B类及以上。

根据公开数据统计，今年一季度，有12家保险公司偿付能力不达标。其中，人身险公司4家，分别为华汇人寿、三峡人寿、合众人寿、北

大方正人寿；财产险公司8家，分别为新疆前海联合财险、都邦保险、珠峰保险、安华农险、富德产险、华安保险、渤海财险以及安心互联网保险。

与去年第四季度对比来看，今年一季度，长生人寿偿付能力从不达标转为达标。今年一季度末，其综合偿付能力充足率和核心偿付能力充足率分别为127.7%和1108.4%。同时，其最新一期（2023年四季度）风险综合评级结果为B，较去年三季度C级提升一个等级。因此，其符合偿付能力达标要求。

“公司加强了经营管理，使得难以资本化风险的得分有所上升。后续公司将会持续推进偿付能力管理的力度和其他风险的管理，以不断改善风险综合评级各项指标。”长生人寿表示。

不过，长生人寿坦承，受负债端业务销售以及投资市场波动的影响，偿付能力压力较大。公司将从资产和负债两端入手，维持偿付能力稳定。负债端，今年将积极推进3.0%

定价利率产品的销售，提升资本自我造血能力；资产端，将采取配置长期利率债以降低资产负债期限错配，加快推进风险资产的处置以提升实际资本等举措。

同时，在偿付能力不达标险企中，部分公司出现积极因素，有助于其后续提升风险综合评级。例如，北大方正人寿虽然其风险综合评级连续两个季度为D，但从可资本化风险指标来看，在去年底顺利增资之后，今年一季度末其综合偿付能力充足率和核心偿付能力充足率分别为125.41%和75.89%，处于达标水平。该公司表示：“对难以资本化风险，公司分解指标的管理职责，要求加强管控和自评，持续改进和提升指标状况，对于薄弱指标，积极组织整改，并分季度追踪改善情况。”

治理水平差别显著

从偿付能力不达标险企来看，主要是因为风险综合评级为C或D，而这又主要是因为难以量化的风

险（包括操作风险、战略风险、声誉风险和流动性风险）得分不高所致。其中，操作风险得分不高的公司在内部治理方面的相关风险较为突出。

华汇人寿表示，其偿付能力充足，资产流动性较好，智能能力风险（除公司治理相关风险外）处于较低且可控状态。最新风险综合评级为C的主要原因是，公司治理相关问题整改工作尚未完成，监管部门认为公司操作风险较大。对此，公司采取的举措包括对当前风险状况和管理情况等进行分析检视和更新，控制存量风险、预防监测增量风险，持续加强公司风险管理体系建设，等。

都邦保险表示，其风险综合评级为C主要是由于三方面原因，一是可资本化风险，偿付能力充足率连续低于150%，内源性资本占比处于较低水平。今年一季度末，其综合和核心偿付能力充足率分别为122.3%。二是公司治理结果不佳，导致操作风险评分较低。三是盈亏情况，保费增速、已发生已报告未决赔款准备金发

展差率、立案注销率等指标在行业排名中处于较低水平。

值得注意的是，近年部分保险公司的董事和高管变更较为频繁，其中包括较多高管辞职现象。南开大学中国公司治理研究院金融治理研究中心主任郝旭对《证券日报》记者表示，保险公司的董事和高管因辞职、涉案等原因发生变更对公司治理的影响较大，往往会带来公司治理理念的变化、治理结构与机制的变化，甚至公司发展战略的调整。为减少董事和高管变更对公司带来的短暂无效影响，需要保险公司在制度上持续完善，练好治理内功，确保公司运行轨道平稳。

从近年保险机构整体治理情况来看，南开保险机构治理指数显示，2016年至2022年，中国保险机构治理指数总体呈逐年上升趋势，治理状况稳中向好，2022年中国保险机构治理指数较2016年上升了7.10，但仍存在着自主合规性水平偏低，六大治理维度发展不均衡，各保险机构治理水平差别显著等问题。

黄金理财市场难“降温” 专业人士提示投资黄金理性为上

■本报记者 李冰

近期，一路飙升的黄金价格似乎“踩下刹车”，但黄金理财市场并未“降温”。根据蚂蚁集团“AI金融助理”支小宝发布的数据，截至5月8日，在该平台上提问黄金相关问题的人数环比增长48%，同时近一个月投资者提问多涉及当日黄金行情。

