

理财市场规模稳健扩张

银行业理财登记托管中心1月23日发布的《中国银行业理财市场年度报告(2025年)》(以下简称《报告》)显示,截至2025年12月末,持有理财产品的投资者数量达1.43亿个,较年初增长14.37%,其中个人投资者数量较年初新增1769万个,机构投资者数量较年初新增31万个。与此同时,银行理财市场存续规模为33.29万亿元,较年初增长11.15%,全年累计新发理财产品3.34万只,募集资金76.33万亿元。

累计创造收益7303亿元

作为我国居民资产配置的重要渠道,理财产品过去一年的整体收益保持稳健。《报告》显示,2025年理财产品累计为投资者创造收益7303亿元,较上年增长2.87%。其中,银行机构累计为投资者创造收益1132亿元;理财公司累计为投资者创造收益6171亿元。2025年,理财产品平均收益率为1.98%。

分产品类型看,固定收益类产品占比高达97.09%,居绝对主体地位。根据《报告》,截至2025年12月末,固定收益类产品存续规模为32.32万亿元,占全部理财产品存续规模的比例为97.09%,较年初减少0.24个百分点。相较之下,混合类产品存续规模为0.87万亿元,占比2.61%,较年初增加0.17个百分点;权益类产品、商品及金融衍生品类产品的存续规模相对更小,分别为0.08万亿元和0.02万亿元。

由于风险等级较低的固定收益类产品占绝对主体,相应地,中低风险等级产品的占比也较高。截至2025年12月末,风险等级为二级(中低)及以下的理财产品存续规模为31.87万亿元,占全部理财产品存续规模的比例为95.73%;风险等级为四级(中高)及以上的理财产品存续规模为0.08万亿元,占全部理财产品存续规模的比例为0.24%。

相较于封闭式产品,“可灵活购买与赎回”的开放式产品占比更高。《报告》显示,截至2025年12月末,开放式理财产品存续规模为26.59万亿元,占全部理财产品存续规模的79.87%,较年初减少0.93个百分点;封闭式理财产品存续规模为6.7万亿元,占全部理财产品存续规模的20.13%。其中,现金管理类理财产品存续规模为7.04万亿元,占全部开放式理财产品存续规模的比例为26.48%,较年初减少3.69个百分点。

虽然封闭式理财产品的占比较低,但新发产品的期限较长,一定程度上为市场提供了长期、稳定的资金来源。根据《报告》,2025年新发封闭式理财产品的加权平均期

《中国银行业理财市场年度报告(2025年)》显示:

截至2025年12月末

持有理财产品的投资者数量达1.43亿个

较年初增长14.37%

银行理财市场存续规模为33.29万亿元

较年初增长11.15%

理财产品通过投资债券、非标准化债权类资产、权益类资产等

支持实体经济资金规模约21万亿元

2025年

理财产品累计为投资者创造收益7303亿元

较上年增长2.87%

限在322天至489天之间。截至2025年12月末,1年期以上的封闭式产品存续规模占全部封闭式产品的比例为70.87%,较年初增加3.72个百分点。

投资者数量达1.43亿个

备受市场关注的是,银行理财产品的投资者数量依然保持增长态势。

个人投资者仍是理财市场主体,且整体风险偏好较低。《报告》显示,截至2025年12月末,个人投资者数量为1.41亿个,占比98.64%;机构投资者数量为194万个,占比1.36%;在个人投资者中,数量最多的仍是风险偏好为二级(稳健型)的投资者,占比为33.54%,风险偏好为一级(保守型)、五级(进取型)的个人投资者数量占比较年初有所增加,分别增加0.48个百分点、1.3个百分点。

“2025年银行理财投资者数量增长是多因素叠加的结果。”国家金融与发展实验室副主任曾刚表示,一方面,个人投资者的风险偏好依然较低,稳健型投资者居主体;另一方面,存款利率下行促使居民寻求替代性资产配置方案,但在可选渠道相对有限的情况下,银行理财凭借其稳健性成为主要的承接载体。“2025年,主要商业银行已将部分大额存单的利率下调至0.9%,3年期定期存款利率也降至1.55%左右。在此背景下,虽然银行理财产品的平均收益率也已降至1.98%,但相较于定期存款仍有一定吸引力,这种‘剪刀差’效应推动居民寻求替代性资产配置方案。”曾刚说,从资产配置的渠道看,虽然理论上居民可以选择股市、基金、保险等多种方式,但在实际操作的过程中,银行理财因其相对稳健的

