

银行集体收缩黄金业务风控防线



受美联储降息预期、地缘政治、美元信用等多重因素影响，国际金价在5000美元关口反复博弈。金价震荡的同时，“银行金条越来越难买”“金价下跌却买不进”“黄金9点开卖9点01分售罄”等话题纷纷冲上热搜，这背后，正是多家银行密集收缩贵金属业务风险防线的举措。

分析人士指出，银行对贵金属业务的整体调整，是剥离高风险经纪类业务，保留低风险、符合自身核心定位的业务，同时通过提高门槛、筛选客户等方式，让留存业务更适配银行的风险承受能力和监管要求。

银行发声催办解约

3月17日，民生银行发布公告称，当前贵金属市场波动剧烈，为防范市场风险，再次提醒尚未完成贵金属业务解约的个人客户尽快办理延期合约平仓/库存卖出、出金和解约操作。该行将持续推进代理贵金属业务的解约销户。

具体来看，这一情况源于民生银行2022年6月21日、2023年1月17日发布的《关于调整代理个人贵金属现货及延期业务交易权限的公告》《关于代理贵金属业务调整的公告》。根据公告内容，该行已于2022年7月22日下午收市起关闭代理上海黄金交易所个人贵金属现货及延期交易业务的买入及开仓交易功能；于2023年2月1日收市起对无现货库存、无延期持仓的客户进行代理贵金属业务解约销户，客户保证金将自动出金至签约账户。而此次“旧事重提”，也是民生银行再次“催办”尚未解约的个人客户尽快平仓、出金、解约相关业务。

无独有偶，3月17日，邮储银行亦发布《关

于停办代理上海黄金交易所个人贵金属交易业务的公告》，并表示，若截至2026年3月27日0时仍有用户未完成操作，为保障用户账户的安全与权益，该行将对相关账户执行强制平仓或库存卖出操作。强制平仓或库存卖出后的资金，将自动划转至客户代理金账户关联的该行结算账户。

事实上，除上述银行外，平安银行、兴业银行此前也表示，将对上海黄金交易所代理个人贵金属交易业务进行调整。其中，平安银行自2026年4月1日起视情况逐步关闭相关业务权限并退出该业务。针对存量客户，银行提示需在3月31日前尽快登录“聚金宝”软件或到营业网点办理平仓、库存卖出、资金转出及业务解约等操作。

兴业银行则于2026年2月14日以后关闭代理上海黄金交易所个人贵金属买卖业务个人网银交易渠道，柜面、手机银行等交易渠道正常开放。并再次提醒尚未完成解约的个人客户尽快办理延期合约平仓/库存卖出、出金和解约操作。

对此，上海惠壤实业有限公司首席分析师蒋舒表示，商业银行代理贵金属业务的收

缩，并非由单一市场因素驱动，而是监管导向、行业风险事件叠加银行业务自身特性等多方面共同作用的结果。“这一收缩趋势，实际上与金价的涨跌并无直接关联。”蒋舒分析道，国内商业银行涉足贵金属代理业务，源于特定的历史背景。

2007年11月，中国人民银行批准上海黄金交易所通过商业银行向个人客户开放黄金现货延期交收产品；2009年开年，兴业银行在全国范围内向个人客户推出上海黄金交易所黄金现货延期交收产品，成为国内首家代理此类产品的商业银行。此后，多家银行陆续加入。

“但后来，行业内出现了个别风险事件，促使监管层进一步明确：商业银行的核心定位是稳健经营，不宜跨界开展大宗商品经纪类代理业务，核心目的是防范储户因高风险投资遭受损失，这也成为推动银行贵金属业务收缩的关键‘加速器’。”蒋舒进一步说道，从业务收缩节奏来看，银行的贵金属代理业务在过去五年间始终处于战略收缩阶段。

苏商银行特约研究员武泽伟也认为，这一现象主要源于市场风险、业务性价比与监管合规要求的叠加驱动。从市场风险来看，贵

金属价格波动剧烈，带杠杆的延期交易极易出现穿仓风险，个人投资者风控能力相对薄弱，银行作为会员单位需承担清算垫付责任，风险敞口持续扩大。从业务价值来看，代理贵金属交易佣金收入有限，却需要银行投入大量资源进行风控和合规管理，进一步压缩了利润空间。此外监管对于投资者保护的要求不断提升，银行需投入更多成本进行投资者教育和风险监控，这种收益与风险的不对等促使银行重新评估业务价值，主动收缩业务防线以防范潜在风险。

