



## 部分银行理财产品收益回撤

## 投资者提前赎回划算吗？

本报记者 刘江华

作为一种较为保守的投资工具，银行理财产品一直以来被视为稳健的理财选择。然而，在云冈区工作的王悦发现，他购买的银行理财产品近期单日收益并不明显，少部分产品甚至出现负收益。“如果是R5级的理财产品收益率出现负增长我也认了，但是R2风险等级的银行理财产品怎么也会出现亏损？”

## 理性看待短期波动

据了解，银行理财产品的风险等级从低到高分分为R1、R2、R3、R4、R5共五个等级，风险越大风险等级越高，风险等级越高收益越高。R2风险等级一般代表中低风险，主要为固收类理财产品，这类产品一直被看作是收益的“稳定器”。如今，风险系数相对较低的R1、R2级产品净值回撤，让部分投资者感到难以接受。那么投资者是否应该提前赎回呢？

我市一家股份制银行的理财经理告诉记者，近期债券市场波动是导致银行理财收益率出现浮亏的主要原因。债券资

产作为银行理财产品的主要底层资产，在当前银行理财产品净值化的背景下，市场波动直接反映在产品收益上。理财产品净值波动是市场风险的正常体现，无论是理财、基金还是其他类型的资管产品，其净值都会随着市场环境的变化而波动，这种波动是不可避免的。

理财净值某一天或某个阶段的下跌不等于亏损，原因在于产品的投资收益取决于赎回时的单位净值，与持有期的净值波动没有直接关系。也就是说，目前的浮亏并非是真的亏损，但如果投资者盲目赎回，则会将浮亏变为真亏。而大批量的赎回也容易造成债券市场波动加剧，并陷入“波动——赎回——加剧波动和赎回”的恶性循环。因此，面对净值波动时，投资者应保持冷静，避免盲目跟风或恐慌性抛售。

## 树立长期投资理念

此次银行理财产品收益的短期回撤，为投资者上了一堂生动的风险教育

课。它提醒我们，即使是看似安全的银行理财产品，也存在一定的市场风险和操作风险。有银行理财人士建议，在投资前，投资者应充分了解自己的财务状况、投资目标和风险承受能力，也应充分考察理财产品的特性、投资策略、风险特征以及历史表现，这有助于更好地了解产品在当前市场环境下的波动情况，以便投资者做出更为合理的判断，选择与自己风险承受能力相匹配的理财产品，避免因追求高收益而承担过高的风险。

对于大多数普通投资者而言，长期投资是获得稳定回报的关键。因此，在面对净值波动时，投资者应保持长期视角和长期投资的心态，避免因短期波动而冲动赎回，影响投资收益。如果持有的产品没有遭遇较大回撤，考虑到其符合个人的投资规划，那么可以考虑继续持有并等待市场回暖。如果投资者对市场趋势、产品特性或风险管理等方面存在疑问，可以寻求专业的理财顾问或投资机构的建议。

## 黄金回购渠道有哪些？

一路走高的金价让部分投资者考虑将手中的黄金变现，获利离场，落袋为安，进而带动了黄金回购业务的火热。

根据个人情况和黄金产品的特点，选择合适的回收渠道极为重要。据记者梳理，目前黄金回购渠道主要有商业银行、品牌金店、典当行、线上黄金回收平台等4种。不同的回收渠道有着不同的回收规则，包括回收价格、损耗费用、服务费、检测费等，这些费用均会影响最终的回收收益。

商业银行通常被认为是最靠谱的渠道，且当日卖出金价和回收金价价差相对较小。然而，银行回购贵金属的要求也比较严格。如果投资者在银行购买的金条有划痕、破损，或者防伪袋、票据丢失，银行可能会拒绝回收。

相较于商业银行回购，品牌金店的黄金回收要求较为宽松，一般不局限于特定黄金品牌，对相关凭证也没有硬性要求，但品牌金店当日卖出金价和回收金价价差较高。不同品牌的回购规则也有所不同，部分品牌金店只提供以旧换新服务，推荐客户用旧首饰换购新首饰，按照当日金价以克换克，但需另外加收折旧费和工费，这两项费用的金额存在较大差异。

