



《晋报财讯》
官方微信公众号

五年期大额存单重归市场 稳健储蓄迎来新选择

沉寂近一年的五年期大额存单,近期陆续在工农中建交等银行重新上架,20万元起存,国有大行最高年化利率1.6%,股份行最高可达1.8%。不同于往年高息存单引发抢购热潮,本轮产品上线后储户心态趋于理性,有人定点蹲守线上额度,也有市民嫌利率偏低持观望态度。

额度紧俏热度分化 储户态度冷热不均

在多家国有银行网点,五年期大额存单已全面恢复发售,但投放采取限额分批模式,并非敞开供应。工行、建行1.6%利率档产品线上上线后往往快速售罄,每日固定时段释放新额度,不少中老年储户定好闹钟登录手机银行抢购。储蓄交流圈内却不复往日热闹。不少常年搜集存款产品信息的市民坦言,如今利率跌入“1字头”,对比前几年3%以上的存单收益,吸引力大幅下滑。市民陈女士告诉记者,手头流动资金时常周转,20万元门槛加上五年锁定期,资金占用成本过高,相比之下更倾向灵活存取的货币基金;退休人群则看法相反,股市、净值理财波动加剧,保本保息的存款产品成为资产避风港,愿意牺牲部分收益锁定五年稳定现金流。

算账对比更能直观体现收益差距:20万元本金存入国有大行五年期大额存单,到期利息1.6万元;同等资金存大行五年普通定期,利率仅1.3%,利息少3000元。而本地部分股份制银行、城商行五年期存单利率可达1.75%至1.8%,同等本金到期利息高出1500元,成为追求更高收益储户的备选。

可转让成核心优势 化解流动性痛点

很多晋江市民分不清大额存单与普通定期存款,二者保本属性一致,但流动性设计存在本质区别,也是本轮五年期存单最核心的亮点。

普通定期存款若中途急需用钱提前支取,全部资金只能按活期利率计息,数年积累的利息近乎归零;而本次回归的五年期大额存单全部开通银行内部转让平台,储户持有中途可挂单转让,只需小幅让利部分利息,就能拿回大部分本金与持有期间收益,接手存单的市民也能拿到高于同期新发存款的收益,形成双赢。

除转让外,部分大行产品支持部分提前支取,进一步降低资金锁死风险。银行工作人员举例,若市民存满两年急需资金,无需全额取出,可转让剩余三年期限存单,不用白白损失全部利息。市民选购时可优先确认转让渠道是否线上化,工行、中行、交行均可在手机银行完成转让挂单,农行部分产品仅支持网点转让,操作便捷度存在差异。

银行阶段性揽储策略 常态化发行概率有限

五大行集体重启五年期大额存单,并非存款利率上行信号,而是银行兼顾负债管理与市场竞争的阶段性操作。

2026年,银行业净息差处于历史低位,国有大行一季度净息差仅1.29%,去年11月六大行集体下架五年期存单,正是为控制高付息成本。今年重启发售,首要目的是承接海量到期定期存款,若缺少中长期存款产品承接,资金极易流向同业或理财市场。

同时,银行中长期信贷投放规模较大,资产与负债期限存在错配,五年期存单能够拉长负债久期,匹配实体经济投放需求。长期来看,业内专家判断该产品不会成为常规主打,一旦存款到期潮缓解,市场资金面宽松,银行或将再度收缩发行规模,属于窗口期揽储产品,并非长期稳定的收益盆。

因地制宜分层配置

五年期大额存单重启,咱厝市民的理财规划是否要做相对应的调整?

