

银行积存金投资门槛大摸底

“平衡型”成投资者入场券

作为“小额定投、聚沙成塔”的黄金投资工具，积存金曾因金额门槛低、灵活存取的特点，成为保守型投资者资产配置的首选。但在金价震荡上行的背景下，市场风险特性已发生根本转变。为保障投资者权益，1月7日，北京商报记者调查发现，多家主流银行已将平衡型（即“C3或R3”）列为投资积存金的入门底线。

通常情况下，银行会把投资者风险承受能力划分为五个等级，从低到高分别是：保守型/谨慎型、稳健型、平衡型、进取型、激进型。其中，C3或R3对应的投资者，意味着能够接受投资出现一定波动，容忍短期小幅亏损，核心需求是追求稳健与收益的平衡。

国有大行中，工商银行明确，自1月12日起，个人客户办理积存金业务的开户、主动积存或新增定投计划的，需取得C3—平衡型及以上的评估结果并签订积存金风险揭示书。而在此之前，该行对个人客户的要求为通过风险测评并取得C1—保守型及以上结果，同时签订风险揭示书即可办理。

邮储银行也规定，黄金积存产品风险评级为中风险，办理业务的个人客户的风险承受能力须为稳健型、进取型、激进型，保守型、谨慎型的个人客户不可购买。

股份制银行与城商行的要求同样严格，北京商报记者了解到，浦发银行规定，积存金产品风险等级为R3中等风险，适合风险承受能力为平衡型及以上的个人投资者，不支持超风险签约和后续交易；兴业银行要求办理积存金业务须满足风险等级C3级及以上；民生银行客服人员表示，该行积存金存量客户在该行理财风险测评等级须达到3级及以上，并通过积存金产品“投资者适合度问卷”可正

常开展交易，3级属于中风险。宁波银行也要求，风险评级为平稳型C3及以上的个人客户才可进行积存金业务交易。部分银行甚至提出了“进取型”的更高要求，北京商报记者从建设银行客服人员处获悉，该行将积存金产品风险等级划分为较高风险，客户风险承受能力评估结果须为进取型、激进型；华夏银行明确，个人客户开通黄金积存账户前必须进行投资者风险承受能力评估，采用理财业务投资者风险承受能力评估问卷和评估标准，满足在该行风险评估等级在CR4及以上，同时满足黄金积存产品适合度评估80分以上，CR4对应的投资者类型为进取型。

常开展交易，3级属于中风险。宁波银行也要求，风险评级为平稳型C3及以上的个人客户才可进行积存金业务交易。

部分银行甚至提出了“进取型”的更高要求，北京商报记者从建设银行客服人员处获悉，该行将积存金产品风险等级划分为较高风险，客户风险承受能力评估结果须为进取型、激进型；华夏银行明确，个人客户开通黄金积存账户前必须进行投资者风险承受能力评估，采用理财业务投资者风险承受能力评估问卷和评估标准，满足在该行风险评估等级在CR4及以上，同时满足黄金积存产品适合度评估80分以上，CR4对应的投资者类型为进取型。

投资风险“重估”

积存金业务门槛上调已形成行业趋势，这既是银行响应监管要求、强化投资者适当性管理的体现，也是对当前贵金属市场高波



动风险的主动应对。过去一年金价屡创历史新高，当前国际金价已经突破4400美元/盎司，银行通过上调门槛，过滤风险承受力较弱的投资者，避免投资者盲目追涨后，因波动大遭受难以接受的损失。

除了工商银行之外，此前已有多家银行宣布上调积存金业务风险测评等级。中信银行明确，自2025年6月28日起，客户进行积存金业务新签约、主动积存（购买）、新制定/修改定投计划交易时须满足风险测评结果为C3（平衡型）及以上，如未满足风险测评最低要求，则无法进行交易。

宁波银行决定自2025年6月13日起调整积存金、定存金产品客户风险评估等级准入要求，如风险评估结果为平稳型、增长型、进取型，则可以办理积存金、定存金的签约、购买操作；如客户风险评估结果为保守型、稳健型，则不可以办理。

