

近期,贵金属价格剧烈波动,银行密集发布公告提示风险,建议客户增强风险防范意识,基于自身财务状况和风险承受能力理性投资黄金等贵金属,合理控制仓位。

银行集中提示贵金属市场风险

本报记者 刘江华

近期,贵金属价格持续震荡,“过山车”行情让黄金等贵金属的投资风险显著上升。对此,多家银行通过发布市场风险提示公告“喊话”投资者,提醒大家在投资黄金时要保持冷静和理性。

工商银行在其发布的《关于做好贵金属市场风险防控的提示》中强调,为保障资产安全与投资稳健,请务必保持冷静、理性的投资心态,充分评估自身风险承受能力,避免受短期市场情绪驱动而盲目追涨杀跌。从长期资产配置视角看,建议秉持“总量控制、分批入场、多元布局”的原则,通过拉长投资周期以平滑阶段性波动风险,构建更为稳健的资产组合。

中国银行发布《关于加强贵金属市场风险防范的提示》指出,为保护积存金、积利金、账户贵金属等贵金属相关业务的客户利益,特别提示各位客户做好市场风险防范,基于自身财务状况和风险承受能力开展理性投资,合理控制贵金属仓位,并通过长期投资降低阶段性价格波动影响,防范市场波动带来的资金损失风险。

农业银行在《关于进一步做好贵金属

市场风险防范的提示》中建议客户充分、审慎评估自身风险承受能力,综合考虑自身财务状况稳健开展贵金属交易业务,保持理性投资心态,同时密切关注行情变化,合理控制持仓规模,有效防范市场波动风险。

建设银行也发布了《关于近期贵金属业务市场风险提示的公告》,建议投资者提高贵金属业务的风险防范意识,基于自身财务状况和风险承受能力理性、稳健投资,均衡、适度配置贵金属,合理控制仓位,避免盲目跟风操作。同时,及时关注持仓情况和保证金余额变化情况,防范贵金属市场风险。

邮储银行在其发布的《关于防范贵金属价格波动风险的提示》中提到,为保护黄金积存、实物贵金属业务客户利益,特别提示相关客户加强风险防范意识,在审慎评估自身财务状况及风险承受能力的基础上,理性投资、合理配置、避免追涨杀跌,密切关注贵金属行情变化,控制持仓规模,防范贵金属价格波动带来的资金风险。

交通银行也发布了《关于近期贵金属

业务风险提示的公告》。公告提到,近期国内外贵金属价格波动加剧,投资交易风险加大,建议提高风险防范意识,做好投资风险管控,合理安排投资交易,合理控制贵金属持仓规模,防范贵金属价格波动风险。

在国有大行集体发布风险提示的同时,包括民生银行等在内的多家股份制银行也就贵金属市场风险发出提示,提醒投资者关注市场风险,建议客户提高风险防范意识,基于自身财务状况和风险承受能力理性投资,合理控制仓位。

在贵金属价格波动加大的背景下,普通投资者还能否参与贵金属交易?银行人士表示,目前黄金价格的波动率处于历史高位,意味着同样的持仓规模会面临更大市场风险及潜在回撤,地缘政治的爆发和缓解进一步增加了不确定性。普通投资者可以将黄金配置控制在家庭资产的合理比例范围内,以长期配置思维替代短期博弈心态,或能在高波动市场中实现稳健收益,比如利用回调分批布局,而非追涨杀跌、跟风投资、盲目投资。

财经快讯

储蓄国债认购火爆

在存款利率持续下行、银行主动压降高成本中长期存款的背景下,兼具安全性和相对收益优势的储蓄国债成为居民资产配置中的“香饽饽”。2026年第一期、第二期储蓄国债(电子式)已于4月10日开售,发行期持续至4月19日。记者日前走访多家银行网点了解到,此轮储蓄国债认购火爆,多家银行线下网点和线上渠道已无额度。

根据财政部发布的公告,本次发行的两期国债均为固定利率、固定期限品种。第一期期限3年,票面年利率为1.63%,最大发行额270亿元;第二期期限5年,票面年利率为1.7%,最大发行额330亿元。两期国债均自2026年4月10日起息,按年付息,每年4月10日支付利息。第一期、第二期分别于2029年4月10日、2031年4月10日偿还本金并支付最后一次利息。

我市一家股份制银行的客户经理表示,储蓄国债的吸引力不仅在于利率高于同期银行定期存款利率,更在于综合优势——国家信用背书确保本息安全,利息免征个人所得税,税后收益更具竞争力。此外,尽管期限较长,但储蓄国债并非完全“锁死”,可“分档计息”提前支取的流动性优势也是吸引投资者的重要原因之一。

下次储蓄国债将于何时发行?根据财政部发行安排,5月10日将发行3年期和5年期的储蓄国债(凭证式),付息方式为到期一次还本付息。6月10日将发行3年期和5年期的储蓄国债(电子式),付息方式为每年付息一次。

