

# 存5年不及存3年!银行存款利率“倒挂”

部分银行5年期存款利率低于3年期或持平 业内人士给出三个相关理财建议

近期,部分银行存款利率倒挂现象引发热议。“倒挂”是指原本应该高的反而低,应该低的反而高。从目前市场情况看,此次存款利率倒挂,主要指5年期存款利率低于3年期存款利率或与3年期存款利率持平。

现状:部分银行存款“倒挂”

多年来,存款期限越长、存款金额越大,则存款利率越高是存款利率的规律。但如今却出现了反转,从我市多家银行了解到的情况来看,5年期存款利率普遍低于3年期存款利率。

就国有大行而言,存款利率普遍为3年期3.15%,5年期2.75%,“我们不推荐5年期的存款,大额存单3年期合适一些,利率是3.25%。”某国有大行工作人员表示。

记者在招商银行App“整存整取”栏下看到,3个月、6个月、1年、2年、3年的利率分别为1.35%、1.55%、1.75%、2.25%、2.75%。整体来看,3年期以内,期限越长则存款利率越高。不过,5年期存款利率却与3年期保持一致,为2.75%。

实际上,在今年4月份央行指导利率自律机制建立存款利率市场化调整机制之时,

央行披露,工、农、中、建、交、邮储等国有银行和大部分股份制银行均已于4月下旬下调了其1年期以上期限定期存款和大额存款利率,这进一步推动了利率下行和“倒挂”。

值得一提的是,并非所有银行的3年期定存与5年期定存利率持平或“倒挂”,依然有一批中小银行的5年期定存利率高于3年期,且5年期大额存款的利率也高于3年期大额存款。

“出现这一现象是商业银行持续调整资产负债结构的表现。从中长期来看,利率下调是必然的趋势,投资者可借助专业人士适当调整资产结构,合理规划资产配置,掌握降低风险的办法。”华夏银行城阳支行理财经理苟亚田说。

招联金融首席研究员董希淼在接受采访时表示,“利率倒挂原因有三:一是今年以来央行采取包括降准在内的多种货币政策,加大市场流动性投放,银行间流动性非常充裕,所以银行‘不差钱’,对居民存款需求下降;二是目前经济下行压力较大,叠加疫情冲击,为更好地支持实体经济,金融管理部

门引导银行降低存款利率,推动实体企业融资综合成本下降;三是今年以来资本市场反复震荡,股票、基金以及理财产品净值波动较大,居民风险偏好下降,更多人偏向于存款,银行存款增长良好,但有效信贷需求不足。”

应对:策略不可一概而论

在存款利率“倒挂”背景下,广大储户更为关注的是该如何配置资产。业内人士分析称,倘若我国通胀始终温和,那么未来我国利率的大趋势是进入下行周期,且会持续一段时间。在此背景下,储户应优先考虑3年期定存或大额存款。

董希淼表示,从中长期走势看,存款利率有进一步下降的可能。因此,对储户来说,若偏爱存款或想锁定存款利率,则可以买入期限相对较长的产品。不过,不同银行的负债结构、存款获取能力各异,对存款的定价策略不同,此外,同一银行不同时间段的定价策略也不一样,如6月末一些银行阶段性上调了10个基点的存款利率。因此,购买定期存款的策略也不能一概而论。

那么当下金融市场,什么样的产品适合配置呢?苟亚田分析称,第一可采取基金定投的方式,选取1-3只优质基金定投,通过定投小额、灵活的投资形式,可以不去考虑时点的选择问题,通过长时间定期定额的投资来摊平投资成本、分散市场风险,从而提升长期获利的机会。建议重点关注板块光伏、新能源、军工、电子等高端制造板块,紧抓未来时代主题行业。第二可配置部分能够抵御利率下行风险、赚取长期收益的产品。例如增额终身寿险,适用于长期投资、复利计息,现金价值逐年递增,在利率下行的未来可享受稳定的现金流;养老目标基金(FOF),目前多为3-5年投资周期,以追求养老资产的长期稳健增值为目的,采用成熟的资产配置策略,在跨经济周期的长期内能够为养老投资者提供理想的收益。第三可采取多维度搭配理财、大额存单、国债产品,理财产品优选评级稳健型,投资方向固收类资产为主,周周定开、14天定开类理财这样的短期理财产品可作为紧急预备金,应对市场波动时便于投资者灵活安排资金。

徐晶

近日,多家新能源上市车企发布的产销快报显示,6月份及上半年其产销量同比大幅增长,多家车企上半年交付车辆同比增速超100%。与之相对应,新能源汽车保险保费也跑出了“加速度”。当前,新能源汽车保险市场集中度较高,头部险企获得的市场份额远高于传统燃油车市场。

根据《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》,到2025年,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右,而据相关统计数据显示,这一目标在今年4月份已提前实现,新能源汽车新车销售量占汽车新车销售总量的20.3%。新能源新车销售量的持续增长带动新能源汽车保险市场快速增长。

