

# 部分产品年利率达2.5%，额度紧俏 特色存款升温

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。

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，额度相对紧俏。值得注意的是，部分产品设有购买限定条件，如开设相关银行个人养老金账户。

分析称，在整体存款利率下行的大背景下，部分银行特别是中小银行推出利率较高的特色存款产品，主要原因有二：一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。

杜阳预测，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认为，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

银行人士表示，目前银行吸存存在一定压力，就流向看，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，就数据看，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。

杨海平分析称，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，住户开始寻求更多投资理财渠道。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渠道，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，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。

杜阳称，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。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。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。

就应对存款“搬家”、稳定住户存款的措施看，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。

## 相关新闻

### “利率调整兜底条款”来了 是否影响定期存款利率？

全国市场利率定价自律机制发布《关于在存款服务协议中引入“利率调整兜底条款”的倡议》，12月1日起生效。倡议要求银行应在同客户签署的存款服务协议中加入“利率调整兜底条款”。当存款利率调整后，客户和银行可协商确定存款利率水平。当银行调整存款利率时，客户可以选择接受调整后的存款利率或提前终止协议。

业内人士介绍，当前存款服务协议长期锁定利率，加大了银行利率风险，形成利率政策传导梗阻。

### 杜绝银行违规手工补息

业内人士表示，《倡议》作出规范后，合同双方更加平等，同时杜绝了违规手工补息的情况。

当银行下调存款利率时，对公客户可以选择接受调整后的存款利率或提前终止协议，但当银行上调存款利率时，对公客户也可以选择接受调整后的利率或提前终止协议，不存在银行单方面改变合同。

如某家企业和银行在五年前签订了一份存款服务协议，里面约定这五年内一年期利率都按1.75%执行，但是，现在一年期利率已降到了1.1%，银行实际无法执行该协议，如果要执行，那就必须通过违规手工补息等方式，给客户支付超出自律上限的利息。

此次利率调整兜底条款的目的是杜绝此类情况，针对的是原来不规范的企业存款服务协议，而不是正常存款合同。所有正常的存款合同不受影响。

### 普通个人不受影响

业内人士表示，“利率调整兜底条款”的引入，对银行来说，有助于管理自身利率风险，降低负债成本，保障持续稳健经营；对客户来说，也促使其将闲置资金投入生产经营。那么，《倡议》是否会对普通个人定期存款产生影响呢？

老百姓的定期存款利率不受影响，新增存入资金要按当时的利率执行。这不是新规定，而是对已有政策的规范执行，主要是避免个别大企业和机构用存款服务协议规避利率政策调整。

招联首席研究员董希森表示，只要是资金已经存入银行的定期存款，都按存入时的利率执行到底。也就是说，定期存款无论期限多长，只要没有提前支取，在到期之前利率都保持不变。

据中国经营报、央视新闻客户端

## 热度持续上升

某股份制银行人士称，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年期限的年利率为1.70%，整体利率高于定期存款。

中小银行特色存款利率相对较高。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称，该行特色存款产品发行时间仅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俏，颇受客户青睐。

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%、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。如开设相关银行个人养老金账户，拥有相关银行银行卡相应会员等级等。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称，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。

杨海平表示，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。

中国银行研究院研究员杜阳

