



# 存款利率“倒挂”成趋势 晋江投资者如何应对?

近期,全国范围内中小银行密集下调存款利率,存款利率长短期“倒挂”现象频现,部分银行甚至出现“存三年不如存一年”的情况。这一现象背后的原因是什么?晋江投资者又该如何应对?

## 利率倒挂现象频现

近期,全国多家中小银行纷纷下调存款利率,引发广泛关注。以晋江投资者较为关注的建设银行为例,该行App显示,三年期存款产品最高利率为1.55%,而五年期存款产品最高利率仅为1.3%。招商银行App也显示,该行三年期、五年期存款利率分别为1.25%、1.3%,而二年期利率却高达1.4%,一年期利率为1.3%,出现二年期利率高于三年期和五年期利率的情况。

类似的情况也在其他中小银行中上演。江苏银行、南京银行等银行将三年期定期存款利率由1.85%下调至1.75%。经过多轮调整之后,全国性银行3年期、5年期定期存款挂牌利率均已降至“二字头”,有些甚至直降至“一字头”。一些城商行也出现这样的情况,天津金城银行、河南洛阳农商行、洛宁农商行等银行也在9月底纷纷下调了存款利率。

## 多重因素推动

存款利率下调并非偶然,其背后

有多重因素的推动。

“银行净息差是银行净利润的重要来源,而近期银行净息差持续收窄,给银行带来了巨大的压力。”晋某银行零售业务负责人表示,净息差的收窄意味着银行盈利能力下降,因此银行有继续下调负债成本的需求和动力。

市场对于未来降息的预期依旧强烈,这也是存款利率下调的重要原因之一。银行判断未来短期利率进一步下行,因此提前下调长期存款利率,以锁定长期负债成本。同时,随着居民投资渠道的多元化,长期存款对居民的吸引力逐渐下降,银行通过下调长期存款利率,引导居民选择短期存款或其他理财产品,优化负债结构。

## 如何调整投资策略?

面对存款利率下调和倒挂现象,晋江投资者应如何调整自己的投资策略呢?

面对存款利率下调和倒挂现象,投资者应首先考虑短期存款产品,以锁定当前相对较高的利率水平。同时,采用阶梯存钱法,将资金

分散配置于不同期限的存款产品中,以实现流动性和收益性的平衡。例如,可以将资金分为三部分,分别存入一年期、两年期和三年期的存款产品中,这样既可以保证资金的流动性,又可以获得相对较高的收益。

除了传统存款产品外,投资者还可以考虑转向替代性产品以获取更高的收益。大额存单虽然利率也同步下行,但部分城商行仍能提供超过2%的三年期利率水平。国债则以其安全性和稳定性受到投资者的青睐。而储蓄险则可以锁定长期利率水平,为投资者提供稳定的收益保障。当然,在选择这些替代性产品时,投资者也需要关注其风险水平和投资期限等因素。

如果手头有较大额度的闲置资金,可以考虑购买城商行的大额存单产品,以获得相对较高的收益。同时,也可以关注国债的发行信息,适时购买国债以保障资金安全。对于风险承受能力较高的投资者,还可以考虑购买储蓄险产品,以锁定长期利率水平。



10月27日,某银行App显示,其三年期利率高于五年期利率。

在追求高收益的同时,投资者也要警惕“高息陷阱”。一些不法分子可能会利用投资者对高收益的渴望进行诈骗活动。晋江投资者在选择投资产品时,一定要保持理性,不要被高收益所迷惑。要详细了解产品的风险水平和投资期限等信息,确保自己的投资安全。同时,也要关注监管部门的风险提示和公告信息,及时了解市场动态和政策变化。

# 银行理财规模创新高 晋江投资者迎新机遇

近日,银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场季度报告(2025年三季度)》显示,截至2025年三季度末,银行理财存续规模达32.13万亿元,同比增长9.42%,相较于今年6月末环比增长1.46万亿元,创下历史新高。

## 存款“搬家”

银行理财规模的大幅增长,与“存款搬家”现象密切相关。近年来,商业银行存款利率持续走低,以大型银行三年期定期存款挂牌利率为例,目前普遍维持在1.25%左右,收益吸引力大不如前。而与此同时,理财产品凭借相对稳健的收益,吸引了大量资金流入。就像晋江的李女士,她原本习惯将积蓄存入定期存款,享受稳定利息收益。但随着存款利率下行,在朋友建议下,她开始关注银行推荐的理财产品,希望在保本与收益间找到新平衡。

