



金价高位波动 银行积存金成投资新宠

本报记者 李冬梅

随着金价波动加剧，多家银行积存金起购“门槛”不断上调。尽管如此，投资者对黄金资产的配置热情不降反升。“五一”期间，记者走访我市多家银行发现，以银行积存金为代表的贵金属理财产品因操作便捷、流动性强等特点，成为稳健型投资者资产配置“新宠”。

年轻投资者占比攀升

“今年年初我以每克600多元的价格买入积存金，后续分批追加投资，尽管最近金价波动，但收益率仍超过10%。”市民孙女士向记者分享了她的投资经历。像孙女士一样选择黄金积存的投资者不在少数。“我现在基本每个月都会购买一到两克，等孩子结婚的时候，兑换成金条给他当聘礼。”90后崔女士去年升级为妈妈，她表示，选择积存金产品，主要出于投资考量。一方面黄金具备良好的保值属性；另一方面积存金起存金额低，1克就能起存，对于积蓄不多、手头没多少闲置资金的投资者而言，无疑是个理想之选。

多家银行工作人员透露，近期积存金业务咨询量和办理量均大幅增长，部分银行单日交易量甚至实现翻倍。某国有银

行理财经理介绍：“今年以来，年轻投资者占比明显增加，不少客户通过手机银行按月定期投资购买积存金，金价上涨后选择赎回或提取实物金条，近期，黄金回购业务也同样火爆。”

备受稳健型投资者青睐

黄金积存业务是投资者在银行开立专门账户，按照固定重量或固定金额购入黄金产品，到期后的积存金可进行兑换实物金或赎回、转让等操作，被视作黄金定投的升级版。某国有银行理财经理介绍：“积存金单次投资门槛低，支持灵活定投或主动买入，适合中长期稳健型投资者。”

不过，随着金价剧烈波动，多家银行已陆续上调积存金起点金额。业内人士指出，此举旨在适度提高业务门槛，提醒

投资者关注市场波动风险，推动业务回归理性。

专家提醒：理性配置 警惕波动风险

尽管积存金热度攀升，但风险不容忽视。银行人士提醒，黄金积存业务存在一定的交易成本，且赎回价格通常低于实物金条市场价，并非稳赚不赔。当前黄金价格处于高位波动期，投资者需要谨慎决策，理性投资。某国有银行理财经理建议：“消费者根据自身的情况，可以考虑不同时间分批少量购入或赎回黄金，降低投资风险，同时需持续关注国内外金价走势，避免盲目追高。”

业内人士强调，黄金投资应作为多元化资产配置的一部分，而非短期投机工具。投资者需结合自身情况与市场变化合理规划，方能在波动中把握机遇。

财经快讯

全国重点零售和餐饮企业 销售额同比增长6.3%

“五一”假期，全国消费市场繁荣活跃。据商务部商务大数据监测，假期全国重点零售和餐饮企业销售额同比增长6.3%。假期前四天，汽车以旧换新补贴申请量超6万份，带动新车销售88亿元；消费者购买12大类家电产品356万台，带动销售119亿元；购买手机等数码产品242万件，带动销售64亿元。

假期期间，商务部重点监测零售企业家电、汽车、通信器材销售额同比分别增长15.5%、13.7%、10.5%。商务部重点监测电商平台智能家居产品销售额同比增长超20%，重点监测零售企业体育娱乐用品销售额增长14.8%。服务消费持续升温，餐饮文旅市场红火。据商务部大数据监测，假期全国重点监测餐饮企业销售额同比增长8.7%。

（据《人民日报》）

理财知识

精准把握时间节点 理财收益显著增长



随着“五一”假期结束，部分投资者通过精准把握理财产品购买时间，成功实现假期收益增长。业内人士指出，理财产品的收益计算规则与节假日紧密相关，投资者对时间节点的敏感性正成为提升资金利用效率的关键。

