

# 定期存款热度降温 分红型保险成银行力推产品

■本报记者 彭妍

“目前,三年期定期存款相较一年期几乎没有明显的收益优势。”这是当下不少储户的直观感受。受存款利率持续下行影响,国有大行的长短期定期存款利率差距已大幅收窄。在中小银行中,部分机构一年期、两年期、三年期定期存款的利率差距同样明显压缩,少数机构更是将三档期限利率完全“拉平”,还有部分机构出现长期利率低于短期利率的倒挂现象。

记者走访北京多家银行网点发现,分红型终身寿险、分红型年金险等保险产品,已成为理财经理重点推介的主力品类。结合上市银行半年报数据来看,银行网点营销风向的转变,是行业净息差持续承压、负债端定价策略调整、中间业务创收需求等多重因素共同作用的结果。

## 重点推介保险产品

经过多轮利率下调,目前银行定期存款利率普遍进入“1时代”,长期以来“存期越长、收益越高”的逻辑被打破。以上海松江富明村镇银行为例,该行一年期、两年期、三年期整存整取年化利率均为1.65%,各期限利率完全“拉平”。不少农商行、村镇银行还出现利率倒挂现象,五年期定期存款利率反而低于三年期。

业内人士表示,定期存款利率趋平乃至倒挂,是低利率环境下银行主动优化负债定价的体现。受净息差持续收窄影响,银行无力继续为长期存款支付较高的期限溢价,通过下调长期定期存款利率、压缩期限利差,压降高成本长期负债,进而降低整体负债成本。



图片素材来源:视觉中国

记者走访北京多家银行网点发现,分红型终身寿险、分红型年金险等保险产品,已成为理财经理重点推介的主力品类

市场环境变化之下,银行一线营销逻辑同步切换。银行理财经理主动推介三年期、五年期长期定期存款的情况明显减少,转而重点推介保险产品。

“对于追求稳健、想要锁定长期收益的客户,我们会优先推荐储蓄型保险产品。”某股份制银行网点理财经理告诉记者。

当前银行代销渠道的热销产品,主要以分红型终身寿险、分红型年金险为主,精准匹配稳健储蓄客群需求。记者注意到,在营销过程中,理财经理均会明确提示产品属性与相关风险:银行仅为代销渠道,保险产品存续周期长、流动性较弱;三五年内有资金使用计划的储户,更适合配置存款或低风险理财,保险产品若提前退保,大

概率会产生本金损失。

## 积极布局中间业务

网络营销模式的转变,折射出银行业经营逻辑的深度调整。目前商业银行净息差仍处于历史低位,发力中间业务成为银行对冲盈利压力的核心路径。

天府立言金融研究院院长曾刚对《证券日报》记者表示,银行营销思路的转变,本质是经营目标从“全力揽存”向“严控负债成本、发力非息收入”的调整。信贷景气、利率高位时期,长期定期存款是支撑信贷投放的优质稳定负债。如今资产收益率持续下行,高成本长期存款挤压盈利空间,银行主动收缩长期高息存款,优化负债结构。代销保险属于典型轻资本业务,不计入银行

表内负债,银行无需承担兑付责任,仅赚取手续费,同时补齐财富服务短板。叠加大量定期存款到期,储户寻求稳健替代资产,多重因素推动银保业务快速扩容,这是银行适配低利率环境、优化盈利结构的长期转型,并非短期营销热潮。

上市银行2026年半年报印证了这一趋势。在净利息收入增长受限背景下,代理保险业务成为多家银行中间业务的重要增长来源。以平安银行为例,该行上半年代理个人保险收入10.07亿元,同比增长51.2%。除平安银行外,多家上市银行半年报也显示代理保险手续费收入实现较快增长。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,定期存款降温、银保业务升温正在重塑银行负债结构与居民储蓄形态。长期

定期存款分流有助于银行压降高成本负债、改善净息差,但存款持续迁移也会削弱核心稳定负债,对银行流动性管理、资产负债期限匹配提出更高要求。对居民来说,资金从高流动性存款转向长期保险合约,资产流动性显著下降,需要警惕“存单变保单”的隐性风险。

同时,专家提醒储户理性看待银保产品。曾刚表示,银行仅为代销渠道,保险不等于存款。储户购买前应仔细核对缴费年限、现金价值、退保规则,结合购房、养老、应急等资金规划做选择。

薛洪言补充说,储户要甄别营销话术,重点关注现金价值与实际收益率,理性看待演示收益,短期内需要动用的资金不宜配置长期储蓄险,购买后应善用犹豫期,规避盲目跟风投资的风险。

