

从“带病可保”到“分级赔付” 惠民保变“鸡肋”了？

“今年的产品对既往症有所收紧。”保险经纪人小张拿到了“惠厦保2026版”的产品说明，按照往年节奏，未来几个月他的工作重心将围绕这款产品展开——将其推荐给有需要且适合的客户。“惠民保其实是一款很好的产品，让许多普通人在罹患大病时能获得一定的经济补偿，而且价格亲民。所以相比商业医疗险，我会优先向客户推荐惠民保。”

但今年，小张在面对有既往症客户的咨询时却有些犯难。“惠厦保2026版”的产品介绍显示，既往症人群的报销比例虽仍维持30%，但门诊自付医疗费用的免赔额却从2025年的1.5万元提高至2万元。这意味着，既往症人群在理赔时的实际获得感将有所下降。

这一调整并非孤例。《每日经济新闻》记者注意到，“沪惠保2026版”将既往症患者特定住院自费医疗费用的报销比例从50%下调至30%。

曾经以“既往症可保可赔”为核心卖点的惠民保，正经历一场责任收缩。

据悉，“惠厦保2025版”的保障范围涵盖医保范围内门诊自付医疗费用、医保范围内/外住院自付医疗费用、国内特定药品费用、质子重离子治疗费用等。

其中，健康人群的医保范围内门诊自付医疗费用给付比例为70%，免赔额1万元；既往症人群给付比例为30%，免赔额1.5万元。健康人群的医保范围内住院自付医疗费用给付比例为70%，免赔额1.7万元；既往症人群给付比例为30%，免赔额2万元（续保且该项责任无理赔者，健康人群免赔额降

至1.6万元，既往症人群降至1.9万元）。医保范围外住院自费医疗费用，健康人群给付比例50%，免赔额1.7万元；既往症人群给付比例30%，免赔额2万元（续保无理赔者的免赔额同样有所下调）。

“单独看赔付比例和金额，感觉不算明显，但把既往症人群与健康人群的赔付数据放在一起对比，差距就一目了然了。”小张提供了一组理赔测算示例：假设小A在投保惠厦保2025版后首次确诊重大疾病，当年治疗总费用为12.23万元，其中医保统筹支付7.5万元，个人自费金额为4.73万元（具体包括：医保范围内门诊自付医疗费用800元，住院医保范围内自费1.7万元，住院医保范围外自费2.95万元）。按照“惠厦保2025版”的报销规则，若小A属于健康人群，可获得赔款7450元，占自费金额的15.75%左右；若小A属于既往症人群，则仅获赔2850元，占自费金额的6%左右。

可见，两类人群的赔付差距较为显著。“这还只是2025年的情况。今年惠厦保虽未调整赔付比例，但提高了年度免赔额。”小张表示，惠厦保2026版医保内门诊自付医疗费用，健康人群的年免赔额提升至1.7万元，既往症人群提升至2万元，客户理赔获得感正在走低。

《每日经济新闻》记者注意到，目前已经发布的2026版惠民保产品中，通过降低赔付比例或提高免赔额等方式收紧既往症保障责任的并非惠厦保一家。

例如，“沪惠保2026版”中，既往症人群的特定住院自费医疗费用报销

比例从50%降至30%；CAR-T治疗药品费用责任中，既往症人群赔付比例从100%降至30%，同时9种特药还对既往症人群增设了年度20万元的赔付限额。

达州“达惠保2026版”中的普惠款、安享款、优选款均下调了5类既往症人群医保目录内住院医疗费用个人自付的报销比例，从2025年的30%下调至20%。

作为城市定制型保险产品，惠民保“出圈”的原因在于价格亲民、保障全面、不限参保人群等，这些优势使其拥有商业医疗险难以比拟的可及性与普惠性。

然而，从惠民保的发展趋势看，参保人群的赔付结构早已失衡。有业内人士表示，早期惠民保对既往症保障宽松，部分高风险群体更倾向参保，而健康群体投保人数却越来越少，导致赔付率持续上升，部分城市项目甚至逼近或超过100%，可持续性承压。如果投保规模难以形成支撑，产品就会在责任上进行调整，既往症是最大的风险点。

