

特色存款升温：部分3年期产品年利率达2.5%

本报记者 慈玉鹏 北京报道

临近年底，在存款利率下行的趋势下，利率较高的特色存款逆势升温，引起市场关注。

《中国经营报》记者注意到，部分机构推出特色存款5万元起存，3年期年利率达到2.10%；30万元起存，3年期年利率达到2.50%，高

热度上升

特色存款在存款利率、期限、起存金额等方面与一般存款有差异，是银行提升存款吸引力的工具之一。

特色存款是银行根据自身经营需要和客户需求而推出的一种创新性存款产品。与普通定期存款相比，特色存款有特定起存金额、利率、期限、计息规则以及附加条件等。

某股份制银行人士告诉记者，目前该行特色存款1000元起购，6个月期限的年利率为1.50%，2年期期限的年利率为1.70%，整体利率高于定期存款，最近来购买该特色存款的客户较多，有时需要提前预约。

中小银行特色存款利率相对较高。例如，西北地区某家银行近期发布特色存款信息显示，起存金额5万元，1年期年利率为1.90%，以10万元为例，到期预期收益为1900元；起存金额5万元，3年期年利率为2.10%，以10万元为例，到期预期收益为6300元；起存金额30万元，3年期年利率为2.50%，以10万元为例，到期预期收益为7300元。

上述某股份制银行人士告诉记者，该行特色存款产品发行时间仅为2个月，到今年年底结束，限额发售3000万元，现在可售额度已相对紧张，颇受客户青睐。

记者了解到，东南地区某城商行近期发行的起存金额5000元的整存整取定期存款尊享版存款，3个月、6个月、1年、2年、3年、5年年利率分别为1.65%、1.85%、2.05%、

于普通定存年利率。

多家银行人士表示，特色存款产品目前售卖情况较好，额度相对紧张。值得注意的是，部分产品没有购买限定条件，例如开设相关银行个人养老金账户。

记者采访了解到，目前在整体存款利率下行的大背景下，大量资金流向股市、理财等市场，一程

2.35%、2.8%，均高于该行普通定期存款。

值得注意的是，部分特色存款产品设置了购买门槛。华北地区某银行人士告诉记者，不少特色存款有一定针对性，例如针对新市民、儿童等特定客群，且或会设置购买要求，例如开设该行个人养老金账户、拥有该行银行卡相应会员等级。因为利率相对较高，银行一般会用特色存款带动其他业务。

北京财富管理行业协会特约研究员杨海平告诉记者，在商业银行存款利率下行的趋势之下，部分银行特色存款产品利率出现逆势上涨，可能的原因是：其一，基于自身资产负债实际情况，支持其阶段性资产负债配置策略；其二，临近年底，为了更好地完成经营目标，锁定年终存款规模；其三，满足客户的需求，更好地维护重点客群。

杨海平告诉记者，由于存款利率的持续下行，中小银行维持存款增速的难度上升，资产负债配置策略制定与执行也面临更大的挑战。在此背景下，特色存款产品可以在强化被动负债的主动引导、维护重点客群以及提升资产负债策略的灵活性机动性方面发挥重要作用。

中国银行(601988.SH)研究院研究员杜阳告诉记者，在整体存款利率下行的大背景下，部分银行特

度上加大了银行的吸存难度。央行数据显示，今年10月住户存款大幅下降了5700亿元，而截至11月27日，沪深两市成交额已连续第41个交易日突破1万亿元。因此，部分银行特别是中小银行推出利率较高的特色存款产品，主要目的是增强揽储能力、维护重点客群，以减轻资金压力。

别是中小银行推出利率较高的特色存款产品，这种“逆势上涨”主要由以下因素推动：一是增强揽储能力以应对资金压力。一些中小银行，尤其是地方性银行和农村信用社，客户基础相对薄弱，面临较大的存款流失风险。通过提高存款利率吸引客户，有助于稳定存款规模。二是市场竞争加剧。相较于大中型商业银行，中小银行缺乏品牌和客户资源优势，需要通过更高的存款利率争夺客户。

杜阳告诉记者，未来特色存款形式更加多样化。一方面，特色存款产品可能进一步优化期限设计，推出分阶段收益、提前支取不受损失等机制，提升吸引力；另一方面，特色存款可能结合其他金融服务(如贷款优惠、财富管理咨询)，提升产品附加值。

