

# 金银狂飙 直播间“锁价券”锁住了谁

春节假期结束，黄金、白银价格盘中再度走强。截至2月26日20时30分，伦敦金现当日最高触及5205.472美元/盎司，伦敦银现最高攀升至90.34美元/盎司，尽管尚未突破前期高点，但伦敦金现、伦敦银现年内累计涨幅已分别超过19%、21%，在大类资产中表现亮眼，市场热度持续居高不下。

高位震荡的行情，不仅点燃实物金银的消费与投资热潮，也催生出直播间“金银锁价券”营销新玩法。北京商报记者注意到，近日部分商家以“定金锁价、后付尾款”为噱头吸引消费者，但当金银市场单边上行，不少消费者却遭遇商家拒履约、退定金的情况。这场“锁价游戏”背后，究竟是让利消费者还是暗藏兑付违约风险的消费陷阱？



## 直播间兴起“金银锁价”新玩法

随着国际金银价格在高位剧烈震荡，国内实物金银的消费与投资热潮也不断升温。北京商报记者调查发现，近期一种名为“金银锁价券”的产品在不少商家直播间密集出现，成为其吸引流量、促进成交的方式。

2月25日晚，在湖南某珠宝自营店直播间内，一名主播以“实物白银每克245元，1万克现货在售，机不可失”为卖点反复叫卖，并在直播间小黄车挂出售价500元的直播专享锁价专拍链接。从链接详情页可见，该商品标注为“1000g足银9999银条下单锁价”，商家承诺该投资银条均为保真足银，可支持验货，假一赔三。

这种类似锁价的模式并非个例，二手平台上也出现了同款销售方式。有深圳水贝相关商家推出多款克重的白银锁价产品，消费者可支付500元定金锁定当前价格，后续再拍链接支付尾款。商家同时明确表示，不接受因价格下跌引发的扯皮，若消费者悔单，锁价定金不予退还。

为了探寻锁价券的具体用法，北京商报

记者拍下上述湖南某珠宝自营店直播间的链接，其券码显示有效期至3月4日，且标注仅支持到店使用。在拍下链接不到一分钟，该商家便主动致电，询问记者具体购买克重，并详细解释：“该链接对应现价为每克245元，若购买1000克白银，总价共计24.5万元，拍下锁价券即为锁定当前价格，明天上午会统一邮寄现货实物，发货后再支付尾款即可。”

对于券码显示的仅支持到店自提，商家进一步解释称：“因考虑到大家不方便，所以我们提供邮寄服务。”同时承诺随货附带质保单及商家公章，后期可支持全国回收，该店也可直接包回收，并反复催促记者尽快确定购买克重、完成锁价券二维码核销。当记者提出能否在券码有效期内暂缓交易时，商家直接拒绝并要求记者退款。

## 已现多起商家“不认账”纠纷

回顾开年以来的金银行情，国际金银延续去年以来的强劲涨势，持续刷新历史峰值，1月下旬，伦敦金现、伦敦银现分别站上5598.75美元/盎司、121.647美元/盎司的高位，双双创下历史新高，随后进入震荡调整阶

段。金银大涨之下，投资者跟风追涨，但也有

人遭遇锁价券纠纷。北京商报记者发现，在社交平台上，有消费者反映，就在金银价格暴涨的那段时间，他们在锁价券后均遭遇了商家“不认账”的问题。

有一位用户就晒出自己的遭遇。这位消费者表示，1月下旬，他联系当地商家购买三根1000克银条，商家要求其支付3000元定金，锁定彼时每克27.3元的白银实物价格。然而，在他转账定金仅10分钟后，商家便以“大盘涨势太快，自己手中无过多实物”为由，拒绝售卖，并将定金全额退还。“商家让我支付定金锁价，初衷就是约定涨跌都约束双方，而不是只约束买家。如果价格上涨商家就退定金，那要是价格下跌，商家会主动退差价吗？这显然有失公允。”该消费者无奈地表示。

无独有偶，1月下旬，河南鹤壁的董先生也遭遇了类似的糟心事。据媒体报道，董先生通过网络直播间购买50克金条，彼时金价为每克1126元，他支付1000元定金锁价后，与商家约定次日结清尾款。然而一夜之间，金价涨至每克1140元，当董先生到店取货时，却被商家告知“没货”，仅能退还定金并额外赔偿100元。

对此，董先生明确表示不认可该赔偿方案：“以我预定的黄金克数和价格计算，金价上涨后已产生700元差价。”最终，经过多方协商，商家同意在退还1000元定金的基础上，再补偿董先生500元的差价损失。

苏商银行特约研究员武泽伟表示，这种直播间锁价模式，对消费者和商家而言均存在显著的风险点。对消费者来说，主要面临商家单方面毁约、货不对板、无法按时交付等履约风险；对商家而言，风险在于金银价格单向大幅波动时的亏损放大，若未建立有效的风险对冲机制，持续上涨的行情将导致其面临严重亏损。

