编辑 和岳 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

银行存款定价分化显现

存款利率持续下行周期中，银行负债端策略正走向分化：一边是多家银行密集上架中长期大额存单，3年期、5年期产品供给提速，部分热门产品额度上线即售罄；另一边，不少中小银行集中下调普通定期存款挂牌利率，继续暂停新增5年期定存业务。一松一紧的定价策略背后，是银行业净息差承压之下，精细化负债管理的新选择。分析人士指出，中长期大额存单集中“上新”仅是阶段性供给安排，利率低位运行、定价分化或将成为常态。



中长期大额存单发行潮来袭

近期中长期限大额存单供给节奏回暖。北京商报记者梳理发现，10月以来，永丰银行（中国）、恒丰银行、中信银行、高青农商银行、张店农商银行、西藏银行等多家银行陆续推出3年期、5年期大额存单。

具体来看，外资银行中，永丰银行（中国）于10月23日推出2026年第3期3年期个人大额存单，起存门槛20万元，年化利率1.92%。

股份行阵营同样动作频繁。恒丰银行近日上线7款个人大额存单，重点主推5年期产品，年化利率为1.75%；中信银行则自10月1日起发行8款大额存单，其中20万元起存的3年期产品年利率为1.70%。不过，北京商报记者查询发现，目前在中信银行手机银行App上暂未查询到该产品展示信息。对此，中信银行北京市朝阳区一支行客户经理介绍：“这款3年期大额存单市场热度比较高，柜台长期没有额度，额度主要在手机银行渠道投放，而且额度是实时变化的，储户需要实时蹲点抢购。”

地方中小银行供给同样活跃。高青农商银行于10月22日上新3年期大额存单，年利率为1.65%；西藏银行则自10月16日发行2026年第五期大额存单，3年期20万元起存，年化利率为1.85%。

与此前几轮大额存单发行情况相比，本轮存单的利率溢价已显著收窄，甚至出现部分大额存单利率低于同期限特色定期存款的“倒挂”现象。以中信银行为例，上述北京市朝阳区支行客户经理向北京商报记者表示：“目前我行还有3年期、5年期特色定期存款在售，利率都是1.75%，比同期限1.70%的大额存单高一些。不过，这两款中长期限定存产品需要提前向客户经理预约抢购。”

收益优势减弱，储户的抢购热情却并未消退，真正打动他们的已不再是利息差，而是“可转让功能”。有储户向北京商报记者表示，自己购买大额存单，看中的正是部分产品配套的可转让功能。“急用钱时可以较快转让出去，相比定期存款提前支取按活期计息，收益损失更小。”该储户说道。

财经评论员付一夫指出，普通定期存款提前支取部分按活期计息，票息收益会大幅缩水；大额存单则可通过转让机制在持有期内售出，既保住已计利息，又释放本金。在存款利率整体下行、长期限品种供给恢复的环境下，利差已不足以补偿流动性丧失。可转让功能把“锁定三年”变成“三年内可退出的三年期收益”，对资金闲置期限不确定的储户而言，这种灵活性价值已超过几乎消失的利差。

“银行也在主动经营转让功能、维持转让市场活跃度，本质是用流动性服务替代价格让利来留住客户。因此，大额存单吸引力并未随着利差消失而下降，而是从单纯收益品变成了流动性管理工具。”付一夫表示。

中小银行定期利率下调

在中长期大额存单供给回暖的同时，存款市场也呈现出不同的分化态势。多家中小银行集中下调普通定期存款挂牌利率，部分机构选择延续暂停新增5年期定存的策略。

例如，乌海银行公告指出，自10月30日起下调存款利率，调整后3年期、5年期整存整取利率同步由1.6%降至1.4%；清远清新惠民村镇银行10月26日下调挂牌利率，3年期定存利率从2.15%下调至1.95%；山西灵丘农商银行10月10日下调多款期限定存利率，5年期整存整取下调5个基点至1.75%，3个月、6个月、1年期利率分别下调10个、20个、20个基点。

此外，也有银行为中长期定存的存量客户提供到期自动转存服务。广东始兴农商银行日前公告称，自10月15日起，存量5年期定期存款到期后自动转存的利率调整为1.25%，未到期部分仍按原合同利率执行至到期；该行将继续执行停止新增5年期定期存款的政策。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，大额存单与普通定期存款在银行负债管理中的定位并不相同。普通定期存款是银行负债的“底仓”和基本盘，利率具有全局性、基准性等特征；而大额存单则更侧重于调节工具，银行在发行期限、额度与节奏上的自主性远超普通存款，通常具有明确的额度边界。