“‘既往症可保可赔’曾是惠民保区别于普通商业医疗险的核心优势，但从‘可赔’到‘少赔’的调整，并不代表普惠底色的褪去，而是行业从粗放扩张转向精细化运营的必然选择。”北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《每日经济新闻》记者表示，普惠的边界不应理解为无条件的“全保”，而应在“保基本、兜底线”的原则下，守住“可保”门槛不提高、基础保费不大幅的核心防线；同时通过分层保障，让有限的资金优先覆盖大病、高额医疗费用等最

刚性需求，在普惠性与可持续性之间寻求动态平衡。

《每日经济新闻》记者注意到，在收紧既往症责任的同时，惠民保产品也通过附加服务、保费分级以及风险可控的诊疗费用等提高参保人群的获得感。例如，“沪惠保2026版”扩充了多项健康管理与服务类增值服务。“惠厦保2026版”保费实行阶梯定价，0-17周岁仅99元/人，18-59周岁129元/人，60周岁及以上159元/人；新增10种商保创新药，保障特药总数达80种；新增特定重疾确诊即赔，增值责任涵盖三类心脑血管重大疾病。“蒙惠保”今年也再次对客户进行分层，将保障计划从2025年的两档变成三档。

杨帆分析称，“基础版+升级版”的分层架构与差异化定价，本质上是惠民保遵循商业保险精算规律、提升风险定价精准度的表现，确实在向更成熟的商业逻辑靠拢。分层定价并不会必然加速健康人群流失，反而可能是留住他们的关键——升级版提供更低的免赔额、更高的报销比例及健康管理服务，让健康人群切实感知“物有所值”；同时用基础版守住低收入和高风险群体的底线，从而优化参保结构，形成正向循环。

“惠民保要缓解资金压力，还是要从多个方面下功夫，比如提高参保率、分散风险；大病慢病分级赔付，精准控小额理赔；基础+升级版拓宽保费收入；医保联动管控不合理医疗支出；增加慢病管理等前置服务，减少住院等。”对外经济贸易大学保险学院教授王国军对《每日经济新闻》记者表示。

据《每日经济新闻》

询价市场做市商需要根据黄金市场供需和人民币资金成本等因素，主动报出买入价和卖出价，一般覆盖从即期到远期的各期限合约，并确保报价连续有效。”

杨磊举例称，比如某机构客户手上有一个月内100公斤的黄金空缺，做市商需要报出一个月买入价1.4%的掉期价格，客户则可按照黄金询价做市商买入价与黄金询价市场做市场成交。对银行来说，获准成为做市商，能够显著提升该行在黄金市场的核心竞争力和战略地位。对市场来说，做市商能够为交易双方提供合理的价格中枢，助力交易的活跃性。同时，对于亚洲投资者来说，也可以依据香港市场的金价波动作为资产配置的重要参考指标。而随着港交所重启黄金期货交易，未来，以大为为主力的做市商将有望在香港黄金交易中发挥更大作用。

“除了定价权之争，香港黄金交易市场的开闸，也将助力人民币国际化，吸引更多海外投资者加入到中国金融市场中。”有银行内部人士告诉记者，推出以人民币计价的黄金产品将是香港黄金交易市场的关键动作。尽管短期来看，上金所和香港黄金交易市场的联动，暂时不会对伦敦金、纽约金的国际金价中枢地位造成冲击，但中国在国际金价的话语权有望逐步增强。

据财联社

品实际收益长期低于区间下限，理财公司需手动下调收益基准并完成信息披露。换成指数挂钩动态测算完成后，市场行情涨跌，基准自动往上走；行情跌，基准自动往下调，既符合监管要求，也贴合真实市场，不会出现业绩比较基准写很高、实际收益很低，误导投资者的情况。

