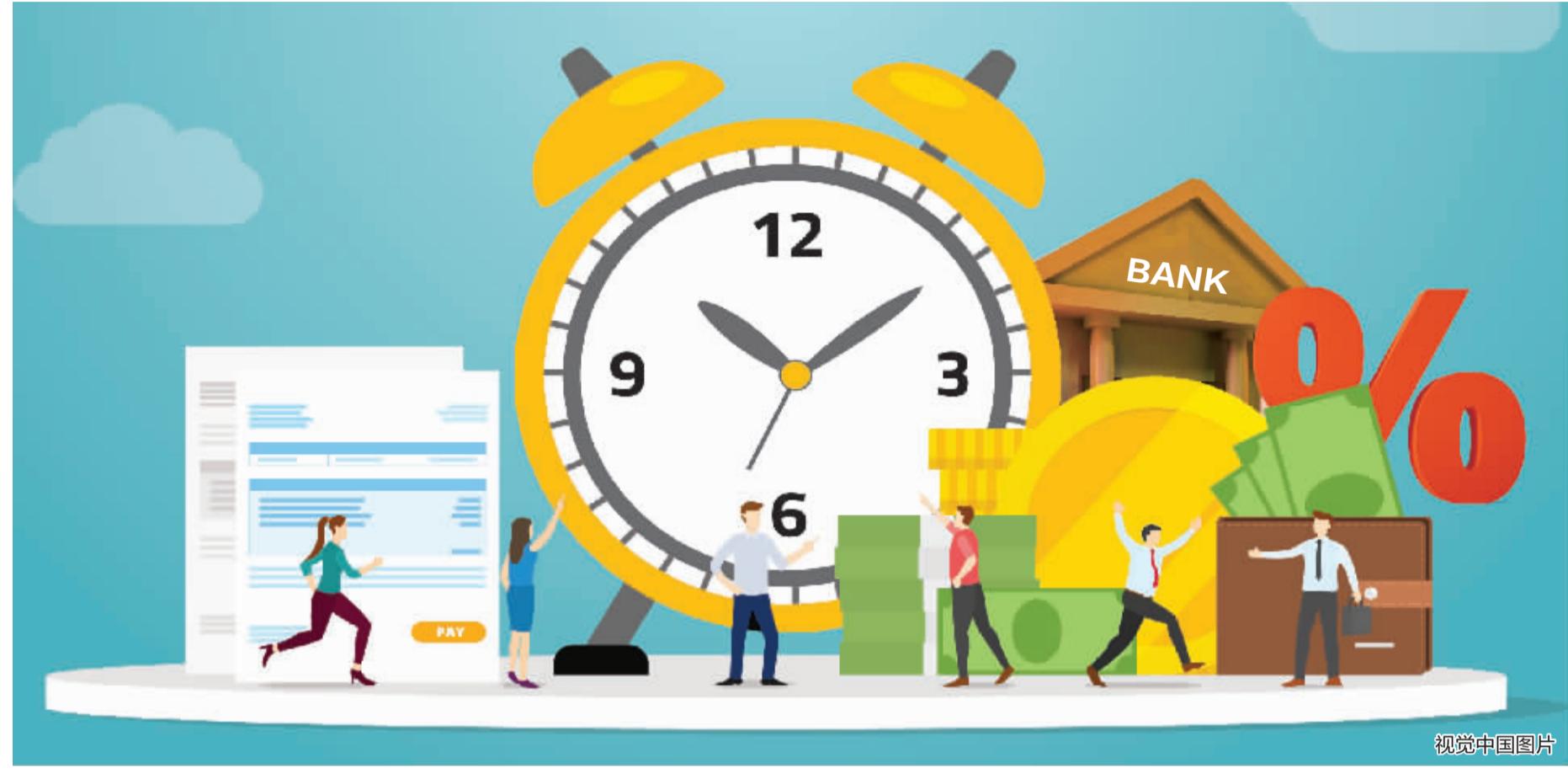


# 解开“资金选择题”： 定存到期潮下的储户众生相

“目前并未出现存款大规模流出的现象,但银行也并非不缺存款。这主要取决于客户需求:风险偏好保守、不愿耗费精力进行资产配置的客户,多数会选择将到期存款续存;追求更高收益的客户,则会转向银行理财、基金、保险等产品。我们会据此为客户提供差异化的产品推荐方案。”1月5日,工商银行北京市西城区一家支行的理财经理告诉中国证券报记者。