特性和较低的投资门槛,成为承接“存款搬家”的主要渠道。

曾刚认为,尽管近期市场上出现“存款搬家”的讨论,但统计数据显示,居民的储蓄倾向仍维持高位。“这表明居民整体的风险偏好并未出现根本性转变,当前的资产再配置更多是在低风险产品之间切换。”曾刚说,尽管当前居民的资产配置行为正从单一存款向多元化方向发展,但可供居民选择的高收益、低风险配置渠道依然相对有限,多数投资者仍倾向于通过专业机构进行间接投资,而非直接参与资本市场。

支持实体经济约21万亿元

理财资金是“长钱长投”、服务实体经济的重要渠道之一。《报告》显示,截至2025年12月末,理财产品通过投资债券、非标准化债权类资产、权益类资产等,支持实体经济资金规模约21万亿元。具体来看,投向债券类、非标准化债权类资产、权益类资产余额分别为18.52万亿元、1.82万亿元、0.66万亿元,分别占总投资资产的51.93%、5.1%、1.85%。

从投资债券的类别看,截至2025年12月末,理财产品持有信用债13.27万亿元,在总投资资产中占比37.21%,占比同比减少3.9个百分点;持有利率债0.9万亿元,在总投资资产中占比2.52%。

“理财产品充分发挥资金优化配置功能,通过多种途径实现资金与实体经济融资需求的对接。”银行业理财登记托管中心相关负责人说,理财资金投向绿色债券规模超3800亿元,投向“一带一路”、区域发展、扶

贫纾困等专项债券规模超1100亿元,为中小微企业发展提供资金支持近5.4万亿元;为科技创新攻关、高端制造业发展、战略性新兴产业等领域提供资金支持。

上述负责人表示,保持投资规模稳定的同时,理财市场的产品结构也在不断优化。2025年累计发行ESG(环境、社会和公司治理)主题理财产品254只。截至2025年12月末,ESG主题理财产品存续余额达3110亿元,同比增长29.96%;存续专精特新、乡村振兴、粤港澳大湾区、绿色低碳等主题理财产品超200只,存续规模超1000亿元。

“工银理财充分发挥理财行业的功能优势,2025年内新发科创主题理财产品10只,积极参与首批科技创新债券和科创债ETF投资。截至2025年11月末,投资各类科创债及科技行业债券约750亿元,通过股票直投、基金投资、港股IPO、股权投资支持科技型企业发展。”工银理财相关负责人表示,该公司持续扩大绿色金融主题理财产品供给,截至2025年11月末,新发绿色金融主题产品30只,募集和引流160亿元。同时,着力支持“第三支柱”养老体系建设,截至2025年11月末,养老客户群体“如意人生”系列产品日均规模较上年增长64%。

近几年,宠物保险的存在感明显提升。从短视频平台到支付平台,“1.5元起”“看病能报销”的广告不断刷屏,宠物险迅速从一类小众产品变成不少养宠家庭的“标配选项”。但与投保热情同步上升的,还有关于理赔难、条款复杂、自动续费、续保涨价的集中吐槽。热度之下,宠物险正在经历一场现实检验:它究竟是一种有用的防风险工具,还是被过度包装的情感消费品?

从本质上看,宠物险并不复杂。它是一类以宠物为保险标的的财产保险,核心功能在于分担两类风险:一是宠物因疾病或意外产生的医疗费用;二是宠物对第三方造成损害时依法应承担的赔偿责任。随着宠物逐渐被视为家庭成员,宠物医疗支出也从“可花可不花”转变为“不得不花”。一次手术动辄数千元、上万元,对普通家庭而言,已接近突发性风险。在这一背景下,用相对固定的小额保费对冲不确定的大额支出,符合保险最基本的逻辑。正因如此,宠物险的走红并非偶然。养宠数量持续增长、年轻群体风险意识增强、宠物医疗费用上涨,这些因素共同推高了市场需求。但问题在于,需求的快速释放,并未与制度和行业基础的成熟同步。宠物险市场火得很快,却走得不稳。

现实中的争议,集中反映了互联网销售模式下的共性问题。作为互联网保险产品的一种,宠物险在等待期设置、疾病规则划分和理赔材料要求等方面延续了其“投保简单、理赔复杂”的老问题;关键条款在投保阶段被弱化,却在理赔时集中显现,拉大了消费者预期与实际赔付之间的差距。叠加自动续费、保障升级等续保机制,一些产品的保费在不知不觉中抬升,加剧了消费者的信任焦虑。

