

从收藏品到投资品 金价高企带热熊猫金币

中经记者 郝亚娟 何莎莎
上海 北京报道

今年以来，投资者对金条和金币的持有热情正不断升温。中国黄金协会最新统计数据显示，2025年一季度，我国黄金消费量290.492吨，同比下降5.96%。其中，黄金首饰134.531吨，同比下降26.85%；金条及金币138.018吨，同

多重投资价值

过去，银行销售实物黄金时，多以定制金条为主。如今，越来越多的银行开始加大对金银币产品的推广。

“自从孩子出生后，我每年都会为他购买一套熊猫金币。它不仅图案精美、富有纪念意义，还随着金价的上涨而不断升值。身边不少朋友也纷纷开始了解并投资熊猫金币。”上海的王女士说。

记者注意到，当前越来越多的银行App上线熊猫金币。此外，金店也是购买熊猫金币的渠道之一。

如何看待熊猫金币的投资价值？殷献民告诉记者，作为国家法定货币的熊猫金币，于2012年被纳入免征增值税产品目录。因此，其更适合作为普通大众配置实物黄金资产的选择。过去，银行销售实物黄金时，多以定制金条为主。如今，越来越多的银行开始加大对金银币产品的推广，尤其是熊猫金币。我们与银行的合作也正朝着这个方向深化，未来将继续加大金银币的市场投放，让更多大众接受并了解金银币投资的优势。

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分析称，熊猫金币的投资价值主要体现在三方面，一是国家信用保障，熊猫金币是中国法定货币，由央行发行，成色和重量有严格标准，无赝品风险；二是避险与增值双重属性，熊猫金币本身附带黄金

比增长29.81%。

金币消费强劲势头之下，熊猫金币亦受到投资者关注。

从整体销售来看，相关数据显示，2024年度投资金币销售的总资金规模增长28.57%，4种精制熊猫金币销售的总重量增长30.34%。2025版熊猫金币自2024年10月30日正式发售，至

2024年11月底，销售额同比增長近30%，展现出强劲的市场表现力。

《中国经营报》记者采访中国金币集团市场营销部总经理殷献民了解到，越来越多的银行开始加大对金币产品的推广，尤其是熊猫金币。熊猫金币作为标准化产品，具有央行背书、免

税属性和主权信用，是当前国内为数不多的投资型金币之一，其回购价格不仅参照金价，还具备一定的溢价。

受访人士指出，熊猫金币作为世界五大投资金币之一，兼具投资、收藏与艺术价值。对于投资者而言，可以采用定投策略，避免短期金价波动影响。

熊猫金币图案一览



资料来源：中国金币集团

的所有属性，在黄金价格长期看涨的趋势下，熊猫金币既享受金价红利，又因稀缺性叠加收藏溢价，其市场价格显著高于金价；三是风险低，熊猫金币有官方回购背书，中国金币总公司提供回购服务，投资者可通过指定渠道便捷变现，降低持有风险。

需要注意的是，目前我国金币的投资普及度低于发达国家。对此，梁永慧指出，首先是投资渠道认知度有待提升。国内黄金投资传统习惯以实物金条以及首饰需求为主，熊猫金币的推广力度和公众认知度相对较低。其次是交易成本与替代产品竞争。黄金ETF、银行黄金产品等金融工具以低门槛、低成本、高流动性

吸引了大部分投资者，实物金条投资的溢价也低于熊猫金币，导致投资者选择性差异。最后是收藏属性限制。熊猫金币的艺术价值和收藏属性导致其更偏向小众市场，市场流通需要更高的溢价空间。

“很多人对熊猫金币的投资价值和收藏意义了解不深。同时，国内消费者在黄金消费上更倾向于黄金首饰，用于装饰和传统的婚庆等场合，对熊猫金币这种投资性金币的消费习惯尚未完全形成。”中国银行(601988.SH)深圳市分行大湾区金融研究院高级研究员曾圣钧说。

殷献民指出，熊猫金币作为我国唯一由央行发行的标准化

投资型金币，兼具投资、收藏与艺术价值。在未来，我们将继续优化产品结构、拓展销售渠道、增强回购服务，真正实现“买得方便、卖得便捷”，让更多普通家庭通过熊猫金币实现资产的保值增值。

殷献民补充道：“我们将继续把熊猫金币作为免税投资产品重点推向大众，特别是在销售渠道方面加强与银行、经销商等合作。此外，我们也在拓展C2C二手流通平台，例如金币云商App，搭建熊猫金币的二手交易体系。目前，部分早期版本的熊猫金币已经脱离金价而具备独立的收藏价值，体现出其作为投资+收藏双重属性的特点。”

