



随着国际金价高位波动,国内金饰价格再创新高。日前,记者走访多家黄金品牌店了解到,春节期间,我市黄金市场呈现出一片火热态势,其中金条和“生肖蛇”金饰成为最具人气的产品。

面对当下消费现象,业内人士表示,黄金市场将呈多元化趋势,波动风险不容忽视,投资者应根据自身实际情况,合理配置资产,不宜随波逐流。

本报记者 李冬梅

### 价格上涨人气旺

2月2日,记者在万达广场一楼看到,黄金饰品区域客流量巨大,柜台前围满了试戴、购买黄金首饰的消费者,询价、成交源源不断,消费者们购金热情高涨。记者在黄金专柜发现,各大黄金品牌纷纷推出了极具创意的黄金饰品,特别是以“生肖蛇”为主题的手链、挂坠非常受消费者欢迎。“新年添金图个好彩头嘛,今天初五迎财神,老婆又属蛇,想买个‘生肖蛇’的首饰送老婆。”李先生说。据了解,当日,各大黄金品牌足金价格在每克755~846元不等。

据某黄金品牌工作人员介绍,春节前后,本来就是买黄金的高峰期,加上金价连涨,买黄金的人就更多了,尤其是“生

肖蛇”的主题吊坠、串珠,以及象征美好祝愿的如意、葫芦等金饰更为畅销。

今年以来,金价一路攀升,春节期间更是再创新高,截至2月10日,多家品牌足金价格涨至每克864~870元不等。据悉,在金价更新的同时,“换金价”也在同步更新中,截至2月10日,各大黄金品牌回收足金价格在640元左右。

### 金币、金条深受喜爱

除了传统的金饰消费,各家金融机构推出的贵金属钱包、实物金条及黄金类理财产品也备受投资者关注。

建行工作人员介绍,尽管黄金价格居高不下,但是消费者的购买热情却持续高

涨。春节期间,建行的金币、金条卖得很好。“事实上,因为存在加工和品牌溢价等因素,黄金饰品售价相对较高;从理财角度讲,如果想投资黄金,手续费较低的金条和银行的易存金是更好的选择。”同时,该工作人员表示,随着手机银行的普及,以及出于减少销售环节、控制交易风险的考虑,目前银行线下网点已极少销售实体贵金属产品。客户可以通过手机银行浏览商品并下单,快递配送取货。

此外,业内专家提醒消费者,目前黄金价格处于较高水平,影响黄金价格走势的不确定性因素较多,投资黄金还是要以“稳”为主,投资者应根据自身实际情况,合理配置资产,切忌人云亦云、随波逐流。

## DeepSeek 引领算力芯片等投资方向

随着春节假期结束,A股也开启了蛇年的交易日。从这两日的市场表现来看,DeepSeek持续发酵,点燃了科技股行情。在蛇年春节后的首周,DeepSeek核心概念股普遍上涨,热度持续发酵。那么,DeepSeek带来哪些投资机会?

中航证券研报表示,DeepSeek在基础模型训练和推理模型训练均有创新,有效克服了推高模型成本的FP8训练精度不足、高质量数据匮乏等困难,极大降低了训练和推理成本。

银河证券研报认为,DeepSeek通过算法及工程创新,显著降低成本。结合银河证券对芯片、硬件、软件、应用端等的影响分析,DeepSeek的技术颠覆带来的是AI行业的多元化,有望加速AI行业的普及繁荣。

中信证券也认为,十大主题将贯穿2025年全年A股行情,分别是:AI+、智慧交通、人形机器人、悦经济、首发经济、生物制造、未来能源、中美博弈、资本运作、产能化解。

综合券商研报来看,投资者可关注三大方向:一是算力基建芯片、服务器、液冷等硬件,将受益于国产替代与成本优化需求;二是数据要素,垂类数据资产(医疗、金融)因模型训练需求价值凸显;三是应用创新,端侧设备(AI眼镜、耳机)和智能体(Agent)将随着算力成本的下降而爆发,今年已经在验证这个逻辑。

(部分内容摘自《信息时报》)

