

告别“同升同降” 银行揽储策略分化

存款利率市场正上演罕见的“分化图景”。一边，部分县域农商行、村镇银行为守住本地储户逆势上调存款利率；另一边，不少中小银行持续下调长期定存利率，甚至出现5年期与3年期利率倒挂现象。此外，国有四大行沉寂已久的5年期大额存单也重回市场货架。在商业银行净息差跌至历史低位的背景下，不同类型银行正基于自身负债禀赋、资产投放压力，走出截然不同的负债管理路径。业内专家指出，存款利率并不具备统一全面下调的基础，分层定价、策略分化或将成为利率市场化环境下的常态。



一边降息、一边加息

8月，北京商报记者注意到，近期存款市场迎来新一轮利率调整，但调整方向却截然相反。一边是部分县域农商行、村镇银行逆势上调存款利率积极揽储，另一边则是不少中小银行继续下调存款成本，此外国有大行沉寂许久的5年期大额存单也重返产品货架，市场格局呈现冷热反差。

具体来看，湖北地区有农商行近期中上调特色存款产品利率。8月8日，湖北监利农商银行上调旗下“福满盈”“福满存”1年期、2年期、3年期存款利率，上调幅度为15个基点。

广东地区也有银行出现存款利率上调现象。8月5日，五华惠民村镇银行上调定期存款利率，2年期、3年期整存整取分别上浮11个、33个基点，调至1.28%、1.58%；零存整取3年期、5年期利率均上调14个基点，执行利率均为1%。与县城机构逆势加息形成呼应的是，消

失一段时间的国有大行5年期大额存单近期也正式回归市场。北京商报记者梳理发现，工商银行、建设银行、农业银行、中国银行均已上架5年期大额存单，最高年化利率1.6%，起存门槛大多为20万元，且销售火爆。

以工商银行推出的两款20万元起存的5年期大额存单为例，利率分别为1.6%、1.55%，支持部分提前支取与转让。截至记者发稿，其手机银行App中5年期1.6%档位产品已经售罄，1.55%档位产品仍有超千万元参考额度。中国银行也发售了2026年第一期个人大额存单，包括1个月、3个月、6个月、1年、2年、3年、5年共计七个期限，其中5年期设置1.6%、1.55%两档，目前1.6%档位产品显示额度不足，1.55%档位产品仍正常售卖。

在部分机构加息揽储之时，仍有一批中小银行选择持续压降存款利率，控制负债成本。8月10日，河南新安融兴村镇银行调整存款利率，其中个人存款利率1年期两档利率分别下调5个基点，2年期利率下调25个基点。8

月1日，河南宜阳兴福村镇银行也进行利率调整，3年期、5年期整存整取年利率降至1.5%、1.35%，5年期利率明显低于3年期，出现期限利率倒挂现象。此前7月，贵州贵定恒升村镇银行亦针对性下调中长期定存利率，实行金额分档定价：存入资金5万元以下档位，3年期、5年期整存整取年利率统一降至1.75%；5万元及以上档位3年期、5年期年利率执行1.85%。

苏商银行特约研究员武泽伟表示，不同银行揽储策略出现显著分化，根源在于各家机构负债基础、资产投放空间以及风险约束能力各不相同，经营压力也呈现分层化特征。

存款市场将维持结构性分化

整体来看，今年存款市场已经跳出过去“大行率先降息，中小银行随后跟进”的统一步调，各家银行开始根据自身情况，走出差异化的负债管理路线，利率分化成为市场新趋势。

全国网点优势与品牌公信力，能够沉淀大量低成本活期结算资金，负债底盘相对稳固，重启5年期大额存单更多是定向维护高净值客户，同时会严格控制发行规模，防止推高整体负债成本。反观县域农商行，业务扎根地方，信贷资源主要投向本地小微、涉农领域，需要稳定的中长期资金匹配资产久期。因此部分机构选择小幅上调存款利率，守住本地存款基本盘，压力体现在客群利率敏感度高、资金易被跨区域机构虹吸等方面。

针对部分中小银行压低5年期存款利率、制造期限利率倒挂这一现象，市场也关注该模式是否会重塑银行业负债期限结构。在武泽伟看来，持续的长端利率倒挂，会引导储户主动缩短存款持有周期，推动银行负债整体向短期化、低成本化倾斜，有效缓解资产负债久期错配带来的流动性管理压力，降低未来利率下行周期中的固定利息支出，但过度短期化负债也会削弱长期信贷投放的资金支撑能力。

他判断，中长期来看，存款市场将延续结构性分化，不会出现全行业单边下行的局面。整体来看，存款利率并不具备统一全面下调的基础：国有大行负债成本压力可控，后续以小幅微调、优化负债结构为主；资产投放需求较强的县域机构，会根据本地资金供需灵活调整挂牌利率；村镇银行则会继续压降长期负债成本。分层定价、策略分化或将成为利率市场化环境下的常态。

