

全民“淘金”热烧至银行

2025年贵金属销售收入狂飙



如果能穿越回到2025年初去选择一种资产进行投资，那么“黄金”或许会是绝大多数人的答案。

每盎司价格从不足3000美元起步，接连攻破4000美元、5000美元两道大关……近一年多来，黄金涨势之凶猛令人瞠目结舌。

疯狂行情之下，投资者蜂拥而入。有人把银行APP当“金店”天天刷，有人在支付宝上囤积存金把系统挤到“暂不可开户”，还有人在银行网点排长队、等几周只为提一根金条……

这股浓厚的全民“淘金”热也直接推高了银行的贵金属业务盘子，带来了可观的收入增长。中国银行2025年实物贵金属销售额同比翻倍，邮储银行黄金积存交易金额更是同比增长270%……

多家银行代销手续费、积存金管理费水涨船高，成为中收增厚的重要引擎。

浙商银行交易量扩8倍，中行实物金销售翻一倍

“贵金属是去年很大的一个变量。”在近期召开的业绩发布会上，浙商银行副行长高峰表示。据他介绍，2025年，浙商银行全年贵金属交易量较2024年扩大8倍，2026年一季度以来市场热度仍在延续。

银行贵金属业务，通常涵盖对黄金、白银等多个品种的交易与服务。不过，无论从交易活跃度还是资金沉淀量来看，黄金无疑都是最核心的一块。

浙商银行的贵金属业务规模增长同样抢眼。截至2025年末，该行贵金属资产规模达到809亿元，虽未进入第一梯队，但同比增速高达377.29%、在同业中居于前列。

值得注意的是，共有13家银行披露了2025年末贵金属资产规模的具体数据，合计规模已突破1.4万亿元，同比增长82.26%。

不过，仅凭这一指标的大幅增长，尚不能直接认定年内银行贵金属业务全面火爆，毕竟全年金价涨幅超过60%，本身就

显著推升了相关资产的账面价值。但从包括浙商银行在内的多家银行年报表述看，2025年，银行贵金属业务的真实需求确实在“狂飙”。

中国银行披露，2025年，该行实物贵金属销售额745.52亿元，同比增长113.62%。工商银行虽未单独披露贵金属收入，但2025年，其手续费及佣金净收入达1111.71亿元，且年报明确提及代理贵金属等业务收入增加是重要拉动因素。

工行还表示，对旺盛的市场需求，工行加大各类黄金产品供应，全年新增回购网点263家，有效提升黄金回购服务覆盖率；同时推进积存金线上京东金融和支付宝平台，进一步拓展了服务渠道。

邮储银行则焕新推出“邮金GO”线上平台，打造黄金首饰产品专区。同时，年内邮储银行黄金积存交易金额达到123.20亿元，同比增长270.33%；“邮储金”销量23.27亿元，同比增长70.80%。截至年末，该行贵金属资产余额较上年末增长225.42%，收入同比增长163.34%。

交通银行同样抓住了黄金行情，贵

属销售收入实现同比增长33.18%。该行还推出了普惠型黄金实物积存产品“囤金宝”，试图以低门槛产品扩大客户基数，丰富实物贵金属等代销优质产品。

农业银行也披露，2025年其自营及代理黄金交易量达到2483.16吨，自营及代理白银交易量7897.80吨，交易量保持行业前列。

建设银行则把握贵金属发展战略机遇，成为业内首家积存金业务实现对客24小时连续报价的国有大行。

股份制银行中，浦发银行明确表示贵金属等交易收入显著提升。而光大银行则成为上述13家银行中唯一贵金属资产规模负增长者，截至2025年末，其贵金属资产规模18.92亿元，同比下降72.13%。

