

# 物价温和回升如何影响货币政策？

## 分析人士判断货币政策不会转向收紧

受内需逐步改善、国际原油价格波动等因素影响，我国4月物价温和回升。分析人士认为，货币政策的支持性立场，也为CPI、PPI的上涨提供了良好的流动性环境和金融支持。

促进物价合理回升是货币政策的重要考量。分析人士判断，当前尚无全面持续的通胀压力，货币政策不会转向收紧。预计央行将密切关注物价形势演变，继续通过结构性货币政策工具支持扩大内需，降准降息等总量型、价格型政策的落地时点可能延后。

### 货币政策助力物价温和上涨

去年下半年以来，促进物价合理回升成为货币政策的重要考量。这被市场人士视为宏观政策对前期低通胀环境的回应。

最新数据显示，物价走势向好：4月，CPI同比已连续7个月上涨；PPI同比在结束长达41个月的下降态势后，连续第2个月回升。“今年以来，我国物价呈现CPI温和上涨、PPI显著回升的积极态势。”中信证券首席经济学家明明表示。

分析物价形势变化的原因，业内

专家普遍提及：内需回暖、稳增长政策发力、“反内卷”推进、国际原油价格上涨、电子元器件价格上涨等因素。

其中，支持性的货币政策也被视为重要的贡献项。东方金诚首席宏观分析师王青表示，货币政策延续支持性立场，是支持物价水平合理回升的一个重要力量。

王青认为，今年以来，广义货币(M2)和存量社融增速明显高于名义GDP增速。1月，结构性货币政策工具降息、增量、扩围，强化对科技创新、中小微企业和服务消费的支持力度，对提振居民消费和相关企业投资发挥了重要作用，进而扩大有效需求，推动物价水平回升。

“央行把促进物价合理回升当作重要考量，维持流动性大幅宽松，引导社会融资成本低位运行。”明明表示，这既为企业补库存和生产投资注入资金活水，也通过畅通利率传导机制改善需求。在供需匹配的良性循环中，为物价温和回升营造了适宜的货币金融环境。

### 货币政策应对输入型通胀有定力

展望下一步的物价形势演变，分

析人士认为，我国物价水平可能延续温和上行趋势。市场也在关注，物价变化趋势会对下一步的货币政策思路产生哪些影响？

“物价表现是影响央行货币政策决策的核心变量，央行会据此灵活调整政策力度与节奏。”明明表示：当物价持续低迷时，央行可能加大宽松力度，以促进物价合理回升；当物价过快上涨，则货币政策可能边际收紧以防通胀失控。

央行如何研判当前的物价形势？在最新发布的2026年第一季度中国货币政策执行报告中，央行提到了输入型通胀压力：近期中东地缘政治事件引起国际原油和部分大宗商品价格上涨，对当前我国物价指标回升有一定作用，但外部输入型通胀对国内经济运行影响需要密切观察。

“无论在哪类市场还是消费品市场，仍然存在较为明显的供需错配特征，物价的内生上涨动能不足。”王青表示，这意味着货币政策仍需保持支持性立场。

因素。”章俊说。

明明则表示，面对国际油价上涨等引发的输入型通胀压力，若未引发全面通胀，当前货币政策的总量宽松格局不会轻易转向。预计央行将根据物价的中长期走势，动态优化政策，在“稳物价”与“稳增长”间实现精准平衡。

分析人士普遍认为，货币政策不会因为物价回升而轻易转向收紧。中国首席经济学家论坛理事长、国际金融研究院院长连平表示，尽管我国存在阶段性输入性通胀扰动，CPI在短期内抬升，但并无持续性通胀压力。而且，国内经济仍处于调结构的过程中，产能过剩、内需偏弱的供需错配特征依然存在，无须过度担忧物价回升带来负面冲击。因此，物价的阶段性回升，并不意味着货币政策需要收紧。

