

中国人民银行阳江市分行发挥动产融资统一登记公示系统作用

打造动产融资“新引擎”助力实体经济发展

近年来，中国人民银行阳江市分行围绕金融“五篇文章”，立足地区实际，指导辖内金融机构以动产融资统一登记公示系统（以下简称“登记系统”）为抓手，发挥系统功能作用，创新信贷产品和服务，有效纾解了长期以来轻资产绿色环保

企业、科创企业及农业企业等市场经济主体面临的抵押担保困境及金融机构对抵质押物“不想贷”“不敢贷”等难题，为地区经济发展注入源源不断的金融“活水”。截至去年末，辖内金融机构依托登记系统发放贷款余额 209 亿元。

■ 阳江日报记者 / 何成众
通讯员 / 徐观瑶 朱自祖

畅通绿色融资“梗阻”

轻资产融资难一直是绿色环保企业发展的困扰。中国人民银行阳江市分行指导金融机构立足“绿”的优势，做好绿色金融大文章，依托登记系统挖掘区域绿色可抵质押资源，对接企业融资需求，探索光伏发电权、水电收费权、碳汇权等权益抵质押融资模式，畅通绿色生态资产变现通道，推动生态资源向信贷资本转换。截至 2025 年末，阳江辖内银行机构依托登记系统发放绿色贷款余额 150 亿元，同比增长 50.95%。如，针对光伏新能源项目“周期长、缺传统抵押物”问题，建设阳江分行通过登记系统探索“光伏贷”，将光伏企业预期收费权变为可质押的资产，成功释放 3 亿

元资金支持光伏企业发展，减排二氧化碳、二氧化硫、氮氧化物等污染气体达 322964 吨，为地区能源结构优化和低碳转型发展注入绿色金融新动能。又如，广发银行阳江分行先行先试，推出“海洋碳汇+登记系统”融资模式，应用登记系统创新以海洋贝类养殖“碳汇”价值为质押物，为海洋贝类养殖户及企业提供专属融资通道。

浇灌农业创新“沃土”

为有效拓展农业经营主体融资渠道，助力乡村振兴，中国人民银行阳江市分行指导辖内金融机构立足实际，推动登记系统与乡村振兴深度融合，创新场景模式，让更多农业经营主体“有质可押、有物可抵、有资可用”，以不同方式满足农业多样化金融需求。如，中行阳江分行依托登记系统拓展动产质押融资业务，一举突破传统农业商标不能质押的思维定式，

创新“登记系统+信用+商标”融资模式，为阳江市某水产公司专项开发农业“商标”特色融资品种，成功授信 6000 多万元，为农业企业及其周边农户融资提供支撑，让金融活水浇灌乡村振兴“沃土”。又如，工行阳江市分行依托登记系统，唤醒沉睡在农业中的生态价值资源，以“登记系统+GEP（农业生态价值）”质押方式为阳西县某农业发展有限公司发放贷款 120 万元。该笔贷款的发放，有效盘活了蕴藏在农业生产中的“绿色宝藏”，为农业生态发展提供了可复制、可推广的融资模式。

护航科创企业“启新程”

近年来，人民银行阳江市分行紧扣金融“五篇文章”，以“登记系统+资金流信息平台+中征平台”的“三位一体”协同发力，实现科技类企业金融产品按需匹配，推动金融资

源向科技创新领域汇集，助力辖区科技企业创新发展跑出“加速度”。截至 2025 年末，我市科技贷款余额同比增长 24.6%，高于各项贷款增速 11.5 个百分点。如，邮储银行阳江市分行通过“登记系统+资金流信息平台”双轮驱动，打造高效信贷数字化服务模式，打通产业端和资金端数据交互渠道，实现科创企业与金融机构信贷产品的快速对接。邮储银行阳江市分行以动产撬动的融资余额达 13 亿元，有效缓解了科创企业融资难题。又如，农业银行阳江分行强化产业链协同，针对供应链科创企业销售旺季资金回笼慢，上游供货货款支付延迟等问题，应用登记系统和中征平台以应收账款为质押物，将科创企业信用延伸至供应链上游小散、竞争力弱的中小微企业，对上游企业进行授信，缓解了科创企业资金周转压力，促进产业链业务发展和资金管理相融合，实现链上主体互利共赢。