银行忙“降温”：上调门槛、风险提示、金条断货

业务越火爆，银行反而越紧张。2025年，在贵金属规模与收入狂飙的同时，各家银行不约而同地做起了“降温”工作。

最直接的信号来自积存金起购门槛的密集上调。工商银行自2025年以来已五次

调整如意金积存业务门槛。2026年1月4日，该行宣布自1月8日起，如意金积存业务最低投资额从1000元上调至1100元。而在2025年初，这一门槛仅为650元。

目前，多数银行的积存金起购门槛已突破千元。如中国银行、宁波银行的积存金起购金额为1200元，建设银行、中信银行则更是直接上调至1500元。为避免频繁调整，部分银行引入了浮动机制。农业银行早在2025年9月就推出“随金价浮动”定价机制，交通银行随后跟进。

除了提门槛，银行还在提高投资者准入要求。2026年1月，工商银行宣布，个人客户办理积存金开户、主动积存或新增定投计划，需通过风险评估达到C3-平衡型及以上，并签订风险揭示书。

农业银行也发布公告，自2026年1月30日起，办理金通黄金积存业务的签约、买入、定投，需通过风险评估取得“谨慎型”及以上结果。

此前，工行、建行等多家银行曾多次集体发布贵金属风险提示，提醒投资者“提高风险防范意识，合理控制仓位”。

尽管银行屡屡试图降温，市场热度却不断加剧。网店里，断货、排队是寻常事，有客户为了提一根金条等待数周，预约名单写满了一张半A4纸；线上平台，支付宝上工行积存金单日超百万人访问，系统一度显示“暂不可开户”。

面对市场的“狂热”，浙商银行副行长高峰在业绩会上说道，“这也是对我们做了一次很好的压力测试和应对能力的检验”，并表示不排除黄金及其他个别金属2026年出现阶段性机会的可能。

他还透露，2026年浙商银行将从两个维度提升贵金属业务服务能力：一是深化自营做实业务的核心能力，持续完善投研交易一体化体系，丰富自营策略库，迭代量化因子模型，提升对市场的快速响应能力，精准捕捉结构性机会；二是做优代客业务生态，丰富积存金、实物贵金属、贵金属租借及代客交易等产品体系，推动产品的功能迭代与系统服务能力提升。

据《21世纪经济报道》

2026版人身险负面清单下发 禁止分红险收益演示误导

上海证券报记者从相关渠道获悉，金融监管总局近日向各人身险公司下发《人身保险产品“负面清单”（2026版）》（下称“2026版负面清单”）。2026版负面清单扩容至105条，细化多项条款，对分红险收益演示误导、医疗险处方审核外包等热门领域提出明确禁令。

北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生对记者表示，2026版负面清单的核心导向是消费者权益保护与产品合规性，通过收紧条款设计、精算规则和产品责任，提升保险产品透明度与公平性。

2026版负面清单新增两条禁令，第一条禁令是针对分红险收益演示误导。负面清单将“分红型保险产品说明书中红利分配政策承诺的分配比例高于利益演示水平”列入禁令。

业内人士对记者介绍，部分险企在产品说明书中夸大红利分配承诺，让消费者形成不合理预期。这一禁令将推动分红险产品面红利分配政策必须与精算演示的红利承诺保持一致，从源头遏制销售误导。

这是行业近期第二次规范分红险。3月27日，人身险行业已就调降分红险演示利率达成共识，拟进一步降低至3.5%。

业内人士认为，从演示利率调降到规范产品说明书，将倒逼保险公司对红利实现率保持较为稳定的水平。这既有利于反映保险产品真实投资水平，也有利于对保险消费者形成合理预期引导，减少销售误导。

2026版负面清单新增的第二条禁令，是针对“医疗保险产品条款处方审核约定不合理，约定处方审核主体为第三方服务商，而非保险机构，未明确列明保险机构应当承担的审核责任”。

医疗险业务人员对记者表示，随着商业健康险对特药、创新药覆盖范围扩大，部分险企将处方审核外包给第三方服务商，理赔纠纷中保险公司与服务商相互推诿。这一禁令旨在推动保险机构承担处方审核的主体责任，保障消费者权益。

此外，2026版负面清单在多个维度继续收紧。在产品责任设计方面，“医疗险设置过高的免赔额或过低的赔付比例”“定额给付型医疗险产品保险金额过低”均被列入禁令，压缩医疗险低保障、高费用的异化空间。同时，针对部分公司试图通过护理险形态规避终身寿险监管的行为，将“保险期间非终身的护理保险比照终身寿险的增额形式设计”列入禁令。

