

# 外储突破3.4万亿美元 买金继续坚挺

## 外储规模连续第7个月增加

国家外汇管理局称,2026年2月,受主要经济体宏观经济数据、货币政策及预期等因素影响,美元指数上涨,全球主要金融资产价格涨跌互现。国家外汇管理局称,汇率折算和资产价格变化等因素综合作用,当月外汇储备规模上升。我国经济稳中有进、向新向好发展,长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变,有利于外汇储备规模保持基本稳定。

值得一提的是,2月末外储规模已经连续第7个月增加。东方金诚首席宏观分析师王青指出,从主要影响因素上看,2月美元指数由降转升,小幅上行0.54%。这会导致我国外储中的非美元资产贬值,拉低以美元计价的外储规模。不过,2月美债收益率大幅下行,带动美债价格走高;在美股整体小幅走低的同时,欧洲和日本股市显著上涨,全球主要金融资产价格变化对我国外储规模有较强的推升作用,这抵消了美元升值带来的影响。

王青认为,在外部经贸环境大幅波动的过程中,国内宏观经济整体平稳,出口展现很强韧性,是近期外储规模稳中有升的一个重要宏观背景。按不同标准测算,当前我国高于3.4万亿美元的外储规模都处于较为充裕状态。

展望未来,外汇局在公告中指出,“我国经济稳中有进、向新向好发展,长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变,有利于外汇储

最新一期外汇储备数据出炉。3月7日,国家外汇管理局统计数据称,截至2026年2月末,我国外汇储备规模为34278亿美元,较1月末上升287亿美元,升幅为0.85%。黄金储备方面,据人民银行更新的官方储备资产数据,截至2026年2月末,中国黄金储备为7422万盎司,较1月末的7419万盎司环比增加3万盎司,这是人民银行连续第16个月增持黄金。



备规模保持基本稳定”。

“综合考虑各方面因素,未来外储规模有望保持基本稳定,人民银行有可能继续通过净卖出交易,将外储规模控制在合理水平。在外部环境波动加大的背景下,适度充裕的外储规模能为保持人民币汇率处于合理均衡水平提供重要支撑,也能成为抵御各类潜在外部冲击的压舱石。”王青称。

## 连续16个月增持黄金

另在黄金储备方面,2026年2月末官方黄金储备连续第16个月增加,但增量连续第12个月处于低位,符合市场预期。伴随全球地缘政治风险升温,2月国际金价延续快速上涨势头,业内认为,这是当月人民银行增持黄金规

持续走强的重要原因。尽管市场或许担忧黄金已出现超买迹象,短期内难以吸引边际投资者,但从战略配置角度看,黄金仍然处于被低估的状态。

王青指出,近一段时期人民银行继续增持黄金,主要原因是本届美国政府上台后,全球政治、经济形势出现新变化。这意味着尽管黄金价格持续高位上行,但从优化国际储备结构的角度看,增持黄金的必要性上升。

目前,黄金是全球广泛接受的最终支付手段,人民银行增持黄金能够增强主权货币的信用,为稳步推进人民币国际化创造了有利条件。这样来看,从优化国际储备结构、稳健扎实推进人民币国际化,以及应对当前国际环境变化等角度出发,接下来人民银行增持黄金还是大方向。王青判断,近期国际金价大幅波动对人民银行增持黄金的影响有限。

中国民生银行首席经济学家温彬也指出,在国家战略的大力支持之下,出口将继续发挥稳定跨境资金流动的基本盘作用。贸易伙伴多元化、出口结构优化升级,贸易新业态快速发展等优势凸显,有助于出口规模保持在较高水平。跨境资本流动方面,我国资本市场回稳回暖,外商投资促进体制机制改革不断深化,境外投资者对人民币资产的长期配置意愿持续提升,证券投资维持合理规模净流入,外商直接投资保持平稳。我国经济将继续保持质的有效提升和量的合理增长,为外汇储备规模基本稳定奠定坚实基础。

北京商报记者 刘四红

## Focus

## 超六成短期健康险赔付率低于50%

作为居民健康保障的重要补充,短期健康险已走进千家万户,成为衔接基本医保与商业保险的关键载体。而赔付率,正是衡量这类产品保障含金量、定价合理性、经营可持续性的核心标尺。据北京商报记者不完全统计,截至3月8日,已经有132家险企公布了2025年全年短期健康险赔付率指标,整体来看,当前行业短期健康险赔付率并不高,超六成险企赔付率不超过50%,短期健康险赔付率受哪些因素影响?赔付率越高越好吗?未来又将呈现怎样的趋势?



