

“存款特种兵”年末再现江湖

本报记者 慈玉鹏 北京报道

临近年末,部分中小银行推出利率较高的特色存款产品,与大型银行的存款产品利率差走扩,受到市场欢迎,甚至吸引异地

异地存款升温

一些中小银行为了吸引存款,纷纷提高存款利率,推出了各种优惠措施,为跨城存款的“特种兵”们提供了机会。

所谓“存款特种兵”,即存款人为谋求更高利率,前往异地银行存款。近日,在北京工作的张琦(化名)了解到,某城商银行天津武清支行推出3年期年利率2.7%的存款产品,为了获得较高的利息,她选择购买车票去该支行存款。在张琦到达支行后,该行工作人员告诉其额度已趋紧,每人只能存5万元。

她告诉记者,该地方银行存款利率暂时要比大型银行、股份制银行高一些,历经近两年存款利率调整,大型银行存款利率整体偏低,身边有朋友听说她的异地存款方式后,近日也选择去天津开户存款。

记者与上述城商银行天津武清支行人士取得联系,该人士表示:“12月18日,3年期年利率2.7%的产品已经没有额度。该产品10月份推出,受到市场欢迎,从外地来存款的人士亦不少。该产品开始并未有存款额度限制,但因受到抢购,很快额度趋紧,此前几天每人只限制5万元。而目前,上级已通知暂无额度。”

上述城商银行天津武清支行人士介绍道,目前不少异地客户前来购买的产品还有1000元起存3年期年利率2.6%、1000元起存1年期年利率2.25%,需拿身份证来天津支行开户,若是持有该行其他地区开户的银行卡,3年期最高只能享受2.5%的利率,因为目前的产品主要针对天津地区开户客户。

苏商银行高级研究员杜娟表

客户前来开户存款,“存款特种兵”再现江湖。

对此,《中国经营报》记者采访了解到,“存款特种兵”可操作的时间窗口或较短,高利率存款产品会增加地方性中小银行资金成本,在运营压力。另外,异地存款应考虑到资金安全性问题,尤其应重点考察机构规模、经营情况等要素。多位业内人士预计,未来,在

示:“存款特种兵”跨城操作,除了要看利率水平外,还要关注存款期限、活动期限等因素。年末中小银行提升存款利率,通常为短期揽储行为,相应的存款期限可能较短,还有一些利率与积分附赠活动设定了有效期限制,“存款特种兵”需综合衡量短期收益与相关跨城成本。中小银行与大型银行之间的存款利差主要源于客户基础、品牌声誉、信用评级等差距,在存款利率下行时期,综合实力较强的中小银行已借机缩小利率差,但并非所有中小银行都能实现。”

中国银行(601988.SH)研究院研究员叶银丹表示,近年来,随着银行存款利率的下行,特别是国有大型银行和全国性股份制商业银行的存款利率普遍较低,难以满足储户的需求。一些中小银行为了吸引存款,纷纷提高存款利率,推出了各种优惠措施,为跨城存款的“特种兵”们提供了机会,能够在相对较短的时间内,通过选择高利率的存款产品,获取更高的收益。

“从利差来看,与大型银行相比,部分中小银行提供的存款产品的收益相对较高,存在一定的获利空间。”叶银丹表示,“但在可持续性方面,虽然通过提高利率能够吸引储户,但长期维持高利率将带来较高的资金成本,特别是在利率下行的宏观环境中,中小银行的利润压力可能会加大,随着市场竞争更加激烈,地方性中小银行可能面临

成本和运营压力。另外,异地存款应考虑到资金安全性问题,尤其应重点考察机构规模、经营情况等要素。多位业内人士预计,未来,在

成本,在运营压力。另外,异地存款应考虑到资金安全性问题,尤其应重点考察机构规模、经营情况等要素。多位业内人士预计,未来,在

在进行存款资产配置时除了考虑存款利率差异外,还应该综合考虑存款的安全性问题。

- ▶ 一是在选择银行时要通过其资本充足率、盈利能力等指标进行筛选,避免将过多资金集中在同一家银行。
- ▶ 二是在配置存款产品时,要充分考虑自身的流动性资金需求,避免将所有资金投入流动性差的长期存款中。
- ▶ 三是在选择大额存单、结构性存款等较为复杂的存款产品时,务必充分了解产品条款,确保自己理解其风险和收益结构。如果产品涉及复杂的条件或附加条款,要主动向银行或理财顾问咨询,确保自己明晰所有相关内容。
- ▶ 四是要把控好存款额度,根据存款保险相关条例,存款保险实行限额偿付,最高偿付限额为50万元,超出最高偿付限额的部分,依法从清算财产中受偿。