既然明知锁价存在亏损风险，为何不少商家仍大力推广此类模式？武泽伟进一步解释称，其核心动因在于商家想通过“低价锁价”的噱头吸引流量、锁定潜在客户，将锁价券作为获客工具和短期营销手段。在高波动的金银行情下，部分商家寄希望于价格下跌，或消费者忘记使用锁价券，以此降低实际兑付成本，本质上是一种投机心态驱动下的营销策略。

北京寻真律师事务所律师王德悦进一步强调，这种锁价模式不具备可持续性。短期来看，该模式依赖金银价格平稳或小幅波动，一旦出现单边暴涨行情，履约危机将集中爆发，严重损害商家的品牌信誉；长期来看，模式本身存在合规隐患，若涉及变相金融交易，可能触碰监管红线，且消费者的信任一旦崩塌，便难以重建；此外，随着监管对直播营销和贵金属交易的规范不断收紧，缺乏实物支撑、风控缺失的锁价模式，终将被市场淘汰。

## 应保持理性审慎态度

在金银投资升温的当下，锁价、预定价交易等模式逐步浮现，两者虽都可锁定交易价格，但本质上有所不同。

例如，此前出现兑付困难的杰我睿交易平台，其核心运营模式就曾涉及预定价交易。该平台允许用户缴纳一定金额的定金，锁定当日金价、银价，在15个工作日内补足尾款，即可提取实物黄金、白银；若逾期未补足尾款，需支付一定金额的保管费；若用户不想提取实物，也可选择让平台按锁定价格回购，赚取差价。

2月13日，深圳市地方金融管理局发布关于进一步规范黄金市场经营行为的公开提

示，其中明确提到，不得违规开展黄金预定价交易、杠杆交易、延期交易等非法黄金交易活动，如通过微信群或小程序、App、网站等互联网平台，以黄金回收和预定价买卖料名义，允许客户缴纳一定金额保证金锁定一定重量黄金的价格，后随金价波动按价差结算，允许平仓离场，未实际开展黄金实物交割。

对此，王德悦指出，直播“锁价券”本质上是通过预付定金锁定实时金银价格的实物交易，商家向消费者承诺可在有效期内按锁定价提货，其核心风险在于，当金银价格出现剧烈波动时，商家可能因亏损而拒绝履约。“相较之下，锁价券交易模式以实物交割为核心，定金比例相对合理，且约定了明确的提货期限和实物交付义务，本质是‘预售+锁价’的零售模式；而杰我睿模式以高杠杆为核心，弱化实物交割环节，允许通过差价进行结算，用户实际是在押注价格涨跌，属于无金融牌照的非法场外对赌。”王德悦进一步表示，两者的关键区别在于：锁价券虽易引发纠纷，但理论上仍属于实物销售范畴；而杰我睿模式则是典型的非法期货交易。

王德悦补充道，总体上并不建议消费者参与此类锁价券交易，购买实物贵金属最稳妥的方式仍是直接全款购买。如果消费者仍要选择锁价模式，则务必保持高度谨慎。

“目前这类锁价券模式暂未明显触碰合规红线，一旦规模扩大、违约案例集中出现，极易引发监管关注与规范整治。”王德悦进一步表示，对消费者来说，需坚守“实物交割”核心原则，优先选择拥有线下门店、资质齐全的品牌商家。若需进行锁价券交易，购买前应仔细阅读锁价券条款，明确锁价有效期、履约条件、退款规则等关键信息，避免支付“无实物对应”的定金；切勿将锁价券当作短期投资工具，警惕“低门槛高回报”的宣传话术，不参与杠杆化锁价交易，权益受损时及时向平台和监管部门投诉。

面对金银高位震荡下的各类直播营销套路，武泽伟建议，对商家而言，应建立完善的价格风险对冲机制，明确锁价规则、有效期限和履约义务，避免过度承诺导致无法履约；对平台而言，需严格审核入驻商家的资质，对锁价类商品建立专门的规则公示和风险提示机制，搭建快速响应的消费纠纷调解通道，对频繁出现履约问题的商家，及时采取限流、下架等管控措施。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

## 聚焦 Focus

# 中小银行股权拍卖降温

“围观上千人，报名却为零”“多次降价，依旧难寻接盘者”。2月26日，北京商报记者梳理司法拍卖平台发现，开年以来，中小银行股权拍卖市场持续降温，“流拍”“折价”成为常态。从拍卖标的来看，覆盖范围广泛，不管是城商行、农商行，还是村镇银行，均有股权登上拍卖台；从股权规模而言，无论是数千万股、估值数亿元的大额股权，还是数十万股、价值10万元的小额股金都难逃冷遇，沦为拍卖市场的冷门标的。