### 赔付率并非越高越好

短期健康险,是指保险公司向个人销售的保险期间为一年及一年以下且不含有保证续保条款的健康保险。其中,最为人们熟知的就是百万医疗险、惠民保。

根据《关于规范短期健康保险业务有关问题的通知》,保险公司应当每半年在公司官网披露一次个人短期健康保险业务整体综合赔付率指标。其中,上半年赔付率指标应当不晚于每年7月底前披露;年度赔付率指标应当不晚于次年2月底前披露。

据北京商报记者不完全统计,目前已有132家险企公布了相关指标,整体来看,这132家险企短期健康险赔付率中位数为42%,剔除最高三位和最低三位极端值后的平均值为40.72%。

苏商银行特约研究员付一夫告诉北京商报记者,短期健康险赔付率首先受产品设计影响,保障范围、免赔额、赔付比例、免责条款越严格,赔付压力越小。其次是客户结构与风控,投保人群年龄、健康状况、职业风险不同,理赔概率差异明显,核保严格程度直接决定后续赔付。此外,医疗通胀、诊疗行为变化、政策对健康险的监管导向,也会从

外部推动赔付成本波动,共同决定最终赔付率水平。

短期健康险的赔付率越高越好吗?并不是这样,如果一款保险产品的赔付率过低,说明保险公司拿到了投保人所交保费中的更大比例,购买这样的保险原则上是不合算的。但如果短期健康险赔付率过高,则会导致保险公司因不能盈利而停售产品,消费者此前连续多年购买的产品无法续保,也不利于消费者。业内观点认为,短期健康险赔付率合理区间在60%—80%,这个水平既能保障消费者的理赔体验,又能让保险公司保持财务稳健。

按照这个指标来看,保险公司短期健康险赔付率整体偏低,目前共有86家险企短期健康险赔付率不超过50%,占比达到65%。付一夫直言,行业整体赔付率偏低,反映出短期健康险仍处在风控偏严、保障偏谨慎的阶段。一方面是险企出于盈利与经营安全考虑,核保严格、责任设置保守;另一方面也存在产品同质化、保障责任不够普惠等问题,消费者实际获得感有限。

### 获得感如何提升

金融监管总局数据显示,2025年商业健康险保费为9973亿元,距离此前业

内期待的万亿关口“差一口气”。

而短期健康险作为当下健康险市场的“网红”产品,其重要性不言而喻。如何让短期健康险被更多消费者接受,提升短期健康险的用户黏性,提升赔付率无疑是最直接的办法。

业内人士预测,随着监管层持续引导保险回归保障本源,鼓励开发普惠型产品,产品责任将逐步放宽,保障范围也将更加包容。与此同时,客户群体将向老年人群、慢病人群等拓展,叠加医疗费用上涨趋势,赔付支出有望稳步抬升。行业竞争加剧也将倒逼保险公司提升保障吸引力,主动“让利”。

要真正提升消费者的获得感,仅靠提高赔付率还不够。付一夫建议,短期健康险在产品上应该简化条款、拓宽保障范围,降低免赔门槛,推出更普惠的版本,让普通人群更容易获得保障。服务上打通就医环节,提供健康管理、预约挂号、住院垫付、慢病管理等增值服务,从“赔付”转向“事前事中”。理赔上推进线上化、秒赔、直付,减少材料与等待时间,做到透明便捷。风控上用精准核保与反欺诈替代过度限制,在控制风险的同时不增加正常客户投保、理赔难度。

北京商报记者 李秀梅

## 妇女节专属存款、理财、消费贷齐发

随着“三八”国际妇女节的到来,“她经济”再度成为消费与金融市场的核心热点。3月8日,北京商报记者梳理发现,多家银行敏锐捕捉女性客群的金融需求,集中推出节日专属产品与服务,覆盖储蓄存款、理财产品、消费信贷三大领域,通过利率让利、权益叠加等方式,打响了一场针对女性客群的金融服务争夺战。未来,随着女性金融需求愈发多元个性化,如何持续优化产品服务、构建专属金融生态圈,将成为银行抢占“她经济”赛道的关键。

