



# 一位绩优保险代理人的新年愿望

● 本报记者 薛瑾

“新年头一天，我全指标达成IDA国际龙奖。原来是要到三四月份才能达成的目标，提前了几个月完成了！也算是自己今年第一个小小的成就了。”面对这份2026年新年伊始的“礼物”，付丽红在谦逊的言语中透露着些许自豪。

付丽红是新华保险陕西分公司西安中支未央支公司的绩优代理人、全球寿险精英会议百万圆桌会议即MDRT的会员，也是其所在中支个险渠道开年首位全指标达成2026年IDA国际龙奖的销售人员。

在业内，IDA被视为重要的职业里程碑和荣誉背书，侧重高专业、高活动量、高产能。对于保险机构来说，IDA代理人的规模也常被用来衡量绩优建设、招募培训与留存的成效。

“年初达成了IDA铜龙，全年的目标是挑战一下更高的山峰——看看自己能不能冲个金龙，金龙的业绩标准大约是铜龙的十倍。”话音刚落，她便迅速完成了一次换算，“粗略估算，保费规模需要达到1500万元到2000万元这个量级。”

销售目标的提前达成，对于付丽红来说，既是一次专业实力与市场脉搏的同频共振，也是一场关乎产品结构调整的基层练兵。

2026年，以分红险为代表的浮动收益型

产品登上保险市场舞台中央。这并不是付丽红所在公司的特例，而是全行业应对长期低利率环境、防止利差损的共识，也代表着监管引导行业“降低负债成本、优化产品结构”的政策方向。

2026年开局战期间，头部保险公司的主打产品均已切换为分红险。这种“保证收益+浮动分红”的模式，既能降低保险公司的刚性负债成本，又能为消费者提供获得更高收益的可能性。

“今年提前达成IDA，最主要的因素是我们的主打产品在市场上有足够的竞争力。

现在的消费者买保险产品时，都会眼睛雪亮、货比三家，所以产品一定要可圈可点。”付丽红坦言，2026年开局战公司主打产品是一款三年期分红型产品，“固定收益部分是1.75%，加上分红收益，总收益还是颇有吸引力的，缴费期短、回本快，公司红利实现率的口碑也很不错。这些都是客户喜闻乐见的点。”

付丽红说，虽然分红多少有一定不确定性，但分红机制是确定的——保险公司应至少拿出当年度可分配盈余的70%分配给客户。

可分配盈余并非保险公司的全部投资收益或利润，但与投资收益、利润水平息息相关。从一定程度上看，保险公司投资能力成为销售分红险的核心竞争力与“胜负手”。能否

配置优质资产、是否有较强的投资业绩，都是让分红收益有吸引力且保持分红收益稳定性与长期性的关键。特别是在低利率环境下险资权益投资的业绩和稳定表现，也将成为市场观察保险行业盈利能力及分红险吸引力的关键变量。

追随着行业产品结构转型的浪潮，付丽红许下了一个2026年愿望：希望公司资产配置再发力，让投资收益上一个新台阶。“我期待今年公司的投资收益更好，业绩能节节高，这会让我们的客户更加安心，让我们的员工也能够更加有底气！”

“在政策鼓励保险资金入市的背景下，保险公司有望优化资产配置，在市场上获得更好的收益，在回报这块儿，也有望交上令客户更加满意的答卷。”对于未来的蓝图，付丽红写满了憧憬。

付丽红告诉记者，分红险的卖点不仅仅是收益的弹性，更是保险的功能性，比如不可替代的代际传承和资产保全等功能，同时还有产品背后的公司综合实力的比拼。

“卖保险一定是要服务当先的。”据付丽红介绍，其所在的公司从2024年开始大力推广服务生态建设，覆盖“医、康、养、财、税、法、商、教、乐、文”十大服务生态，将一张保单升级为一套综合服务供给。

站在更为广阔的时代背景下，付丽红说，银行降息潮涌、老龄化加速、经济动能转换等

因素，也为保险行业和保险销售创造了一个“黄金窗口期”。

“当银行利率持续下行，兼具安全性、收益性与长期规划功能的保险产品的价值就更加凸显。”她补充说，“我们在跑步进入老龄化时代，但许多人的养老金、医疗储备还没准备。”与此同时，对房地产市场预期的变化，正在驱动居民财富配置发生历史性迁移：从不动产转向金融资产。保险恰恰可以在这个过程中扮演更重要的角色。

这也是整个保险行业“潮水的方向”——接住“存款搬家”、财富配置转向带来的需求，用长期可持续经营能力和综合资源整合实力赢得市场的信任，关乎产品力、销售力、服务力、投资力等方方面面的提升。