站在保险公司的角度,问题同样真实存在。宠物医疗行业长期缺乏统一的诊疗标准和收费规范,同一病症在不同地区、不同医院的价格差异巨大,诊疗行为的信息不对称程度远高于人身医疗领域。在缺乏统一数据库和标准化路径的情况下,保险公司很难像在人身保险中那样,通过目录管理和控费机制进行风险管理,只能依赖等待期、免责条款和赔付限额进行“防守式”定价。这种防守,客观上又加剧了消费者对“理赔不友好”的感受。

因此,宠物险真正需要解决的,不是要不要买,而是如何把该说清楚的事说清楚。一方面,行业迫切需要讲明规则,在保障范围、等待期设置、理赔流程等关键问题上尽量统一表述和口径,让不同产品之间有对照标准,从而减少理解偏差,给市场一个相对稳定、可预期的运行环境。另一方面,保险公司也需要从单纯追求规模转向在风控与服务之间寻找平衡,通过技术手段完善宠物身份识别和健康记录,减少逆选择空间,同时在销售端强化关键信息提示,降低理赔阶段的认知落差。

对消费者而言,理性同样重要。宠物险并非“包治百病”,也不是价格越低越划算。是否投保,应结合宠物年龄、体质和自身承受能力进行综合判断。投保之前,读懂条款、关注续保规则,比单纯对比保费高低更关键。

从更长远看,宠物险的价值不应止步于报销几张医疗账单,而应成为连接宠物医疗、保险服务与消费者信任的一环。只有当“买得到、看得懂、赔得清”逐步成为常态,宠物险才能真正回归保障本位,而不只是“它经济”浪潮中的一阵喧哗。

本版编辑 杨 然 美 编 王子莹

国家税务总局近日发布的最新税收数据显示,在系列政策精准赋能下,2025年我国消费市场呈现多方面新亮点。

以旧换新激活大众消费需求。2025年,冰箱等日用品家电零售业、燃气灶等厨具卫具零售业、手机等通信设备零售业销售收入同比分别增长17.4%、12.9%和18.6%。新能源汽车消费热度持续上升,2025年新能源乘用车销量、销售收入同比分别增长24.3%和21.1%。

文旅融合点燃消费新活力。2025年,文艺创作与表演销售收入同比增长17.3%;沉浸式、场景业态创新推动文旅消费提质升级,旅行社及相关服务、名胜风景区、休闲观光活动销售收入同比分别增长11.2%、26.1%和14.6%。

数字赋能驱动新型消费蓬勃发展。2025年,互联网生活服务平台、餐饮配送销售收入同比分别增长9.4%和13.3%,云上买菜、点餐等多种生活服务业务蓬勃发展,即时消费加速扩张。同时,以游戏动漫等为代表的数字文化消费展现出较大潜力,2025年数字文化服务销售收入同比增长16.6%。

体育健康产业消费需求旺盛。赛事经济打破传统消费时空边界,成为提振消费的新引擎。2025年,体育会展服务、体育咨询服务销售收入同比分别增长12.2%、27.8%。健康管理、保健养生等健康类消费成为消费新热点,健康咨询服务、养生保健服务、体育健康服务销售收入同比分别增长11.7%、12%、16.5%。

一老一小消费潜力持续释放。银发群体人口数量增加带动银发消费需求上升,促进养老服务多元发展。2025年,老年人养护、社会看护与帮助、疗养院服务消费同比分别增长24.9%、23.1%和15.4%。随着社会协同推进托育服务体系

从跨境电商看消费亮点

离境退税持续扩大入境消费。随着降低离境退税“起退点”、调高现金退税限额、放宽商店备案条件并简化备案流程、推广离境退税“即买即退”等举措的落地实施,“入境游”购物体验持续优化,入境消费潜力有效激发。2025年,办理离境退税的境外旅客数量同比增长305%,退税商品销售额同比增长95.9%,退税额同比增长95.8%。全国新增大连、湖北、吉林、贵州、内蒙古、山西、青海等7个政策实施地区,离境退税商店达12930家,其中提供“即买即退”服务的超7000家。

