

中行阳春支行暖心服务守护群众“钱袋子”

# 细致核验解难题 虫咬残币兑无忧



阳江日报讯(记者/何成东 通讯员/张海珍)近日,中国银行阳春支行工作人员以贴心、专业的服务为客户兑换被虫咬残损的人民币,最大限度为客户挽回财产损失,获得客户连连称赞。

近日,客户李先生来到中国银行阳春支行,小心翼翼地拿出一个信封,里面装着一张被虫咬烂的100元面额残损人民币。李先生说,这些残损人民币是他母亲的。这些年,他母亲一直保管着儿子给他的现金生活费,当她发现这些钞票被虫咬得破破烂烂时,眼中禁不住泛起了泪花,害怕钞票过于残破,无法兑换白白浪费了。李先生抱着试试看的心态来到了阳春中行。

一场特殊的“抢救”开始了。面对这些虫咬残钞,网点工作人员一方面安抚李先生的情绪,另一方面迅速利用高清设备对部分冠字号缺失且不粘连的残钞进行多角度拍照取证,并紧急联系中国人民银行阳春市分行货币金银科寻求

专业支持。人行专家对高清图片进行了细致入微的在线查验与分析研判,凭借丰富的经验与专业知识储备,迅速给出了清晰明确的兑换意见与操作指引:尽力帮助群众挽回损失!

阳春中行工作人员根据人行指导,逐张细心鉴别真伪、测量残钞的剩余面积,最终成功兑换残钞23张,金额合计2300元。当崭新的钞票交到李先生手中时,他紧锁的眉头终于舒展,激动地连连道谢:“没想到被咬成这样还能换回这么多,家中母亲知道肯定特别开心。”群众的肯定,是对这场虫咬币“新生”最好的注脚。

本次特殊残钞兑换业务背后折射出的是该行一线员工对金融消费者财产高度负责的职业操守与为人民服务的真挚情怀,更展现了中国民生银行强大的专业指导能力、服务延伸能力。一直以来,阳江中行始终坚守金融为民初心,践行普惠金融使命,把客户急难愁盼放在首位,以专业的业务能力、有温度的金融服务,切实解决群众实际困难。阳春中行相关负责人表示:“未来,我们会继续践行‘金融为民’的庄严承诺,展现金融服务的温度和担当,切实为群众纾困解难。”



被虫咬残损的人民币。

张海珍 摄

居民存款少增、理财规模下滑

## 万亿资金流出银行去了哪儿?

低利率环境下,以往银行理财产品接盘存款分流资金的逻辑,在一季度被打断。据官方最新数据,今年一季度住户存款增加7.68万亿元,同比少增逾万亿元。与此同时,一季度未理财全市场产品存续规模31.91万亿元,较去年末缩水也超万亿元。

存款资金持续从银行体系分流,保险和基金等非银领域产品成为重要吸纳方。

在业内人士看来,居民存款从银行表内大规模转向非银体系,保险产品、偏股混合型基金、FOF(基金中的基金)等基金份额显著增长,显示投资者在低利率环境下寻求多元化及全球化资产配置。对银行理财来说,在投资者需求和认知变化、资管行业持续净值化转型背景下,想要加强“吸金”能力,需重构资产配置与销售策略。

### 40只银行理财产品发行失败

据中国人民银行(下称“央行”)4月13日发布的2026年一季度金融统计数据报告,一季度住户存款增加7.68万亿元。与2025年同期9.22万亿元的增量相比,同比少增了1.54万亿元,显示存款仍在分流。

同期,理财规模亦出现下降。银行业理财登记托管中心4月17日发布的《中国银行业理财市场季度报告(2026年一季度)》(下称《报告》)显示,截至今年一季度末,全市场产品存续规模达31.91万亿元,与去年末

33.29万亿元的存续规模相比,减少1.38万亿元。

去年理财与存款规模整体还呈“此消彼长”,理财产品规模创下33.29万亿新高,今年一季度却呈现下滑?季节性因素是其一。华泰证券固收首席分析师廖志明分析称,1月银行“开门红”阶段相对偏向存款冲量,部分理财资金被引导回流存款;此外,理财收益“打榜”乱象规范等因素也对增长形成短期扰动。2月在存款利率较低、年终奖集中释放等因素下出现回升;3月则受季末冲存款及权益市场波动影响再次回落。

国信证券非银金融行业首席分析师孔祥也指出,近期可转债、股票价格调整导致多资产理财收益回撤,是产品收缩的主要因素。该团队统计的数据显示,3月理财加权平均年化收益率仅为0.46%,较上月回落1.24个百分点。其中现金类、纯债类、“固收+”产品的年化收益率分别下降至1.24%、2.13%和0.67%。

