

银行个人贵金属业务“清退潮”持续



本报综合报道 金价再现剧烈震荡,银行对个人贵金属代理业务的“清退”仍在持续。近期,年内第10家银行——浦发银行发布公告,拟择时关停相关交易权限。

南开大学金融学教授田利辉指出,银行加速退出个人贵金属代理业务的直接触发因素是国际金价在2026年年初创下历史峰值后短短数月内回撤近三成,极端波动使得带杠杆的贵金属延期交易风险急剧放大,投资者穿仓和银行声誉风险同步上升。更深层的原因在于监管的持续引导,个人客户交易业务面临严监管。

那么,业内如何看待金价后续行情?对于广大投资者而言,投资黄金有哪些问题值得关注?

清退进程再提速

根据浦发银行近期发布的《关于代理上海黄金交易所个人贵金属业务调整的公告》,该行将于9月25日后择时停办代理上海黄金交易所(以下简称“上金所”)个人贵金属业务,并关闭手机银行、网上银行、网点柜面等渠道交易权限。关闭后,持仓客户的平仓、卖出和提货等操作权限将受到限制。浦发银行同时提示,建议存量持仓客户于9月25日前完成自主卖出、平仓或提货操作,“以免业务停办带来不便”。

银行代理的上金所个人贵金属业务,即银行作为上金所的会员,帮个人投资者代理买卖上金所挂牌的贵金属合约,并完成资金清算和实物交割。银行赚取手续费,不承担交易盈亏。核心业务主要包括现货实盘交易。比如,买卖Au99.99、Au100g等实物黄金合约,可以按需提取实物金条;以及现货延期交收交易,即Au(T+D)、Ag(T+D)这类带杠杆的合约,可做多也可做空,风险较高。

上金所官网披露,目前有25家商业银行是其会员,包括6家国有大行、11家股份制银行、5家城商行、2家农商行和1家民营银行。伴随着年初以来黄金价格剧烈实盘交易,2026年银行已至少经历了两轮由上金所代理个人贵金属业务的“关停潮”。

国际现货黄金价格在今年1月底升至5590美元/盎司的历史高点,此后因爆发中东地缘冲突推升油价、美联储降息预期冷却,金价短时间内大幅回落。

兴业银行于2月初率先公告,将关闭代理上金所个人贵金属业务个人网银交易渠道。邮储银行则在3月17日宣布停止代理上金所个人贵金属业务,要求有持仓、有库存的客户尽快卖出或平仓。平安银行表示,于4月1日起视情况逐步关闭现货实盘买入和现货延期开仓业务权限并退出该业务,最终在6月30日收盘清算后关闭。

进入6月,国际金价进一步下探,6月底一度跌破4000美元/盎司大关,较年初高点最多下跌了逾29%。

工商银行、建设银行、交通银行在6月下旬先后发布公告,自7月24日终清算时起,分别停办代理上金所个人贵金属竞价交易业务、关闭上金所贵金属代理个人业务功能、关闭代理上金所个人贵金属交易业务功能。中国银行也在7月10日公告称,自7月31日终清算时起停办代理个人上金所业务。

股份行中,广发银行6月22日公告,于6月底全面停办代理上金所个人贵金属交易业务。招商银行7月公告,自7月27日后择时停办“招财金”业务,并关闭手机银行等渠道的代理上金所个人贵金属业务交易权限。华夏银行公告,于7月24日收盘后关闭代理上金所个人贵金属交易业务功能。

8月以来,金价出现企稳反弹迹象,近期最高突破4600美元/盎司。不过,由于中东地缘局势再生波澜,以及近期公布的美国8月非农数据大幅超出市场预期,金价再度回落。截至9月10日早盘,金价震荡于4400美元/盎司左右。

时隔近2个月,浦发银行成为年内第10家关闭上金所代理个人贵金属业务的银行。

深层动因全拆解

中国有色金属工业协会金银分会副秘书长、山东招金金银精炼有限公司副总经理梁永慧表示,近年来,国有大行、头部股份制银行已陆续通过暂停新开仓、限制交易、全面停办等方式收缩个人杠杆贵金属业务,行业整体呈现“去杠杆、去个人”的收缩趋势。浦发银行本次停办操作,是跟随行业趋势、优化业务结构、聚焦核心主业的常规调整,符合行业发展趋势。

