

接手大额存单 提前支取竟然亏了本金

“我原先以为大额存单就算中途取出，最多只是少拿点利息，没想到从转让平台入手的存单，因急用钱提前支取竟然亏了本金。”投资者刘先生分享了自己的遭遇。他在某城商行App的大额存单转让专区，以203.35万元的价格受让了一笔本金200万元、票面利率1.75%、剩余期限907天的3年期大额存单，不久后因急需资金提前支取，银行按原始本金200万元及活期存款利率计息后，返还金额仅约200万元，较其受让成本亏损超过3万元。

利率下行背景下，大额存单兼具收益稳健、支持转让两大特点，备受投资者青睐，存单二手转让市场持续升温。但记者调查发现，市场快速扩容的同时，各类交易乱象与风险隐患逐步暴露：各家银行风险提示完善程度不一、转让定价规则各不相同，全行业尚未形成统一的交易规则。此外，私下加价、黄牛囤单倒卖等行为也随之滋生。

● 本报记者 李静



视觉中国图片 制图/苏振

暗藏本金亏损风险

为什么刘先生会亏本金？对于大额存单原始认购者，提前支取仅将约定利率转为活期存款利率，本金不受影响。但存单受让者支付的价格中已包含对原持有人持有期利息的补偿，一旦提前支取，银行只按存单原始本金和活期存款利率向当前持有人付息，受让者前期支付的利息无法收回，从而造成成本层面的实际亏损。

“当前大额存单相较普通定期存款的利率优势已不明显，其核心价值在于支持二级市场转让，可在急需资金时提供流动性。投资者需要存单变现时应首选挂单转让，而非提前支取。”工商银行北京地区某支行客户经理说。

此外，风险提示的充分性问题备受关注。刘先生认为，银行未尽到明确告知义务。记者调查发现，各家银行App在大额存单转让风险提示

方面的做法有所不同，提示的显著性和易理解性上存在差异。

例如，进入工商银行App大额存单转让专区，界面会立即弹出提示：您选择的是他人转让的大额存单，购买前若在存单到期前支取，可能存在资金损失风险，若有资金需求，建议优先挂单转让。招商银行则在每笔存单转让的交易规则中予以提示。另有部分银行将告知内容嵌入客户签署的协议中，如建设银行在《个人客户大额存单转让服务客户须知》中明确：转让生效后，乙方若提前支取转让标的，将按照建设银行活期存款挂牌利率计息，由此造成的损失由乙方承担。

除提前支取和转让外，部分银行还支持大额存单质押贷款。业内人士建议，该方式更适用于短期资金周转且存单临近到期的情形，投资者可将存单作为质押物向银行申请贷款，待存单到期后取回全额本息，再偿还贷款本息。

银行定价规则不统一

除了风险提示完善程度不一外，不同银行对大额存单转让价格的上下限规定也存在差异。部分银行设置的上限为不得超过存单到期本息，另有部分银行规定只能让利转让。多位投资者向记者反映，希望大额存单转让价格区间灵活一些。“之前在某股份行转让一笔票面利率2.55%的大额存单，想按2.0%的实际利率转出去，结果系统只允许以不低于2.55%的利率挂牌转让，完全不考虑利率下行的现实。”江西一位投资者无奈地表示，最终只能自行找好受让人商定价格，再一同前往银行柜台办理。

兴业银行发布的调整个人大额存单转让价格上限公告称，为进一步提升客户体验，满足客户出让需求，决定将溢价率由原来的20%调整至99%，且转让价格上限不得高于存单到期本

息，支持客户在合理范围内进行自主定价转让。

然而，灵活定价也为部分卖家提供了操作空间，受让人即便持有到期，仍可能面临收益不及预期的风险。转让价格中的溢价，本质上是受让人为原持有人垫付的持有期利息。若溢价过高，受让人实际收益率将远低于票面利率，甚至趋近于零。

例如，某银行大额存单转让专区出现一笔本金20万元、票面利率1.9%的3年期大额存单，剩余期限543天，转让价格高达211399.99元，经测算受让方预期年化收益率为0%。此类零收益存单的出让方，正是利用了部分投资者不熟悉转让机制、仅关注票面利率而忽视溢价成本的心理。出让方多为早期锁定了较高利率的存单持有人，在利率持续走低的背景下，他们以存单原本的高利率为诱饵，制造“高息错觉”。