朱俊生认为，从短期来看，险企产品策略将有所收紧，部分公司需调整产品设计，银保渠道销售或阶段性承压，中小险企进入银保渠道的门槛进一步提高，需立足细分市场错位竞争。

从中长期而言，天职国际金融咨询合伙人周瑾对记者表示，2026版负面清单将引导分红险红利演示更加理性规范，更加考验保险公司的长期投资能力和回报水平，行业将逐步由“重规模、重佣金”转向“重合规、重价值”。

据《上海证券报》

信用卡、消费贷逾期抬头

上市银行个贷业务不良率明显走高

截至4月9日，A股42家上市银行中，已有22家披露了2025年经营“成绩单”。

整体看，银行资产质量呈现“对公改善、零售承压”的分化格局——对公不良率稳步下行，但个人贷款（个贷）不良率显著攀升。据广发证券倪军团队测算，截至2025年末，这22家上市银行的零售信贷不良率较年初上升0.24个百分点，达到1.71%。其中，信用卡、消费贷、按揭不良率分别上升0.12、0.10和0.07个百分点。

不良率整体企稳，个贷不良率明显上行

当前，已发布2025年财报的22家A股上市银行包括6家国有大行，9家股份制银行，4家农商行，3家城商行。

从已披露年报的数据来看，22家上市银行的资产质量整体呈现优化的态势，16家银行不良贷款率较2024年下行，1家银行与2024年持平，另外5家不良贷款率

上行的银行中，多数上行幅度也控制在0.01和0.02个百分点之间。

分银行类型来看，根据广发证券倪军团队对22家银行的统计，国有大行、股份制银行、农商行2025年末不良率分别为1.26%、1.19%、1.01%，较三季度末均有不同程度下降。

从不同贷款类型来看，18家披露了对公业务和零售业务贷款不良率的银行中，有15家银行的企业贷款不良率下行。其中，渝农商行改善最为显著，企业贷款不良率从2024年的1.04%降至0.55%，降幅达0.49个百分点。

然而，零售端却成为资产质量的“薄弱环节”。同样18家银行中，有16家的个贷不良率出现上升，部分银行2025年个贷不良率较2024年上升0.67个百分点，仅平安银行、浦发银行两家出现下降。截至2025年末，国有六大行零售贷款不良率全部上升，个别银行的个贷综合不良率已逼近1.6%。

消费贷与信用卡压力突出

从细分产品来看，信用卡和消费贷是个贷不良率上升的主要推手。据倪军团队测算，截至2025年末，22家已披露业绩的上市银行零售信贷不良率较年初上升0.24个百分点至1.71%。其中，信用卡不良率上升0.12个百分点，消费贷不良率上升0.10个百分点，按揭不良率上升0.07个百分点。不过，虽然按揭的增幅最小，但由于其存量巨大，绝对风险也不容忽视。

从业务规模看，多银行个贷占比出现下滑。截至2025年末，国有大行中，工商银行的个人贷款占比已降至30%以下，邮储银行个贷占比也滑落至50%的边缘；股份制银行中，招商银行的个贷占比为51.26%，平安银行为50.9%，中信银行为40.37%，兴业银行为32.33%，均出现不同程度的下滑，兴业银行和平安银行的个贷余额甚至出现不同程度缩水。

为什么零售信贷风险近几年明显上

行？相关分析人士向《华夏时报》记者指出，过去几年银行零售业务快速扩张，在行业推行客群下沉策略的背景下，长尾客户的抗风险能力相对薄弱。与此同时，消费信贷线上化进程持续提速，信用类贷款占比提升，这类贷款因无抵押、无担保属性缺乏有效的风险缓释手段。整体来看，零售资产呈现小额、多笔、分散的特征，其不良问题更易表现出点状爆发、面状扩散的特点。

