

上市公司闲置资金“移仓” 证券投资热度持续攀升

中经记者 秦玉芳 广州报道

随着近期资本市场回暖,A股上市公司使用闲置资金认购证券公司理财、基金专户等产品类型的金额增长,而此前备受青睐的结构性存款和银行理财配置金额缩减,

反映出上市公司资金配置策略正在悄然调整,产品偏好“移仓”趋势明显。

Wind数据统计显示,2025年1月至9月24日,A股上市公司使用闲置资金购买理财的规模同比下降超过15%。

结构性存款与银行理财认购金额双降

资金分流、利差收窄以及上市公司需求变化是银行及理财公司需要面对的挑战。

近期,部分上市公司相继宣布百亿元规模的委托理财计划,引发市场对闲置资金配置动向的热议。

9月17日,华润三九(000999.SZ)发布公告显示,公司及子公司拟使用合计不超过100亿元的自有资金投资银行及其理财子公司发行的中低风险理财产品。江苏国泰(002091.SZ)此前也发布公告称,公司及下属子公司拟使用不超过120亿元(含120亿元)的闲置自有资金进行委托理财,将选择安全性高、流动性好的中低风险理财产品,包括但不限于结构性存款、收益凭证、大额存单、国债逆回购等。

尽管百亿元规模的委托理财计划频出,不过整体来看,2025年以来上市公司认购理财的规模仍呈现下降态势,结构性存款与银行理财等传统主力产品配置金额双双下降。

Wind数据统计显示,2025年1月至9月24日,1094家上市公司合计持有理财产品12268个,认购金额为7733.56亿元,较去年同期降幅超过15.2%。其中,一直备受上市公司青睐的结构性存款认购金额降至4708.9亿元,较去年同期下降18.8%;银行理财产品认购金额也降至801.7亿元,同比下降5.6%。

从资金来源来看,上市公司认购理财产品的自有资金及自筹资金规模也均在下降。Wind数据显示,2025年1月至9月24日,上市公司认购理财产品的自有资金2509.8亿元,同比降幅6.4%;自筹资金5218.4亿元,同比降幅18.7%。

中信证券在最新研报中指出,2024年至2025年上半年,上市公司理财规模连续两年下降,2024年认购金额为12152亿元,同比下降6.20%,2025年上半年进一步环比下降31%。

就收益来看,各类纯固收理财产品整体下行加速,产品表现分化明显。中信证券在研报中指出,2025年上半年银行理财产品加权平均收益率降至2.12%,存款类产品收益更是持续走低,当前一年期存款挂牌利率已经低至1%附近,实际上浮至1.6%以上已经是高收益存款。信托类产品底层资产或是非标(收益高但存在信用风险),或者其他通道类标准化资产(多为券商、外资等的通道产品,方差较大),而含权类产品和纯权益产品在2024年9月24日后普遍表现较好。

RFP国际注册理财师学会讲师王诗文补充表示,当前银行结构性存款额度受到约束,而多数理财产品收益水平持续走低,且其收益不确定性较为突出,企业配置积极性受到抑制,因此企业配置于理财产品的资金规模有所缩减。

此外,王昊宇进一步强调,当前宏观经济偏弱,上市公司经营现金流增

业内人士分析指出,这一变化背后,既受到市场收益率环境与监管导向的影响,也体现了企业在当前宏观背景下对资金运用的策略调整。整体来看,上市公司闲置资金配置正从保守的理财模式转向更加多元和积极的投资策略。

对于规模连降的原因,中信证券在研报中强调,上市公司理财规模自2022年高点持续回落,主要源于对资金空转的严控,由此银行结构性存款额度存在管控要求。此外,当前结构性存款基本为真结存,若挂钩的期权方向与实际偏离较大,结存最终兑付收益可能趋近于0,对企业客户吸引力也有一定程度的减弱。中信证券分析认为,就结构来看,结存额度受限、存款降息及手工补息整改影响下,上市公司理财中存款类产品占比下降。

