

汇聚行业力量为招商引资保驾护航

阳江市保险业招商引资金融服务队成立

阳江日报讯（记者/何成众）日前，阳江市保险业招商引资金融服务队（以下简称“服务队”）成立，旨在整合行业资源优势，发挥保险经济补偿、资金融通与社会管理的核心功能，为在阳江大地投资兴业的企业，构建全周期、多层次的风险保障与金融服务体系，以行业协同之力，为我市的招商引资与经济建设保驾护航。

服务队由阳江市保险行业协会牵头，组织全市保险机构共同参与，全市保险机构均成立由本公司主要负责人挂帅的服务小分队。据介绍，这种“统一指挥、分区对接、专业互补、有序协同”的作战模式，能够有效

整合行业资源，避免内部无序竞争。服务队还将建立与市投资促进局等部门的常态化对接机制，精准匹配最优保险服务资源，确保为企业提供高效、专业、清晰的保险对接体验，杜绝多头联系、重复营销。

据了解，服务队将聚焦海上风电、合金材料、绿色能源等战略性新兴产业及重大项目，提供“从项目谈判、建设施工到生产经营、扩大再投资”的“一揽子”风险解决方案。无论是保障重大工程安全的建筑工程一切险、安装工程一切险，还是护航企业资产安全的企业财产险；无论是分散企业经营风险的各项责任险，还是保障企业人才团队健

康的团体健康险、意外伤害险，保险业都将凭借其全面的产品谱系与专业的风险管理能力，为招商引资企业量身定制风险保障，让企业投资更有底气，经营更无后顾之忧。

此外，服务队将积极探索创新，围绕供应链安全、知识产权保护、项目履约保障等新兴领域，开发特色保险产品，以创新金融工具化解企业发展的“痛点”“难点”，为优化阳江营商环境注入鲜明的“保险底色”。

服务队的价值，最终体现在对企业全生命周期的贴心守护上。为此，服务队确立了“靠前对接、全程跟踪、高效响应”的十二字服务方针。在项目初期洽谈阶段，服务队

即主动介入，提前了解投资方需求，设计保险预案，成为招商团队的“金融顾问”。在项目建设和运营阶段，提供贯穿始终的保险服务，并根据企业发展的不同阶段动态调整保障方案。服务队承诺开通“绿色通道”，对招商引资项目的保险需求优先响应、快速报价、高效审批。

服务队还将发挥保险资金的独特优势，各成员单位积极协调总公司及保险资金，争取在风险可控、合规的前提下，加大对阳江重大基础设施建设、重点产业项目的长期资金支持力度，实现“引资”与“引智”、“引险资”相结合，为地方经济发展引入源头活水。

分红险告别“高收益想象”

销售与演示利率双双收紧

近日，界面新闻记者从业内获悉，国家金融监督管理总局向各人身险公司下发《人身保险产品“负面清单”（2026版）》。相较2025版，新版清单扩展至105条，继续从产品条款、责任设计、费率厘定及精算假设、报备管理等维度，对行业进行细化约束。其中，一项新增内容直指分红险销售中的核心问题——收益预期管理。

新版负面清单明确，将“分红型保险产品说明书中红利分配政策承诺的分配比例高于利益演示水平”的情形列为违规。这意味着，保险公司不得在产品说明或销售过程中，给出超出精算演示的红利承诺。

北美精算师陈放对界面新闻记者分析称，当前分红险销售规范的收紧，与既有监管框架之间存在一定的制度衔接逻辑。早在2015年，监管即规定分红险可分配盈利的分配比例不得低于70%，以保障消费者权益；但在实际经营中，保险公司分配比例可以高于这一水平，例如80%甚至90%。

不过，分红险走红的同时，销售端对“分红”的过度演绎也逐渐引发关注。部分销售在推介过程中，将演示收益弱化为“参考”，甚至通过话术美化客户对高分红的预期，使产品在一定程度上被当作“类固定收益”产品理解。

“过去一段时间，确实存在把分红险‘卖成固收产品’的倾向。”某中型寿险公司渠道负责人对界面新闻记者坦言，“尤其是在利率持续下行的环境下，销售端对收益的依赖更强，这也是监管重点出手的原因。”

与负面清单同步推进的，是分红险演示利率的下调。

据界面新闻记者了解，行业已将分红险演示利率上限由3.9%下调至3.5%，并要求相关产品在2026年年中前完成切换。同时，监管对实际分红水平亦给出约3.2%的指导区间，进一步压缩演示与实际之间的差距。