投资者追问黄金理财

互联网第三方平台因为具有庞大的活跃用户群体，以及可通过智能化技术提升在运营、投教等场景的服务效率，成为不少财富管理机构和投资者看重的理财渠道。

当前，互联网黄金理财投资有多种方式，如购买实物黄金、黄金ETF、黄金期货及黄金积存业务等。包括蚂蚁财富、京东金融、腾讯理财通等在内的平台均有涉及黄金投资的产品。比如，蚂蚁财富的黄金频道主要

售卖黄金ETF联接基金，有易方达黄金理财、博时黄金、华安黄金在售。以博时黄金ETF联接C为例，截至5月9日，该产品近一年涨幅为19.12%，仅本周（5月6日至5月9日）浏览该基金人数就超过4万人。当前将该基金加自选的人数更是超过50万。此外，截至5月9日，腾讯理财通华安黄金ETF联接A近一年涨幅为19.50%；同期京东金融国泰黄金ETF联接C涨幅为19.53%。

虽然金价在4月下旬迎来一轮波动，但投资者对黄金的投资热情未减。据蚂蚁财富平台统计，截至5月8日，近一个月问支小宝黄金类问题的用户中，问“能不能买”的用户较前一月增长1倍，而提及“要不要卖”的用户仅提升14%，“能不能买”比问“要不要卖”的人多；与此同时，支小宝近一月发出了上万次针对黄金的理性投资提醒。

另一家互联网理财平台京东金融也在重点关注布局黄金理财业

务。此前，京东金融联合50余家基金公司举办财富管理二季度策略会，重点提及了黄金理财。数据显示，一季度京东金融上线一站式黄金交易平台，集合了积存金、黄金基金、黄金期货、实物兑换、回收等多款产品在一个频道，上线以来黄金频道用户热情高涨。上线仅一周，用户参与黄金相关交易和活动的增长率超2倍。

平衡投资风险

据中国人民银行官网5月7日发布的数据显示，截至2024年4月末，我国黄金储备量7280万盎司，环比上升6万盎司。央行自2022年11月以来开启本轮黄金储备增持，至2024年4月已实现连续18个月增加。

市场上，有的投资者忙着追高，有的投资者忙着变现。这轮行情该如何看待？

中国银行研究院研究员吴丹对

《证券日报》记者表示，“近期黄金价格波动加大，短期回调风险上升，但整体仍处于历史高位水平。本轮金价波动与多因素有关。投资者策略呈现或追高补仓、或高位变现两种策略。实际上，当前金价随市场波动幅度加大，以投资为目的持有黄金的理财风险较高，而以保值、储备为目的持有黄金才是理性选择。投资者应结合自身风险偏好和投资目的，合理规划资产配置，理性看待投资黄金实物与相关金融产品的市场风险。”

“虽然黄金被视为一种避险资产，但其自身并不产生现金流，这意味着黄金的持有成本相对较高。低利率环境下，这种持有成本的影响不太明显，但当利率上升时，持有黄金的机会成本增加。因此，货币政策的变化，特别是利率的调整，是黄金投资时需要考虑的重要因素。”北京鑫利金融发展研究院执行院长甘玉涛预测，长期而言，黄金的上涨潜力依

然存在，但仍可能面临波动。投资者应适当调整风险管理策略，平衡整体的投资风险。

博通咨询金融资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示，投资者仍应关注黄金理财背后的风险问题，尽管黄金长期来看具有增值潜力，但短期价格波动仍是常态。投资者应对此有所预期和准备。在涉足黄金投资时需保持理性谨慎，要基于个人的风险偏好制定合理投资策略。在挑选黄金投资产品时，产品的流动性和投资门槛是不可忽视的因素。

“黄金价格的上涨推动了黄金理财市场的发展，但对于未来黄金价格的变化，短期还存在变数，未来金价可能出现较大幅度的调整或震荡。资产波动性将增加，风险厌恶型的投资者需要谨慎考虑承受能力，个人投资者投资黄金理财时，要注意风险。”中国（上海）自贸区研究院金融研究室主任刘斌说。

银行丰富消费信贷产品 为“以旧换新”做好金融支持

■本报记者 彭妍 熊悦

“以旧换新”消费机遇之下，银行等金融机构纷纷出招，推出面向各类消费场景的信贷、信用卡分期利率优惠、信用卡支付满减等金融产品和服务。

近日，《证券日报》记者了解到，用于购置汽车、家电、家装、消费电子等大众消费品的消费信贷产品，是各大商业银行发力的重点。为抢占市场份额，这类消费信贷产品在贷款额度、贷款期限、贷款利率、放款时间等方面的设置上极具吸引力。