### 多点开花

在“她经济”持续崛起的背景下,女性消费与理财意识稳步提升,从传统的美妆服饰消费,逐渐向财富管理、健康保障等领域延伸,“悦己”消费与稳健理财成为核心需求方向。顺应这一趋势,3月8日,北京商报记者梳理发现,妇女节期间,多家银行的女性专属金融产品密集亮相,其中以储蓄存款、理财产品为布局重点。

从产品类型来看,多家银行推出的女性专属储蓄产品,以定期存款为主,期限设置灵活,涵盖1年期、2年期等常见期限。具体来看,北京农商行推出的“女神节精选人民币储蓄存款产品”包含两款定期存款,起存金额均为5万元,1年期产品年利率为1.5%,2年期产品年利率为1.6%。

衡水农商行同样发行了两款女神节专享存款产品,一款3年期产品起存金额50万元,年利率1.85%;另一款1年期产品起存金额20万元,年利率1.48%,产品发行时间为3月5日—10日,对比市场上多数普通定期存款相比,此类专属存款产品的利率稍有所上浮。

除了储蓄存款这一核心品类,银行理财作为风险适中、收益稳健的财富管理方式,也是银行发力的方向。北京商报记者梳理发现,多家银行推出的女性专属理财产品,均以低风险等级为主,聚焦固收类或固收增强类产品,部分银行同步搭配消费激励权益。江苏射阳农商行在推荐代理理财产品时还设置了两档理财激励,单笔购买1年期以上理财产品≥10000元,可获赠支付宝消费立减金38元,活动名额500名;单笔购买1年期以上理财产品≥3800元,可获赠支付宝消费立减金10元,活动名额同样为500名。

苏商银行特约研究员武泽伟指出,多家银行在妇女节集中推出女性专属金融产品,是近

年来“她经济”崛起在金融领域的集中体现,也是银行在零售端深化客群精细化运营的重要举措。从存款端看,通过阶段性利率上浮吸引女性客户配置长期资金,有助于优化负债结构;理财端则针对女性偏稳健的风险偏好,推出中低风险产品,业绩基准略有提升以增强吸引力。

### 如何掘金

除了财富管理领域的布局,在消费信贷领域,银行也精准把握女性“悦己”消费升级的需求,针对女性客群推出专属信贷产品优化举措,覆盖新老客户,进一步降低女性消费融资成本。

譬如,来凤农商行3月6日—9日推出“女神节”女性专属贷款优惠活动,活动期间该行女性客户新增信用30万元(含)以内,信用满3个月的,即可享受30天利息减免优惠。

值得注意的是,信贷产品的优惠设置还兼顾了客群差异化。内蒙古银行针对女性客户优化“真享贷”产品利率。3月7日—9日期间,首次授信“真享贷”的女性客户(前期额度注销重新申请除外),可享受3.8%永久授信利率。若团办、白名单、特定客群标准客户符合低于3.8%的授信利率,则以更低利率为准。

“消费贷的利率优惠则意在激活女性在节日期间的消费需求。”武泽伟强调,妇女节专属产品相较普通产品的优势主要体现在收益让利和权益叠加。存款利率略有上浮、理财产品业绩基准小幅提升、消费贷搭配消费立减金等附加权益,综合性性价比高于日常产品。这一现象折射出银行在息差收窄背景下,正从粗放的规模扩张转向精耕细作的客群经营,通过场景化、情感化的营销提升客户黏性和综合价值贡献。

随着“她经济”的持续深化,女性客群的金融需求也将更加多元化、个性化。在此背景下,武泽伟建议,银行要进一步满足女性客群多元化需求,需要在产品设计上更精准地匹配女性生命周期中的财务规划需求,如婚育、子女教育、养老储备等场景;在服务体验上应强化专属感和人性化关怀,打通线上线下渠道提供无缝服务;同时可整合医疗、教育、美容等跨界资源,构建女性专属的金融服务生态圈,真正实现从“卖产品”到“懂客户”的转变。

北京商报记者 宋亦桐