

存款“搬家” 个人投资理财加速换“赛道”

据媒体报道,在5月20日开始的新一轮存款利息调整中,一年期定期存款利率已降至0.95%—0.98%,五年期定期存款利率下调至1.3%。相较于去年10月的降息周期,此次银行跟进速度明显加快。对于个人投资者来说,存款利率下调以后,如何顺应方向调整资产配置成为关注的焦点,另外,怎么平衡收益和风险同样重要。而作为“存款搬家”的主要落脚处,银行理财积极把握其替代性强的优势,承接转投而来的存款资金,多家银行理财公司展开新一轮降费,吸引投资者认购理财产品。

端午假期前,多家银行理财公司就对其旗下产品启动费率优惠活动。不少大型公司将其固定管理费由年化0.20%—0.30%的费率下调至年化0.02%—0.05%(年化)。普益标准研报显示,银行理财收取的费用包括固管理费、托管费、销售费、超额业绩报酬、认购费、申购费以及赎回费。据统计,其中,固定管理费的费率水平最高。给予优惠费率是理财公司扩大市场份额、吸引增量资金流入的重要方式。事实上,从

去年开始,银行理财市场整体的平均固定管理费费率就不断下调,目前仍处于下行通道中。

基金公司不断调降费率的背后,是传统银行储蓄“躺赚”时代结束,个人投资者开始加速更换新的理财“赛道”。

现在,“货币基金+债基+黄金”(“新三金”)的配置正在成为个人投资者特别是年轻投资者的“新宠”。根据蚂蚁财富最新公布的数据,截至今年4月底,有937万名“90后”“00后”同时配置了余额宝货币基金、债券基金、黄金基金,带动了一股“新三金”的风潮。

研究人员对此分析认为,在利率体系持续下行带动下,传统存款类产品收益率同步走低,投资者为拓宽收益来源,更好实现资产保值增值的需要,选择加大对“新三金”的投资力度,在风险相对较低的情况下,获取更多的资产收益。与存款相比,“新三金”在收益性、灵活性等方面更具优势。此外,随着居民投资理念日益成熟,不再满足于单一、低收益的投资方式,更倾向

于多元化、能获得更高收益的投资产品,“新三金”成为理想选择。

研究人员表示,货币基金具有流动性强、风险较低的特点,收益通常高于活期存款,能随存随取,可作为现金管理工具,适合短期闲置资金投资。债券基金主要投资债券市场,收益相对稳健,风险适中,收益水平一般高于货币基金,特别是在市场利率下行阶段,债券基金收益往往具有良好表现。黄金基金通常与国际金价挂钩,黄金具有避险保值属性,在经济不稳定、地缘政治冲突等情况下,具有避险功能。但金价波动大,投资风险相对较高,并不适合风险偏好较低的投资者。

那么,在配置“新三金”时,需要注意哪些问题?

专家表示,货币基金需要优先考虑流动性,优先选择T+0、T+1产品以及规模大、历史业绩稳定的基金公司。债券基金则需要考虑中短债为主的基金,波动性小,流动性好,优先选择高评级标的,避免违约风险。在利率下行周期中,短久期债基的

抗波动能力更强。在黄金配置上,优选黄金ETF,关注实物储备量高且跟踪误差小的ETF,避免因管理费、持仓结构导致收益偏差。对于实物黄金,则需谨慎,其流动性差,适合长期持有。

同时,专家也建议,投资者要保持理性,不盲目跟风,应充分了解自身的风险承受能力和投资目标。风险偏好低、注重资金流动性的投资者,可将货币基金作为主要配置资产,用于日常资金周转和短期资金管理;风险承受能力适中的投资者,可适当增加债券基金配置比例,获取相对稳健的收益。因黄金价格波动大,投资时需更加谨慎,在风险容忍度范围内,可将其作为资产配置的一部分,起到分散风险和保值作用。

