

近期,国际金价震荡回调,市场投资热情有所降温。面对行情波动,多家银行密集调整积存金业务:延长夜盘交易时间、推出费率优惠、调整风险评级门槛……一场围绕黄金投资服务的“内卷”悄然展开。



金价震荡银行“卷”出新高度

本报记者 李冬梅

夜盘交易时间延至凌晨2点

以往,国内积存金交易时间结束早,国际金价夜间若有大涨大跌,投资者只能干着急。为回应这一痛点,近期兴业银行、招商银行、中信银行等纷纷将积存金夜盘交易时间延长至次日凌晨2点。其中,建设银行积存金的交易时间更是覆盖周一9:10至周六凌晨2:30,堪称目前市场上交易时长最长的积存金产品之一。

业内人士分析,延长夜盘交易时间不仅能帮助投资者及时应对隔夜风险,也是银行提升服务黏性、吸引客户的重要一招。

费率优惠“内卷”

除了交易时间上的便利化,手续费方面的优惠力度同样引人注目。中信银行推出积存金定投手续费5折优惠,优惠后费率仅0.3%,活动持续至6月30日。中国银行则在今年上半年推出“周五主题日优惠”,客户周五办理申购或定投,每克可减

免1元手续费。工商银行表示,截至6月30日,该行积存金业务主动积存对应的积存手续费率由0.5%降至0.2%;截至12月31日,该行积存金业务定投对应的积存手续费率由0.5%降至0%。

有银行人士透露,贵金属板块正成为中间业务收入的新增长点,主动让利意在吸引更多增量资金入市,培育客户长期投资习惯。

风险评级“两极化”

年初金价屡创新高时,为防范非理性投资风险,多家银行曾上调积存金产品风险等级,提高购买门槛。如今金价震荡下跌,各银行的调整路径开始出现分化。

建设银行近日发布新版“个人黄金积存业务客户权益须知”及“风险揭示书”,将产品风险等级名称由“较高风险”调整为“中高风险”,但等级维持R4中高风险不变。而工商银行直接将如意金积存业务的产品风险等级调整为R2中低风险,对应客

户风险承受能力等级降至C2稳健型及以上,购买起来更“宽松”。一般而言,R2级理财产品主要投向债券、货币市场中低风险领域,此番调整相当于主动向稳健型理财客户“招手”。

业内人士指出,不同银行的调整路径折射出差异化竞争策略,本质都是机构依托自身资源,在黄金市场结构性机会中寻求最优切入点。

理财提醒

尽管银行服务越来越便捷,黄金投资的风险依然不容忽视。业内人士提醒,黄金价格可能因突发因素出现短期剧烈波动,投资者应结合自身财务状况,合理控制仓位,切勿盲目追高。对于普通投资者而言,分批入场、长期持有比单次重仓更稳妥。此外,延长夜盘并不意味着需要熬夜盯盘,设置好止损止盈或自动定投,反而更省心省力。毕竟,投资是为了让生活更从容,而非增加不必要的焦虑。

财经科普

选基金不要只看收益率

面对市场上成千上万只基金,不少投资者习惯把“收益率”当作首要甚至唯一的筛选标准。然而,业内人士提醒,只看短期高收益,好比只看果实不看树根——短期涨得再漂亮,一旦市场波动加剧,很可能出现大幅回撤,让投资者措手不及。如何科学选择基金?专家建议,可从5个维度综合考虑,寻找属于自己的基金“五边形战士”。

一、看业绩。收益虽是核心目标,但不能只看“最近涨了多少”。短期高收益可能来自一时的行业热点,往往难以持续。投资者应同时考察近3年、5年的中长期收益表现,并与业绩比较基准对照,基金与基准之间的差异,能直接反映出基金投资风格的稳定性和管理水平。

二、看最大回撤。最大回撤即某段时间内,基金净值从最高点到最低点的跌幅。了解这一指标,可以帮助你判断自己能否承受类似亏损。例如,无法接受20%回撤的投资者,应尽量避免最大回撤超过20%的基金。此外,还应关注最大回撤的修复时间,修复时间越短,业绩修复能力越强。