苏商银行高级研究员杜娟告诉记者，年末银行存款压力大，一方面要储备资金为明年年初资产投放做准备，另一方面银行员工也面临KPI(关键绩效指标)达标等要求，所以存款利率有抬升迹象。特色存款在存款利率、期限、起存金额等方面与一般存款有差异，是银行提升存款吸引力的工具之一，在有揽储需求时会推出，虽然利率较一般存款高，但更多是短期时段内行为，不能改变存款利率处于下行区间的整体趋势。

应对存款“搬家”

银行要稳住住户存款规模，需要采取多维度的综合措施，以满足客户需求、提升存款吸引力和优化存款结构。

上述华北地区银行人士告诉记者，目前银行吸存存在一定压力，从流向看，客户资金正转移至股市、理财中，而特色存款是提升银行吸存能力的途径之一。

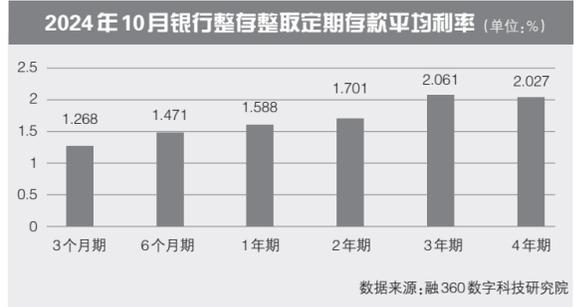
央行数据显示，今年前10个月，住户存款增加了11.28万亿元，但在前9个月时间，住户存款增加了11.85万亿元，意味着在10月，仅一个月时间住户存款大幅下降了5700亿元。

与之形成对比的是，从数据上看，自10月中旬以来，沪深两市多个交易日单日成交额超过2万亿元。截至11月27日，沪深两市成交额已连续第41个交易日突破1万亿元。

杨海平告诉记者，10月住户存款减少与股票市场的表现有关。住户存款未来是否会继续下降，也与股票市场后续行情如何演绎有一定的关系。但根据个人的观察，近期提振股市的政策措施，不足以带来居民储蓄倾向的趋势性变化。

杜娟表示，中国居民财富占比中房产一直占大头，在房地产市场调整期，住户开始寻求更多理财投资渠道。存款是住户居民容易接触且最易上手的产品，此前也是住户金融资产的主要投放渠道。但随着国民借助互联网宣传、金融机构宣讲等渠道，对金融投资理财的认识日益增进，有更多居民希望寻求如银行理财、基金、债券、股票等其他投资理财产品，使存款规模出现波动。10月更是由于股市火爆，吸引众多资金流入股市。

今年以来，银行存款利率持续下调，降低了存款类产品吸引



力。10月，六大国有银行集体发布公告下调人民币存款挂牌利率，下调幅度在5—25个基点之间。这是今年第二轮存款利率下调落地，也是自2022年9月以来，国有银行第六次主动下调存款利率。此外，记者注意到，多家中小银行调降存款利率。其中，部分中小银行存款利率调降幅度超过50BP，多家中小银行定期存款挂牌利率进入“1”字头。

近日，融360数字科技研究院发布的《2024年10月银行存款利率报告》显示，10月，银行定期存款平均利率大幅下跌，各期限平均利率下跌20BP(基点)以上，3年期下跌最多，超过25BP。具体来看，银行整存整取存款3个月期平均利率为1.268%，6个月期平均利率为1.471%，1年期平均利率为1.588%，2年期平均利率为1.701%，3年期平均利率为2.061%，5年期平均利率为2.027%。

杜阳告诉记者，银行要稳住住户存款规模，需要采取多维度的综合措施，以满足客户需求、提升存款吸引力和优化存款结构。主要具体途径有：一是提供多样化存款产品。推出差异化产品，满足客户对收益和流动性的不同需求。根据地方特点推

出符合客户偏好的特色存款产品(如针对特定职业、群体的优惠存款方案)。二是优化存款利率策略。通过灵活的利率定价，在政策允许范围内提高定期存款的吸引力。三是强化服务体验。优化手机银行、网上银行等数字化服务，让客户随时随地进行存款操作。在网点和线上服务中，提供高效的咨询、问题解答和便捷的开户、转存服务，提升客户满意度。四是加强客户教育和沟通。通过金融知识普及，帮助客户了解存款的优势、安全性及其与其他投资产品的比较，增强客户对存款产品的信任。通过客户回访、满意度调查等方式，及时了解客户需求并优化服务。