“收益越来越水了,买得心塞。”“现在理财收益太不能打了,我大部分资金都买的银行R2(中低风险)理财,每天就赚一两个鸡蛋钱。”在社交平台上,有理财投资者称。

今年以来,因为投资者“不买账”而募集失败的理财数量已明显上升。据Wind(万得)数据,截至4月10日,年内已有约40只理财产品,因在发行过程中实际募集规模未达到发行规模下

限,导致发行失败,数量远超历年同期水平。业内人士普遍认为,产品募集未达标主因就是收益率持续走低、理财产品同质化高等。

### 保险、基金等成为重要吸纳方

存款分流投向了哪里?多组数据显示,保险、基金等非银产品是重要吸纳方。

据中基协最新披露,截至今年2月底,中国公募基金总规模达38.61万亿元,首次突破38万亿元关口,较1月底增长8397.78亿元,连续11个月刷新历史新高。“A股从去年3300点到今年初突破4000点,吸引了不少能承受更高风险的客户,近两年存款到期后都跑去买了股票型基金。”多位受访银行人士表示。

保险则与银行“双向奔赴”。2025年在取消“一对三”网点限制等政策下,许多保险公司加大银行渠道建设,银保渠道收入时隔十余年重返寿险第一大渠道,代销保险也为银行带来不菲的中间业务收入。

“近年主动咨询和购买保险的客户非常多。比如有的储户2020年存了五年定期,那时利率还在2.75%左右,去年到期发现续存利率只有1.7%上下了,甚至和3年期利率倒挂。客户希望保本并延续一定收益水平,保险预定利率虽然近三年也阶梯式调降,但分红险还有1.75%保底收益加分红,因此受到不少人青睐。”受访银行人士称。

据国信证券经济研究所金融团队报告,居民存款正从银行表内大规模转向非银体系,今年一季度非银存款新增约2.3万亿元,处历史高位。在配置方向上,保险产品成为重要吸纳方,1月-2月保费收入创多年新高;偏股混合型基金、QDII(跨境配置)、POF等基金份额亦有增长。相比之下,理财与货币基金规模基本稳定。

“反映出投资者在低利率环境下寻求更稳健的稳健收益,同时进行多元化以及全球化布局的综合策略。”该团队称。

展望未来,与存款“近水楼台”的理财,规模是否会回升?前述理财公司人士认为,理财客群普遍追求稳健,短期内存款出表不会逆转,低风险偏好投资者的资金还将向理财等稳健资产转移。中信证券也表示,随着季末因素消退及银行年初业务冲刺压力减轻,前期中回流表内的活期存款以及大量到期的定期存款,有望在“利差驱动”下重新流向理财市场,带动二季度银行理财规模回升。

在业内人士看来,银行从过去单一“卖产品”,转向“卖配置”“卖服务”,也是银行财富管理逻辑改变的表现。“银行理财收益的破局关键不再是简单提升权益仓位,而在于围绕客户需求、工具体系和资产边界进行系统性重构。”中信证券首席经济学家明明表示,未来“固收+”的开发空间也将更多体现为场景化和定制化,如养老理财、QDII等产品。

金价波动对于银行自身经营并无大的影响

## 金价震荡银行花式掘“金”不停歇

今年以来黄金价格高位震荡,但这并没有阻挡商业银行持续掘“金”的步伐。22日上午,西安银行发布例行通知,客户每周三通过该行手机银行等渠道,购买指定贵金属产品可享限时优惠活动再度开启。此外,近期兴业银行也官宣和京东方面合作开展积存金代销业务。

对此,有业内人士向财联社记者表示,金价波动对于银行自身经营并无大的影响,多家银行持续加大黄金业务的推广力度,根源还是净息差压力下需要依靠更多中间业务创收。

### 年内银行持续发力贵金属业务

22日,西安银行财富中心在官方微信公众号发布了“每周三享‘金’喜”的贵金属业务例行公告。在公告中,西安银行表示,每周三客户通过该行手机银行、网点柜面购买指定贵金属产品,可以限时减免手续费。从公开信息查询可知,西安银行这一定期推广活动举办已接近两年时间,最早相关公告可追溯至2024年6月份。

财联社记者注意到,今年以来,尽管国际金价有所波动,但多家国有大行、股份行持续通过官方渠道发布了实物黄金、积存金的购买信息,向投资者积极推荐黄金业务。

比如今年4月初,兴业银行在官网发布了《兴业银行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》,表示为满足客户需求,该行与互联网机构合作开展积存金业务,合作机构为京东金条(厦门)数字科技有限公司。

据了解,兴业银行将依托京东App、京东金融App等渠道,为更多用户提供该行积存金业务

的代销服务。另外,操作过程中,客户需先绑定兴业银行的银行卡才能开通线上积存金业务账户。

### 业内称净息差压力下银行被迫掘“金”

为什么今年以来商业银行仍在加大黄金业务的推广力度?

