

上海證券報 · 金理財

五年期定存悄然“退场” 银行业高成本存款产品调整进行时

◎记者 陈佳怡 徐潇潇

五年期定期存款正悄然从银行“货架”上消失。近期，多家中小银行宣布下架这一长期限、高成本的存款产品，并同步下调各期限存款利率，意在优化负债结构、降低负债成本。

对于习惯“存定期，吃利息”的储户而言，这一变化意味着存款利息正在持续减少。在利率中枢下行、高息产品稀缺的背景下，储户们不得不开始调整资金的配置策略，在收益与流动性之间寻求新的平衡，并探索多元化的资产增值渠道。

五年期定存逐步“退场”

“最近我去银行办理五年期定存业务，发现相关产品已经下架了。”长期选择定期存款获得收益的陈女士告诉上海证券报记者，作为一个追求稳健收益的储户，存款产品过去一直是她的首选。

上海证券报记者了解到，近期，多家中小银行密集调整存款产品的利率水平和结构，不仅下架了五年期定期存款产品，还同步下调了各期限利率水平。其中，民营银行和村镇银行的调整更为密集，包括苏商银行、华瑞银行和新安银行等。

例如，内蒙古土右旗蒙银村镇银行表示，综合考虑同业机构利率水平，自2025年11月5日起对定期人民币存款利率进行调整，取消五年期整存整取定期存款；同在内蒙古的昆都仑蒙银村镇银行，在其官网最新公布的存款利率表中，五年期定存一栏已为空白，未再列示相关利率。

除中小银行外，国有大行及多家股份制银行，也纷纷收紧长期限存款产品的供给。目前，这些银行的手机银行App中已难觅五年期大额存单的身影，即便偶有展示，也多处于“售罄”或“暂停销售”状态。

不过，上述主流金融机构仍保留着五年期普通定期存款产品。一家国有大行深圳分行的客户经理向上海证券报记者透露，由于当前利率环境的变化，五年期大额存单利率已与普通定期存款基本趋同，导致大额存单利率优势弱化，由此减少了高门槛大额存单供给，同时继续提供低门槛普通定存满足主流储户的需求。



中小银行对长期限定存产品密集调整，体现出在净息差收窄压力之下，银行业正加速推进存款结构优化，着力降低负债成本。作为负债端高成本、长期限的代表之一，五年期定存业务成为银行降低负债成本时瞄准的重要目标

张大伟 制图

降本成本应对息差收窄

此番中小银行对长期限定存产品的密集调整，体现出在净息差收窄压力之下，银行业正加速推进存款结构优化，着力降低负债成本。

净息差是体现银行盈利能力的核心指标。目前，这一指标已降至历史低位，反映出银行业正面临盈利压力。金融监管总局公布的数据显示，截至三季度末，商业银行净息差为1.42%，与二季度持平。

银行业面临净息差持续收窄的压力，主要受贷款利率下行和存款成本刚性双重影响：一方面，银行业持续让利实体经济，推动贷款端利率稳步下行；另一方面，存款“定期化”趋势延续，负债端成本管控压力上升。

在此背景下，商业银行主动作为，通过负债端成本管控“自救”。作为负债端高成本、长期限的代表之一，五年期定存业务成为银行降低负债成本时瞄准的重要目标。中小银行自身资金实力相对较弱，在净息

差压力下，率先下架五年期定存产品以优化负债结构、降低成本。

“取消期限较长的定期存款产品，主要与银行调整负债结构有关。”中国社会科学院金融研究所银行研究室主任李广子在接受上海证券报记者采访时表示，在市场利率下行、净息差收窄背景下，中小银行须主动压缩负债结构，减少利息支出，提高盈利能力。

储户可转向多元配置

展望后续，在息差收窄压力之下，存款利率仍有下调的可能性，银行业调整高成本存款产品的趋势或将延续。

谈及存款利率下调的原因，普益标准研究员刘思佳对上海证券报记者表示，当前政策端聚焦降低社会融资成本以支持实体经济发展，央行建立存款利率市场化调节机制加强货币政策传导效果，引导合理调降存款利率与贷款利率，鼓励企业扩大生产投资，同时刺激居民消费。

稳定商业银行净息差也是当前行业工作重心。“由于净息差收窄是行业普遍面临

的问题，不排除其他类型银行也会采取这一做法，减少长期限定存产品的供应。”李广子说，这并不意味着五年期定存产品完全退出市场，不同银行会根据自身实际情况采取差异化策略。从趋势上看，市场利率中枢预计仍将下行，这也会反映在存款利率变动上。