从应对存款“搬家”、稳定住户存款的措施上看，杜娟表示：一是通过多样化金融产品增强客户存款黏性，如借助理财产品积累客户账户内的活期存款；二是合理设定银行账户定位，强化在客户端认知，如让客户将银行账户作为主结算户、资金主归集户等，从而留存存款资金；三是优化产品设计、服务体验，通过产品竞争力、服务体验来吸引客户。

“沉睡”账户清理扩围 银行管控“单位久悬户”

本报记者 郭建杭 北京报道

一直以来，商业银行存量单位结算户长期处于闲置状态的情况并不少见，这些账户可能带来诈骗、洗钱等金融犯罪风险隐患。

已有多次清理

11月20日，湖北赤壁农商行发布《关于清理长期不动对公账户及营业执照已注销对公账户的公告》称：“为规范账户管理，保障客户账户资金安全，根据《人民币银行结算账户管理办法》的有关规定，我行将对1年以上未发生收付活动的对公账户，以及开户营业执照已注销、被吊销和单位被撤并、解散、宣告破产或关闭的对公账户进行销户清理。销户清理工作从2024年11月20日开始。”

近期，甘肃金昌农商银行发布《关于金昌农村商业银行股份有限公司单位银行结算账户久悬不动户清理销户的公告》显示，本次清理整顿涉及的对公账户包括：被撤并、解散、宣告破产或关

久悬户暗存风险

此次清理涉及的“单位久悬户”都来自哪里？记者注意到，多家银行的“单位久悬户”清理范围中都提到“开户的营业执照已注销、被吊销，且在我行无未结清贷款的对公账户”，以及“单位被撤并、解散、宣告破产或关闭，且在我行无未结清贷款的对公账户”。

素喜智研高级研究员苏筱芮对记者表示：“单位久悬户”背后关联的对公主体有多种形态：一是正常经营主体，可能因为疏于查看、业务整合等管理问题使得账户进入沉睡状态；二是僵尸、空壳类经营主体；三是由于外部司法、行政机关等介入，被宣告解散、破产、吊销执照等主体。苏筱芮认为，第一类账户价值需要根

据企业需求具体评判，而后两类账户则无更多价值。

记者了解到，银行机构普遍重视对公客户拓展工作，并围绕新增对公户提出多项考核要求，但随着市场经济环境变化，很多企业在经营过程中也遭遇各种变故，造成账户“沉睡”不动。

上海金融与发展实验室主任曾刚近期公开撰文指出，我国拥有超5300万家中小微企业，是全球中小微企业数量最多的国家之一。但是，据统计，我国小微企业的平均生命周期只有2.7年，其中存活10年以上的不到2%。

“单位久悬户”的存在不仅降低了银行机构的服务效率，同时还会加大金融机构对于防范电信诈骗、

涉赌、账户买卖的防控管理难度。

“单位久悬户”的存在对银行机构会带来哪些不良影响？苏筱芮认为，首先，“沉睡”账户会占用银行的资源和成本，影响银行的运营效率和盈利能力，提升银行机构不必要的运营成本；其次，“沉睡”账户会增加银行的监管压力和合规风险，影响银行的信誉和声誉，“单位久悬户”的存在容易被不法分子利用，确实会潜藏电信诈骗风险。

记者了解到，在此前监管处罚中也涉及银行在账户管理中的合规问题。金融行业合规与数据管理服务公司极客合规《2024年三季度银行监管处罚分析报告》中显示，2024年三季度，结算与现金管理领域内处罚情况分布中，

理销户公告，部分农商行公示了清理账户名单。

银行对于“单位久悬户”的清理工作持续进行。随着普惠金融的增量扩面，个人及单位账户数量都增长较快，沉淀了很

多“沉睡”账户，银行此前加大了个人“沉睡”账户的清理工作，近期的清理范围扩围至对公账户。

央行2024年第二季度支付业务统计数据显示，截至今

年二季度末，全国共开立银行账户146.95亿户。全国共开立单位银行账户1.07亿户，环比增长2.17%。全国共开立个人银行账户145.88亿户，环比增长0.80%。

拓展讨论会，围绕“做好对公账户拓展”集思广益，进一步强化拓户思想共识，多措并举提升网点拓户效能；并下发落实对公账户维护责任到人的通知，落实对公账户维护责任到人的管理要求，建立长期主动维护机制，不断提升对公账户的管理水平、管理能力和管理质量，强化对存量和新增对公基本账户的认领、维护和服务，支行全员进行认领，定期上门拜访、电话联系。

