

告别3%以上利率“躺赚”时代 一批储户正经历收益落差

2026年海量中长期定期存款将集中到期，多年前锁定3%以上利率的储户们需直面利率接近腰斩的现实落差。随着存款利率持续走低，当前多数银行各期限存款利率进入“1字头”区间，大额存单额度收紧、长期限存款产品不断缩减，储户不得不向高息存款“躺赚”时代说再见。

业内人士表示，规模庞大的存款集中到期，既推动居民调整资产配置、切换风险偏好，配置重心由单一追逐保本高息转向统筹平衡安全、收益与流动性，也倒逼银行加速财富管理业务转型。

●本报记者 石诗语



视觉中国图片

新旧利率现落差

“近期存款到期的客户很多。”华夏银行北京市丰台区一家营业网点理财经理告诉中国证券报记者，“半年末是之前揽储的重要节点，所以此前会通过上浮利率和其他福利活动吸收存款，相对应的这段时间到期的存款也很多。”

据中信证券测算，2026年到期的2年期及以上期限定存规模达45万亿元，其中逾35万亿元为2023年集中开展的3年期品种。

对于这批存款即将或者已经到期的储户而言，新旧利率带来的收益落差十分明显。

“三五年前的，好多定期存款产品的利率在3%以上，有的大额存单利率上浮后能达到4%左右。”上述华夏银行理财经理感慨道。

“我在中国银行存的一笔3年期大额存单前段时间到期了，年利率为3.10%，现在同期限利率已降到1.55%。”在中国银行北京市西城区一家营业网点内，北京市民邹女士告诉记者。

当前多数银行各期限存款利率已降至“1字头”，且在继续下行。融360数字科技研究院发布的银行存款利率报告显示，2026年5月，1年期存款平均利率为1.273%，2年期存款平均利率为1.363%，3年期存款平均利率为1.685%，5年期存款平均利率为1.553%，分别较上月下行0.3个、0.3个、0.2个、0.1个基点。

此外，大额存单额度不断收紧，不少银行还下架了2年期及以上期限存款产品。

“3年期存款利率能达到1.7%，需要客户提前预约，每周三会释放额度，我们在系统里帮客户抢额度，如果抢到了，就显示在客户的App当中，客户在一周内存入资金即可。”招商银行北京市海淀区的一位金葵花客户经理告诉记者。

到期存款资金去向何处

定期存款到期后，选择哪些产品来承接手里的资金，让不少风险承受能力低的客户陷入两难。

“转存利率太低，到手利息会比之前少一半。我对其他产品不了解，主要是担心收益和本金受损。”年近八旬的投资者程女士向记者表示。她近期有一笔5年期大额存单到期，彼时票面利率高达3.95%，近5年来存款利率下降超200个基点。

存款到期后资金如何再配置？记者实地走访多家银行寻求答案。

当下，兼具储蓄功能的保险产品在一众产品中脱颖而出，是多家银行工作人员主要推荐的产品。

“目前保本的产品有存款和保险两类，如果资金长期不用，您可以考虑年金险，在6月底调整演示利率前，每年预期综合收益率可达2.98%。”农业银行北京市西城区一家营业网点的理财经理说。

该理财经理向记者提供的保险计划书显示，年金保险产品需交满3年保费，从第6年开始可支取年金和分红。“每年可支取年金的金额是固定的，除第一次可支取比例为保费的2.09%外，以后每年都可支取保费的1.75%；分红部分是不确定的，与保险公司的投资运作收益绑定。如果选择不支取，那么资金则进入累计生息账户，按照年化

2.05%的预期利率复利计息。”上述农业银行理财经理表示，“年金险适合有长期不用资金的客户，这类产品用时间换收益，时间越长收益越多。您提前支取也可以，但是收益会大打折扣。”

