



视觉中国图片  
制图/韩景丰

新一轮降息开启以来,曾经作为银行揽储利器的大额存单日渐稀少。近日,中国证券报记者走访多家银行了解到,不少全国性银行已停售中长期大额存单,而在售的大额存单在收益率方面与普通定期存款相比并无明显优势。

业内人士认为,中长期大额存单难觅其踪是金融机构在净息差承压背景下主动进行负债端改革的结果,反映出银行成本控制与流动性管理策略发生了调整。此外,低利率环境正迫使银行全面重塑负债结构与经营模式,促使银行从单纯追求规模向追求质量效益转变,这一过程将深刻影响银行业发展格局。

● 本报记者 石诗语

各类商业银行净息差情况			
机构	2025年一季度	2024年四季度	环比变化(基点)
大型商业银行	1.33%	1.44%	-11
股份制商业银行	1.56%	1.61%	-5
城市商业银行	1.37%	1.38%	-1
民营银行	3.95%	4.11%	-16
农村商业银行	1.58%	1.73%	-15
外资银行	1.35%	1.42%	-7

数据来源/国家金融监督管理总局 制表/石诗语

## 净息差吃紧 长期限存款压降

“目前我行没有发行3年期和5年期的大额存单。”招商银行北京市西城区一家网点的客户经理告诉记者,“在我行大额存单最长期限为2年,且2年期大额存单利率与1年期的一样,都是1.4%。”

“3年期以上大额存单已经是过去时,目前我们有一款3年期定期存款,利率可上浮至1.75%,无购买条件限制。”中信银行北京市西城区一家网点工作人员向记者表示。

此外,记者了解到,在收益率方面,大额存单与普通定期存款相比已无明显优势,“现在多数客户存大额存单,主要是看中了它的可转让特性,其他方面与普通定期存款基本一样。”建设银行北京市丰台区一家支行的理财经理说。

“目前3年期、2年期大额存单利率与定期存款利率相同,区别是大额存单可以转让,相对灵活一些。”在工商银行北京市西城区一家网点内,理财经理小谢告诉记者,“我行1年期大额

存单利率是1.2%,比同期限定期存款利率高10个基点。但1年期大额存单额度有限,每天上午九点半发行新额度,一般到中午就没有额度了。”

随着新发行的大额存单利率不断走低,不少储户盯上了大额存单转让专区里的“二手货”。

“我会去各家银行的转让专区买大额存单,有时候会遇到期限短、利率高的产品。”在上述中信银行网点内,储户陈女士向记者介绍经验,她曾“蹲到”一单剩余期限10个月,利率1.71%的转让大额存单。

陈女士并非个例,近期在社交媒体上,不少储户晒出自己在大额存单转让专区“捡漏”的战果。

“前几年大额存单利率高,现在部分客户转让出来的大额存单利率也相对较高,目前有限期300多天、利率1.6%左右的大额存单。”宁波银行工作人员告诉记者。

业内人士认为,中长期大额存单

踪影难觅,本质上是金融机构在净息差收窄压力下,主动进行负债端改革的结果,反映出银行成本控制与流动性管理策略发生了调整。

“净息差收窄压力比较大,我们二季度主要策略就是冲量短期存款和活期存款,可比同业差不多也是这个思路。当前降息趋势明确,银行肯定要加快将中长期存款转换为短期存款。”某股份行零售金融业务负责人说。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚向记者表示:“部分银行下架中长期大额存单,净息差承压是最直接原因。当前贷款利率持续下行,资产端收益率明显降低,长期的高息负债严重挤压银行利润空间。通过下架中长期大额存单,银行可有效控制负债成本,维持合理的盈利水平。同时,银行通过压缩中长期大额存单占比,可有效缩小利率风险敞口。在利率下行周期,锁定高成本长期负债对银行而言风险较大。”

银行而言,高成本负债正在成为沉重的负担。

“净息差收窄是我们目前发展中遇到的最大困难,保息差是我们当下最主要的经营目标。”中西部地区某城商行副行长告诉记者,“我们不缺存款,缺的是贷款。如果存款利率高,导致资金成本高企,贷款利率就降不下来,我们的贷款业务在同业竞争中就缺乏优势。所以我们必须降低存款利率,改变经营策略和负债结构,确保息差稳定在合理区间。”

“近年来,多家银行通过精细化负债成本管理和客群分层运营,优化存款结构,降低对高成本负债的依赖。具体措施包括加大短期存款、结构性存款及短期理财的拓展力度,构建更灵活的负债组合。此外,经营模式方面,不少大型银行开始向‘轻资本’转型,拓展中间业务,提升非息收入比重。”曾刚说。

代性金融工具;二是回流实体经济,增加消费与投资活动,这也是央行降息的政策意图之一;三是短期内向中小银行流动,因为部分中小银行存款利率调降存在一定滞后性。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,投资者需调整传统的存款依赖思维。对于风险承受能力较强的投资者,可关注“固收+”策略,通过适度配置权益资产来增厚长期收益。对于风险承受能力弱的投资者,锁定当前相对高位的长期存款利率仍是理性选择。“3年期大额存单利率下调后仍高于短期大额存单利率,且额度日趋紧张,若有资金规划需求,可优先进行配置,但过度依赖存款可能导致实际收益跑输通胀。投资者可适度分散配置国债、中短债基金等低风险资产,以平衡流动性与收益。”薛洪言说。