梁永慧认为,银行宣布停办上金所个人贵金属代理业务,是综合考虑行业风险、监管政策、经营成本、市场环境多重因素叠加的结果。

一是杠杆交易风险高,银行兜底风险压力大。上金所个人贵金属延期交易带有杠杆属性,价格受多种宏观因素影响,波动剧烈。普通投资者易出现爆仓、穿仓等情况。普通投资者易出现爆仓、穿仓等情况。银行作为交易所会员需承担清算垫付责任,客户无力偿还亏损时会导致银行坏账风险。

二是运维管理压力大。多数个人投资者对杠杆交易风险认知不足,盲目参与杠杆交易产生大额亏损后,极易引发客户投诉、舆情纠纷及法律诉讼。银行需投入大量人力、物力处理相关问题,持续消耗运营资源,对银行品牌声誉造成负面影响。

三是业务性价比降低。银行代理个人贵金属交易的核心收入为交易佣金,收益空间有限。但业务存续期间,需承担系统运维、交易清算、风险管控、合规管理等多项成本。随着金融合规监管趋严,各类合规审核、风险排查工作增加运营成本,业务经济性持续走低。

四是监管政策趋严。近年来,金融监管持续强化金融风险管控,引导金融机构压降个人杠杆交易业务,严格落实投资者适当性管理要求。银行停办业务,是顺应行业监管要求、主动合规整改的重要举措。

星图金融研究院高级研究员付一夫表示,监管层持续推动商业银行加强投资者适当性管理,压降零售端高风险衍生品业务规模。银行依据监管精神,从风险提示、暂停新客开户到有序清退存量客户,管控力度逐级加码,体现了金融业回归稳健经营主基调的行业共识。

在付一夫看来,这也反映出银行自身经营逻辑的转变。银行正在从追求交易规模的粗放模式,转向注重资产质量与客户体验

的精细化运营。压降高风险投机性业务,引导个人投资者转向长期资产配置,既是保护中小投资者,也是银行主动优化业务结构的战略选择。

黄金投资需谨慎

谈及对金价后续行情的看法,博通咨询金融行业首席分析师王蓬博认为,大概率金价后续仍会保持高波动,行情受海外货币政策、地缘冲突等因素影响,很难走出单边行情。

在天府立言金融研究院院长曾刚看来,当前金价在经历年内大幅上涨后已从高点明显回落,9月初现货金价跌至4350美元/盎司附近,且日内波动剧烈,显示前期单边上涨积累的获利盘正在集中释放,短期技术性调整压力不小。

“但从中长期看,各国央行持续增持黄金储备、全球地缘政治不确定性、主要经济体货币政策存在转向宽松预期等支撑因素并未消失,机构对三、四季度均价的预测仍维持在4300美元/盎司至4600美元/盎司区间,意味着黄金长期配置价值尚未逆转,只是短期需消化前期涨幅。”曾刚表示。

对于投资者而言,投资黄金需要关注哪些问题?

曾刚表示,普通投资者首先要认清黄金已从“稳定避险资产”阶段性变为“高波动资产”,追涨杀跌风险显著加大;其次应严格控制杠杆和仓位,尤其通过纸黄金、延期合约等带保证金性质产品参与时,需预留充足保证金以应对剧烈波动;再者应关注银行渠道收紧带来的流动性和退出便利性变化,及时了解自己所持合约的到期、平仓安排;最后,黄金更适合作为资产配置中的分散风险工具,而非短期投机标的,普通投资者宜降低预期收益、控制投入比例,避免将黄金视为稳赚不赔的投资。