“对公司业绩节节高的愿望，从我们一线销售人员的角度看，也可以转化为实实在在的‘红包’。”付丽红解释说，身边不少同事持有公司股票，有的已经实现收益翻倍。2026年开年，付丽红所在的公司在资本市场也迎来了“开门红”，股价创历史新高，成为整个保险板块的佼佼者。

2026年，对于付丽红而言，是一场从“铜”到“金”的进阶战役，已经在新年第一周满满当当的工作日程中全面打响。她说：“现在保险行业和公司的发展日新月异，大家也更有劲头了，希望自己能越战越勇。”

## 中小银行 存款利率调整现分化

有的下降30个基点 有的逆势上调

● 本报记者 石诗语

“利率2.2%的三年期定存产品1月5日正式下架了，所有定存产品利率都下降了20个基点。”1月6日，苏商银行营销人员告诉中国证券报记者。

新年伊始，中小银行存款利率密集调整。记者调研发现，除苏商银行外，武定兴福村镇银行、徐闻农商银行、商南农商银行等十多家中小银行均于近日发布存款利率调整公告。

值得注意的是，与此前一刀切式的降息不同，近日中小银行存款利率调整呈现“有升有降”“长短不同”的特点。业内人士认为，存款利率下行的大趋势未变，越来越多中小银行根据自身经营状况灵活调整负债成本和期限结构，主动开展精细化管理。

### 部分产品利率下调30个基点

从单家银行来看，各期限存款利率一刀切式的调整已不常见，取而代之的是，不同期限的存款利率对应不同的调整幅度。

“我们1月5日下午调降了利率，各期限定存利率都降了。”上述苏商银行营销人员向记者表示，“我行目前三年期定存产品利率1.9%，每个人最多只能存20万元。还有一款二年期的大额存单产品利率能达到2.1%，但只有特邀新客可以存入，起存金额20万元，最多可存30万元。”

濮阳中原村镇银行近期也发布了存款利率调整公告，对比此前利率，本次调整后，三个月期、六个月期、两年期存款利率同步下调30个基点，一年期、五年期存款利率分别下调25个基点、20个基点，三年期存款利率未变，新利率自1月1日起执行。

此外，徐闻农商银行1月1日起调整存款利率，其中活期存款、三个月期存款利率保持不变，其他期限的定存利率均下调了5个基点。

### 部分银行逆势上调

与利率下调的机构形成鲜明对比的是，部分中小银行开启逆势上调模式，通过限时利率上浮等方式提升存款的吸引力。

例如，武定兴福村镇银行1月6日发布利率调整公告，自1月7日起，该行一年期、二年期、三年期、五年期存款利率分别调整为1.30%、1.35%、1.60%、1.60%，其中一年期、二年期存款利率均上调了10个基点，三年期、五年期存款利率均上调了5个基点。

商南农商银行日前宣布，在3月31日前到该行营业网点办理定期存款可享受利率上浮优惠。具体来看，三个月期、一年期、二年期存款利率均上浮15个基点，六个月期存款利率上浮14个基点。

泌阳农商银行在1月1日至3月31日“开门红”期间，推出定期存款利率限时升级活动，一年期、二年期、三年期存款利率分别上调至1.41%、1.43%、1.73%。

山西浑源农商银行于1月6日起发行大额存单产品，起存金额20万元，一年期、三年期利率分别为1.50%、1.80%，均较该行同期限普通存款利率上浮了5个基点。

### 负债管理走向精细化

“年初是银行揽储的关键期，部分中小银行市场份额相对较小，会通过阶段性上调存款利率，吸引对收益敏感的储户，扩大存款规模，进而形成差异化竞争优势。”某华北地区城商行零售业务负责人表示，存款利率下行的大方向没有变，但全面普降的可能性减小，中小银行根据自身经营状况灵活调整负债成本和期限结构，主动开展精细化管理，“差异化”“渐进式”调整将成为主流。

博通咨询首席分析师王蓬博认为，当前“有升有降”的调息格局本质上是中小银行在净息差持续承压、负债端成本高企与揽储竞争加剧等多重因素交织下的策略性选择。

“差异化调整反映出区域性银行正从一刀切式降息转向更精细化的资产负债管理，凸显出不同机构在客户基础、流动性状况和战略定位上的分化。”王蓬博表示。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏分析称，各家银行在负债压力、负债成本管控与客户留存间的权衡有所不同，故存款利率调整策略有所差别，这主要取决于银行自身的资产负债结构、在区域性市场中的竞争力。

# 从“没问题”到十个“为什么”： 信托投资者的2026

● 本报记者 吴杨

“如果我亏了，可是要去骂产品经理的。”电话那头，北京的信托投资者王女士半开玩笑地说。她经常打开信托公司App查看自己持有的产品收益情况，心态也从过去听理财经理说“没问题”就签字，变成了如今要把这“没问题”三个字，拆解成十个“为什么”。