资深金融监管政策专家周毅钊指出，业绩比较基准实际上应该包含两个部分，由投资目标+解释说明组成，两者缺一不可。投资目标是在综合考虑市场环境、产品性质、投资策略、过往表现等因素，该产品希望达到的业绩目标。而解释说明则是配套对于上述业绩目标的设置的过程还原，例如，选择原因、测算依据和计算方法等。客户过往只看投资目标而忽视配套解释说明的比较多，需要资管机构和代销机构加强在业绩比较基准展示的销售引导，向投资者充分披露信息和揭示风险，增强投资者对产品性质和特点的判断。

据《北京商报》

行、建设银行等多家国有大行了解到，上述银行已经于同日成功落地香港黄金中央清算系统启动后的首日交易和结算，正积极参与到香港黄金交易中。

中国银行向记者介绍，在本次业务中，该行充分发挥黄金市场专业优势，为境内外投资者提供涵盖交易、结算、清算、仓储、交割等一站式金融服务。该行已协助数十家市场参与者当日完成黄金交易及结算，客户涵盖贵金属全产业链龙头企业 and 金融机构。同时，中国银行旗下综合经营公司中银国际同步落地港交所黄金期货交易，丰富了黄金交易风险管理“工具箱”，形成从黄金交易到衍生品风险管理的完整闭环。

“此次系统试运营，将进一步提升香港黄金交易及实物交割的安全性及效率，并通过与上海黄金交易所仓储互联互通等创新实践，有效拓展人民币在黄金市场的应用场景。”中国银行表示。

交通银行介绍，昨日，交通银行总行、香港子行通过香港黄金中央清算系统与多家金融机构完成香港黄金交易结算，总计7.6万盎司，约合3.15亿美元，交易货币包括香港黄金对离岸人民币、港元、美元、欧元等。

交行还表示，该行作为境内黄金市场核心做市商、定价行，通过交易、清算、仓储等多角度积极推进沪港黄金市场互联互通。

从“固定区间”到“动态指数” 银行理财业绩基准迎“换锚”潮

银行理财产品业绩基准展示方式正迎来新变化。7月5日，北京商报记者梳理发现，包括中邮理财、民生理财、华夏理财、兴银理财在内的多家理财公司近期密集发布公告，将旗下部分产品业绩比较基准由单一固定数值、区间浮动的传统展示方式调整为指数加权模型，以中债-新综合全价指数为锚点，搭配活期、七天通知存款利率加权测算，实现基准随市场行情自动联动，让参考收益更贴合底层资产真实走势。

多机构调整业绩基准展示方式

银行理财产品业绩比较基准“换锚”进行时，7月5日，北京商报记者注意到，近日，已有多家理财公司发布公告，宣布对业绩比较基准展示方式进行调整。

7月7日起，中邮理财旗下“中邮理财邮银财富·鸿锦全球配置一年定开1号人民币理财产品”业绩比较基准将由2.15%（年化）调整为中债-新综合

全价（1年以下）指数收益率*85.00%+中国人民银行公布的个人活期存款利率×15.00%。据了解，这款理财产品为固定收益类产品，主要投资于货币市场工具、债券等固定收益类资产，贡献基础收益，并根据市场情况适度配置股票（含优先股）、证券投资基金、各类资产管理产品或计划等权益类资产，进行收益增强，同时适当参与商品及金融衍生品投资，杠杆率不超140%。

对调整原因，中邮理财称，“为保持产品业绩比较基准的连贯性，避免因市场波动导致频繁调整业绩比较基准，同时使业绩比较基准能更及时、客观地反映市场走势及产品实际投资运作情况”。

无独有偶，包括民生理财、华夏理财、兴银理财在内的多家理财公司也进行了类似的调整。民生理财在《关于调整民生理财贵竹固收增利季季盈90天持有期34号理财产品业绩比较基准的公告》中提到，自7月7日起，将上述理财产品业绩比较基准由1.60%—2.