王蓬博同样认为，存款利率分化将成为后续市场主流。在净息差承压之下，长期存款会带来刚性付息压力，各家银行都会主动管控长期负债规模。少数存款竞争激烈、存在资金缺口的机构，可能会小规模、限额推出高息存款产品，但这类产品供给很难全面放开。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

法巴天星保险上半年“亏损”交卷

开业半年后，北京法巴天星财产保险股份有限公司（以下简称“法巴天星保险”）交出了首份完整的半年度成绩单。8月10日，北京商报记者梳理该公司今年第二季度偿付能力报告发现，该公司交出了821.38万元保险业务收入、5024.73万元净亏损的“答卷”。与此同时，该公司今年上半年包括综合赔付率在内的三项核心经营指标同时出现负值。一家由国际保险巨头与科技等产业资本共同哺育的财险新兵，经历了怎样的开局？当前，新能源车险全行业保费收入不断攀升，但整体承保亏损仍达数十亿元，对于法巴天星保险而言，这场带着跨界基因的试验，能否走出不一样的轨迹？

承保规模尚未形成

今年第二季度偿付能力报告显示，今年上半年，法巴天星保险实现保险业务收入821.38万元，净亏损为5024.73万元。

在财险行业，综合成本率是衡量承保盈利能力的核心标尺，由赔付率与费用率相加而成，数值越低意味着承保效益越好，高于100%则意味着承保亏损。今年上半年，该公司综合成本率—8115.51%、综合费用率—7869.59%、综合赔付率—245.91%——三项核心经营指标均出现罕见的负值。

上海对外经贸大学保险系专家朱少杰分析表示，一般而言，财险公司如果出现已赚保费（已赚保费计算公式为：已赚保费=保险业务收入—分出保费—提取未到期责任准备金）为负的情况，进而会使得综合成本率、综合费用率、综合赔付率同步呈现负数。此外，如果险企开业时间较短，保险业务收入整体规模有限，扣除再保险业务对应的分出保费后，净自留保费不足以覆盖提取的未到期责任准备金，最终也会造成已赚保费为负。

朱少杰表示，综合成本率、综合费用率、综合赔付率为负，属于开业初期的正常现象。后续随着业务规模持续扩大，上述指标将逐步由负转正。

此外，今年二季度末，该公司实际资本为

8.93亿元，较上季度末减少2093.66万元，环比降幅2.29%。法巴天星保险在偿付能力报告中表示，主要原因为公司当前仍处于业务发展初期，承保规模尚未形成，本期净利润为负，经营亏损导致净资产下降，从而减少实际资本。

北京商报记者就业绩等相关问题致函采访法巴天星保险，但截至发稿，该公司未进行回复。

跨界入局如何走远

开业之际，法巴天星保险便亮明战略方向，将聚焦发展前景广阔且与股东业务协同紧密的新能源汽车保险领域，围绕新能源汽车生态深耕专属车险产品，并将持续优化理赔流程，切实提升新能源汽车车主服务体验。

该公司同时也表示，三方股东分别在全球化保险运营、智能科技创新及汽车金融服务领域拥有深厚积累，将共同助力法巴天星保险通过多元化的保险解决方案拓展对用户的保障范围，并在市场中快速构建独特竞争优势。

从行业视角出发，我国新能源车险市场交出的2025年成绩单显示，全行业承保新能源汽车4358万辆，同比增长40.1%，保费收入攀升至1900亿元，但行业整体承保亏损仍达56亿元。

在新能源车加速普及、车主对高保费吐槽持续发酵的当下，法巴天星保险的人局自带话

题性。这家带着科技与产业基因的跨界险企，能否打破现有定价桎梏，破解行业发展痛点，成为市场关注的核心。

股东资源究竟能释放多大能量？在中央财经大学副教授刘春生看来，依托三方股东资源，法巴天星保险在新能源车险赛道拥有渠道、技术、产业链多重发展机遇。

“法巴天星保险由国际保险集团、国内科技巨头与全球汽车金融机构联合出资设立，多元股东强强联合，为公司发展注入强劲动能。”朱少杰表示，比如，法国巴黎保险集团可输出成熟的保险专业技术与完备的风控体系，依托其与国际再保险市场的良好合作基础，能够为法巴天星保险的业务拓展提供有力的国际再保险资源支撑。大众汽车金融服务海外公司拥有成熟的汽车金融业务积淀，能够联动新车分期、车贷保证保险等业务，打通“购车—金融—保险”一体化服务闭环。