积存金或随行情变化松动

除了直接清退存量客户、退出相关贵金属代理业务，多家银行也通过限额管理、动态调整点差等方式，对积存金业务频频“踩刹车”，进一步筑牢风控防线。

其中，建设银行明确表示，为进一步做好风险防控，该行将自3月4日起对建行金（含易存金）实施动态交易限额管理；工商银行则在公告中指出，自2026年2月7日起，在周末以及法定节假日等非上海黄金交易所交易日，该

行将对如意金积存业务进行限额管理，限额类型包括全量或单一客户单日积存/赎回上限、单笔积存或赎回总量上限等，并进行动态设置，提金不受影响；晋商银行也表示，如遇市场持续剧烈波动，该行将根据实际情况适时调整黄金账户买卖交易点差。

在蒋舒看来，积存金业务是银行面向个人客户为数不多的贵金属相关业务，也是银行不会完全关停的业务，但受过去半年黄金价格波动加剧影响，目前该业务也正处于明显的收紧调整阶段。不过，这种调整属于应对阶段性行情的临时性风控举措，后续有望随着市场行情的变化逐步松动。

“银行收紧积存金业务，也是配合整个贵金属市场的风险防控要求，形成行业统一的风控节奏。”蒋舒补充道，当前银行对积存金业务的调整方向，主要是提高投资门槛、筛选优质客户，通过设置更高的准入标准，减少因小额投资者短期追涨杀跌引发的亏损纠纷，而非彻底停止业务本身。从本质上讲，银行对贵金属业务的整体调整，是剥离高风险的经纪类业务，保留低风险、符合自身核心定位的业务，同时通过提高门槛、筛选客户等方式，让留存业务更适配银行的风险承受能力和监管要求。

武泽伟预判，未来个人贵金属业务将呈现杠杆逐步压降直至取消、业务模式从交易通道向资产配置服务转型、客户适当性管理要求持续提升等特征，引导投资者转向长期资产配置而非短期投机交易。

银行密集调整贵金属业务，会对普通投资者产生哪些影响？武泽伟表示，直接影响主要体现在三个方面：交易灵活性下降、业务准入标准提高、杠杆交易工具不可用。对于存量客户而言，核心是密切关注银行发布的相关公告，严格按照截止日期，及时办理平仓、出金和解约操作。

同时，武泽伟也给出建议，若投资者将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，科学评估自身风险承受能力，避免采用非自有资金进行黄金投资。当前金价经历短期快速上涨后存在价格波动压力，投资者应对这类风险予以充分关注。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

Market focus

“80后”掌舵 东方嘉富人寿再出发

历经增资扩股、品牌更名的系列变革后，东方嘉富人寿保险有限公司（以下简称“东方嘉富人寿”）的核心管理层调整终于尘埃落定。3月16日，国家金融监督管理总局浙江监管局正式发布批复，核准刘大勇担任该公司总经理的任职资格。至此，这家从合资转为国资控股的险企，在股权、名称迭代后的核心人事布局宣告完成，由“80后”董事长何欣与总经理刘大勇组成的年轻管理团队正式掌舵公司。东方嘉富人寿未来发展将走向何方？业务将有哪些侧重？一切等待时间给出答案。

管理层年轻化

去年8月，东方嘉富人寿前总经理张希凡因个人原因辞职，任职时间仅8个月。彼时，时任副总经理刘大勇被任命为临时负责人，代行总经理职责。3月16日，国家金融监督管理总局浙江监管局正式核准刘大勇担任东方嘉富人寿总经理的任职资格，标志其“代职”身份正式“转正”，也意味着公司核心管理层调整基本尘埃落定。

除了总经理调整，东方嘉富人寿董事长何欣的任职资格也于去年正式获批。去年11月，国家金融监督管理总局浙江监管局发布批复称，核准何欣东方嘉富人寿董事长的任职资格。

目前，在东方嘉富人寿的管理架构中，

最引人关注的亮点是何欣与刘大勇均为“80后”，这一年轻化的管理组合，在寿险行业核心管理层中并不多见。资料显示，何欣出生于1982年2月，中国注册会计师、澳大利亚会计师公会会员；2004年参加工作，加入普华永道中天会计师事务所西安分所，历任审计员、高级审计员、经理、高级经理等职务；2008年，借调至罗宾威永道会计师事务所（普华永道香港分所）；2017年加入浙江东方集团股份有限公司（现已更名为“浙江东方控股集团股份有限公司”），现任浙江东方控股集团股份有限公司（以下简称“浙江东方”）党委委员、副总经理、董事会秘书。