业内人士解析,短期内有装修、进货、子女教育支出的家庭,不宜配置五年期存单,货币基金、一年期短期存款更适配灵活用钱需求;手握20万元以上、未来三至五年无大额支出的闲置资金,可优先选择可转让五年期大额存单,锁定当下相对较高利率,对冲后续降息预期;资金达不到20万元门槛的市民,可选择三年期定期或中小银行大额存单,不必为门槛强行凑资。

选购环节仍有细节需要留意:不同银行办理渠道存在区分,部分五年存单仅柜面办理,线上无法认购;同一家银行分档利率额度冷热分明,1.6%高息档供不应求,1.55%档额度充足;除认购新发存单外,市民也可在银行转让专区淘存量老存单,部分三年期转让存单折算年化收益超1.7%,性价比优于当前新发五年产品。

理财师特别提醒,大额存单属于一般性存款,50万元以内受存款保险保障,本金安全性无需担忧,但转让或存在不确定性,若短期内存在大额资金使用计划,切勿盲目锁定五年期限。低利率周期下储蓄核心诉求是稳健保值,市民需结合自身现金流规划理性选择,不必跟风抢购额度紧张的高息档产品。



理财净值出现回调 咱厝投资者如何理性看待波动?

随着债市迎来阶段性调整,不少晋江市民持有的R2级稳健净值型银行理财迎来净值回撤,部分账户出现短期浮亏。近段时间,晋江各大银行网点接待的理财咨询量明显攀升,不少投资者心中充满疑虑,纠结是否及时赎回持仓。

账面浮亏 搅动不少投资者心态

工作日上午,记者来到青阳街道一家银行网点,大厅理财咨询区坐着多位前来询问的市民。一名投资者告诉记者,数十万元资金分散购入多款R2理财,以往收益走势平稳,近期打开手机银行,持续看到净值小幅下滑,账面产生浮亏。货款随时需要周转,持续亏损让他心里没有底。

在其他网点,类似咨询场景同样上演。一位理财经理介绍,晋江不少个体工商户、企业经营者习惯将闲置经营资金配置R2理财。除此之外,不少退休群体依旧固守固有观念,把净值理财等同于保本定期存款,难以接受账户出现浮亏,一旦净值调整便容易产生焦虑情绪。

“这一轮调整是全社会周期性现象,并不是某几款产品底层资产出现违约,不存在集中暴雷的情况。”一名银行业从业人士表示。资管新规打破刚性兑付之后,R2仅代表中低风险,并不保障本金不受短期波动影响。对比股票、混合型基金,该类理财波动幅度相对温和,短期账面浮亏,不等于最终会形成实际亏损。

理清逻辑 切勿盲目操作造成实亏

业内人士解释,市场利率上行,是本次R2理财净值回撤最核心原因。当前多数R2理财主要投向国债等固收资产,债券价格和市场利率走势相反。近期市场资金收紧,短期利率抬升,存量债券交易价格走低,采用市值估值的理财产品净值随之回调。

资金流向切换进一步放大短期震荡。近期股市行情逐步趋于稳定,部分追求收益的资金从理财市场撤离。若大量投资者集中申请赎回,理财机构需要抛售持仓债券兑付资金,折价变现又会进一步压低债券价格,形成短期负向循环。此外,同样标注R2风险等级,产品内部结构差异不小。部分“固收+”产品允许配置可转债,震荡行情下波动幅度会明显高于纯债理财,不少市民选购时容易忽略这一点。

“最忌讳恐慌低点割肉。”业内人士直言,债券持续持有到期能够拿到稳定票息收益,市场调整大多具备修复周期,仓促赎回会直接将账面浮亏锁定为真实损失。除此以外,频繁赎回更换理财产品同样得不偿失,反复申赎产生流动性损耗,不断打乱配置节奏,拉长回本周。

结合需求 适应净值化新常态

手中持有经营流动资金,短期内要支付货款的商户,资金安全性和流



动性优先,可逐步调整持仓,转向现金管理类理财、通知存款等波动极低的产品。规划理财前做好区分,只有半年以上无需动用的闲置资金,再考虑布局中长期净值型理财。

手握中长期闲置资金的工薪家庭,不必跟风调整现有持仓,减少频繁查看净值带来的心理压力。市场持续调整阶段,有条件的投资者可以分批小额布局,平滑整体持仓成本。风险承受能力偏弱的市民,优先挑选纯债类产品,重点参考历史最大回撤数据,谨慎配置可转债占比较高的“固收+”品类。

对于无法承受任何浮亏的老年投资者,可以重新完成风险评估,适度增加定期存款、储蓄国债等无波动资产配置比例。选购产品优先选择期限灵活的开放式理财,慎重投入锁定期较长的封闭产品。