田利辉还分析指出,当前贵金属市场的波动已进入高烈度、高不确定性的阶段,普通投资者更适合通过积存金、黄金ETF等无杠杆方式,进行长期配置。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏也提醒,如果把黄金作为个人长期资产配置的一部分,可选择实物黄金、积存金或黄金ETF等产品,同时需科学评估自身风险承受能力,避免使用非自有资金进行黄金投资。投资者在参与任何贵金属投资前,应充分了解产品特性,根据自身情况审慎决策,避免盲目追高或短期投机炒作。

从年初金价冲高至5590美元/盎司,到年中快速回撤近三成,再到9月前后反复震荡,2026年黄金市场的极端波动,直接推动10家上市银行集中退出个人贵金属代理业务。这一轮清退并非偶然,而是银行在高杠杆交易风险抬升、合规成本上升、投资者适当性管理趋严等多重因素下的主动选择,也标志着国内个人贵金属投资正式告别高杠杆投机的粗放阶段。对普通投资者而言,黄金的长期配置价值依然存在,但短期单边行情已难再现,更理性的选择是放弃带杠杆的延期合约,转向积存金、黄金ETF等低波动工具,将黄金作为家庭资产组合中的分散配置项,而非短期追涨杀跌的投机标的。

关注

泗阳农商银行精准护航肉牛养殖产业

在江苏泗阳的田间地头,肉牛养殖不仅是农户生计的依托,更是县域经济发展的特色名片。但肉牛养殖前期投入大、养殖周期长、资金占用高,养殖户在补栏扩产关键期往往面临阶段性资金缺口突出、周转压力较大的问题。今年以来,泗阳农商银行坚持立足“三农”、深耕本土,积极支持特色养殖业发展,靶向破解养殖户担保难、融资贵、续贷压力大等痛点,以精准、普惠、纾困的专属金融服务,全力护航本地肉牛养殖产业规模化、规范化发展。

服务下沉,精准走访需经营主体

为精准掌握本土特色产业发展实情,切实解决养殖户融资难题,该行常态化开展涉农主体走访调研工作,主动下沉乡镇村组,挖掘县域涉农产业资金需求,扎实用好“大数据+网格化+铁脚板”组合拳。该行以营业网点为中心,将全辖科学划分为418个物理网格和虚拟网格,逐一分配网格员,构建完善“定格、定人、定责”网格化营销服务体系。同时,联动党建共建单位,通过“进机关、进园区、进商圈、进社区、进村组”等五进策略,实现对辖内信贷需求的摸底建档,全面完善客户画像,整合信贷资源、财富管理、资金结算等业务,制定差异化产品服务策略。

该行客户经理在走访中了解到,当地肉牛养殖户的经营节奏多依赖对市场行情的自主判断和择时安排。一般中秋、春节前后,市场需求旺盛,牛价走高,是集中出栏的黄金窗口;而补栏则需提前一年左右布局,每年8月、9月购入牛苗,历经12至15个月育肥,恰好衔接来年节前行情。正是这种“择时补栏、择机出栏”的经营特征,使得养殖户资金需求呈现出时间集中、金额较大、占用周期长、回款节点集中的鲜明特点。

政策助力,特色产品破解担保难题

针对多数中小养殖户缺乏足额抵押物、扩产资金不足的普遍困境,该行联合省农担公司,通过信息共享、客户互荐、风险共担等方式,打破传统贷款抵押壁垒,精准化解涉农养殖主体“担保难、融资贵”问题。对符合条件的客户,联合开展尽调,并开通绿色通道,有效畅通融资渠道。

本地肉牛养殖户王先生的扩产增收之路,正是农担合作政策赋能的生动体现。“养牛是精细活,也是个烧钱的活计,牛苗、饲料、牛棚维护样样都要钱,养得越多、投入占

用的钱就越多,幸亏赶上了好政策,不然我这钱窟窿可要难倒我了!”王先生感慨道。目前,王先生养殖规模约100头,单头牛苗采购单价在1万至1.1万元之间,单头牛年度饲料成本约3000元,每年8至9月集中引种备货阶段,一次性资金投入极大。由于缺乏足额抵押物,王先生难以通过传统贷款满足扩产需求。该行客户经理在走访中了解到这一情况后,主动为其推荐了该行与农担公司共同推出的“惠农快贷”产品。该产品无需高额资产抵押,由农担公司提供担保,担保费率合理,融资成本可控,精准匹配王先生养殖肉牛的阶段性资金需求。

