

财经科普

保费有多少种“用途”？

近年来，随着百姓生活水平和保障意识提升，保险消费快速增长。金融监管总局数据显示，2024年原保险保费收入达56963亿元。

保险公司收了这么多保费，有哪些用途呢？举个例子，消费者张某最近投保了一份年金保险，一次性交10万元保费。他退休后，保险公司按月给付保险金。对保险公司来说，相当于向张某“借”了10万元，若干年后，再把钱一笔笔“还”给他。这便容易理解，这笔保费，对保险公司而言是“负债”了。

那么，保险公司负的“债”，能用来干啥？保险业的一项重要功能是为提供风险保障。年金险要按期给付；消费者遭受损失时，保险公司按合同约定理赔……保费取之于消费者，用之于消费者。

保费也是保险公司资产端资金来源。保险资金投向国民经济各个领域，支持经济社会发展建设。保险资金支持经济高质量发展，保险公司既能收到良好社会效益，也能得到合理收益。这部分利润将为保单客户带来更丰厚的保障。

近年来，“资产负债”是保险业热词。对消费者来说，简单理解，保单收益会与保险公司投资收益更加匹配。从宏观经济运行角度看，广受关注的科技创新领域，尤其需要长期资本、耐心资金支持。保险资金特别是寿险资金，正是优质的耐心资金来源。

去年发布的《国务院关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》提出，“发挥保险资金长期投资优势”“加大战略性新兴产业、先进制造业、新型基础设施等领域投资力度，服务新质生产力发展”。金融监管部门持续加大制度供给，推动保险机构增强资金运用安全性、收益性和流动性，提升保险资金服务实体经济质效。相信在政策引领下，保险业将为科技创新贡献更大力量。（据《人民日报》）

财经聚焦



■ 中共中央、国务院近日印发《加快建设农业强国规划（2024—2035年）》。规划提出，到2027年，农业强国建设取得明显进展；到2035年，农业强国建设取得显著成效；到本世纪中叶，农业强国全面建成。

■ 财政部日前在英国伦敦成功发行60亿元人民币绿色主权债券，国际投资者认购踊跃。总申购金额415.8亿元人民币，是发行金额的6.9倍。

■ 据中国人民银行消息，2月份，我国债券市场共发行各类债券66670.1亿元。截至2月末，我国债券市场托管余额达180.5万亿元。

■ 4月4日，海关总署发布第54号和第55号公告，为保护中国消费者健康，保障中国畜牧业生产安全，由于相关进口产品存在检验检疫问题，决定暂停1家美国涉事企业高粱输华资质，3家美国涉事企业禽肉骨粉输华资质，并暂停2家美国涉事企业禽肉产品输华。（据《经济日报》）

清明假期期间，国际金价在刷新历史新高后开启了回调模式，国内黄金市场随之波动。记者走访我市黄金市场发现，尽管部分黄金品牌推出了促销活动，但消费者观望情绪浓厚，成交量低迷。与之形成对比的是，黄金回收市场迎来交易热潮，不少消费者选择高位变现或置换，回收业务量显著攀升。



金价高位震荡引发市场分化

金饰销售遇冷 黄金回收火热

本报记者 李冬梅

消费者观望情绪浓厚

清明假期期间，记者在市内多家黄金品牌店看到，尽管许多商家推出在金饰挂牌价基础上给出一定的优惠，但实际成交寥寥。

“一直想买个黄金手镯，听说这几天价格跌了，就来看看，没想到每克还是900多元，真后悔没有早点入手。”正在某金店看手镯的张女士表示。计划购置结婚首饰的消费者婷婷说：“目前黄金价格太高了，本来结婚想买三金的，但总价远超我的预算，所以我们打算先买戒指，其他首饰等金价降些再买。”

某品牌销售人员透露，目前金价的确很高，这也使得顾客购买量变少，原本的刚性需求也被抑制，有些出手购置的消费者也是以克重小、总价低的金饰品为主，部分消费者还会以“以旧换新”来降低购置成本。

