

最高年化收益率 4.81%!

商业养老金试点三年成效斐然

历经三年发展，商业养老金试点工作成绩斐然，开户数和管理规模均实现翻倍式增长。
4家试点险企已悉数披露商业养老金业务2025年年度报告。

据《国际金融报》记者统计，截至2025年末，人保养老、国寿养老、太平养老、国民养老累计开立商业养老金账户317.39万户，同比增长62.3%；合计管理规模突破1600亿元，同比增长53.7%。

存量规模超1600亿元

商业养老金是养老保险公司经营的新型商业养老保险业务，主要依托保险经营规则创新产品和服务，向客户提供养老账户管理、养老规划、资金管理、风险管理等服务，是第三支柱养老保险的重要组成部分。

2023年1月1日起，商业养老金业务在北京市、上海市、江苏省、浙江省、福建省、山东省、河南省、广东省、四川省、陕西省等10个省（市）率先开展试点。参与试点的有4家养老保险公司，分别是人保养老、国寿养老、太平养老和国民养老。

历经三年发展，商业养老金试点

工作成绩斐然，开户数和管理规模均实现翻倍式增长。

具体来看，截至2025年末，国寿养老商业养老金业务累计开立账户数为155万户，有效账户数为96万户；累计发行10只商业养老金产品，存量规模合计达760亿元，同比增长55.4%，稳居市场首位。

其中，混合类（目标日期型、期限保本型）发行产品8只，资产规模660亿元；固定收益类发行产品1只，

资产规模99亿元；流动性管理类发行产品1只，资产规模1亿元。

国民养老管理商业养老金账户共计81.33万个，同比增逾八成；共上市9款商业养老金产品，2025年销售金额为463.2亿元，同比增长30.9%。

中国人保在2025年年报中提及，第三支柱商业养老金试点稳中向好，已成为人保养老业务模式创新和转型的重要抓手，商业养老金已覆盖10个试点地区，管理资产规模222.04

亿元，较2025年初增长195.9%；服务客户20.68万户，较2025年初增长31.9%。

太平养老商业养老金累计开立商业养老金账户48.41万个，其中有效账户数26.34万个。截至2025年末，公司在售的商业养老金产品共7款，资产规模合计为184.61亿元，同比增加29.2%。

其中，混合类（含期限保本型）在售产品4款，资产规模169.62亿元；固定收益类在售产品2款，资产规模14.96亿元；流动性管理类在售产品1款，资产规模0.03亿元。

基础上可灵活调整。

有养老保险公司人士向记者指出，锁定账户好比是“保险箱”，为客户妥善管理长期养老储备；持续账户则是“零钱包”，在储备的同时兼顾客户教育、赠养、购房等当期流动性诉求，临近领取时“零钱包”储备也可转入“保险箱”。

稳健的投资收益也是商业养老金业务赢得市场认可的重要支撑。记者梳理发现，大部分产品成立以来年化收益率集中在2%—3%。

能力强的优势，下沉服务重心，为更

广大的灵活就业、新就业形态群体提供便捷可及、适配性强的养老保障服务。”周燕芳说。

杨帆表示，下一步商业养老金业务需在产品定制化、服务生态化与运营数字化上持续发力，即围绕客户全生命周期提供差异化的资产配置方案，并加速向“保险+养老+健康”的综合服务生态延伸。

据《国际金融报》

更好满足境外企业合理融资需求

两部门提高部分类型银行境外贷款余额上限

为更好满足境外企业合理融资需求，中国人民银行、国家外汇管理局4月15日发布《关于调整银行业金融机构境外贷款业务有关事项的通知》（以下简称《通知》），宣布将境内外商独资银行、境内中外合资银行、外国银行境内分行的境外贷款杠杆率由0.5上调至1.5；将进出口银行的境外贷款杠杆率由3上调至3.5，自《通知》发布之日起实施。

此次调整，本质上是对特定类型银行的“紧箍咒”进行松绑，提升其跨境金融服务能力。招联首席研究员董希淼接受证券时报采访时表示，此举将进一步缓解“走出去”企业的境外融资难题，并鼓励海外企业更多使用人民币，推动人民币国际化进程。

近年来，我国银行的境外贷款规模稳步增长，人民币贷款占比不断提升，有力地支持“走出去”企业境外经营。目前，部分银行境外贷款余额逐渐接近上限。

早在2022年，央行、国家外汇局曾发文明确境外贷款余额上限计算方式，由境内银行一级资本净额（外币银行境内分行按营运资金计）、境外贷款杠杆率和宏观审慎调节参数共同决定，如计算所得上限小于20亿元，则核定为20亿元。两部门可根据宏观经济形势适时调整相关参数，以实现跨境资金流动的逆周期调节。

