

存款利率进入2时代,大额存单也越来越少

“息”比三家,揣着现金挑银行

本报记者 何慧婷 通讯员 臧嫣

“存款利率都在降,我要‘货比三家’找找哪家银行最高。”杭州白领小余这几天刚到一笔资金,她考虑后决定还是买定期存款,“这样就可以提前锁定收益了。”

近日,原阳农商银行、信阳珠江村镇银行、天镇县河东村镇银行等宣布下调存款利率,调整幅度为5~30个基点。8月下旬,广西、河南等地已有多家中小银行宣布下调存款利率,调整幅度在10~35个基点之间。

自7月底的“降息潮”开始,全国多家银行相继宣布调整人民币存款利率。记者发现,像小余这样揣着现金找银行的人还不少,就是想找利息高一点的产品或银行。



A

存款利率告别“3字头”
大额存单几乎没有了

记者来到杭州联合银行网点,客户经理表示大额存单没有,定期存款1年期2.05%,2年期2.25%,3年期2.4%。

萧山农商银行某网点客户经理表示,该行存款利率8月初刚调整过,“目前是5万元起存三年期2.3%,20万元起存三年期2.4%,100万元起存三年期2.45%。”

“定期起存金额50元起,最高利率2.7%。”台州银行客户经理向记者介绍,该行目前的定期存款一年期、两年期、三年期、五年期利率分别为2%、2.3%、2.7%、2.7%。“后面应该还会降,储户都喜欢买长期的。”

在稠州银行某支行网点入口处,展板上写着一款50元起存的存款产品,一年期利率1.95%,两年期利率2.35%,三年期利率2.75%。大堂经理介绍,目前的存款利率还是较高的,后续是否降息还没接

到通知。

“三年定期存款利率3.05%。”在金华银行一网点大厅,客户经理向记者推荐:“这款特色存款起存金额20万元,普通整存整取利率再低点。”

不同于上述几家银行普遍没有大额存单,记者在温州银行发现,目前还在定期发售大额存单。“每周二上午9点,我们会在手机银行发售大额存单,其中三年期的额度最少,真的要拼手速,建议提前10分钟做好准备。”该行客户经理介绍,大额存单一年期利率2.25%,两年期利率2.55%,三年期利率2.6%。“三年期的大额存单额度很少,最难抢,现在基本以两年期为主。”他还推荐了定期存款产品,1年期2.1%、2年期2.45%和2.5%、3年期2.5%。“定期存款的利率和大额存单其实差得不多,可以随时买,时间也不耽误。”

B

“跨城存款”火热
专家提醒仍要注意风险

7月25日,国有六大行率先宣布下调人民币存款挂牌利率后,紧接着12家股份制银行迅速跟进下调存款利率。

进入8月,宁波银行、江苏银行、杭州银行等多家城商行相继官宣下调存款利率。随后,多家农商行、村镇银行等也跟进下调,还有部分银行从9月起下调人民币存款利率。

国家金融监督管理总局的最新数据显示,今年二季度末,我国商业银行净息差为1.54%,与一季度持平,但仍处于历史低位。对此,业内人士表示,存款利率下调有助于银行降低负债端的成本,缓解净息差压力,推动银行进一步让利实体经济,助力消费需求回升。

在普遍降息的大背景下,部分银行的存款利率依旧处于“高位”,在利差的吸引下,“存款特种兵”也持续火热。

在社交平台上,有不少网友分享自己“跨城存款”的经历。有网友表示,“对比了省内多家银行,赶在降息前抓紧存一波。”“定期存款已上车,贵阳各种美食吃了,市集去了,景点也去了,特种兵之旅圆满了。”

此外,还有网友整理了全国各地银行的利率,供“存款特种兵”参考。

被这届年轻人玩转的“跨城存款”,

真的可行吗?

“不同地区、不同银行存在较为明显的存款利率差是催生‘跨城存款’最主要的原因。”招联首席研究员董希淼在接受记者采访时解释道,不同地区市场利率自律定价机制商定的存款上浮幅度、存款市场供求关系、客户投资偏好和储蓄习惯不同,都会影响存款利率的定价。此外,同一家银行的不同分支机构、资产负债情况、市场竞争策略也存在差异,对存款需求和定价自然不完全一致。

对此,董希淼提醒储户,办理跨城存款时需要付出交通、住宿等额外费用以及时间成本,这些成本可能会抵消掉部分甚至全部的利差。同时,跨城存款应到银行网点柜面办理,切勿参与高息揽储、“贴息”等不合规的活动。

天猫又现破亿新品类
开学季,护眼灯火了

本报讯 随着开学季“神兽归笼”,家长们给孩子们都准备了哪些新装备?

在社交平台,护眼灯、儿童电话手表和打印机,一跃成为今年开学“新三件”。其中,主打接近太阳光、号称预防近视的护眼灯,开始火爆家长圈。

在某社交平台,有关护眼灯的笔记多达四万多条,相关话题也集中围绕在真实体验和效果上。有不少网友问道,“上千元的护眼灯是智商税吗”“大路灯有必要入手吗”“买护眼灯怎么不踩坑”……即便网友对护眼灯态度不一,各类博主纷纷下场做科普,但在电商平台,护眼灯类目驶入快车道,迅速成长起来。

今年7月至今,以“大路灯”为代表的护眼灯,在天猫搜索增长超42%,一个暑假卖出了5个亿,成交额远超16亿元,成为天猫上又一破亿新品类。同时,伴随而来的是品牌商的热情入局。过去一年,孩视宝、霍尼韦尔、飞利浦、欧普、月影、松下、明基7个品牌,在天猫靠卖护眼灯一年的成交额均破亿。

“护眼灯连续三年在天猫成交增长超30%,落地护眼灯同比成交更是翻了好几番,成了高速增长的趋势赛道。”天猫护眼灯相关负责人说,“瞄准儿童护眼灯这一趋势,我们帮助更多品牌和产业带商家布局护眼灯类目,仅一年就带动天猫健康照明品类成交额增长超80%,今年商家新开店数增长则超40%。”

消费领域总有新机会产生,再细分的需求都能做成一门大生意。随着人们健康意识的提升,护眼灯产品也随着居家使用场景变得更加细分,衍生出护眼吸顶灯、护眼落地灯、护眼餐吊灯、护眼钢琴灯等“新物种”。

“这几年儿童护眼灯发展很快,购买场景从线下转到了线上,场景需求也更加多元。”孩视宝品牌创始人黄毅表示,深耕传统台灯20余年的孩视宝,转而主攻护眼灯,相继推出立式大路灯、桌面台式大路灯、书桌专用大路灯、桌面夹式大路灯和护眼灯吸顶灯等细分产品,并靠卖护眼灯实现成交增长翻倍,迈入了2亿俱乐部,大路灯E5系列更是在今年618期间,单品成交过千万。

德国高端灯具品牌柏曼甚至专门针对钢琴和阅读场景,推出上下发光结合、全包围式的柔和光照。今年618期间,柏曼凭借母婴级护眼大路灯,成功跻身天猫护眼台灯成交榜前三,单品成交额超840万元。

“目前主要在社交平台种草,在天猫成交。”飞利浦中国区消费照明事业部市场总监赵玉博表示,今年4月推出的“全局护眼”认证的护眼吸顶灯,仅用一个月便登上天猫护眼吸顶灯新品榜Top1。

本报记者 祝瑶