## 流拍、折价成常态

打开阿里司法拍卖平台，中小银行股权拍卖的清冷景象随处可见。2月26日，北京商报记者梳理发现，开年以来，多数中小银行股权拍卖呈现低关注度、低参与度、低成交价的特点，流拍成为常态，即便成交也多以折价收尾。

大额股权流拍较为突出，成为市场遇冷的“重灾区”。今年初，中融新大集团有限公司持有的山西银行约4.16亿股股权及股息首次登上拍卖台，起拍价约4.17亿元，虽吸引超1400人次围观，18人设置提醒，但最

终因无人出价流拍。

上海升龙投资集团有限公司持有的广东华兴银行9800万股股权也遭遇类似情况，该笔股权评估价约1.86亿元，起拍价为1.04亿元，起拍价较评估价已折价约55%，也因无人出价而流拍，这已是该笔股权第二次登上拍卖台。

廊坊银行、贵阳农商行、宜宾农商行、内蒙古银行、河南固始农商行、江西赣昌农商行等银行也均有大额股权流拍。

如果说，大额股权流拍是因为门槛过高，小额股权遇冷则更能反映市场对中小银行股权的普遍谨慎。以山东沂源农商行34172股股权为例，首次被拍卖时起拍价约

为4.37万元，彼时有超400人围观，8人设置提醒，最终流拍；随后该笔股权进入二次拍卖阶段，二拍的价格约为3.93万元，同样遭遇流拍。

再将目光放至广东地区，广东翁源农商行两笔小额股金，首次拍卖的价格分别为107万元、40.6万元，流拍后进入二次拍卖阶段，二拍起拍价大幅缩水，分别降至85.6万元、32.5万元，最终未能吸引任何投资者报名，沦为“无人问津”的标的。

即便是顺利成交的标的，也难以摆脱大幅折价的命运。

例如，江苏久兴纸业股份有限公司持有的江苏东台农商行1719.6007万股股权，成交价为2579.4万元，较市场价缩水逾850万元；黄淮海投资控股集团有限公司持有的济宁银行1000万股股权及股息、南昌振乾坤投资有限公司持有的江西赣昌农商行500万股股权（包含股息），最终成交价也均远低于评估价，折价成交成为常态。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，多家城商行、农商行股权频繁流拍、折价成交，反映出在农信社改革、中小银行改革化险等大背景之下，外部市场对中小银行未来的前景信心不足，处于观望状态，并不着急接盘。即便打折扣7折，甚至更低，仍无

人问津，主要与收益预期、风险担忧等股权质量问题有所关联。

## 频频遇冷为哪般

可以看出，中小银行股权拍卖持续遇冷，核心是多方面因素叠加导致的市场参与意愿低迷，在中小银行改革化险、农信社改革推进的大背景下，外部投资者对中小银行的经营稳定性、盈利能力及长期发展前景信心不足，整体处于观望状态而不愿轻易接盘。

一位银行业分析人士认为，多数中小银行盈利水平和分红能力较弱，股权增值空间有限，即便大幅折价拍卖，也难以匹配投资者的收益预期，投资性价比不足，加之部分中小银行存在资产质量不佳、治理结构不完善等问题，且银行股权本身交易场景有限、流转难度大、流动性差、退出渠道狭窄，投资者担心“买得进、卖不出”，进一步抑制了参与热情。

在中国企业资本联盟副理事长柏文喜看来，从行业发展规律来看，中小银行股权拍卖的“寒冬”，是过去粗放式发展模式所积累风险的集中释放，破局的关键不在于等待市场回暖，而在于通过实质性的风险出清、治理重构和机制创新，重新赋予中小

银行股权以投资价值。短期内，中小银行股权拍卖市场将继续冷场，且可能呈现“折价加深、交易缩量”的特征。对于银行自身而言，应打破信息不对称，主动公开详细的不良资产处置进展、关联交易清单、股东真实债务状况，重建市场信任。

针对股权流拍、折价现象对银行的影响，苏筱芮则从股权比例视角给出细致解读。她认为，股权频繁流拍、折价，主要还是看股权所占的比例，小比例股权并不会影响到中小银行的正常经营，而大比例股权则有可能影响到公司治理及经营稳定性。未来一段时间，中小银行股权拍卖有可能继续冷场。

基于此，苏筱芮建议，中小银行一方面需要在坚守支农支小的业务定位的前提下，根据自身的资源禀赋，结合地方实体经济所需强化金融服务能力，例如增强不同行业企业的分层管理，以及总分分支之间的错层经营，做好中小银行专属的差异化经营路线；另一方面也需要顺应当下数字化转型的潮流，通过技术应用为挖掘客群、经营客群动作提质增效，做好线上渠道建设的同时打通全场景、综合化的服务内容，不断完善数字金融服务生态，从而提升股权吸引力与核心投资价值。

北京商报记者 宋亦桐