



视觉中国图片

保管箱租赁业务火爆

1月14日,记者来到平安银行北京分行营业部,该行工作人员表示:“北京地区只有分行营业部有保管箱,现在都是满箱状态,要想租箱需排队等候。”当被问及何时能租到时,对方摇了摇头:“排队的人有很多,2026年是够呛了。”

在招商银行北京分行营业部,该行工作人员向记者坦言:“现在没有空箱子,有100多人在排队等箱,最小号的细长型箱子相对容易排到,排到大箱子的可能性要低很多。”据介绍,招商银行的保管箱业务根据不同尺寸箱型,收费标准不尽相同。

“我们这里的保管箱都是老式的,租金比较便宜,很少有人退租。其他银行网点有全自动式保管箱,租金要高一些。您可以在银行App上先查看具体网点的空箱情况,以免白跑。”北京银行西单支行一位柜员说。北京银行阜成支行的工作人员告诉记者,该行全自动保管箱(120mm*260mm*450mm)月租金800元,年租金3000元,押金4000元。

记者在走访中发现,不同银行的保管箱尺寸以及租金存在较大差异。例如,招商银行将箱型分为A型-N型。A型:规格538mm*90mm*60mm,日租金10元,月租金50元,年租金260元,保证金500元。N型:规格538mm*890mm*980mm,无日租,月租金3500元,年租金42000元,保证金42000元。

平安银行则将箱型分为A型-J型。A型:规格60mm*250mm*530mm,单月租金100元,三个月租金200元,半年租金300元,年租金

500元。J型:规格610mm*300mm*500mm,单月租金3000元,三个月租金6000元,半年租金10000元,年租金15000元。

金价飙升成背后推手

银行保管箱“一箱难求”的背后是居民对黄金不断增长的购买热情。有银行工作人员告诉记者,去年以来咨询保管箱租赁业务的人就明显增多。

2026年开年以来,金价保持强势。全球地缘政治风险呈现多点扩散与升级态势,持续为贵金属市场注入强劲的避险需求。多家券商认为,展望后市,金价或延续震荡偏强走势。

东吴证券表示,2026年黄金仍值得配置的三大理由包括:美联储降息有望延续,黄金货币价值凸显;去美元化大背景下,央行配置需求持续;低利率环境下,黄金作为多元资产配置的重要性凸显。黄金与股票、债券等资产呈现低相关性,配置黄金资产可以改善风险收益特征。

在此背景下,不少投资者希望长期配置黄金资产。北京居民张明告诉记者:“2025年我没上车黄金,2026年看到国际政治形势动荡,配置一些黄金资产仍有必要,上周买了黄金ETF,还买了黄金积存金,准备分期兑换成实物黄金。”

在记者采访过程中,有投资者表示,实物金条放在家里总有些不放心,怕被小偷用金属探测器测出,电子门锁也很脆弱,即使买个家用保险柜也可能被整个端走。思来想去,还是打算放在银行保管箱里。

一位邮储银行北京分行人士表示,该行全

自动保管箱有四种规格,可存放各种金银珠宝、有价证券、文书契约、保密资料等贵重物品。保管箱区域24小时有专人值守,拥有高规格安检系统、环境控制系统和防火系统。若要开箱,需要“电子门禁卡+密码+专用钥匙”三重验证。

对于投资者而言,银行保管箱不仅是一种物理存储工具,更能提供一种心理保障。“存放在银行,感觉很安全,也有仪式感。”一位多年租用保管箱的辽宁居民告诉记者,尤其是在金价高企的背景下,这种安全感尤为珍贵。

业务供需矛盾凸显

尽管租箱需求旺盛,但银行保管箱供给未能同步跟上。1月13日,记者前往北京市丰台区的三家银行网点,相关工作人员均向记者表示,无保管箱租赁业务,需前往分行营业部或上级支行询问。此外,由于场地、成本等因素,银行并未大规模扩建保管箱相关设施。

某城商行总行人士告诉记者:“保管箱租赁业务不是我们的主营业务,我们提供的是老式保管箱,按年收费。它们占用空间大、维护成本高、创收有限,我们会在保管箱库房配备安保人员,需要付出人力成本,综合下来其实不太赚钱。我们已不再接收新客户,随着老客户租约陆续到期,这项业务会慢慢消失。”