更为重要的是,专家强调,投资者应尽快调整好投资心态,降低对投资收益的预期。总体而言,投资者应平衡好风险和收益,短期和长期的关系来综合进行资产配置。如果希望获得较高收益,那么就需承担更高的风险。
本报综合报道

多措并举 工行德阳分行积极宣传存款保险

为扩大存款保险知识宣传普及面,提高社会公众对存款保险制度的认知度,近期,工商银行德阳分行组织全辖网点积极开展形式多样的存款保险宣传活动。

活动中,工行德阳分行集中印制宣传折页投放网点供客户取阅,该宣传折页图文并茂并详细介绍了存款保险的基本概念、保障范围、赔付限额以及存款保险制度对于保护储户权益的重要意义。同时,各网点门楣也不停地滚动播放“存保十年 守护万家”“存款保险十年 守护存款更安全”等宣传标语,大堂经理则在客户等候区以厅堂沙龙形式进行存款保险主要内容讲解,并耐心解答客户提出的相关问题,对到店客户进行全覆盖宣传。

为了让宣传更加深入人心

,该行还开展了丰富多彩的户外宣传活动,如绵竹支行深入当地聚康嘉和·颐养社区,通过设置宣传点,用通俗易懂的语言,结合生动的案例,向老年群体解释什么是存款保险,以及其保障的存款类型、赔付限额等关键信息,社区的老年群众都表示:“以前不了解存款保险,今天才知道50万元以内的存款是有保障的,心里踏实多了。”活动现场还设置了互动问答环节,并穿插介绍防诈骗小技巧等,互动气氛热烈融洽。

据介绍,下一步,工行德阳分行将继续秉承“以客户为中心”的服务理念,不断创新金融产品服务方式,为广大客户提供更加安全、便捷、高效的金融服务。

龚萱萱

多家银行暂停 中长期大额存单

据有关媒体报道,近期,多家大型银行及多地城农商行均悄然“下架”了五年期大额存单,甚至三年期大额存单也陆续“下架”,多数银行在售大额存单最长期限仅为2年期,从利率来看,大额存单集体跌至“1字头”。

近日,包括一些国有大行和全国性股份行在内,多家银行App上几乎不见五年期大额存单的踪影。同时,还有多家全国性股份行甚至三年期大额存单也不见出售。对此,银行客服人员表示,可能是额度已全部售罄,至于何时能够再次上架暂时还不可知。

当前,多数银行主要在售的大额存单最长期限为两年期,三年期大额存单虽然仍有部分银行在售,但额度还是颇为紧张或仅针对特定白名单客户进行发售。同时,从大额存单利率来

看,在售各期限的大额存单利率已经集体跌至2%以下。整体来看,在中大型银行中,当前2年期以下大额存单利率普遍集中在0.9%~1.4%,3年期大额存单利率集中在1.55%~1.75%。

据了解,大额存单是银行发行的一种定期存款凭证,因起购金额较大所以会相较于同档次定期存款利率更高,特别是中长期大额存单产品曾备受储户青睐进而被作为揽储“利器”。

对于银行暂停中长期大额存单的原因,业内人士表示,其目的是降低负债成本,稳定净息差。

据了解,当前,对大额存单产品而言,除去在规模上被银行有所限制外,随着该产品利率的持续下行,甚至该产品利率已经与货币基金不断趋近,对储户的吸引力有所下降。

本报综合报道

叫停车贷“高息高返” 多地银行业协会推出行业自律公约

近日,四川省银行业协会发布了《四川省银行信用卡分期业务和汽车消费贷款业务自律公约》,提出当地银行业金融机构要优化与汽车经销商合作模式,降低对客实际利率、合理确定佣金比率,要求当地银行业金融机构要严格遵守行业自律要求,不得以高额返佣等不正当竞争手段抢占市场份额,真正通过提升自身服务质量来增强市场竞争力。与此同时,还有不少地方的银行业协会也相继发布了关于汽车消费金融业务的行业自律公约。