充足的政策性资金有效填补了牛苗采购、饲料储备等方面的资金缺口,助力王先生抢抓黄金养殖窗口期,保障肉牛规范养殖、按期出栏,稳稳撑起家庭养殖产业的提质扩容。

机制优化,无缝续贷化解经营压力

同样养殖肉牛的李老板面临的则是另一道难题:贷款到期了,可肉牛却还差一段时间才能出栏。要么现在损失收益,提前出栏归还贷款;要么再想办法筹备资金周转贷款,不然一旦贷款逾期,将直接影响后续资金运转。

针对这种情况,该行积极发挥续贷业务的金融纾困属性,通过无还本续贷的方式,无缝衔接金融服务,省去养殖户自筹资金还贷的繁琐流程和资金成本,保障其能将出栏节奏主动匹配到中秋、春节前后的价格高点,持续盘活经营现金流,为规模化养殖经营保驾护航。

如今,李老板的养殖规模已经逐步扩大至180头。在无还本续贷政策的帮助下,他成功化解了贷款结清的资金压力,有效避免了因资金断档导致的养殖管护滞后、规模缩减等问题,牛群长势良好,正静待节前行情的到来。

王先生与李老板的案例,正是泗阳农商银行“一户一策、精准滴灌”的生动写照。无论是通过农担政策降低首贷门槛、让无抵押农户“贷得到、贷得起”,还是依托“续贷”业务稳链纾困、让存量客户“续得上、不断档”,该行始终立足当地农户实际需求,制定差异化金融服务,从政策性降本赋能,到常态化纾困稳企,积极打通农户发展中的资金堵点,有效激活本土产业活力。截至7月末,已为全县555户肉牛养殖户,提供了6886万元的信贷资金支持;为2832户经营主体提供3.15亿元的无还本续贷服务。

动态

南通农商银行兴东支行“小圆服务队”暖心护航开学季



近期,江苏南通农商银行兴东支行联合东吴人寿保险股份有限公司在当地兴东小学门口开展“开学季”主题宣传活动,将金融服务延伸至校园周边。活动现场,工作人员统一身着“小圆服务队”马甲,成为校门口一道亮丽的风景线。他们通过发放宣传折页、现场讲解等形式,向家长们普及防范电信网络诈骗知识,重点剖析“冒充老师收费”等开学季高发诈骗套路,提醒家长提高警惕,守好家庭“钱袋子”。

在做好反诈宣传的同时,“小圆服务队”还向家长详细介绍“学平险”的保障范围。此次推广的“学平险”分为100元和200元两档,涵盖意外医疗等多项责任,旨在为学生的校园生活提供风险保障。工作人员耐心解答家长关于投保、理赔等方面的疑问,并根据不同家庭的实际需求提供个性化建议。

活动当天互动频繁、气氛热烈,家长们在充分了解产品及反诈知识后反响积极。据统计,本次活动达成意向客户8人,现场出单1份。

此次活动是该行践行“金融为民”理念的具体举措。通过走出厅堂、走进校园,将实用金融知识与保险服务送到家长身边,有效提升公众的反诈意识与风险保障水平。

(通讯员 季逸轩)

兴化农商银行边城支行员工耐心劝阻 为客户止损10万元

前段时间,江苏兴化农商银行边城支行迎来一位特殊客户。该客户的银行卡与浙江某网络科技有限公司发生近300笔异常交易,累计金额达20余万元,因交易行为异常触发系统风控,被限制非柜面业务。客户前来网点,要求解除账户管控,并支取名下10万元定期存单。

柜面工作人员第一时间核查该客户交易流水,发现资金全部用于直播App“三清门凶宅净化”的虚拟币打赏、捐赠。工作人员随即向客户详细询问资金用途,客户却对交易细节含糊其词,仅称是“线上祈福消灾”,对直播平台、主播信息等关键内容一无所知,明显是被诈骗话术诱导。