对储户而言，五年期定存产品逐步“退场”，释放出两大信号：“躺平吃利息”的时代已过去，投资者应转变观念，摒弃单一的存款理财思维，积极优化资产配置结构。“对居民而言，这意味着传统长期高息储蓄模式难以维系，要转向更灵活的多元化理财策略。”融360数字科技研究院高级分析师艾亚文说。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏在接受上海证券报记者采访时表示，储户在进行投资时，要根据自身情况进行多元化资产配置。就存款而言，根据自身对资金的需求合理配置不同期限的存款，从而平衡收益和流动性。为了提高预期收益，也可以根据自身情况合理配置基金、银行理财等产品。

自营规模加速“压降” 中小银行理财业务“双轻”转型

◎记者 张欣然 马慧

在自营理财规模压降推进、净息差持续承压的背景下，中小银行正对资管业务开展新一轮结构性调整。

上海证券报记者采访获悉，近期，多家银行理财机构集中扩展中小机构代销渠道，代销业务权重快速提升。同时，一些中小银行在执行压降要求时，也开始探索“联创理财”等合作模式，以在合规框架内保留部分投资能力。

业内人士认为，随着监管导向、经营环境及资源禀赋的变化，中小银行理财业务正向“轻资管、轻投研”逐步演进，但未来整体格局仍将呈现一定的多样性。

自营规模压降下代销成主赛道

在自营理财规模压降期限临近的背景下，中小银行正在将理财业务重心由自主管理转向代销。

近期，多家银行理财机构发布代销渠道扩容公告。11月13日，兴银理财公告称，新增广西金秀农商行为代销合作机构。此前的9月和10月，招银理财与广州银行签署代销协议，并在今年已新增上海农商行、福建海峡银行等合作方。中银理财今年以来的渠道拓展更为密集，其公告显示，年内已与北京农商行、河北银行、盛京银行等30余家中小银行达成代理销售合作。

监管导向成为这一变化的最直接推动因素。多家中小银行人士向上海证券报

者表示，监管要求未设立理财公司的中小银行在2026年底完成存量自营理财规模的清理压降。由于难以持续满足净值化管理、风险隔离、信息披露等要求，部分银行原资产管理部已被并入财富管理事业部，自营规模收缩成为大势所趋。

一位东北地区中小银行资产管理部人士向上海证券报记者表示，自营理财规模压降是大势所趋，但其仍希望保留部分能力，例如与理财公司合作做联创理财，以保持投研队伍的价值。在其看来，银行正在寻求有约束的自营与以代销为主的新平衡。

市场环境变化进一步加速了中小银行的业务转型。随着净息差下行，传统存贷业务盈利空间被压缩，提升中间业务收入成为迫切需求。而理财代销不占用大量资本金，风险相对较低，能够稳定贡献手续费与佣金收入，因此成为中小银行在新的盈利结构下的优先选择。

普益标准研究员张翹楚向上海证券报记者表示，代理销售理财产品能够借助理财公司的投研能力，同时依托银行在下沉市场的渠道优势，实现优势互补。

探索“联创理财”过渡路径

在代销渠道快速扩容的同时，一些中小银行开始探索一条“柔性过渡”路径——联创理财。与纯粹的代销相比，该模式在合规框架内保留了一部分原有投研能力。

上述东北地区中小银行资产管理部人

士表示，该行正在探索与理财公司的“联创理财”合作，预计最快明年推出。“我们有部分优质资产可以与理财公司共同筛选，双方会建立一个三方认可的资产库，按事先约定的分工来推进投资。如果库内某笔资产发生风险，一般会根据‘谁主导、谁负责’的原则提前协商风险承担方式。”他说。

他坦言，目前投资者从产品说明书中难以看出背后的合作结构，这是业内常见的做法。

北方地区一家农商行的资管业务负责人告诉上海证券报记者，在不能继续保留名义上的自营理财时，与外部理财公司合作成为一种过渡性选择。在此模式下，第三方理财公司作为法律上的产品管理人或名义管理人，而底层资产挑选、投资研究和投资决策仍由原银行资管团队负责。母行继续作为代销方参与销售，由此业务得以延续。

转向轻资产运营模式

在代销扩容、“联创理财”等模式之外，中小银行的理财业务未来将走向何处？业内人士普遍认为，在监管趋严、行业分化加剧和资源禀赋差异化的背景下，中小银行大概率将沿着轻资管、轻投研的方向持续推进。