## 产品创新

从市场主体来看,理财子公司已成为银行理财市场的绝对主力。截至2025年三季度末,理财子公司存续产品数量达3.06万只,规模29.28万亿元,同比增长15.26%。在全市场占比高达91.13%。为了吸引更多投资者,理财子公司不断加大产品创新力度。比如,针对客户既追求稳健收益又重视流动性的需求,推出采用“固收+”策略的中低风险等级产品,以债券等稳健资产构筑底仓,并辅以少量权益等资产增强收益。这对于咱们晋江追求稳健投资的投资者来说,无疑提供了更多选择。

## 服务便捷

面对持续扩大的理财需求,理财子公司正加快拓展母行以外的代销渠道,与中小银行合作成为核心方向。2025年9月份,全市场有583家机构跨行代销了理财子公司发行的理财产品,较去年同期增加35家。目前,理财子公司与中小银行的代销合作已在多区域铺开,覆盖城商行、农商行等多种机构类型。这意味着咱们晋江的投资者,在本地中小银行就能购买到更多优质的理财产品,享受更便捷的理财服务。

## 合理配置

不过,银行理财全面进入净值化时代,产品净值随市场波动成为常态。这就要求晋江的投资者转变投资观念,不能还停留在“存款思维”,对短期波动要有一定的容忍度。金融机构也会加强投资者教育,充分披露信息,提示风险。同时,专家建议投资者应基于风险偏好、投资经验和理财需求,做好适合自己家庭的资产配置,合理选择与自身风险承受能力相匹配的产品。

# 再现“日光基” 你买了吗?

近期,A股市场表现抢眼,指数不断攀升,基金市场亦热闹非凡。多只主动权益基金发行热度明显回升,提前结束募集,甚至触发比例配售。“日光基”的现象频现,引发广泛关注。这股热潮之下,不少晋江投资者风险偏好也逐步回升,积极参与。但业内人士也提醒,投资者还须保持理性思维,审慎做出投资决策,紧密结合自身的实际情况,精心规划适宜的投资策略。

## 基金热潮来袭 “日光基”频现

近期,基金市场掀起了一股热潮,“日光基”成为市场焦点。

所谓“日光基”,即发售首日售罄的基金。10月16日,中欧价值领航基金首发当日即告售罄,成为今年市场上又一只“日光基”。该基金自10月16日起正式启动募集,原定募集截止日为10月28日,然而基金管理人决定将募集截止日提前至10月16日,首日便完成募集任务。

无独有偶。10月24日,华泰柏瑞基金也发布公告,旗下华泰柏瑞盈泰稳健3个月持有混合FOF提前结束募集。原定募集期为10月23日至10月31日,最终仅用一天时间便结束募集。据渠道消息,该只基金的募集规模或超50亿元。

## 明星基金经理助力 热门赛道颇受关注

“日光基”的出现,与拟任基金经理的市场号召力密切相关。以中欧价值领航为例,该基金由知名基金经理蓝小康担任基金经理。目前,蓝小康管理着3只基金,中欧红利优享A、中欧融恒平衡A、中欧价值回报A的任职回报分别为171.19%、54.13%、68.11%。同时,一些基金专注于热门赛道的投资策略,对晋江不少关注新兴产业的投资者吸引力十足。例如,易方达港股通科技由基金经理李剑锋管理,其投向聚焦于港股科技板块。在当前科技行业蓬勃发展的背景下,这一投资方向颇受关注。

提前结束募集似乎也成了基金发行的常态。除了上述几只“日光基”,还有多只基金也宣布提前结束募集。10月11日,鹏华制造升级提前结束募集并启动比例配售。该基金于10月9日开始募集,仅用两天便吸引大量资金认购,截至10月10日累计的有效认购申请金额已超过募集的规模上限20亿元,最终确认结果显示,投资者于10月10日的有效认购申请确认比例约为57%。

晋某券商工作人员陈先生分析称,今年以来,多只主动权益基金提前结束募集,甚至触发比例配售的现象,释放出一个重要信号,即随着市场逐步回暖,投资者的风险偏好正在修复,权益类产品重新获得资金青睐。上半年,受市场波动和投资者情绪谨慎影响,主动权益类新基金发行普遍遇冷,部分产品募集期延长,与近期的集中“提前结束”形成了鲜明对照,当前投资者情绪升温明显。



