

长护险或将成为连接社会保障与银发经济之间的重要枢纽

## 起步阶段优先保障重度失能人员

当前，我国长期护理保险制度从局部试点转向全国推行。《关于加快建立长期护理保险制度的意见》（以下简称《意见》）提出，用三年左右时间，统筹城乡的制度安排基本确立，责任共担的资金筹集机制、公平适度的待遇保障机制逐步健全，科学规范的管理运行机制基本形成，适应我国基本国情的长期护理保险制度基本建立。

谈及建立长期护理保险制度的必要性，国家医保局副局长王文君表示，建立长期护理保险制度，是解决群众急难愁盼、健全社会保障体系的一项重大制度安排。可以说，这是一项妥妥的暖心之举。

在王文君看来，对失能人员来说，长期护理保险是“刚需”，通过专业的护理，可以大幅度提升失能人员的生存质量，让洗澡、理发、吃饭、换药不再是“病床上的奢望”，而是就在床边、触手可及的悉心照料。对失能人员的家庭来讲，长期护理保险是“减负”，通过制度的保障，对家庭来讲，可以减轻经济和照护事务上的双重负担。通过专业的护理，可以缓解“一人失能、全家失衡”的困境。中央财经大学副教授刘春生在接受北京商报记者采访时表示，当前我国老龄化程度加深，失能老人数量庞大，长期护理保险能有效破解“一人失能、全家失衡”的痛点，补齐社会保障体系短板，兜住失能群体基本生活与护理底线，彰显社会公平与民生温度。

按照《意见》要求，长期护理保险制度建设坚持覆盖全民、统筹城乡、公平统一、安全规范和可持续5个原则。同一个统筹地区之内不区分城乡，参保人无论是来自农村还是来自城市，都从同一个资金池里报销费用、享受待遇。

## 多元筹资、专款专用

什么人需要缴纳长期护理保险？与医保不同，退休人员也需要缴费。《意见》提到，长期护理保险费率统



一控制在0.3%左右。单位职工费率由用人单位和个人按同比例分担，用人单位缴费基数为职工工资总额，个人缴费基数为本人工资收入，用人单位和个人共同缴费。退休人员费率与单位职工个人费率相同，缴费基数与养老金水平挂钩，由个人缴费，原用人单位不缴费。未就业城乡居民长期护理保险筹资由个人和政府合理分担，个人缴费，政府按规定给予补助，政府补助由中央财政和地方财政共同承担；充分考虑城乡差异，地方结合实际精算，可以统筹地区上年度城乡居民人均可支配收入为缴费基数，也可在农村地区按上年度农村居民人均可支配收入核定缴费基数，鼓励探索完善更加科学精细的量能筹资机制。

财政部社会保障司司长郭阳透露，此前已通过试点探索积累经验，财政部配合国家医保局指导试点地区完善政策设计，探索建立各方合理分担的筹资机制。试点地区的参保范围从职工人群起步，有条件的地区进一步扩大到了居民。为了支持参保工作，试点地区结合自身实际，研究制

定了相关财政补助政策，包括对参保居民给予补助、对参保困难人群给予资助等，这些都为国家层面制定出台政策积累了有益经验。

“《意见》明确了0.3%左右的统一费率，稳定缴费预期，并建立单位、个人、政府、社会多元筹资机制，解决了以往筹资标准不一、来源不稳、可持续性不足的核心难题。”刘春生表示。

谈及缴费后长期护理保险账户资金的管理和监督问题，郭阳指出，长期护理保险基金跟其他社会保险基金管理一样，都要单独建账、单独管理、专款专用，并且明确把长期护理保险基金纳入社会保险基金预算编制范围，要求科学编制基金收支预算，强化预算绩效管理。“目前，我们正在会同有关部门研究制定长期护理保险基金财务管理办法和财政补助资金管理暂行办法，将进一步加强基金财务预算管理，明确财政补助资金的分配、下达、使用的具体流程和监督管理要求，压实各级工作责任，为资金安全、规范、高效使用提供制

度保障。”