“有钱人”投资风向生变

保险取代房产成传承首选

中国高净值家庭的财富管理逻辑正在经历一场深刻的重塑。

根据胡润调研数据，中国高净值家庭呈现出“总量稀少、占比极低、连续缩水”的核心特征：全国拥有 600 万净资产的“富裕家庭”共 512.8 万户，占比 1.05%；拥有千万净资产的“高净值家庭”仅 206.6 万户，占比 0.42%；而亿元净资产的“超高净值家庭”仅 13 万户。

高净值人群财富配置有何趋势？财报社综合多份报告进行梳理归纳，当前高净值家庭财富配置呈现四大共性趋势：一是从“买房致富”到“投保传家”，房地产净减持意愿增强，而保险成为未来增持首选；二是稳健资产配置安全底线，债券类、安全保障类、现金类资产均占据配置主体，“先守后攻”成为主流策略；三是全球化配置变为“可选”变为“必选”；四是另类资产受关注，但整体配置比例仍较低。

高净值人群基本盘：企业主占 54%，金领房产均值超 700 万

谁是这一轮财富配置调整的主角？5 月 21 日，华福证券在其研报《华福证券财富管理系列研究之一：遗产税在全球如何实践？》中表示，2025 年，中国高净值人群中，企业主占比 54%，金领占比 34%，职业股民占比

7%，不动产投资者占比 5%。

从行业分布看，今年 11 月，中国银行《2026 中国高净值人群财富管理白皮书》（以下简称“中国银行白皮书”）指出，高净值人群行业分布中，传统行业仍占主要地位，构成高净值人群财富积累的重要基石；而金融服务、互联网/信息技术、文娱传媒、公共服务等现代服务业合计占比 29.1%，成为高净值人群的重要来源。高净值人群大部分具备企业背景，企业所有者/实控人与企业中高层合计超过五成，专业服务人士与退休人士也占据一定比例。

不同类型人群的资产结构差异显著。华福证券研报显示，高净值企业主的资产中，企业资产平均占比达到 63%；而金领的现金和有价证券占比最大，同时平均房产价值估值超过 700 万元。从可投资资产配置看，高净值人群的金融资产主要配置于现金（28%）、固收（27%）、股票（24%）、房地产（10%），以及股权、保险等品类。

2025 年 12 月，《万通保险·胡润百富 2025 中国高净值人群金融投资需求与趋势白皮书》（以下简称“胡润白皮书”）基于高净值人群的专项调研发现，资金用途上，金融投资（79%）、子女教育（66%）、购买保险（60%）构成三大核心方向，分别对应财富增值、代际传承与风险隔

离的需求。更值得关注的是，该群体消费观念正转向理性：29% 计划削减奢侈品开支，18% 压缩人情社交成本，同时将健康医疗支出提至与金融投资同等优先级（均为 44%），财务规划更重“防风险”与“保未来”。

保险成传承首选，黄金投资的净增长意向达 15%

在财富传承方式计划上，高净值家庭主要通过保险、房地产、家族信托以及企业股权等方式进行财富安排。华福证券最新研报显示，高净值家庭已有安排中，购买保险的比例高达 63%，购置房产占 54%，家族信托占 38%。而在未来规划中，家族信托的提及率升至 34%，企业股权占 30%，预留金融财富占 29%。保险已超越房产，成为财富传承的“压舱石”，随着居民财富积累、老龄化程度加深，保险产品在家庭资产配置和风险管理中的地位仍将进一步提高。

中国银行白皮书中也指出，高净值人群搭建起以银行类产品（25%）、保险（19%）为“安全底座”，股票（14%）为“增值尖顶”的“配置金字塔”。具体配置资产类型来看，77.1% 配置了债券类资产，76.3% 配置了安全保障类资产，二者构成配置主体，表明控制波动是当前的优先财务目标；股票类资产占比接近

40%，但直接持股（26.0%）显著高于偏股型基金（15.7%），显示高净值人群在权益投资上更倾向于自主决策；另类资产（22.9%）和私募资产（12.5%）对于大部分高净值人群而言是特定投资理念或捕捉特殊机会，显示出高净值人群在专业、复杂或低流动性资产选择上开放的心态。