在业内看来，此轮监管并非单点发力，而是形成了“产品端+演示端+销售端”的联动约束。一方面，负面清单限制说明书中的收益表述；另一方面，演示利率限高压缩前端展示空间；再叠加适应性管理等行业制度，逐步构建起对分红险销售的全流程约束。

对保险公司而言，这种变化正在重塑分红险的竞争逻辑。

“过去分红险更多拼的是‘谁讲得更好听’，现在则开始转向‘谁分得更稳定、兑现更真实’。”一位头部险企人士对界面新闻记者表示，随着监管收紧，销售端对收益的“想象空间”被压缩，险企需要更多依赖自身的投资能力和分红实现能力来支撑产品吸引力。

据《界面新闻》

数字人民币开户大战今年重启？

六大国有行个人钱包合计已超1亿户

随着付息启动，数字人民币今年正式进入2.0时代。12家商业银行新入围运营机构名单后，新一轮的数字人民币开户争夺战也即将打响。

财联社记者查询国有大行年报发现，今年有多家大行罕见披露了数字人民币账户成绩单，初步估算个人钱包数量已突破1亿户。此外，今年新入围的多家银行向财联社记者表示，正在积极开展人员招聘，强化系统保障，力争在数字人民币新赛道取得突破。

国有行数字人民币钱包已突破1亿户

六家国有大行是数字人民币运营机构的主力军，其开户情况如何？依据公开年报，财联社记者发现，和过去不太发布详细数据不同，本次有多家国有大行在年报中精准披露了数字人民币用户的最新情况。

建设银行在年报中披露，2025年末，该行个人活钱包3005万户、对公活跃261万户、活跃商户93万户，并且数字人民币的智能合约规模化落地政府资金监管。

中国银行在年报中指出，该行积极促进数字人民币使用，当年实现消费金额277.62亿元，历史累计有效商户数1369万户，两项均保持市场前列；二类（含）以上个人钱包与对公钱包总量达到2557万个。

交通银行披露，2025年末，该行累计开立个人钱包超2.3亿个，较上年末增长20.84%；累计开立对公钱包超90万个，较年初增幅26.17%；累计交易金额超1万亿元，较上年末增长128.02%。

邮储银行介绍，2025年末，该行数字人民币App个人钱包超3500万个（同业总量第一）；并且数字人民币的智能合约“元管家”预付商户规模把持领先。

其余大行中，工行表示，2025年全量完成新计量框架切换、入表进息；首批对接央行数字货币区块链平台、完成数字资产平台行业首单。农行指出，2025年，该行月活钱包数同业领先，并已完成计量框架调整与入表进息。

依据上述国有行年报数据，财联社记者统计发现，截至2025年末，在六大行开设数字人民币个人钱包的用户已超1亿户。

新入围银行正积极行动大力拓展场景

在国有大行发布年报后不久，央行发布官方通知，新增中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、广发银行、浦发银行、浙商银行、宁波银行、江苏银行、北京银行、南京银行、苏州银行成为银行类数字人民币业务运营机构，并接入央行数字人民币系统。这意味着，未来国有大行将迎来更多竞争对手。

连日来，记者联系多家新入围的股份制、城商行进行采访，得到的反馈是目前正在积极进行系统建设、项目招标等工作，将尽快拓展业务场景，力争取得新突破。有银行人士表示，过去他们是为大行“做嫁衣”，积极性相对并不高，新获入围资格后，在本行开户数据、数字人民币应用拓展等方面，“将会当作一项重点工作来推进”。

在人才招聘、项目招标方面，财联社记者注意到，继此前宁波银行公开招聘数字人民币服务项目后，南京银行于4月3日在江苏招标采购服务平台也发布了“数字人民币项目

管理服务项目”“数字人民币账户及生态场景建设项目”“数字人民币业务及管理建设项目”的招标公告。公告显示，南京银行将通过招标等全面建设数字人民币业务能力，实现由数字人民币2.5层向2.0层运营机构的转变。

宁波银行相关人士向记者介绍，该行成功跻身数字人民币官方运营体系，标志着该行在金融科技布局、系统建设能力、合规风控水平及普惠金融服务能力等方面获得央行等方面的认可。此举有利于宁波银行进一步拓展数字人民币应用场景、提升零售和对公综合服务能力。

宁波银行还介绍，截至2025年末，该行已服务企业使用数字人民币结算约1.18万亿元，并为1.4万户商家开通了数字人民币收款功能。

南京银行相关人士向记者介绍，数字人民币业务任重道远，该行纳入央行数字人民币运营机构后，还有很多基础性、系统性的事情要做。南京银行正在积极行动，加快战略布局，大力拓展相关业务场景，强化系统保障，争取尽快有所突破。