董娟娟 迈入2026年,各地优化离境退税服务力度不减。记者近日从重庆市税务部门获悉,重庆市在2025年7月与四川省实现离境退税“即买即退”互认办理的基础上,近日又与云南省、陕西省、甘肃省实现跨省份互认办理,促进西部地区更大范围国际消费资源流动与区域经济协同发展。“离境退税‘即买即退’跨省份互认办理后,境外旅客离境口岸选择范围更广,不仅能享受到更便捷的退税服务,还可以在实现互认办理的西部省份间,安排更多异地旅行路线和消费计划,这将进一步带动西部地区整体出口退税增长。”重庆市税务局出入境退税服务和管理局副局长李林介绍。

中国政法大学财税法研究中心主任施正文表示,2025年消费市场的多元亮点,有力彰显了国家一系列促进消费政策“精准滴灌”的良好成效。以旧换新激活大众消费、新业态拓展消费边界、一老一小与入境消费持续发力,既充分释放了不同群体的多元需求,更推动消费结构向品质化、多元化升级,为经济高质量发展注入了坚实内动力。

避险资金推动金价创新高

本报记者 尚 咲 马春阳

2025年

国际金价飙升67%

国内金价飙升58%

中国市场黄金ETF(交易型开放式指数基金)

流入约1120亿元人民币

2025年年底

中国市场黄金ETF资产管理总规模升至2420亿元人民币

高;2025年12月,中国市场黄金ETF流入约39亿元人民币,已实现连续第四个月流入。得益于基金流入及金价上涨,2025年年底,中国市场黄金ETF资产管理总规模升至2420亿元人民币,全年涨幅达243%,同期总持仓增长超一倍至248吨。世界黄金协会认为,金价持续走强,叠加全球地缘政治紧张局势加剧,共同激发了投资者对黄金ETF的兴趣。此外,美元信用体系面临重构、美国债务高企等因素动摇了美元信用根基,使得黄金作为“非主权资产”的避风港价值凸显。前海开源基金首席经济学家杨德龙表示,当前美国政府负债高达38万亿美元,每年支付的债务利息超过1万亿美元,占美国政府财政收入的20%以上。而美国政府的负债仍在不断增加,导致美元的信用受到市场质疑。多国央行抛售美国国债,增持实物黄金,提高本国货币的含金量,这也反映出美元信用的弱化。

就金价未来走势而言,市场需注意波动风险。东方金诚研究发展部高级副总监瞿瑞认为,一方面,美联储1月议息会议临近,若降息节奏不及预期,可

1月26日,国际现货黄金价格首次突破5000美元/盎司的整数关口,创下全球黄金市场有记录以来的最高水平。国内金价同样大幅上涨,上海黄金交易所现货黄金价格多次创下新高,首饰金店报价突破每克1500元。同时,白银等贵金属价格也持续走高。

2025年以来,持续震荡上扬的金价备受市场关注。据世界黄金协会数据,2025年,国际金价飙升67%,是1979年以来数据最突出的年份;国内金价飙升58%,创下2002年上海黄金交易所成立以来的最高纪录。2025年3月,国际金价触及3000美元/盎司。此后一路上行,于2025年10月达到4000美元/盎司,直至日前破涨5000美元/盎司,仅用时3个多月。

金价突破5000美元/盎司的前一周,国际金价强劲上涨8.31%,为2000年以来第三大周度涨幅。黄金的避险属性突出,风险始终是推升金价的关键因素。博时基金基金经理王祥认为,1月19日至1月23日,国际宏观事件层出不穷,达沃斯论坛上美国高调发表关税威胁,中东地缘政治紧张局势升温与欧美债券被广泛抛售等系列事件轮番影响市场情绪,推动市场避险资金继续向黄金涌入。

为什么市场风险加大时黄金价格受追捧?这与黄金的功能属性与当前金融市场的局势密切相关。王祥表示,在全球经济和政治环境不确定性上升的时期,黄金避险和分散投资的功能使其成为战略投资组合的优势品种。特别是权益市场估值已高,数字货币领域波动率与价格已趋于下行,黄金在当前状况下的吸引力有望再提升。

除了风险预警拉升了对黄金的避险预期外,黄金ETF(交易型开放式指数基金)的强劲流入也是金价的重要支撑。据世界黄金协会数据,2025年是中国黄金ETF表现亮眼的一年,当年中国市场黄金ETF流入约1120亿元人民币,创年度数据的历史新