展望未来一年，资产配置路径清晰可见。胡润白皮书显示，47% 计划增配保险，占比直接超越黄金（42%）与股票（34%），成为首选增配资产；与此同时，25% 拟减持银行储蓄等低收益资产，19% 降低投资型房产配置。这一操作背后，是 30% 主流稳健型投资者“长期价值优先”的策略支撑——他们中 71% 将资产保值增值列为核心目标，63% 聚焦重大事项资金储备与稳定现金流获取。

2026 年 1 月发布的《胡润至尚优品——中国高净值人群品质生活报告》从净增长意向（增持比例减去减持比例）角度提供了最新验证：黄金投资的净增长意向达 15%，增持意愿明显，且自 2020 年至今波动上升，今年达到新高点；境外投资净增长意向为 7%，基金和保险均为 6%；而房地产投资的净减少意向高达 21%，艺术品与收藏品净减少意向为 9.8%，处于近七年最高水平，银行存款及理财产品净增长意向仅 1%。

据财报社

中信证券大股东出手增资 160 亿元

5 月 28 日，中信证券发布公告，拟向大股东中国中信金融控股有限公司（以下简称“中信金控”）定向发行 7.94 亿 H 股，发行价格为每股 23.13 港元，募集资金总额为人民币 160 亿元，全部用于发展公司国际化业务，具体投向包括增资中信证券国际有限公司（以下简称“中信证券国际”）、拓展资本中介类业务、补充境外运营流动性等。

“此次发行募集资金预计将有效缓解中信证券及境外子公司的资本压力，提升国际业务的资本实力与抗风险能力，有利于更好服务中国企业‘走出去’与国际资本‘引进来’”，中信证券表示。

为加快建设国际一流投资银行，深入推动国际化战略，夯实中信证券资本基础，提升风险抵御能力，中信证券拟向中信金控发行 H 股股票，募集资金总额为人民币 160 亿元，由中信金控以现金方式全额认购。本次发行价格为 23.13 港元/股，发行数量按募集资金总额除以 H 股发行价格计算至个位数（计算结果向下取整）。

公告称，本次发行募集资金总额为人民币 160 亿元，扣除发行相关费用后的净额，将全部留存境外

用于发展公司国际化业务。其中对境外全资子公司中信证券国际增资不超过人民币 160 亿元，公司将根据监管审批情况、公司资本情况和中信证券国际业务开展情况一次或分批次实施增资。

本次发行的募集资金具体用于开展的业务包括但不限于：开展跨境以及境外股权衍生品、大宗商品、固定收益类的资本中介业务，增强公司为客户提供全球风险管理和资产配置的综合服务能力；为境外持牌子公司提供资本支持，进一步完善覆盖全球的金融服务网络；补充境外流动性，保障流动性安全及降低融资成本。具体募集资金使用安排将根据实际发行规模、境内外监管意见和香港联交所审核要求等最终确定。

据悉，本次发行取得的中信证券股份，自本次发行结束之日起 48 个月内（“限售期”）将不以任何方式转让，但在相关法律及其他适用法律及乙方股票上市地上市规则允许的情况下，转予中国中信集团有限公司所直接或间接全资拥有或控制的任何子公司除外，且保证受让主体继续履行上述限售期的承诺直至限售期届满。

据《证券时报》

公募基金规模首破 39 万亿元大关

4 月单月激增 1.82 万亿元

5 月 27 日，中国证券投资基金业协会发布 2026 年 4 月公募基金市场数据。截至 4 月底，我国境内公募基金管理机构共 165 家，其中基金管理公司 150 家，取得公募资格的资产管理机构 15 家，管理的公募基金资产净值合计 39.36 万亿元，首次突破 39 万亿元大关，再创历史新高。

与 3 月底的 37.53 万亿元相比，4 月单月公募基金总规模大增 1.82 万亿元，环比增长 4.86%。产品数量增加 134 只，总份额增加 7952.82 亿份。近一年来，公募基金总规模已累计 11 次刷新历史记录。

分基金类型看，4 月公募基金市场呈现罕见的“全线增长”态势——股票型、混合型、债券型、货币型、QDII、FOF 等主要品类净值均实现环比提升。

从绝对规模看，截至 4 月底，货币市场基金规模达 16.23 万亿元，依然稳居第一大品类；债券基金规模 11.40 万亿元，紧随其后；股票基金规模 5.28 万亿元，混合基金规模 4.16 万亿元。此外，基金中基金