郭媛媛/制图

资金成本和运营压力的双重挑战。此外,在实际操作层面,“存款特种兵”也会受到时间成本、交通成本等其他综合成本的限制,可操作性不强。比如,为了获取更高的存款利率,投资者需要乘坐高铁、飞机或自驾前往异地,这不仅需要投入大量的时间和精力,还需要承担一定的交通费用。”

从风险上看,叶银丹表示,对于居民来说,在进行存款资产配置时除了考虑存款利率差异外,还应该综合考虑存款的安全性问题。一是在选择银行时要通过其资本充足率、盈利能力等指标进行筛选,避免将过多资金集中在同一家银行。二是在配置存款产品时,要充分考虑自身的流动性资金需求,避免将所有资金投入

存款利率市场化改革的背景下,随着监管机构加强对中小银行的风险管控,以及存款保险制度的发展,中小银行与大型银行之间的利率差距可能逐步缩小。

到流动性差的长期存款中。三是在选择大额存单、结构性存款等较为复杂的存款产品时,务必充分了解产品条款,确保自己理解其风险和收益结构。如果产品涉及复杂的条件或附加条款,要主动向银行或理财顾问咨询,确保自己明晰所有相关内容。另一位西北地区银行人士表示,异地存款应考虑到资金安全性,虽然部分中小银行存款利率较高,但也要考察该机构的规模、经营情况等要素,建议尽量避免到规模大小、不良率较大的村镇银行存款。同时,也要把控好存款额度,根据存款保险相关条例,存款保险实行限额偿付,最高偿付限额为50万元,超出最高偿付限额的部分,依法从清算财产中受偿。

到流动性差的长期存款中。三是在选择大额存单、结构性存款等较为复杂的存款产品时,务必充分了解产品条款,确保自己理解其风险和收益结构。如果产品涉及复杂的条件或附加条款,要主动向银行或理财顾问咨询,确保自己明晰所有相关内容。

另一位西北地区银行人士表示,异地存款应考虑到资金安全性,虽然部分中小银行存款利率较高,但也要考察该机构的规模、经营情况等要素,建议尽量避免到规模大小、不良率较大的村镇银行存款。同时,也要把控好存款额度,根据存款保险相关条例,存款保险实行限额偿付,最高偿付限额为50万元,超出最高偿付限额的部分,依法从清算财产中受偿。

操作空间或变小

随着监管机构加强对中小银行的风险管控,以及存款保险制度的发展,中小银行与大型银行之间的利率差距可能逐步缩小。

记者注意到,临近年末,部分中小银行推出利率较高的特色存款产品,整体高于大型银行存款利率。例如,西北地区某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1.9%,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2.1%,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2.5%,以10万元为例,到期预期收益为7300元。

再比如,东南地区某城商银行近期发行的起存金额5000元的整存整取定期存款尊享版,3个月、6个月、1年、2年、3年的年利率分别为1.65%、1.85%、2.05%、2.35%、2.8%,整体相对较高。

值得注意的是,特色存款产品一般设置了购买门槛。除要求本地开户外,还有部分只针对新市民、儿童等特定客群,或设置购买条件,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等。

但业内人士普遍认为,大型银行和中小银行存款利率差呈现缩小趋势,“存款特种兵”操作空间正逐步压缩。上述西北地区银行人士告诉记者:“临近年末,部分银行需要优化报表数据,为此一般会推出多种措施,其一即阶段性推出特色化高利率存款产品来吸引客户,提升银行存款额度。但目前银行机构和中小银行利率差可能会逐步缩小。”

叶银丹进一步分析称,当前中小银行与大型银行之间的存款利率差异主要来自市场竞争和资金需求。中小银行为了

吸引更多的存款,尤其是在与大型银行竞争的情况下,需要通过提供更高的利率来弥补其资金来源的不足。因为相较于大型银行,中小银行的市场份额较小,资金来源更加依赖于存款,且面临较高的资本成本。因此,它们通过提供更具吸引力的存款利率来吸引储户,特别是在年末这种资金需求高峰期,往往会加大利率优惠力度。而大型银行通常具备更强的资本实力和更广泛的客户基础,能够通过较低的利率吸引存款,这也为其提供了较低的资金成本优势。对于大型银行而言,虽然市场竞争压力加大,但由于其资金来源多样,且客户稳定,存款利率的调整更多是受到整体宏观经济形势和政策环境的影响。未来,在存款利率市场化改革的背景下,随着监管机构加强对中小银行的风险管控,以及存款保险制度的发展,中小银行与大型银行之间的利率差距可能逐步缩小。

