

50万亿定存到期 谁能接住“泼天富贵”

2026年,一场规模空前的“高息定存到期”热议席卷市场,50万亿元的天量资金迎来集中解锁窗口,成为搅动居民资产配置格局的“关键变量”。

利率“腰斩”的现实让储户陷入配置迷茫,曾经动辄3%以上、部分突破5%的定期存款利率,如今已跌至“地板价”,一边是保本保息的存款收益缩水,一边是理财净值波动、股市波动的风险顾虑,“续存还是转投”讨论热度居高不下。

这场资金迁徙浪潮中,存款、理财、保险、基金等赛道正展开“流量争夺战”。放量之下,谁能接住这“泼天流量”?谁又能匹配居民对安全与收益的双重诉求?



天量资金潮起何处

将时间倒推回2020—2021年,彼时疫情防控进入常态化,经济逐步复苏带动企业信贷需求回升,银行体系为匹配信贷投放规模、稳定核心负债端,掀起了一轮力度空前的高息揽储热潮。中小银行纷纷将五年期定期存款利率抬至3.8%—4.2%这一区间;部分民营银行更通过“加息券”“新客专享限时利率”等手段加码,五年期定期存款利率一度突破5%,这部分瞄准高收益主动配置的五年期资金,经过完整周期沉淀,恰好在2026年集中迎来到期节点。

进入2022—2023年,多重市场压力催生的“被动储蓄”,进一步放大了2026年的到期定存规模,2022年3月,彼时,受债券及非标类资产收益率下行、A股市场震荡影响,全市场“破净”理财产品数量超2000只;七个月后,第二轮“破净潮”再度袭来,此次诱因聚焦债市调整,大量纯固收产品收益大幅波动,甚至出现负收益。

连番冲击下,不少投资者为规避净值波动风险,开始“组团”赎回理财产品,大量避险资金从理财市场溢出,定期存款成为资金“安全港”,这部分被动配置的资金,与此前主动配置的五年期资金形成规模叠加,最终共同锁定了2026年的集中到期窗口。

那么,这场到期潮的峰值究竟有多大?华泰证券固收研究根据2024年上市银行年报披露的各期限存款余额(包含面向一般客户发行的大额存单)简单推算,2026年一年期以上定期存款到期规模约45万亿—50万亿元,较2025年增长5万亿—10万亿元;期限结构层面,两年期、三年期存款到期量预计在20万亿元以上,五年期大致在5万亿—6万亿元。

中金公司研究部剔除了“将全部存款而

非居民存款作为测算范围”“将存款到期期限结构作为合同期限结构”两种常见偏差,测算居民定期存款2026年到期规模约75万亿元,其中一年期及以上存款到期约67万亿元,高于市场50万亿左右的测算;估算2026年居民全部和一年期以上定期存款到期相比2025年增长分别为12%和17%,同比分别增加8万亿元和110万亿元。

不难看出,尽管测算口径差异导致数据不同,但2026年定期存款到期规模创阶段性高峰已成共识。苏商银行特约研究员高政扬指出,此轮集中到期的存款,其资金来源呈现周期性、结构性叠加的特征。这部分资金的沉淀锁定了2026年的集中到期窗口,是特定经济环境下居民资产配置行为的表现,体现了居民资产配置从风险资产向确定性收益资产的阶段性迁移。

存款仍是保守型投资者首选

2025年以来,银行净息差已经出现企稳的迹象,连续两个季度保持在1.42%,为从根源上规避长期高息负债带来的经营压力,银行端亦在主动调整负债策略。部分国有大行已全面暂停五年期大额存单发行,短期产品利率同步下探,1—3个月期限产品利率降至0.9%,三年期以内产品利率集中在1.1%—1.5%区间。

因此,钱该放哪成为无数居民心头的疑问。市场观点多认为,虽然利率下行、长期限产品优势不再,但续存大概率仍是多数保守型投资者的主流选择。究其原因,经历过理财破净潮、股市震荡等市场波动的冲击,保守型群体对风险的容忍度已降至极低水平,在资产配置中,资金安全的优先级远超收益追求。

