

# 高息存单加价倒卖暗流涌动 谁在灰色地带“炒利息”

存款利率持续下行，高息大额存单日渐稀缺，一场围绕存单转让的私下加价交易在社交平台悄然升温。一边是转出方试图绕开官方平台以加价方式寻求更高回报；另一边是受让方愿意接受溢价，只为抢到心仪利率的存单。从定向转让、协商手续费，到黄牛倒卖、付费代抢，买方为何愿意接受溢价成交？其中潜藏着哪些风险？中国证券报记者就此展开调查。

● 本报记者 石诗语



视觉中国图片  
制图/王春燕

## 大额存单加价转让

在社交平台上，不少储户主动发帖转让大额存单，试图以加价方式寻求更高回报。

“我手里有两笔广东华兴银行的大额存单，都是20万元，剩余期限分别还有1241天和1246天。”家住广州市的储户高先生告诉记者，这两笔大额存单都是他于2024年11月认购的，期限5年，年化利率2.85%。

由于近期急需用钱，高先生打算把这两笔大额存单提前转让。按照存单发行利率测算，这两笔存单可以以约2.5%的年化利率转出，相较于现在市场上大多数新发行大额存单利率，这一转让利率高出不少。为赚取更多收益，在业内人士介绍下，他选择绕过官方渠道，通过社交平台寻找接盘人，以定向转让方式加价出售。

“可以定向转让，但要收手续费。现在2%以上的存单很抢手，加价也能卖出去。”他向记者坦言，“我们这些私下找人接盘的，都是想赚点额外收益。按照2.5%的转让利率来算，接手方到期利息差不多17000元，我收的定向转让费用是1300元，即便加上这笔费用，折算下来接手方的年化收益率也在2%以上。”

记者采访多名在社交平台上为高息大额存单寻找下家的储户，发现他们的“手续费”没有统一标准，定价主要取决于转出方的自身诉求及对这笔存单的市场估值，最终金额由买卖双方协商确定。

记者了解到，接手方之所以愿意加价买单，主要在于目前市场上2%以上的大额存单较为稀缺，以及定向转让方式给受让方带来的便利。部分银行的大额存单支持定向转让、协议转让，允许持有人指定受让人。

“转让的加价可以谈，谈好了我就不

转给别人了，我多赚点钱，买方也免于抢单。”上海市的许女士告诉记者，她在社交平台挂出一笔南京银行100万元的大额存单，票面年化利率2.2%，剩余期限1年半，转让年化利率2.1%。

记者发现即便在加价的二手交易中，这类存单依然抢手，尤其是大中型银行、头部区域性银行的存单很容易找到受让方。

许女士的百万元存单在她发帖40分钟后就找到了买主，双方以1000元的“手续费”成交。而高先生的存单在记者采访结束的第二天也已出手。

## 黄牛囤货倒卖

供不应求的存单转让市场催生出生活跃的黄牛群体。记者调查发现，黄牛主要有两种方式倒卖存单，一种是收购存单，再加价转让卖出；另一种是提供付费“代抢”服务。

一位专做农行大额存单转让业务的黄牛告诉记者：“我们现有库存的大额存单年化利率最高可达2.35%，年化利率1.9%左右的存单比较多，剩余期限半年至两年半的都有，不同单子手续费不一样。”

“我们走协议转让流程，可指定买方。买方支付手续费后，我们完成挂单，对方直接在农行App上购买即可，交易时需向我们提供购买人姓名及其名下银行卡号。”上述黄牛说。

北京市丰台区一家农业银行营业网点工作人员向记者表示：“我行的电子式大额存单支持在客户之间转让，可以多次转让，但每次只能整单全额转让，部分提前支取过的大额存单不支持转让。”该工作人员提醒，私下交易存单存在一定风险，客户可在农行App的转让专区购买转让存单。

记者查询农行App发现，目前该行大

额存单产品年化利率最高为1.55%，在转让专区中的存单，最高年化利率约为1.656%。

新旧存单的利率差较大是大额存单非官方二手交易活跃的原因之一。

记者调查了解到，部分银行的存单转让并不便利，有诸多限制条件，但未能浇灭投资者的购买热情。例如，对于不支持定向转出的大额存单，买卖双方通常在私下达成一致后，约定好上线交易时间，一方挂出后，另一方立即下单，如果没有抢到，则不收手续费。