多位业内从业者谈到,低利率大环境下,理财“稳赚不赔”已经成为过去式,净值波动将成为常态。投资者需要及时更新理财观念,建立长期配置思维。同时,银行机构应当持续做好投资者教育,完整揭示产品波动风险。

《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

扫码取产品详情

中国建设银行

China Construction Bank

晋江分行

跨境快贷

· 外贸贷 ·

小微外贸企业专属

免抵押 高额度 低利率

扫码取产品详情

产品矩阵再升级 招商银行泉州分行 助力小微融资提质增效



本报讯 为破解小微企业融资痛点,深耕普惠金融服务,招商银行泉州分行持续优化小微贷款产品体系,推出抵押类、信用类两大系列信贷产品,构建多维度融资服务模式,覆盖大额投资、短期周转、存量增贷等多元经营场景,以利率优惠、额度充足、审批高效的金融服务,精准赋能小微企业稳健发展。

针对企业扩产等大额资金需求,该行抵押类小微贷款具备显著优势,最高授信额度可达2000万元,可接受的抵押物范围广,涵盖住宅、厂房、店面等,灵活适配不同企业的资产结构。

针对轻资产小微企业,该行依托大数据风控体系,提供信用贷款服务,无需抵押担保即可完成审批授信,进一步满足企业不同经营阶段的融资需求。此外,为打通小微企业的供应链融资瓶颈,该行还推出“订货贷”特色贷款产品,聚焦产业链经销商的备货资金需求,最高授信额度为150万元,助力小微企业稳健发展。

招商银行泉州分行在小微贷款领域已构建起广泛覆盖、高效便捷的服务体系,满足小微企业多样化的融资需求。后续,招商银行泉州分行也将持续深耕普惠金融服务,不断优化产品体系与服务流程,提升客户体验,切实为小微企业发展注入发展动能,全力推动区域民营经济的高质量发展。

泉州农信系统 发布退役军人创业创新 金融深化服务方案

日前,由泉州农信系统作为独家冠名单位的泉州市第四届退役军人“泉州农信杯”创业创新大赛颁奖仪式在晋江农商银行顺利举行。本次大赛项目覆盖科技智造、陶瓷文创、社区民生、智慧农业等重点领域,最终7个优质军创项目脱颖而出。

政银携手 提质戎创金融服务

活动现场,泉州农信系统发布《退役军人创业创新金融深化服务方案》,进一步整合服务资源,升级产品体系、延伸触达边界,构建覆盖创业扶持、经营发展、生活保障、服务赋能全周期的拥军金融服务体系。

泉州农信系统三年单列100亿元专项信贷资金,打造“信贷+储蓄+服务”一体化专属产品矩阵。信贷端推出“泉戎贷”系列产品——“泉戎·启新贷”服务军创经营主体,“泉戎·焕新贷”覆盖个人消费需求,“创保贷”叠加财政贴息政策,全方位匹配各类资金场景;储蓄端推出退役军人专属定制存款、大额存单等产品,助力资产保值增值。

深化公共数据赋能,创新“泉戎贷+0证明”办贷模式,精简业务环节。同时依托优待证信息建立“白名单”批量预授信机制,大幅简化申请手续,压缩审批时限。

深度整合退役军人服务驿站、泉州农信福农驿站及超430个营业网点,超1100个普惠金融便民点,搭建“网点+驿站+代办点”三级拥军服务阵地,集成政策宣传、创业指导、金融咨询等多元功能。同步执行“优先受理、优先审批、优先放款”三优机制,并优化政务便民终端布设,推动“政务+金融”一站式办理。

活动现场还设置“银企对接专区”,为有融资、结算、政策咨询需求的军创企业提供现场服务,意向登记与精准对接,并现场为3家优质军创企业提供专项授信支持1400万元。

长效协同 厚植拥军服务根基

近年来,泉州农信系统与泉州市退役军人事务局持续深化合作,先后联合印发专项政策、签署战略合作协议、发布“优抚e站”数字化平台,不断优化退役军人金融服务供给。

泉州农信系统将以本次大赛及服务方案发布为新起点,持续深化与全市各级退役军人事务部门合作,以更有温度、更有力度、更有速度的本土金融服务,全力支持广大退役军人创业创新、建功立业,为泉州高质量发展注入源源不断的“戎创力量”。

