

2.75亿元绿色金融 “贷”动生态焕新

中行咸宁分行创新模式守护生物多样性

本报讯(记者 徐浪 通讯员 李静) 当水域滩涂养殖证遇上绿色金融,竟成了守护水生生物家园的“金钥匙”。近日,中国银行咸宁分行创新推出生态资产抵押模式,为嘉鱼县西南丘港水系水生态修复工程注入2.75亿元中长期金融活水,其中首笔9100万元已精准落地,以金融力量为鱼虾安家、为草木护航,让生物多样性保护既有生态“里子”,更有可持续发展“路子”。

嘉鱼县西南丘港水系涉及的12个湖泊及周边河道,是鱼虾洄游的天

然通道、鸟类栖息的温馨乐园,更是区域生物多样性的“天然基因库”。但此前,部分水域面临水质退化、生态廊道断裂等问题,让不少“水下居民”逐渐失去安稳家园。此次水生态修复工程总投资5.15亿元,堪称一场生物栖息地的“焕新行动”:通过构建生态河道、净化水环境、搭建智慧监管系统,不仅要让湖水重现清澈、水流恢复灵动,更要为鱼类、水生植物、迁徙鸟类打造宜居家园,让断裂的生态链重新紧密“串联”。

生态保护要“慢工出细活”,资金保障却不能“掉链子”。针对这类项目周期长、抵押物少的痛点,中国银行咸宁分行跳出固有思维框架,将水域滩涂养殖证这一“生态凭证”变成融资“硬通货”,再叠加国有集团的信用加持,打造“生态资产+信用背书”的双重保障。这一操作不仅破解了生态项目融资难题,更让“保护生物多样性”不再是单纯的公益投入,转变为能带动特色生态农业、文旅产业协同发展的“绿色商机”,最终实现“护生态、兴产

业、富百姓”的三方共赢格局。

值得一提的是,该笔贷款设置15年超长期限,精准匹配生态修复的慢节奏需求,资金将跟着工程进度分批投放。这一安排既有效减轻了企业的资金压力,又确保每一分金融活水都用在“刀刃上”。这笔守护生态的“安居贷”,以可复制、可推广的融资模式,打破了“生态保护难变现、金融支持难落地”的行业壁垒,让绿色发展理念真正转化为看得见的生态成效、摸得着的民生福祉。

打通反诈“最后一公里”

湖北银行咸宁分行社区宣讲护平安

本报讯(记者 徐浪 通讯员 熊静) 近日,湖北银行咸宁分行走进咸安温泉街道南昌路社区开展主题反诈宣传活动,通过数据警示、案例拆解、互动问答等丰富形式,为社区居民送上一堂通俗易懂的反诈“必修课”,全力打通反诈宣传“最后一公里”,筑牢社区安全防护网。

此次活动以“反诈是门必修课 筑牢防线守好责”为核心主题,旨在切实提升社区居民的反诈防骗意识和自我保护能力,守护好群众的“钱袋子”。活动现场,该行工作人员通过设立咨询服务台、悬挂醒目宣传横幅、发放反诈宣传单页等多种方式,向过往居民全方位普及反诈知识。

针对社区老年人、家庭主妇等易受骗群体,宣传人员结合近期高发的电信网络诈骗典型案例,用接地气的语言详细拆解了虚假投资理财、刷单返利、冒充客服退款、冒充公检法办案等常见诈骗手段的作案套路,细致讲解了识别技巧和防范方法。同时,反

复提醒老年人牢记“陌生电话不轻信、可疑链接不点击、个人信息不透露、转账汇款多核实”的反诈要点,引导居民严格遵守“三不一多”原则,从源头防范诈骗风险。

互动问答环节将整场活动推向高潮。“收到‘银行账户升级’的短信能点击链接吗?”“陌生人说‘投资1万元每月返2000元’可信吗?”“公检法工作人员让转账到‘安全账户’该怎么办?”……一系列贴近生活的问题引发居民踊跃抢答,大家在答题领奖的轻松氛围中,将“不点陌生链接、不信超高回报、不转‘安全账户’”的反诈准则深深铭记于心,有效提升了知识吸收效果。

