

5年期大额存单悄悄下架

钱该怎么存? 业内建议单一存款变资产配置

□本报记者 刘文静

最近,如果你有一笔钱想存5年期大额存单,那估计要失望了。因为在绝大多数银行的存款列表中,5年期大额存单已经悄悄地、集体地“不见了”。而且,即使是普通定存,5年期存款的利率也在逐渐失去优势。对普通储户来说,长期存款的“香饽饽”要么没了,要么不香了,我们的“钱袋子”该如何调整呢?

5年期大额存单基本消失

谢女士最近有一笔30万元的存款到期,她想存成5年期大额存单,图个安稳,收益也高些,可是在小区附近问了好几家网点,都没有5年期大额存单。“朋友说让我去手机银行上找找,我连着下载了4家银行的App,发现最长期限的大额存单都是3年期,收益也才1.75%,后来就存成3年期了。”谢女士说。

记者日前通过多家国有银行的官网及App查询发现,5年期大额存单确实集体“消失”了,3年期大额存单也大幅减少,即使有,利率也普遍降到1.5%至1.75%。中小银行的情况与国有大型银行类似,记者查看了多家股份制银行以及城商行的App,在“大额存单”一栏中都没有找到5年期大额存单,有的银行“大额存单”一栏中的最长期限甚至只有1年多。一家股份制银行的理财经理告诉记者,他们还有少量5年期大额存单,只是额度太少了,只针对高净值客户,要买赶紧买,估计很快就没了。

各银行的普通定期存款还有5年期,但是利率优势也正在逐步降低,部分银行5年期定期存款的利率比3年期还要低。比如,某国有银行3年期整存整取利率是1.55%,5年期只有1.30%;某城商行3年期整存整取利率1.80%,5年期却只有1.75%。“利率倒挂”的现象,让习惯了“存得越久,利息越高”的储户们有些摸不着头脑。

业内人士指出,长期存款产品的调整并非偶然,而是银行业应对当前经济环境的一种选择。一方面,贷款利率持续下行,银行资产端收益不断降低;另一方面,存款竞争激烈,负债成本居高不下。这种“两头挤压”的状况导致银行“净息差”压力持续增大,所以干脆下架了长期高息存款。

更多储户减少储蓄转向理财

银行长期高息存款的悄悄消失,让很多原本依赖存款的储户不得不改变理财方式。

今年60岁的张女士说,过去几十年来,她已经习惯了长期存款,长期不用的钱会定存5年,到期再转存。有了大额存单后,她是大额存单的忠实用户,因为大额存单稳定、收益好。这两年的存款利率不断下跌,大额存单的收益也大幅缩水,在银行客户经理的建议下,她已经把一半到期的存款买成了理财产品。“把钱存到银行,等着吃利息的好日子过去了,还得重新学习理财,我现在懂了很多理财知识,像结构性存款、理财产品风险等级、基金定投什么的,以前完全不懂的,现在基本上都懂了。”张女士笑着说。

《2025年第三季度城镇储户问卷调查报告》显

民生银行唐山分行

开展金融教育宣传进校园活动

本报讯 为切实提升消费者金融素养及风险防范意识,近日,民生银行唐山分行消费者权益保护宣传小组走进唐山师范学院附属幼儿园,围绕“普及金融知识 防范电信诈骗”主题,开展了金融教育宣传活动。

此次活动得到园方高度重视,组织大班100余名孩子共同参与。民生银行客户经理用通俗易懂的语言为小朋友们普及了钱币知识,帮他们树立正确



■部分银行的普通定存,5年期利率低于3年期。

示,今年第三季度,倾向“更多储蓄”的储户占比62.3%,较上一季度下降1.5个百分点。这显示出在低利率的大背景下,更多人开始考虑减少储蓄。

专家建议进行多元化资产配置

长期存款会一直消失吗?某股份制银行石家庄分行的理财经理张经理说,长期存款不会完全消失,只是会变得“稀缺”,比如有的银行会以“新客专享”“限时发售”等形式推出少部分长期存款以吸引新客户,储户需要等机会、拼手速。从目前情况看,1到3年期的存款会是未来一段时间的存款主流产品。

那么储户的“钱袋子”怎么办呢?张经理表示,普通储户应主动调整策略,转变理财思路——从“单一储蓄”走向“多元资产配置”。在存款方面,可多关注一些中小银行推出的短期存款或特色储蓄产品,利率会稍高一点。除此之外,建议增加稳健型理财产品,比如国债、低风险等级银行理财产品、储蓄保险产品等。国债有国家信用背书,安全性极高,利率通常高于同期限的定期存款,是不错的存款替代选择。风险等级较低(如R1、R2级)的理财产品主要投资于货币市场工具、债券等,波动较小,收益一般也能高于定期存款。储蓄型保险如增额终身寿险、年金险等,具备长期锁定利率和保障功能,适合有长期、强制储蓄需求的人群。