（FOF）规模 3430.80 亿元，其他基金（含 QDII、REITs、商品基金等）规模 1.95 万亿元。

从环比增量看，4 月份超 1.15 万亿元资金涌入债基与货基等固收类产品，为整体规模贡献了最大增量。其中，货币基金净值环比大幅增长 6415.29 亿元，债券基金增长 5127.54 亿元。与此同时，股票基金规模环比增长 3.23%，混合基金规模环比增长 10.40%，权益类资产亦获得显著资金流入。此外，QDII 基金和 FOF 基金规模也在 4 月实现增长。

整体来看，公募基金市场呈现“稳健资产压舱、权益资产回暖、多元品类齐升”的良好态势。

站在 39 万亿新起点，公募基金行业正从规模扩张迈向高质量发展阶段。《推动公募基金高质量发展行动方案》等一系列政策持续落地，行业费率改革、长期考核机制强化、投资者保护等制度不断完善。业内人士预计，在低利率环境和居民财富迁徙趋势不变的背景下，公募基金规模仍有持续增长空间。

据新浪财经

部分挂钩黄金结构性存款产品预期收益率下调

近期，多家银行挂钩黄金的结构性存款收益率已较之前有所降低，甚至出现收益率倒挂的情况。

例如，5 月 26 日，江苏银行无锡分行官方公众号发布了挂钩黄金的结构性存款产品信息，该产品 1 万元起存，分为 3 个月、6 个月、1 年三种期限，并设置了三档预期年化收益率。其中，3 个月和 6 个月期限的产品预期年化收益率相同，均为 1% 或 1.8% 或 2%；1 年期产品的预期年化收益率为 1.1% 或 1.75% 或 1.95%，较 3 个月和 6 个月收益率倒挂。今年 3 月份和 4 月份，江苏银行无锡分行挂钩黄金的结构性存款 3 个月、6 个月期预期年化收益率为 1% 或 1.9% 或 2.1%。

招商银行 App 显示，今年年初，该行挂钩黄金的 7 天看涨、14 天看涨结构性存款产品预期到期利率为 1% 或 1.38% 或 1.55%。该行 5 月 25 日发行的挂钩黄金的 7 天看涨、14 天看涨结构性存款产品预期到期利率为 1% 或 1.18% 或 1.38%。

结构性存款是一种收益浮动型存款，受存款保险保护，本金投资存款，获得的利息部分投资金融衍生品，追求更好收益。结构性存款产品的多档收益来源于金融衍生品部分，收益通常分为两档或三档，与金融衍生品（利率、汇率、指数、股票、黄金等）的涨跌情况相关。

“挂钩黄金的结构性存款本质上是‘存款打底、期权增厚’的保本浮动收益型产品，收益率表现取决于对黄金走势的博弈及当时的利率环境。”苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示，这类产品近期预期收益率走低，根源在于金价波动形态发生了显著变化。结构性存款的浮动收益高度依赖观察期内金价有没有落在预先

设定的区间。银行在设计新产品时，不得不压缩浮动收益空间来匹配当前的市场风险，这直接体现为预期收益率的整体下降。至于期限倒挂，往往反映出对中长期金价不确定性的定价，或是银行流动性管理更倾向于短期资金，从而在定价上赋予短期限更高的溢价。

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，今年 5 月中旬后黄金价格出现回调，市场对黄金价格的短期走势持有较为谨慎的态度。同时，整体利率下行的背景以及商业银行存款产品定价策略对结构性存款定价有一定的影响。

“黄金挂钩结构性存款的核心优势是在保证本金安全的前提下，能够博取金价上涨带来的超额收益。在一般性存款产品利率总体走低的趋势下，这一点使得黄金挂钩结构性存款产品吸引力大增。”杨海平提示，投资者投资黄金挂钩结构性存款产品需要关注以下风险点：其一，若金价停滞上涨或下跌，投资者仅获保底收益，可能低于同期银行定期存款；其二，黄金挂钩结构性存款产品通常不设置赎回条款，投资者可能会面临流动性风险；其三，黄金挂钩结构性存款产品说明书复杂，涉及衍生品交易，普通投资者较难判断其收益和风险。