“无论在工业品市场还是消费品市场，仍然存在较为明显的供需错配特征，物价的内生上涨动能不足。”王青表示，这意味着货币政策仍需保持支持性立场。

### 总量政策发力时点或延后

分析人士判断，尽管通胀升温不

会导致货币政策转向，但通胀带来的制约开始加大，降准降息等政策的实施节奏可能放缓。

章俊表示，历史数据显示，在输入型通胀攀升阶段，央行大概率不会实施全面降息等总量工具的宽松。王青认为，未来货币政策将主要通过结构性货币政策工具，提振居民消费和民间投资的增长动能，总量政策的发力时点可能会延后。

“当前降准降息仍有空间，但上半年落地必要性不强，概率也偏低。”连平表示，国内物价回暖，叠加美联储降息预期延后，或制约我国短期内的降息操作。而且，从政策思路看，今年的货币政策也不以降准、降息等总量型、价格型政策为重点，政策发力核心转向结构性货币政策工具。

连平表示，自2017年以来，我国货币政策持续宽松，利率已处在较低区间，后续进一步宽松的政策空间收窄。而美国等主要发达经济体经历过加息周期后再降息，政策的调控空间更大，因此我国总量工具的使用频次、力度可能会偏低。

据《上海证券报》

## 依托互联网平台庞大流量、多元场景及轻量化运营优势

# 银行积存金业务密集“触网”

“眼睁睁看着金价一路上涨，一直没上去。”31岁的李萌以前觉得投资金条动辄上万元太“肉疼”，去年年初在朋友的介绍下，通过支付宝上的银行积存金开启了人生第一笔黄金投资，有闲钱时就顺手加点仓，现在也积少成多了。

近两年，黄金投资持续升温。兼具低投资门槛、灵活交易方式、透明成本结构等优势银行积存金，成了普通投资者的热门选择。

在此背景下，不少商业银行纷纷选择与互联网平台“联姻”，既是为投资者提供购买积存金的另一种渠道，也是为自身开辟业务增长的新赛道。近期，又有一家银行与头部互联网平台达成合作：兴业银行4月2日发布公告称，为满足客户需求，与京东金岳（厦门）数字科技有限公司合

作开展积存金业务。一边是持牌金融机构的专业风控能力，一边是互联网平台的场景流量优势，银企“联姻”的底层逻辑是什么？业务快速扩容中又该如何严守合规底线？

博通咨询金融行业首席分析师王蓬博认为，银行选择和互联网平台合作开展积存金业务，本质上还是因为自身在零售获客上面临瓶颈。传统网点覆盖有限，而互联网平台天然有流量、有场景、有用户使用习惯，比如在理财频道嵌入一个积存金入口，就能成为很好的引流。对银行来说，这种合作不是简单多开一个渠道，而是借力把积存金从一项小众业务变成大众可触达的产品。

从银行经营转型来看，在利率市场化持续推进、银行息差收窄的背景下，拓展中间业务收入成为银行转

型的重要方向。中央财经大学副教授刘春生分析，依托互联网平台庞大流量、多元场景及轻量化运营优势，银行合作布局积存金业务，既能以低成本触达长尾年轻客群、拓宽获客渠道，又能依托低门槛黄金投资需求增厚中间业务收入、优化盈利结构、降低资本占用。

对互联网平台而言，与银行合规合作是开展黄金相关业务的正道。中国人民银行此前印发的《金融机构互联网黄金业务管理暂行办法》早已明确，互联网机构对其代理销售金融机构的黄金产品，可以提供展示服务，不得提供黄金清算、结算、交割等服务。

近期公布的《金融产品网络营销管理办法》，进一步厘清权责，明确第三方平台不得违反法律法规、国家

金融管理规定介入或变相介入金融产品销售环节。这一监管红线，决定了互联网平台必须与持牌银行合作，才能合规布局黄金业务，同时也能丰富平台财富管理生态，提升用户黏性。

王蓬博表示，银行作为持牌金融机构，必须守住产品准入、风险提示和交易执行等核心环节，不能因使用平台界面就模糊了销售主体责任。《金融产品网络营销管理办法》明确要求，为金融消费者购买产品提供渠道的，应当跳转至金融机构自营平台。这意味着银行须保持全流程控制权，平台则须严守信息中介定位，避免越界参与实质金融服务。