## 周六日不打烊 银行网点变身“金融便利店”

● 本报记者 张佳琳

“为进一步提升金融服务质量与效率,满足您多样化的业务办理需求,我行决定辖内各网点恢复365天无休服务。”近期,深圳福田银座村镇银行将其营业时间调整为:周一至周五早8点半至晚5点半,周六、周日及法定节假日早9点至晚4点。

像深圳福田银座村镇银行这样,不区分对公零售业务、不区分节假日的全年无休网点服务模式目前在全国范围内并不多见。专家表示,此举在一定程度上反映出面对激烈的市场竞争,银行努力探索差异化服务。在低利率市场环境下,银行有比拼综合服务不断变革。未来,银行将更加注重场景与生态建设,将在构建特色支行或特色网点的道路上加快步伐。

### 银行网点休息制度各异

多数银行采取周末网点轮休或节假日网点轮休制度。例如,徽商银行北京分行表示,2025年4月1日至2025年11月30日,对辖内各营业网点实施周末轮休制度。徽商银行北京望京支行、中关村支行等在周六轮休,周日正常营业。徽商银行北京大红门支行、常营支行等在周六正常营业,周日轮休。而在法定节假日前后,如遇周六或周日调整为正常上班,则网点当天不轮休。国债发行日(首日),网点不轮休。

2025年端午节假期期间,光大银行北京分行辖内网点及社区支行轮流营业1-2天,对私业务营业时间为早9点至晚5点,不办理对公业务。光大银行北京长安支行等在5月31日正常营业,光大银行北京陶然亭支行等在6月1日正常营业,光大银行北京西城支行等在6月2日正常营业。

国有大行,如建设银行在周末及节假日,客户可进入官方微信公众号,选择“信息查询-网点查询/预约取号”菜单,跳转小程序后会自动为客户推荐附近网点。点击网点名称,可查看该网点详情信息,如当前营业时间、排队情况、网点电话、联行号等,点击“网点日历”还可查看网点近期营业时间(含节假日)。

“深圳福田银座村镇银行开启全年无休服务,在一定程度上反映出银行面对激烈的市场竞争,努力探索差异化服务,以更周到细致的服务改善客户体验,进而更好地吸引和留住客户。”招联首席研究员董希淼告诉记者。

### 从交易型向服务型转变

客户行为的变迁正促使银行在网点设置上做出改变。“我们的目标是,持续压降低效网点占比,大幅减少亏损网点。”某银行江苏淮安分行负责人告诉记者,当前银行对于降本增效格外重视。该行将推动辖内网点全功能、综合化、体验式建设,将人员下沉、业务下沉,建成资产负债一体

化经营的全能网点。

董希淼表示,物理网点数量多是我国银行业特别是大型商业银行一大突出特点。很长一段时间来,网点是银行提供服务的主要场所,是银行竞争力的重要体现。银行通过增加网点数量,吸引和服务客户,实现规模扩张,提升市场份额。

然而,网点是银行成本最昂贵、管理最困难、风险最集中的服务端口。遍布全国的众多网点,如果分布科学合理,功能充分发挥,那么网点就是良好的营销网络、交易平台和服务场所。反之,网点就会成为银行巨大的包袱和负担。

在行业竞争日趋激烈的背景下,银行正转向精细化管理,对经营成本敏感度提升。假如一些银行的支行网点长期以来盈利都无法覆盖成本,并且在获客方面缺乏明显优势,那么就有可能被裁撤或与其他支行网点合并。在客户的金融需求不断增长的趋势下,银行网点功能正从交易型向服务型转变。

### 积极拓展“金融+”

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,当下商业银行净息差持续收窄,非息业务转型压力加大,行业面临着从“存贷依赖”到“综合服务”的深层变革。

在此背景下,银行可注重场景与生态建设。打造全渠道零售模式,通过场景化金融服务增强客户黏性。银行可围绕服务场景变化趋势,结合自身优势,构建自身特色,在低利率环境下大力发展财富管理业务,通过提供全周期资产配置服务创造稳定收入。中国居民资产配置多元化需求正在增长,银行可依托渠道优势和客户信任度,提供本土化的财富管理服务。

科技赋能运营。通过科技建设和数字化转型,实现成本控制与服务提升。中国银行业正处于数字化转型关键期,可借鉴其在AI风控、区块链结算等领域的实践经验,提升运营效率。

算好成本效益账是银行的生存之本,一些银行正按照规模“小而轻”,功能“全而精”的原则进行网点布局,朝着智能化、轻型化、场景化方向转型。在银行网点喝咖啡、品茶饮、吃甜点已不是新鲜事。除了能看病、做理疗,客户甚至可以在一些银行网点里体验360度看车、选车以及预约试驾功能,享受“一站式”全流程综合汽车金融服务……

业内人士表示,展望未来,银行将在构建特色支行或特色网点的道路上加快步伐,预计会有更多中小银行加入这一行列。在新发展趋势下,金融机构必须深思一个关键问题,如何确保这些支行或网点不是仅有华丽装饰或空洞噱头,而是能够真正落实特色经营,打造出具有自身特色的品牌。这不仅是在提升竞争力的关键,也是金融机构在日益激烈的市场环境中保持持久活力的必要条件。