此外，也有部分区域性银行要求存单转让买卖双方到柜台办理、买方到银行网点开户办卡等。

记者近期调研发现，不少银行已停发了中长期大额存单产品。多家国有大行已下架5年期大额存单，3年期大额存单利率也与普通定期存款利率持平。

虽然近期不少中小银行迫于年中揽储的压力，上浮利率发行大额存单产品，但多数利率在2%以下。少数利率略高于2%的大额存单产品，也均为限时限量发售，额度十分紧缺。还有部分银行直接下架了2%以上的中长期存款，何时再上线尚未可知。

“大中型银行2%以上的存单不仅买不到，而且在转让专区也抢不到。”北京地区一名大额存单资深“抢手”小佳向记者表示，“只要有空我就去几家利率较高银行的大额存单转让专区蹲守。半个月前，我抢到了一笔期限还剩1年半、年化利率1.95%的大额存单，2%以上年化利率的存单只要挂出来就会被秒抢。”

与小佳有同样经历的“抢存单”储户并不少，在社交平台，经常可见他们的经验交流与战绩分享。在武汉市上班的白领晓婷向记者讲述：“有一次晚上11点多，我在一家城商行的转让专区刷到一张年化利率2.4%的存单。我刚截图，再点进去

就被其他人抢走了。”

## 警惕非官方二手交易风险

根据多年捡漏高息存单经验，小佳告诉记者，转让存单之所以能有较高利率，往往有两种情况：一种是老存单，由于之前发行利率较高，现在转出利率也会较高；另外一种则是转出方急于出手的存单，为尽快卖出，转出方不惜损失部分利息。

“大额存单越来越难抢，我现在倾向于买可以定向转让的存单，即便有手续费加价，但整体来看收益率还是比当前一手市场存单利率高。”晓婷说。

“大额存单转让是正常银行业务，其最佳流动性是该类产品受欢迎的原因之一。但非官方渠道存单转让，在私下协商、议价环节，不受金融监管部门保护，如果出现纠纷，投资者投诉、诉讼胜诉的难度极大，损失需当事人自行承担。因此，购买者交易前务必核实存单状态，理性看待收益，坚守合规投资底线，维护自身资金安全。此外，黄牛群体以外挂爬虫等非正常手段抢单，再加价倒卖，限制了普通储户公平购买，涉嫌扰乱存款市场秩序。”一家城商行零售业务相关负责人提示道。

为促进大额存单市场健康发展，6月12日，中国人民银行发布的《大额存单管理办法（征求意见稿）》提出，对于通过发行人营业网点、电子银行等自有渠道发行的大额存单，可以根据发行条款通过自有渠道办理提前支取、赎回和转让，转让范围限于非金融机构投资人。大额存单的提前支取、赎回和转让也可通过第三方平台开展。

博通咨询首席分析师王蓬博认为，这是提升大额存单市场活跃度的关键安排，意味着未来投资者有望在合规的第三方金融平台上买卖大额存单。

该项目底层资产是福建南平沙溪口水电站、漳平华口水电站和重庆渡口坝水电站，三座水电站总装机容量46.56万千瓦，已稳定运行多年。“水电是典型的绿色能源，现金流稳定、生命周期长，天然匹配险资的长期属性。”人保资产表示，该项目成功吸引了包括保险公司、银行理财公司、证券公司和信托公司等在内的多元机构投资者踊跃参与，优先级证券认购倍数达到2.9倍。

此外，依托集团协同优势，人保系统内资金作为该项目基石投资人，人保财险同步为底层资产提供财产一切险和机器损坏险，总保额金额39.77亿元，形成投保协同的闭环。

在南平沙溪口水电站的中央控制室，值班人员24小时监控机组的运行数据。水电站相关负责人说：“我们是老厂，没什么贷款，效益一直比较稳定。这次通过该专项计划盘活存量资产，相当于把未来的现金流提前变现，集团可以拿这笔钱去投新的绿色项目。”这正是盘活存量资产、扩大有效投资的生动实践。