事实上,存款到期并不意味着大规模“存款搬家”,银行存款保本保息的属性仍是其他

金融产品难以替代的。

中金公司研究部指出,由于居民风险偏好具有稳定性,以及流动性管理的需求,绝大多数存款仍然停留在银行体系内。测算结果显示,绝大多数年份银行存款留存率都在90%以上,个别年份例如2024年由于存款向理财产品和债券基金迁移,存款留存率下降到93%左右,2025年存款留存率仍在96%的高位。近五年金融脱媒规模在3万亿—12万亿元范围波动,代表“存款搬家”对于金融市场的实际影响规模。

不过,存款去向的结构性调整也将同步上演,出于资产规模、信贷投放结构、吸储成本等差异,当下,仍有一些中小银行对定期存款开出较高的利率“价码”,部分中小银行近期逆势上调一年期、三年期定期存款利率,上调范围在3至5个基点左右;也有银行对大额起存7天通知存款利率进行上调,最高幅度达20个基点。因此,存款特种兵“货比三家”进行转存的现象仍将持续。

稳健型理财成承接主力

2022年,“资管新规”全面落地,银行理财正式告别“保本保息”时代。如今,净值化转型已完成。在利率长期低位运行的常态下,居民的理财观念正在从“储蓄思维”向“投资思维”过渡,因而,稳健型理财产品成为首选。

这一趋势背后,是2025年理财市场的全面复苏与净值化转型的成熟,在经历“破净潮”的洗礼后,行业风控能力显著提升,产品净值波动持续收窄,叠加监管对理财资金入市通道的拓宽,储户对净值型产品的接受度已大幅提高,为资金迁徙奠定了基础。

北京商报记者调查发现,从收益表现看,短期理财产品收益率维持在1.5%—2%,流动性更具优势;而部分运作稳健的“固收+”产品

年化收益率可达3%以上,高于同期定期存款利率,在兼顾安全性的同时提供了更具吸引力的回报。

数据也印证了市场的复苏态势。截至2025年三季度末,全国存续理财产品规模32.13万亿元,同比增长9.42%,与当年6月末的30.67万亿元相比,三季度单季理财产品存续规模增长1.46万亿元。

在整体规模扩张的背后,产品结构依然体现出“稳字当头”特征,固定收益类产品继续扮演“压舱石”角色,截至2025年三季度末,固定收益类产品存续规模为31.21万亿元,占全部理财产品存续规模的比例达97.14%,较去年同期增加0.05个百分点。这一结构与存款迁徙资金的风险偏好高度匹配,也反映出普通投资者在低利率环境下的谨慎心态。

面对从存款转移而来的低风险偏好资金,理财公司可采取分层布局策略,精准匹配不同客户的需求。

从“存单思维”到“保单思维”

虽然当前市场热度不及以往产品停售前的抢购潮,但在存款利率下行的背景下,岁末年初的储蓄险销售已比上一年的9、10月明显回暖。北京商报记者了解到,近期,有保险公司新产品一推出,几天内便能达成数十亿元保费规模。“从近期推进速度看,确实像是一个‘小阳春’。身边同事也频繁签下大额保单。”保险代理人宏语的语气里透着忙碌中的振奋。

事实上,当前主流储蓄型保险已形成多元化矩阵,涵盖增额终身寿险、年金险、两全保险等,它们各自对应着不同的收益结构、流动性与人群画像,能精准匹配定期存款到期后不同储户的需求差异。

北京劭和明地律师事务所保险律师李超指出,增额终身寿险中的分红型产品当前成为市场主力,其演示利率主要在3.5%、3.75%和3.9%几档,而保证收益通常在1.5%—1.75%。这类产品适合希望获得长期稳健增值,且不满足于传统存款利率的投资者;年金险分为养老年金和快返年金,但分红型产品更受青睐,一些养老年金产品的演示收益率可达35%以上,而快返年金适合希望早期获得现金流的客户;两全保险在提供保障的同时兼顾储蓄,满期可返还,适合注重保障与储蓄双重目标的群体。具体收益率和条款因产品而异,但整体在低利率环境下亦受到关注。