与年金险的长期限相比，一款两全保险产品显得更为灵活。“这款两全保险产品期限较短，一次性交纳保费，6年后到期可以全部取出。这款产品是保本的，保底利率1.5%左右，写入合同，分红利率不确定，按照当前的演示利率，预期综合利率可达2.81%。”宁波银行北京市西城区一家营业网点的理财经理介绍。

此外，继续购买定期存款也是不少投资者在综合比较各类产品后，作出的务实选择。

“保险产品对于我们这些上年纪的人来说不合适，保险公司测评后给我们的利率很低，而且这些产品太难理解了，理财经理讲半天我也听不懂。”程女士说，“相比之下，我还是更愿意存定期，省心、安全、简单，到期就能拿到钱。”

记者调研了解到，部分存款正从国有大行向股份行、城商行转移。在对比多家银行的利率后，邹女士将中行的到期定期存款资金转至一家城商行，这家城商行3年期存款利率为1.55%，而部分股份行、头部城商行同期限存款利率在1.75%左右。

“虽然存款利率降了，但是很多老储户还是会转存定期产品。毕竟现在能保本保息的产品似乎只有这一类了。最近不少客户存款到期后，把资金从他行转过来，我们现在5年期存款利率1.8%，6月底之前应该不会变。”上述华夏银行理财经理表示。

储户需完成投资思维转变

业内人士认为，此轮规模庞大的存款到期潮，推动居民资产配置进行风险换挡。

“存款到期后，投资者选择更加多元化。”招商银行北京地区一名金葵花客户经理表示，“主要还是看客户自己的风险偏好和资金使用周期安排，一些能接受本金浮动和客户，存款到期后的资金会有一部分到理财。我们也建议客户分散配置，比如用部分资金购买定期存款以获得固定收益，再配置一些其他稳健型产品增厚收益。”

招联首席经济学家董希淼认为，2026年存款到期潮为银行财富管理带来的机遇是结构性的。在存款利率持续走低的背景下，部分储户存款到期后的资产配置正从追求绝对安全，转向在安全、收益和流动性之间寻找新平衡。但这也对银行产品创新、客户陪伴和资产配置等能力带来挑战。银行应加快提升财富管理的能力，满足低风险偏好客户“求稳也求增”的核心诉求，帮助客户理解投资风险、接受净值波动，完成从“储蓄思维”到“投资思维”的转变。

对于居民资产再配置，兴业证券首席经济学家刘都分析称，从整个银行系统来看，理论上此举不会对银行负债端产生明显扰动。居民或企业存款到期后，资金主要有三个去向：一是续作或转存至其他利息水平更高的银行。此时存款的形式不会发生改变，存款的最终去向分别为原银行与其他银行；二是取现，这一路径的影响相对较小；三是运用到期存款资金购买资管产品，如基金、理财、保险等。对于这一路径，无论非银金融机构用相关资金作何投资，到期存款资金大概率会以非银存款、企业存款、财政存款、现金形式留在银行体系内。

给文物“治未病” 人保财险的风险减量实验

●本报记者 李静

清晨的武夷山下梅村，雨丝轻拂着邹氏家祠的青砖黛瓦。这座见证了万里茶道起点的清代建筑，如今迎来一批特殊的“科技守护者”，烟雾探测器、热成像摄像机、超细干粉灭火装置，为这座百年宗祠筑牢安全屏障。

“以前巡查基本靠走，防火基本靠歇，现在坐在监控中心就能感知每个角落的温度变化。”人保财险福建分公司的工作人员一边指着墙上的热成像设备，一边向记者介绍。这是中国证券报记者近日在福建调研时看到的场景，也是人保财险福建分公司探索“文物保险+服务”新模式的一个缩影。

“防重于赔”

福建是文物资源大省，全省登记不可移动文物3.3万处，其中70%为木结构建筑。火灾、水浸、虫蛀、人为破坏，这些风险时刻威胁着珍贵文物的安全。

“传统文物保险主要做事后赔付，但文物的不可再生性决定了这种模式的局限性。”人保财险福建分公司相关负责人告诉记者。2022年，福建省文物局在龙岩市上杭县率先开展“文物保险+服务”试点，人保财险福建分公司作为承保方，创新提出“防重于赔”的理念，保险公司的角色从单纯的风险承担者，转变为主动的风险管理者。