兴产业的投资者吸引力十足。例如,易方达港股通科技由基金经理李剑锋管理,其投向聚焦于港股科技板块。在当前科技行业蓬勃发展的背景下,这一投资方向颇受关注。

提前结束募集似乎也成了基金发行的常态。除了上述几只“日光基”,还有多只基金也宣布提前结束募集。10月11日,鹏华制造升级提前结束募集并启动比例配售。该基金于10月9日开始募集,仅用两天便吸引大量资金认购,截至10月10日累计的有效认购申请金额已超过募集的规模上限20亿元,最终确认结果显示,投资者于10月10日的有效认购申请确认比例约为57%。

晋某券商工作人员陈先生分析称,今年以来,多只主动权益基金提前结束募集,甚至触发比例配售的现象,释放出一个重要信号,即随着市场逐步回暖,投资者的风险偏好正在修复,权益类产品重新获得资金青睐。上半年,受市场波动和投资者情绪谨慎影响,主动权益类新基金发行普遍遇冷,部分产品募集期延长,与近期的集中“提前结束”形成了鲜明对照,当前投资者情绪升温明显。

## 理性看待 谨慎抉择

面对这波基金热潮,晋江的投资者们表现出了不同的态度。一些经验丰富的投资者认为,“日光基”的出现确实反映出市场热度的提升,但也不能盲目跟风。他们更注重基金的长期业绩和基金经理的投资风格是否与自己的风险承受能力相匹配。老股民刘先生表示,“我买基金不会只看它是不是‘日光基’,我会仔细研究基金的投资方向、历史业绩和基金经理的背景。只有符合我投资理念的基金,我才会考虑入手。”

而一些新手投资者则被“日光基”的热度所吸引,想要尝试投资基金。对此,晋某的金融专家提醒,新手投资者在投资基金前,一定要充分了解基金的相关知识,不要被一时的热度冲昏头脑。可以先从一些风险较低的基础入手,逐步积累投资经验。

“日光基”的再现,为晋江的基金市场带来了新的活力。在市场热度回升的背景下,晋江的投资者们还须保持理性,谨慎抉择。

# “高收益”背后的真陷阱 防范要点要记牢

“年化20%还保本?这钱赚得比上班快多了!”前段时间,36岁的刘先生刷到一则“高收益理财”广告,手指一点便踏进虚假平台陷阱。针对近期虚假投资理财诈骗高发,多家金融机构发布风险提示表示,投资者须警惕“保本高息”话术,牢记“三查三不”防骗指南。

却直接失联,平台也无法登录。这时,刘先生才意识到自己被骗了,赶忙报警。经调查,这是一个典型的虚假投资理财诈骗团伙。

## 揭秘诈骗新套路

上述案例为福建平安寿险发布的典型案例。银行人士提醒,诈骗分子往往用“年化20%+”“保本保息”等远超正规金融产品的收益做诱饵,利用投资者贪高息心理突破防线。前期给小额返利“建立信任”,让投资者误以为平台“真能赚钱”,进而诱导追加资金。提现时,以系统维护、缴纳手续费、账户冻结需解冻金等理由拖延,最后直接失联。

投资者需牢记“收益与风险成正比”,正规金融产品中,年化收益超过

6%就需警惕,承诺“稳赚不赔”的一定是诈骗。同时,核实平台资质,通过国家金融监管总局官网、中国证监会基金业协会等官方渠道,查询平台是否具备合法资质,切勿相信网页上的“虚假备案标识”,正规理财平台的资金均由银行或第三方支付机构托管。一旦发现无法提现,客服失联,立即保存聊天记录、转账凭证,平台截图,第一时间向公安机关报案。

虚假投资理财诈骗因资金转移快、团伙隐蔽性强、追赃挽损难度极大。在面对投资理财时,一定要保持高度警惕。投资应选择正规金融机构,详细了解投资产品的风险和收益情况,切勿被“高收益”冲昏头脑,选择正规渠道理财,才是守护财产安全的根本。