那么,分红险为何脱颖而出?李超认为,以分红险为例,相比于净值化后也会出现波动的银行理财以及直接波动的股市,分红险的“本金安全、收益浮动但永不亏损”的特点,精准匹配了风险偏好适中储户的需求。这也是为什么业内都看好保险在“存款搬家”资金流向中的表现,认为其“稳健收益的特征已具备稀缺性”。

中国精算师胡宁宁预测,保险在存款搬家现象中的市场份额有望持续提升。长期而言,受益于存款迁移趋势、人口结构变化带动

的养老储蓄与健康保障需求释放,以及监管政策对浮动收益型产品的鼓励,人身险保费增速有望明显提升,而分红型产品或将成为其中的“赢家”。

“固收+”等基金产品成优选

存款、理财、保险之外,公募基金圈的“稳健派选手”也正悄然接棒,成为居民眼中的“香饽饽”。其中“固收+”基金、稳健类FOF、同业存单指数基金这三类产品,更是凭借各自优势圈粉无数。

股市震荡之下,“固收+”基金早已是中低风险投资者的“压舱石”,这类产品涵盖一级混合债基、二级混合债基、可转换债券型基金,精准适配不同风险偏好的投资者。想求稳抗波动,一级混合债基是“防御担当”;想在稳健中赚取超额收益,二级混合债基主打“平衡术”;要是能接受适度波动博取更高回报,可转债基金便是“进取先锋”。

整体来看,“固收+”的中长期业绩相对稳健。Wind数据显示,截至2025年三季度末,一级混合债基、二级混合债基、可转换债券型基金的规模依次为8548.7亿元、13206.86亿元、606.33亿元。从近一年来看,截至1月19日,上述基金的平均收益率分别为3.45%、7.51%、31.65%;近三年的平均收益率则分别为11.83%、12.41%、24.56%。

和“固收+”类似,相对稳健的债券型FOF和混合型FOF也是典型的多资产配置型产品,可以同时配置以股票、债券、商品等不同类别资产为标的的基金,追求较单类资产更为稳定的波动和收益,因此这类产品或也有望承接部分资金。数据显示,截至2025年三季度末,混合型FOF基金、债券型FOF基金的规模分别为1747.21亿元、178.81亿元。截至1月19日,混合型FOF基金近一年、近三年的平均收益率分别为7.99%、9.06%;同期,债券型FOF基金的平均收益率分别为3.13%、8.67%。

还有一位“低调选手”,财经评论员郭施亮认为,同业存单指数基金也有望承接此次到期的大额存款。“由于定期存款资金本身具有一定的风险厌恶性质,所以它们中的部分投资去向也会更倾向于保守,但也不排除有少数资金流向股票、基金市场。”

正如郭施亮所说,分属被动指数型债券基金的同业存单指数基金也是近年来稳健型投资者的选择之一。数据显示,截至1月19日,全市场共有106只同业存单指数基金,近一年、近三年的平均收益率分别为0.85%、9.2%。

对于普通投资者而言,如何打理到期定存资金并非“选择难题”,而是一次重新审视并优化自身资产配置的好机会。摒弃单一储蓄思维,结合自身风险承受能力、资金使用规划搭建资产组合,才能让资金在稳健底色中实现长期增值。

北京商报记者 宋亦桐 胡永新 李海媛

万能险结算利率持续缩水 重构产品吸引力迫在眉睫

2026年初,各家寿险公司陆续披露的2025年12月万能险结算利率数据,勾勒出低利率环境下这一险种的新图景。1月20日,北京商报记者通过Wind统计,在已披露结算利率的约460只万能险产品中,大部分产品的年结算利率已降至2.5%—3%区间,仅有少数产品能超过3%。

近两年,监管规范万能险产品设计和营销,引导行业从资产和负债两端强化管理的态度十分明确。那么,在结算利率持续下行的背景下,万能险面临着怎样的挑战?市场又该如何应对?