更早之前，上海农商行也将积存金产品

风险等级由原先的“中低风险”提升至“中风险”，客户进行积存金买入方向交易（包括活期买入、活期定投和定期买入等）时需要满足风险测评结果为平衡型及以上。

苏商银行特约研究员武泽伟认为，目前主流银行普遍将积存金业务准入标准提升至平衡型及以上，这并非简单的风控加码，而是行业在金价走势发生根本性转变后，对产品风险属性进行的一次集体重估与正式确认。过去金价波动相对平缓，积存金更偏向“储蓄替代品”。但近一年来金价在历史高位宽幅震荡，使其波动性与潜在亏损风险显著放大，实质上已转变为一种中等风险的权益类投资品。银行此举的核心动因，正是为了履行投资者适当性管理的法定义务，确保只有风险认知与承受能力相匹配的客户才能参与，从而在源头上防范因风险错配可能引发的纠纷，这是保护金融消费者权益的必要举措，也反映了行业监管的趋严态势。

别让风险测评“掺水”

银行上调产品购买门槛，初衷是通过精准匹配投资者风险承受能力与产品风险等级，筑牢金融消费安全屏障，引导市场形成理性投资的良好生态。然而，这一强化风控的举措，在实际落地环节却遭遇了部分投资者的刻意规避。北京商报记者发现，社交平台上曾出现大量求助帖，内容多围绕“风险测评未通过，如何购买积存金”展开。帖子下方的高赞回复，大多是教投资者在填写风险测评问卷时，刻意向激进方向靠拢。

刻意隐瞒自身真实风险承受能力的违规操作，不仅让银行建立的投资者适当性管理体系沦为“一纸空文”，更将投资者自身推向了风险之中。

在中国（香港）金融衍生品投资研究院院长王红英看来，近一年来黄金价格屡创新高，吸引了大批投资者入场。在此背景下，部分自身投资能力尚未达标的投资者，试图通过将风险等级申报为进取型、激进型的方式，获取相关产品的交易资格。在当前黄金市场波动加剧、收益与风险呈现高溢价特征、潜在风险快速放大的态势下，银行应通过线上风险提示、投资者教育沙龙等多样化形式，引导客户理性认知黄金投资的潜在风险，进而推动黄金理财业务实现健康、稳健发展。

“对于投资者试图通过虚假测评获取资格的行为，银行必须警示”，武泽伟指出，高风险产品不一定对应高收益，风险测评的目的是识别真实的风险偏好和承受能力，如果投资者刻意伪装成激进型，一旦市场出现远超预期的剧烈波动，可能导致无法承受的实际亏损，而且由于风险偏好的不匹配，投资者更容易作出“追涨杀跌”的错误决策。

北京商报记者 宋亦桐

过渡期临近 险企首席合规官加速上岗



在金融业深化改革的浪潮中，中国人保近日的一则人事任命引发行业关注，“70后”高管白飞鹏同时出任法律总监、首席合规官等职位。中国人保并非个例，1月7日，北京商报记者梳理发现，近期多家保险机构的首席合规官“上岗”，如王竹获批出任国华人寿首席合规官，牟联光获批出任国华兴益保险资管首席合规官。

2025年3月，金融监管总局发布的《金融机构合规管理办法》（以下简称《办法》）正式施行，明确要求金融机构应当在机构总部设立首席合规官。在业内看来，这场覆盖全行业的岗位补位行动，不仅是对监管要求的响应，更标志着保险行业从“被动合规”向“主动治理”的经营逻辑转型，为行业高质量发展筑牢风险防线。

多险企首席合规官亮相

岁末年初的险企人事调整中，首席合规官岗位成为绝对焦点。近期，多家险企首席合规官选定或任职资格获批。如中国人保聘任白飞鹏为该公司法律总监、首席合规官，王竹获批出任国华人寿首席合规官，牟联光获批出任国华兴益保险资管首席合规官等。