此前，部分银行App在大额存单转让专区优先展示票面利率和剩余期限，而受让后预期年化收益率则藏于详情页深处，导致不熟悉规则的投

穿山越海的金融活水——粤企科创融资破局一线调研

● 本报记者 张佳琳

在隧道深处，数据测量不再困于信号盲区；在南海之滨，无人机喊话器的声波传向天际；在佛山车间，智能生产线批量产出定制钣金件，产品远销全球……2026年盛夏，中国证券报记者跟随中国银行业协会走进科创大省广东，实地探访当地前沿科技企业，各类硬核技术成果吸引眼球。光鲜的创新成果背后，三家受访企业曾遭遇相似发展瓶颈：初创阶段融资无门，手握专利却难换“金融活水”。

破解“缺抵押、高风险”的科技企业融资难题，广东并未止步于单一渠道。从政策性银行的长期陪伴到国有大行的精准滴灌，再到地方农商行的下沉守护，不同类型银行在这场金融接力跑中各展所长。

三家企业、三类银行、三段故事，背后贯穿着同一条主线：广东金融监管局推动构建多层次、全周期科技金融服务体系——从“看砖头”转向“看技术”，从阶段性支持迈向全生命周期陪伴。“我们引导辖内金融机构构建多元化、全方位、接力式的科技金融服务体系，更好满足不同层级科技企业差异化融资需求。”广东金融监管局相关负责人说。

一场金融供给侧的深层变革正在南粤大地释放动能。

政策性银行：长期资本托举硬科技出海攻关

“穿山隧道、地下矿井接收不到卫星信号，数据测量只能靠尺推算；测量途中遇到悬崖、河道，人过不去就得绕道走；外出作业需要带上一车设备，使用不同设备时稍有操作不当就会影响数据的一致性。”来自一线工作者的感慨，折射出使用传统测量设备面临的多重挑战：信号盲区、安全禁区以及协同壁垒。

对此，广州南方测绘科技股份有限公司采用多源融合技术，推出的“觅境ME测量系统”能够打通全域场景测量，让用户在绝大多数环境下凭借一套设备即可完成工作，实现数据采集流程的简化与优化。

在广州天河区思成路39号，记者见到了南方测绘创始人、董事长马超。他衣着朴素，低调务实的行事风格令人印象深刻。“作为民营企业，我们在花钱方面比较谨慎，要时刻确保资金链不出问题。但在科技研发上的投入是不遗余力的。新产品的研发周期需要三五年，甚至更长时间，不可能每次研发都获得成功，但持续创新是必须要做的事情。”马超说。

科技创新的每个阶段，都需要金融活水精



①南方测绘无人机航测系统设备 ②成至智能生产车间 ③能在高空精准压制火情的多功能喷射器 本报记者 张佳琳 摄

准浇灌。2022年，南方测绘处于无人机航测系统等核心产品量产突破的关键阶段，但企业轻资产的特性与银行传统融资模式难以匹配。虽然南方测绘手握多项知识产权，但数载研发周期让商业银行对其信贷风险心存顾虑。

彼时，进出口银行广东省分行跳出“看厂房、看现金流”传统贷款逻辑，以企业技术壁垒、海外市场空间、未来发展前景等为核心标准，为南方测绘发放了1.5亿元贷款资金，使得企业核心产品顺利交付。2024年该笔贷款到期，正值南方测绘拓展海外市场的关节点，进出口银行广东省分行无缝续贷并增加贷款额度至2亿元，持续为企业出海、技术迭代提供有力金融支持。

“政策性金融的作用不仅在于雪中送炭，更在于长期陪伴。”进出口银行广东省分行有关负责人向记者表示，作为政策性金融主力军，进出口银行需要做商业银行干不了、干不好的事情，把政策性金融活水浇灌至长周期、高价值的科创项目，发挥中长期信贷资金在关键领域、重大项目中的支撑作用。

大型商业银行：金融服务与企业精准对位

如果说政策性银行解决的是“处于成长期科技企业资金困境”的问题，那么大型商业银行解决的则是“如何在科技企业不同阶段精准赋能”的问题。广州成至智能机器科技有限公司是一家在金融力量的全周期护航下，从经销商成长为国家级专精特新“小巨人”的企业。