王女士的故事并非孤例。2026年我们或许会见证“温和的分流”：普通投资者将更审慎地选择信托产品，把注意力转向其他资管渠道；信托公司将一头扎进专业的深水区，用硬核服务能力换取高净值客户的长期托付。

### 从“听人说”到“自己算”

王女士只买信托公司的拳头产品，尤其看重“跌下去后能不能快速修复”。她对投资经理有要求，必须是自己了解且信赖的投资经理。她还有一条产品的心理及格线：“买入后一个月应是正收益。”

在投资过程中，她的心态有着复杂的变化：在选择产品时，于进取型和稳健型之间反复纠结；跟风买入后遭遇市场调整，心悬了一个月后发现业绩已“转正”，禁不住窃喜；为一只产品持有三个月赚2万元而后悔买少了，也为另一笔投资同期仅赚两千元而苦笑——“权当学费”。

与王女士一样，越来越多的信托投资者不约而同地走向同一条路：从“听人说”转向“自己算”。

“现在独立研究、依据市场口碑作出选择的客户占据主流，理财顾问的作用变得很有限。”一位原信托经理印证了上述变化。他说，客户的产品筛选标准已变得极致严苛，对任何负面舆情都会“一票否决”。

如今的客户会用各种新闻资讯软件查舆情、看分析，询问DeepSeek、豆包、腾讯元宝等AI助手，进行交叉验证。一位资深信托投资

者介绍了自己筛选产品的流程：先圈定行业排名前列的信托公司，降低在大方向上出现风险，再聚焦有政府信用背书的政信类项目，安全性相对较高。“我还会看项目财务报表，实在看不懂，就向AI问道。”他说。

### 靠专业能力突围

面对手握“放大镜”、日益挑剔的投资者，信托行业2026年普遍经历了资产荒带来的压力。“可选好资产太少，这种情况或许在2026年也不会缓解。”某信托公司投研经理坦言。

“立足本源是2026年整个信托行业的共识性发力方向。”昆仑信托副总裁矫德峰表示，行业加速向本源业务转型，这种回归并非退守，而是聚焦于最能体现信托制度优势的领域，如家族信托、保险金信托等。作为产业系信托公司，昆仑信托坚定聚焦能源产业链，在新能源、绿色金融等领域深耕。

业内人士认为，专业、合规将是2026年行业发展的关键词。本源业务发展逻辑与传统放贷模式完全不同。行业现在缺的不是项目，而是能搞定这些复杂事务的专业人才。未来，谁能真正为高净值客户解决复杂的法律、税务、传承等综合性问题，谁才可能建立护城河。

另一位信托公司副总裁提供了一个颇具启发性的视角。他将2026年投资解构为 $\beta$ （时代背景）与 $\alpha$ （主动管理）。信托公司不应执着于在单一资产上博取难以持续的 $\alpha$ ，而应通过多元资产配置进行组合管理，致力于构建获取稳健 $\beta$ 的能力。

然而，转型之路并不平坦。“区域监管政

策不统一，对于某些非净值化的业务，有的信托公司依旧可以做，竞争公平性有待商榷。”南部地区某信托公司资管部人士表示。

另一层障碍则来自历史信任赤字。“产品净值一旦出现波动，投资者第一反应往往是‘公司是不是又违规操作了？’”一位业内人士说，这种怀疑让信托公司新业务拓展如履薄冰。

### 构建可持续信托关系

所有的问题最终都指向同一个期待：2026年将如何构建一种健康、可持续的信托关系？

前述原信托经理描绘的理想图景是，“委托人放心托付、受托人尽责履职、受益人权益保障”。而当下的情况，用他的话说，“关系有些畸形，充满了互相防备”。

破局的关键是在记者采访过程中被业内人士反复提及的“拥有知情权”。“关键信息

必须披露，净值为何波动？底层资产到底是什么？”这是投资者的普遍呼声。

“因此，我对2026年的期许，不是推出一只高收益的爆款产品，而是建立一套更透明、更前置的信息披露和沟通机制。把复杂的操作用可理解的方式呈现出来，把潜在的风险在事前进行充分揭示。”前述原信托经理说。

矫德峰表示，对于机构而言，2026年，AI、大数据在风控、投研、客户服务中的应用将从可选项变成必选项；业务结构将加速分化，头部公司会聚焦产业金融、绿色信托等特色赛道，中小机构则将承压转型。

对于投资者而言，2026年需要更新认知：信托或许正在撕掉“大众理财产品”的旧标签，转而锚定综合金融解决方案提供者的新定位。正如一位来自广东的投资顾问所说：“2026年，若为博取收益，可选的优秀资管产品有很多；若投资者有财富传承等综合金融需求，信托凭借其制度优势，依然无可替代。”