部分产品提升一级 个别产品跃升两级

银行集中调整代销基金产品风险等级

中经记者 慈玉鹏 北京报道

随着《商业银行代理销售业务管理办法》(以下简称《办法》)的颁布，银行代销业务管理正逐步优化。

近日，农业银行(601288.SH)在官网发文称，将针对该行所有

风险等级调整

近段时间，多家银行相继发布代销基金产品风险等级调整的公告。

农业银行近日在官网发文表示，针对所有代销公募基金产品，开展风险等级动态评估工作。该行采用与中国证券业协会备案公布的基金评价机构合作模式，按照“事前+事后”“定性+定量”的方法，在产品全生命周期内进行动态风险评估，并依据“孰高”原则确定最终风险评级。

中信银行(601998.SH)在官网发文表示，自5月12日起，上调158款代销资产管理产品的风险评级，涉及南方基金、中银基金、华安基金、广发基金等55家基金公司。

此前，建设银行(601939.SH)、民生银行(600016.SH)已相继宣布对部分代销基金产品风险等级进行调整优化。例如，建设银行于2月10日在官网发布公告称，近期已调整涉及“易方达龙头优选两年持有期混合型证券投资基金C类”“汇添富数字经济引领发展三年持有期混合型证券投资基金A类”等21款代销公募基金

代销公募基金产品，持续开展风险等级动态评估工作。《中国经营报》记者统计发现，今年以来，已有多家银行调整代销公募基金产品风险等级，其中，部分产品风险等级提升一级，个别产品风险等级更是跃升两级。

记者采访了解到，《办法》要

求银行在代销基金过程中，有义务按照监管要求切实履行适当性义务，更好地保护投资者权益。未来，银行应构建穿透式准入管理体系，健全代销业务内部管理制度，加强对合作机构和产品准入的管理责任，防范销售误导风险。

产品的风险评级。从调整的产品类型来看，主要以权益类基金为主，还包括部分债券类基金和境外投资产品。从风险等级调整情况来看，大多数产品风险等级提升一级，个别产品风险等级更是跃升两级。

就银行机构针对代销业务调整的主要内容，上海大学上海科技大学金融研究所高级研究员陆岷峰告诉记者，一是评估机制全面升级。各家银行普遍建立了“事前+事后”全流程评估体系。二是动态管理成为标配。突破传统静态评级模式，建立基于产品生命周期的持续跟踪机制。三是风险认定从严从高。普遍执行“孰高”原则，即在基金管理人自评与代销机构评估出现差异时，选取较高风险等级作为最终认定。

四是信息披露透明度提升。部分银行机构在手机银行新增“风险刻度尺”可视化工具，将R1-R5风险等级细化为21个刻度区间，并强制要求销售环节进行风险匹配双录。

某国有银行人士告诉记者，此次调整主要源于两个原因：一

一方面是监管政策推动。《办法》首次对商业银行代理销售业务管理进行全面、明确的规定。银行在代销基金过程中，有义务按照监管要求切实履行适当性义务，更好保护投资者权益。监管政策对银行代销业务在合作机构管理、代销产品准入管理、销售管理以及代销产品存续期管理等方面均提出了严格要求，促使银行重新审视代销公募基金的风险等级，以符合监管标准。

“另一方面是市场环境发生了变化，部分基金产品的底层资产配置结构变化，直接影响其风险程度。”上述国有银行人士表示，例如，若基金产品原本较多配置债券资产，风险等级处于中低水平，但随着市场利率波动、信用风险变化等因素，其底层债券资产价值出现较大波动，或者该基金为追求更高收益，增加了权益类资产的配置比例，那么基金产品整体的风险特征就会发生改变。为了保护投资者合法权益，银行需要对代销公募基金风险等级进行调整优化，使其更真实地反映产品风险。

代销业务管理收紧

就银行代销业务存在的问题，中国银行(601988.SH)深圳市分行大湾区金融研究院高级研究员曾圣钧告诉记者，一是风险评级与产品复杂度错配，部分银行在代销业务中，出于对代销规模和短期收益的追求，在客户适配上存在“重销售、轻合规”的不良倾向。对产品风险评估不够严谨，导致风险评级与产品实际复杂度不匹配。例如，一些结构复杂的理财产品，涉及多种金融衍生工具，风险较高，但可能由于银行对其风险评估不足，给予了较低的风险评级，误导投资者购买。

二是过度依赖第三方机构，自身尽职调查与筛选能力不足。个别银行在选择合作代销产品时，较为依赖第三方机构的评估和推荐，自身缺乏独立的尽职调查与筛选能力。这导致代销产品质量参差不齐，部分产品收益表现不尽如人意。以基金产品为例，银行可能没有深入了解基金产品的投资策略、基金经理的投资能力、产品的历史业绩波动等关键信息，就盲目引入产品进行代销，当市场环境变化时，投资者面临较大损失风险，也削弱了银行在市场中的竞争力。

三是销售行为不规范，如将代销产品以自营产品的名义进行销售，误导消费者认为产品风险等同于银行存款；采取虚假、夸大、片面宣传，夸大产品收益，而对产品风险揭示不足；实行捆绑销售，强制