据多家券商测算,2026年中长期定期存款将有约50万亿元到期。在利率持续下行、存款产品期限缩短的背景下,这笔巨量资金将流向何处?近期,记者走访多家银行网点,近距离观察储户在定存到期时的真实抉择,以及银行一线业务人员如何应对。无论如何,储户每一笔资金或续存、或转投、或观望的选择,都折射出低利率时代,金融消费者在安全与收益之间最真实的权衡。

● 张佳琳 李蕴奇



视觉中国图片

在工商银行北京地区某支行,记者见到了前来存钱的李阿姨。她告诉记者,自己在多家银行都有存款,有的是存在大银行,图个稳定安心;有的是存在中小银行,图个高利率。此前来,她是为了续存到期存款。

“这笔钱是三年前在工商银行存的,当时利率3%,10万元到期能有9000元利息。虽说银行存款利率一直在降,但股票、基金我不懂,顶多买点低风险的银行理财,思来想去这笔钱还是存定期,心里踏实。”

李阿姨说。

李阿姨的求稳心态在储户中颇具代表性。北京白领王然告诉记者,她有一笔年终奖存在某城商行,是两年期、利率2.7%的定期存款,即将到期。虽说2025年股市表现亮眼,自己也在朋友的推荐下买入几只股票及ETF,赚到了钱,但出于风险考量,还是打算在这笔定存到期后,找一家利率较高的银行继续存。

2025年,银行定期存款利率普遍步入

“1”字头,并处于下行通道。另外,不少银行压降负债久期,下架长期限定期存款和大额存单,这使得银行的定期存款到期续作情况成为市场关注的焦点。

某国有大行北方地区分行相关负责人告诉记者,对于较为保守的客户来说,利率调降并不会在很大程度上影响配置存款的意愿。他表示:“在资产荒背景下,定期存款具有安全、稳定的优势,这是其他资产难以比拟的。”他所在的银行正多措并举,努

力稳定负债端。比如,积极向客户宣传结构性存款,在满足客户保本需求的同时,提供更多收益弹性。

“目前尚未出现定期存款到期后,客户大规模转向购买理财产品的情形。因为理财产品净值化之后不保本,许多人研究不明白。”农业银行北京市大兴区一家支行的客户经理告诉记者,存款客户的数量并未因利率调降而显著减少,而且不少客户还在抢购大额存单,他们希望锁定当前利率。

已有储户将目光投向存款之外的理财、基金等资管产品。李阿姨告诉记者,自己除了存款续作之外,还用部分资金配置了短期限的低风险银行理财产品。“我们单位不少人买了短期理财产品,我也配了一些,就当是存款替代吧。”她说。

1月5日,在招商银行北京地区某支行的理财窗口,年轻储户小民正在咨询“固收+”理财产品。小民告诉记者,之所以没有在线上随便选产品而是来银行咨询,是为了与理财经理进行面对面交流,这样可

以了解得更全面一些。

“定存利率太低了,即使是中小银行,存款利率也不高。我希望收益率高一些,所以准备配置银行理财和基金产品。之前我在银行App上根据收益率从高到低排序,选了排名靠前的几只理财产品,但实际到手收益很少。这次我打算与理财经理好好聊聊,争取选出好产品。我可以先小额配点,看到到手收益后再决定是否多配一些。”小民说。