本地银行积极开展反诈宣传。

## 20万如何被“吃”掉?

36岁的上班族刘先生在浏览网页时,看到一则“年化收益率高达20%,稳赚不赔的投资理财项目”广告。一直想通过理财增加收入的刘

先生被这诱人的收益所吸引,便点击了广告链接,进入一个看似专业的投资理财平台。

平台客服热情地与刘先生取得联系,详细介绍了投资项目,声称该项目由专业团队运作,有独特的投

## 《理财周刊》合作机构

晋江农商银行  
JINJIANG RURAL COMMERCIAL BANK

要贷款 就找晋江农商银行

申贷(监督)热线 82096336

中国建设银行  
China Construction Bank

跨境快贷 小外贸企业专属

扫码获取产品详情

# 农行晋江支行: 成功承销系统内 首单“民营科创熊猫债”

本报讯 日前,农行福建晋江支行成功承销“恒安国际集团2025年度第四期科技创新债券”,发行规模5亿元人民币,这是农业银行系统内首单“民营科创熊猫债”。

项目初期,农行福建省分行深入研究宏观政策与市场动态,为业务创新提供战略指引与政策支持。农行晋江支行项目团队发挥属地优势,主动对接恒安国际集团,经多轮磋商,全面把握企业融资需求与长远规划,提出以“科创熊猫债”为解决方案。关键阶段,省、市、县三级行建立高效联动营销机制,与地方政府、金融监管部门保持常态化沟通,并依据法规,为债券合规设计与获批提供法律与政策依据。

据了解,农行晋江支行聚焦科技创新金融服务,构建“科创债+熊猫债”双轮驱动模式。项目团队精准把握境外上市主体融资特性,制定符合企业战略的债券融资方案。同时,深入研究政策法规,利用债券合规性设计与申报审批政策绿色通道,打通境内债券市场融资渠道,为优质民营境外上市公司开辟直接融资新路径,支持企业科技创新活动,优化债务结构,降低融资成本,提供可复制的实践样本。

此次成功承销是农行晋江支行深化“金融+科创”服务模式的关键实践与重要成果。该模式旨在打破科技创新与金融资本的传统壁垒,缓解科技型企业融资难题。农行将金融支持从传统信贷向综合化、多元化拓展,精准匹配企业金融需求。以本次债券发行为新起点,该行相关负责人表示,将加强与晋江企业战略合作,围绕经济发展与产业升级方向,优化金融服务适配性与精准度,推动金融资源向重点领域倾斜,为地方经济高质量发展注入金融动能。

# 民生银行安海支行: 上门服务解燃眉之急

本报讯 近日,民生银行泉州安海支行以一次“上门服务”,为一位身处困境的客户解了燃眉之急,在金融服务中写下了温情的一笔。

“真的太感谢你们了,没想到还能这样办贷款!”在医院病房里,庄先生紧紧握着银行工作人员的手表达感谢。原来,庄先生的家人因病住院,治疗周期长,需要他全程陪护。与此同时,他正在民生银行办理的一笔按揭贷款也到了关键时刻——必须本人签字确认。民生银行泉州安海支行在了解到这一特殊情况后,迅速启动应急服务机制。“客户的困难就是我们的责任,不能因为流程耽误了大事。”该行相关负责人表示。他们第一时间协调不动产登记中心、卖方及相关各方,一方面安排专人加快整理和审核贷款材料,另一方面主动与登记中心对接,细化流程、预约时间,确保各环节无缝衔接。为最大限度方便客户,民生银行工作人员主动放弃周末休息,联合不动产登记中心人员一同前往医院,在病床前为庄先生办理了所有签字手续。这一看似微小的举动,却让庄先生省去了来回奔波的辛苦,也让他能更安心地陪伴家人。

“服务上门,情暖人心”。这次特殊的“病床前签约”,不仅是银行业务办理方式的一次灵活创新,更是“金融为民”理念的生动写照。近年来,民生银行泉州分行持续推动服务下沉,从优化流程到延伸触角,不断在便民、利民上下功夫,让金融服务更加贴近百姓生活。民生银行安海支行相关负责人表示,该行将继续秉持“想客户所想、解客户所忧”的服务宗旨,进一步探索人性化、便捷化的服务模式,以实际行动践行金融机构的初心与担当。

# 兴业银行推进养老机构 预收费资金监管业务

本报讯 近日,兴业银行作为民政部全国首批养老机构预收资金监管合作银行,率先落地养老机构预收资金监管业务,成功与多家本地养老机构对接并开展合作,为养老资金安全提供有力保障。

自民政部等七部门发布《关于加强养老机构预收费监管的指导意见》,要求加强养老机构预收费监管以来,兴业银行迅速响应,高效完成全国养老服务信息系统对接,以及行内系统模块开发及生产环境测试,具备合规开展养老机构服务费、押金、会员费等预收资金监管的各项条件。

作为国内养老金融先行者,兴业银行自2012年推出“安愉人生”养老金融综合服务方案以来,深耕养老金融业务领域十余载,持续发挥集团化优势,全力构建涵盖养老金融、养老服务金融、养老产业金融的综合服务体系。