

## 财眼

## 最高30BP! 中小银行密集下调存款利率

3月以来,国内银行业迎来新一轮存款利率下调。与以往国有大行先行不同,本轮调整由城商行、农商行等中小银行率先启动,重点下调长期限存款挂牌利率,部分产品降幅最高达30个BP(基点),部分银行出现5年期利率低于3年期的“倒挂”现象。下调后,中小银行定存利率仍普遍高于国有大行,业内预计市场利率未来或延续下行趋势。

■新快报记者 范昊怡

## 利率“倒挂”现象显现

2月25日,作为春节后首批调整利率的中小银行之一,上海华瑞银行公告称,自3月1日起下调多项定期存款利率,其中2年期利率由2%调至1.95%,3年期由2.05%调至2%,5年期由2%调至1.95%,各期限均下调5个BP,其2年期与5年期利率正式跌破“2字头”。同日,云南元江北银村镇银行同步下调存款利率,其中5年期定期存款利率由2.2%下调至1.9%,降幅高达30个BP。

进入3月后,中小银行利率调整范围进一步扩大。截至3月10日,已有新疆银行、辽宁振兴银行、黑龙江友谊农村商业银行等多家中小银行完成利率调整。新疆银行自3月10日起,调整全部定期存款品种利率,调降幅度在10至15个BP之间,其中5年期利率降至1.35%,为此次调整中期限最长、降幅最显著的品种。此外,辽宁振兴银行、黑龙江友谊农村商业银行、南京浦口靖发村镇银行等多家农商行、村镇银行陆续跟进,均选择对长期限存款利率进行下调。

与中小银行的积极调整形成鲜明对比,国有大行目前仍保持利率稳定。值得关注的是,本轮调整后,利率“倒挂”现象在中小银行中逐渐显现,黑龙江友谊农村商业银行调整后,3年期定期存款利率为1.75%,5年期利率仅为1.60%,长期利率较短期利率低15个BP,这是银行基于利率下行预期的

主动负债管理表现。

## 政策与经营双轮驱动

业内人士认为,本轮存款利率调整呈现“中小银行领跌、长期限主导”的鲜明特征,其背后是政策引导与银行自身经营压力的双重驱动。从政策层面来看,2026年央行持续实施适度宽松的货币政策,1月已率先下调支农支小再贷款、再贴现利率0.25个百分点,明确释放引导金融机构向实体经济让利的信号,这一导向直接影响了银行的利率定价策略。

从经营层面而言,商业银行净息差持续承压,国家金融监督管理总局数据显示,截至2025年四季度末,商业银行净息差仅为1.42%,处于历史低位。其中,中小银行因资产规模较小、盈利渠道相对单一,对负债成本的敏感度远高于国有大行,以往依赖高息揽储的模式已难以为继,因此压降存款成本成为中小银行稳定息差、保障自身稳健经营的关键举措。

在此背景下,本轮调整中出现的存款利率“倒挂”现象,是其精细化负债管理的具体体现。在利率长期下行预期下,压低长期存款利率可避免“高息负债、低息资产”的亏损风险,还能引导资金向中短期转移,提升资金流动性。整体来看,本轮中小银行率先降息,标志着国内存款利率市场进入下行新周期。

加码研发创新,全球化布局  
完美日记母公司  
获1.2亿美元战略投资

新快报讯 记者陆妍思报道 新锐美妆集团逸仙电商在战略转型关键期获得新一轮资本加持。3月11日,公司发布公告称,计划通过私募方式向公司创始人、董事长兼首席执行官黄锦峰,与中信资本旗下的私募股权投资业务信宸资本所共同组成的特殊目的载体发行总额为1.2亿美元的可转换优先票据(下称“可转债”),募集资金将主要用于研发创新及全球化布局。

根据公告,交易将分两期等额发行,同时配发购买公司A类普通股的认股权证。该可转债年票息率为1.5%,初始转股价格设定为4.63美元/ADS,较公告前五个交易日的成交量加权平均溢价20%。

创始人黄锦峰的参与被视为对公司长期价值的明确背书。黄锦峰表示,“未来双方将进一步加强战略协同,通过资源整合与优势互补,共同为股东创造长期可持续的价值。”

公开资料显示,作为中信资本控股有限公司旗下的私募股权投资业务,信宸资本迄今已在中国、日本、美国和欧洲等地完成超过100项投资,目前资金管理总额102亿美元。信宸资本在美妆行业及医药与生物科技领域均拥有广泛布局,将为逸仙

电商带来产业与资本的双重资源。信宸资本董事长张懿宸表示,“期待通过深度赋能,助力逸仙电商实现从‘中国新锐’向‘全球美妆集团’的跨越。”

公告显示,募集到的资金将主要投入产品研发、全球供应链整合、海外市场扩张及战略并购等领域。逸仙电商方面表示,此举旨在进一步强化公司的长期增长能力与全球竞争力。

研发投入是此次融资的重点投向,也是逸仙电商转型的核心驱动力之一。财报数据显示,2025年第四季度公司研发投入达3879万元,同比增长47.2%。自2020年上市以来,逸仙电商累计研发费用投入近7亿元,研发费用占比连续四年维持在3%以上。截至2025年底,公司全球专利申请量达269项,其中发明专利72项。