随着居民财富管理需求持续升级，黄金资产的市场需求仍有较大释放空间。中国黄金协会数据显示，今年一季度，我国黄金消费量303.292

吨，同比增长4.41%，其中金条及金币202.062吨，同比增长46.40%。谈及近期金价的大幅波动，东方汇理资产管理投资研究认为，本轮走势更多源于短期宏观风险预期忧虑的重新定价，市场在很大程度上是重新调整预期。长期来看，黄金仍可作为重要的避险资产。

这场银行与互联网平台关于积存金业务的“联姻”，不是简单的产品上架，而是严格遵循监管规定的场景融合，让黄金投资更好融入大众日常资产配置。“双方在合作时需严守监管要求，落实投资资质审核、资金与黄金资产隔离、销售适当性管理，规范宣传营销与信息披露，严控各类违规行为，筑牢业务合规与风险防线，从而实现行业、机构与投资者的多方共赢。”刘春生说。据《经济日报》

# 多只理财产品提前终止，什么情况？

“下午5点多收到产品提前终止提醒，达到目标收益率太快了。”5月12日，上海一位投资者说，自己持有的招银理财招睿目标盈选4号固收增强理财产品，已触发生效条件，于5月13日提前终止。

中国证券报记者调研发现，除招银理财之外，近日，平安理财、信银理财、民生理财、交银理财、上银理财、光大理财等多家理财公司都发布了部分理财产品提前终止公告。相关产品既有日开型产品，又有最低持有期限产品，还有封闭式产品。除止盈触发的“主动收官”，记者采访了解到，还有因理财产品赎回较多造成规模缩水而产生的“被动退场”。

### “落袋为安”型清盘

根据记者梳理，在提前终止的理财产品中，有一些为“落袋为安”型清盘。一般此类产品会在产品说明书

和运行公告中提及“止盈”等。

例如，上述招银理财招睿目标盈选4号固收增强理财计划的公告中提到，该产品原预计到期限为2027年2月1日。根据该产品说明书的相关约定，该产品现已达到止盈条件。待理财计划项下财产完成变现，管理人将于终止日后的5个工作日内扣除产品应承担的税费及费用后，将投资者应得资金划转至投资者指定账户。

该产品的产品说明书显示，该理财计划预计存续期为18个月，如因理财计划在止盈观察期内达到止盈目标收益率而提前终止，理财期限将相应缩短。该产品止盈目标收益率为3.00%（年化）。

光大理财近日公告称，阳光鑫盈打新策略优选目标盈选3期（封闭式）理财产品原预计到期限为2026年11月24日。该产品止盈观察期内，已达目标止盈条件，于5月8日提前终止。

### “规模缩水”型退场

“部分产品赎回量大导致规模萎缩，规模太低不利于投资运作和投资者权益保护，也会出现提前清盘的情况。”某股份行理财公司人士告诉记者，近期业内提前终止的理财产品，不少是这种情况。

例如，招银理财在5月12日发布的相关公告中表示，招睿睿远积极全球消费精选（一年持有）混合类理财计划连续10个交易日总份额低于1亿份，根据产品说明书的相关约定，该情形下管理人有权决定是否终止该理财计划。

招银理财在公告中称，“经综合评估，招银理财决定于2026年6月18日提前终止本理财计划，对于持有本理财计划的投资者，招银理财将计算客户本金及收益（如有），并于提前终止日后5个工作日内将投资者应得资金划转至投资者账户。”