某华北地区银行人士表示,“特种兵式”存款较为火热的期间一般是大型银行和中小银行存款利差较大的时期。“总体来看,国有银行刚刚下调存款利率,中小银行还未跟进的时候,利差相对较大,或有更多客户为更高利率选择到异地中小银行存款。但近期,中小银行整体已跟进上轮国有大型银行下调存款利率,故而两者利差较小,“特种兵式”存款空间有限。从另一个角度来看,近两年历经多次调整,存款利率已多次下调,整体并不高,在这种情况下,国有大行和中小银行的利差也不会走扩,所以目前“特种兵式”存款空间并不大。”

相关报道

中小银行揽储挣脱“价格战”

本报记者 郭建杭 北京报道

临近年末,中小银行陆续启动旺季营销活动。在2025年中小银行旺季营销期间,不同

机构在存款利率调整策略上分化明显。

《中国经营报》记者注意到,往年旺季营销期间最吸引人的存款加息活动,在今年表现得较

为“含蓄”,部分中小行阶段性调整了存款利率并限时发售大额存单,但利率调整幅度、参与调整的机构数量较往年相比都有减少。

北京农信合研究所研究员冯俊对记者表示:“今年的旺季营销对比往年来看,中小银行在拉动存款增长方面已意愿不强,存款‘价格战’趋势

已减弱。”

记者了解到,中小银行在旺季营销时的应对状态在不同机构间出现分化,部分地区积极推出短期高利率存款产品,引发

“存款特种兵”的出现,但更多的中小银行不再过分通过以高息、送礼等方式吸纳更多存款,而是将更多注意力放到低成本存款及贷款业务的拓展上来。

利率调整策略分化

旺季营销活动对于银行全年获客具有重要意义。通常来说,区域银行、中小银行对年头岁尾的旺季营销活动更加重视,营销活动节奏更快,也是全年中让利幅度最大的时期。

近期,部分中小银行阶段性调整利率。如襄阳农商银行公众号发布其存款利率调整公告,3年期最高可至2.05%。具体来看,自12月7日起,该行对金额1万元起存的存款利率进行上调,期限为3个月、6个月、1年期、2年期、3年期的存款利率分别上调至1.15%、1.35%、1.8%、2.05%;禹州农信社也宣布上调存款利率。其公告显示,对于起存金额1万元,期限为3个月、6个月、1年期的存款利率分别上调至1.15%、1.35%、1.66%;对于起存金额10万元,期限为1年期的存款利率上调至1.71%。

据记者不完全统计,截至目前,民营银行及河南省、江苏省部分地区的农村金融机构阶段性上调了存款利率。对此,多位业内人士公开指出,年末、年初是银行揽储的关键时期,上调存款利率是招揽客户的一种手段,但存款利率上调意味着负债成本压力增大。从整体来看,银行降息仍是大概率,未来存款利率仍有下行空间,而近期部分机构的利率上调是短期阶段性行为,且力度和涉及的机构数量都较往年有所减少。整体来看,银行旺季营销不再以“卷价格”作为主要发力点。

记者注意到,也有部分农商银行限时发售大额存单,部分3年期、5

年期的大额存单年化利率达2%以上,如阜宁农商银行预约发售大额存单,30万元起存3年期可达2.2%;12月5日,山东潍坊银行发布了一期20万元起存、年利率最高达2.05%的可转让大额存单;12月3日,贵州安顺农商银行发行了年利率为1.9%的20万元起存、1年期大额存单,该存单发行截止日期为2024年12月31日。

值得注意的是,从大额存单的利率对比来看,去年同期的旺季营销期间,20万元起存的3年期大额存单的利率普遍在2.5%左右,高于今年的大额存单利率。

例如,湖南浏阳农商银行在去年同期发布的大额存单信息显示,3年期利率为2.65%;另一东南地区农商银行去年同期发布的3年期大额存单利率为2.45%;国有大型银行去年同期的3年期大额存单利率也达到2.3%。

关注商业银行多项业务发展的银银咨询董事长高钧告诉记者:“在旺季营销阶段,中小银行需要完成全年超过一半的存款任务。今年中小银行对于低价存款的需求更高,且2025年的降息预期也较高,这影响了银行通过‘价格战’揽储的意愿。目前来看,根据各家银行的资金规划,少数银行也有揽储的需求,会阶段性通过上调利率、限时发售大额存单产品来拉动存款增长。”

今年旺季营销期间,中小银行在揽储方面较往年有哪些不同?博通分析金融行业资深分析师王蓬博表示:“今年开门红营销时间节点略有

提前,而且利率调整策略分化,出现长期存款利率下调,短期存款利率阶段性逆势上升的特点,上调利率的产品多为短期存款产品。但需要注意的是,从整体来看,并非所有中小银行都进行了利率上浮,也有部分中小银行下调了存款利率,这和资金流动性较高以及利率持续下调相关。”