在上杭试点项目中，人保财险福建分公司为全县28处49个省级及以上文物保护单位提供风险保障。更为重要的是，保费中的相当比例被用于风险减量服务：安装智能监测设备、搭建安全监控平台、组建专业巡查队伍。“我们不是等着出事赔钱，而是想办法不出事。”上述负责人说。

为文物织就全天候防护网

在下梅村的邹氏家祠，记者体验了这套“人防+技防”的防护体系。墙上挂着的手动报警按钮、角落里的远程广播喇叭、天花板上的超细干粉灭火装置，以及那双“眼睛”——热成像双目摄像机，构成了一道看不见的安全防线。

“普通烟感装置要等浓烟起来才能报警，可能需要几分钟。但热成像装置10到15秒就能探测到温度异常。”某科技公司的工程师在现场告诉记者。令人印象深刻的是，这套设备的远程灭火功能：值班中心一旦确认火情，可以远程启动灭火装置，火势在蔓延前就会被扑灭。

除了技防，还有人防。人保财险组建了专业的文物安全巡查员队伍，对国保单位每周巡查两次、省保单位每周巡查一次。巡查不是走马观花，手机App上列着9大项40小项的检查清单，涵盖周边违建、墙体裂缝、消防设施、用电安全等方面，确保每一处细节都排查到位。

2022年以来，人保财险配合福建省文物局在福建全省投入巡查4212人次，发现各类隐患问题367个。“现在每周都有人来‘挑毛病’，我们反而觉得安心。”下梅村的一位文保员笑着说。

不把小隐患拖成大问题

文物保护中常遇到一种尴尬的问题：解决屋顶漏雨、墙体小裂缝这些小毛病，按正常程序需要立项、申报、审批，流程走完可能需要大半年时间，小隐患已拖成大问题。

“文物保险+服务”模式专门预留了预防措施费用，用于文保单位的小修小补。监测或巡查过程中发现的问题，经文保中心研判后，保险公司可快速启动维修资金。“这样做效率高多了，不用等资金批复，发现问题就能解决。”当地文保部门工作人员说。

2024年6月，龙岩上杭“客家第一祠”李氏大宗祠因特大暴雨导致部分建筑坍塌，人保财险第一时间预付300万元用于抢修。

“文物保险+服务”的福建模式正在被复制推广。正如人保财险相关负责人所说：“保险只是兜底，对文物来说，如果烧了就没得救了。我们所做工作的核心是防患于未然。”

雨中的下梅村，邹氏家祠静穆伫立。如今，它不仅有了砖木的身躯，还有了一道由科技与人防织就的隐形防护网。这或许正是文物保护的应有之义，让历史在守护中延续，让文明在创新中传承。



邹氏家祠超细干粉灭火装置 本报记者 李静 摄

健康险换道竞速：不仅要卖好保险 还要做好健康管理

●本报记者 薛瑾

近日，多家险企在健康管理领域有新动作，让健康险市场从卖好保险向做好健康管理的转型又向前推进了一步。业内人士表示，未来在健康险市场，险企若想掌握竞争主动权，比拼维度不能再局限于保险条款与定价，而要延伸至医疗资源整合、健康管理服务生态搭建、前沿科技应用等综合能力。越来越多险企将以专业健康管理为抓手，加强健康保险和健康管理融合发展。

加大健康管理业务投入

6月13日，平安健康险与乐刻运动宣布，双方在运动行为激励与主动健康管理方面将开展长期深度合作。6月11日，太保健康与蚂蚁健康宣布，双方将在健康险产品、AI健康管理、就医服务等开展合作。