## 起步阶段保障重度失能人员

哪些人可以享受长期护理保险保障？制度起步阶段，保障的对象是需求最迫切、家庭负担最重的重度失能人员，主要是那些长期卧床、生活不能自理的人员。

国家医保局待遇保障司负责人张西凡介绍，凡是经过失能等级评估、符合待遇享受条件的参保人，均能享受相应的护理服务并获得报销。根据现行评估标准，失能分为轻度、中度、重度3个等级。在制度的起步阶段，保障的对象是需求最迫切、家庭负担最重的重度失能人员，主要是那些长期卧床、生活不能自理、需要他人照料的人员。将来随着经济发展和保障水平的提升，国家层面将统一研究扩大至中度失能人员等。

“为保持待遇公平和基金安全，各地在失能等级评估中将‘共用一把尺子’，使用全国统一的评估标准。无论在哪个统筹地区，评估的尺子都是一样的，这样做，就是为了最大限度减少人为因素的干扰，让每一分钱都用在真正需要的人身上。”张西凡是强调。

具体如何报销？张西凡表示，长期护理保险不设起付线，在报销比例上，对于居民和职工实际缴费水平差异比较大的地区，两类人群有所差异，体现权责对等。为确保长期护理保险基金可持续，基金的年度最高支付限额不超过统筹地区上年度城乡居民人均可支配收入的50%。

刘春生指出，长期护理保险制度起步阶段优先保障重度失能人员，精准贴合“保基本、兜底线”的定位。在基本保障之外，很有必要构建多层次长期护理保障体系，商业保险可在高端护理服务、超额费用补偿、个性化照护方案等方面发力，满足多样化、高品质的护理需求。

据《北京商报》

证监会晒出最新监管账单

## 查办证券期货违法案件罚没超154亿元

3月27日，证监会发布了2025年法治政府建设情况，一份监管“账单”呈现在市场面前：全年共查办证券期货违法案件701件，罚没款金额达154.74亿元，向公安机关移送涉嫌犯罪案件线索172件。

从案件类型看，辅仁药业、普利制药等恶性财务造假案件受到依法严惩；金泰春操纵案、田汉违规减持案等交易类违法案件被处以超亿元罚没款；信永中和、亚太所、东海证券等中介机构也因违法违规行被依法追责。

在执法协同方面，证监会与最高人民法院联合发布证券违法犯罪指导性案例，将监管的信号传导至市场各环节。

政务服务也在同步优化。全年共接收各类行政许可申请3695件，送达核准决定3042件。合格境外投资者资格审批与开户“一件事”落地后，审批时限缩短至5个工作日。

全系统依法开展现场检查和自律监管，全年作出监管措施近3000件，及时纠正各类违规行为。诚信建设同步推进，拒不缴纳罚没款的情况被记入诚信档案并专项公示，推动解决执行难问题。

在“长牙带刺”、有棱有角的监管基调下，这些数字直观反映出监管正在走向常态化。

案件查办之外，投资者保护在过去一年也有多项制度性进展。锦州港案、金通灵案、美尚生态案等特别代表人诉讼取得实质性推进，12386服务平台全年接收投资者诉求超过40万件。

在制度建设层面，全年共制定修订了9部规章和23部规范性文件，司法与行政之间的协同合力也在进一步增强。

在此基础上，证监会明确了2026年的五大工作重点：加快重点领域立法修法、推动更多代表人诉讼案落地、坚持监管执法“长牙带刺”、制定诚信建设规划、在法治轨道上推进资本市场治理现代化。对于市场参与者而言，一个更加规范、透明、可预期的法治环境正在加速形成。

据《21世纪经济报道》

## 长城汽车去年营收2228亿元创新高

净利近百亿元下滑两成

长城汽车提示汽车出海面临地缘冲突等不确定性。3月27日，长城汽车股份有限公司公告，公司2025年实现营业收入2228.24亿元，同比增长10.2%，营业收入创历史新高；归属于上市公司股东的净利润为98.65亿元，同比下滑22.07%；基本每股收益1.16元；公司拟每10股派发现金红利3.5元（含税）。

长城汽车此前在业绩快报公告中提到，本报告期公司实现销量和营业收入的同比增长，同时加速构建直连用户的新渠道模式，以及加大新车型、新技术的上市宣传及品牌提升，投入增加导致净利润下降。

销量方面，长城汽车在2025年实现新车销量132.38万辆，同比增长7.23%。其中，海外年销售新车50.68万辆，同比增长11.6%；新能源车全球销量为40.6万辆，同比增长26%。汽车业务毛利率为17.81%，同比减少1.61个百分点。