从业务开展情况来看，官网显示，目前法巴天星保险经营范围为机动车保险，包括机动车交通事故责任强制保险和机动车商业保险；企业/家庭财产保险及工程保险（特殊风险保险除外）；责任保险；船舶/货运保险；短期健康/意外伤害保险；上述业务的再保险业务等。

在业内人士看来，作为新设险企，前期投入高、保费基数小、行业竞争激烈，叠加新能源理赔风控复杂、中外股东经营理念磨合等问题，发展中可能面临的挑战也不容忽视。朱少杰表示，一般而言，新设的财险机构或在运营层面面临多重挑战。一是业务高度依托股东导流，易造成业务结构单一，外部市场化获客能力有待培育。二是开业阶段资本消耗较快，新业务短期盈利难度较大，若要保持维持稳健的偿付能力充足率，或需通过股东增资、发行资本补充债券等方式补充资本。三是新能源车险赛道整体赔付压力较大，行业市场竞争激烈，公司有待进一步打造差异化经营优势，方能实现经营层面的平稳运行。四是短期内难以快速取得大范围销售区域经营许可，线下服务网络、专业人才队伍均尚处于建设阶段。北京商报记者 胡永新

险资举牌降温打新重仓

今年资本市场中，有一股长期力量正在悄悄改变投资节奏。对比去年二级市场大手笔举牌上市公司的操作，2026年保险资金投资策略已经出现明显转向，放缓二级市场举牌节奏，把更多资金倾斜至网下新股申购、IPO战略配售，同时借助私募股权基金通道前置布局硬科技赛道，依靠长期属性深耕科创产业，开启全新的调仓周期。

8月10日，杭州“六小龙”之一的宇树科技正式开启科创板申购。作为市场关注的“A股人形机器人第一股”，宇树科技凭借机器人赛道热度、企业成长潜力以及稀缺性标签，引发投资者广泛关注。

本次宇树科技IPO吸引了海量机构资金参与。发行公告显示，宇树科技网下发行业有效报价的网下投资者数量为313家，管理的配售对象个数为11052个，机构参与热度居高不下。其中，保险资金表现出较高的参与热情，据北京商报记者不完全统计，在宇树科技投资者报价信息统计表中，有超30家保险公司或相关保险资金账户，包括爱心人寿、安联人寿、百年人寿、渤海财险、财信吉祥人寿等。

投资宇树科技是保险资金积极参与硬科技企业投资的一个缩影。在长鑫科技IPO前，多家保险机构也成为长鑫科技背后的耐心资本。和谐健康、国寿投资、人保资本、阳光人寿、中邮保险、人保科创等，均成为长鑫科技发行前的原始股东。

另外，Wind数据显示，今年以来，7家保险资金主体出现在10家A股上市公司IPO战略配售名单中；7家保险资金主体出现在28家港股上市公司IPO基石投资者名单中，均远超去年同期。

在北山常成基金投研院院长王兆江看来，当前，传统固收资产收益

率走低，难以覆盖负债成本，保险资金必须通过高成长的硬科技赛道来增厚收益、对抗利差损风险。而目前网下打新破发率较低，且保险资金作为A类投资者享有优先配售权，能获得低风险收益。同时，险资资金体量大，在网下打新和战略配售中具备极强的报价与获配能力。

保险资金在积极参与一级市场投资、新股投资的同时，在二级市场举牌节奏大幅放缓。

北京商报记者根据中国保险行业协会官网披露的信息统计，今年仅有3家险企在二级市场举牌上市公司，合计举牌6次。而去年同期，则有十余家险企合计举牌超20次。

为何去年保险资金热情高涨，今年却态度转变？市场人士认为，考虑到今年优质被举牌标的的稀缺性与投资不确定性上升，加上市场波动下低估值、高股息红利资产的价格表现相对低迷，保险公司也就改变了投资策略。

虽然保险资金放缓二级市场举牌节奏，但并不代表其降低了权益市场的投入力度，从投向来看，重点加码硬科技赛道是今年保险资金的重点。正如北京社科院副研究员王鹏分析，保险资金久期超长、稳定性高、赎回压力小，完美适配硬科技企业长周期研发迭代、产业化落地的成长规律，可充当耐心资本陪伴企业穿越行业周期。

不过，硬科技赛道机遇之下也伴随着风险，保险资金布局也需要审慎甄别项目、做好风险把控和评估。王兆江提示，战略配售普遍存在锁定期，新股上市初期的高涨幅受情绪影响大，一旦退潮股价大幅回落，解禁时可能面临利润回吐。此外，资金扎堆硬科技易形成“报高价保入围”的同质化竞争，若对未盈利企业的技术前景研判失误，将面临长期亏损。

北京商报记者 李秀梅