中国银行研究院研究员杜阳表示，银行推出各种以旧换新信贷产品和优惠措施，一是有助于激发消费需求，推动消费升级。“以旧换新”政策是居民消费提质升级的新引擎，有助于推动我国消费市场向高端化、绿色化、智能化方向发展。二是带动相关实体经济产业发展。“以旧换新”政策带动家电、汽车、电子产品等领域的市场需求，实体企业将更有动力加大研发投入，提高产品质量，从而形成供给端和需求端的良性循环。三是促进金融科技创新。银行可以进一步探索多元化金融产品，不断丰富消费信贷产品体系，满足消费者多样化的金融需求。

激活“以旧换新”消费市场

为推动“以旧换新”消费，近期诸多银行主动响应，专门推出支持消费品“以旧换新”的相关金融产品和服务。根据此前国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，汽车、家电、家装等“以旧换新”的市场较大，而银行推出的各类消费信贷产品也主要集中在上述消费领域。

记者了解到，与“以旧换新”相关的消费信贷产品是诸多银行营销的主力。如中原银行官方微信公众号近日发布了一系列“焕新贷”新产品，包括“焕新e贷”“焕新车贷”“焕新房贷”等，分别面向有家装家电、汽车、房产等以旧换新消费需求的优质客户。产品营销的重点主要集中在贷款利率优惠、贷款利息补贴、贷款额度高、贷款期限长、手续简单、放款快速等方面。

青岛农商银行的产品宣传显示，该行推出的“以旧换新消费贷”的贷款额度最高可达100万元，贷款期限最长可达5年，贷款利率执行优惠利率。

记者还了解到，部分银行“以旧换新”消费信贷产品的适用人群有一定限制，但优惠利率主要面向银行的白名单客户发放。如中国农业银行河北省分行推出的“以旧换新”消费信贷产品，适用人群包括正常缴纳公积金客户、机关企事业单位正式员工、农商行贵宾客户、房贷客户、代发工资客户等。

某城商行的个人信贷业务人员告诉记者，该行“以旧换新”消费信贷产品的利率，普通客户是4.15%，利率优惠主要面向银行的白名单优质企业员工，利率优惠程度视企业资质而定，在3.35%至3.75%不等；贷款额度可达50万元，符合条件的优质客户额度会提升。

此外，银行的信用卡分期业务也推出一系列“以旧换新”支持政策。例如，江苏银行联合京东、苏宁、拼多多等平台，对手机通讯、家用电器、电脑数码、家居建材等商品以旧换新叠加信用卡分期付款满减优惠，提供普惠性价格优惠。2024年3月22日至2024年5月31日期间，江苏银行信用卡持卡人在苏宁易购（含线上APP/WAP端）或星图金融APP选购以旧换新商品，有机会享单笔订单满2000元减80元、满5000元减200元优惠。

创新金融产品和服务

业内人士普遍认为，“以旧换新”政策将为银行零售消费业务开辟新蓝海。

南开大学金融发展研究院院长田利辉表示，对于银行自身而言，推出“以旧换新”消费信贷是其拓展业务领域、提高盈利能力的重要举措。实际上，大件商品的消费是银行发展消费信贷的重要领域，银行可以充分利用消费品以旧换新带来的市场机遇，做好相关金融服务。一是加强政策宣传引导；二是创新金融产品和服务模式，包括优化业务流程，提高消费者贷款服务的可得性和便捷性；与行业主管部门沟通，加强与商家合作，找准工作重点，加快项目对接。

在杜阳看来，为应对以旧换新消费带来的市场机遇，银行一是要优化产品体系，通过消费信贷、信用卡分期等，为消费者提供便捷、低成本的融资渠道，助力消费者购买新商品；二是加强风险管理，针对以旧换新业务进行精准风险评估，包括消费者信用评估、旧商品价值评估等；三是通过线上线下渠道，开展多元化的宣传和推广活动，提高消费者对“以旧换新”金融服务的认知度；四是在以旧换新业务中，银行可以优先支持节能、环保型的新商品，推动绿色消费观念的普及。五是加强金融消费者权益保护。

值得注意的是，“以旧换新”消费落地过程中，可能存在如何降低贷款风险、如何准确评估旧设备的价值和折旧程度以及如何提升市场对以旧换新产品的接受程度和参与度等难点。

“银行需加强对消费者的信用评估和风险管理，降低贷款风险并保障资金安全。同时，建立科学、合理的评估体系，确保贷款额度的合理性和准确性。”田利辉称。