中部地区某农商银行人士也对记者指出:“农商银行和大型银行一直存在存款利率差,农商银行的存款成本一直较高。整体来看,农商银行对于低成本存款的需求更高,多重因素叠加下,今年参与旺季营销存款优惠活动的机构数量减少。”

此外,多位业内人士都公开指出,在商业银行净息差承压的当下,通过高利率拉动存款带来的是高成本存款,并不契合银行目前对低成本存款的需求,“价格战”揽储成本较高,不可持续。未来,商业银行更需考虑提升客户体验、改善营销模式等来吸引客户。

王蓬博表示,银行在旺季营销拉动存款的时候,可以尝试推出特色产品,在对人群分类更加细化的基础上,如针对老年人可推出养老储蓄产品,针对小微企业推出利率更低的产品。此外,也可以为客户制定个性化的金融服务方案,满足客户多元化的金融需求,增加客户对银行的黏性。

对存款用户来说,在存款利率下行趋势下,用户也可抓住中小银行在旺季营销期间的阶段性利率调整,锁定相对较高的收益。

逃离“价格战”

值得注意的是,在存款利率持续下行的背景下,农商银行既面临旺季营销拉动存款增长的压力,又同时面临存款结构化增长差异,如何进行存款产品定价与营销平衡将是一道难题。

对于中小银行旺季营销如何逃离“价格战”,以及如何平衡好低成本存款增长及吸引用户两者之间的关系,湖南省农信联社一级高级经理彭树军指出,鉴于目前中小银行的存款长期化程度较深,贷款收息率水平相对较低,且还有进一步走低趋势,银行在制定存款定价时,建议优先以利率高低水平来进行定价,兼顾考虑银行机构存款所占的市场份额问题。此外,可以通过提升综合服务水平与提供全面增值服务来弥补存款“低利率”对客户吸引力不足的问题。彭树军同时指出,长期存款的利率锁定期限为3年、5年,一旦以较高的定价吸收了长期存款,未来三五年都很难压降平均付息率,会直接影响机构净息差。

彭树军进一步建议道,在2025年“开门红”期间,可以从营销赠礼、调整考核要求、给予员工低成本存款业务考核更多绩效薪酬等方面来控制存款利率。

记者了解到,目前部分农

商银行已调低了新增存款的考核比重。冯俊告诉记者:“目前,新增存款对于大部分中小银行来说考核比重在下降,对于存款结构调整的要求在增加,优惠活动更加倾向日常的活动体系建设,短期活动已进入‘瓶颈’。”

在低成本存款营销实践中,记者注意到,部分农商银行在今年的旺季营销揽储活动中,通过对接企业客户、维护存量客户,来拉动低成本存款的增长。如阳谷农商银行的旺季营销方案中,在实行全员扛任务指标的同时,银行班子成员主动对接企业客户、行业客户等,以代发工资、信贷支持等金融服务为切入点,拉动存贷款快速上升;机关人员按照职务划分,分配揽储和贷款推介任务,自行自上而下层层分解目标任务,层层传导工作压力,形成一级抓一级、人人有压力的战斗氛围。

此外,多家农商银行在今年的旺季营销发力方向中,都提到降本增效,以及对业务高质量发展的要求。例如,陕西安康农商银行相关人士表示:“要量质并举、精准发力,以更大力度推动结构调整,要推动存款减价增量、电银(注:电子银行)降本增效、管理提质增效。”汉中农商银行相关人士表示:“普惠小微投放、实

体贷款净增、表内不良清降、关注类贷款管控、特殊资产清收、电银关键指标完成”是年末收官决战六项挂牌督办核心任务。

公开信息显示,自2022年9月以来,国内银行的存款挂牌利率经历多次下调。其中,国有大型银行3个月、6个月、1年期、2年期、3年期、5年期整存整取定期存款挂牌利率分别降至0.8%、1%、1.1%、1.2%、1.5%和1.55%。今年年内,商业银行也多次下调存款挂牌利率。10月份,多家商业银行集中下调了存款利率,各类存款产品挂牌利率的全面下调,从3个月短定期到5年期的长定期存款,以及活期存款全部下调。此外,存款利率下调幅度大于贷款利率的下调幅度。如10月份一年期LPR下调20个BP,而1至3年期定期存款普遍下调25个BP。

在此背景下,旺季营销期间的阶段性存款利率上调也只是调整回了此前的利率水平。

近期的储蓄存款情况显示,央行公布的金融统计数据,2024年前11个月人民币存款增加19.39万亿元,其中住户存款增加12.07万亿元。2023年全年人民币存款增加25.74万亿元,其中住户存款增加16.67万亿元。