

打出“组合拳” 银保机构冲刺“开门红”

大额存单、储蓄型保险、稳健理财…… 多样化产品满足降息背景下保守理财需求



银行提前布局“开门红”

随着年末脚步的不断临近，各大银行已经开始陆续筹划2024年“开门红”。市场竞争下，无论是存款还是贷款，银行都需要积极拓展，“开门红”这个时间节点下，客户资金相对富足，银行通过集中营销以增强客户触达。

记者从岛城多家银行网点了解到，多数银行暂未在银行大堂展厅处布置相关展台，但确有银行已经启动了“开门红”的宣传营销。市北区一家城商行工作人员表示，该行已经启动2024“开门红”，业务重点仍聚焦于存贷款领域。崂山区一国有大行的工作人员也向记者表示，该行已于11月底启动“开门红”。

在业内看来，今年对不少金融机构而言都充满着挑战，权益基金、理财等产品销售承压，银行积极提前布局“开门红”较为普遍。“一般来讲，银行‘开门红’是在12月初或是1月初才正式启动，但今年11月初距年底尚有近两个月，已有银行开始。”业内人士接受媒体采访时表示。

光大银行金融市场部分析师周茂华表示，部分银行“开门红”备战提前的原因主要是国内“稳增长”的背景下，各家银行供需两端发力，主动负债积极推动宽信用。而地方银行负债能力相对弱一些，竞争压力大，年底表现更加进取，同时年初往往是信贷投放高峰期，提前备战能更好锁定全年收益。

锁定投资收益成主流

值得一提的是，在岁末年初的“开门红”营销中，按照惯例会对相关产品的利率给予一定的优惠“提升”以让利储户。但今年基本上超“3%”以上存款利率产品已很难寻到。

以广发银行为例，该行20万元起投的一年期、两年期以及三年期的大额存单年化利率分别为2.1%、2.4%、2.9%；该行1万元起存的三个月、六个月、一年期、三年期、五年期

年末，金融机构新一年“开门红”活动陆续开启。与往年上调存款利率、返券送礼等吸引储户的方式不同，今年更多银行将重点放在大额存单、储蓄型保险的销售方面。伴随存款利率降至3%以下，居民对于具有收益确定性的储蓄型保险类产品需求旺盛，这类产品也成为险企“开门红”中的业务增长点。



的定制存款利率分别为1.75%、1.95%、2.05%、2.85%、2.9%。

据了解，今年以来，银行业已经开展了多轮“降息”。10月下旬以来，多家农商行、村镇银行再次发布存款利率调整通知，对一年期、三年期、五年期等期限存款利率做出下调，下调幅度从10个基点至40个基点不等。业内普遍认为，银行“降息”窗口仍未关闭。尽管银行存款利率一降再降，但是对于保守型理财者的吸引力仍较大。根据央行公布的数据显示，2023年前三季度，我国住户存款余额新增14.4万亿元，平均每个月新增1.6万亿元。

有银行业业内人士指出，由于今年股市波动较大，银行净值型理财表现不佳，越来越多的投资者选择能提前锁定收益的中长期保本保息产品，所以大额存单、储蓄型保险

等产品热度空前。

“在存款利率下行的当下，定期存款、大额存单、国债等保本保息，且能够锁定长期收益的理财产品确实是投资者的主要选择。”一家国有银行客户经理告诉记者，由于国债安全性高，还能提前兑取可靠档计息，投资者中途如果需要用钱，损失的利息也比较少，在灵活性方面，相较于定期存款更有优势，所以很多市民是国债的铁杆粉丝。

储蓄类保险热度不减

“开门红”对险企来说意义似乎更加重要，被称作是保险业的“双11”。近期，监管部门接连出手给保险行业降温。8月底，国家金融监管总局下发《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》；9月底指导银保渠道

落实“报行合一”；10月份，监管部门在保险公司产品备案系统中下发了《关于银保产品管理有关事宜的通知》，给“开门红”销售戴上“紧箍咒”。2024年的“开门红”能不能“红”成为业内广泛关注的焦点。

今年险企“开门红”产品以储蓄理财型险种为主，可以有效满足客户稳健投资需求，尤其近三年中短期储蓄险和增额终身寿险是主力。不过，也有些头部险企已经淡化“开门红”，主要进行常规化销售。

具体来看，险企“开门红”主打产品仍以储蓄类保险为主，产品形态为“年金/两全（主险）+万能险（附加型）”组合形式，也有分红型终身寿险产品。缴费方式大多为3年交、5年交，快速返还还是产品一大卖点。

以中国人寿为例，共推出了4款产品，分别为鑫耀龙腾两全保险、鑫禧龙腾年金保险、鑫耀年年养老金保险、鑫耀鸿图年金保险。其中，鑫耀龙腾两全保险可趸交、3年或5年交，8年或10年期满，附加2.0%的保底收益率万能账户。

平安人寿等险企同时推出分红型终身寿险。招商证券发布的研报预测，后续部分险企会上市更多分红险产品，作为2024年开门红的主力险种。

保险行业分析师葛玉翔表示，买储蓄型保险的消费者主要看重的是其保本优势，现在竞品表现一般，银行储蓄存款利率也在下降，保险产品的优势仍然会延续。与此同时，“保险+服务”模式渐成，更加有助于“开门红”展业和大单成交。在行业产品同质化现象严重、保险服务需求更为全面的背景下，相对于过往“开门红”单一的储蓄理财产品，当前各保险公司更趋向于通过“保险+服务”一体化方案来进一步激发客户需求，如提供高端医疗服务计划、对接养老社区入住资格、赠送健康管理权益等。

业内人士认为，未来长期存款利率仍然有下降空间，但是鉴于近两年长期存款利率已经多次下调，目前处在较低水平，未来下降幅度不会太大。目前很多市民青睐存款、储蓄国债、储蓄型保险等较为稳健的金融产品，建议大家根据自己的风险偏好、投资经验和资金安排，做出适合自己的资产配置。同时要注意理财产品和保险类产品的风险，这些产品不在存款保险范围内。金融机构不能把不享受存款保险的理财产品和保险类产品宣传为存款，否则存在违规风险。

吕蕾

存保为民 储户放心

为提升公众对存款保险的认知，防范挤兑风险，维护银行业经营秩序和金融稳定，中国人民银行青岛市分行开展“存保为民 储户放心”主题存款保险宣传，本期内容由浦发银行青岛分行投稿。



解读存款保险条例
保障您的存款安全



大家对存款保险是否了解了呢？
欢迎大家扫描下方二维码进入答题



浦发银行青岛分行供稿