结合各银行业务规模及境内外资银行资本规模相对较小等实际情况，《通知》分别上调境内外资银行、进出口银行的境外贷款杠杆率，并将20亿元核定上限上调至100亿元。

此次调整后，将相应提高部分类型银行的境外贷款余额上限，进而更好支持境内外资银行、进出口银行发挥业务优势。

国家金融与发展实验室特聘高级研究员庞溟向记者表示，对于境内外资银行，杠杆率上调意味着其利用境内母行资本进行境外放款的空间扩大；对于进出口银行，杠杆率上调作用于其庞大的资产基础上，将释放出可观的信贷规模。

近年来，中资企业加速布局全球产业链，越来越多企业主动“走出去”开拓市场。“此次调整将直接降低企业海外并购、项目建设的融资门槛与成本，尤其是共建‘一带一路’国家和地区的重大基础设施项目与高技术贸易订单有望得到更多信贷资金支持。”庞溟说。

庞溟同时指出，当前人民币汇率在双向波动中显现强势，两部门适度放宽境外贷款杠杆率，有助于引导资金有序流出，平抑汇率升值压力，维持外汇市场供求平衡。

《通知》还优化了间接方式贷款管理要求。《通知》明确，境内银行通过向境外银行融出资金等方式间接向境外企业发放一年期以上本外币贷款，可由境外银行依据其所在国家或地区相关法律法规办理。

央行、国家外汇局有关部门负责人表示，此次《通知》出台后，境内银行应遵循依法合规、审慎经营、风险可控原则，开展相关业务，进一步完善内控制度和业务操作规程，与境外银行通过合同约定等形式，明确资金使用条件，有效防范风险。

据《证券时报》

银行联手互联网平台推动积存金代销业务升级

2025年以来，国际金价持续走高推动黄金投资需求升温，操作灵活、准入门槛低的银行积存金业务成为投资者热门选择。在此背景下，多家银行陆续布局互联网代销渠道，通过与互联网平台达成合作，借助流量优势拓展业务。

“平台上能直观对比不同银行的费率及交易规则，不用逐个咨询，节省时间。”有投资者表示，互联网平台的产品聚合功能更契合其筛选需求。尽管手机银行APP可办理积存金业务，但平台的场景整合、操作简化、支付联动便捷等特点，仍吸引不少用户，与银行自有渠道形成功能互补。

又一银行布局互联网代销渠道

4月2日，兴业银行发布《关于发布互联网机构代销积存金业务合作机构名单的公告》称，与京东旗下京东金岳（厦门）数字科技有限公司达成积存金代销合作，相关服务已在京东App、京东金融App上线。据了解，这是该行首次通过外部互联网机构开展此类业务。

记者注意到，这一合作并非个例。目前京东金融平台已聚集工商银行、民生银行、浙商银行、广发银行等多家机构的积存金产品；支付宝黄金板块也早已上线同类服务，支持工商银行、浙商银行产品购买。

在费率方面，京东金融平台显示，各银行积存金手续费标准各有差异。工商银行执行买入0.2%、卖出0.5%的手续费标准；民生银行、浙商银行免买入手续费，卖出仅收取0.4%；广发银行不额外收取显性手续费，交易成本通过买卖差价体现；兴业银行则推出全程免开通及交易费用的优惠政策，交易点差根据市场实时行情动态调整。

互联网代销与银行自有渠道手续费是一样的吗？对此，京东金融和支付宝客服均对《华夏时报》记者表示，“平台本身不会对积存金额外收取手续费。”

“我是看到平台上有银行的积存金，免手续费还能定投，就试着开通了。”28岁的上班族王女士告诉《华夏时报》记者，她之前在银行APP上也了解过积存金，但互联网平台能直接关联常用支付账户，“在平台上就能完成开户、交易、查看持仓收益，很省事。”

苏商银行特约研究员武泽伟对《华夏时报》记者表示，银行与互联网平台合作代销积存金的驱动力主要源于流量互补与场景延伸。互联网平台拥有海量年轻用户和高频交易场景，能够帮助银行突破传统网点的地域与客户限制，实现低成本获客。同时，积存金产品具备小额、便捷、可定投等特点，契合线上平台的交易习惯，有助于提升互联网用户黏性。此

外，贵金属业务在银行非息收入中的贡献度持续提升，借助平台技术优化用户体验，银行可快速响应居民黄金配置需求，抢占市场份额。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《华夏时报》记者补充道，在净息差收窄背景下，拓展轻资产属性的代销业务成为银行优化收入结构的重要方向。黄金价格攀升带动投资需求，门槛低、操作灵活的积存金业务自然成为银行发力重点；对互联网平台而言，海量用户基础与成熟的技术运维能力，能帮助银行高效触达目标客群，实现双方共赢。

