

6月前后,多家银行相继调整了积存金业务规则,包括下调风险等级、延长夜盘交易时间、减免定投手续费等。门槛降了、费率免了,是不是意味着成本低了?积存金是否迎来了“上车”窗口呢?带着这些疑问,记者在平城区多家银行网点进行了采访。银行工作人员向记者拆解了积存金从买入到持有再到卖出的真实费用结构,建议投资者算清楚点差、兑换规则这两笔账。

厘清积存金投资成本

本报记者 刘江华

点差:一买一卖的基础摩擦成本

何为点差?业内人士解释称,银行的积存金投资页面通常展示两个价格:买入价(投资者从银行买,通常价更高)和卖出价(投资者卖给银行,通常价更低),两个价格之间的差额就是点差。记者梳理主流银行积存金费率发现,所谓零费率大多仅针对买入环节,而点差才是银行赚取的核心收益。

举例来看,兴业银行8月3日前买入价差2.4元/克、卖出1.4元/克,合计3.8元/克,8月3日后将统一调整为双向各1.9元/克,合计3.8元/克;建设银行点差约3~6元/克浮动,具体随金价波动实时调整;中国银行积存金产品点差约6元/克,积利金产品点差约8元/克,部分时段有减免活动;农业银行无显性手续费,点差约13~16元/克。

点差的影响有多大呢?按900元/克

的报价计算,一进一出仅点差损耗就在0.3%~1.8%之间。这意味着,投资者买入瞬间即浮亏这一幅度,金价必须先涨回来才能谈盈利。

兑换规则:隐藏附加成本损耗

不少客户将积存金视为电子金条,一旦克重攒够了,就打算去换实物金条。但实际情况是,积存金兑换实物黄金普遍需补缴加工费、运输费、差价等费用,主流银行的投资金条兑换通常再加收10~30元/克不等,工艺金条、首饰类产品费用更高。换句话说,按900元/克的报价计算,积存金真要兑换成拿在手里的沉甸甸的金条,单克的综合成本轻松破千。“如果目标就是持有实物黄金,直接买投资金条往往比先攒积存金再兑换更省钱。”平城区一家股份制银行贵金属业务负责人直言。

此外,积存金兑换实物黄金还设有前置准入条件,客户办理前务必达标。一是

克重门槛要求。各家银行设置有最低起提规格,主流标准为5克、10克、50克三档,账户积存总克重需匹配金条整数规格,不足部分可现场补足现金差价。当日新买入的积存份额,次日交易日才可发起提金预约,当日无法办理实物兑换。二是客户资质要求。办理人需完成贵金属风险评估,并签署积存金业务协议;仅支持账户本人办理,暂不开放代办,提货需核验有效身份证、绑定积存业务的一类银行卡。三是网点库存限制。投资者可登录手机银行贵金属板块,选择提取实物黄金的银行网点,网点完成备货一般需3~7个工作日,备货完成后短信通知客户。

综上所述,对大多数投资者而言,积存金适合作为长期小额配置工具,想要真正发挥保值、分散风险的作用,核心在于算清双向差价、实物兑换双重成本,坚持定投、控制仓位、摒弃短线投机思维,或能在黄金资产配置中实现稳健增值。

这类“车险”不是保险

记者从有关部门了解到,近期,部分市场主体以“交通安全统筹”等名义向公众开展类车险业务,发生事故后消费者无法及时足额获得赔付,侵害消费者合法权益。对此,国家金融监督管理总局山西监管局现就相关业务风险提示如下:

明确业务性质

交通安全统筹是交通运输企业为提高抗风险能力,面向企业自身车辆开展的非经营性行业互助行为。交通安全统筹不面向社会车辆开展,属于非经营性业务。部分主体冒用“交通安全统筹”等名义面向社会车辆开展的所谓“互助”“汽车服务”等业务,与保险有本质区别,签订的合同不是保险合同,相关权益不受《中华人民共和国保险法》保护,一旦发生交通事故容易出现理赔纠纷、维权困难。

掌握辨别方法

消费者可通过“一查二验”辨别是否为车险业务。一查机构资质——进入国家金融监督管理总局官网,选择“在线服务”模块,依次点击“许可证信息查询”“保险许可证”,输入机构名称核验其经营资质。二验保单真伪——消费者可通过“金事通”App查询名下合法有效的车险保单,也可拨打保险机构官方客服热线进行咨询确认。