在此背景下，个人不良贷款正成为银登中心不良资产转让的主力。

个人不良贷款批量转让（下称“个贷批转”）试点始于2021年，首批仅6家国有大行和12家股份行参与。随着试点范围扩大，目前已扩展至部分头部城商行、农商行和村镇银行。据华泰证券报告，2025年一季度银登中心成交的不良贷款本息483亿元，同比增长139%。个人贷款成为银登中心不良资产转让的主力，占成交额超七成，其中八成到九成是消费类贷款。

据《华夏时报》

“固收+”翻车、权益类亏8.42%

揭开一季度8万余只银行理财业绩底牌

近日，多名银行客户经理发现，理财产品销售的难度增加了。

“以往向客户推介产品，只要产品有‘稳健’‘半年期’‘预期收益4%以上’等特点，大概率能促成客户购买。但现在，随着理财产品净值波动、收益率下行，投资者的决策周期明显拉长。”一名股份制银行的理财经理向经济观察报记者表示。

投资者的犹豫并非空穴来风。根据Wind数据统计，截至2026年一季度末，全市场有194款理财产品宣告募集失败。相较于2025年同期仅3款产品募集失败的记录，这一数字同比激增逾60倍。

这一明显的变化，在一定程度上释放出银行理财市场在资产荒与理财净值化双重重压下的信号。

银行理财产品吸引力下降的背后，是底层资产逻辑的演变。理财产品收益率走低，并非理财子公司的主观意愿，而是宏观无风险利率下行周期的客观映射。

根据Wind数据统计的2026年一季度债市表现可以发现，目前市场上优质信用债、高等级城投债等固收类底层资产的收益率，多数已滑落至2.5%下方。

而在底层资产收益受限的背景下，理财产品的费率结构依然保持着相对刚性。一名业内人士向记者拆解了常规银行理财产品费率构成：固定管理费费率普遍在0.1%—0.3%，托管费率约为0.02%—0.05%，销售服务费费率则在0.15%—0.3%。这意味着，扣除上述合计约0.5%的刚性成本，并在预留部分低息现金资产以应对流动性管理后，真正能传导至投资者的预期收益率，大概率仅在1.8%至2.0%内徘徊。

“一款设定了半年或一年封闭期的产品，如果其预期收益率无法与同期限定期存款或大额存单拉开显著利差，且需承担本金被净化的风险，投资者的风险补偿要求自然无法得到满足。”前述理财经理表示。

根据经济观察报获取的一份第三方销售机构统计数据，今年以来至3月31日，共计8万余只包含各大品类的理财产品年化收益率均在2.5%以下。

这份数据显示，现金管理类的年化收益率仅为1.248%，利差与定期存款难以拉开差距，对客户的吸引力亦被急剧削弱。

而固定收益类作为理财子公司的“压舱石”，全市场固收类产品今年以来的平均年化收益率维持在2.32%。

为了打破收益率下滑态势，理财子公司在资产配置上正面临两难抉择，要么拉长久期、下沉信用以博取票息；要么跨出纯债类资产的“舒适圈”，借道权益类、商品类等高波动资产增厚收益。近年来规模激增的“固收+”产品，便是在此背景下应运而生的。

然而，2026年3月以来的宏观对冲环境，让“固收+”策略承压。在原油价格飙升带动全球通胀预期反弹、国内股债市场双双宽幅震荡的格局下，传统的股债跷跷板效应阶段性失灵。

上述第三方销售机构的统计数据也显示，混合类产品的平均年化收益率为1.35%，而权益类产品的平均年化收益率暴跌至-8.42%。

前期被寄予厚望的权益仓位，不仅未能起到收益增强的作用，反而成了理财产品净值的拖累项。

记者调取该份第三方机构统计数据发现，今年以来至3月末，部分标榜“稳

健”的固收增强类产品的净值出现了惊人的回撤。

例如，招银理财招商量化稳健多策略360天持有日开1号固收增强WS一季度非年化跌幅达44.55%（折算年化回报率超过-90%）；中银理财稳富（60天持有期）J等产品的同期非年化回撤亦达到27.94%。