海外市场一直是长城汽车多年以来的重要营收来源。出海进程方面，财报介绍，2025年，长城汽车海外销售网络覆盖170多个国家和地区，渠道超1500家，全球累计用户突破1600万，累计海外销量超200万辆，2025年海外销量达50.68万辆，同比增长11.60%。巴西全工艺工厂于2025年8月竣工投产，成为拉美市场核心枢纽，实现本土化生产与技术适配。

不过长城汽车方面表示，在海外市场，国际地缘冲突、贸易壁垒增多，带来了海外市场不确定性。针对上述风险，该公司将深化“ONEGWM（一个长城）”全球战略布局，以“区域深耕+本土化运营”为核心，拓展新兴市场，降低对单一市场依赖；推进海外工厂本地化生产与供应链配套，规避地缘风险以及贸易壁垒加深的风险。

27日收盘，长城汽车涨0.72%，报收于20.88元/股。据《澎湃新闻》

营运利润增10%

## 中国平安大手笔分红489亿

A股上市险企2025年度业绩报告披露工作已经拉开帷幕。3月26日晚间，中国平安保险（集团）股份有限公司（以下简称“中国平安”）发布了2025年年报。2025年，中国平安实现归属于母公司股东的营运利润1344.15亿元，同比增长10.3%。

2025年，中国平安实现归属于母公司股东的营运利润1344.15亿元，同比增长10.3%；归属于母公司股东权益首次突破万亿，达10004.19亿元，较2025年初增长7.7%。实现归母净利润1347.78亿元，同比增长6.5%。

“公司持续深化‘综合金融+医疗养老’战略，通过‘服务差异化’打造核心竞争力，交出了一份高增长、有韧性、可持续的业绩答卷。”中国平安董事长马明哲如是评价。

截至2025年末，中国平安保险资金投资组合规模6.49万亿元，较年初增长13.2%。在宏观环境复杂多变、市场波动加剧的背景下，如此庞大的资金体量如何实现安全与收益的双重平衡？中国平安表示，公司始终秉持长期投资、匹配负债的思想，通过固定收益投资、权益投资、另类投资等均衡投资策略，公司取得了良好且稳健的投资收益。2025年，保险资金投资组合实现综合投资收益率6.3%，同比上升0.5个百分点。

作为分红“大户”，近些年中国平安持续增加分红比例。对于2025年分红情况，该公司表示，拟派发2025年末期股息每股现金1.75元；全年股息每股现金2.7元，同比增长5.9%；现金分红总额达到了488.91亿元，连续14年保持上涨。

在科方得智库研究负责人张新原看来，目前中国平安现金流充裕，盈利能力稳定，具备持续分红的条件。通过高分红增强投资者信心，有利于提升公司市场形象。此外，高分红也反映了公司对未来业绩增长的信心，有助于吸引长期资金关注。

据《北京商报》

## 中小银行纷纷清理“沉睡账户”

或将成常态化机制

3月份以来，多家中小银行密集发布公告，对长期无交易、低余额、身份信息不符等低效账户开展集中规范清理。同时，多家机构明确将建立年度常态化清理机制，推动银行账户管理从阶段性专项整治转向长效化管控。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示，中小银行集中清理“沉睡账户”主要基于三方面考量：一是严格落实监管部门相关要求；二是强化风险防控，长期不动账户易被冒用、盗用，沦为电信诈骗、洗钱等违法活动的工具，清理工作可有效保护客户资金安全；三是顺应精细化经营需求，压降无效账户占用的系统与人力成本，优化客户管理体系。

## 清理工作将步入常态化

记者梳理发现，此次清理范围覆盖个人及单位银行账户，核心以“长期无主动交易”“低余额”为主要判定标准，

同时将证件过期、非实名开户、一人多户等信息异常账户纳入清理范畴。与以往短期专项行动不同，“建立年度常态化机制”成为本轮清理工作的突出特征，多家银行已明确后续常态化执行安排。

具体来看，3月19日，合江农商行发布关于清理个人银行账户的公告称，对一人多户进行清理；对联系电话号码未与身份证号码一一对应的账户进行清理。该行将于2026年6月30日起，对符合清理条件的账户进行清理，此后每年将对符合条件的账户实施持续清理。

平和农商行则在3月14日的公告中明确了低效单位结算账户的界定标准：自2025年3月1日至2026年2月28日期间，未主动发起任何收支业务且未结欠该行各项债务的单位结算账户，均属于清理范围。公告显示，首轮清理将于2026年4月份执行，后续每年开展一次。

