

理财热点

金价坐上“过山车”
银行风控升级

最近几天，国际国内金价上演疯狂“过山车”，国内大盘金价从3月2日的1162元/克高点，快速下探至3月9日的1137元/克，让不少追高的投资者措手不及。面对市场骤变，多家商业银行紧急出手，通过“动态限额”“延长发货”等方式主动为业务“降温”。

3月3日晚，建设银行发布公告称，自3月4日起对“建行金”业务实施动态交易限额管理，并将配送类订单发货周期延长至10至15个工作日。业内人士指出，此举意味着银行贵金属业务的风险管理正从以往的“静态门槛”转向更为灵活的“动态限额”管理。“发货周期的延长，可能是在对冲短期实物挤兑的风险；而动态限额，则是为了抑制频繁交易带来的投机行为。”一国有大行理财经理分析称。

然而，金价的高位震荡并未完全打消部分市民的“淘金热”，甚至催生了盲目跟风的现象。


家住御东某小区的张先生就懊悔不已。1月底，看着金价一路上涨，他拿出全部积蓄，还动用了信用卡资金，凑了30万元投入积存金。“刚开始确实赚了，最多时盈利近2万元，但没想到行情说变就变，现在利润全没了，本金还被套着。”张先生的经历并非个例，记者浏览社交平台发现，近期关于积存金讨论帖激增，其中不乏大量“被套”的求助帖。对此，我市一家国有大行客户经理坦言：“很多新投资者对黄金根本不了解，只是看到价格上涨就跟风。他们把原本适合长期定投、平滑风险的积存金，当成短线投机的股票，这本身就存在认知偏差。”

业内专家指出，银行收紧贵金属业务，也向市场传递了清晰的信号：对于普通投资者而言，靠追涨杀跌、短线炒作黄金来赚钱的空间已被大幅压缩。专家特别强调，“千万不要用信用卡套现、消费贷等杠杆资金去炒金。黄金市场波动剧烈，一旦市场反转，投资者将面临本金亏损和信贷利息的‘双重绞杀’。”

黄金在家庭资产配置中，可以作为抵御风险的“压舱石”，但绝不应该成为赌运气的“筹码”。面对高位震荡的行情，保持理性、量力而行，或许是当前最好的投资策略。（冬梅）

金融热线

我的理财我做主

 欢迎拨打建设银行

18635299919

13603528808

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。我们将弘扬行业之正气，砭行业之时弊，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、13603528808，也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。



春节假期结束，年终奖、压岁钱等一大波闲钱“回笼”，银行理财市场迅速吹响了节后布局的号角。为了抓住这个资金回流的“黄金窗口期”，多家银行及理财公司纷纷亮出“杀手锏”——不仅推出了从低风险到稳健型的多元化产品矩阵，更通过真金白银的费率优惠来吸引客户，一场不见硝烟的理财“抢客战”正在火热上演。

银行理财“抢客战”打响 稳健产品成市民“心头好”

本报记者 李冬梅

市民理财：既要稳又要“随取随用”

“年后年终奖到账，不想放在活期账户里‘睡觉’，我就想找个既安全又灵活的理财产品，最好是能随时取，收益比活期存款高就行。”保守型投资者王先生的想法，代表了不少工薪族的心声。而为孩子存好压岁钱的李女士，则有另一番考量，“以前图省事都存定期，但现在利息太低了。现在我就想选一款中长期、低风险的理财产品，只要稳健，收益比定期收益高就行。”

两位市民的需求，精准地描绘出当下多数家庭理财的主流诉求，也成为银行布局“开工季”产品的重要方向。

银行布局：从“零钱管家”到“进阶优选”

面对市民日益精细化的理财需求，银行理财公司不再“一刀切”，而是拿出了“菜单式”的服务方案。

以农银理财为例，其构建的“保守+稳健+进阶”全品类产品，精准覆盖了从日常零钱管理到中长期资产配置的多样化需求。如果你只想打理随时要用的零花钱，支持实时赎回的“农银时时付”78号，其近期近7日年化收益率2.05%，堪称流动资金

的好去处；如果你有一笔闲钱短期不用，又希望收益更上一层楼，稳健型的“农银安心·天天利”近1月年化收益率在2.00%—2.70%之间，是追求短期稳健收益的理想选择；而对于有一定风险承受能力、资金可以长期“不动”的市民，进阶型的“农银同心灵动”180天产品，凭借近1月年化收益率达3.90%的表现，吸引了不少投资者的目光。当然，历史收益不代表未来表现，这款产品适合有一定风险承受能力、且资金可以中长期投资的市民。