中泰证券固收联席首席分析师林莎表

示,大规模银行存款流失现象很难出现,少部分对收益率敏感的客户将选择含权产品进行再投资。据林莎假设,90%居民到期的定期存款将通过定期存款续作或转为活期存款的形式,继续留在银行存款体系内,另外10%的定期存款或分流至理财产品等。

华泰证券预计,2026年1年期以上定期存款到期体量为50万亿元,其中中国有大行存款到期规模最大,其1年期及以上期限定期存款到期体量为30万亿元至40万亿元。据中金公司测算,2026年,1年期、2

年期、3年期和5年期居民定期存款到期规模将分别为39.2万亿元、20.7万亿元、9.6万亿元和1.3万亿元。

华泰证券固收首席分析师张继强表示,股市整体受益于存款资金再配置,“固收+”理财产品、分红险等可能是资金主要载体。他表示,由于存款利率大幅下行,定期存款到期后再配置情况难免,银行理财、分红险等产品都有一定的含权量,有助于为股市提供新增资金。但客观来讲,这些产品含权量偏低,且偏重绝对回报。

“主要看储户的投资经验和风险偏好,若储户有投资经验并且风险偏好较高,在目前权益市场发展态势较好、预期收益率较高的情况下,可能会在存款到期后,将资金转向理财、基金以及股票市场,否则储户可能继续选择存款。”中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏告诉记者。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚表示,银行前几年开展的高息定期存款集中到期,叠加当前利率持续

下行,存款流失风险在客观上是存在的。但不同类型银行面临的存款流失情况呈现结构性分化特征,国有大行凭借品牌信誉与资金安全性,更多地面临存款活期化而非流失。相较而言,中小银行定期存款流失率将高于大行,但目前仍在可控、可接受范围内。考虑到中小银行普遍在资产投放上面临较大瓶颈,高息定期存款流失反倒减轻了中小银行的资产配置压力和潜在风险。

曾刚表示,银行的存款竞争策略可以从三方面破局:一是产品创新,推出靠档计息、定期转让等产品,平衡流动性与收益性,弥补传统定期存款短板;二是场景深耕,围绕养老、教育等需求,构建“存款+权益+消费”闭环,通过数字化平台与线下驿站渗透生活场景;三是精准运营,建立基于客户综合贡献度的差异化定价体系,摒弃单纯利率比拼,依托金融科技优化负债成本管理。

业内人士表示,银行业的竞争格局正经历深刻变化——市场饱和度提升与同质化竞争加剧。非理性竞争不仅压缩了行业发展空间,还对金融消费者的合法权益保护以及金融生态稳定构成威胁,成为制约银行业高质量发展的瓶颈。低利率时代,存款竞争已从“价格战”转向“价值战”,唯有以客户需求为核心,实现产品、服务与场景的深度融合,才能筑牢负债端根基。

## 开业月余 三家股份行AIC密集投向“硬科技”

● 本报记者 李静

新近开业的股份制银行系金融资产投资公司(AIC),正以市场化债转股为核心工具,成为支持科技创新的“耐心资本”。自2025年11月开业以来,兴银投资、招银投资、信银金投在短时间内便完成了首批项目落地,将资金精准引至新能源、新材料等领域。其中,仅兴银投资一家,截至2025年12月31日,累计投放规模就超60亿元,顺利落地首批10余个投资项目。

### 聚焦新能源相关领域

兴银投资将资金重点投向半导体、光伏、锂矿、工程塑料等新能源、新材料产业,涵盖福建、广东、上海、安徽、山东等地科创企业、民营企业。

例如,盛新锂能2025年12月19日晚间发布公告称,公司全资子公司致远锂业通过增资扩股形式引入新的投资者,兴银投资以5亿元向致远锂业增资。增资完成后,兴银投资持有其25%股权。

值得一提的是,兴银投资在2025年

11月16日揭牌当天,就与厦门象屿集团有限公司、恒申控股集团有限公司、江西赣锋锂业集团股份有限公司、金发科技股份有限公司、国轩高科股份有限公司等12家企业签署了项目合作协议,总金额超100亿元。