## 蛇年首个交易日 人民银行回笼7165亿元

蛇年首个交易日,人民银行大额公开市场操作引发关注。2月5日,人民银行官网发布消息称,为对冲公开市场逆回购集中到期等因素影响,保持银行体系流动性充裕,2025年2月5日中国人民银行以固定利率、数量招标方式开展了6970亿元逆回购操作,期限7天,利率1.5%,与此前保持一致。数据显示,当日因有14135亿元逆回购到期,此次操作后,实现净回笼7165亿元。

回顾春节前,居民与企业存在较大的取现需求,银行间隔夜与7天拆借利率快速上升一度超过3%,过度偏离政策利率1.5%,人民银行通过14天逆回购操作布局过节资金规模超过2.6万亿元;节后居民与企业资金回流银行,因此人民银行适时逐步回笼操作资金。

另外,今年节前货币市场短期利率波动更大,每年1月银行会集中大规模进行放贷与购债,今年同时叠加了1月末存款需求与春节前较大的取现需求,相比去年春节假期在2月,今年的节前资金需求更高,利率波动更大,人民银行公开市场操作规模也更大。

此外,在“适度宽松”的货币政策基调下,人民银行前期已经释放了较多流动性,即便今年春节后第一个交易日净回笼7165亿元,总体市场流动性较去年仍更为宽裕,DR007已降至1.9%以下,后续几天仍有超过1.2万亿元14天逆回购到期。

(摘自《北京商报》)

## 建行动态

### 建行大同分行:敬老爱老无止境 适老服务在路上

#### 简化流程 柜面服务更省心

建行大同分行充分考虑到老年人操作习惯,简化业务流程,减少重复填单环节。例如,延长电子签名和非电子签名的操作时间,避免老年人因反应较慢而手忙脚乱。工作人员还会主动协助使用智能设备,让科技不再成为“门槛”。

#### 现金服务不断档 零钱备付有保障

面对老年人偏爱现金支付的特点,该行确保各网点现金窗口零钱备付到位。尤其在养老金发放高峰期,灵活调配柜台资源,动态关注排队情况,减少老人等待时间。同时,建行大同分行还建立应急机制,确保现金服务“不掉链子”。

#### 反诈宣传 守好养老钱袋子

为提升老年人防骗意识,建行大同分行依托“劳动者港湾”开展金融知识普及活动,通过案例讲解、发放手册等方式,重点揭露养老诈骗、非法集资等陷阱,倡导理性投资理念。

目前,建行大同分行已建成16家适老化网点,其中建行云汽支行作为示范点,服务模式获广泛好评。未来,建行大同分行将继续深化适老化服务,加强员工培训,关注老年客户需求痛点,用行动践行“金融为民”的初心。

建行大同分行表示:“敬老爱老没有终点,我们将持续创新,让每一位老年客户都能感受到金融服务的温度。”(芳菲 王雅楠)

才我太着急了,态度不好,但你们的服务让我感受到了真心实意的帮助,非常感谢!”

建行恒安支行始终践行“客户至上”的服务理念,从细节入手,灵活应对突发问题。未来,该行将继续优化服务流程,提升服务质效,让每一位客户都能感受到“有温度”的金融服务。

(冬梅 佳佳 雪峰)

### 建行恒安支行:急客户所急 暖心服务化解难题

本报讯 近日,建行恒安支行用高效行动和暖心服务,成功解决了一位客户的紧急需求,赢得客户真诚点赞。

据悉,客户陈先生因曾更改姓名需办理信息归并业务,但因当天恒安支行负责人外出开会,无法立即进行本地授权。得知无法当场办理后,陈先生情绪激动,表示此事很紧急。面对突发情况,恒安支行柜员迅速安抚客户情绪,并主动提出解决

方案,建议陈先生前往就近网点办理。但因路程较远,陈先生婉拒了这一提议。

为尽快解决问题,柜员立即联系主管说明情况。主管得知后,承诺1小时内返回支行处理。期间,大堂经理贴心为陈先生端上热茶,耐心沟通并承诺“今天一定办成业务”。1小时后,主管如约赶回支行,迅速核对资料并顺利完成了业务办理。陈先生对此感慨道:“刚