存款利率一降再降，大额存单越发受到追捧。

近日，北京商报记者调查发现，经历了数次下调，多家银行长期限大额存单年利率已下行至3%左右，但投资者认购热情不减，“一单难求”、售罄成为常态，相对于活期存款，投资者越来越倾向于有期限的定期存款。

在分析人士看来，接下来，银行应合理控制定期化产品，维护存款市场正常竞争秩序，增加活期存款占比，满足市场多元化金融服务需求。

买大额存单还要“拼手速”

“资管新规”落地后，保本理财产品清零退出历史舞台，作为稳健投资的渠道之一，大额存单逐渐走俏市场，也受到不同风险偏好投资者的喜爱。

近段时间以来，资本市场波动较为明显，杨杨（化名）多方评估后，决定拿出一笔资金投向较为稳健的大额存单，不过在咨询多家银行客户经理后他发现，大额存单出现了“一单难求”的情况，不仅需要排队预约，而且拿着钱也不一定能买到。

大额存单是由银行向个人或机构发行的一种大额存款凭证，通常情况下个人20万元起投，期限从3个月至3年不等，与杨杨一样，最近投资者在购买大额存单时都会感受到额度有限这一情况。北京商报记者在调查过程中发现，目前多家银行长期限大额存单额度较为紧张，除了售罄、下线之外，还有银行规定，在购买大额存单时需要预约和验资。

“20万元起购的大额存单，3年期年利率为3.2%，马上就下线。”一位银行客户经理发布大额存单推荐信息，北京商报记者注意到，这是一家股份制银行推出的大额存单，3年期到期年利率为3.2%。这位客户经理介绍称，“这是我行目前年利率最高的长期限大额存单，支持提前支取和存单转让，且买且珍惜，后续上线时间待定”。

国有大行也不例外，一家国有大行客户经理表示，“目前我行大额存单没有额度，仅周三开放额度，需要客户提前预约，并需要提前来柜台进行验资”。

针对买大额存单还得拼手速的现象，一位城商行客户经理表示，“未来存款利率下行是大概率事件，所以目前购买大额存单、定期存款锁定收益的客户比较多。我行只在周四早晨9点开放大额存单额度，不过最近一段时间没有额度了，现在大额存单很难抢”。

融360数字科技研究院分析师刘银平在接受北京商报记者采访时表示，大额存单额度收紧可能有以下几方面原因：一是临近年末，部分银行大额存单额度吃紧，发行数量及额度下降；二是大额存单成本相较于普通定存高一些，从降成本的角度考虑，部分银行会控制高成本存款的发行量价水平；三是随着存款利率走低，储户倾向于购买长期存款利率以锁定当前相对较高的利率，长期大额存单更加吃香。

利率仍有下行空间

大额存单除了可以通过线下柜台预约办理，还可以在线上通过手机银行App直接购买。北京商报记者梳理发现，目前国有大行3年期大额存单年利率普遍为3%左右，且额度相对紧俏。以工商银行为例，该行手机银行App大额存单专区为投资者展示了多款大额存单，年利率在1.6%-3.1%左右，存入期限分为1个月、3个月、6个月、1年、2年、3年，起存门槛在20万-200万元不等。其中，有多款产品为新客专享，仅面向自成为工商银行客户之日起6个月内的新客销售。

股份制银行大额存单年利率普遍在1.8%-3.3%左右，有部分银行在售大额存单种类不足，例如，广发银行在售大额存单仅有两款，一款为20万元起购，3年期存期年利率为3.3%，另一款为100万元起购，3年期存期年利率同样为3.3%；民生银行大额存单列表中则未有3年期产品在售。

在调查过程中，更有多位客户经理透露称，大额存单利率未来还有下调空间。一位城商行客户经理表示，“长期限大额存单年利率由4%跌到3%只用了不到3年时间，未来大额存单利率下行是大概率事件”。另一位股份制银行客户经理也持有同样看法，她表示，“未来存款利率可能还会进一步下降，要想锁定收益建议早做规划，大额存单是比较好的选择”。

将时间线拉回来看，今年4月，市场利率定价自律机制鼓励中小银行下调存款利率浮动上限，在这之后，国有银行、股份制银行就陆续加入存款产品利率下调队伍，将大额存单利率普遍下调0.1至0.3个百分点，9月银行定期存款利率陆续下调后，大额存单利率再次走低。如今，更有银行长期限大额存单利率已降至3%以下。

对此，光大银行金融市场部宏观研究员周茂华指出，未来存款利率走势还与宏观经济、政策、市场供求与各银行经营情况有关。接下来各家银行在根据自身情况调整存款利率时，将更倾向于先调整长期限定存、大额存单、结构性存款等利率。

刘银平预测，今年以来，大额存单各期限存款利率都呈下降趋势，银行净息差水平持续收窄，降低高成本存款量价水平是很多银行优化存款结构、降低存款成本的策略之一，未来大额存单利率或进一步小幅下行。

提高活期存款占比

利率下行，大额存单却“一单难求”，种种迹象都表明，相对于活期存款，投资者越来越倾向于有期限的定期存款，这也让不少业内观点认为，银行存款定期化时代来临。

“一般来说，银行存款定期化占比上升将明显增加存款综合负债成本。这可能与整体宏观经济和市场波动有关，并不意味着长期趋势。”在周茂华看来，银行应合理控制定期化产品，维护存款市场正常竞争秩序，增加活期存款占比；数字化转型提升金融服务效率；创新金融产品，满足市场多元化金融服务需求，以促进活期存款增加；积极推动中间业务发展，为银行带来尽可能多的活期存款。

在2022年中期业绩发布会上，也有多位银行高管表示，下一步，要提高活期存款占比。

邮储银行行长刘建军表示，在负债方面要继续推进负债成本下降，特别是要提高活期占比，加大财富管理的考核牵引力度，通过财富管理来提高活期存款占比，同时继续压降中长期存款规模和利率。

交通银行副行长郭莽指出，在加大活期存款的拓展力度，以提升活期存款占比的同时，也要继续对高成本存款进行压降，包括设定大额存单占比上限、压降结构性存款规模等措施。继续坚持高成本存款的限额管理和限额要求，具体措施包括，协议存款到期不再续作、大额存单设上限、压降定期结构性存款、定量指标等。

不过，增加活期存款占比是一项长期且艰巨的任务。正如刘银平所言，大中型银行在这方面布局较早，重在细水长流，有利于持续经营，比如提高住房贷款、工薪卡、商户结算、居民代缴的比例，支持信用卡自动还款功能，吸引ETC、电子社保卡客户等，对提升活期存款占比都有一定帮助。部分银行还与电商平台合作，选择用银行的储蓄卡支付有一定优惠措施，银行对客户进行分级管理，资产达到不同规模有相应的奖励，比如赠送加油卡、咖啡券、积分、抽奖等。

北京商报记者 宋亦桐