### 走向精细化运营

Wind数据显示，2026年以来，提前终止的理财产品已超过500只，与去年同期相比明显增加。仅二季度以来，就有近200理财产品宣布进入提前终止程序，覆盖国有大行、股份行、城商行等各类机构旗下理财产品，也涵盖固收、固收增强等主流理财产品类别。

多位理财业内人士告诉记者，在净值化时代，理财产品提前终止并非新鲜事。纵观近年来的提前终止案例，部分银行理财产品采取止盈策略，预设了止盈目标，当产品达到止盈目标收益率后，就会提前终止，将收益兑付给投资者。部分挂钩指数的结构性理财产品，则因指数上涨触发“敲出条件”，产品提前终止；还有管理人在波动的市场环境中为最大程度保障投资者利益，选择提前终止部分理财产品；此外，规模不达标、理财产品投资的底层资产提前到期等也是重要

原因。对于今年“规模缩水”型退场增多，有理财公司人士向记者透露，去年新发理财产品数量接近万只，今年以来也保持了高增长。新发理财产品基数大，产品提前退场的数量也有所增加。

同时，在考核导向更加注重“只均规模”的背景下，理财公司更希望把“只均规模”做上去，获得更强的客户稳定性。“理财公司的监管评级指标会考察只均规模，理财公司只均规模越大，相关指标得分越高。”某中型理财公司人士说。

“理财产品运作有明确的规模下限要求，如果规模远低于这一标准，经产品投研、运营、风控等固定成本分摊后，运作成本会大幅攀升。”冠智咨询创始人周毅钦表示，一些理财公司会理性权衡，提前结束产品运行，避免低效运作带来的经营损耗，这也是理财公司精细化运营的体现。

据《中国证券报》

## 工行阳江分行“五一”假期精准发力房地产市场抢占先机

# 承接个人住房贷款业务近3000万元

阳江日报讯（记者/何成东 通讯员/陈怡斐）日前，记者从工行阳江分行获悉，今年“五一”假期，该行紧抓房地产销售重要节点，提前部署，精心组织，全行联动组成专项营销团队，深入市场一线全力拓展个人住房贷款业务，取得了良好成效，累计承接个人住房贷款业务48笔，业务金额达2964万元。

为拓展个人住房贷款业务，打好房地产业务营销攻坚战，该行行长出房重点合作楼盘售楼部开放仪式，与项目负责人就开发贷款、住房按揭、预售资金监管等全方位业务合作进行

深入交流，巩固银企战略合作关系，为后续业务开展奠定坚实基础。同时，该行个金部负责人、各支行分管行长及各贷客户经理严格落实“楼长责任制”，分赴各重点合作楼盘开展走访。通过实地了解销售动态、对接楼盘负责人及销售团队，及时掌握客户需求与市场信息，确保营销服务的精准性与及时性，有效抢抓市场源头。

面对“五一”假期当地楼市呈现的新特点，该行及时分析，精准施策，关注一手房市场新增预售房源，积极布局与阳江城区“贝壳签约中心”达成战略合

作，全力抢占二手房市场份额。同时开展多维宣传，扩大营销影响力。在著名旅游景点海陵岛开展大型户外广告宣传，利用旅游旺季实现核心客群触达全覆盖，全方位提升房贷、消费贷、经营贷、信用卡分期等核心产品市场曝光度，持续提升工行优质金融服务品牌。

右图：工行阳江分行大型户外宣传广告板。 阳江工行提供



财险公司一季度成绩单扫描：

## 67家盈利 20家亏损

随着险企一季度偿付能力报告陆续披露，财险公司当期的经营业绩也随之揭晓。据《证券日报》记者统计，截至5月12日，披露一季度经营业绩的87家财险公司合计实现保险业务收入5308.22亿元，实现净利润254.08亿元。一季度财险行业总体“增收不增利”，马太效应有所加剧。