仅少数产品结算利率超3%

万能险是指包含保险保障功能并可追加保费或调整保险金额、设立单独保单账户、提供最低收益保证,且产品名称中包含“万能型”字样的人身保险产品。其利率分为最低保

证利率和结算利率,最低保证利率是指保险公司向保单持有人承诺的最低收益率,结算利率则是保险公司向保单持有人实际分配收益的利率。曾几何时,万能险一度被部分消费者视为“高息存款”的平替,结算利率能超过4%甚至达到5%,如今这一产品的结算利率已出现明显下滑。

根据Wind统计,万能险结算利率总体处于下降态势。截至目前,已有458款万能险产品的2025年12月结算利率出炉。其中,结算利率在3%及以上的产品共167款,占比为36%。而其中,结算利率高于3%的产品仅有25款。

回溯至2024年同期,大部分产品的年结算利率尚在3%及以上;而在2023年同期,市场上甚至有数百只万能险产品的年结算利率高于4%。

业内普遍认为,当前固收资产利率中枢下移,权益市场回报也低于预期,调降万能险结算利率有助于降低保险公司负债端成本。

经济学家、新金融专家余丰慧告诉北京商报记者,在整体利率下行的大背景下,保险公司的投资收益率面临压力,难以支撑过往的高结算水平;负债端,监管机构为防范行业利差侵蚀风险,持续引导保险公司审慎经营、下调负债成本,确保业务的长期稳定性。

谈及万能险结算利率如何走,浙大城市学院副教授林先平预测,当前固收资产收益收缩、险资投资端承压;短期结算利率仍有小幅下行空间,但随着趋近保证利率,下行幅度将逐步收窄并趋于企稳。

如何提高吸引力

不仅是结算利率在下调,万能险的最低保证利率也将“长期承诺”变为“有保质期的约定”。

去年4月,金融监管总局印发的《关于加强万能型人身保险监管有关事项的通知》(以

下简称《通知》),不仅禁止开发五年期以下的短期万能险,鼓励延长保单实际存续期限,更严格要求保险公司必须根据账户的真实投资情况,合理地确定结算利率,并规范特别储备的使用。此外,《通知》允许保险公司在满足相应约束条件时,对万能险产品调整最低保证利率,这也代表着,《通知》实施后上线的万能险的最低保证利率将不再“保证”。

此举将有效降低保险公司的负债成本,为其应对低利率环境、缓解利差压力提供更大缓冲。不过,消费者购买万能险的初衷之一一是获取相对稳定的收益,万能险在低利率背景下,叠加最低保证利率可调整,吸引力或将减弱。余丰慧表示,对于消费者来说,下调结算利率意味着实际获得的收益可能会减少,将降低消费者投保意愿。

可以说,万能险的结算利率既关系到产品的吸引力和消费者利益,也关系到保险公司的利差。如何在结算利率保持合理区间的情况下

提升万能险吸引力,是险企下一阶段需要考虑的问题。林先平表示,负债端方面,需要持续加强保障型产品体系的建设,险企需在合规框架内重塑竞争力,优化产品设计,采用阶梯保底机制,捆绑养老、健康等保障功能;同时,资产端需要升级投资能力,增长长期固收与红利类资产,平滑收益波动;强化透明运营与增值服务,打造“保障+投资+服务”综合价值,推动行业从收益比拼转向长期价值竞争。

也有业内人士提到,万能险的吸引力不会因利率下行“消失”,但需从“高收益驱动”转向“功能价值驱动”,在监管约束下通过产品创新和服务升级,重新匹配消费者的长期需求。保险公司需要强化“保险+服务”的综合价值。如将万能险与健康养老、养老社区、教育金等场景绑定,例如“万能险+长期护理险”组合,或“万能险+高端医疗权益”,使产品从单一理财工具升级为“财富+服务”解决方案,提升差异化竞争力。北京商报记者 李秀梅