对于存款市场出现的两极化定价逻辑，博通咨询首席分析师王蓬博分析，核心原因是银行现阶段需要对负债进行精细化管理。当前行业净息差持续承压，银行需要整体压低普通存款成本，因此批量下调普通定期存款挂牌利率，压降零散的大众存款负债；而中长期大额存单针对的是大额稳定资金，客户黏性更强，同时产品自带可转让的流动性优势，属于优质负债，银行愿意通过稳供给、控跌幅的方式留存资金。即便部分大额存单利率略低于特色定存，依旧具备产品竞争力。

展望未来，王蓬博认为，中长期大额存单集中“上新”并非利率趋势性上行的信号，只是银行阶段性的结构性供给调整。当前市场整体利率下行的大环境没有改变，银行没有持续抬升长期存款利率的动力，集中投放只是部分银行为稳定核心负债、优化存款结构的短期操作，不存在利率反转的基础。

从行业长期趋势看，王蓬博认为，净息差承压状态仍将持续，大额存单整体定价会保持低位平稳运行，利率溢价继续收窄，部分场景利率倒挂现象可能常态化。供给层面也将明显分化，中小银行会根据自身揽储需求，阶段性、分批投放中长期存单补充负债；国有大行供给会更克制、节奏更平稳。

“长期来看，中长期大额存单不会持续大规模供给，而将作为银行调节负债结构的常态化辅助工具存在，银行会根据市场资金面、揽储压力动态调控投放规模和期限，整体保持按需投放、平稳控本的节奏。”王蓬博补充表示。

北京商报记者 刘宇阳 周义力

聚焦 Focus

股市冲击波下 平安借稳资产突围

在行业并不乐观的预判中，A股上市险企三季报逐渐揭开面纱。10月28日，中国平安公布截至2026年9月30日止九个月期间业绩。中国平安表示，2026年前三季度，集团实现归属于母公司股东的营运利润1259.05亿元，同比增长8.3%。截至9月30日，中国平安归属于母公司股东净资产10443.66亿元，较年初增长4.4%。

在行业整体承压、权益市场大幅度震荡的背景下，中国平安交出了怎样的答卷?投资账面承压背后，中国平安将如何穿越周期?

营运利润稳增

根据中国平安2026年三季报，今年前三季度，中国平安实现归属于母公司股东的营运利润1259.05亿元，同比增长8.3%；实现归属于母公司股东的净利润966.45亿元，同比有所下滑；基本每股营运收益7.23元，同比增长9.2%。

在股市震荡背景下，上市险企净利润下滑在意料之中。当前，保险资金权益资产配置规模和占比双双处在高位。摩根大通的测算显示，股市每波动10%，对险企2026年预期净利润的敏感度大约在46%左右。

北山常成基金投研院院长王兆江分析，新会计准则下，险企更多股票、基金被放进FVTPL（以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产）科目，股价涨跌直接进入利润表，投资的股票股价一跌，账面浮亏就会变成净利润压力。

“但这更多是未实现浮亏，不等于险企承保能力或长期价值同步恶化。”王兆江补充表示。

那么，哪些指标能够评价一家险企的综合表现?王兆江表示，可以看营运利润，即剔除短期投资波动后的经营利润，净投资收益率、偿付能力充足率等指标。

北京商报记者了解到，营运利润是衡量保险公司长期、稳定经营能力的核心指标，尤其在剔除短期波动性较大的损益表等后，能反映其核心业务的真实盈利水平。今年前三季度，中国平安归属于母公司股东的营运利润同比增长8.3%；寿险及健康险业务营运利润872.38亿元，同比增长5.7%。

资产配置趋稳

在投资端，受长端利率低位震荡和权益市场波动冲击，各家险企均面临不小的挑战。

2026年前三季度，中国平安非年化净投资收益2.5%。中国平安在三季报中坦言，全球经济增长动能放缓，国际地缘政治冲突持续，通胀水平有所抬升，主要经济体央行货币政策趋向调整。我国经济顶住压力，保持总体平稳、向新向优发展态势，不过仍面临结构转型、外部冲击等问题和挑战。