坚持定投策略均衡配置

对于普通投资者而言，可以采用定投策略，每年购买固定数量的熊猫金币，可避免短期金价波动影响，形成长期均衡价值。

对于投资者而言，投资金币该注意什么？如何选择？

“小克重金属（如1克、3克）虽具备投资属性，但由于工艺成本较高，溢价幅度相对较大，更多满足低门槛投资者或个性化礼品市场需求。相较而言，30克熊猫金币因价格适中、投资属性强，是最具性价比的选择。”殷献民指出。

梁永慧认为，在短期避险方面，投资者可以优先选择金条，降低交易成本、持有成本。而中长期投资方面，熊猫金币兼具投资与收藏属性，时间收益优势更明显，既能享受金价上涨收益，又能体现收藏价值。

谈到金条、熊猫金币以及纪念金币的区别，曾圣钧说，三种商品形式适应不同的消费人群。其中，金条适合追求资产保值增值、注重投资的简单直接性和流动性，对黄金市场有了一定了解，希望通过黄金价格波动获取收益的投资者；熊猫金币适合既注重黄金的投资属性，又对艺术收藏有兴趣，对黄金市场有一定研究，愿意通过长期持有来获取艺术欣赏和投资回报双重收益的投资者；纪念币适合对特定历史事件、文化题材有浓厚兴趣，愿意承担一定市场风险的收藏爱好者和投资者。

综合来看，梁永慧表示，近两年熊猫金币在金价上涨的背景下，销售金额持续增长，官方回购机制的完善进一步提高了其投资地位。不同克重的定价差异和升水率（指加工费和利润部分）特点，为投资者提供了多样化选择。尽管我国人均持有量较低，但熊猫金币凭借国家信用、低升水和收藏属性，仍具备较高的投资价值。在金条、熊猫金币和纪念币中，投资者应根据自身目标如短期避险、长期增值及风险偏好，合理配置资产，优

先选择市场认知度高、流动性强、定价透明的品种。

“投资选择方面，若资金有余力的投资者，建议优先选择1盎司金币，其升水率最低，流动性最佳，价格与国际金价联动紧密，能直接反映黄金市场波动。若投资者资金更为充裕，可选择全套金币进行长期投资，如收藏历年熊猫金币全套，其兼具投资价值与艺术欣赏价值。对于普通投资者而言，可以采用定投策略，每年购买固定数量的熊猫金币，可避免短期金价波动影响，形成长期均衡价值。”梁永慧说。

展望黄金投资后续走势，渣打中国财富管理部首席投资策略师王昕杰分析称，从宏观角度来说，避险情绪稍得缓解，短期黄金多仓拥挤的状况有所缓解，金价有所回撤属正常。更长期来看，如果在“去美元”叙事愈演愈烈的情况下，黄金的价值更能得到体现。即使未来“去美元”化得到一定程度校正，黄金仍然可以得到一定程度的支撑。

王昕杰补充道，投资实物黄金有几个重点，首先是避免投资标的过度集中，实物黄金是无息资产，其投资价值通过金价的涨跌体现。说到底，这样的投资可能只适合占投资者资产配置的一小部分，过度的配置可能就成了投机。其次，逢低布局，虽然我们看好黄金，但一味地追高并不是可取的建仓方式，合理的逢低布局是坚持长期投资的首选。

“从金融机构的角度，随着国家加强对大额黄金交易的监管，如超过10万元购买黄金、珠宝须备案等，黄金市场规范化趋势日益明显。金融机构也更注重风险管理，实物黄金业务虽具低风险优势，但因涉及物流、存储等管理成本，银行更倾向于推广账户类黄金产品。”殷献民指出。

准，明确准入条件和程序，并加强日常管理和定期审查评估，建立有效的退出机制。在代销产品准入方面，要对代销产品开展尽职调查，全面了解产品情况，结合自身客群特征、销售渠道等形成独立、客观的准入意见。同时，规范销售行为，明确销售人员的禁止性行为，加强对销售过程的监督和管理，防范销售误导等风险。”曾圣钧表示。

就银行代销业务优化而言，陆岷峰建议，一是构建穿透式准入管理体系。商业银行应当建立“总行—分行—支行”三级产品评审机制，对部分产品严格执行“管理规模+登记年限”双门槛准入标准。特别是对涉及非标资产的产品，建议增设独立的风险评估委员会，实行“一票否决制”。二是重塑数字化适当性流程。当前亟待开发智能匹配引擎，将客户风险测评数据与产品风险标签动态关联。可借鉴百信银行“AI自动处理—智能工单一专家人工”三级漏斗机制，实现销售过程全留痕、可回溯。同时，在手机银行增设风险警示弹窗，对R4级以上产品强制播放风险提示视频。三是强化存续期“温度服务”。针对《办法》新增的存续期管理要求，建立“重大事项72小时响应机制”，对基金经理变更、分红方式调整等情况，通过智能外呼+短信双通道主动告知客户。可参考保险行业经验，对老年客户增加人工回访频次。