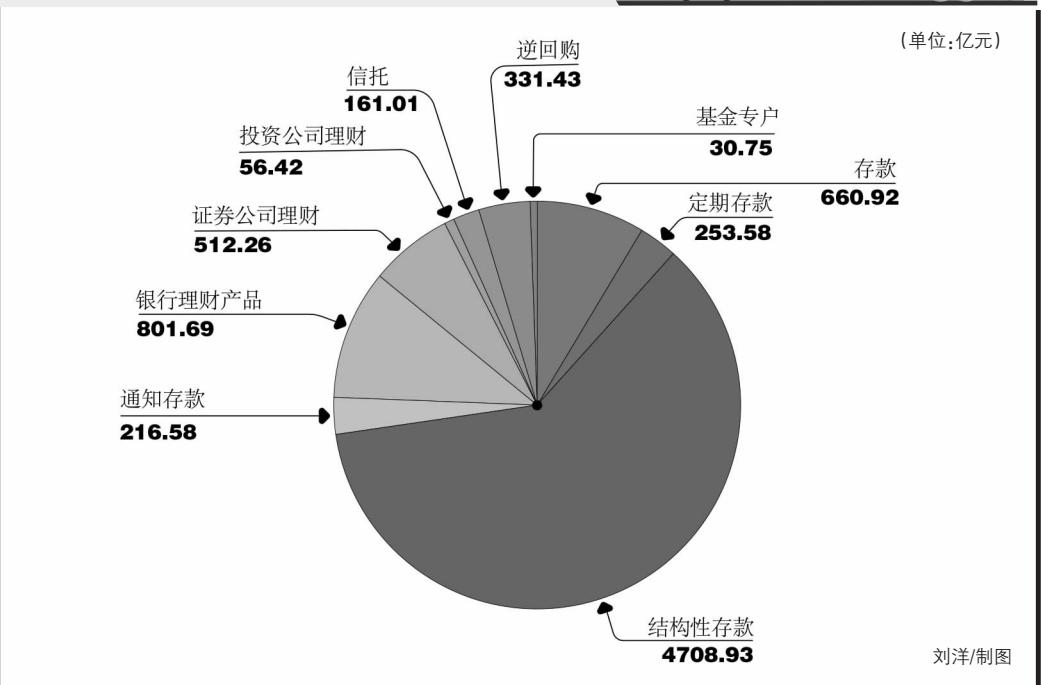
同时,银行理财产品收益的持续走低,也是上市公司对银行理财产品配置积极性下降的重要原因之一。济安金信基金评价中心研究员王昊宇表示,资管新规后的理财产品完成净值化转型,产品不再保本保收益,在低利率环境下,传统的理财产品收益率持续走低。随着结构性存款、银行理财等传统产品类型的配置降温,银行及理财公司相关业务也面临多方面挑战。

在王昊宇看来,资金分流、利差收窄以及上市公司需求变化都是银行及理财公司需要面对的挑战。上市公司进行理财投资的需求正在逐渐多样化,但是收益风险比优异、净值波动相对可控且投资策略清晰透明的产品依然是上市公司理财投资的核心诉求。目前,从理财产品设计上,短期、流动性高的固收类和现金管理类产品仍是主力,不过“固收+”策略、含权类产品发行也在逐渐提升。

奥优国际董事长张明补充表示,理财配置收缩对银行及理财公司带来一定业务压力,传统理财产品增长放缓,机构需应对来自公募基金、券商资管等主体的竞争。为适应市场变化,金融机构正积极调整产品线,推出“固收+权益”混合类产品,通过债券底仓叠加权益增强收益,并针对企业现金流特点设计定制化、周期匹配的申赎安排。此类创新产品在收益潜力上具有一定优势,但其波动性也相应增加。银行及理财机构通常通过设置止损线、权益仓位限制等方式控制回撤,其实际吸引力仍取决于收益实现的稳定性与企业对波动的承受能力。

总体来看,在低利率与监管引导“脱虚向实”的双重驱动下,上市公司闲置资金配置正从以往依赖“保本刚兑”的理财模式,转向以固收为基础、权益为增强、一级控股为补充的混合模式。尽管整体规模有所收缩,但结构更趋多元。

2025年1月1日—9月24日 1094家上市公司闲置资金配置产品类型



证券投资热度升温

上市公司对证券投资热度的上升,也得益于当前资本市场制度红利的释放与资产机会的拓展。

随着A股市场回暖,证券投资意愿增强是当前上市公司现在资金配置结构多元化的重要趋势之一。

8月和顺石油(603353.SH)发布公告称,拟使用不超过人民币2亿元(含)的闲置自有资金进行证券投资;溢多利(300381.SZ)发布公告称,拟使用不超过人民币3000万元(含本数)自有资金开展证券投资。

根据上市公司公告初步统计,2025年1月至9月24日,已有70余家上市公司发布自有资金证券投资的相关公告。

从理财产品类型的配置结构来看,年初以来上市公司对证券公司理财、基金专户等产品类型认购积极性上升。Wind数据统计显示,2025年1月至9月24日,1094家上市公司认购证券公司理财、基金专户金额分别为512.26亿元、331.43亿元,同比增幅分别为4.1%、101.2%。