对此,有全国性商业银行业务人士告诉记者,代销售贵金属是银行中间业务的重要一环,在净息差压力下,银行比以往更加重视中间业务。“去年以来金价的持续暴涨,也吸引了更多投资者在银行渠道购金,银行自然顺势而为,加大贵金属业务的营销力度。”

今日,依据上市银行2025年报等公开渠道,财联社记者梳理发现,超12家上市商业银行的年报显示,其累计贵金属资产规模已突破1.4万亿元,同比增长超八成。并且,多家头部银行在年报中披露,其贵金属业务增收显著。

比如,工商银行披露,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。中国银行称,该行去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。邮储银行该行,去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%。

个贷不良市场格局生变:

## 消金首超银行成供给第一 地方AMC跃升受让主力

2026年一季度,在政策红利延续、供给持续放量以及受让端格局重塑的多重驱动下,个人不良贷款批量转让市场持续快速增长态势。进入二季度,热度不减,截至4月下旬,挂牌个贷资产包本金已超60亿元,挂牌数量近50个。

据《华夏时报》记者根据银登中心公开数据统计,一季度个贷不良挂牌本金逼近400亿元,同比增长约25%,再创同期新高。其中,信用卡与消费金融领跑市场,定价分化明显。

与此同时,市场供给结构迎来历史性转变:长期由银行主导的格局被打破,持牌消费金融公司批量出包规模首次超越银行,跃升为第一大供给方。受让端方面,地方资产管理公司(AMC)实现全面扩容,从试点初期的少数头部机构试水,发展至省级平台基本全覆盖。

### 消金公司成最大供给方

截至4月21日,全国已有超20家持牌消费金融公司参与个贷不良批量转让,占31家持牌机构的65%。头部集中度较高:蚂蚁消金、招联消金、中银消金、杭银消金、兴业消金等五家机构转让规模占比过半。此外,南银法巴消金、北银消金、平安消金、马上消金等也成为重要供给力量。

据《华夏时报》记者不完全统计,2026年一季度,持牌消费金融公司单季未偿本金规模近210亿元,占个贷不良转让市场的五成以上,同比增速超过140%。挂牌规模、参与机构数量及资产包数均创历史新高。其中,招联消金单月挂牌规模高达62.7亿元;蚂蚁消金一季度累计挂牌约35.87亿元;兴业消金在3月24日单日挂牌两笔超10亿元资产包,合计规模突破20亿元,引发行业广泛关注。

从资产特征来看,消金出包以小分散、全国覆盖、标准化程度高的消费贷为主。

“2026年银登中心挂网资产中,信用卡、消费贷资产包平均本金规模为4.07亿元,是个人经营贷(0.71亿元)的近6倍,更易形成全国性大规模资产包。”不良资产行业资深人士彭城向《华夏时报》记者分析指出。

另有业内人士向记者分析,消金公司出包提速,是行业从规模扩张转向风险出清的必然选择。

在资本充足率与拨备计提压力下,批量转让已从“应急工具”转变为常规风控手段,帮助机构剥离风险、优化报表、聚焦主业。目前,消费贷不良、信用卡不良、经营贷不良三类核心资产在个贷不良批量转让市场的合计占比超90%。

### 地方AMC参与主体扩容

在受让端,地方AMC已跃升为市场主力军。一季度,地方AMC受让个贷不良资产的占比超过70%,新入场机构密集实现业务突破。

记者调查发现,截至2026年一季度末,安徽、陕西、重庆、西藏等此前“零参与”省份集中落地首单。其中,安徽省中安金融资产管理有限公司中标中国银行安徽省分行项目,完成安徽省地方AMC首单个人不良贷款资产包;陕西金融资产管理有限公司、重庆富城资产管理股份有限公司等新机构快速抢占份额,填补区域空白。海德资产管理有限公司一季度在银登中心竞得多个资产包,快速扩大市场份额。曾有“收包之王”之称的辽宁富安金融资产管理有限公司,在沉寂一年多后于2026年3月重返市场,以1.4折价格竞得建设银行大连分行个贷不良资产包,打响民营机构回归“第一枪”。

此前已深度参与的地方AMC,如天津滨海正信资产管理公司等,继续保持活跃。值得注意的是,在一季度末资产包集中出让窗口期,曾一度成为市场“第一大收包”AMC的昆朋资产管理股份有限公司未参与竞拍,业内透露其或已暂停个贷相关业务。

全国性AMC方面,中信信达2025年个贷不良收购规模突破100亿元,2026年持续加码,稳居市场第一大买家;中国中信金融资产、中国东方资产、中国长城资产也自2025年12月起批量参与竞拍。