刘大勇出生于1981年6月，博士学位。2008年7月参加工作，历任平安改革项目组顾问，阳光保险集团战略与创新发展中心高级经理，弘康人寿保险股份有限公司企

划市场部负责人，合众人寿保险股份有限公司企划部、市场部负责人，金融壹账通战略规划负责人等职务。

近两年，险企管理层代际更迭加速，年轻化、专业化成为新的趋势。北京社科院副研究员王鹏表示，年轻化团队对数字化转型、康养生态等新增长点反应更快，能打破传统险企“规模驱动”的路径依赖。较长的职业服务期有利于中长期战略的连续性，避免频繁更换管理层导致的治理动荡。

“从业务角度来说，寿险精算、合规管理、长期资金运作等领域需要深厚的行业积累。而且，年轻管理层与老员工之间可能存在代沟，若沟通机制不完善，可能会导致内部协作效率下降，影响团队凝聚力。”业内人士补充表示。

股权重塑引变局

人事震荡的背后，是东方嘉富人寿股权结构与战略布局的重塑。

东方嘉富人寿原名中韩人寿，成立于2012年，初期由浙江省国际贸易集团有限公司（以下简称“浙江国贸”）与韩国韩华生命保险株式会社（以下简称“韩华生命”）各持股50%。此后，浙江国贸将股份转让给浙江东方。

2022年成为东方嘉富人寿的转折点，浙江东方通过增资扩股，持股比例变为

33.33%，未参与此次增资的韩华生命持股比例降至24.99%。同时，此次增资还引入5家浙江地方国资企业，公司性质由合资转为国资控股。目前，浙江东方为东方嘉富人寿控股股东，浙江省国资委为其实际控制人。

股权重大变更往往伴随着公司更名，治理结构的改革，董事会、核心高管出现重大调整。2025年1月，经监管批复，同意“中韩人寿”名称变更为“东方嘉富人寿”。2025年8月，东方嘉富人寿原总经理张希凡因个人原因辞职，去年11月何欣获批准出任该公司董事长。

此前，东方嘉富人寿面临盈利方面的压力，北京商报记者梳理发现，2012—2023年，东方嘉富人寿仅在2020年实现盈利，其余年份均表现为亏损，合计亏损超15亿元。转折发生在2024年，当年东方嘉富人寿保险业务收入32.1亿元，净利润1000万元；2025年该公司继续盈利，保险业务收入39.72亿元，净利润增长至6000万元。

不过，业务的发展也加速了偿付能力消耗，截至2025年四季度末，东方嘉富人寿的核心偿付能力充足率为111%，综合偿付能力充足率为222%。虽仍显著高于监管红线，但相较于2022年三季度增资初期的393.57%、427.54%，下降较为明显。

北京商报记者就业务发展等问题致函东方嘉富人寿采访，但截至发稿，尚未获得回复。

驶向何方

核心管理层落地、进入盈利期，东方嘉富人寿站上新出发点。

对于公司的发展，东方嘉富人寿董事长何欣在2026年度工作会议上表示，站在新起点上，公司将围绕“健康金融、共富金融”两大主线，全力打造具备业务创新力、伙伴共生力和组织进化力的“价值型保险公司”。

立足长三角地区，依托地缘优势与国资资源，是东方嘉富人寿的核心竞争力所在。对于东方嘉富人寿而言，该如何发挥好这方面的优势？中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示，东方嘉富人寿应该依托以浙江本地国资为主的股东资源，其发展具备天然的地缘优势与资源禀赋。浙江东方作为控股股东，拥有金融牌照布局与产业资源整合能力，该公司可以借助其在贸易、投资、财富管理等领域网络，打通产融结合的通道，比如为股东旗下企业的员工提供定制化团险产品，为产业链上下游客户开发提供相关保险服务，拓展业务场景。

此外，有业内人士提到，东方嘉富人寿可以依托当地国资背景，参与浙江乃至长三角地区的民生项目，比如医保补充保险、养老社区建设、乡村振兴相关的保险服务等，提升品牌公信力，获取稳定的客户流量。

北京商报记者 李秀梅