据媒体报道,综合来看,自律公约主要强调了汽车消费金融领域存在的问题,包括利用“高息高返”抢占市场份额、向消费者推介高佣金汽车金融产品、诱导消费者提前归还贷款等不合规的金融销售行为。同时,公约要求当地银行业金融机构、汽车经销商等多方共同维护市场秩序。对此,专家普遍认为,地方银行业协会发布自律公约有助于保障消费者合法权益,促进汽车金融行业高质量发展。

据业内人士透露,所谓的“高息高返”模式是指银行机构向汽车经销商支付高额佣金,以引导汽车经销商向消费者推介相关金融产品或服务。一些银行客户经理因汽车贷款指标压力寻求与汽车经销商合作,以获取批量贷款;而汽车经销商为获得银行返佣利润,也愿意为合作银行拉汽车贷款。与此同时,一些汽车经销商通常会部分返佣转化为车价折扣返还给客户,并许诺可通过“长贷短还”的提前还款方式实现“贷款比全款更便宜”。

银行通过高息覆盖返佣成本,经销商借返佣刺激销量,消费者通过“长贷短还”获得实惠,三方看似“共赢”,但在实际操作中,不正当竞争、隐性高息、违约条款不清等问题可能带来风险。

有媒体报道指出,在消费者服务平台“黑猫投诉”上,有关“车贷”“提前还款”的相关投诉数量已多达数千条,主要问题集中在提前还款受限及需支付违约金等方面。在社交平台上,亦有不少购车用户反映,贷款

购车时相关人员未充分履行告知义务,对违约金事宜避而不谈或解释不清。

对此,专家表示,如经销商未如实告知消费者“高息高返”模式的实际成本(如返佣比例、利息计算方式)以及提前还款的限制条件,导致消费者在信息不对称的情况下作出错误决策,误以为“长贷短还”可以节省成本,实际上却因违约金和利息增加而加重负担,这就侵犯了消费者的知情权。

同时,专家也提醒消费者,要强化风险意识,主动核查条款内容。签订合同前,要求经销商书面确认提前还款条件、违约金比例等关键信息,并留存沟通记录(如录音、微信截图);仔细阅读合同条款,重点关注“提前还款”“费用计算”等内容,要求银行对约定不明的条款作出书面解释;通过银行官网查询车贷利率基准,警惕显著高于市场水平的“高息”产品;优先选择“年化利率”“总还款额”明确的银行产品,避免“手续费”“服务费”等隐性成本。
本报综合报道

据报道,各地方银行业协会发出自律公约后,目前,已有银行叫停购车分期贷款“高息高返”模式,不少汽车销售也表示收到了相关通知。

业内人士认为,为推动汽车消费金融高质量发展,仍需从政策引导、行业治理、银行自身机制等方面协同发力。同时,银行业金融机构在汽车消费金融业务方面健康发展应筑牢银行风控防线。

有汽车金融研究专家认为,在汽车消费金融业务竞争加剧的背景下,银行应加快与车企、经销商、新能源车平台、出行服务平台等生态伙伴的深度合作。同时,应强化科技赋能,构建车贷数字化运营平台,通过大数据、AI风控模型精准判断客户信用,探索更具吸引力的复合化金融服务场景。同时,在消费者保护层面,银行应加强产品透明度,提供还款提醒和消费教育服务,增强客户金融素养,从根本上降低逾期和纠纷概率。
本报综合报道

爱护绿化讲文明 美化环境靠大家



· 社会主义核心价值观 ·

| 富强 民主 文明 和谐 | 自由 平等 公正 法治 | 爱国 敬业 诚信 友善 |

2022全国公益广告大赛获奖作品

参与绿色行动 保护美丽家园



· 社会主义核心价值观 ·

富强 民主 文明 和谐 | 自由 平等 公正 法治 | 爱国 敬业 诚信 友善

2022全国公益广告大赛获奖作品