

作者 | 周奕航

编辑 | 韩忠强

< 大额存单 ...

产品选择 我的产品

收益率优先 v 起购金额 v 期限 v

个人大额存单标准款2023年1月第八期3年期

**3.25%** 3年  
年化收益率 20万起|01.27起息

个人大额存单标准款2023年1月第八期2年期

**2.7%** 2年  
年化收益率 20万起|01.27起息

个人大额存单标准款2023年1月第八期1年期

**2.2%** 1年  
年化收益率 20万起|01.27起息

个人大额存单标准款2023年1月第八期6个月

**2%** 6个月  
年化收益率 20万起|01.27起息

(光大银行大额存单利率表，来源：手机银行APP)

至于“零售之王”招商银行，20万起存的大额存单，三年期的利率却只有2.9%。对此，招行的小月告诉市界：“我们三年期大额存单至少在半年前就已经降到2.9%了，这几个月一直没变，但未来很可能会继续下调。建议您感兴趣的话尽快入手。”

**大额存单** 特邀专享个人大额存单 S202100020

热销存单 转让存单

折算年利率 2.5052% 转让价格(元) 543,366.66 剩余期限 446天

又成交了一笔3年期，转让价格1015000.00元的大额存单！

折算年利率	剩余期限	转让价格
3.1488% <sup>①</sup>	1089天	301,386.00元
3.1487% <sup>①</sup>	1068天	301,866.49元
3.1428% <sup>①</sup>	1088天	301,459.00元
3.1427% <sup>①</sup>	1088天	301,460.00元
3.1415% <sup>①</sup>	1088天	301,470.00元
3.1412% <sup>①</sup>	1089天	200,965.50元
3.1412% <sup>①</sup>	1089天	200,965.50元

购买日(起息日) 2023-01-05 到期日 2024-03-26

到期可获总利息: 60,000.00元

原产品详情

存款本金	500000.00
年利率	4.00%
存期	三年
能否转让	可转让
能否提前支取	可提前支取
能否质押	可质押

我已阅读并同意《交通银行个人大额存单认购申请书》、《交通银行个人大额存单转让服务客户告知书》全部条款。

买入

(交通银行大额存单转让区)

至于转让方，则提前拿到了本息、并将收益一次性兑现；再加上变动的利率差，最终获得的实际利率甚至高于票面利率。

也就是说，用户也可以在利率下行时，通过大额存单转让的方式来获利。在此之前，为促成交易，转让方会适当压低转让价格；但如今行情火爆，转让压力也随之变小。上述展示的大额存单，短短的十分钟，就已成功转让。

不过并非所有产品均可进行大额存单的转让。部分银行出于招揽新客户的需求，会给予新客优惠政策——为新客预留大额存单的额度，在不预约的情况下可以直接购买高利率大额存单。然而，天下没有免费的午餐，走新客通道购买的大额存单，一般不具备转让功能。

## 银行的“小九九”

作为银行的优质存款，大额存单同时具备高质量、高门槛的特点。如今，面对大额存单“一单难求”的现象，有人表示不解：既然用户的主动购买意愿较强，银行又有揽储的需求，为何不能两全其美，多释放些大额存单额度呢？

对于银行来说，大额存单以负债形式存在。存款期限越长，就要付出更高的负债成本。如果不对大额存单的额度加以限制，高额的利率将会进一步加重银行的负担。

除此之外，如果银行在利率下降周期大量办理中长期大额存单，很可能会改变其资产负债的原有结构。原因很简单——大量的资金被锁定在中长期大额存单当中，势必会对其他产品的销售产生影响。

所以说，银行下调大额存单利率、控制购买额度、设定高门槛，是为了平衡资产负债结构，同时起到控制付息成本的作用。

然而，以上方式也是一把“双刃剑”。虽然能够帮助银行控制成本、缓解负债压力，但对于规模相对较小、揽储压力大的银行来说，如果将利率调得过低，会出现客户流失的情况，未来存款的增长也可能出现较大的挑战。

对此，银行研究员曹磊表示：“大额存单目前处于一种‘微妙’的地位。银行既希望通过大额存单吸收存款，又希望客户能够降低购买大额存单的比例，带动居民消费和企业投资意愿提升。所以，最终导致的结果，就是部分银行鼓励用户办理短期大额存单，销售的大额存单也以短期为主。”

银行很纠结，但是用户心里并没有这些小九九。交通银行的理财经理夏梨告诉市

界：我有很多客户已经佛系了。他们把钱放在大额存单里，能拿多少是多少，只要本金不亏就行。

“意料之外，但又在情理之中。”夏梨表示：大家的储蓄意愿加强，对我们来说确实是好事。和以往相比，2022年拉存款容易了一些，但我们也加大力度在为客户推荐稳健型资产配置方案，主推一些保险产品和自己银行的存款产品。

“如果客户可以接受长期投资，保险产品确实是一个不错的选择。保险产品5年期的收益率大概在4.4%—4.5%，较存款产品高出1到2个百分点。且有一点非常重要，保险产品会将“3.5%的复利递增”写入合同，以此来实现保本；对于用户来说，持有时间越长，收益就越多。”

“我一直在推荐保险产品，但效果不佳。”夏梨笑言：由于理财产品波动较大，不少客户存在抵触心理。觉得保险产品是坑，对其它存款产品也持怀疑态度，确实是被吓“怕”了。

“要吸取去年的教训，三思而后行。今年我打算用年终奖买点存款类产品，心里踏实。”在北京某互联网大厂工作的李川，同时也是一名拥有5年经验的“基民”。回看自己2022年十几万的亏损战绩，李明表示：“我已经受不起任何波动，不求超额收益，只想稳当赚钱。”

(文中轩轩、艾玲、林琳、夏梨、李川为化名)