薛洪言提示，投资者需清醒认识此类产品收益的或有性。应重点关注最低保障收益率，仔细厘清金价观察期、执行价及波动区间等触发条款，避免仅盯着高收益而忽视风险。结构性存款通常设有封闭期，提前支取可能损失收益，且并非期限越长收益越高，投资者需根据资金使用计划做出理性匹配。

据《证券日报》

最低 0 费率

超 2000 份理财公告宣布降费率

最近理财圈最火的一个字，就是“降”。

买理财就像逛超市，遇到打折总让人心动。最近理财产品扎堆“搞促销”，管理费、销售服务费纷纷打折，有的甚至降到了 0。据南财理财通数据，截至 5 月 27 日，4 月以来理财产品宣布降费率的公告超过 2000 条。

多家理财公司密集发布费率优惠公告，包括招银理财、建信理财、民生理财、华夏理财、浦银理财、兴银理财等。

降费力度空前，不少理财产品管理费率降至 0.1% 以下，部分产品费率最低降至 0 或接近 0，调整的费用包括管理费、销售服务费或托管费。

费率优惠到底能给投资者带来多大好处？费率打折的产品值得关注吗？

降费给我们带来什么好处？

很多人买理财只看业绩比较基准，从来没注意过费率，其实我们拿到手的实际收益，是产品赚的钱扣掉各种费用之后剩下的——费率越低，扣的钱越少，我们到手的收益就越高。

这次理财公司降费，主要降两类费用：

一是投资管理费：就是理财公司帮我们管钱、做投资收的服务费，相当于管理人的“工资”。这是理财公司最主要的收入来源。

二是销售服务费：银行等销售渠道卖产品收的服务费。

也有少数产品托管费也降了，不过托管费本来费率水平相对较低，不如管理费和销售服务费打折力度大一点给投资者节省的费用更多。

那么降费能给我们省多少钱呢？

假设 10 万元购买产品 A，原管理费率 0.3%，如果优惠后费率降到 0.15%，则一年可省 150 元。产品 B 销售服务费从 0.6% 降到 0.15%，同样购买 10 万元的话，则一年可节省 450 元。

由此可见，可节省多少钱跟费率下降的百分点有关，下降幅度越大可节省的钱越多。

费率低的产品投资者到手收益更多。尤其收益率水平本身较低的产品，费率不同则影响较大，很多现金管理类理财产品不同份额收益差距大，就是由费率不同造成的。

但降费活动也是有局限性的，请务必了解三个方面。

局限一是优惠期后恢复原费率。降费多为阶段性，短则 10 余天，长则半年。优惠一过费率回升。例如某产品优惠仅持续 10 多天。

局限二是分段计费。优惠期间按低费率，结束后恢复原费率。若优惠时间短、持有理财产品时间长则优惠会被稀释，实际费率算下来可能还是不高。

局限三是降费率不等于降风险。底层资产表现、管理人能力才是决定因素，低费率产品也可能收益率低迷。

如果费率优惠时间太短，而你的投资期限比较长，要注意优惠期结束后费用可能大增。

举个例子：假设某产品原固定管理费年费率 0.25%，4 月管理费率降为 0.05%，5 月起恢复为 0.25%。投资者持有该产品 10 万元，那么处于优惠期的 4 月和优惠结束后的 5 月，费用相差近 5 倍。

如何更好享受优惠

对于如何更好享受优惠？有三大

选品策略值得关注。

策略一：挑优惠期长、总费率低的产品。尤其需要注意的是原费率较高、优惠结束后会回到较高费率的产品。

策略二：留意优惠到期时点。若不接受恢复后的费率，可在到期前赎回。

策略三：结合底层表现而非只看费率。先选优质产品，再比费率。现金管理类受费率影响大，可重点关注。

已经持有的老产品，要不要换成降费的新产品？

很多朋友问记者：我手里已经有理财了，要不要赎回理财换降费的产品？

可对比新旧产品的底层资产、风险高低、收益表现、费率水平高低，如果新产品收益表现更好并且适合你、总费率（管理费+销售服务费+托管费）低很多，而且费率优惠持续时间较长，可以考虑换。

如果你已经持有表现不错并且费率本来就不高的产品，完全没必要为了一点费率优惠折腾。

据《21 世纪经济报道》