央行2024年第二季度支付业务统计数据显示，在银行卡方面，截至二季度末，全国共开立银行卡98.59亿张，环比增长0.36%。其中，借记卡91.10亿张，环比增长0.52%；人均持有银行卡6.99张。

实际上，久悬账户的存在本质是考核银行的账户管理能力，久悬账户作为客户长期未使用的账户，客户数据的完整性、准确性较差，给农商行的账户唤醒工作带来了巨大阻力。

中国农村金融学术委员会委员段治龙观点认为，农商行要切实发挥地方性银行的独立法人这个最大优势，实现对公账户的场景激活。如中小银行加强公私联动和代发工资客群的拓展。对于对公客户，可以适当降低贷款利率，用其员工工资代发等业务往回算账。对于代发工资客群，可以借鉴零售侧相关经验，搭建企业账户对应的权益体系，做好

对公账户管理，开展“单位久悬户”清理工作。彼时，苏尼特右旗联社方面指出，苏尼特右旗联社将落实长效机制，进一步强化账户有效管理，以此次清理工作为契机，严把账户准入关口，对已有的风险防控措施进行查漏补缺，完善关于账户、客户的尽职调查，做好账户的全生命周期管理，严密防控风险，遏制市场乱象，为净化金融环境作出贡献。

“单位久悬户”的清理工作背后反映的是银行机构的账户管理工作，对比此前的粗放式对公拓展客户的管理方式，近年来，农商行在对公业务方面的拓展客户及维护工作更加精细化。

记者了解到，江苏南通农商银行近期通过开展运营主管账户

因账户管理问题，银行机构被罚没金额1159万元，案由数44起，排名靠前。具体涉及“账户管理不规范”、“账户开立及支付结算服务中未履行反诈主体责任”以及“超过期限或未向人民银行报送账户开立、变更、撤销等资料”。

对于银行机构来说，在做好存量“单位久悬户”的清理工作之外，如何唤醒存量“单位久悬户”则是另一重要内容。

苏筱芮认为，目前看，对公账户与零售账户相比，缺乏完善的权益体系及促活举措。银行机构需要借助自身优势资源禀赋，针对企业高频生活场景加快业务部署，可借鉴零售侧相关经验，搭建企业账户对应的权益体系，做好

上接B5

银行系电商“新视角”

为了获得数据打造场景，银行系电商曾经盛极一时，甚至有意与市场化电商淘宝、京东一较高下。如今，有的银行放弃了电商业务，有的银行仍缺乏持续可行的电商商业模式。作为农银集团运营管理电商主体的金融科技子公司，农银金科则在银行系电商的定位和发展上开启了新一轮的探索。

农业银行的电商平台“兴农商城”始建于2019年，于2022年划转至农银金科承接经营管理工作。2024年9月，为了贯彻国家乡村振兴的总体部署，“兴农商城”全渠道更名为“农银商城”。

农银金科业务运营部相关负责人表示，农银商城是农银集团的线上消费帮扶平台，以“公益帮扶、电商兴农”为核心定位，持续聚焦832个国家脱贫县和160个国家乡村振兴重点帮扶县，为脱贫地区乡村振兴提供全流程一体化的电商服务，解决脱贫地区电商经营难、农产品销路窄等实际问题。

“与社会化电商平台向商户收取手续费等费用的盈利模式不同，农银商城是公益帮扶模式。线上的交易资金直接对接商户账户。整个过程中，电商平台不收取任何费用，零佣金。此举减轻了脱贫地区商户的经营负担，每年帮助这些商户增收上亿元。”

上述农银金科业务运营部相关负责人表示，很多脱贫地区的商户或农户相对缺乏线上销售经验，甚至不会线上开店。农银商城的深度帮扶包括了助力商户顺利上线、协助商户打造特色农产品、逐户指导参加帮扶活动和全力做好售后服务支持四个方面，从帮助商户拓展销售渠道到帮助商户提升经营能力，实现公益帮扶从“扶上马、送一程”向“立得住、行得稳”深入。

据了解，农银商城依托农业银行掌银和企业网银渠道，目前业务范围覆盖30余个省级行政区，合作单位300余家，在营商户超过2000户，年均实现交易金额超亿元。