据了解，理财产品在节假日期间的收益计算规则常与申购时间直接挂钩。若投资者在节前最后一个交易日的申购截止时间前完成操作，即可享受整个假期的收益；反之，若错过申购截止时间，则可能损失数日收益。多位受访者透露，他们通过提前分析产品规则、结合自身资金流动性需求，成功实现了收益最大化。

“我通常会提前一周研究不同产品的申购截止日，并预留足够时间完成操作。”市民刘宁分享其经验时提到。另一名投资者李晓慧则采取分散投资的策略：“假期前将资金分配至多款短期产品，既能保证灵活性，又能覆盖不同收益周期。”这类精细化操作正被越来越多投资者所采用。

业内人士指出，近年来随着理财市场日趋成熟，投资者对节假日、季度末等关键时间节点的关注度显著提升。专家建议，普通投资者在选择理财产品时，需综合考虑收益率、流动性及风险偏好，同时密切关注市场动态，避免因操作滞后错失收益机会。

（冬梅）

建行动态

善建者行 成其久远

多措并举提升服务质效 打造区域金融服务标杆

本报讯 近日，建行大同分行深入贯彻落实“客户至上 服务细节”的服务理念，通过开展“学百佳 强体验”专项活动，创新优化网点资源配置、强化岗位协同与督导管理，全面提升客户服务质效，推动网点综合服务水平再上新台阶。

为充分发挥岗位协同效能，该行全面推行“人人都是大堂经理”机制，创新实施“三长制”排班模式。各网点根据客流量动态调整排班计划，由网点

负责人、营运主管、营销主管及客户经理等全员参与轮值，通过人员复用充实网点服务力量。此举不仅缓解了高峰时段服务压力，更实现了网点管理与营销资源的精准调配，有效提升客户服务体验。

在服务标准化方面，建行大同分行严格落实服务值班经理“执牌上岗”制度，明确岗位职责与服务标识。值班经理通过统筹网点资源、捕捉营销商机、及时解决客户诉求等举措，充分发挥“厅堂指挥

官”作用，助力实现“厅堂致胜”。为确保服务举措落实到位，该行建立“远程检查+实地调研”督导机制，每日对网点“三长制”执行情况进行通报，并针对性开展整改指导，推动网点服务标准规范化、长效化。

下一步，建行大同分行将持续深化“学百佳 强体验”活动内涵，聚焦客户需求，细化服务举措，以更高标准打造区域金融服务标杆，为地方经济高质量发展注入新动能。

（芳菲 王雅楠）

建行大同分行：“无声服务”获赞誉 暖心举措显温度

本报讯 近日，建行大同分行以一场特殊的“无声服务”，为一名聋哑客户高效办理定期存款业务。通过纸笔与手势架起沟通桥梁，赢得客户高度赞誉。

当天上午，该行工作人员敏锐察觉该客户存在沟通障碍后，立即通过纸笔和手势与客户沟通。在确认客户需办理定期存款业务后，工作人员全程陪同，并与柜员细致交接，开启了一场“无声服务”的接力。业务办理过程中，工作人

员将存款政策、利率、存期等关键信息逐一书写在纸上，累计沟通10余次，耐心解答客户疑问，直至其完全理解并签字确认。业务完成后，柜员将存款凭证、身份证件等交予客户，同时用手势提醒其妥善保管。临别时，客户多次用手语致谢，并在留言中写道：“谢谢你们的耐心，让我感受到了温暖！”这场“无声”的服务过程，不仅化解了沟通障碍，更传递出金融服务的细

致与温度。

近年来，金融机构持续深化无障碍服务体系，致力于为特殊群体提供平等、便捷的金融服务。此次建行大同分行以纸笔为“桥梁”，将无声服务转化为有温度的沟通，既保障特殊客户顺利办理业务，也让金融服务的普惠性与包容性落到实处，用实际行动诠释了“以客户为中心”的服务理念。

（芳菲 艳梅 海楠）