据财联社

银行利率下探 存款要“搬家”？

近年来，当存款利率坐上滑梯不断下探，银行存款搬家话题热度从未消散。市场预测，今年将有大量银行存款到期，在利率优势不再的背景下，银行怎么防止存款“集体出走”，成为今年业绩发布会上的热议话题之一。

存款规模增速已放缓 尚未大规模“搬家”

自去年底开始，市场对于银行“存款搬家”担忧不断。但从2025年上市银行财报数据来看，当前“存款搬家”并未大规模出现，不少银行去年的存款规模仍在增长。

据新京报记者不完全统计，当前22家A股上市银行披露2025年年报，存款总额均同比保持正增长，同比增速达到7.31%。

具体来看，工商银行、农业银行、建设银行的存款总额均突破30万亿元。重庆银行、青岛银行、郑州银行、无锡农商行、华夏银行的存款总额增速则在10%以上。不过，光大银行、平安银行和民生银行的存款增速相对平缓，增速均未超过2%。

值得注意的是，市场对于“存款搬家”的担忧主要集中在个人定期存款。但从银行业绩

报告来看，去年个人存款余额同比增速为9.66%，个人定期存款余额的同比增速亦高达10.97%。这意味着银行存款定期化趋势仍未改变。

不过，多家银行个人存款和个人定期存款余额的增速确实有所下降。据新京报记者不完全统计，在22家上市银行中，去年有17家银行的个人存款余额增速不及2024年；12家银行的个人定期存款增速低于2024年。

存款可以少但资金不能少 银行打响“资金保卫战”

根据市场机构测算，今年银行业总体将有大量的定期存款到期。在多家银行业绩发布会上，多家银行高管表示，自去年下半年至今，银行存款到期规模较往年有所增加，但仍在正常范围内。

“从2025年下半年开始，中国银行的定期存款到期规模有所增多。”中国银行副行长杨军表示，针对这些到期的定期存款，

该行认真做好稳存、留存工作。

交通银行副行长周万阜也透露，今年该行定期存款到期额度比去年有明显增长，其中较大比例集中在一季度。

“所谓的‘存款搬家’，是指当年到期的定期存款流失的问题。”招商银行副行长彭家文表示，从客户视角来看，假设存款流向理财和公募基金，招商银行希望通过服务把这些资金留在招商银行体系内。虽然它不一定是表内资金，但它是招商银行的客户资金。也就是说，该行希望依托同业业务和子公司等渠道，最终实现“存款也许流失，资金和客户不会流失”的效果。

平安银行行长助理王军也表示，在存款利率下行的背景下，随着资本市场的变化，还有市场投资预期的转好，其观察到银行的个人客户或者零售客户的风险偏好变化，在整体稳健的主基调下，相对进取的、权益类产品的占比明显有所提升。同时，多元的产

品组合配置方案需求也更加旺盛。

“从结果来看，部分存款并非流失，也是在银行资产配置体系内，实现了更有效的资产结构转化。”王军称，面对2026年存款的一些变化，平安银行将做好长期存款到期承接，不会简单用高价续存的方式，而是依托线上线下一体化的资产配置服务，把财富管理产品体系组合，配置到相应的客户需求中去。同时，该行还将通过场景建设，持续提升高质量的存款规模。

据《新京报》



揽储竞争下“加价找优势”

网商银行、泉州银行、浙江民泰商业银行等银行被罚，折射出当前中小银行面临的共性困境——揽储竞争日趋激烈，部分中小银行铤而走险触碰合规红线。

“相比大型银行，我们缺乏品牌优势。如果存款利率不具备竞争力，客户很难选择我们。对于银行来说，要想做大规模，首先得吸收足够的存款，这样才能有足够的资金放贷。我们非常渴望客户把钱开在我们行，这样后续可以开拓更多业务。”一位不愿具名的中小银行人士告诉记者。

业内人士表示，部分中小银行给客户提供的可选存款品种通常较为有限，缺乏维护存量客户、拓展增量客户的有效抓手。不仅如此，在存款利率持续走低背景下，部分存款资金分流到理财产品中。除了存款“加价找优势”外，部分中小银行没有更好的手段来维持与客户之间的关系。

事实上，存款分流与净息差收窄对中小银行形成双重挤压。一方面，存款流失导致中小银行负债规模收缩，影响其信贷投放能力；另一方面，为稳住存款规模，部分中小银行被迫通过返利吸存等违规手段变相抬升负债成本，陷入“违规揽储—成本高企—风险加剧”的恶性循环。

据《中国证券报》