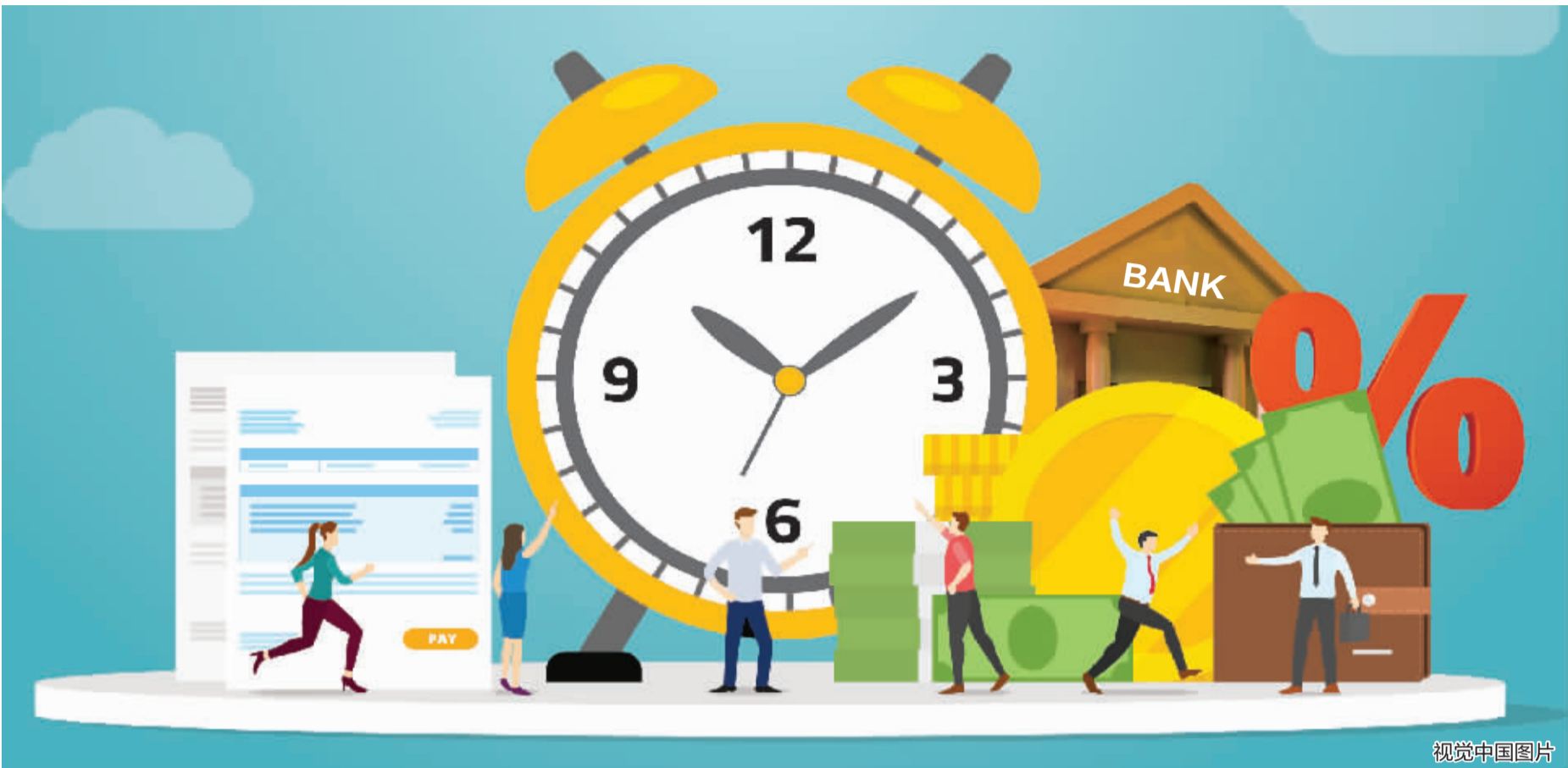


# 解开“资金选择题”：定存到期潮下的储户众生相

“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。此次前来,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,想来想去这笔钱还是存定期,心里踏实。”

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

“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

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

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

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。

“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

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约为50万亿元,其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约为30万亿元至40万亿元。据中金公司测算,2026年,1年期、2

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。

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

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。

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,定存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。

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。

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。

## 理财公司掘金机构“钱袋子”

● 本报记者 李静

在存款利率持续下行的背景下,银行理财迎来资金搬家的黄金窗口。记者了解到,多家理财公司已将机构理财业务确定为2026年发力的重点,面向机构客户的专属产品线正加速拓展与完善。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,这对理财公司推出专业化、定制化的金融服务提出了更高要求。

## 机构理财需求增长

“2025年机构理财业务迎来显著增长,主要原因是银行传统存款类产品已无法匹配机构客户精细化的资金管理需求。”某理财公司首席投资官说。多家理财公司人士表示,在存款利率持续下行的背景下,银行理财产品的相对收益优势日益凸显,当前正迎来机构存款资金向理财市场迁移的黄金窗口期。

“过去,机构客户的诉求高度集中于融资端,普遍面临资金缺口,核心需求是获得融资。如今,它们已向投资人角色转变,一些企业的传统信贷需求持续收缩,尤其是头部互联网平台,账面沉淀着大量闲置资金,如何通过专业化配置提升存量资金的收益,已成为影响其财务表现的关键指标。”某理财公司董事长说。

Wind数据显示,2025年,超200家上市公司认购银行理财产品,认购金额1177.57亿元。中信证券首席经济学家明明预计,2026年上市公司存款转理财的资金规模将继续增长。

与需求增加同步变化的是机构客户的专业度。“他们对资产配置的理解非常深入,常规销售团队已无法应对,必须由投资团队的核心成员直接对接。”前述某理财公司首席投资官如此描述。

## 专属理财产品日益丰富

记者了解到,多家理财公司已将机构理财业务确定为2026年发力的重点,面向机构客户的专属产品日益丰富。

例如,中银理财近期力推的机构专属理财产品覆盖现金管理类、开放式净值型、最短持有期以及外币系列等多种类型。民生理财发布的产品推介信息显示,近日公司推出多款对公理财产品,期限涵盖1天、1周、1月、3月、1年。以“富竹固收稳健精选封闭12号”为例,该产品风险等级为较低风险(二级),期限为427天,业绩比较基准为2.55%至2.95%。

业内人士表示,相比普通理财产品,机构专属理财产品除了在投资者类型和起投门槛上存在区别之外,在资产配置方面还涉足了普通产品未能覆盖的特定领域,如稀缺资产等,助力实现更优的收益回报。此外,机构客户还享有专属理财顾问提供的一对一服务,理财公司通过持续沟通,及时把握客户需求变化,动态优化投资策略。

## 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。

## 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、锂电、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