

买黄金首饰会受限吗？投资金条要多道手续？8月1日，中国人民银行发布的《贵金属和宝石从业机构反洗钱和反恐怖融资管理办法》（以下简称《办法》）将正式施行。

《办法》规定，单笔或当日累计现金交易超10万元（或等值外币）购买贵金属及原材料制品时，商家需登记消费者身份并提交大额交易报告。近日，记者通过采访获悉，新规核心在于约束从业机构，提升大额现金交易透明度，普通消费者使用非现金方式购买黄金珠宝等，完全不受新规影响。



央行新规8月1日实施

现金购金超10万需登记？ 非现金支付不受限

本报记者 李冬梅

现金交易“门槛”升至10万元

《办法》规定，客户购买黄金、白银、铂金、钻石、玉石等贵金属与宝石的原材料制品时，使用现金且单笔或者日累计金额达人民币10万元及以上或等值外币现金交易时，商家需在5个工作日内提交大额交易报告。这相较于2017年规定的5万元大额交易报告“门槛”，此次标准提高了一倍。对此，业内人士分析认为，起点金额上调与近年黄金等贵金属价格持续上涨密切相关。

非现金支付不受影响

需要明确的是，《办法》约束的对象是从事贵金属和宝石现货交易的交易机构，并非普通消费者。也就是说，消费者去正

规金店或珠宝店，通过刷卡、移动支付等非现金方式购买黄金或宝石制品，即便金额超过10万元，也不受此新规限制。只有在有使用现金交易且达到规定金额时，商家才需按要求操作。

“只要不是用现金，买多少都不用额外登记。”某知名连锁珠宝店负责人向记者明确表示。近日，记者以顾客身份咨询多家金店和珠宝专柜，均表示暂未接到相关通知。“大额现金买金买宝石的顾客，也并不多见。”某黄金零售店相关人士表示。万达广场一家珠宝店负责人坦言：“虽然没有接到具体通知，但我对《办法》也有一些了解，新规增加了上报流程，但操作并不复杂，只需消费者提供身份信息，我们按要求提交报告即可，对正常经营和消费者购买影响不大。”

切记保留交易凭证

业内人士指出，《办法》旨在通过建立系统化监管框架，防范贵金属与宝石交易领域的洗钱及恐怖融资风险。对于普通消费者，影响甚微。业内人士提醒，消费者购买黄金、珠宝等金属时只需注意两点：1. 优先选择刷卡、手机支付等非现金方式购买大额贵金属或宝石，这些支付方式本身已具备较完善的交易记录和身份验证环节，购买金额无上限，也无需额外登记。2. 使用现金且金额超10万元时，配合登记身份信息，登记仅需提供有效身份证件，流程简便。无论采用何种支付方式，消费者都应妥善保留好发票、支付记录等交易凭证。“只要资金来源合法，无论是为婚礼添金饰，还是为资产配置购金条，该买就买，完全不影响正常购买。”

风险提示

认购新基金 警惕三大“隐形”陷阱

近期，新基金发行市场持续升温，投资者认购热情高涨。然而，热潮之下暗藏风险。业内人士提醒，认购新基金莫被“新鲜感”迷惑，警惕三大“隐形”陷阱，小心得不偿失。

一、忽视风险适配

基金产品风险属性差异显著，投资者需量力而行。去年，投资者王女士因追逐“明星经理”光环，认购了一只新发行的权益类基金，却忽视了自身风险承受能力。该基金建仓期恰逢市场震荡，净值短期下跌超10%，巨大的心理压力迫使她忍痛止损。业内专家强调，投资者在认购前务必明确基金投资方向，是高风险的股票基金，还是稳健型的债券基金，并按照自身风险承受能力选择基金。

二、忽视基金经理过往业绩

基金经理是基金的灵魂，但“名不副实”现象时有发生。去年某基金凭借“科技主题”宣传热度颇高，但细看基金经理履历，其过往管理的均为消费类基金，缺乏科技领域投资经验。建仓后因对行业趋势判断偏差，基金净值表现不佳。专家建议，投资者应通过基金公司官网，查询基金经理过往长期业绩（如3~5年回报）、最大回撤等数据，避免被短期亮眼表现或热门题材宣传所误导。

