

# 特色存款出炉 你会考虑吗？

存款“降息潮”下，银行揽客竞争压力加剧。为吸引储户资金，记者调查发现，近期不少银行向储户主动推介或上线自家的“特色存款”产品。相较于普通整存整取定期存款，这类“特色存款”产品起存点相对较高，通常在1000元至1万元之间，利率也会较普通存款上浮20~60个基点。在分析人士看来，“特色存款”是部分银行根据自身的需要所推出的存款产品，利率介于普通定期存款和大量存单之间，而相较于大型银行，中小银行的吸储能力相对较弱，预计后续推出“特色存款”将更加积极。

## 银行力推“特色存款”

随着存款利率持续走低，已有银行主动推介“特色存款”产品，吸引储户目光。

近期，不少储户接到某城商行的电话，推介该行的一款“特色存款”产品，“我行的‘特色存款’保本保息，比普通定期存款利息要高，期限灵活，长期短期都有”，某城商行的客户经理介绍，该行的“特色存款”产品1万元起存，期限涵盖3个月、6个月、一年、两年和三年。

一般而言，“特色存款”产品相较于普通定期存款产品具有起存点高、收益高的特点。北京商报记者查询发现，前述城商行1万元起存三年期的“特色存款”产品年利率为2.85%，而同期限50元起存的普通整存整取定期存款利率则为2.5%。

“‘特色存款’的起点金额相对高一些，存的越多可以享受相对越高的储蓄利率。”光大银行金融市场部分分析师周茂华表示，“特色存款”是部分银行根据客户情况和自身需要推出的存款产品，与普通定存比较，其在存款起点、利息等方面存在不同，“特色存款”的推出更多是为了尽可能获客、吸储。

7月16日，记者调查发现，目前已推出“特色存款”的银行不在少数。例如，建设银行的“旺财存款”、农业银行的“银利多”、民生银行的特色储蓄存款“安心存”、广发银行的定制存款“花样存”等。民生银行北京某支行客户经理介绍，“‘特色存款’是各个银行为了吸引存款推出的自己的存款产品，会比普通的整存整取存款产品利率要高一些”。

记者梳理发现，各家银行的“特色存款”产品起存点通常在1000元至1万元之间，利率也会较普通定期存款产品上浮20~60个基点。以广发银行为例，该行1000元起存三年期的“花样存”利率为3.1%，高于同期限利率为2.5%的整存整取定期存款利率。

## 成为大额存单“平替”

为降低银行负债成本，持续让利实体经济，自2022年4月以来，由国有银行“领衔”已掀起了三轮存款“降息潮”。最近一次发生在今年6月，工、农、中、建、交、邮储六家国有银行下调活期存款及部分定期存款挂牌利率，幅度在5~15个基点之间，随后股份制银行、地方性城商行、农商行紧跟国有大行的步伐，纷纷“组团”调降存款利率。

随着存款利率的下调，“特色存款”的利率也有所调降，但利率仍具备一定优势。以农业银行为例，据客户经理介绍，该行推出的“银利多”两年期、三年期的存款利率已下调10~15个基点至2.3%、2.85%，但仍高于同期限的普通整存整取定期存款利率25个基点、40个基点。

由于“特色存款”利率相对较高，因此当储户咨询存款产品时，银行客户经理往往会率先介绍“特色存款”产品的利率。利率优势也使得部分银行“特色存款”成为大额存单的“平替”，多名储户在社交媒体平台分享时表示，在大额存单“一单难求”的情况下，选择了利率相对不错的“特色存款”。

厚雪研究首席研究员于百程认为，与普通存款相比，“特色存款”是一种在起存金额、利率等方面有所不同的存款产品，介于普通存款和大额存单之间，在利率上比普通存款有所上浮，对储户具更好的吸引力。

## 趋势

### 中小银行吸储能力弱

在业内人士看来，受内外部复杂因素影响，市场无风险利率下降是大势所趋，于百程指出，基于降低负债成本，缓解息差下降压力的诉求，去年以来银行存款利率已经过了几轮下调，而基于宽松、低利率的货币环境支持实体经济复苏需要，以及银行的储蓄资金供需来看，未来存款利率仍有小幅下调可能。