青海银行近日发布的公告也明确了个人长期不动户的清理标准：截至2026年

3月30日，连续2年及以上未主动发生存款、取款、转账等动账交易，余额在50元及以下，且无信用卡绑定还款、贷款还款、大额存单、理财、ETC等签约关系的长期不动个人银行账户（社保卡账户除外），将被纳入清理。该行表示，2026年3月31日完成首轮清理后，每年将定期对符合条件的账户进行规范。

此外，固始天源村镇银行、攀枝花农商银行等多家中小银行同步跟进，开展集中规范清理工作。其中，多家银行明确后续将实施年度常态化清理，构建“集中整治+长效管理”的账户管控新模式。

## 有助于实现降本增效

“近期中小银行密集开展的‘沉睡账户’清理行动，既是金融行业在监管引导下的合规举措，也是中小银行应对经营压力的主动调整。”苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示。

据《证券日报》

## 新发理财频现“折戟”

## 固收类产品缘何遇冷

近期，多家银行理财子公司发布公告，新发理财产品因认购金额未达到产品说明书约定的发行规模下限，导致发行失败。其中，固定收益类理财产品成为发行遇冷的“重灾区”。

多位业内人士对上海证券报表示，上述现象是供给端、需求端、渠道端与市场环境等多重因素叠加的结果。在低利率环境下，固收类产品的收益空间被压缩，对投资者的吸引力大幅减弱。此外，理财产品同质化现象严重，产品供给与投资者需求错配，也导致产品发行遇冷。

## 年内多款理财产品发行失败

3月25日，信银理财发布公告称，信银理财安盈固收稳健封闭式332号理财产品因认购金额未能达到该理财产品说明书约定的规模下限（人民币500万元），根据说明书约定，该期理财产品不成立。

上海证券报记者查询Wind数据发现，理财产品因募集规模未达下限而发行失败的案例不在少数。据不完全统计，年初至今，全市场已有36款理财产品发行失败，较去年同期大幅增加。其中，多数为固定收益类理财产品，且以封闭式产品居多。

普益标准监测的数据显示：2026年2

月全市场共新发2018款理财产品，环比减少522款，其中397款为开放式产品，其平均业绩比较基准为1.85%；1621款为封闭式产品，其平均业绩比较基准为2.35%。

存量市场方面，也有不少理财产品发布公告提前终止。例如，平安理财3月24日发布公告称，经产品管理人综合评估产品实际运作情况，根据理财产品说明书中对应条款的约定，将于2026年3月31日提前终止旗下四款固收类理财产品。3月初，中银理财发布公告称，鉴于旗下三只理财产品存量规模较小，为保护投资者的权益，根据产品说明书的相关约定，决定于2026年3月11日提前终止上述三只产品份额。

## 收益水平吸引力下降

在受访人士看来，固定收益类理财产品发行频频“折戟”，是市场环境、投资者需求、产品设计及行业竞争等共同作用的结果。

市场利率走低，压缩了固定收益类理财产品的投资收益空间。“最近不少银行理财产品的业绩比较基准进行了下调，对投资者来说，现在的收益水平吸引力确实有限。”一位银行理财投资经理向上海证券报记者坦言。

投资者需求与产品供给不匹配，进一步加剧了理财产品的遇冷现象。“理财产品募集失败案例增多，反映了投资者风险偏好与产品供给的错配。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏对上海证券报记者表示，存款利率下行推动资金寻求更高收益，投资者对净值波动更为敏感，尤其是在近期多类资产下跌的环境下，投资者对新发产品持观望态度。封闭式固收类产品流动性差、期限长，与当前投资者追求灵活性的需求匹配度较低。

此外，产品同质化严重、核心竞争力不足，也是部分产品发行失败的重要原因。博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对上海证券报表示，当前理财市场上产品同质化明显，加上投资者更看重重流动性，对封闭期较长的产品接受度下降，同时渠道推广和客户适配度不足，共同导致这类产品募集遇冷。

## 从规模扩张转向存量博弈

《中国银行业理财市场年度报告（2025年）》显示，截至2025年末，银行理财市场存续规模达33.29万亿元，较年初增长11.15%。全市场共存续4.63万只产品，并且97.09%为固定收益类产品。