三、轻视认购成本与资金流动性

认购成本与资金流动性易被投资者忽视。新基金认购费率通常为1%~1.5%，这笔看似不高的“小钱”，实则是真金白银的支出。以1万元投资为例，1%的费率即为100元的认购费。长期积累，这笔“小钱”不容小觑。专家建议，投资者应学会“货比三家”，关注不同销售平台的费率优惠，部分平台甚至会提供免认购费的优惠活动。

更值得关注的是，新基金成立后一般会有3个月封闭期，期间无法赎回。有投资者曾用房贷备用金认购新基金，急需用钱时却无法取出。业内人士提醒，投资者务必预留充足应急资金，避免因短期资金需求影响投资计划。

新基金的“新鲜感”并非收益保障。投资者要在认购热潮中保持清醒，做到风险适配、管理人背景明晰、资金规划周全，方能在新基金在资产配置中发挥应有价值。（冬梅）



建行动态

善建者行 成其久远
An Excellence pursues A Partner Forever

“善科贷”精准滴灌 赋能企业创新发展

本报讯 近日，建行大同分行成功运用其创新信贷产品“善科贷”，为一家科技型企业发放94万元贷款，及时破解了该企业在技术研发项目上的资金难题，以金融活水助力企业驶入高质量发展快车道。

该企业深耕计算机技术服务领域，拥有多项核心技术专利，在业务拓展过程中，因新项目研发面临资金缺口。建行大同分行客户经理在日常走访中精准捕捉

到企业需求，迅速向其推荐了专为科技型企业量身定制的“善科贷”产品。该产品聚焦企业的专利技术优势，通过优化授信模式，为轻资产、高成长的科创企业提供精准的金融支持。

在充分沟通产品细节后，该企业凭借专利资质快速完成了贷款申请材料的准备工作。建行大同分行随即开通绿色通道，以高效审批流程完成了94万元贷款的投放。帮助企业顺利引入先进设

备、启动技术研发项目。

作为普惠金融服务的重要创新成果，“善科贷”的落地实施，是建行大同分行服务实体经济的生动实践。近年来，大同建行从“善担贷”“抵押贷”到“善科贷”，不断迭代升级服务方案，切实解决小微企业融资痛点。未来，建行大同分行将继续加大创新力度，深化银企合作，为更多科技型企业提供优质金融服务，为区域经济创新发展注入新动能。（芳菲 赵海楠）

“金融+教育”助力留学梦

本报讯 为满足高净值家庭子女海外教育规划需求，建行大同分行近日成功举办“留学规划，逐梦未来”主题活动。活动整合金融与非金融资源，提供一站式留学规划解决方案，是该行深耕客群细分服务、践行“以客户为中心”理念的生动实践。

建行大同分行特邀资深专业讲师，就当前留学政策新动态、热门国家申请趋势、院校专业选择策略以及归国发展前景等核心内容进行了深度解读，为现场家庭

提供了极具实操性的参考方案。在互动环节，讲师针对客户普遍关心的语言备考、签证办理、海外生活适应等个性化问题进行了逐一解答，现场交流氛围热烈。

建行大同分行相关领导在活动致辞中强调，面对新时代家庭教育的多元化需求，建行始终致力于构建“金融+非金融”综合服务生态，不仅为客户提供留学资金规划、外汇结算、跨境金融等专业金融服务，更通过整合教育资源、搭建交流平

台，全方位助力家庭实现子女教育目标，努力成为客户家庭教育征程上的“守护者”与“同行者”。

此次活动是建行大同分行深耕客群细分服务的又一实践，通过精准对接高净值家庭核心需求，将金融服务与教育规划深度融合，进一步丰富了“金融+教育”服务内涵。未来，分行将持续创新服务模式，整合优质资源，为客户提供更具温度、更富价值的综合金融解决方案。（芳菲 赵海楠）

金融热线

我的理财我做主

☎ 欢迎拨打短信银行

18635299919

生活中，您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司等金融机构办理业务。那么，您是满意而归？还是扫兴而去？如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权，或涉及服务缺陷，或落入误导陷阱，或碰到霸王条款等情况，都可以向本刊反映。亦或，您对这些金融单位有什么意见或建议，也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气，贬行业之时弊，将您的声音传递给相关单位和部门，并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919，也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。