

【休眠】银行卡注销流程繁琐

专家建议打通流程壁垒

从上学到现在，手里攒了5张银行卡，有的只剩几元钱，有的还有一二百元，但注销起来太麻烦了，得带着身份证跑不同银行的柜台，来来回回跑了几趟还没办完。”北京市民陈朗（化名）的困扰，道出了众多持有闲置银行卡用户的心声。

记者采访发现，“休眠”银行卡不仅给用户带来注销困扰，还潜藏个人信息泄露、资金损耗等风险，同时也增加了银行的账户管理成本，如何在合规前提下简化流程成为亟待解决的问题。

用户注销耗时费力

与陈朗有同样困扰的，还有北京市民张悦（化名）。过去10年间，因升学、换工作、办理房贷等需要，她先后在4家银行办理了5张储蓄卡。近期整理物品时，她决定注销这些闲置卡，却遭遇了多重阻碍。

“去A银行注销，工作人员说必须提供卡号，我记不清了，只能先查号；去B银行时，因为卡已经丢失，工作人员说需要先补卡才能注销，而补卡还要等一周时间，处理起来非常耗时。”张悦说。

天津某银行工作人员张先生向记者介绍了长期未使用银行卡的处理规则：“超过5年无交易记录的银行卡，会被银行纳入‘长期未使用状态’，账户功能相当于冻结。若卡内有余额，需本人到柜台办理恢复使用或注销；若卡内无余额，部分银行可能会直接注销，具体操作因

银行而异。”

张先生还指出，储蓄卡必须由本人携带身份证至柜台办理注销，若忘记卡号可凭身份证查询；信用卡则可通过客服电话注销，前提是卡内无欠款、无余额。

“除了常规注销流程，还有两类特殊情况需注意。”张先生提醒，一是无卡注销，若注销储蓄卡时卡片已丢失或无法找到，就不能按常规流程办理，需遵循银行针对“无卡注销”的规定进行操作，如果没有特殊情况，用户直接持身份证到柜台就能注销；除非银行有特殊要求，才需要先补卡再注销。二是已故人员账户注销，此类情况需单独按“已故人员账户处理流程”办理，家属需提供相关证明材料。不过不同银行的流程会有所差别，需要视具体情况而定。

多方联动化解壁垒

受访专家指出，“休眠”银行卡无论对用户还是银行，都是一把“双刃剑”，背后潜藏着各类成本与风险。

中国社会科学院财经战略研究院副院长尹振涛分析认为，对银行而言，大量闲置账户占用系统资源与管理精力，增加了制卡、监管合规和系统运营维护等多重成本，降低了账户管理效率。对用户来说，“休眠”卡若未得到妥善保管，可能被不法分子盗用，用于电信网络诈骗等违法犯罪活动，带来法律风险；部分银行对长期闲置账户收取小额管理费，也可能导致用户产生不必要的资金损耗。

针对用户反映的“休眠”卡注销流程繁琐问题，受访专家建议从技术优化、规则完善、跨机构协同等方面入手，在保障安全合规的前提下，打通流程壁垒，“唤醒”用户管理责任，既优化用户注销体验，也降低各方的潜在风险。

尹振涛建议，银行可通过多渠道触达用户，降低注销门槛。具体而言，银行

可通过APP弹窗、短信等方式，向用户推送“休眠”账户提醒，明确告知账户状态及资金归拢、注销流程；同时开通线上便捷服务通道，在用户通过身份验证程序后，实现本行内闲置账户的一键资金划拨与账户注销，大幅减少用户的时间成本，提升注销效率。

上海功承瀛泰（北京）律师事务所高级合伙人李瑞建议，在立法及监管层面，可增设特定情况下客户授权的有效性规定，明确在用户书面同意、身份核验通过的前提下，银行可跨机构共享账户信息、划转小额资金，为“休眠”卡治理提供清晰的法律依据，让便捷化措施“有法可依”。

同时，李瑞提醒用户应主动注销废弃卡片，切勿出售、出借闲置卡，避免面临刑事风险；银行则需进一步优化“休眠”账户通知机制，在用户协议中明确“休眠”判定标准与管理措施，持续完善本行内资金归拢功能，从源头减少“休眠”卡带来的各类问题。 据法治日报

理财产品“挑花眼”背后暗藏同质化内卷

“现在的理财产品数量实在太多了，产品系列也多，别说是投资者，有时候连银行的客户经理都搞不清楚！”某城商银行理财公司首席投资官直言。11月25日，记者在中国理财网搜索发现，全市场存续理财产品已超3.8万只，仅11月以来新发的理财产品就超过1900只。

此外，部分理财产品名称超过20个字，“瑞盈”“美好”“锦上添花”等吉祥词汇高频出现。有的理财产品还下设多个子份额，投资者直呼“挑花眼”“看不懂”。记者调研发现理财产品数量庞大、名称雷同，使得投资者对其特点、未来表现等难以捉摸，只能靠历史收益率或业绩比较基准来排序挑选。

投资者直呼“挑花眼”

面对数万只理财产品，多位受访者表示，自己犯了“选择困难症”。投资者往往很难通过理财产品名称来判断其具体特征。类似“添利”“增利”“幸福”等寓意吉祥的词汇，高频出现在多家理财机构的产品名称中，这样虽能描绘出收益愿景，但无法展现投资策略、风险属性，难以辅助投资者进行初步筛选。

