

# 盘活“沉睡资产” 农村设施抵押贷款加速落地

中经记者 杨井鑫 北京报道

苦于没有抵押资产,养殖户在银行融资一直很难。

究其原因,以往农民养殖的鸡鸭牛羊在银行看来属于风险资产,一场病害可能就会导致价值归零,牛棚猪圈鸡舍这些基础农村设施也无法用于抵押融资。

## 牛棚猪圈鸡舍能抵押

农业设施与畜禽活体被正式纳入抵押融资范围,意味着农业设施抵押融资在全国范围内推广。

作为四川省青神县的一家农业科技公司的老板,王俊(化名)在2025年新建了一个百万羽蛋的鸡场,投资的底气源于青神农商银行为他提供了一笔500万元的贷款。

2024年,四川省印发《关于在不动产登记证书附记栏记载畜禽养殖设施基本信息的通知》,推动畜禽养殖业通过土地经营权、养殖设施等不动产权登记证书开展畜禽养殖设施登记颁证。

王俊用青神县颁发的畜禽养殖设施基本信息不动产权证书向银行申请了抵押贷款,这也是四川省的首笔畜禽养殖设施抵押贷款。

实际上,王俊通过养殖设施不动产贷款对当地的产业融资意义重大。2025年7月8日,四川省人

然而,政策层面的“破冰”正扭转这一局面。农业设施与畜禽活体被正式纳入抵押融资范围,这也意味着,农业设施抵押融资在全国范围内推广。

时下,不少银行已经通过模式创新推出了相关金融产品,并加大了农村设施抵押贷款的信贷投放。

民政府办公厅正式印发《促进畜牧业高质量发展十条措施》,要求全面提升畜牧业综合竞争能力。其中提到,四川是畜牧业大省,当前以生猪、牛、羊、兔为代表的畜牧业总产值已突破7300亿元。对于未来3至5年的发展目标,四川省要打造首个万亿级农业产业集群——畜牧万亿产业集群。

除了四川省之外,浙江、广西、宁夏、重庆等地对于农业设施抵押贷款也有先行先试的范例。

2025年,浙江农商银行联合银行辖内的上虞农商银行为解决企业缺少有效抵押物的融资瓶颈,推出了专项融资产品“农业设施抵押贷款”,为浙江一家种猪科技企业发放了2300万元贷款,而押品就



农业设施与畜禽活体被正式纳入抵押融资范围。

本报资料室/图

是企业的“猪舍”。

作为重庆地区最大的涉农银行,重庆农商银行于2025年推出了创新特色信贷产品“农业生产设施设备抵押贷款”,实现了“农业经营管理站颁证—农村产权流转交易中心抵押登记—重庆农商银行专项产品放款”全业务流程,将此前“沉睡资产”转变为资金。

近日,中国人民银行办公厅、国家农业农村部办公厅、国家金融

监督管理总局办公厅联合印发《关于推广农业设施和畜禽活体抵押融资的通知》(以下简称《通知》),农业设施与畜禽活体被正式纳入抵押融资范围,这也意味着农业设施抵押融资在全国范围内推广。

政策出台之后,各家银行迅速摸底市场需求,并为客户量身定制了融资方案。越来越多的农业设施和生物资产正被“唤醒”,转化为推动产业发展的真金白银。

## 风控模式:规模化养殖+担保

银行在选择农业设施贷款客户时,会以规模化养殖企业或专业合作社为主,还会引入保险或担保公司分担风险。

资产要抵押,确权是第一步。《通知》中要求,要明确农业设施确权登记机构,建立完善申报、调查、核实、公示等工作流程,依法对农业设施所有权权属清晰、项目规划和用地符合管理要求、具备一定规模和较高价值的农业设施办理所有权登记备案,制发产权证。

同时,鼓励有条件的地区建设农业设施和畜禽活体抵押数字化管理平台,赋予抵押资产专属“二维码”,逐步实现农业设施“一棚一码”、畜禽活体资产“批次赋码”管理,探索与乡村振兴领域数字一体化平台对接,建立行业指导、金融服务、资产交易多方联动机制,确保抵押资产权属清晰,安全有效。