“绿水青山既是自然财富、生态财富，又是社会财富、经济财富。”这一论断正在福建的山海之间，依托保险这一历久弥新的金融工具一步步照进现实。

## 存量到期 新发未回暖 银行转债越来越稀缺

● 本报记者 李蕴奇

今年7月和8月，紫银转债和青农转债将分别到期。届时，银行转债数量将进一步减少。今年以来，银行转债新发数量为0，供需矛盾较为突出。业内人士预计，受估值破净约束，短期内银行转债新发难有显著回暖。同时，不少银行的正股价格表现较弱，限制了转债持有人转股，银行转债潜在的补充核心一级资本的作用难以发挥。

在接下来一段时间内，高评级银行转债将成为转债市场上的稀缺底仓品种。

## 存量银行转债较少

Wind数据显示，目前市场上有6只银行转债。其中，紫银转债和青农转债分别将于今年7月和8月到期。届时，存量银行转债将更为稀少。

今年以来，尚无一只银行转债新发，市场供需矛盾日益凸显。此前沪深交易所发布的再融资优化举措中提到，严格限制存在破发、破净情形的上市公司再融资。由于A股上市银行长期处于破净状态，银行转债新发面临一定困难。

需求方面，银行转债风格稳健，受到机构投资者的欢迎。中邮证券研报分析，由于具有信用资质较强、抗风险属性显著、正股股息率突出的特征，银行转债一直是投资者青睐的底仓资产。

虽然银行转债的需求端较为稳定，但供给端面临缩量格局，供需不匹配较为明显。国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，2025年以来多只大体量银行转债相继到期或触发强赎摘牌，银行转债数量快速萎缩，退出速度远超新发速度，净缺口持续扩大。与此同时，定向增发凭借流程灵活、资本补充效果更为直接的优势，对银行转债形成明显分流。

## 多措并举提升资本充足率

申万宏源证券固收首席分析师黄伟平表示，银行转债退出还有一条特色路径，即转股压力较大的银行会与股东进行协商，或引入战略投资者进行溢价转股。这一路径由光大转债开辟，后续江银转债、中信转债、浦发转债也借鉴了该方式，推升了转股比例。

充足的资本是银行抵御风险和稳健经营的保障。虽然目前我国商业银行资本充足率普遍高于监管底线，但受净息差收窄、资产质量边际弱化以及支持信贷投放等多重因素影响，资本补充压力有所提升。

在资本补充的工具选择上，曾刚认为，目前银行转债的供给尚未回暖，可采取几种替代方式来缓解银行资本充足率的压力：定向增发，该方式已成为银行补充核心一级资本的主流选择；永续债与二级资本债虽不计入银行核心一级资本，但可补充其他一级资本和二级资本，能有效提升资本充足率。从更长远的视角看，银行可紧跟监管引导，强化内生资本积累，该路径最为稳健，但见效周期较长。

## 资本补充作用难发挥

对于发行银行而言，银行转债具有多重作用。曾刚认为，银行转债对发行银行的价值主要体现在三个维度：一是资本补充，一旦银行转债转股成功，募集资金可以全额计入核心一

## 存量银行转债情况

证券代码	证券简称	未转股比例 (%)	转股溢价率 (%)	到期日
113037.SH	紫银转债	99.99	47.62	2026/7/23
128129.SZ	青农转债	99.99	49.49	2026/8/25
113042.SH	上银转债	99.89	8.21	2027/1/25
113052.SH	兴业转债	82.70	29.60	2027/12/27
113056.SH	重银转债	88.94	6.10	2028/3/23
113062.SH	常银转债	99.99	6.65	2028/9/15