前段时间,青岛银行浙江路支行发布停止办理保管箱业务的公告,自2月1日起,该行将不再受理新的保管箱租用业务和原有保管箱的续租业务。请已在青岛银行浙江路支行办理保管箱业务租约到期以及租约到期未及时退

租的客户最晚于7月31日前,携带本人有效身份证件、保管箱钥匙到青岛银行浙江路支行办理退租手续。对于在公告通知的期限内未办理退租手续的保管箱,经该行电话、短信、邮寄等方式通知无果后,该行将在8月1日后对保管箱进行封存保管。

面对高昂的租金与漫长的等待,有投资者开始权衡成本。一位投资者表示:“如果只为存放少量金条,每年支付数百元甚至上千元租金并不划算。”家用保险柜成为部分人的替代性选择。

为缓解供需矛盾并提升服务吸引力,多家银行正尝试通过智能化升级或服务融合创新的方式提升运营效率。例如,1月8日,潍坊银行微信公众号发布推文称,该行拥有库内安保、消防设施先进,保管设施齐全的保管条件。保管箱采用不锈钢材质,具有防钻、防撬、防切割以及防腐蚀等特性。

至于租赁期限,潍坊银行称,对于正常收费标准客户,保管箱租赁业务租期灵活,保管期限原则上最长不超过三年。对于该行“V+”会员达标客户,保管箱租赁优惠期一年。潍坊银行V5及以上会员可享保管箱租赁业务优惠活动。

此外,青岛农商行还推出过专项活动,在活动期间首次购买该行代理销售的贵金属产品金额1万元-3万元(不含)的客户,可获赠A型保管箱6个月免费使用权;金额3万元-10万元(不含)的客户,可获赠A型保管箱免一年租金优惠,其他箱型租金七折优惠;金额在10万元以上的客户,可获赠A型保管箱免两年租金优惠,其他箱型租金六折优惠。

穿越周期 徽商银行的硬科技陪伴三重叙事

● 本报记者 程竹 李静

在合肥高新区中安谷科技园一间面积不大的展厅内,德智航创的产品阵列勾勒出清晰的商业化图谱:从能实现24小时自动巡检换电的无人机机巢,到应用于智慧交通、能源巡检的各类民用机型,再到远销海外的物流无人机解决方案……这家企业正是徽商银行一路陪伴、共同穿越成长周期的“科创伙伴”。

从不会贷到陪伴者

“2022年公司搬迁到合肥时,大部分员工还在北京,这里只有三四个人,销售收入急剧下滑。当时徽商银行与我们签订了‘共同成长计划’,授信1000万元,帮助我们渡过了最困难的阶段。”德智航创的财务负责人回忆道。这一笔在传统风控视角下存在风险的授信,源于徽商银行一套独特的科创金融服务机制。

据徽商银行相关负责人介绍,该行破解科技金融“不会贷、不能贷、不愿贷、不敢贷”难题,靠的是一套组合拳:在总行成立科创金融一级部门,在21家分行设立科创金融中心,并在20个省级园区创建“科创之家”综合支行,实现组织架构的专业化。更重要的是机制创新:给予科技信贷业务3个百分点的不良容忍度,制定授信尽职免责负面清单,对未触发清单者“应免尽免”;同时单列考核与专项激励,用“真金白银”引导资源流向科技创新领域。