农业设施贷款的风险较大,原因是缺少政策条件,农业设施的价值评估和处置都比较难。”一家股份制银行人士表示,生物资产会因为疾病、自然灾害等原因非正常死亡,直接导致价值灭失,而农业设施更会在这种风险下丧失价值。“贷款的投放风险很难把控,这也是银行此前业务涉足较少的原因。”

“新政出台之后,资产的确权问题能够解决,银行也在通过创新模式和设置贷款条件来降低风险。”该人士称,银行在选择农业设施贷款客户时,会以规模化养殖企业或专业合作社为主。这类贷款主体相比个人养殖户在养殖专业性上更具优势,风险抵御能力更

强。同时,银行还会引入保险或担保公司分担风险,以保证抵押品的价值。

该人士还表示,在大规模推广农业设施抵押贷款的同时,农业设施的处置机制需要进一步完善,这有利于银行信贷投放。“如果资产不能处置或者很难处置,那么可能会影响银行信贷投放的积极性。”

据了解,此次《通知》中强调了抵押资产处置变现的路径。一方面,构建省、市、县、乡多级联网的农村产权交易平台,鼓励优先在本地平台拍卖处置。探索“预交易”模式,提前让农村产权交易机构与养殖户、金融机构签协议,违约后直接启动拍卖,收益优先还贷款。另一方面,鼓励金融资产管理公

司、农业企业参与不良资产收购、资产收储,支持农村集体经济组织建立托底回购机制,加快资产流转变现。

“除了抵押外,银行对农业设施抵押贷款的风险把控重点还在贷后管理上。这与企业的经营密切相关。比如,企业将所有牲畜都出售了,或者牲畜、押品价格大幅下跌,都可能会影响贷款的收回。”该人士表示。

值得一提的是,银行还需要规避欺诈风险。该人士向记者透露,银行对此前涉及的很多骗贷案进行了收集和学习,通过这些“前车之鉴”不断完善内部风控机制,让资金真正能够用于农业,助力乡村振兴。

# 起投门槛“多级连跳” 黄金积存业务悄然生变

中经记者 秦玉芳 广州报道

近日,黄金价格再创历史新高,站稳4800美元高位。

随着国际金价持续高位震荡,商业银行频频发布贵金属交易风险提示公告,并上调积存金业务起购金额。自2025年年初至今,多家银行已连续多次上调该业务门槛,普通起购金额普遍升至千元以上。

这一连串调整后,既是金

价上涨带来的自然结果,也反映出银行在波动市况下强化风险管理、落实投资者适当性管理的主动应对。业内人士认为,当前黄金积存业务正经历产品定位再校准,从低门槛储蓄替代品转向中风险投资品。预期2026年黄金价格高位震荡趋势加剧,而投资者对黄金资产配置的刚需趋势仍将延续。在此背景下,投资者更需要审慎制定投资策略。

## 起投门槛普遍进入千元阶段

自2026年1月以来,不少银行发布贵金属交易风险提示,并上调黄金积存业务门槛。例如,工商银行(601398.SH)如意金积存业务最低投资额(即积存起点金额)由1000元上调至1100元;按克数积存的积存起点仍为1克;光大银行(601818.SH)黄金积存个人业务定期投资按固定金额投资起购金额由1000元调整为1100元,追加金额为100元整数倍;宁波银行(002142.SZ)将积存金起购金额由1000元调整为1200元,按重量起购克数维持1克不变。

实际上,自2025年年初至今,不少银行已连续多次上调黄金积存业务起购门槛。据银行公告初步统计,工商银行连续5次发布公告,将如意金积存业务门槛从650元上调至1100元;宁波银行也接连5次调整,金额从2025年3月的700元上调至1200元。

截至目前,银行黄金积存业务起购门槛普遍达到1000元以上。

对于银行频繁调整积存金门槛的现象,易观千帆金融行业咨询专家陈毛川认为,起购门槛上调是多重原因作用的结果:一是市场波动加剧,银行担忧散户投资者在高位追涨、低位恐慌赎回,引发客户投诉与声誉风险;二是监管与合规要求,金融监管部门要求金融机构强化适当性管理,银行须匹配产品风险与客户风险承受能力;三是风控与资本约束,上调门槛、收紧风控可适当降低银行风险,同时契合资本管理要