## “沪八条”激活置换需求 上海银行业调整购房首付比例

■本报记者 杨洁

8月24日,《证券日报》记者从多家银行以及房地产经纪公司人士处获悉,目前上海市的一些银行已按照上海市住房和城乡建设管理委员会等六部门联合印发的《关于优化本市房地产政策措施的通知》(以下简称《通知》,业内也称“沪八条”)要求,对购房首付比例进行调整。

在优化个人住房信贷政策方面,《通知》明确优化二套房贷首付比例。对购买外环外(包括原实施差异化政策区域)住房的,二套房商业性个人住房贷款最低首付比例从“不低于20%”调整为“不低于15%”。

按照优化后政策规定,上海市首套住房商业性个人住房贷款最低首付比例统一为不低于15%;二套房信贷政策保持区域差异化,外环内最低首付比例不低于25%,外环外为不低于15%(含宝山、嘉定区全域)。

某国有大行上海分行负责房贷业务的工作人员对《证券日报》记者表示:“对于首套房、二套房房贷首付比例,我们目前按照‘沪八条’新政要求执行,各家银行不会有差异。”

“我从银行人士处了解到,8月20日‘沪八条’新政发布后,多家银行已经召开内部会议研究,主要是对二套房贷首付比例进行优化。当前购买二手房,根据房屋所属区域可享受新政要求的首付比例。”上海市某房地产经纪公司经理对《证券日报》记者表示。

在银行业内人士看来,首付比例下调可直接降低购房者购房门槛,有利于带动上海地区住房按揭贷款需求回升。同时,外环外二套房首付比例降至不低于15%,与首套房贷款比例持平,有利于激活改善型置换群体的贷款需求,进而为银行带来新的信贷投放增量。

前述房地产经纪公司经理所负责的板块位于上海市外环,他告诉记者:“‘沪八条’出台后,周末有不少客户来看房。总体来看,最近这个板块二手房房源少,甚至出现‘一房难求’的情况。”

此外,《通知》提出实施“以旧换新”购房贷款补贴,并优化原有“以旧换新”补贴政策。

“两项补贴可叠加享受,若购房者符合补贴适用范围,最高补贴金额达8万元。”另一家房地产经纪公司经理告诉记者,其所负责的房源主要为新房,“沪八条”中的购房补贴政策将大大提升一部分业主置换新房的意愿。

在业内人士看来,未来,支持住房“以旧换新”,加大购房补贴力度等或将成为更多核心城市助力稳市场的政策工具。

中指研究院上海数据总经理张文静对《证券日报》记者表示,新政落地恰逢“金九银十”窗口期,预计短期内一二手房成交量将出现回升。从中长期来看,“沪八条”有利于打通二二手房置换堵点,二手房流动性的改善将反哺新房去化,形成“卖旧到买新”的正向循环。

## 国民信托30亿元增资获批

■本报记者 方凌晨

8月24日,国民信托有限公司(以下简称“国民信托”)发布公告称,收到国家金融监督管理总局北京监管局批复,同意公司注册资本由人民币10亿元增至人民币40亿元。国民信托本次增资全部以公司未分配利润转增方式实施,全体股东持股比例保持不变。目前,该公司正按计划推进工商变更登记、公司章程修订等后续手续。

公开资料显示,国民信托始建于1987年,前身是中国人民建设银行浙江省信托投资公司。截至2025年末,国民信托(母公司)管理信托资产规模为1640亿元(不含破产重整信托),总资产为55.64亿元,净资产为47.89亿元。2025年,国民信托实现营业收入9.68亿元、净利润3.9亿元,净资产收益率为8.5%,不良资产率为0。

国民信托相关人士对《证券日报》记者表示:“以经营利润积累实现内生式资本补充,将进一步巩固国民信托近年来经营转型成果,使公司资本实力更为匹配自身实际经营能力,为公司持续合规经营奠定更为坚实的资本基础。同时,本次增资有助于国民信托拓展业务资质,提升机构合作层级,增强品牌影响力,为专业化转型打开新的机遇窗口。”

国民信托并非今年以来首家有增资动态的信托公司。此前,华宸信托有限责任公司(以下简称“华宸信托”)、上海爱建信托有限责任公司(以下简称“爱建信托”)两家信托公司增加注册资本相继获监管部门批复。其中,华宸信托已于今年7月份完成增资落地,注册资本由10亿元变更为11亿元;爱建信托获批增加注册资本4亿元,注册资本由460268.46万元变更为500268.46万元,目前其工商信息尚未出现变更。