广播距离超千米的无人机喊话器、解锁夜间作业新可能的系留悬浮灯、高空精准压制火情的多功能喷射器……在户外无人机应用试验示范基地，成至智能董事长廖科文现场操作，向记者逐一展示企业多款核心产品。

“只有形成规模效应后，企业才有可能赚到钱，在此过程中，对于新兴产业而言，需要面临无数的不确定性。”廖科文表示，初创阶段企业账面利润微薄，融资受挫。工商银行广州分行打破传统授信桎梏，多维度助力企业发展。

第一笔贷款只有50万元，虽然数额不大，但对于科创企业来说，这是“活下去”的底气。利用该笔资金，成至智能完成了首批样品研发工作。

此后，工商银行广州分行对成至智能的贷款支持逐步增加到2000万元。从50万元的“种子资金”到2000万元的“成长燃料”，工商银行踩准了这家企业每一步成长的节拍。

“我行根据企业不同发展阶段需求，灵活调整金融服务方案，同时为企业提供代发工资、引入股权投资资源等多元化服务。”工商银行广州分行相关负责人表示，该行以“专营机构+专门风控”破局科技金融，以科技金融中心和科技支行作为枢纽，将服务网络延伸至产业一线。

在信贷投放与产品创新上，工商银行广州分行通过“产品与企业生命全周期精准对位”持续赋能企业发展。与此同时，该行坚持“信贷+股权”双轮驱动，联动工银投资AIC基金，为低空经济注入强劲资本动能。截至2026年5月末，工商银行广州分行为广州地区低空经济科技企业提供的融资支持超过29亿元。

区域性银行：下沉优势打通科技金融毛细血管

“公司成立已有20余年，很多时候都是我厚着脸皮去求人。”自称“铁娘子专业打铁20余年”的广东创兴精密制造股份有限公司总经理高楚慧笑着向记者说。创兴精密2002年成立于佛山市南海区狮山镇，主要生产钣金结构件、机械外壳、集成电路控制柜等。

高楚慧表示，南海农商银行长期持续的资金支持，加之该行精准对接各类惠企金融政策，为企业创新发展夯实金融保障。因为有了这样的金融支持，创兴精密得以依托自身核心技术，创建了创兴数字工厂，实现了生产全流程数字化、智能化升级，有效提升了生产效率与产品竞争力。

“一旦金融机构收紧信贷投放，小微企业极易陷入资金断流困境。”南海农商银行普惠金融事业部负责人告诉记者，作为扎根当地的金融主力军，南海农商银行在佛山全辖设有200余家营业网点，这种下沉优势让该行成为最了解本地企业的银行。

2018年，创兴精密处于产能提升的关键期，在扩充产线、拓展业务的同时，还要应对回款周期延长带来的流动性压力。彼时，南海农商银行聚焦企业融资难点、经营痛点，提供一对一的普惠金融服务方案，为企业新增授信1000万元。

“我们是区域性银行，和小微企业是共同发展的关系。”南海农商银行相关负责人说，不抽贷、不断贷，长效服务实体经济，是农商银行在金融体系中具有不可替代价值的核心体现。

南方测绘、成至智能、创兴精密茁壮成长的背后是广东金融力量的合力托举。

2025年12月，广东金融监管局联合多部门印发的《广东省推动金融服务科技强省建设工作方案》明确，引导银行业金融机构建立健全适应“初创期、成长期、扩张期、成熟期”等阶段的科技信贷体系。出台科技支行建设评估指引，推动辖内银行机构依托科技支行建设，在信贷管理、审批授权、特色产品、多元服务等方面为科技型企业提供专属保障。

在信贷准入上，广东金融监管局引导辖内银行机构从“看砖头、看报表”转向“看技术、看团队、看成长”；在风险分担上，联合制定省级科技信贷风险补偿管理办法，构建多元风险分担体系，破解银行机构“不愿贷”难题；在不良贷款处置上，引导金融机构拓宽知识产权等领域不良贷款处置路径。

金融为民，体现在一笔笔精准的信贷投放、一份份长久持续的金融陪伴。广东正用一场金融接力跑，托举起更多科技企业的成长梦。