分析人士指出,此次通过可转债形式融资,兼顾了股权融资的灵活性与债权融资低成本的双重优势,有助于增强公司的资金实力和财务灵活性。随着战略转型的深入和多品牌矩阵协同效应的释放,逸仙电商在全球美妆产业中的竞争力有望得到进一步提升。

专题

深耕寿险二十余载  
中意人寿以“好服务”作答高质量发展

当前,中国寿险业正处在深化转型的关键时期。政策端,国务院《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》明确提出“牢固树立服务优先理念,大力提升保险保障能力和服务水平”,为行业高质量发展指明重要方向。与此同时,人口老龄化进程加速、新生代消费需求持续升级,使消费者对保险服务的期待从单一的风险保障,转向效率与体验并重的多元化场景。

政策破题与需求升级叠加,正重新定义行业竞争逻辑。中意人寿保险有限公司(下称“中意人寿”)锚定高质量发展方向,依托成熟的服务矩阵、坚实的底层支撑与雄厚的经营实力,打造出独具特色的高品质服务模式,为行业服务升级提供有益实践参考。

## 重疾预赔解急难 多元服务守初心

自成立以来,中意人寿始终坚守保险本源,以实际行动践行“成为客户终身伙伴”的承诺。截至2025年末,中意人寿累计服务客户数量突破1800万,累计为客户提供风险保障保额超38万亿元,累计支付理赔款超296亿元,用坚实的保障与及时的给付守护万千家庭。

2025年,中意人寿理赔服务实现“效率与温度”双提升,个人保单案均理赔支付周期仅1.12天,小额案件五日结案率高达99.85%;针对重疾客户推出的“重疾一日赔”特色服务,全年结案967件,赔付总额超9401万元,更通过12次预赔服务为客户先行垫付539万元,切实为治疗中的客户缓解资金压力。

凭借高效有温度的理赔响应,中意人寿《主动快赔应对广东4.27龙卷风灾害》案例,成功获评中国金融传媒“保险业年度影响力赔案”。

在筑牢理赔服务基石的同时,中意人寿深度洞察客户多元需求,构建“星级服务”、“悦养老”康养服务、“意管家”健康管理服务三大核心服务体系,实现从“事后赔付”向“事前预防、事中守护、事

后保障”的多场景服务延伸。

其中,星级服务搭建1~7星客户精准分层体系,围绕健康关爱、出行保障、专属礼遇、养老生活四大领域,提供28项精细化品质服务,支持多渠道便捷申请,1个工作日内完成资格审核并建立专属服务群,以闭环管理兑现“客户服务好又实”的承诺;“悦养老3.0”康养服务紧扣养老刚需,从生理、心理、环境三大维度打造六大服务模块,升级视频医生极速响应、家人在线陪诊、居家适老化改造套餐等核心功能,覆盖居家与机构养老双场景;“意管家4.0”健康管理服务创新融合快速理赔与疾病管理,凭借部分服务保费零门槛、保单长有效期,8人共享三大核心特点,能够为各年龄段的家庭成员提供健康守护。

## 体系化运营夯基石 三位一体筑根基

优质的服务体验,源于系统化、专业化的中后台体系支撑。中意人寿坚持合规先行、科技赋能、资源保障三位一体,构建起扎实的服务运营底座。

在消费者权益保护层面,中意人寿打造“预防为先、全域管控、科技赋能”的

“大消保”体系,事前严格把控产品与服务,事中建立多层次消保绩效考核与常态化检查机制,切实守护消费者的合法权益。

在科技与数字化服务层面,中意人寿持续深化数字化转型,2025年个人保单理赔自动化率达30%,团体保单立案自动化率高达85%,通过科技手段助力服务效率稳步提升。依托“掌上中意”App打造的一站式线上服务平台,不仅集成保单查询、理赔申请、视频回访等服务,还上线了约定减保功能,对于符合条件的保单,客户可以通过线上操作按照约定开始日期、约定频率、约定期限、约定金额等,根据计划自动完成保单部分领取,契合客户个性化需求,助力客户实现更具规划性的资金安排。

同时,中意人寿整合境内外超120万家优质医疗机构资源,搭建覆盖广泛的全球医疗服务网络,为客户健康保障相关服务落地提供有力资源支持。

## 稳健经营实力为服务升级添底气

服务的可持续迭代,离不开雄厚稳健的经营实力支撑。作为中国加入

WTO后首家获批成立的合资寿险公司,中意人寿坐拥中外双强股东优势:中意人寿的中方股东为中国石油集团资本有限责任公司,其所属集团中国石油天然气集团有限公司作为特大型央企,稳居全球三大石油公司,以强大的资本实力与资源布局提供坚实后盾;外方股东忠利保险有限公司拥有近200年保险经营历史,业务已遍及全球50多个国家。

截至2025年末,中意人寿总资产规模达2300亿元,资本实力与抗风险能力持续夯实。风险管控层面,自2023年第二季度起,中意人寿风险综合评级已连续十个季度获评AAA或AA级,为服务持续升级与创新投入提供了坚实可靠的保障。

深耕寿险行业二十余载,中意人寿凭借优质的服务品质收获市场与行业双重认可,在2024年保险服务质量指数中斩获90.14分高分。未来,中意人寿将继续秉持“成为客户终身伙伴”的理念,持续深耕服务创新,让“好服务,在中意”更加深入人心,以有实力、有温度、有品质的保险服务,陪伴客户每一段人生旅程。  
(林广豪)