招银投资则将目光聚焦在新能源汽车赛道。根据长安汽车2025年12月24日晚间发布的公告,其控股子公司深蓝汽车增资扩股项目顺利落地,招银投资出资5亿元参与其中,增资完成后持股比例2.4187%。

工商信息显示,信银金投已完成对深圳港华顶信清洁能源有限公司的投资,认缴出资额6442.34万元,持股比例49%,成为该公司第二大股东。

### 以债转股破解产业发展难题

当前,传统产业面临资产盘活难、经营效能低、数智协同弱的困境,而新兴产业则存在技术壁垒高、研发周期长、成果转化慢的难题,两类产业的融资需求均难以通过传统信贷模式得到充分满足。在此背景下,债转股工具成为AIC连接金融与产业的关键

纽带。以兴银投资对致远锂业的投资为例,增资款项应用于偿还致远锂业以银行贷款为主的存量债务,也可经投资人事先书面同意后,用于偿还政策允许的其他金融机

构债务。

“我们正以债转股工具精准匹配不同主体、不同周期的融资需求。”兴银投资相关负责人表示,“目标是优化企业资本结构,支持其长远发展。”据悉,该公司正加快申请私募股权投资牌照,旨在构建全生命周期金融服务体系。

除深耕债转股主业外,股份行AIC还积极参与股权投资试点,通过多元化金融工具组合,致力于降低企业杠杆率、促进转型升级,为培育新质生产力提供金融动能。

### 借助母行综合化经营平台

在政策东风下,AIC正成为支持科技创新的重要“耐心资本”,而依托母行综合化经营平台实现优势转化,成为其发展的关键路径。兴银投资相关负责人表示,公司

将依托母行集团化经营优势,坚持差异化竞争,以服务高水平科技自立自强为使命,加大对新能源、新材料等硬科技领域的投资力度。

业内人士表示,依托母行优势构建多维协同体系,构成了AIC发展的核心路径,具体可概括为四大协同方向:

网络与渠道协同。AIC可充分调度母行遍布全国的分支机构网络,有效弥补自身团队规模有限的短板,实现业务对广泛区域和客群的高效覆盖与落地执行。

客户与资源协同。商业银行积累的海量对公客户,为AIC提供了天然的、经过风险初筛的项目池。其中,大量有降杠杆、优化资本结构需求的企业,恰好与AIC市场化债转股的主业高度契合。

研究与风控协同。母行在长期信贷业务中沉淀的深厚行业研究与风险判断能力,是AIC的宝贵财富。

产品与服务协同。通过与母行联动,AIC能够打造“股权投资+债权融资”的综合金融解决方案。这种股债联动模式,可为处于不同发展阶段的企业提供全周期、全方位的金融支持,巩固了客户黏性与服务深度。

### 满足投资者多元需求

从上市公司理财产品认购情况来看,明明表示,其资金主要集中于1年以内的中短期产品,展现出较强的流动性管理需求。从风险偏好来看,目前机构整体仍以低风险资产配置为主,但已呈现出逐步接纳更高风险等级产品以提升收益的趋势。值得注意的是,部分资金开始尝试配置含权类理财产品。此外,境外理财产品也逐渐成为企业多元化资产配置的新方向。

从理财公司发行的对公理财产品类型来看,仍以固收类产品为主,混合类和权益类产品相对较少。在募集方式上,产品以私募为主;运作模式则以封闭式产品居多。

业内人士预计,未来机构客户在理财市场中的占比将逐步提升。机构投资者不仅日益重视长期收益与风险管理,也对专业化、定制化的金融服务提出了更高要求。整体来看,对公理财市场具备广阔发展空间,理财公司可通过优化产品结构、丰富产品供给、提升机构客户服务水平等措施,更好地满足多样化需求,进一步推动市场健康发展。