在产品全面净值化时代，理财子公司也面临着“不可能三角”，即收益、风险、流动性。

理财子公司需要完成核心竞争力的重塑。一名第三方评级机构相关人士认为，在资产荒常态化的当下，能赚钱固然重要，但控回撤才是理财机构安身立命的根本。如果在底层资产叠加多重策略后，无法做到趋于极致的本金安全保护，所谓的“收益增强”便失去了依托。

正如苏商银行特约研究员高政扬观察到的，短期的产品募集受阻，业绩分化只是行业阵痛，中长期而言，具备优质投研能力、资产配置能力，且能做好投资者服务的理财机构有望在行业竞争中占据优势。

据《经济观察报》

2026年银行“二永债”启动发行 二季度资本补充将提速

近日，工商银行、中信银行相继发布公告称，分别于4月8日发行400亿元二级资本债与300亿元永续债（以下简称“二永债”），发行期限为4月8日至4月10日。

受访专家表示，随着政策发力、监管许可落地及到期续发需求释放，二季度银行“二永债”发行将迎来高峰，银行资本补充进程也将明显加速。

具体来看，工商银行400亿元二级资本债为国有大行2026年首单，中信银行300亿元永续债为股份制银行2026年首单，标志着商业银行今年通过“二永债”补充资本的进程正式启动。紧随其后，招商银行（39.210、-0.05、-0.13%）也启动200亿元永续债发行，发行期限为4月10日至4月14日。

中国货币网数据显示，2026年一季度商业银行“二永债”发行量为零，与2025年同期形成鲜明对比。去年一季度，多家银行陆续启动“二永债”发行，整体节奏明显快于今年。

对于今年一季度发行暂缓的原因，上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚对《证券日报》记者表示，一方面，是受监管节奏与发行季节性特征影响；另一方面，银行自身发行需求紧迫性不足。2026年银行“二永债”超万亿元发行权到期规模主要集中在年中下半年，一季度到期规模占比较小，叠加息差环境下银行内源性资本补充能力受限，银行更倾向于观望市场，等待更优发债时机与政策支持。

政策层面的持续发力，为银行资本补充提供了有力支撑。2026年《政府工作报告》提出，拟发行特别国债3000亿元，支持国有大型商业银行补充资本。3月16日，国家金融监督管理总局党委召开扩大会议，进一步强调推动国有大型商业银行补充资本，研究多元化补充中小金融机构资本。

曾刚表示，特别国债注资与监管政策集中落地，正重塑银行资本补充格局。国有大行通过政策注资补充核心一级资本，中小银行依托“二永债”等市场化工具补充资本，形成“政策支持+市场化工具”相辅相成的新格局，强化银行体系资本实力与抗风险能力。

在此背景下，二季度“二永债”发行有望迎来高峰。曾刚认为，随着监管许可到位、到期续发的刚性需求逐步释放，以及市场流动性环境的改善，银行发行意愿将明显提升。预计4月份“二永债”发行规模有望达到4000亿元水平，为近年同期最高。整个二季度乃至全年，银行“补血”进程都将明显加速，“二永债”作为多元化资本补充的重要工具，将迎来相对集中的投放期。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示，预计二季度“二永债”发行规模会相对较大。原因主要有两点：一是二季度“二永债”续发压力集中释放，推动二季度成为发行高峰；二是市场利率低位为银行发债提供有利窗口期。

光大证券研报认为，考虑到2026年第一季度并无次级债发行，叠加当前利率水平较低，银行可能积极争取发行窗口完成年内首批发行。4月份发行占比或在20%以上，即发行规模在4000亿元左右。

国泰海通证券研究显示，银行“二永债”的批复与发行呈现明显季节性，近年批复额度在第二季度、第四季度集中释放。从批复到发行的转化呈现“头部快、中小慢”格局，国有大行、股份制银行批复后首次发行平均间隔多在20天至40天，而城商行和农商行多大于40天。在额度使用策略上，国有大行与股份制银行更倾向于“择时分批”发行（如有国有大行2025年首次发行占比降至15%），而城商行、农商行则明显倾向于获批后“集中落地”（如农商行2025年首次发行占比达82%）。

据《证券日报》