这一系列动作背后，源于监管政策的明确要求，2024年12月，金融监管总局发布了《办法》，自2025年3月1日起施行，明确金融机构应当在机构总部设立首席合规官，首席合规官是高级管理人员，接受机构董事长和行长（总经理）直接领导，向董事会负责。《办法》给予了一年过渡期，随着过渡期临近，险企首席合规官加速“就位”。

保险机构首席合规官的门槛并不低，不仅需要有金融机构履历，还需要有法律相关工作背景。需从事金融工作八年以上且从事法律合规工作三年以上，或者从事法律合规工作八年以上且从事金融工作三年以上，或者从事金融工作八年以上且取得法律职业资格证书。除了金融机构行长（总经理）兼任首席合规官、省级分支机构或者一级分支机构行长（总经理）兼任合规官的情况外，首席合规官及合规官不得负责管理金融机构的前台业务、财务、资金运用、内部审计等可能与合规管理存在职责冲突的部门。

北京商报记者注意到，在履新保险公司首席合规官职务的高管中，有部分是此前机构的合规负责人，部分机构选择由现有高级管理人员兼任，如直接由总经理担任首席合规官；也有险企选择另外聘任首席合规官进入高管团队。

履职或存阻力

险企设立首席合规官不仅是对监管规定的响应，更是公司内部治理与风险防控体系的重构。

苏商银行特约研究员付一夫对北京商报记者表示，险企首席合规官履职，将从多维度推动行业合规管理水平升级。在治理结构优化层面，有助于企业形成垂直合规管理体系，明确各层级合规责任，强化合规独立性，避免与前台业务、财务等部门职责冲突，险企合规管理从事后纠错转向事前预防、事中控制，通过合规审查、风险监控等机制，将合规嵌入业务全流程。从经营逻辑角度，有望倒逼险企平衡规模与合规，将合规指标纳入部门KPI，推动“先算合规账、再谈增长率”的经营理念建立。

尽管首席合规官制度能为险企合规管理带来诸多积极变革，但在实际落地推进过程中，仍面临诸多难点。付一夫表示，合规官易受短期经营压力影响，履职过程中常遭遇业务部门的抵触，其所需的权限界定与资源保障也往往存在短板；此外，保险

业务涵盖产品设计、销售展业、理赔服务、资金运用等多个环节，合规风险点分散且隐蔽，加之数字化转型进程中，数据违规等新型风险不断涌现，进一步加剧了合规覆盖难度。

人才层面的瓶颈同样制约着首席合规官制度的有效推进。业内人士直言，该岗位需兼具金融、法律、风控等多重专业能力的复合型人才，而行业内相关人才供给稀缺，这一问题在中小险企中更为明显。

针对上述难点，需要险企从制度、人才、技术、文化四大维度构建突破路径，保障首席合规官制度有效落地。付一夫认为，在制度保障方面，应推动董事会建立与首席合规官的直接沟通机制，明确赋予其调查权、建议权等核心职权，同时将合规履职情况与高管人员考核直接挂钩，形成刚性约束；在人才引育方面，采用外部精准招聘与内部系统培训相结合的方式，重点培养既精通保险业务又通晓法律合规知识的复合型人才，逐步建立起层次清晰、梯队完备的合规人才队伍；在技术赋能方面，加快构建合规风险预警舱，积极运用AI算法、隐私计算等先进技术，实现对各类合规风险的实时监测、智能识别与精准防控；在文化渗透方面，持续开展全员合规培训，将合规理念深度融入企业文化建设，引导员工转变认知误区，营造“全员主动合规、合规护航业务”的积极氛围，筑牢合规管理的思想根基。