对于市场前景,彭城分析认为,2026年各家银行有望加快个贷不良批量转让节奏,尤其是经营稳健的国有大行。经过五年市场验证,个贷不良批量转让后的风险相对可控,这对风险敏感的国有银行而言是积极信号。

随着试点政策持续优化、市场机制不断完善、处置能力提升,个贷不良市场规模有望进一步扩大。据《华夏时报》

# 人形机器人上保险:既保机器又保人

日前,在2026北京亦庄半程马拉松暨人形机器人半程马拉松赛事中,不少人形机器人吸睛无数。随着人形机器人越来越多走进生产生活场景,风险保障需求也有所增加。多家保险公司已陆续推出针对人形机器人研发生产及场景应用风险的专属保险产品。上了保险的机器人本体损坏或撞伤了人,都可以由保险公司进行赔付。业内人士表示,这不仅助推机器人产业健康发展,也让保险更好地服务产业升级。

### 保障覆盖本体和第三者责任

“此次赛事中,中国人保是官方保险服务商,由人保财险北京分公司为赛事提供全流程、全方位保险保障。”人保财险相关负责人对中国证券报记者表示,“我们组建了专业团队驻场服务,开通快速理赔通道,提供风险排查、信息采集、理赔对接一站式服务,为赛事平稳运行筑牢安全防线。”

人保财险相关负责人说,针对机器人赛事设备价值高、场景复杂、保障经验不足等特点,人保财险北京分公司升级专属保障方案,构建多维度风险防护体系,保障覆盖机器人本体、第三者责任、运输、存储等全场景,有效应对意外事故、自然灾害及第三方损害风险。

人形机器人的商用,不仅仅是表演和马拉松比赛中的炫技和竞技场景。中国信通院发布的人形机器人产业发展研究报告预计,2035年人形机器人整机市场规模将达到500亿元,到2045年整机市场规模可达10万亿元级别,机



器人数量将超过1亿台,覆盖工业装配、养老护理、医疗辅助、特种作业等多元场景。

随着人形机器人越来越多从实验室走向生产生活场景,配套的风险兜底需求也将同步增加。

### 全周期风险管理

保险公司提供的机器人保险保障不仅覆盖应用端,如针对硬件损毁、电气故障、网络安全等风险推出的本体损失险与第三者责任险,还正向机器人研发、生产等全链条延伸。

“研发端,我们提供概念验证与中试验证综合费用损失保险,助力科技成果转化;针对医疗、租赁等场景,我们先后落地北京市首单医疗机器人产品责

任保险、首单具身智能机器人专属保险,拓展网络安全新型风险保障,推动机器人从示范展示走向规模化应用。”人保财险相关负责人表示。

太保产险相关负责人表示,去年10月,太保产险宁波分公司创新推出为人形机器人商业化应用设计的专属保险产品“机智保”。据介绍,“机智保”贯通“产、销、租、用”全链条的风险保障,以风险拟人化理念实现本体损失、第三人伤害与财产损失的一体化保障,期限灵活,突破传统年度保单限制,支持按天、周、月投保,精准适配多样化的商业场景。

今年开年,平安产险联合上海电气融资租赁、上海电气保险经纪,落地全国首单具身智能机器人“保险+租赁”专属保单。平安产险相关负责人表示:“在此次合作中,我们不仅提供设备损失保障,

更通过大数据分析、物联网监测等技术手段,为机器人使用方提供设备健康预警、运维建议、操作规范培训等增值服务,帮助客户从源头降低风险发生率。”

### 科技辅助量化风险

“保险经营遵循大数法则,以大量同质风险集合来预测损失、厘定费率。”一位保险业内人士说,但是人形机器人领域缺乏这样的同质风险集合,导致险企定价缺乏可靠稳定的锚。业内人士坦言,在人形机器人这种新兴领域,险企缺乏历史数据,叠加人形机器人技术迭代速度快、风险结构复杂且动态变化等特征,险企在精算定价和理赔处置上面临多重挑战。这也让很多中小财险公司望而却步,暂未布局相关业务。

在现有条件下,为了让风险轮廓更清晰,承保人形机器人保险的险企普遍搭建了动态风险评估体系。险企纷纷采取了多元化手段,力求获取更多可参考的数据,对人形机器人相关风险进行更精准的判断。

平安产险相关负责人介绍,该公司构建了“动态适配、敏捷迭代”的风险管理机制,成立了由技术专家、保险精算师、行业研究员组成的新兴科技风险实验室,持续跟踪机器人技术演进与应用趋势;采用模块化、参数化的保险产品,允许根据技术迭代和应用场景变化快速调整保障范围与定价参数;设置了技术迭代风险共担条款,在合同中预留了根据实际损失数据定期复盘优化定价的机制。据《中国证券报》