贵金属业务成银行中间业务增长引擎

银行布局积存金的背后，也是贵金属业务近年来的爆发式增长态势。记者梳理13家上市银行2025年年报发现，其贵金属资产合计规模已突破1.4万亿元，同比增长82.26%，多家银行相关业务收入实现翻倍增长，成为中间业务的重要增长点。

具体来看，不同银行的贵金属业务呈现高速增长态势。中国银行2025年实物贵金属销售额达745.52亿元，同比增长113.62%，增速显著高于该行其他中间业务；邮储银行全年黄金积存交易金额123.20亿元，同比激增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%，相关收入同比增长163.34%；工商银行年报明确提及，2025年该行手续费及佣金净收入达1111.71亿元，代理贵金属等业务收入增加是重要拉动因素。

为承接持续旺盛的市场需求，多家银行同步推进渠道拓展与服务升级。工商银行全年新增黄金回购网点263家，有效提升黄金回购服务的线下覆盖密度，同时推进积存金线上渠道协同；邮储银行则推出“邮金GO”线上平台，打造黄金首饰产品专区，提高客户吸引力。

“贵金属业务当前高增长态势能否持续，取决于金价走势与监管环境的演变。”武泽伟对《华夏时报》记者表示，全球央行购金、地缘风险及降息预期仍对金价形成支撑，黄金的长期配置逻辑尚未逆转，为业务增长提供了基础。但当前金价已处历史高位，波动加剧可能导致客户亏损与投诉上升，部分银行已开始收紧代理业务，且监管层面对杠杆交易的限制也在升级。因此，未来贵金属业务增速大概率将从前期的爆发式增长转向平稳增长，银行需从追求规模转向优化结构，注重存量客户深耕与风险管理，而非单纯依赖金价上涨。

据《华夏时报》

“双账户”兼顾长期投资与流动性

盾，加之其特有的“保底利率+浮动收益”收益机制及信义义务底线，在当前低利率环境下精准地契合了大众对跨周期资产稳健增值的迫切诉求，从而推动了账户数与规模的量价齐升。

的确，从产品形态上看，“双账户”管理模式是商业养老金业务的一大特点。简单来说，就是通过下设“锁定账户”和“持续账户”两个子账户，

兼顾锁定养老金长期投资和个人不同年龄阶段资金流动性的双重需要。

从已上线的商业养老金产品来看，客户的每笔缴费都会按照一定比例分配到锁定和持续两个子账户中。不过，根据参保人的年龄不同，锁定账户的最低分配比例也有所不同，最低为5%，随着年龄增长，比例要求也随之增加，客户在满足最低比例的

试点扩容可期

向更多具备资质的养老保险、养老金融资产管理以及人寿保险机构推广试点；扩大试点地区范围，从10个试点省市向全国更多灵活就业和新就业形态人员增长较快的地区推广。

“同时，充分发挥各类保险机构线下网点广、服务渠道多、基层触达

能力强的优势，下沉服务重心，为更广大的灵活就业、新就业形态群体提供便捷可及、适配性强的养老保障服务。”周燕芳说。

杨帆表示，下一步商业养老金业务需在产品定制化、服务生态化与运营数字化上持续发力，即围绕客户全生命周期提供差异化的资产配置方案，并加速向“保险+养老+健康”的综合服务生态延伸。

据《国际金融报》

金价重挫出现连锁反应

“一口价”金饰涨价变降价

由于黄金3月出现一波明显的下调，黄金的涨幅一度转负，近期虽然再度反弹，但是经过一轮下跌之后，市场追涨情绪明显降温。

国内黄金消费市场迎来了一个明显变化——多个知名黄金品牌旗下的“一口价”黄金产品，纷纷出现了不同程度的价格下调，部分品牌还同步加大了打折力度，成为近期消费市场的一大热点。

多品牌金饰降价促销

本月以来，不少消费者在社交平台分享自己的发现，其中一些知名品牌的“一口价”黄金饰品调整消息，引发了广泛讨论。此次调整覆盖了转运珠、生肖吊坠等当下最受消费者青睐的热门品类，不少已经入手的消费者纷纷吐槽自己“买亏了”。

有消费者在帖子中表示，自己今年3月份才刚刚入手一款周生生联名转运珠，不到一个月的时间，这款饰品的价格就下降了两百多元。

所谓“一口价”金饰，是指品牌直接标定一个固定售价、不随当日金

价浮动的黄金首饰。这类产品不按克重卖，也不会单独标明工费等细节，折算下来克单价往往远高于按克计价的款式。

中国黄金门店的部分“一口价”产品如生肖吊坠、转运珠等也出现调价，有店员表示此前3000多元的产品，调价加上打折，比三月末便宜四五百元。有些金店虽然“犹抱琵琶半遮面”没有直言调价，但是“一口价”产品的打折力度悄悄在增加，比如六福珠宝、老庙黄金等，就表示可以折上折等。