典当行在黄金回收方面具有较高的灵活性和便捷性，通常不限制品牌和种类。部分典当行支持上门回收，消费者也可到店回收，或选择邮寄、同城闪送等方式。但需注意的是，一些典当行可能会根据黄金产品的纯度等收取一定的损耗费用。

线上黄金回收平台通常提供全品类黄金回收服务。消费者可以通过微信公众号或平台App等渠道完成黄金回收订单，享受上门回收等服务。需要提醒的是，投资者需留意交易平台的可靠性和安全性，谨防商家以黄金不纯、磨损严重、没有发票等理由进行压价。同时，要注意保护个人隐私和交易安全。

在决定将手中的黄金变现时，了解当前的黄金市场价格十分重要。投资者可通过查看上海黄金交易所等权威机构发布的实时金价来了解行情，以便在黄金回收时获得满意的价格。（培煜）



建行动态



成其久远

## 建行大同分行：减费让利助力实体经济发展

**本报讯** 近期，建行大同分行采取“厅堂+外拓”的方式，全面深化金融服务，积极落实减费让利政策，切实降低小微企业和个体工商户的经营成本，助力实体经济发展。

建行大同分行辖内各营业网点通过设置厅堂宣讲台、发放宣传折页、公示金

融服务价格目录等方式，主动向客户宣传减费让利相关知识，同时在网点内张贴宣传海报，利用LED屏、电视等多媒体设备滚动播放宣传标语，确保金融服务价格信息公开透明。

为确保宣传工作落实到位，建行大同分行积极组织员工走出厅堂、走进商

圈，面对面为小微企业主和个体工商户讲解相关扶持政策，并逐一解答客户在日常经营中遇到的实际问题。外拓宣传期间，工作人员还通过现场讲解、播放宣传视频等多种方式，向小微企业主和个体工商户普及反洗钱、防范电信网络诈骗等金融知识，进一步提高客户的金融

安全意识。

落实减费让利政策是金融机构支持实体经济发展、践行普惠金融的重要举措，建行大同分行将进一步落实相关政策，为小微企业和个体工商户提供更加优质、高效的金融服务。（培煜 赵海楠）

## 建行大同分行成立对公长尾客户直营团队

**本报讯** 为更好地满足对公长尾客户的金融需求，建行大同分行资金结算业务中心于近日成立了对公长尾客户直营团队。

据了解，随着账户数量的快速增长，对公长尾客户规模不断壮大，针对

该类客群数量多、黏性强等特点，建行大同分行成立直营团队，不仅提供线上产品咨询和服务，还确保每位长尾客户都有专属直营经理与其对接。这一举措能够及时、专业地解决客户在产品操作和金融信息等方面遇到的问题，

为客户解除后顾之忧，帮助企业更好发展。

建行大同分行资金结算业务中心相关负责人表示，成立对公长尾客户直营团队能够更好地适应市场变化，持续提升客户服务质效，进一步巩固和扩大建

行在金融服务领域的领先地位。接下来，该直营团队将秉承“客户至上”服务理念，不断创新金融产品和服务模式，以更加优质、高效的金融服务满足对公长尾客户多样化的金融需求。（培煜 陈经纬）

## 建行天镇支行：打出金融宣传教育“组合拳”

**本报讯** 为切实提升社会公众金融素养，保护金融消费者合法权益，近日，建行天镇支行开展了金融教育宣传月活动，打出金融宣教“组合拳”。

此次活动以“金融为民谱新篇，守护权益防风险”为主题，致力于通过厅堂、

外拓相结合的方式，向广大金融消费者普及基础金融知识。一方面，该行依托网点开展厅堂沙龙活动，大堂经理在办理业务间隙向客户剖析真实案例，讲解防诈技巧；另一方面，该行派出员工走进农村、商圈，通过现场咨询、互动问

答、暖心服务、案例宣讲等形式，向社会公众传递金融知识，不断提升金融服务的便利性、可得性。

建行天镇支行将继续秉承“金融为民”理念，针对不同人群对金融知识的差异化需求，进一步优化金融服务，持续开

展多层次、多渠道、多样式的金融知识普及活动，竭力提升金融教育宣传工作的针对性和有效性，引导社会公众自觉远离非法金融活动，持续构建和谐、健康的金融环境。（江华 刘宵宏）