时间截至2026年6月16日

数据来源/Wind 制表/李蕴奇

## 人保落子福建绿色棋局：

# 投保协同驱动点“碳”成金

● 本报记者 李静

仲夏时节，八闽大地草木葱茏，山海相映。从闽中工业重镇三明到闽江沿线水电站，再到“中国海带之乡”连江，绿色发展的脉搏处处可感。

在这个全国最“绿”的省份，保险企业正在书写“绿水青山”变成“金山银山”的新范式。面对传统工业的“碳焦虑”，人保财险以碳减排保险筑牢企业的经营底线；面朝浩瀚海洋，海带碳汇保险将生态固碳的价值转化为养殖户的收益；聚焦清洁能源，人保资产与人保财险业务深度协同，将存量绿色资产盘活，化作发展的活水。

## 破解水泥厂的碳焦虑

在福建永安万年水泥有限公司的厂区，一条日产4500吨水泥熟料生产线的超低排放改造于2024年8月完成，总投资8600万元。厂长陈永新介绍道：“我们完成了SNCR+SCR脱硝、精准脱硫以及高洁净室覆膜袋除尘器全套设备升级，实现了NOx、SO2等达标排放。”

环保改造实现达标减排，但企业又面临碳市场管控带来的新挑战。“过去企业最担心环保处罚，如今碳配额管控带来更大压力。当前碳价维持在八十多元每吨，一旦碳配额收紧，我们每超排一吨就要去市场买配额。”陈永新说，“万一哪天节能减排设备因为雷击、操作失误停了机，购

买碳配额将是一笔不小的额外成本。”

正是这个“因灾因故超排”的风险敞口，催生了全国首单水泥行业碳超排费用损失保险。人保财险三明市分公司沙县支公司经理曾涛详细解释了产品设计逻辑：“我们保的不是设备本身，而是设备损坏后导致碳排放超标的间接损失。火灾、暴雨、操作失误、超负荷漏电……只要是因意外造成节能减排设备停机、碳排增加，企业去碳市场买配额的钱，我们都赔。”

2025年末，这张保额100万元的保单正式落地永安万年。“这相当于给企业的碳资产构筑了一道防火墙。”人保财险三明市分公司负责人打了个比方。

产品推出后，江西、浙江、广东的钢铁、冶炼企业纷纷来电咨询。“需求量很大，而且可复制性强。”曾涛说。从水泥到钢铁，从铝冶炼到发电，碳市场扩容涉及到的各类高耗能领域，都有望成为该类保单后续拓展的应用场景。

## 海带背后的蓝碳账本

如果说水泥厂的保单是在减碳端发力，那么连江县的海带碳汇保险则是在固碳端守护生态固碳价值。

福建亿达食品有限公司的海带加工车间，空气中弥漫着咸腥的海味。这家公司拥有3000多亩海域养殖基地。公司董事长邱碧香告诉记者，海带不仅是食物，更是优质的蓝碳资源，它在生长过程中吸收大量二氧化碳。养殖户最怕海水温度变

化，当水温低于15℃或高于20℃，海带苗就会烂掉或停止生长，不仅养殖收入泡汤，预期中的碳汇量也将化为乌有。

2025年12月，全国首单海带碳汇保险在连江落地，为筱埕镇海域2248亩海带提供了20.24万元风险保障。这款产品的创新之处在于理赔机制，它针对水温致碳汇量下降设定理赔阈值，实现“指数定损、快速赔付”。“今年3月因低温触发了一次理赔，赔付1.32万元。”中国渔业互助保险社福建分社的工作人员说，“虽然金额不大，但养殖户觉得这东西管用。”

邱碧香算了一笔账：“我们是海底捞、美团小象超市的供应商，它们要求产品稳定供应、可溯源。如果养殖户的海带产量不稳定，我的供应链就不稳定。”海带碳汇保险的引入，让养殖户多了一层收入保障，也间接稳固了亿达食品的原料供应链。从育苗、养殖、加工到碳汇开发、碳汇交易、碳汇保险，连江已形成完整的海洋渔业碳汇产业链。

传统保险是在损失发生后“填坑”，而碳汇保险是把生态效益货币化、风险化、保障化，让养殖户从靠天吃饭变成靠碳增收。这正是绿色金融的深层逻辑，让保护生态的人不吃亏，让固碳的价值被看见、被量化、被保障。

## 投保协同 点绿成金

在绿色金融的版图上，保险的作用远不止风险保障。2025年12月，人保资产作