上述案例也延续了去年以来险企对健康管理的重视。2025年年末，中国人保旗下人保健康全资设立的子公司人保健康管理有限公司在北京揭牌成立。人保健康相关负责人表示，此举旨在加大在医疗、医药、康复护理等领域的布局力度，推动健康险商业模式从传统费用报销型向“管理式医疗”转型。

此外，国寿（南京）健康管理有限公司于2025年9月成立，经营范围包括健康咨询

服务、养老服务、病人陪护服务等。股权穿透显示，该公司由中国人寿旗下北京国寿养老产业投资基金（有限合伙）全资持股。

截至目前，除了中国人保、中国人寿，中国平安、中国太保、新华保险、泰康保险等行业巨头旗下均已设立健康管理公司。业内人士认为，加强健康管理业务的发展，有助于解决传统健康险投保易、理赔难、服务弱的行业痛点，险企也能通过健康管理实现风险减量，提升健康险业务的可持续性。

将健康管理融入服务链条

此前健康险行业靠重疾险、百万医疗险快速做大，但随着重疾险增长乏力、产品同质化日趋严重，叠加医疗险、护理险发展潜力逐步释放，传统经营模式走到尽头，行业进入“能力重构期”。

同时，保险业新“国十条”明确了保险与健康管理深度融合的战略方向，健康管理服务已从保险产品的附加项转变为价值创造的核心引擎。

中意人寿总精算师邱欣欣表示，国内健康保险历经多年高速增长后，已从拼规模的粗放式扩张转向重价值、深耕服务的新阶段。“我们跳出保险出险赔付的传统定位，推动保障模式向全周期健康管理转型，搭建起事前预防、事中干预、事后康复的完

整服务链条：前置开展健康体检、慢病干预、健康科普；就诊阶段依托优质医疗资源，落地专家预约、线上问诊、住院陪诊、二次诊疗；客户出院后，持续跟进康复指导与慢病长效管理，实现从单纯保疾病到全维度保健康的升级。”

“伴随长寿时代到来，大众健康需求升级为全周期健康管理。”华泰人寿相关负责人表示，顺应行业发展趋势，该公司打造了三级预防服务体系，覆盖客户健康养护、亚健康干预、就医康复全生命周期，构建事前预防、事中干预、事后康复的闭环式健康服务生态。

“险企产品研发必须与自身在医疗端、健康管理端的储备相匹配，二者相辅相成。”爱心人寿相关负责人表示，该公司打造了三级预防服务体系，覆盖客户健康养护、亚健康干预、就医康复全生命周期，构建事前预防、事中干预、事后康复的闭环式健康服务生态。

AI的角色变得日益重要

尽管转型方向明确，但险企要真正成为“健康管家”，还面临不小的挑战。其中之一便是数据壁垒。虽然险企拥有大量的投保人

数据，但缺乏连续的生理指标、诊疗记录等动态健康数据，难以对参保人群实现健康精准干预与服务效果评估。此外，很多投保人对险企提供的健康管理服务的使用率偏低，例如线上问诊等服务容易沦为摆设。

AI被业内看作是险企做好健康管理的关键要素。复旦大学保险应用创新研究院副院长贾英男认为，健康管理服务面临健康认知转化低效、健康管理依从性难维持等痛点，究其本质，在于缺乏持续的动力机制，又缺乏场景化的干预策略，而AI技术驱动的健康管理范式重构或成为破局之道。

业内人士表示，AI通过智能匹配、自动运营和持续陪伴，突破单体人力边界，将原本人力密集的服务转变为可复制、可规模化的服务体系，并显著降低运营成本，这也让“保险+健康管理”具备了大规模落地的可能性。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆表示，AI能低成本、规模化地实现用户健康数据追踪与风险预判，保险公司则作为费用支付与健康服务整合方，有望从被动理赔转向主动健康干预，从而形成科技赋能服务、服务反哺保险的闭环。

业内相关实践也在加速落地。6月17日，镁信健康旗下镁数科技发布面向健康险服务场景的AI Agent产品KnowIns.ai，可在不同场景下对接不同的健康管理服务。