据统计,此次反诈宣传活动共覆盖社区居民40余人次,发放宣传资料40余份。参与居民纷纷表示,此次宣讲“有数据支撑、有真实案例、有实用方法,听得懂、记得住、用得上”,切实增强了自身的防骗意识和应对能力。下一步,湖北银行咸宁分行营业



部将以包保社区为重要基点,持续开展常态化反诈宣传活动,不断扩大宣

传覆盖面和影响力,为建设平安社区、和谐社会贡献坚实的金融力量。

5年期大额存单集体停售

银行理财多元配置成新趋势

●记者 徐浪

近日,不少银行陆续启动2026年一季度“开门红”存款活动,而“六大行停售5年期大额存单”的消息同步引发市场广泛关注。记者梳理发现,当前多数银行已停售5年期大额存单,3年期产品也面临利率下行、额度紧张的情况。与之形成对比的是,长期普通存款产品供应稳定且受追捧。在利率持续下行的市场环境下,理财产品、银保产品的吸引力持续攀升,成为银行重点推介的资金配置新方向。

■大额存单鲜见“5年期” 普通存款供应稳定

记者查询工、农、中、建、交、邮储六大行官网及App发现,五年期大额存单已集体“下架”,目前在售的大额存单以中短期为主,仅剩的三年期产品利率普遍回落至1.5%至1.75%区间,且多数产品标注“额度紧张”“售完即止”。

这一趋势并非六大行独有,大部

分中小银行也鲜有5年期大额存单在售,个别银行的3年期大额存单不仅额度告急,还设置了“仅限新晋客户购买”的限制条款。

在市区一家银行网点,“大额存单,期限多样,灵活存”的宣传语十分醒目。据客户经理介绍,该行目前在售的大额存单涵盖1个月、3个月、6个月、1年、2年、3年等期限,对应的年利率分别为0.9%、0.9%、1.1%、1.2%、1.2%、1.55%。

另一家城商行的“开门红”大额存单产品则显示,起存金额为20万元,最长期限仅为18个月,具体分为9个月、1年期、18个月三类,年利率分别为1.40%、1.50%、1.50%。

“虽然当前大额存单利率不算高,但胜在稳定安全,而且支持转让,依然有不少客户青睐。”采访时有银行客户经理表示,5年期大额存单停售的消息传开后,不少客户担心3年期产品会跟进下架,近期咨询和认购的人数明显增加,部分客户为锁定当前利率抓紧入手。

与大额存单的长期产品缺位不

同,目前多数银行仍保留了长期普通存款产品,为偏好稳健储蓄的投资者提供了重要选择。相较于大额存单动辄20万元的起存门槛,部分银行的特色存款产品更具亲民优势——起存金额低至50元,且3年期、5年期定期存款利率均达到1.75%,凭借低门槛、选择多、利率稳定,受到众多普通储户的青睐。

■理财产品吸引力凸显 多元配置方案受推崇

面对存款利率走低、长期大额存单渐次退场的市场变化,普通投资者该如何科学合理规划资金?银行业内人士给出了切合实际的配置建议:核心是摸清资金的使用计划——如果能确定一笔资金在约定时间内完全用不上,可按需理性配置长期存款;但要是资金使用时间不确定,盲目跟风办理长期定期存款,万一中途需要提前支取,反而可能亏了利息。

对于想兼顾资金灵活性和稳健收益的投资者,“阶梯存款法”是较为稳

妥的选择:把一笔钱分成三部分,分别存一年期、两年期、三年期定期存款,这样每年都会有一笔资金到期,既能拿到比活期存款更高的利息,又能在有突发资金需求时灵活调度。而对于手里有五年内肯定用不到的资金(比如孩子的教育储备金、未来的养老备用金),并且完全受不了风险的投资者,要是还能找到利率不错的五年期普通存款产品,不妨抓住当下的机会配置。

另外,现在越来越多的人不再只把钱放在传统存款里,“存款搬家”的需求越来越明显。因此,银行网点也把理财产品和银保产品当成了重点推荐的品类,相关的产品介绍都放在了显眼的位置,方便大家了解。该专业人士表示,接下来银行会进一步丰富产品种类,除了推出更多结构性存款、特色储蓄产品,还会设计和养老、医疗需求相匹配的定制化理财方案。普通投资者可以主动去了解新的理财工具,根据自己能承受的风险程度和资金使用需求,搭配出更合适的资产配置方案。