北京商报记者 李秀梅

2025年超400家小贷公司告别市场

北京商报讯（记者 岳品瑜 董晗萱）小额贷款公司加速“洗牌”中。1月7日，北京商报记者注意到，又有多地开启新一轮小贷清退。

1月4日，山东省地方金融管理局决定取消枣庄市市中区万科小额贷款股份有限公司、寿光市华天通小额贷款股份有限公司等8家试点资格。稍早前，该地36家小贷公司试点资格被一竿子扫光。

2025年12月31日，湖南省地方金融管理局公示全省“空壳”“失联”地方金融组织名单，其中包含宁乡县鑫源小额贷款有限公司、常德天顺小额贷款有限公司等5家。广东省地方金融管理局公告显示，同意注销广州民金小额贷款有限公司业务资质，该公司不得继续从事或变相从事小额贷款业务，营业场所标识、网站、微信公众号等须同步清理或变更，相关债权债务按相关规定由股东或变更后存续的市场主体承接。

回顾2025年，类似的清退、注销公告不胜枚举。据北京商报记者不完全统计，2025年全国已有超400家小贷公司告别市场。

事实上，小贷公司数量自十年前来到8965家的峰值后，就开始连年锐减，至今已缩水近半。截至2025年9月末，全国共有小额贷款公司4863家，贷款余额7229亿元，前三季度累计减少319亿元。

不仅是业务较为单一、仅在区域内展业的尾部小贷，出清的小贷公司中，不乏资本“大户”。近期，南宁市金通小额贷款有限公司正式更名为南宁市金通商务信息服务有限公司，经营范围不再涉及小额贷款相关业务。2023年该公司注册资本曾高达89.89亿元，位居全国第四。

曾被资本热捧的互联网系小贷也未能幸免。典型案例包括搜狐集团旗下狐狸小贷，于2025年10月被宁波市地方金融管理局同意取消试点资格。阿里巴巴小贷因“决议解散”而注销，业务已由网商银行全面承接。

毫无疑问，小贷行业正在经历一场深度“洗牌”。在博通咨询首席分析师王蓬博看来，这清晰反映了行业从规模扩张转向

质量优先的明确导向，而背后原因不仅仅是宏观经济承压、部分机构风控薄弱与合规成本上升，更深层是金融监管体系持续完善，坚决遏制脱实向虚、高利放贷等乱象，推动地方金融组织回归服务小微和实体经济的本源。

展望2026年，王蓬博预测，小贷行业大概率会继续收缩，但洗牌将催生结构性机会，未来“存活者”须具备真实场景支撑、合规风控能力和本地化服务深度。

苏商银行研究院高级研究员杜娟指出，除头部网络小贷公司外，数量众多的小贷机构仍需立足本地市场，有限资源也需要业务聚焦，选取与自身资源禀赋契合的细分市场，在深耕中积累能力优势。

值得注意的是，近期市场热议的监管新规，为行业带来了更严峻的考验。北京商报记者获悉，《小额贷款公司综合融资成本管理工作指引》已传达至各小贷公司。该文件核心是引导小额贷款公司逐步将新发放贷款综合融资成本降至1年期贷款市场报价利率的4倍以内；对新发放贷款综合融资成本超过24%的，地方金融管理机构应采取相应监管措施，督促小额贷款公司立即纠正到位。

贷款利率的下行将利好消费者，但无疑为小贷公司经营带来更大压力。杜娟直言，小贷机构面向客群的风险成本相对较高，且大部分小贷公司缺少流量来源，获客成本也很高。综合贷款利率的下降，会影响小贷公司的盈利空间，甚至击穿部分小贷机构的成本线。但从长期来看，希望持续健康经营的小贷公司会通过调整客户结构、提升风控能力、内部降本增效等方式，逐步适应新形势。

“清退”与“整合”是大势所趋，强监管态度始终如一，出路则留给各小贷公司探索。王蓬博表示，行业必须重构商业模式，如通过科技赋能降低获客与运营成本，借助数据风控压降不良率，并积极对接低成本资金渠道。唯有转向低利率、高效率、强合规的精细化经营，才能在新监管周期中找到可持续出路。