强化风险防范

消费者要提升风险防范意识和能力,避免上当受骗。特别警惕以下情况:仿冒正规险企名称,经营主体名称中不含“保险”字样,但套用知名险企关键词混淆视听;模糊业务属性,以“服务单”“商业单”等代替“保险单”,以“统筹项目”“保障种类”等表述代替险种险别;开展误导性销售,冒充保险公司销售人员,以超低价格等为噱头,诱导消费者签约。

选择正规渠道

消费者应根据自身保险保障需求,选择正规保险机构投保机动车交通事故责任强制保险和商业保险,投保渠道包括保险公司线下营业网点、官方网站、官方App、正规保险代理人等。新能源车和高赔付燃油运营车的车主,还可通过“车险好投保”平台进行投保。

(培焯)



建行大同分行:举办主题活动 喜迎建党105周年



活动现场

为庆祝中国共产党成立105周年,建行大同分行策划了形式丰富的“喜迎建党105周年,青春建功‘十五五’”主题系列活动,引导青年员工立足岗位、实干担当,为推动全行高质量发展贡献青春力量。

7月3日上午,该行开展了“巧手剪党徽,初心映金融”红色实践活动。青年员工以非遗剪纸为载体,执刀裁纸、静心雕琢,在一丝不苟的手工创作中重温百年党史、

汲取红色力量,进一步坚定理想信念、筑牢忠诚底色。创作结束后,全体青年立足本职,坚持脚踏实地、求真务实的工作作风,认真书写岗位履职誓言。

一张张鲜红的党徽剪纸,一句句走心的履职承诺,激励着全行青年坚守金融为民初心,以青春之力担发展之任,以实干之行践初心使命。

(培焯 杨雪峰)

极端天气下显担当 厅堂庇护温暖人心

某日中午时分,云州区天气骤变,密集的冰雹从天而降,伴随着狂风、强降雨,短时间内路面大量积水,让身处户外的行人猝不及防。建行云州支行网点门前的公交站点内有十余名等候公交的市民,他们全身被淋湿,在寒风中瑟瑟发抖,情急之下纷纷走进建行云州支行厅堂,寻求临时避雨场所。

大堂经理第一时间主动上前开门迎

接,他充分发挥网点“劳动者港湾”的便民服务阵地作用,迅速组织工作人员开展暖心服务——有的调高空调温度驱散阵阵寒意,有的搬来休息座椅供大家歇脚,有的递上温水润喉解渴,有的及时清扫门口及厅堂地面的积水,并放置防滑警示牌……恶劣天气持续了较长时间,公交班次也受天气影响稍有延误,大家在温暖干爽的厅堂内一边等候一边感慨,建行在需要帮助的

时刻主动敞开大门,细致周到的服务让人倍感温暖。

此次极端天气下的应急暖心服务,是建行云州支行践行金融为民初心的缩影。长期以来,该行以细微之处的温情服务竭力满足客户的金融与非金融需求,展现了金融机构的良好形象,收获了社会公众的一致好评。

(培焯 马学军)

高峰分流提效能 适老服务获认可

某日业务高峰期,一位老人来到建行恒安支行,打算在柜台办理小额取款业务。考虑到自助机小额取款快捷省时,可避免老人长时间排队等候,大堂经理立即上前沟通,建议老人在ATM机操作。

大堂经理在沟通过程中发现,老人年事已高、耳背严重,且从未使用过自助设备。了解到这一情况后,大堂经理当即开展一对一适老化服务。他俯身凑到老人耳边,放缓语速、提高音量,搭配手势分步演示,把操作步骤逐一拆解。从插卡、辨界

面选项,到遮挡密码保护隐私、选择取款业务、输入金额、核对信息,再到出钞、打印凭条、取回银行卡,每一步都重复确认,确保老人听得懂、看得懂。业务办理过程中,大堂经理始终保持耐心,反复示范讲解,陪同老人完成全部操作,顺利取出现金。

业务办理完毕后,老人对大堂经理耐心细致的服务深表认可,连连致谢,并主动提出为本次暖心服务点个赞。老人表示,自己年纪大了,听力不好,完全不会操作自助设备,本以为要长时间排队等候,没

想到工作人员如此细心包容,一遍又一遍耐心指导,让他实实在在地感受到了建行员工的暖心服务。

下一步,建行恒安支行将继续秉承“以客户为中心”理念,聚焦老年群体、特殊群体的金融服务需求,持续优化适老服务举措,坚持多一分耐心、多一分细心、多一分暖心,主动换位思考、贴心帮扶、细致指引,用心化解操作难题、用情拉近与客户的距离,切实打通金融服务“最后一公里”。

(培焯 李佳佳 赵海楠)

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,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。