拉长时间线来看，中国平安近十年平均净投资收益率4.8%，平均综合投资收益率4.9%。

面对当前股市震荡和利率下行压力，市场也在关注险企后续如何把握配置窗口。王兆江预测，四季度和明年会遇到极具吸引力的权益资产配置窗口，因为目前大部分A股资产价格已经大幅回落，配置潜力逐步凸显。

虽然短期承压，但长期求稳底色不改。中国平安管理层表示，公司积极应对利率下行风险，择机逢高配置利率债，确保成本收益与久期良好匹配；秉持长期投资理念，不断优化红利价值、科技成长均衡配置，筑牢高股息优质底仓，前瞻布局人工智能相关软硬科技，培育成长动能；持续配置优质另类资产，加大对实体经济支持力度，多元拓宽资产及收益来源。

实际上，回望中国平安的举牌历史，该公司银行股仓位不低。业内人士表示，一方面，中国平安有望受益于银行股高股息红利，另一方面，中国平安自身也是高股息的“类银行股”。

产寿险齐头并进

今年以来，银保“报行合一”深化加之非车险综合治理走深走实，保险市场大动作不断。

在多重因素影响下，中国平安的寿险及健康险业务营运利润保持正增长。2026年前三季度，中国平安寿险及健康险业务营运利润872.38亿元，同比增长5.7%。

分渠道来看，2026年前三季度，中国平安非代理人渠道新业务价值贡献占比36.9%，同比提升1.8个百分点，社区金融服务渠道存续客户全缴次继续率同比提升1.6个百分点。代理人渠道深化“做优、增优、育优”队伍策略，2026年前三季度新增人力中，大专及以上人力占比66.3%，同比提升6.5个百分点。持续推进长交期产品转型，主动优化交期结构，2026年前三季度，代理人渠道新业务长交期占比同比提升超10个百分点。

在财产险赛道，新能源车险是关注焦点。2026年前三季度，平安产险原保险保费收入2652.15亿元，同比增长3.5%，其中新能源车险原保险保费收入同比增长21.2%；保险服务收入2630.35亿元，同比增长3.8%；整体综合成本率95.6%，同比优化1.4个百分点。

AI驱动提速

守住了负债端，稳住了资产端，中国平安在AI布局方面加速变革。

中国平安深化AI在核心业务领域的落地应用。“AI in ALL”深化落地，AI加速创造业务价值。截至2026年9月，中国平安Token日均消耗超3300亿，较2025年12月增长超10倍；单位算力Token产出提升509%，单位Token成本下降81%，以更高效率、更低成本支撑AI规模化应用。

优体验方面，2026年前三季度，中国平安AI医生使用人次超6200万，超过70%的医疗健康“四到”服务由AI分发，复杂疾病多学科能力进一步提升，持续打造“最专业的AI医生”。控风险方面，AI赋能保险风控能力提升，强化异常行为识别、智能风险评估与预警。2026年前三季度，平安产险反欺诈智能化理赔拦截减损100.4亿元，同比增长9.7%。从降成本角度，95%的寿险保单秒级核保，有效降低运营审核成本；2026年前三季度，中国平安AI坐席服务量约14.84亿次，覆盖平安82%的客服总量；积极推动AI编码工具应用，AI代码渗透率达80%。促销售方面，中国平安升级寿险代理人营销AskBob，构建全流程营销智能体，围绕“触访升温–产品推荐–促成转化”赋能代理人展业销售。2026年9月，使用营销AskBob的代理人人均触访量较全员平均水平提升接近8%。

“整体来看，中国平安并非独立于主业的技术投入，而是通过‘技术降本+服务留客+数据反哺’的闭环，把传统保险的单一保障属性，升级为覆盖金融服务与健康管理的综合价值体系，最终反哺保险主业的长期稳健增长。”北京社科院副研究员王鹏表示，依托大模型精准识别客户需求，智能匹配适配保险产品，辅助代理人完成全流程服务，有利于大幅提升单客产出与新单转化效率。通过大模型自动核验单证、判定责任，能够实现小额案件极速结案，大幅压缩理赔周期，降低人工审核成本，显著改善客户服务体验。医疗大模型深度介入健康管理全流程，前置干预不合理诊疗行为，能够精准识别欺诈风险，有效压降综合赔付率，夯实主业盈利韧性。

北京商报记者 李秀梅