冠君咨询创始人、资深金融监管政策专家周毅对上海证券报记者表示，由于理财公司覆盖范围扩展、监管要求日趋严格、净息差持续承压，中小银行理财业务自

主展业空间正逐步收缩。在此背景下，代销理财所带来的稳定中间业务收入，与“轻资管”转型方向高度契合。他认为，部分区域龙头中小银行可能通过联合设立理财公司来探索突破，但受限于规模、专业团队和管理协同难度，这类模式更多是“缓冲机制”，难以形成行业主流。

在投研能力方面，行业“马太效应”愈发明显。周毅表示，头部资管机构凭借规模优势能够摊薄投研成本，同时提升投资策略有效性。而对中小银行而言，难以在股、债、商品等多个资产类别配置完整团队，头部机构在薪酬体系与人才培养方面也更具吸引力，投研人才自然向大型理财公司集中，加大了中小银行自建投研团队的难度。

在此背景下，依托外部资管平台，通过代销、联创等方式开展理财业务，成为更加现实经济的路径选择。

张翹楚表示，从长期趋势看，“通过理财子公司统一开展理财业务”将更趋普遍。《商业银行理财业务监督管理办法》强调理财业务原则上通过具有独立法人地位的子公司开展。这一趋势短期内难以完全实现，但行业方向已经较为明确。

张翹楚还认为，中小银行在理财业务方面更可能以渠道能力、客户经营能力为核心，通过轻投研方式强化财富管理服务能力；一方面，这能降低人力与系统投入压力；另一方面，在净息差持续承压的背景下，通过代销与合作模式补充中间业务收入，有助于稳定业务结构。

深交所组织上市公司 赴澳大利亚路演 外资看好投资中国新机遇

◎记者 时娜

11月26日，深交所组织上市公司赴澳大利亚举办“投资中国新机遇”——深市上市公司悉尼路演交流会，向当地投资者介绍上市公司科技创新故事，展示“十五五”时期中国经济高质量发展前景，宣介中国资本市场发展动态与深市投资新机遇。

天齐锂业、金风科技、欣旺达、麦格米特、胜宏科技、立讯精密等6家来自绿色低碳、高端制造等新质生产力领域的深市代表性上市公司参与路演。

该活动吸引了近70名来自澳大利亚大型养老金、知名资产管理公司等投资机构的代表参加。与会投资机构代表普遍表示，通过与上市公司高管面对面交流，对于公司经营现状、战略布局、技术创新及国际竞争力有了更直观的认识，看好新一轮科技革命和产业变革下深市相关公司的长期发展前景与投资价值。

中国企业技术突破备受关注

在新一轮科技革命和产业变革的引领下，深市相关上市公司聚焦前沿技术布局，加大研发投入，推进成果转化，为产业高质量发展注入新动能。其中的广阔投资机遇，受到投资者广泛关注。

参与此次路演的深市上市公司向澳大利亚的投资机构介绍了企业研发及技术突破情况。

天齐锂业表示，公司紧密围绕发展战略，持续构建以市场为导向、以研发项目为核心的研发管理体系，形成了矿产资源综合利用、新型提锂技术、下一代高性能锂电用新型锂材料、电池回收与资源回收四大研究方向，为业务稳健增长提供坚实保障。

麦格米特表示，聚焦核心技术，公司多年保持高比例研发投入，在AI数据中心供电系统相关技术中实现突破。

欣旺达介绍，公司在消费电池、动力电池、储能及下一代电池技术等领域持续深耕，已申请专利超9100项，获批超6100项，参与制定了多项行业标准。

与会投资机构代表表示，中国企业通过高强度研发投入构建技术壁垒与专利布局，正从“技术跟随”转向“标准制定”，展现出良好的投资价值。

深市企业ESG实践受到认可

ESG是引导上市公司增强绿色低碳发展意识、助力美丽中国建设的重要抓手，也是全球投资者重点关注的领域。此次参加路演的企业ESG评级均有持续提升，相关企业ESG实践正从合规披露走向价值创造，吸引了当地养老金等中长期投资者高度关注。

其中，金风科技将可持续发展理念提升到战略高度，并贯穿于风机研发、市场及回收产品全生命周期，打造环境友好型风机。欣旺达利用自身行业优势，积极推动电池护照数字化平台建设，助力全球电池产业可持续发展。胜宏科技、天齐锂业制定了清晰的零碳目标及实施路径，积极推动企业绿色转型。