30%（年化）调整为中国人民银行公布的七天通知存款利率×70%+中债-新综合全价（1年以下）指数收益率×30%。

增强投资者对产品性质和特点判断

自“资管新规”之后，银行就不再展示预期收益率这一指标，转而更为业绩比较基准进行展示，主要分为单一固定数值、区间浮动数值、基准利率加加减挂钩、多指数加权组合四种呈现形态。

业绩比较基准展示逻辑的核心是“去刚兑”、强透明，通过多元基准形态从展示层面打破投资者“数字即保底收益”的固有认知，贴合净值化、风险自担的资管转型要求。

一位银行理财经理解释道，此前行业普遍采用固定或区间作为理财产品收益参考标准，虽便于客户理解，但难以适配利率下行、债市持续波动的市场环境。伴随市场收益中枢回落，一旦产

邮储银行阳江市分行成功拦截一起电信网络诈骗行为

慧眼识破转账骗局 为客户守住万元资金

阳江日报讯（记者/何成众 通讯员/刘健）近日，邮储银行阳江市城南支行成功拦截一起电信网络诈骗，帮客户陈女士（化名）保住了10000元，避免了财产损失，筑牢金融反诈前沿防线。

事发当天，陈女士急匆匆来到柜台，要求跨行转出10000元。柜员依规询问转账用途和对方信息，陈女士说，一位自称学校老师的网友告诉她钱已转来，还发了一张转账截图，只是设置了2小时后到账。对方不停催促，让陈女士先把这笔“货款”垫付给指定供货商，说是学校下午急用。

柜员越听越觉得不对劲：双方纯属线上结识，从没见过面；2小时延迟到账，配合不断催促垫付，处处透着异常。“这是典型的延迟转账撤销类电信诈骗。”柜员立即警觉起来，耐心向陈女士解释骗子利用延迟到账规则制造假象进行诈骗的行为，一旦陈女士把钱转出，对方就可随时撤回所谓的汇款，垫

付的资金有去无回。

面对骗子的连环催促，陈女士一度犹豫。网点工作人员没有放弃，轮番劝说她不要操作转账，并引导她就近到派出所报警核实。半小时后，陈女士从派出所回来，她事后怕又庆幸。经警方确认，她确实遭遇了诈骗。她向柜员连连道谢：“多亏你们拦着，不然这10000元就真的没了。”

一次及时的“多问一句”、一次耐心的劝阻，正是邮储银行阳江市分行筑牢反诈前沿防线的一个缩影。一直以来，邮储银行阳江市分行严格落实警银联动反诈要求，把柜面核检当作反诈第一道关口，紧盯延迟转账、陌生线上交易、垫付货款等高风险环节，持续提升一线员工识诈、防诈、挽损的能力，用扎实的行动守护着群众的“钱袋子”。



多家银行推出消费贷让利活动

年化利率低至3%

暑期消费信贷市场迎来集中营销窗口期。《证券日报》记者在采访中了解到，当前，多家银行正紧抓暑期消费旺季，密集推出消费贷让利活动。其中，部分产品限时优惠年化利率最低可至3%，贴息、微信立减金、利息抵扣券等多重福利也同步上线。

受访专家表示，银行推出消费贷让利活动，既是借旺季批量拓展年轻客群的短期营销手段，也是信贷环境、扩内需政策与银行优化资产结构共同驱动的结果。低价让利虽能短期刺激消费，但“价格战”并不具备可持续性，消费贷行业后，竞争重点将从利率比拼转向机构对场景搭建、精细化客群经营与差异化综合服务等方面的打造。

近日，中国银行、交通银行、桂林银行等多家银行推出消费贷限时优惠，抢抓暑期消费旺季，加大消费信贷供给。

7月4日，中国银行厦门分行推出最新“清凉一夏，E贷有礼”消费贷活动，自2026年7月6日至2026年9月30日，该行客户申请中银E贷个人消费贷款，最高可享受3000元贷款贴息，年化利率（单利）低至3.1%。同时，该行设置多重阶梯式立减金福利，成功签约客户可获得28元微信立减金；当月累计提款5万元至10万元且用款持续至当月月末，可获得50元微信立减金；当月累计提款10万元及以上且用款持续至当月月末，可获得88元微信立减金。

7月3日，交通银行宁波分行也将优惠与暑期出行场景深度绑定，围绕“海滨度假、亲子游学”等出行场景，推出“惠民贷”双重礼遇活动。2026年7月1日至31日，新客户首次提交“惠民贷”申请且审批通过，可享3%—4.68%年化利率（单利）优惠券1张，并可同步享受贴息政策。