此外,愿意承担高风险追求高收益的储户还可以根据自己的风险承受能力,投资基金、股票、黄金等领域。在投资过程中加强学习,不断提升综合投资理财技能。

的金钱观,活动现场欢声笑语,互动不断。同时,宣传小组采取“以案说法”的方式,还向幼儿园老师们讲解了如何防范电信诈骗,并现场讲解反洗钱、套路贷及非法集资风险特征等,提高教师们防骗意识和自我保护能力。

此后,民生银行唐山分行将持续开展不同形式的消保宣传,积极扩大金融知识普及面,进一步巩固和提升金融知识宣传效果。



一个年轻工薪家庭的稳健理财规划

□本报记者 刘文静

方先生今年30岁,任职于一家科技公司,月薪税后8000元左右。妻子小丽在一家财务公司做会计,月薪税后约5000元。两人单位都有五险一金。方先生夫妇租房居住,房租1500元/月。日常生活支出约4000元/月。目前有存款15万元,没有投资理财也没有购买保险。他们的理财目标是,5年内要小孩,为孩子准备教育金;10年内买房,总房款100万元以内,要准备首付款;还要提前为自己准备养老金。

本期理财规划师是某股份制银行的理财经理李晓。李晓表示,像方先生和小丽这样的年轻工薪家庭非常普遍,他们有稳定的收入,对未来充满憧憬,但同时也面临着购房、育儿、养老等多重压力。李晓经理先对方先生家庭的财务状况进行了详细分析,年收入15.6万元,年固定支出6.6万元,没有意外的话,每年可结余约9万元,家庭储蓄率约57%,表明他们具备较强的财富积累能力,为后续理财目标的实现奠定了坚实基础。方先生家庭的财务优势是资产结构安全,无负债;劣势是资产形式过于单一,全部为银行存款,缺乏投资性资产和保障性保险,尤其是商业险的缺乏,使得家庭抗风险能力较弱,任何一方遭遇重大疾病或意外,家庭财务都会面临巨大冲击。

根据方先生家庭的理财目标,李晓经理提出了“保障先行、目标导向、多元投资”的三大规划。

首先,完善保险保障,筑牢家庭财务“安全垫”。建议采用“双十原则”进行配置,即年缴保费占家庭年收入的10%,保额达到家庭年收入的10倍。方先生可配置一份保额100万元的定期寿险、一份保额50万元的重疾险,以及一份一年期综合意外险。妻子小丽配置一份保额80万元的定期寿险、一份保额50万元的重疾险和意外险。年度保费支出1.5万元,这笔支出应从年度结余中优先拨付,确保在任何风险发生时,家庭财务都可以承担。

其次,通过现金与投资规划,构建高效“资金池”。1. 留出紧急备用金:从现有15万存款中,预留出约3万元,以货币基金形式持有,如余额宝、零钱通等,这部分资金用于应对突发疾病等意外情况,确保不动用其他投资本金。2. 盘活现有资产:扣除备用金后,剩余存款进行优化配置,一部分投资于中低风险的债券基金或“固收+”产品,追求稳健收益,作为购房首付和教育金储备的基石;一部分可分批购买指数基金,如沪深300、中证500等,通过长期定投摊低成本,分享经济长期增长的红利,以此积累子女的教育金和自己的养老金。3. 合理分配月度结余:每月7500元的结余是达成目标的关键,可拿出3000元购买“固收+”理财产品,作为购房首付的专项积累;2000元定投指数基金,作为孩子教育金和自己养老金的主要积累方式。2500元存入货币基金,用于年度保险保费支付、人情往来、旅游等非日常性开支。若有结余,可定期转入投资账户。

第三,分阶段攻克理财目标。短期的育儿与教育金目标:从现在起,将每月灵活性资金中的一部分存入货币基金,加上年度结余补充,足以覆盖初期生育成本。教育金无需单独开设账户,将上述为养老金定投的指数基金账户视为一个综合的“长期财富账户”,待孩子出生后,可以在此账户内为孩子的教育金增加一定比例,逐渐积累教育金。10年内购房目标:初始资金是前述规划的用于购房的5万元“固收+”投资,按复利增值,后期资金是月度积累,每月定投的3000元购房专项基金。通过此规划,10年后方先生家庭应该有能力支付首付款,届时还可以动用夫妻双方的公积金账户余额来进一步减轻首付压力或用于后续月供。养老金准备:每月2000元的指数基金定投,坚持30年,这笔钱将成为他们高品质退休生活的有力保障。

李晓经理指出,方先生家庭正处在“财富积累黄金期”,通过以上规划,他们可以将单一的工资收入转化为“工资+投资”双轮驱动,实现财富的稳健增长。需要注意的是坚持定投、保持耐心,并定期检查,每年对家庭财务进行一次全面“体检”,根据收入、支出、市场环境的变化,对规划进行微调。

投资有风险 选择需谨慎