中信证券在最新研报中指出,整体来看,上市公司虽然更

倾向于配置短期、低风险产品,但已经开始逐步提升对券商、公募基金等多元化产品的配置比例。在存款利率持续下行的背景下,预计未来一年上市公司存款理财规模有望达数千亿元。境外理财通过QDII、南向通等渠道也逐渐成为企业资产配置的重要方向。

王诗文进一步表示,在资金配置方面,企业偏好确实发生明显转变。尽管存款类产品仍占主要地位,但其整体占比呈下降趋势。企业对风险的容忍度有所提升,开始逐步接触部分含权益属性的产品,甚至将投资视野扩展至境外市场。

上市公司对证券投资热度的上升,也得益于当前资本市场制度红利的释放与资产机会的拓展。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜指出,注册制全面深化、REITs市场扩容至消费基础设施、科创板增设“科创成长层”等一系列改革,为Pre-IPO

投资、并购套利和战略配售等策略提供了更多空间,吸引上市公司逐步参与。

在风险偏好提升的背景下,上市公司要如何平衡风险与收益?王诗文指出,企业需始终将主业置于首位,视其为生存与发展的根基。开展投资活动时,应如同推进业务项目一样,制定明确的预算与策略框架,确保不影响主营业务的资金需求。同时,应建立健全风险评估与动态监控体系,持续优化投资结构,以实现投资收益的稳健与可持续。

王昊宇进一步强调,监管的政策导向是鼓励企业将资源用于技术创新、产业升级和主业发展,避免过度金融化,防止“脱实向虚”。上市公司应当将证券投资和理财作为现金管理和闲置资金保值增值的辅助手段,而非盈利的主要来源,而且投资规模必须与公司的风险承受能力、现金流状况和专业人才储备相匹配。

大额存单利率分化延续 高息策略难以维继

中经记者 张漫游 北京报道

近期,大额存单市场出现明显分化:国有大行利率稳中有降,中小银行则逆势走高。《中国经营报》记者梳理

发现,国有大行3年期产品利率多在1.55%左右,股份制银行普遍处于1.4%~1.75%区间,部分中小银行的同类产品利率甚至能达到2%以上。

这种差异背后是银行体系在政

策导向、竞争策略与资金成本等多重因素作用下的必然结果。随着年末揽储节点临近,中小银行的高息策略能否持续?大额存单利率未来将走向何方?

续,若未来市场利率下行,长期限、高成本存款将形成“成本刚性”,成为沉重负担。

近期多家银行推出大额存单产品,部分中小银行推出了利率颇具竞争力的产品,如大连银行成都分行在16周年行庆期间推出一款3年期大额存单年利率达1.90%;上海华瑞银行推出18个月期和2年期大额存单,年化利率分别为2.15%和2.35%,认购起点为20万元。

记者注意到,9月以来,国有大行、股份制银行大额存单利率多在2%以下,与城商行、农商行、村镇银行形成本化。

这种利率分化的现象并非偶然。潘姝月指出,从近期市场情况来看,当前不同银行间的利率差异较为明显,国有大行、股份制银行新发行产品年化利率较低,维持在1.4%左右;而部分城商行、农商行、村镇银行和民营银行的大额存单年化利率相对较高。这种变化趋势的原因主要是三方面:一是政策导向与流动性差异,国有大行响应中国人民银行“降息引导实体经济融资成本下降”的基调,而中小银行面临季度末考核压力,需通过高息揽储补充流动性;二是市场竞争策略分化,国有大行依靠品牌优势维持低利率,聚焦对公业务,而中小银行缺乏客户基础,需以利率溢价吸引零售存款;三是资金成本与期

限错配,民营银行依赖同业负债,需用长期高息存款锁定稳定资金来源,支持高收益资产。

融360数字科技研究院高级分析师艾亚文指出,近期部分银行的大额存单年利率上调,特别是民营银行、村镇银行等密集发力,主要是银行基于年末揽储目标及策略调整,加码大额存单产品上新及提高利率,以吸引更多的储户,并通过多渠道销售增加热度,而大额存单由于安全性高、收益相对稳定、易于转让、流动性相对较好等优势,也比较受储户的青睐。