线上渠道的“一口价”黄金产品，价格波动同样十分突出。在某主流电商平台，老凤祥官方旗舰店一款热销的足金小金豆，从交易记录中可以清晰看到价格变化：4月8日的实际成交价价为1314元，而到了4月14日，该产品的页面标价已经调整至1195元，仅仅一周的时间，价格就相差了119元，降价幅度明显。

除了直接降价、加大打折力度之外，还有部分黄金品牌推出了多元化的优惠活动来吸引消费者。如君佩等品牌就推出了满减福利，满足一定的

实付金额即可享受立减优惠；同时，品牌还推出了积分兑换购物礼券的活动，消费者可凭借消费积分兑换相应额度的礼券。

此前由于金价突然大幅跳水，周大福“一口价”产品的调价计划也被临时叫停。

多家私人银行依然看好黄金配置

目前国际投行对金价的长期走势依然持积极态度。高盛长期看涨至5400至6000美元/盎司，认为黄金已从传统避险资产转变为“黏性对冲”工具。

瑞银证券预测，未来数月国际现货黄金目标价达6200美元/盎司。

摩根大通则预测，2026年底金价将达到6300美元/盎司，但如果中东局势缓和，金价可能回调，建议逢高减仓。

亿万富翁投资者、桥水基金创始人达里奥也给黄金“打CALL”，他表示，当前经济形势正面临显著风险。主权债券投资者的资产配置正在发生结构性转向，从法定货币转向黄金这类硬通货。“黄金目前

一场特殊的“生命接力”

国寿青年廖晓乐捐献干细胞救助陌生人

近日，一场特殊的“生命接力”在珠海市中山大学附属第五医院血液内科病房悄然完成。

来自中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿”）广东省珠海分公司“大爱无疆”项目的服务专员廖晓乐成功捐献造血干细胞混悬液，为素未谋面的重症血液病患者送去了生的希望。

此前，一通来自红十字会的配型成功电话，打破了廖晓乐工作中的平静。彼时的他正在岗位上忙碌，接到消息后的第一反应便是坚定的“必须捐”。对于退伍转岗的廖晓乐而言，这是一场特殊的“紧急集合”，没有丝毫迟疑。

作为95后退伍军人、预备党员，廖晓乐对“使命”二字有着刻入骨髓

的理解。“在部队时，我们常说‘平时多流汗，战时少流血’。而今天的付出，换来的是一条鲜活的生命，更加值了！”他笑着说，神情平静而坚定。回忆起当初报名加入中华骨髓库的经历，廖晓乐坦言，身边曾有朋友表示不理解，担心捐献干细胞影响健康。但他坚信，能为一个重症家庭重燃希望，是最有意义的事。历经高分配型和严格体检的层层筛选，他终于如愿完成这场生命接力。

血液交融处，绽放国寿青年的赤诚热情。廖晓乐的捐献之路，并非孤身前行。中国人寿珠海分公司自得知他配型成功后，第一时间给予大力支持，积极协调工作安排，为捐献全程及后续休养提供全方位保障，让他能毫无顾虑地完成这场爱心善举。

2026年3月26日，珠海市红十字会赈济救护部部长陈海蓉与中国人寿珠海分公司健康保险部经理方麒一同前往中大五院探望廖晓乐，详细了解其身体恢复情况，叮嘱他安心休养。陈海蓉现场传达了省、市红十字会对中国人寿积极支持公益事业的高度肯定，并授予感谢状。方麒表示，廖晓乐的善举不仅彰显了退役军人的初心与担当，更展现出国寿青年的良好精神风貌，是新时期青年的榜样。

廖晓乐的大爱善举，并非孤例，而是中国人寿珠海分公司长期深耕公益、践行大爱精神的一个生动缩影。多年来，该公司积极号召从业人员投身志愿公益活动，组织踊跃参与无偿献血；组织党员深入社区开展医保政策宣讲，2022年至今已开展390多场，

现场参与人数累计超3.7万人；在全市窗口设立9个志愿服务岗，截至2026年3月底，志愿者人数达7804人，累计4747人参与志愿服务6789次，服务群众超59万人次。

“造血干细胞捐献是凝聚爱心人士的大爱善举，对挽救白血病等恶性血液病患者生命意义重大。廖晓乐的举动，不仅为陌生患者带去了生的希望，更展现出新时代退役军人的坚守与担当，也让社会看到了中国人寿从业员融入骨血的大爱精神。”珠海红十字会相关负责人表示。

据了解，此次捐献让廖晓乐成为全国第22493位、广东省第2685位、珠海市第92位造血干细胞捐献者。中国人寿保险股份有限公司阳江分公司供稿