信用卡没激活不等于作废

使用细节请留意

不少消费者为礼品或优惠随手办理信用卡,拿到卡片不用就随手搁置,普遍认为只要不激活,就不会产生费用,也不会影响个人征信,殊不知这是典型的认知误区。未激活信用卡,可能出现年费逾期、占用个人授信、信息披露被盗刷等问题,不少人因此征信受损、贷款受阻。金融业内人士提醒,闲置信用卡不能放任不管,不用的卡片要按规定及时注销。

盲目办卡认知误区

商圈、市场里信用卡推广活动随处可见,办卡送礼品、“消费立减”等吸引不少市民申办。很多人申卡之后便把卡片搁置,认为不激活就不会有任何问题。有消费者向维权部门反映,线下活动办理的一张白金信用卡,卡片从未拆封激活,却收到近千元的年费催缴短信。事后才得知该卡属于刚性年费高端卡,办卡时电子协议已约定扣费,不受普通卡“未激活不收费”的保护,因未及时缴费产生逾期记录,直接影响后续二手房按揭审批。

按照规定,普通信用卡未经持卡人激活,不得扣收任何费用;但白金、钻石等高端权益卡,如果持卡人通过书面、电子签名等方式单独授权扣费,银行可按合约计收年费。不少人办理高端卡时匆匆签字,没有细看收费条款,等账单找上门才恍然大悟。逾期之后利息、违约金不断累积,不良记录会上报征信,即便还清欠款,不良记录仍会保留五年,房贷、经营贷审批都会受到制约。

同时,很多市民误以为信用卡到期会自动销户。实际上,实体卡片到期失效,银行账户并不会自动注销,相关记录会一直留存系统。不少人把未激活卡片随意存放、丢弃,为后续纠纷埋下隐患。市民收到新卡,第一时间要拨打官方客服确认年费规则,留存沟通记录,避免莫名欠费。

未激活也占征信授信

多数消费者并不了解,信用卡申请一旦审批通过,完成发卡,账户信息就会录入央行征信报告,明确标注授信额度以及“未激活”状态,这部分

额度会计入个人总授信,占用个人信用资源。

银行做贷款审批时,会汇总申请人名下全部信用卡授信评估潜在风险。即便卡片从来没有激活使用,高额授信依旧会被纳入测算。名下多张未激活高端卡叠加,总授信被拉高,风控会判定潜在透支风险偏高,直接降低房贷、经营贷的审批通过率,或是压缩放款额度。

每一次申请信用卡,还会留下“信用卡审批”的征信查询记录。短期内多头申卡,再叠加多张未激活账户,金融机构会认为申请人资金状况不稳定,进一步收紧信贷条件。这些开户、查询记录无法自行消除,只有主动注销卡片,才能释放被占用的授信额度。计划办理大额贷款的市民,建议提前梳理名下信用卡,清理闲置账户优化征信画像。

闲置卡要规范注销

未激活信用卡并非没有安全隐患,卡面的卡号、有效期、安全校验码都是重要敏感信息。如果快递被冒



领、卡片遗失或者随意丢弃,信息一旦外泄,不法分子存在冒名激活盗刷的可能。外地已有相关案件,持卡人未激活的信用卡被远程盗刷,维权耗费大量时间和精力。

信用卡尽量本人当面签收,拒收卡片要联系银行原路退回,不要长期放在快递驿站。遇到冒充银行的诈骗短信、钓鱼链接,切勿填写卡片信息。无论卡片有没有激活,一旦丢

失,立刻致电银行挂失冻结。

闲置卡片处置不能一等了之,必须本人主动办理销户,可通过官方客服或者银行网点柜台申请。

业内同时提示,信用卡营销人员有义务如实告知年费、账户存续、注销等关键信息。广大市民应理性申卡,不要为小礼品盲目办卡,定期梳理名下信用卡,规避不必要的金融风险。