三、看波动率。波动率越高,基金净值越容易“上蹿下跳”,对投资者的心理和风险承受能力要求越高;波动率越低,走势相对平稳,持有体验也更从容。

四、看夏普比率。夏普比率越高,说明基金的风险收益比越优。例如,两只同期收益率相同的基金,夏普比率1.5的基金比0.8的基金承担的风险更低,是更“划算”的选择。

五、看投资风格。要弄清楚基金资产配置(股债比例)、持仓偏向大盘股还是中小盘股、主要布局哪些行业。只有知道风险来自哪里、收益从何而来,才能判断基金是否与自己的偏好和目标匹配。

理论上,业绩好、回撤低、波动低、夏普比率高、风格匹配的基金,能画出饱满的“五边形”。但现实中,风险与收益相伴相生,高收益往往伴随高波动、高回撤。市场上公认的优质基金,通常是这五项指标取得较优平衡的产品。

专家建议,不必强求5个维度都得“高分”,而是将这5个维度作为挑选基金的标准。根据自己的风险承受能力和投资目标,选出最合适的基金。(芳菲)



金融知识“走”进运动场 护航青春避“陷阱”

“以前觉得金融知识离自己很远,今天才发现和自己密切相关。”5月28日,在大同大学运动会火热朝天进行的同时,一场别开生面的校园金融宣教活动也在火热进行中。据悉,这场宣教活动是该校校方邀请,建行大同分行联合人民银行大同市分行,将金融宣教活动“搬”进了运动场,为青年学子送上了一份实用的金融安全“防护礼包”。

本次活动由建行大同分行个人金融部、机构业务部、网络金融部及御东支行

组建专项金融宣传服务队,依托运动会人流密集的特点,开展面对面、零距离的金融科普。宣传队员结合典型校园金融案例,用通俗易懂的语言讲解电信网络诈骗、校园贷、套路贷等高发风险的识别与防范,并细致普及个人征信管理、银行卡安全使用、理性消费及合规借贷等知识,帮助大学生拆解新型金融诈骗套路,树立健康消费观。

为打破传统宣讲的枯燥模式,活动还设置了发放宣传折页、一对一答疑、文创

礼品派送等多元化环节,吸引了众多师生驻足参与。工作人员现场解答金融疑问,精准补齐青年群体的知识短板,确保科普服务落到实处、取得实效。

建行大同分行相关负责人表示,此次活动是部门联动、上下协同开展金融服务的生动实践,展现了国有大行的责任担当。下一步,该行将持续深化银校共建合作机制,常态化开展金融知识进校园系列活动,创新宣教形式、细化服务举措,全力守护青年学子金融安全。(芳菲 王雅菲)

金融驻点“安”社区 便民服务零距离

“以前办银行业务都要坐好几站公交。现在听说银行马上要来社区固定‘上班’,以后下楼遛个弯就能办,那可就方便了。”家住幸福里社区的王阿姨笑着说。近日,建行大同分行“韩玫职工创新工作室”与平城区幸福里社区达成深度合作意向,双方依托社区活动中心,建立固定场地、固定时间、固定人员的常态化金融服务驻点,把专业、便捷、有温度的金融服务送到居民家门口。

与以往临时性、分散式的社区活动不

同,此次合作实现了长期化、固定化运营。未来,工作室将长期扎根社区,围绕居民实际需求推出系列服务,让金融服务从“窗口”走向“家门口”。

针对不同群体,双方已初步拟定“日常驻点值守+月度主题宣讲+季度特色专场”的立体化服务体系。针对老年群体,重点开展智能设备教学、养老金融科普、防电信网络诈骗宣传;针对普通居民,常态化提供存款理财咨询、社保卡服务、征信知识讲解、消费者权益保护宣传;针对社区

商户及新市民群体,精准推送普惠金融政策、小微经营服务、创业金融支持。

建行大同分行相关负责人表示,此次银社共建常态化驻点,既是金融服务下沉基层的务实举措,也是与社区治理融合的有益尝试。目前,工作室正加快推进阵地挂牌、制度细化等筹备工作,力争早日正式运营。待模式成熟后,有望成为可复制、可推广的银社共建标杆项目,为更多社区带去有温度的金融守护。(芳菲 韩玫)



金融热线

我的理财我做主

☎ 欢迎拨打短信或微信

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,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。