受访专家表示，中小财险公司在品牌影响力和核心技术能力方面相对弱势，需通过差异化、细分化发展破局。展望未来，预计财险行业将向高质量、精细化、专业化方向发展转型。

具体来看，保险业务收入方面，一季度，中国人民财产保险股份有限公司（以下简称“人保财险”）、中国平安财产保险股份有限公司（以下简称“平安产险”）、中国太平洋财产保险股份有限公司（以下简称“太保产险”）的保险业务收入分别为1843.60亿元、911.50亿元、632.02亿元，位居前三。

87家财险公司中，北京法巴天星财产保险股份有限公司（以下简称“法巴天星财险”）和苏州东吴财险股份有限公司（以下简称“苏州东吴财险”）为去年新成立险企，无可比数据。剔除上述两家公司后，上述同比数据均采取可比口径，其余85家财险公司一季度合计保险业务收入同比增长2.8%，其中，57家财险公司保险业务收入同比实现正增长，融盛财产保险股份有限公司保险业务收入增速最高，达129%。

净利润方面，67家财险公司实现正收益，合计盈利264.92亿元；20家财险公司亏损，亏损额合计10.84亿元。剔除两家新成立的财险公司，85家财险公司一季度合计净利润同比微降0.5%。

人保财险、平安产险和太保产险分别以163.39亿元、27.89亿元和20.88亿元的净利润位列前三；诚泰财产保险股份有限公司亏损额最高，达6.6亿元。

从投资收益率来看，一季度，财险公司平均投资收益收益率和综合投资收益收益率同比均有所下滑。

据《证券日报》

## 首个国有大行信用卡APP关停倒计时

6月30日正式“告别”

上半年超百款联名信用卡停发之后，银行信用卡市场又将迎来一则重要的节点性事件。

5月13日上午，中国银行信用卡发布公告，称“缤纷生活”APP将于2026年6月30日24时起全面停止服务。相关功能已全面迁移至“中国银行”APP，也应是银行业内首个即将关停的国有大行信用卡APP。

在公告中，中国银行表示，为进一步整合服务资源，优化线上金融服务体验，该行对移动金融服务渠道进行优化升级。“缤纷生活”APP将于2026年6月30日24时起全面停止服务。此后，该APP将无法登录、查询和办理相关业务。

中国银行表示，为不影响客户正常使用信用卡服务，原“缤纷生活”APP相关功能和服务已经全面迁移至“中国银行”APP，建议客户尽快下载注册。

财联社记者查询发现，此前中国银行已经发布过关停信用卡APP的“预通知”——去年9月，中国银行信用卡官方微博公众号发布公告，宣布逐步关停“缤纷生活”App，将无法新增注册。但彼时，该行并未正式宣布关停的具体时间。

从公开信息来看，缤纷生活App是中行信用卡官方客户端，可提供信用卡基础功能服务、移动支付服务、积分及分期商城、商户优惠、活动资讯等内容，服务于用户的生活及消费场景，该官方App约在13年前推出。

在关停前数年，中行信用卡在这一APP上仍不乏大动作——2022年11月2日，中国银行与中国银联合作开发的“缤纷生活App（云闪付版）”正式上线。此外，中行还曾发布过“中缤纷生活APP消息推送服务支持项目”的招标结果公告，显示其此前在持续投入。

财联社记者注意到，除了中国银行外，其他国有大行也有在信用卡业务上做出调整。

去年底，邮储银行发布了关于调整信用卡线上渠道服务的公告，表示根据业务发展需要，即将对信用卡线上渠道服务进行调整。整合完成后，客户将不能再使用“邮储信用卡App”。

不过，至记者发稿时止，邮储银行尚未宣布“邮储信用卡App”的正式上线时间。

有券商宏观分析师向记者表示，银行整合金融服务类APP在情理之中，一方面，信用卡流量见顶，不良持续高企，银行已经不能再依托信用卡业务获得不菲收入；另一方面，银行APP的独立运行，在测试、运维、安全防护方面都有不菲的成本，出于降本增效的考量，银行整合APP类渠道服务也可以理解。 据财联社