招联首席研究员董希淼也表示，2023年，货币政策将稳健略偏宽松，市场流动性更加合理充裕，降准降息都有可能，总体而言，中国市场无风险利率下行将是长期趋势。

在存款利率下调的背景下，为提高自身竞争力，负债来源相对单一的中小银行也开始发力推出“特色存款”，吸引储户前来存款。例如，特克斯县联社近日推出一年期“特色存款”，利率为2.2%，并宣传称“限量一亿元，先到先得，售完为止”，宜兴农商行此前也主动推介该行的储蓄“特色存”产品“奔富存”。

于百程认为，中小银行因为实力和品牌等因素在吸收储蓄能力上较大型银行弱，因此其存款利率较大型银行利率会有所上浮，预计后续推出“特色存款”揽储将更加积极。

在存款不断“降息”的背景下，银行尤其是中小银行该如何提高自身的竞争力？储户又该如何进行资产配置？董希淼表示，在深化存款利率市场化的背景下，应继续实施差别化政策，允许中小银行采取更有弹性的存款利率加点空间，同时，中小银行应加强资产负债管理，防范流动性风险，确保发展的稳健性和可持续性。

“对储户来说，一定要调整心态和预期，平衡好风险和收益来进行资产配置。”董希淼建议，储户如果要追求高收益，那么必须承受高风险；如果要追求稳健的收益，可以在存款之外，适当配置现金管理类理财产品、货币基金以及储蓄国债等产品。同时，降低对投资收益的预期。

据北京商报

## 相关

### 银行直播卖贷款哑火

7月18日，记者注意到，此前火出圈的“银行直播卖贷款”均已“哑火”。

值得关注的是，近期监管部门已开始调研摸底直播贷款风险。金融监管总局下属风险处置局于向部分银行下发《关于开展网络直播销售情况调研的通知》，拟调研银行2021年以来的网络直播销售情况和过往的投诉纠纷。

#### 银行直播间卖贷款“哑火”

“限时4.8%利率新人专享”“最高提额至300万，随借随还”“出账就可以直播间抽iphone”……数周前，在部分商业银行、消费金融公司的直播间里，“贷款”成了主播们卖力吆喝的新产品。

拥有96.4万粉丝的宁波银行抖音官方账号“宁波银行宁来花”，在此前的一场直播中，直播间背景打出“最高可借20万”“年化利率3.6%（单利）”的宣传语。主播手上还拿着抽奖福利介绍：6月8日~6月17日期间，通过宁波银行宁来花抖音申请且授信通过，可在直播间抽奖等字样。

抖音账号粉丝数超过390万的网商银行也曾在直播间带货“网商贷”，宣传语标注：最高提额至300万，免费测试额度。此外，微众银行在直播间推出“微众银行微业贷，最高额度500万元”为主题的直播。

从参与直播的用户处了解到，上述直播间的贷款产品并非真实的商品，而是申请贷款的渠道。用户在直播间填写申请，银行审批后会发送通知，具体的贷款额度要以银行实际审批为准。

“银行直播卖贷款”一度火出了圈。但近日红星资本局注意到，此前火出圈的“银行直播卖贷款”，如今均已“哑火”。

抖音平台的直播数据显示，微众银行最后一场微业贷主题的直播是在6月14日，7月4日~6日的直播主题均为“企业家免费权益专场直播”。宁波银行的抖音账号自6月21日后未开播。

同时记者发现，网商银行在7月17日的直播里已不见“网商贷”的身影，而是换成了生意卡、福利金等产品。抖音等短视频平台上，有关银行带货贷款、利率等话题也已然“哑火”。

#### 监管部门正调研排查风险

银行“带货”贷款也引发了不少争议，如个人信息泄露、宣传误导、非理性借贷等问题，也有业内声音呼吁监管部门规范金融机构直播。

值得关注的是，近期监管部门已开始调研摸底银行直播销售。据上海证券报报道，金融监管总局下属风险处置局于近日向部分银行下发《关于开展网络直播销售情况调研的通知》，拟调研银行2021年以来的网络直播销售情况和过往的投诉纠纷，包括七大方面。

其中一项是要求银行列举通过网络直播销售的主要业务种类（如开卡、个人贷款、理财等）和涉及的产品品种（如信用卡、个人贷款、理财产品等）。

此外，还要求了解银行开展网络直播的主要平台开展网络直播销售的业务办理流程、客户资质审核等风险管理措施以及相关制度机制建设情况。

中国证券报7月12日报道称，从多家银行获悉，针对监管部门下发的《关于开展网络直播销售情况调研的通知》，目前已逐一排查完毕，正在准备报送监管自查结果的反馈材料。据红星新闻

商报图形  
但雯婷