“目前，理财产品的分类不够细，主要是依靠银行或银行理财公司品牌，以及风险等级来区分，不同公司的产品名称和风险特征较乱。”某股份行理财公司人士说。

业内人士表示，理财产品名称与产品具体特征关联度弱化，使得产品名称本身所承载的信息量有限，投资者难以通过名称对产品的风险收益特征、投资策略等有初步了解。

“各家理财机构为了争夺代销渠道的产品排期资源绞尽脑汁。从好的方面看，客户的选择变多了；从不好的方面看，这会让行业陷入无序竞争。理财机构内部专业性分工不明确，导致资源浪费，投资者并不知道产品背后是哪个团队在管理，很难做出选择。”某国有大行理财公司人士说，现在市场上发行这么多产品，一个重要原因就是理财产品内卷严重。

从做大货架到做强策略

业内人士认为，要解决产品数量过多且高度同质化的问题，理财机构需要从做大货架转向做强策略，并从产品销售转向投顾服务。多位理财公司人士

表示，未来行业的发展趋势是资产配置与投资策略持续优化。

“理财行业的优势是立足于绝对收益，控制产品净值波动，并在此基础上给投资者带来高于存款利率的收益水平。未来，各家理财机构将回归到投资策略上，在对投资者进行分类分层的基础上，以大类资产配置来实现不同风险偏好及投资期限的投资者期望的收益目标。”上述国有大行理财公司人士表示。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚建议，理财机构应进行产品“瘦身”与整合，对于策略雷同的迷你型产品，应建立常态化的清退或合并机制。在产品布局上，应避免单纯通过微调期限或起购金额来新发产品，而应真正基于投资策略，如纯债策略、混合策略、挂钩衍生品等，构建清晰的产品线，打造辨识度高的品牌系列。

此外，曾刚建议，理财机构应将工作重点从卖产品转向卖服务，根据客户的实际风险承受能力，帮助他们在复杂的产品货架中筛选出最为合适的产品，而非仅仅把上新多少产品作为业绩指标。 据中国证券报

六部门发文提出 2027年形成 3个万亿级消费领域

新华社北京11月26日电 记者26日获悉，工业和信息化部等六部门联合印发《关于增强消费品供需适配性进一步促进消费的实施方案》，提出到2027年，消费品供给结构明显优化，形成3个万亿级消费领域和10个千亿级消费热点，打造一批富有文化内涵、享誉全球的高品质消费品。

方案聚焦以消费升级引领产业升级，以优质供给更好满足多元需求，实现供需更高水平动态平衡，还提出到2030年，供给与消费良性互动、相互促进的高质量发展格局基本形成，消费对经济增长的贡献率稳步提升。

方案从加速新技术新模式创新应用、扩大特色和新型产品供给、精准匹配不同人群需求、培育消费新场景新业态、营造良好发展环境5方面部署了19项重点任务。

拓展增量，明确加快布局新领域新赛道、推广高效响应制造新模式、强化人工智能融合赋能等。如聚焦智能网联新能源汽车、智能家居、消费电子、现代纺织、食品、绿色建材等重点行业，打造百个标志性产品、百家创新企业和一批可体验可推广的新产品首用场景样板。

深挖存量，要求促进绿色产品扩容迭代、推动农村消费品提质升级、大力发展休闲和运动产品等。包括适应绿色化低碳化消费趋势，提高消费品能效、水效限定值标准；面向赛事经济、户外经济、冰雪经济等新需求，加强多功能智能化体育健身器材、冰雪和户外运动装备等优质产品供给。

瞄准细分市场，明确丰富婴童产品供给、加强优质学生用品供给、扩大时尚“潮品”供给、优化适老化产品供给等。推动婴童产品精细化、品质化、智能化发展；研发设计具有保护视力、肩颈、脊椎等功能的书写工具，推广个性化、模块化组合学习套装等。

白|杰|品|股

区别不小

问：周三沪指低开，盘中冲高震荡，收盘微跌，你怎么看？

答：市场周三涨跌互现，沪指逆市飘绿，创业板指大涨2.14%表现最好。技术上看，深成指率先收复5日均线，两市合计成交17833亿元环比减少；60分钟图显示，各股指均收于5小时均线附近，60分钟MACD指标仍保持金叉状态；从形态来看，市场整体处于反弹状态，午后因成交量萎缩有所走弱。值得注意的是，深成指和创业板指均回补了上周五的跳空缺口，创业板指甚至盘中还一度收复60日均线，不过沪指受权重股影响，收盘并未同步收复5日均线，可见当下股指因板块轮动引起的波动区别还不小。综合来看，创业板指连续两日收于此前提到的3960点之上，随着政策面利好逐步释放，后市中线走好趋势不会改变。

资产：周三按计划以39.59元均价买入中兴通讯20万股，之后以41元均价卖出20万股。目前持有华创云信90万股、太极股份33万股、大东南230万股、南都电源48万股、盛和资源45万股、重庆路桥120万股、中兴通讯24万股、先导智能15万股、兆易创新3.8万股。资金余额10016643.55元，总净值81029843.55元，盈利4041.49%。

周四操作计划：盛和资源拟先买后卖做差价，中兴通讯、先导智能、南都电源、兆易创新、重庆路桥、太极股份、大东南、华创云信拟持股待涨。 胡佳杰