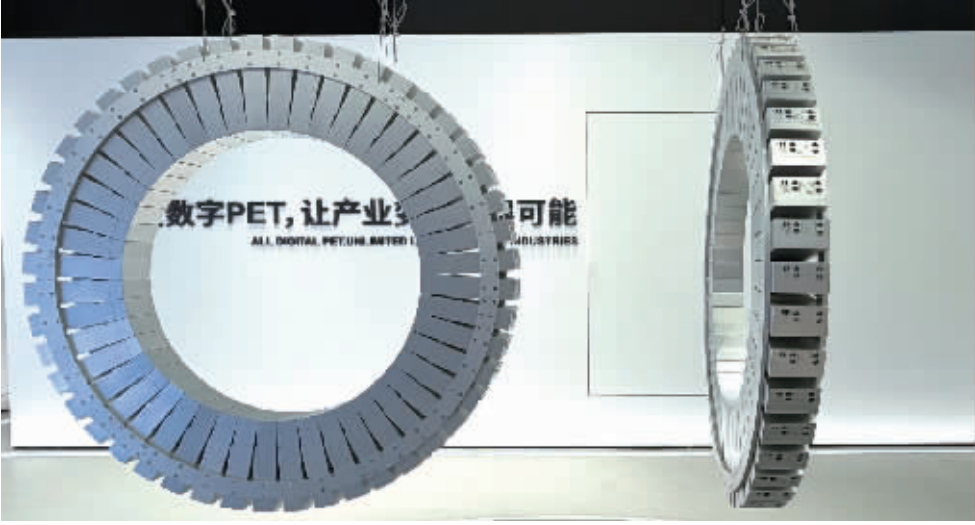
这套机制也让锐世医疗受益。这家2021年在合肥落地生根的企业,手握全球领先的全数字PET技术,却因项目周期长一度陷入融资困境。徽商银行合肥自贸区支行主动对接,将其纳入“科创企业白名单”,开辟绿色通道,并采用“银行+政府+担保”的协同增信模式,最终提供了2000万元专项授信,期限灵活匹配其研发与市场拓展周期。

“银行看重的是企业的成长性与技术能力,而非暂时的亏损或营收波动。”德智航创董事长梁旭的感慨,道出了徽商银行科技金融的风控逻辑——其核心正从紧盯历史财报,转向前瞻评估未来价值。

从实验室到生产线

“我们已将无人机技术应用于工业领域。”梁旭介绍,公司搬迁至合肥后,在地方产业政策与金融活水的双重滋养下,业务发展迅速驶入快车道:销售收入从2021年的276万元,预计跃升至2025年的8000万元。徽商银行提供的服务也从最初的担保贷款,升级为信用授信、结算、代发工资、员工持股计划咨询等综合金融服务,银企纽带日益牢固。

在锐世医疗的研发场地里,记者亲身感受到了国产高端医疗设备领域的重大进展。企业相关负责人向记者展示了被誉为“行业光刻机”的全数字PET/CT,并解释道:“这项技术实现了PET领域的‘数码相机革命’。”这一突破正是当前医疗影像设备自主可控浪潮中的一个生动缩影,其背后是锐世医疗在技术标准领域取得的系统性成就:公司不仅牵头制定



锐世医疗的数字PET探测器环

本报记者 李静 摄

了我全数字PET的行业标准,更将技术创新成果输出至国际舞台,使得其产品的多项核心性能指标实现了对国际巨头的超越。

“从材料到器件,我们所有关键环节的技术均已实现自主可控。”锐世医疗相关负责人语气笃定。徽商银行支持的资金,正是在企业产品量产与市场推广的“临门一脚”关键期注入,助力企业生产的设备进入多家三甲医院。

从筑巢引凤到雨林生态

“成长性与技术能力是地方政府衡量科技企业价值的核心标尺。”梁旭说,在这里,政

府为企业搭建应用场景、对接上下游资源与投资机构,形成了高效的“政银企”协同生态。徽商银行的科技金融战略也与此同频,它不仅提供资金,更参与构建创新生态。银行通过“共同成长计划”“投贷联动”等形式,架起企业与资本市场的桥梁;打造“科创之家”物理据点与“微科e系列”数字化服务平台,为企业提供“融资+融智”的综合化服务。

截至2025年末,徽商银行科技贷款余额超2100亿元,贷款户数超1.3万户。当科技创新的种子遇见适宜的金融土壤与产业气候,生长的便不只是几家企业,而是一片面向未来、生机勃勃的“创新雨林”。

0费率理财产品涌现 机构盯上万亿存款搬家蛋糕

● 本报记者 石诗语

2026年伊始,银行理财公司降费潮再度升级,0费率、超低费率产品涌现。国有大行、股份制银行及城商行系理财公司集体发力,通过阶段性下调固定管理费、销售服务费等方式抢占市场,目标直指持续释放的存款搬家资金。