银行人士建议,投资者配置储蓄国债需用长期闲置资金,尽量持有到期,避免提前兑取产生手续费或利息损失。同时要根据自身资金使用计划合理选择期限,通过正规银行渠道购买,不轻信第三方代买。居民可将储蓄国债作为“压舱石”,优先满足保本需求,再根据风险承受能力配置货币基金、短债等低波动产品。

(培焯)

建行动态

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

建行大同分行:温情柜台见证两代人的双向奔赴

银行柜台是金融服务的前沿阵地,更是见证人间温情的微观舞台。在建行大同分行各网点,每天都上演着两代人之间跨越时光的爱与守护,柜台后的建行员工以专业与温暖为这份亲情保驾护航,让金融服务更有温度。

新手父母的郑重牵挂在柜台前悄然流露。不久前,一位年轻父亲专程来到网点,为刚出生的宝宝办理社保卡。他手中的收纳夹里,户口本、出生证明摆放得整整齐齐,还特意夹着一张宝宝的照片。填写信息时,他指尖轻握笔杆,一笔一画认真写下父子二人的名字,嘴角不自觉地扬起笑意。

核对宝宝出生日期、身份证号时,他反复确认,还拿出手机里的育儿笔记逐一对照,生怕出现丝毫差错:“这张卡太重要了,以后打疫苗、看病都离不开。”工作人员见状,立即递上提前准备好的填写模板,耐心指导核对,用高效服务为这份父爱添温。

晚辈陪伴长辈的温馨场景在网点日常中不断上演。一位年轻人每次陪母亲来办理业务,都会先细心帮老人脱下外套、取下帽子,轻轻抚平老人被帽檐压得贴服的白发,再将老花镜稳稳架在老人耳上。在办理手机银行签约业务时,老人面对屏幕操作有些手足无措,每一步都下意识转头望

向身边的孩子,眼里满是依赖。年轻人俯身凑近老人耳边,放慢语速逐句讲解,还轻轻扶住老人的胳膊帮她稳住身体。在人脸识别环节,年轻人耐心帮老人调整坐姿,轻声安抚道:“妈,别着急,抬头看着镜头就行。”柜台后的工作人员也同步放慢语速,放大屏幕字体,逐一解答老人的疑问,让业务办理过程顺畅又安心。

“柜台虽小,却连着民心。”长期以来,建行大同分行始终秉承“以客户为中心”服务理念,将人文关怀融入每一笔业务、每一个细节,让有温度的金融服务浸润千家万户。(培焯 杨琦慧 郭洋仪)

建行云汽支行:探索客户经营新路径

“把客户的需求放在心上,用专业的服务回应期待”,这是建行云汽支行始终坚守的服务理念。长期以来,该行坚持深化客群经营,提升服务质效,以存量客户精细化服务为根基,用有温度、有深度、有精度的金融服务赢得广泛好评,通过客户真诚转介拓展优质伙伴,走出一条“服务筑基、口碑破圈”的客户经营新路径。

精准对接需求,让服务更有温度。Z女士是建行云汽支行长期维护的老客户。多年来,该行坚持一对一服务,及时推送专属活动、权益福利与便民优惠,主动了解其家庭需求与财务规划。每逢市场变化、政策调整,工作人员第一时间为其提供专业解读与合理建议;在日常相处

中,建行员工悉心关怀、主动相助,用真诚与专业搭建起稳固的信任桥梁。持续贴心的陪伴式服务,让Z女士成为建行服务的忠实认可者。

口碑传递信任,让合作更有深度。“建行服务专业贴心,让人安心放心,我希望家人也能享受到这样优质的服务。”出于对云汽支行的高度认可,Z女士主动将支行推荐给经营企业的配偶,希望建行为其提供专业金融支持。这句真诚的推荐既是对服务的肯定,更是一份沉甸甸的信任托付。

专业定制方案,让合作更有精度。接到转介后,云汽支行迅速组建由负责人牵头、业务骨干参与的专属服务团队,多次上门沟通交流。团队摒弃简单推介思路,

以贴心“财务管家”视角,耐心了解企业经营中的资金周转、账户管理等实际痛点,结合经营特点与长期规划,量身打造一体化综合金融方案,清晰规划资金使用与管理路径,用专业能力打消客户顾虑。

“选择建行,是因为你们真正懂需求,让人安心!”客户的认可是对建行云汽支行坚守“以客户为中心”理念的最好印证。下一步,建行云汽支行将继续以客户需求为导向,不断打磨服务能力,优化服务体验,以精细化维护、个性化服务持续赢得信任与口碑,让“以心换心、以客荐客”成为良性发展常态,用更优质、更暖心的金融服务陪伴客户一路同行。

(培焯 杨雪峰 张晓甜)

金融热线

我的理财我做主

欢迎您发短信或拨打

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。我们将会扬行业之正气,砥行业之时弊,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。