除已获批增资的机构外,另有部分信托公司的增资计划正处于推进状态。例如,江苏宁沪高速公路股份有限公司于2026年4月29日第十一届董事会第二十一次会议审议通过了相关议案,该公司拟以自有资金,出资人民币5亿元按原持股比例参与紫金信托有限责任公司(以下简称“紫金信托”)现有股东增资。6月9日,该公司已与紫金信托及其他现有股东就增资事项的交易方案、权益安排等事项达成一致,签署了增资协议。

用益金融信托研究院研究员帅国让对《证券日报》记者表示:“近年来,多家信托公司相继实施增资,其驱动因素主要可归纳为三个方面:一是满足净资本监管的硬性要求,以提升监管评级、拓宽业务准入空间;二是增强风险抵御能力,为存量风险的有效化解提供更充裕的缓冲空间;三是为业务转型升级提供资本支撑,为信托本源业务的拓展创造更大空间。”

在业内人士看来,增资只是起点,完成增资之后,信托公司仍需锤炼自身核心竞争力,推动转型发展。

帅国让认为,增资对信托本源业务发展具有实际支撑作用,资产服务信托、家族信托等业务前期投入大、回报周期长,增资可缓解资本消耗压力,助力信托公司深耕高附加值赛道。然而,资本增厚不等于经营能力同步提升,信托公司仍需在多个维度上持续夯实内生实力。例如,加快构建专业化投研体系,提升风控业务准入能力,避免资本闲置与资源空转;持续完善公司治理结构与合规内控机制,筑牢风险防控堤坝;积极优化盈利模式,推动标品业务与财富管理板块形成可持续收入来源;强化科技赋能与数字化转型,切实提升运营效率。

“唯有将资本优势切实转化为受托服务层面的核心竞争力,方能在行业洗牌中实现真正的高质量发展。”帅国让说。

# 非车险市场迎来综合治理 无序竞争将被重点整治

■本报记者 杨笑寒

为有效治理非车险市场无序竞争,部署长效化治理举措,积极构建规范化、专业化、精细化的非车险市场体系,促进财险业高质量发展,近日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)发布《非车险综合治理行动方案》(以下简称《方案》)。

金融监管总局表示,《方案》延续《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》的严监管强监管要求,立足非车险业务的多样性、复杂性,明确监管要求的实施路径、治理方向。

下一步,金融监管总局将指导各派出机构、行业组织、财产保险公司和保险中介机构做好《方案》落地实施,有序开展非车险产品重新备案,建立健全非车险行业规则与基础管理制度,持续深化业务风险管控与流程优化,引导市场主体错位发展,推动非车

险业务高质量发展。

## 规范中介业务行为

《方案》指出,主要目标为在“十五五”期间,通过综合治理,非车险市场无序竞争得到有效整治;管理制度体系持续完善,市场主体经营能力有效提升,良好行业生态加快构建,高质量发展基础进一步夯实;积极构建规范化、专业化和精细化的非车险市场体系。

在强化产品源头管理方面,《方案》强调,一是健全产品监管政策体系。修订产品开发指引,完善开发管理要求,强化规范引领。完善产品备案标准,优化备案要点,动态发布产品问题清单。分险种、分阶段推进非车险存量产品重新备案,加快产品清虚提质。二是压实开发管理主体责任。财产保险公司应健全内部审核机制,审慎论证产品开发必要性,持续提升条款合规性、费率科学性等。三是完善

行业产品基础支撑。

在推动业务稳健经营方面,《方案》表示,一是强化业务内控管理。二是推进业务提质升级。财产保险公司应加快改革转型,发挥比较优势,实现错位发展;加大资源投入,完善组织架构、信息化建设、考核激励,加强专业队伍建设;主动对接国家战略,聚焦绿色低碳、智能制造、低空经济、海洋经济、新市民和新业态、地方特色产业等重点领域和薄弱环节,提供多样化专业性保险产品和服务;优化传统领域业务结构,不断提升经营质效。三是强化业务监管和自律。

同时,《方案》规范了中介业务行为。对于保险中介机构,《方案》提出,保险中介机构应真实准确核算各项收入支出,严禁虚假核算、账外经营;严禁以限制招标资格、设置相关评分项等方式,要求保险公司开发不符合要求、与已备案产品无实质差异、缺乏实质保障内容的保险条款费率;加快价值转型,