业内人士认为,价格优惠虽能实现短期冲量,但长期发展终究要靠理财公司的核心竞争力。机构切忌陷入单纯的价格战,必须从多维度打造差异化优势。

激烈的费率大战

2026年开年以来,银行理财公司密集发布费率调整公告,0费率产品成为市场焦点。

“我们代销的产品中有多只产品参与费率优惠活动,投资者购买产品支付的费用降低了就相当于收益率提高了。”招商银行北京市西城区一家支行的理财经理告诉记者。

1月14日招银理财发布多条费率优惠公告,其中“招睿和鼎高评级封闭231号产品”固定投资管理费率由0.15%降至0.01%。此外,招银理财1月13日发布公告称,对“招睿稳泰封闭112号”“招睿和鑫(和盈)封闭3号”等多只产品给予阶段性费率优惠,固定投资管理费率调整为0。

更早之前,宁银理财已开启大规模降费。2025年12月30日,宁银理财连发多条公告,对旗下超百只理财产品实施费率优惠。据记者不完全统计,其中约40只产品销售服务费率被调整为0,另有超40只产品自2026年1月1日起,不再收取浮动管理费。

2026年以来,南银理财已发布31条理财产品费率阶段性调整公告,其中1月5日集中发布了24款产品的费率优惠措施,这些产品固定管理费率和销售费率均下调至0.01%。

建信理财也于近日发布公告,对旗下近30只固收类产品实施管理费率优惠,多只产品优惠后费率降至0.01%。

多重因素驱动降费

此轮密集降费并非偶然,而是多重因素叠加的必然结果。从直接动因来看,承接存款搬家资金、扩大管理规模是不少理财公司的核心目标。

多家券商机构测算,2026年到期的定期存款规模均值为60万亿元。国信证券经济研究所金融团队测算,2026年到期的全行业长期限定期存款规模为59万亿元至71万亿元。华泰证券固收研究团队测算,2026年1年期以上定期存款到期规模为50万亿元,集中于2-5年期,国有大行占比较大,规模超30万亿元。

业内人士认为,在理财产品收益率承压背景下,规模竞争迫使机构从费率端发力,而年初“开门红”节点也促使机构通过阶段性降费冲刺业绩。

费率降低带来的影响具有两面性。“一方面,费率下调相当于隐性增加收益率,可以提升投资者实际收益的获得感,尤其在低利率环境下,有助于引导居民资产向理财市场合理配置。另一方面,费率下调短期内会压缩理财公司的利润空间,可能使其难以覆盖投研、运营等刚性成本。值得警惕的是,价格战可能加剧行业内卷,不利于行业可持续发展。”某股份行理财公司产品管理部负责人向记者表示。

中信证券首席经济学家明明认为,阶段性降费更多是理财公司应对市场变化的短期营销策略,而非永久性举措,这一方式有助于机构在吸引客户与保障自身可持续发展之间寻求平衡。当前的费率调整仍以阶段性降费为主,这是因为管理费 etc 收入是多数理财公司的重要营收来源,若长期维持“零费率”或“超低费率”,将对机构盈利能力构成严峻挑战。

构建核心竞争力

业内人士认为,价格战可解燃眉之急,但长期发展仍需依赖核心竞争力。

专家表示,理财行业降费将逐步走向分化,单纯依赖价格竞争的模式难以为继,机构需从多维度构建差异化优势。

明明认为,理财机构要在竞争中脱颖而出,需具备四项核心能力:强大的投研与资产配置能力、产品创新与差异化定位能力、高效的运营与数字化能力,以及专业的客户服务与陪伴能力。

2026年,在定期存款大量到期的背景下,中金公司认为,保险、“固收+”理财产品和私募基金的规模有望增长。银行理财卡位优势明显,但需关注平滑估值整改后的净值波动压力,部分投资者仍对理财真实风险存在预期差,2026年理财规模增速预计为8%-12%。“固收+”产品前景广阔,低利率环境与资本市场改革深化均有助于提升此类产品的性价比。