投资者高位套现

近期，国际金价高位震荡，刺激黄金回收市场迎来变现热潮。众多消费者选择将手中持有的黄金制品、金条等变现，以锁定收益或进行再投资。

某黄金回收店主透露，近期回收业务量激增，清明假期期间，一位客户一次卖出100克金条，按当日回收价720元/克计算，兑现金额超7万元。投资者李先生则通过分批出售早年囤积的金条实现收益翻倍。他表示：“早年购入成本较低，如今金价处于高位，分批套现后收益远超炒股。”

除了上述投资者外，普通消费者也加入变现行列。近日，王女士将自己2021年结婚时买的82.36克首饰变现，经多方比价后以716元/克成交，一进一出挣了将近2万元。她表示，卖出的钱她可以拿去买新款首饰，也可以再去买金条。据悉，王女士已于2024年9月以590元/克购入50

克金条，她计划未来择机售出。

回收渠道多元化 警惕置换成本

目前，黄金回收渠道呈现多元化趋势。银行普遍仅支持回购本行销售的黄金产品，且需提供完整购买凭证和证书。相比之下，品牌金店的黄金回收要求较为宽松。目前，中国黄金、周大福、六福、银星金店等多家品牌金店均提供黄金回收服务，但回收的黄金需要进行火烧验金，回收价格根据当日金价浮动，并收取一定的服务费、折旧费等，消费者需理性权衡置换成本。业内人士强调，如需变现，消费者需选择正规渠道以避免折损。

当前，金价高位震荡下的市场分化仍在持续，消费者需在“买”与“卖”的抉择中谨慎权衡，以应对潜在风险与机遇。业内人士强调，理性投资和审时度势仍是应对黄金市场波动的关键。



建行煤炭支行：一季度存款规模突破百亿元大关

本报讯 近日，建行煤炭支行公布最新经营数据：截至2025年一季度末，该行一般性存款日均余额较年初新增11.8亿元，全口径存款规模历史性突破百亿元大关，创下历史新高。这一突破性成绩，标志着该行在服务实体经济、深化产融协同方面取得显著成效。

据了解，建行煤炭支行始终坚持以服

务国家战略为导向，紧密围绕核心企业及重点项目建设需求，通过信贷精准投放、资金链式管理等举措，构建全方位金融服务体系。该行以强化资金闭环管理，深化与产业链上下游企业的协同合作，推动资金高效流转，有效助力区域产业转型升级。在一季度存贷规模与综合贡献实现“双增长”的同时，进一步夯实了客户基础，为区

域经济高质量发展注入强劲动能。

建行煤炭支行相关负责人表示，下一步将充分发挥国有大行主力军作用，持续聚焦重点领域和薄弱环节，以金融活水精准滴灌实体经济。未来，该行将深度融入国家战略布局，优化资源配置，提升服务质效，为构建现代化产业体系、推动经济社会高质量发展贡献更大力量。（芳菲 杨磊）

建行城建支行：多措并举筑牢金融安全防线

本报讯 近日，建行城建支行聚焦金融风险防控，组织开展了系列宣传活动，通过线上线下联动、精准宣教等方式，切实提升市民金融安全意识，助力构建和谐金融生态。

活动期间，该行充分发挥网点宣传主阵地作用，大堂经理结合“冒充公检法”“网络贷款诈骗”等典型案例，向客户发放反诈宣传折页，用通俗易懂的语言讲解识别防诈技巧。针对老年群体，工作人员通过“手

把手”演示常见诈骗手段，帮助其强化风险识别能力。此外，该行特别设立“行长接待日”，由行领导利用客户等候间隙普及金融知识，现场解答疑问，进一步拉近与消费者的距离。

除网点宣传外，该行组织员工走进周边商圈，向商户及居民发放宣传资料，重点解析“高收益理财陷阱”“虚假投资平台”等常见诈骗形式。通过“一对一”交流，工作人员深入了解群众在金融消费中

的困惑，针对性提供解决方案，并指导商户完善资金管理措施，筑牢金融安全“防火墙”。

此次系列活动有效提升了市民对金融风险的认知与防范能力，获得广泛好评。未来，建行大同城建支行将持续创新宣传形式，结合线上线下渠道深化金融知识普及工作，切实维护消费者合法权益，为构建和谐金融生态贡献力量。（冬梅 李琦）