提供差异化专业化服务。

《方案》还表示,规范互联网平台保险业务。防范互联网保险业务营销宣传、渠道合作、投保理赔等环节潜在风险。

北京排列网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,《方案》的发布有助于进一步推动财险行业非车险业务规范化、高质量发展。近年来,非车险已经成为财险公司业务转型的重要方向,此次政策进一步明确重点和规范要求,有助于引导险企从单纯追求规模增长,转向更加关注风险管理、产品创新和服务能力建设。

## 非车险业务持续增长

近年来,受车险存量业务竞争、新赛道扩展等因素影响,财险行业非车险业务占比持续增长。

中国保险行业协会数据显示,今年上半年,财产险公司非车险业

务原保险保费收入5342.63亿元,同比增长3.9%。近年来,财产险公司大力发展科技保险、责任保险、农业保险、健康保险等,非车险业务份额由10年前的25%,提高到54%,占比超过车险业务。其中,健康险同比增长15.2%,增速高于上年同期6.1个百分点。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚告诉《证券日报》记者,近年来非车险业务占比持续增长,主要受三方面因素影响:一是车险市场进入存量博弈,费率透明、竞争加剧,推动险企向非车险赛道寻找新的增长曲线;二是近年来实体经济不断出现新赛道,绿色经济、低空经济等领域催生大量全新的保障需求;三是居民和企业的风险保障意识整体提升,带动了非车险市场的发展。

展望未来,杨帆表示,非车险仍将是财险行业转型发展的重要方向,业务结构预计会进一步向专业化、场景化和综合化发展。

# 券商竞逐股票期权做市资格 开拓业务新空间

■本报记者 于宏

股票期权市场是资本市场的重要组成部分,而做市商制度正是保障这一市场稳健运行的核心机制之一。随着期权产品日益丰富,投资者参与度持续提升,越来越多的券商正积极布局做市赛道,拓展业务增量空间。近日,国投证券申请股票期权做市业务资格获得中国证监会反馈意见。

具体来看,国投证券收到的反馈意见主要包括三方面内容:一是针对股票期权做市业务,要求国投证券补充完善授权决策架构,对各管理层级具体决策权限进行详细说明;二是对风险管理组织架构中的“风险管理部部门”“各风险管理单元”的具体所指以及关于股票期权做市业务的风险管理职责进行说明;三是对金融市场部负责人的职

责边界进一步明确,完善相关安排。

公开信息显示,国投证券注册资本100亿元,总部设于深圳,下设50家分公司、254家证券营业部,并控股国证国际、国投期货、国证股权、国证投资、国证资管和国证商服等专业子公司。

从经营情况来看,今年上半年,国投证券实现营业收入68.84亿元,实现归母净利润24.11亿元(未经审计)。聚焦其营收结构,经纪业务和自营业务为主要支柱,营收占比分别为38.93%、37.29%;投行、资管业务营收占比较低,分别为7.28%、1.41%。

“对于券商而言,积极申请股票期权做市业务资格,有助于优化自身营收结构。”中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英对《证券日报》记者表示,“从国际

成熟投行的经验来看,做市业务整体收入表现更稳定、风险更低,受市场行情波动影响较小,能够形成持续稳定的现金流。此外,开展股票期权做市业务有助于券商提升在场内衍生品市场的参与度,更好地发挥做市业务与其他业务的协同效应,为服务机构客户提供更多抓手。”

近年来,我国股票期权市场健康发展。以上交所股票期权市场为例,2025年,上交所股票期权合约累计成交12.75亿张,日均成交面值1936.57亿元,全年股票期权投资者账户总数新增4.32万户。做市方面,2025年,券商股票期权做市业务累计成交量达9.55亿张,在为客户提供流动性、保障合理定价等方面发挥了重要作用。

不过,业内具备股票期权做市业务资格的机构仍为少数。截至

目前,获得中国证监会核准该业务资格的券商只有19家。与此同时,券商仍在积极申请相关业务资格。例如,去年11月份,国联民生证券申请股票期权做市业务资格获得中国证监会核准。今年3月份,兴业证券获得上交所股票期权主做市商资格。

“股票期权做市商这一角色,对券商的资本实力、综合服务能力提出了较高的要求。”西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示,做市商以自有资金开展做市业务,需要充分的资本作为支撑。同时,股票期权做市业务涉及风控、合规、清算、信息技术等多部门协同,券商需打造符合要求的的技术系统、风险管理和内部控制制度,组建专业的做市交易团队,建立动态风险监控系统和压力测试机制,确保做市服务的风险可控。