求,优化风险加权资产结构。上海息壤实业首席分析师蒋舒表示,积存金业务的初衷是满足投资者的黄金配置需求和长期保值需求,但在过去数年金价迭创新高的牛市刺激下,一部分追涨资金涌入积存金业务也在情理之中。银行出于风控目的,通过提高门槛来冷却追涨的资金冲动,这与过去数月全球主要交易所对于黄金衍生品的风控措施异曲同工。

汇管信息科技研究院副院长赵庆明也指出,金价暴涨虽然让现有持仓者盈利,但历史表明,暴涨之后往往伴随着剧烈调整。对于风险承受能力较低的普通投资者,一旦金价大幅下跌,可能难以承受损失,进而容易引发纠纷。适当提高投资门槛,可以在一定程度上“劝退”风险承受能力较弱、投资知识相对欠缺的投资者或使其更谨慎决策,这属于一种前置的风险管控手段。其首要出发点是业务风控控制。

赵庆明还表示,目前国内金价已突破每克1000元,而许多银行的积存金业务通常以“1克”为最小交易单位。因此,随着每克黄金价格的抬升,投资者的最低入手金额也“水涨船高”。从银行运营角度而言,提高门槛也与管理成本有关。银行需要在交易所或批发市场进行对冲操作,如果大量客户仅购买远低于1克的零散份额,其头寸管理和对冲操作的复杂性与成本会显著增加。

## 黄金投资从“普惠”走向“准专业”

随着门槛的持续上调,对投资者配置积存金产品的影响几何?

赵庆明认为,门槛提高后,可能会促使部分投资者转向其他黄金投资渠道,但影响有限。对大多数普通投资者而言,银行积存金有其不可替代的优势:交易便捷,接近24小时可操作,流动性好;相比其他渠道,它仍是门槛相对较低的选择。因此,积存金仍是大众配置黄金资产的重要入口。

蒋舒也指出,投资门槛的提高必然会降低中小投资者的参与程度,可能导致部分中小投资者转向黄金ETF。不过,考虑到银行平台在投资者心目中认可度较高,投资门槛的提高不会造成实质投资格局的剧烈变化。

冠首咨询创始人、资深金融监管政策专家周毅钦进一步表示,积存金起投门槛连续上调的同时,部分银行也在提高相关业务的风险评级,这可能对投资者结构产生一定筛选作用。

陈毛川认为,当前趋势确实显示黄金积存业务正经历产品定位再校准,从低门槛储蓄替代品转向中风险投资品。从银行业务布局角度来看,当前银行仍将贵金属作为财富管理的重要配置选项,只是从规模导向转向风险适配导向,聚焦风险承受能力匹配的客户群体,属于精细化风控下的客户结构优化,提升业务质量与可持续性,而非战略收缩。

赵庆明进一步指出,黄金投资正从“普惠”走向“准专业”。当前,黄金投资事实上对投资者的专业知识和风险意识提出了更高

要求,其隐性门槛并不低。从银行角度看,金价的暴涨暴跌意味着资产价格波动风险显著上升,银行必须随之加强相关业务的风险管理与投资者教育。

“在当前金价高位波动下,商业银行风险管理多策并举。一是门槛管控精细化,一些银行启用了起投金额浮动机制,随实时金价动态调整,替代固定金额的频繁调整。二是合规与风控深度绑定,严格落实投资者适当性管理,通过风险测评、签署风险揭示书等环节,强化‘卖者有责’。三是风险提示常态化,结合市场波动密集发布警示,兼顾业务发展与投资者权益保护。”周毅钦表示。

展望后市,黄金价格高位震荡行情或将延续。广开首席产业研究院在最新研报中指出,2026年存在地缘政治风险局部缓和、美联储降息预期落空甚至逆转、美元阶段性反弹及ETF资金流出等因素,导致金价存在短期回调的可能。“对2026年黄金价格走势的判断可概括为‘高位震荡,整体偏强,涨幅收窄’。基准目标区间可能集中在4500美元—4900美元/盎司。上半年不排除因估值高估和部分投资者获利了结出现技术性调整,极端情景下存在15%—20%的回调风险。”

这也要求投资者对黄金资产的配置更应审慎。随着积存金业务从“普惠”向“准专业”转型,以及银行风控措施的全面升级,个人投资者需更加清晰地评估自身的风险承受能力,投资知识储备与配置需求,在波动的市场环境中作出更趋理性的资产配置选择。