与会投资机构代表表示，在新发展理念和“双碳”目标指引下，深市上市公司积极践行ESG理念，公司质量与可持续发展能力实现系统性跃升。

路演企业精准对接当地产业

澳大利亚新能源矿产资源储量丰富，产能领先，正加速推进清洁能源转型，当地养老金、资管机构等投资者也长期关注新能源产业链、绿色低碳、高端制造等领域投资标的。此次参加路演的企业与澳大利亚特色产业及投资者关注领域高度契合。

天齐锂业作为以锂为核心的新能源材料企业，在澳大利亚控股全球领先的锂矿资源，与当地新能源材料产业链深度融合；金风科技作为全球风电领域的领军企业，与澳大利亚大力推动可再生能源发电、优化能源结构的战略高度契合；麦格米特发挥在电气自动化、智能电源等领域核心技术优势，精准对接当地产业智能化、高效化升级需求；胜宏科技的高端电路板产品广泛应用于新能源、工业控制等领域，与澳大利亚优势产业形成有效协同。

相关企业领先的技术能力、与当地产业的高效融合，以及前瞻性的全球化布局，获得了投资者高度评价。与会投资机构代表表示，深市上市公司积极推动产业高端化、数智化、绿色化转型，并通过持续完善现代化治理体系、积极拓展国际合作，不断提升自身国际竞争力，成为重塑全球价值链的重要力量。

一直以来，深交所积极组织上市公司境外路演及境外投资者走进深市上市公司活动，通过双向对接，增强境外投资机构对中国资产投资价值的了解认同，进一步提升境外投资者长期参与A股市场的信心。下一步，深交所将进一步提升深市上市公司与境外投资者对接服务质效，为国际投资者营造良好的投资环境。

六部门联合发文促消费 增强消费品供需适配性

(上接1版)

消费场景与业态创新被放在重要位置。方案支持开设消费品首店、旗舰店，培育首发平台载体，推动“国潮出海”；有序发展直播电商、即时零售等新业态，鼓励平台企业打造沉浸式消费体验；规范推广共享轮椅、婴幼儿推车等共享消费模式，完善服务质量认证体系，让消费场景更丰富、消费体验更便捷。

为保障政策落地，方案明确强化财政金融支持，用好以旧换新政策，丰富消费金融产品；将举办特色活动培育中国消费名品方阵，编制创新消费品指南；持续整治市场秩序，加强重点人群产品标准制修订，推动国内标准与国际先进标准接轨。

吴珉认为，方案的出台精准把握了当前消费市场供需矛盾的核心，通过供给侧创新与需求侧引导双向发力，既为企业指明了转型方向，也为消费者带来了更多高品质选择。随着各项举措逐步落地，将有效激活消费市场内生动力，推动消费从规模扩张向质量提升转型，为经济高质量发展注入持久动能。

(上接1版)

探索将并购重组、资产盘活等纳入国企考核体系

《行动方案》明确推动国企整合兼并优质资源。具体举措包括探索将并购重组、资产盘活等纳入国企考核体系；推动上市国企灵活运用定向增发、专项可转债、并购贷款等融资工具，用好配套募集资金储架发行制度，围

绕优势领域积极开展产业链整合兼并，做强做优做大；加强国企内部资源整合，运用好现有融资平台，通过资产重组、股权置换等多种方式，推动更多优质资源向上市公司汇聚，提高资产证券化水平等。

近年来，广东一批有代表性的重磅重组项目接续落地。广东宏大实现“A收A”，以22亿元收购新疆上市公司雪峰科技，民爆产能跃升至72.55万吨。并购完成后，广东

宏大能化板块与中下游民爆服务业务形成“原料—生产—服务”闭环，构建起民爆一体化全产业链优势。瀚蓝环境“A收H”，以国有资本联动银行贷款，111亿港元收购港股上市公司粤丰环保，公司业务整合后将覆盖全国54个城市，垃圾处理总规模位列全国前三。

开源证券分析师周佳认为，“并购六条”落地以来，央国企整合与硬科技并购逐

渐成为本轮并购重组浪潮的两大核心趋势，而央国企有望成为新一轮并购重组浪潮的主导力量。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受记者采访时表示，国有企业通过并购重组优化产业布局、改善资产质量、提升投资价值，同时打通行业上下游产业链，进而获得规模优势和供应链产业链协同优势，有利于提升盈利能力与全球竞争力。