察觉异常后,工作人员立即提高警惕,迅速启动反诈应急流程:一方面耐心与客户沟通,稳定其情绪,用通俗易懂的语言拆解直播打赏类诈骗的常见套路;另一方面紧急上报运营管理部,同步联系反诈中心,形成警银联动合力。

经过半小时的耐心劝阻,客户终于幡然醒悟,意识到自己遭遇了电信诈骗,当场放弃支取10万元定期存款,成功避免了进一步的财产损失。

警方到场后进一步核实确认:该直播平台以“凶宅净化、祈福转运”为噱头,实则是电信诈骗团伙搭建的作案工具。该团伙通过诱导受害人进行高额小额打赏,再借助第三方支付公司与科技公司层层转账,实现赃款的快速洗白与分流。目前,客户损失的20余万元已被诈骗团伙转移分流,所幸10万元定期存款被边城支行成功拦截,为客户守住了资金。

(通讯员 葛起鹏)

观察

年内消金行业高管获批超四十人次

近期,据中信消费金融消息,该公司收到国家金融监督管理总局北京监管局行政许可复,核准傅承锋总经理任职资格。至此,该公司也正式完成了核心管理团队的重要调整。

据悉,中信消费金融的新任总经理傅承锋出身于该公司“母行”中信银行。从过往履历来看,他曾历任中信银行个人信贷部总经理助理、杭州分行党委委员、副行长,银川分行党委书记、行长等。据悉,杭州分行、银川分行均为中信银行总行直属的一级分行。

在业内看来,傅承锋此次获批中信消费金融总经理一职,彰显了中信集团对该消金公司发展的重视与战略布局,以该行内部金融资源与管理人才对其进行统筹调配。对中信消费金融而言,其有望依托中信集团综合金融资源优势,持续开展转型,实现高质量稳健发展。

实际上,年内监管部门已核准超20家持牌消费金融公司累计超40人次的高管任职资格,相关岗位涵盖董事长、总经理、副总经理、首席风险官、首席合规官等关键岗位。消费金融行业目前已形成多元主体参

与、多层次服务供给的发展格局,全国持牌消费金融公司共计31家。

从机构类型来看,本轮人事调整覆盖银行系、互联网系、产业系等各类持牌消费金融主体。其中,银行系消费金融机构成为人事变动主力军,中银消费金融、北银消费金融、中信消费金融等多家机构均有高管任职资格获批。股东银行持续向消金子公司输送具备信贷、风控经验的管理人才,强化股东协同与风险管控能力。

苏商银行研究院高级研究员杜娟表示,高管密集迭代将推动持牌消金公司驶入治理升级新周期。持牌消费金融公司的母行及母公司通过内部人才轮岗、委派等方式调整消金管理层,能够强化股东与消金子公司之间的战略协同,确保机构经营方向契合股东长期发展布局。

头部互联网系持牌消费金融公司人事调整同样动作频频。蚂蚁消费金融、小米消费金融等机构已有董事会秘书、董事等岗位高管获监管部门任职资格核准,持续完善治理架构。

针对本轮消金行业密集的高管迭代现象,中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏分析,本轮行业高管更迭源于多重行业变革逻辑:一是消费金融行业告别规模扩张,迈入“精耕细作”的存量经营阶段;二是监管持续趋严,机构亟待补齐风控、合规方面的短板;三是行业分化不断加剧,中小机构寄望换帅谋求业务突破,头部机构则借此优化内部治理;四是股东变更、增资扩股、董事会改组等事项,推动批量人事调整,属于机构层面的主动战略布局。

展望未来持牌消金公司高管选聘与人才迭代趋势,娄飞鹏认为,一是拥有金融科技、数字风控、大模型相关从业背景的人才将更受看重,推动科技深度嵌入信贷审批、风险定价全流程;二是首席合规官、首席风险官等岗位持续增设,以此强化机构合规管理与自主风控能力;三是兼具多元从业背景、银行系委派出身的年轻化人才广受青睐,市场化公开招聘也将成为人才选拔主流,助力机构深耕业务场景、打造差异化运营实力。

(吟文琼)