股份制银行则充分发挥其灵活的优势，主打“亲民牌”。民生理财推出的R1级低风险产品“天天增利现金管理261号”起购金额仅0.01元，其近期近7日年化收益率2.19%，真正让理财成为市民打理日常每一分零钱的“利器”。

费率“打折”诚意足：省到就是赚到

除了在产品设计上花心，多家理财机构还通过下调产品固定管理费、销售服务费等方式，进一步降低市民理财持有成本。近日，中银理财发布多条公告，对旗下多款产品实施阶段性费率优惠。以“中银理财—稳富固收增强全球多元60天持有期

1号”为例，其固定管理费直接从0.20%腰斩至0.05%，销售服务费也从0.20%下调至0.10%。与此同时，招银理财等机构也纷纷跟进，推出相关费率优惠活动。对于市民而言，在收益相对稳定的情况下，费率的每一次下调，都意味着到手收益的增加。

理财有道：适合自己的才是最好的

面对琳琅满目的理财产品和优惠，理财专家提醒市民，切莫盲目追求高收益，应结合自身的风险承受能力和资金使用周期，量体裁衣，理性配置。保守型投资者可重点关注现金管理类、R1级低风险固收产品，兼顾流动性与稳健收益；有一定风险承受能力且资金中长期闲置的市民，可适当配置“固收+”类产品，提升收益潜力。

在这个充满活力的“开工季”，银行理财市场正以更丰富、更灵活、更亲民的产品矩阵，回应市民对“稳稳幸福”的期待。不过，专家提醒，收益率不代表实际收益，过往业绩不预示未来表现，购买前请仔细阅读产品说明书，理性投资。而对每一位市民而言，无论选哪种产品，最适合自己生活节奏与风险承受能力的，才是真正的理财之道。



建行山柴支行：社保服务再升级 温情守护夕阳红

近日，建行山柴支行聚焦老年客户在社保服务中遇到的“急难愁盼”问题，主动靠前服务，针对社保卡升级不便、网点少、跑腿多等实际问题，推出一系列便民举措，切实打通金融服务“最后一公里”。

该行通过完善服务设施、优化业务流程、组建专项服务团队，成功开通社保卡

更换业务，让老年客户在家门口就能完成社保卡升级，真正实现“少跑腿、好办事、不添堵”。不少老年客户表示：“以前换个卡要跑好几趟，现在一趟就搞定，真是太方便了！”

此次便民服务不仅是业务流程的优化，更是“金融为民”理念的生动实践。建行山柴支行以实际行动回应群众需

求，既满足了市民社保卡升级需求，也拉近了银行与市民之间的距离，赢得广泛好评。

下一步，建行山柴支行将持续深耕民生金融服务，不断优化适老化服务举措，以更有温度、更有力度、更有速度的金融服务，守护市民幸福生活，彰显国有大行的责任与担当。（芳菲 王智恒 王雅楠）

建行住房支行：一方屏幕，跨越沟通障碍

近日，建行住房支行迎来一位特殊客户，在办理银行卡开卡业务时，客户通过手语和手机文字与工作人员沟通，一场无声的服务在柜台前温暖上演。

当天，该客户一进入网点，大堂经理小张便主动迎上，发现对方为听障人士后，她立即掏出手机，打开备忘录与客户逐句“对话”，从确认业务需求、讲解办理流程、到提

示风险、解释条款，一字一句在屏幕上静静流淌。

办理过程中，小张特意放慢节奏，用手势引导客户完成人脸识别、密码输入等操作，全程微笑服务、耐心解答，缓解了客户的紧张情绪。约半小时后，客户顺利办好银行卡，并在工作人员的指导下掌握了手机银行的基础操作。业务结束后，客户由

衷地为工作人员竖起大拇指，并在手机上打下一行字：“谢谢你，非常耐心！”

一方屏幕，跨越沟通障碍；一份坚守，传递金融温度。未来，建行住房支行将持续把暖心服务融入每一个细节，用心用情为特殊群体办实事、解难题，让无障碍金融服务照亮每一个角落。（芳菲 张琪 王雅楠）