# 银行打造“全场景覆盖”消费支持体系

中经记者 郝亚娟 重庆  
上海 北京报道

岁末新春消费旺季叠加政策红利,全国消费市场持续升温。

为实现精准促消费,各家银行着力打造“全场景覆盖”的消费支持体系:一方面,涵盖购物、餐饮、

## 深耕区域特色与新兴赛道

数据显示,2025年全年社会消费品零售总额501202亿元,比2024年增长3.7%。国家统计局局长康义在2025年国民经济运行情况新闻发布会上介绍,从消费情况看,2025年我国持续发力扩大内需,随着提振消费专项行动落地见效,消费市场规模稳步扩大,结构持续优化,新的消费热点不断涌现。

董希淼表示,从参与主体看,

## 培育增长“第二曲线”

日前,在国务院新闻办举行的新闻发布会上,中国人民银行货币政策司司长谢光启指出,提振消费是2026年的重点任务。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十五个五年规划的建议》将拉动内需明确为“十五五”时期推动经济增长的关键抓手,提出促进形成更多由内需主导、消费拉动、内生增长的经济发展模式。

下一步,还须推动金融服务与消费需求的深度适配。北京大学博雅特聘教授田轩表示,解决信贷模式与消费需求错配,关键在于推动消费

以银行业金融机构为主,其他机构积极参与。目前,商业银行仍是我国消费金融市场最主要的供给者,消费贷款、信用卡是其消费金融主要产品;消费金融公司着眼于中端客户,提供具有灵活多样的信贷产品及服务;部分小贷公司、网络平台等承接消费金融的底端客群。从趋势看,差异化、特色化、多层次的消费金融服务体系正在形成。

信贷从总量调控向结构优化转型。既要合理调控住房信贷增速,逐步提升支持服务消费、绿色消费的额度,也要发展场景化、小额化、短期化消费信贷,针对新市民、低收入群体推出“信用+收入”双维度评估模型。

田轩提到,要建立跨部门产融协作平台,打通消费数据与金融授信链条,推动金融机构深度嵌入绿色家电、节能建筑、新能源汽车等产业链前端,提供“支付+融资+保险”一体化服务。鼓励设立消费金融专项引导基金,重点支持养老托育、智慧医疗、体育休闲等民生服务领域

财政贴息政策有关事项的通知》指出,将个人消费贷款财政贴息政策实施期限延长至2026年年底。

在政策引导与市场趋势的双重推动下,金融促消费的发力方向也日益清晰。上海金融与发展实验室副主任、招联首席研究员董希淼在接受《中国经营报》记者采访

时指出,金融机构大力发展数字消费金融,构建更精准的用户画像,减少过度授信和多头借贷行为,有序压降利率和费率,加强消费者合法权益保护。金融管理部门推动在食、住、行、游、购、娱、医等场景畅通“卡、码、币”支付渠道,持续提升支付便利度。

苏商银行特约研究员付一夫分析,在政策支持方面,国家通过宏观政策引导降低消费信贷成本:一是中国人民银行通过结构性货币政策工具(如再贷款)鼓励银行加大对消费领域的信贷投放;二是监管部门推动LPR(贷款市场报价利率)下行,带动消费贷款利率整体下降;三是各地政府联合金融机构发放消费补贴或贴息,降低居

民实际负担。“银行也推出一系列举措:一是推出专项低息消费贷产品,如针对购车、家装等领域提供年化利率优惠;二是通过数字化风控简化审批流程,实现‘秒批秒贷’,提升便利性;三是动态调整额度,对优质客户提供更高授信;四是开展限时促销,如利率折扣、免息分期等,刺激短期消费需求。”付一夫说。

在操作层面,董希淼建议,积极稳妥发展消费金融,从供需两端发力,加大支持服务消费扩容提质。对于不同类型的银行,尤其是中小银行,因地制宜是关键。上海金融与发展实验室特聘研究员王润石指出,中小银行可凭借“地缘优势”精准聚焦重点领域,实现差异化发力。在信贷支持上,重点投向本地民生领域项目;在服务创新上,针对新市民、家庭需求推出特色产品。同时,通过支持本地小微企业和个体工商户,从根本上稳定就业与收入,夯实消费基础。