“当前银行业竞争激烈,且存款增长面临向资本市场分流的挑战,部分中小银行由于品牌声誉不高、物理网点较少、客户基础薄弱,在吸收存款方面处于劣势,且难以通过发行债券、同业拆借等多元化渠道补充资金,需要通过价格补偿来获取稳定负债来源,而大额存单在利率和流动性方面具有一定吸引力。”中国银行(601988.SH)研究院银行业与综合经营团队主管邵科补充道,按照现行的监管以及利率自律机制要求,中小银行被授予了更高的存款利率上浮空间,可以在合理区间内给出相对更高的大额存单利率水平,且部分中小银行将信贷投向下沉客户或者相对较高风险客户,资产端收益水平较高,可以为较高成本的负债留出空间。

利率下行 银行转型突围

谈及大额存单利率下一步趋势,邵科认为,未来,大额存单利率预计将总体呈现稳中有降的趋势,可能同时也存在部分中小银行在某些时期为了获取稳定负债来源推出较高利率产品的现象。一方面,银行业净息差持续承压,盈利能力面临一定挑战,仍需压降包括大额存单在内的各类存款产品的利率水平,以降低负债成本、增强信贷投放的能力。另一方面,行业反内卷持续,避免非理性的“高息揽储”竞争成为共识,银行逐步转向服务、产品和渠道的综合竞争。

潘姝月分析称,大额存单利率走势预计将延续分化并逐步收敛。短期,国有大行利率可能进一步下行,而中小银行为冲刺季末考核,仍会短暂推出高息产品,但额度会缩减。中长期来看,大额存单利率将全面承压,一是政策层面,在监管和政策引导下,中小银行溢价空间将进一步被压缩;二是存款替代品分流需求;三是若经济复苏带动贷款定价回升,存款利率降幅或放缓,但难回2%以上水平。

王润石向记者分析称,商业银行尤其是中小银行正面临“资产荒”下的“负债短缺”压力,这一看似矛盾的现状,使利率提升成为市场机制必然结果。一方面,信贷与存款“剪刀差”扩大,稳增长政策推动银行加大普惠小微、绿色金融等信

贷投放,但“贷款创造存款”存在时滞,贷款放出后,派生存款或留存他行,或未以定期形式沉淀,导致银行资产(贷款)激增而负债(存款)跟进不足,只能靠大额存单“高价”揽储补缺口。另一方面,存款定期化加剧成本矛盾,居民、企业风险偏好下降,资金倾向定期存款推高银行成本,而大额存单作为“升级版定期存款”,可转让、流动性更好,需更高利率才能从定期池中“撬动”资金。中小银行更是陷入“生存之战”,全国性大银行凭网点、信誉、对公基础稳获存款,而城商行、农商行等无此优势,“抢存款”时只能以利率为武器,一家提息则其他家被迫跟进,引发区域性利率竞争。

今年,居民存款“搬家”的情况也受到市场关注。那么,大额存单利率上调能否调整局面?王润石认为,大额存单调整对扭转存款“搬家”大趋势的效果有限,甚至无法触及根本。这一现象的核心并非资金在银行间转移,而是从整个银行体系流向其他金融领域,主要有三大去向:一是理财产品,债券市场走牛推动银行理财、公募基金等净值型产品收益率回暖,不仅普遍高于同期限定期存款,且流动性更优,吸引力显著增强;二是保险产品,尤其是储蓄型保险,其长期复利特性与保障、传承功能,对追求长期稳定收益的客户极具吸

引力;三是资本市场,股市若出现阶段性行情,也会分流大量资金。

“从客户层面看,转出存款的多为风险偏好提升者,他们不再满足于无风险或低风险收益,而大额存单本质仍是存款,无法满足其财富增值需求。”王润石指出,能被20万元起存的大额存单吸引的,本就是风险厌恶型客户,其资金本就留在银行体系内;真正“搬家”的是追求高回报的边际资金,大额存单的利率提升对这类资金并无吸引力。

东吴证券(601555.SH)首席经济学家芦哲在研报中提到,从2025年至2026年定期存款“活化”潜力来看,居民和企业定期存款从2025年二季度开始进入到期高峰。从2021年至2024年合计增加的66.54万亿元定期存款绝对额看,推测在2025年和2026年分别有22.28万亿元和9.4万亿元定期存款到期,单独2025年而言,三季度和四季度分别有5.24万亿元和1.66万亿元定期存款到期。

“大额存单利率提升仅是银行的‘防御性自保’——目的是稳住现有未‘搬家’的存款客户,防止其被其他银行高利率挖走或转投理财,本质是银行间‘内卷’式竞争,而非从金融市场抢回流失存款。”王润石认为,银行的真正出路在于提升资产运营能力与综合金融服务能力,而非依赖“价格战”。