7月3日，桂林银行通过官方公众号发布优惠活动公告，上线“测算有礼”“测算有礼”两项贷款福利。其中，“测算有礼”面向速贷、经营流水贷客户，线上完成额度测算即可自动领取20元利息优惠

券，提款满1万元可抵扣利息，单个客户单个产品限领一张，券不可转让。“提款有礼”覆盖速贷、经营流水贷、桂享贷、富农贷、个人消费贷五类产品；提款1万元（含）—5万元得10.88元微信立减金，5万元（含）以上得18.88元立减金；立减金额取后7天有效，名额先到先得。

对此，中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示，银行加速布局消费贷主要缘于调整资产结构所需与政策驱动等因素。一方面，在房地产信贷需求萎缩，对公贷款竞争激烈的背景下，零售消费贷成为银行调整资产结构、寻找高收益资产的关键突破口；另一方面，国家深入实施扩大内需战略，通过财政贴息等政策鼓励金融支持消费，银行充分发挥功能性作用做好金融服务并抢占市场份额。此外，暑期作为传统的消费旺季，是银行通过低价策略批量获客、培养年轻客群用信习惯的黄金窗口期。

消费贷转向综合比拼

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示，银行趁暑期集中推出信贷让利活动，本质是借消费旺季争夺优质零售资产。上半年对公信贷需求疲软，银行净息差已极度收窄，零售消费贷成为填补资产缺口、优化结构的关键。低至3%的利率叠加福利，能有效激活旅游、教育、装修等大额消费，短期通过低息置换高息减轻居民债务成本，带动消费回暖。

在娄飞鹏看来，当前低至3%的年化利率仅为部分银行机构短期促销手段，很难成为下半年常态化定价水平。

索喜智研高级研究员苏筱苒对《证券日报》记者表示，放眼长期发现，银行若要建立可持续的核心竞争力，需具备较低的资金成本、庞大且优质的客群、成熟的风控与品牌信誉、强大的科技与生态能力。城商行则需考虑深耕特定场景，聚焦本地金融服务需求，通过强化科技投入、精细化运营等方式推动普惠金融服务能力的切实提升。

据《证券日报》

银行重新上架3年、5年定期存款

继中国银行重新上架5年期大额存单后，部分民营银行也开始恢复销售中长期定期存款产品。

7月7日，富民银行微信小程序显示，目前该行3年期、5年期两款定期存款产品已恢复在售，年化利率分别为2.15%、2.05%。值得注意的是，这距离该行公告停售2年期及以上定期存款仅过去半个月左右。

6月15日，富民银行宣布暂停两年期及以上整存整取产品的线上新增存入申请。当时其两年期存单已下架，下架前利率为2.1%；三年期和五年期产品亦同步下架，下架前利率分别为2.15%和2.05%。

近期还有国有大行重启5年期大额存单。2026年7月1日，中国银行官网发布公告，正式推出2026年第一期个人大额存单，涵盖1个月、3个月、6个月、1年、2年、3年、5年七大大期限品种。由于目前市场上全国性商业银行发行的长期限大额存单已难觅踪影，此

次国有大行率先重启5年期大额存单发行，成为打破当前存款产品格局的标志性动作，引发市场广泛关注。

据21世纪经济报道此前消息，5月以来，多家民营银行宣布下架五年期、三年期定存产品。

北京中关村银行公告，自5月30日起暂时下架个人及单位整存整取三年期存款产品；湖南三湘银行也于5月8日下架五年期定存产品，百信银行APP上的五年期定存同样消失。还有部分民营银行虽未下架产品，但长期存款在APP上显示为“售罄”状态。

据不完全统计，年内已有10家民营银行发布了下调存款利率公告，单次下调利率在5至10个基点之间，其中中长期存款是利率下调的重点产品。业内人士分析，银行业纷纷收缩中长期定存与高息大额存单，折射出了银行业在低息环境下压低高息负债的迫切性。

据《21世纪经济报道》