新能源汽车保险业务巨大的前景引起保险公司的高度重视,但目前新能源汽车专属保险市场在头部险企更加集中。据太保产险副总经理陈森介绍,从保单件数看,目前“老三家”财险——人保财险、太保产险和平安产险燃油车商业险件数占比为66.6%,而其新

## 新能源汽车保险跑出“加速度”

头部险企市场占比达七成

新能源汽车专属产品件数占比达71.2%,显著高于燃油车的占比,可见,头部险企对新能源汽车保险的经营非常重视。

某中小险企车险负责人表示,中小险企同样高度关注新能源汽车保险市场,但高增长和高赔付率的特点使其犹如一朵“带刺的玫瑰”,想要进行布局并非易事。事实上,由于新能源汽车保险的高赔付率,目前不少险企对承保新能源汽车非常谨慎。

陈森表示,尽管目前新能源汽车保险整体成本高于燃油车,但随着市场的累积已经有所好转,而在新能源汽车保险专属产品推出后,成本水平进一步下降,逼近盈亏平衡点。据介绍,目前新能源车报单成本率约为101%,已经比较接近盈亏平衡点。他认为,随

着市场进一步的发展和险企的风险管控,新能源车保单综合成本率有望继续降低至100%以内,改变新能源汽车保险整体承保亏损的情况。

新能源车不同于燃油车的产品特点、市场特点、销售和服务模式等,都使得新能源汽车保险的经营需要持续创新,经营集约化、线上化的趋势将十分明显。

陈森举例道,新能源车赔付率比较高,要想做好风险管理,必须积极深挖车险的定价因子,例如新能源汽车带来的里程数据、驾驶行为的车联网数据,都可能成为精算定价的风险因子。

值得关注的是,不同于传统燃油车产销分离的模式,新能源车以直销模式为主。业内

人士认为,这一产销模式的变化重塑了汽车厂家、汽车、消费者的关系,厂家打通了产品制造、汽车售后服务、金融服务等多个环节,厂家直面消费者,好的服务将提高用户黏性。陈森认为,新能源车的直销模式意味着汽车厂家和保险公司“总对总”经营车险的模式将成为新能源汽车保险主要的经营模式,但能否抓住这次变革性的机会取决于保险公司自身的经营。

保险公司如何应对新能源车的直销新模式?陈森认为,应着重研究三个方面,一是车险经营模式的集约化,以匹配造车新势力集约化的销售服务体系;二是车险业务的高度线上化,以匹配造车新势力的汽车销售、售后服务以及客户的全生命周期管理的高度线上化;三是车险产品的标准化。

“这与车险传统经营思路很不一样,传统车险讲究根据不同地域、不同车型、不同客群等因素进行差异化经营,这也是精算模型的优势,新能源汽车保险是否也要标准化?这是一个全新的课题和挑战。”陈森表示。宗和



## “断卡”行动下 银行开卡严

部分银行将新开储蓄卡  
从一类卡降级为二类

继清理睡眠账户、调整线上业务限额后,银行的“断卡”行动持续推进。

近日,有银行严格了对新用户开卡的限制,且将普通用户可开卡类型由原来的一类卡降级为二类卡。与之前相比,除个人身份信息外,用户需提供工作单位、居住证明等相关资料。但整体来讲,国有大行条件审核更为严格,股份行、中小银行相对宽松。

“如果提供不了可打通的工作单位座机号码,建议您去其他银行办理试试,我们银行比较严格,办不了。”近日,在办理新开储蓄卡业务时,某国有大行工作人员表示,为加强防范电信网络诈骗,降低反洗钱风险,保障客户账户和资金安全,该行近期收紧了对新开储蓄卡的限制,包括开卡用途、开卡资料、卡片限额等方面。

在确定了开卡是消费、生活等正规用途,且为本人使用后,银行工作人员先帮记者填写了一张开卡资料,让记者签署了《风险提示书》,与之前只需提供身份证件及填写相关资料不同,银行严格了相关资料的审核。

更大的变化在于卡片类型的降级。开卡流程完成后,根据工作人员提示,记者将新开卡片由一类账户降级为二级账户。与一类账户最大的差异在于,二类账户单日流水总额为1万元,一年流水总额为20万元,如果持卡人有更高的交易需求,需持相关证明到银行进行卡片升级。

值得注意的是,如果办卡人的卡片用途为工资卡、社保公积金缴纳或贷款,可以不受上述限制。而不同银行对开卡的条件的严格程度也不同。咨询多家银行后发现,国有大行对开卡的限制比较一致,整体都较为严格,持卡人如果不是工资卡、贷款等用途,基本都会被开具二类卡。

而股份行、中小银行则相对宽松,核对基本身份信息资料后基本都可以开办一类卡。如记者在某股份制银行一支行办理储蓄卡,只需出具身份证件及实名认证的手机号即可办理一类卡,每日交易限额为5000元,限定10笔。

宗和

讲文明 树新风 公益广告



您懂得 守护健康你我他  
别忘了 防控疫情靠大家

戴好口罩 防疫记心中



全民防疫 健康全覆盖

中共青岛市委宣传部