

买金条打首饰成省钱新秘籍

银行黄金销售火爆 打手镯能省数千元



新年以来,市场上黄金消费持续火爆,多家银行推出的金条、金章和金币等产品受到青睐,也有不少年轻人在银行购买金条去金店打金镯子。银行理财经理表示,在银行买金条打首饰,的确会便宜,但是也要考虑打金的损耗和工艺等问题。

银行黄金销售火热

记者了解到,银行目前的黄金产品主要包括金条、金章、金币、元宝等类型,其中金条由于性价比高、品质有保障最受消费者欢迎。

中国银行武汉湖大支行一名理财经理告诉记者,中国银行的金条产品“吉祥金”因价格实惠、交易便利和兼具投资性的特点受到不少消费者青睐。此外,“女儿金”系列黄金以女孩从小到大的成长轨迹作为主画面,展现父母对孩子历久弥坚的关爱,受到很多有小姑娘家庭的欢迎。

“今年是龙年,中华民族传统文化中,龙被视为吉祥物。我们银行今年生肖文化金的主题就是‘辰龙献瑞’,这款贺岁产品采用龙年邮票结合金箔作为主体设计理念。有的客户购买后用作房间的摆件,也有的送给家里孩子当新年礼物。今年销售额增加了200%左右。”接受采访的光大银行工作人员介绍称,除了生肖文化金,银行还上线了生肖纪念币、生肖黄金红包、龙年手串等生肖题材的贵金属产品。

事实上,在黄金销售热潮下,很多商业银行都在加大推广自有或者代销品牌的实物黄金产品。如工商

银行的“如意金条”,农行的“双龙祥瑞”故宫龙年生肖贺岁金,建设银行的“金龙迎福”金条等。

打首饰有了“省钱新法”

相对黄金首饰来说,银行金条溢价和工费较低,很多不追求品牌而是在乎性价比的消费者选择从银行购买金条再去金店现场加工成首饰。近期,这一“省钱秘籍”在社交网络上口口相传。

家住武汉市汉阳区的王女士称,她前不久在一家银行花2.4万余元买了50克金条,前往洪山区一家网红珠宝店打金手镯。“我选择的是古法素圈手镯,打金的工费每克17元,手镯打好后店家一共收了850元工费。”

她算了一笔账。目前去品牌金店购买成品黄金1克的价格在640元左右,而银行推出的实物黄金金条成交价为490多元,1克比品牌金

店能节省近150元。“对比了多家机构,我最终选择了一家国有大行销售的黄金,一共买了50克,两相对比省下了约8000元!”

除了省钱外,也有不少消费者看中了银行推出金条的品质和纯度。记者注意到,银行金条通常有不同的重量和纯度,较为常见的投资金条重量包括1克、5克、10克、20克、50克、100克、200克、500克和1000克不等,纯度以99.99%居多。

不过,也有业内人士表示,在打金过程中,也需要注意“避坑”。比如,要和商家商量好损耗的计算,了解正常损耗的范围。此外,购买金条后,最好先行称重后再去黄金加工店复称,加工过程中全程录像。

投资黄金注意回购政策

这名业内人士同时提醒,银行金条主要是投资保值,虽然从消费角度来看,购买银行金条打首饰性价比相对较高,但从投资的角度来看,其保值力度将下降。而且金条在打造成首饰以后,银行可能不再回收,消费者只能另选回收渠道,可能会带来一定价值的损失,消费者也要考虑这一因素。

记者从多家银行了解到,在金条的回购政策上,有的银行只回购从自家销售出去的金条,也有部分产品银行不提供回购服务。一家银行工作人员提醒称,消费者要分清金饰品和投资金,不要认为只要是实物黄金,升值空间就和国际金价持平。比如年轻人喜欢收藏的金豆,很多人在金店以饰品金的价格每克500多元购入,一年攒12颗,而等到拿去赎回时,却发现亏本了。

业内人士表示,从理财角度讲,如果想投资黄金,手续费较低的金条和银行的积存金是更好的选择。此外,投资理财要从个人的风险偏好、投资能力、投资经验等基础出发做好资产配置。投资一定要买自己了解的产品,不能人云亦云、随波逐流。

(据《楚天都市报》陈红)

支付宝、财付通等机构

提升外籍来华人员移动支付限额

为提升外籍来华人员使用移动支付的便利度,央行副行长张青松3月1日在北京出席一场吹风会时透露,央行已指导支付宝、财付通等主要支付机构将外籍来华人员使用移动支付的单笔交易限额由1000美元提高到5000美元、年累计交易限额由1万美元提高到5万美元。

张青松说,外国朋友来华进行旅游、拜访、商务等活动,遇到移动支付困难的问题,经过认真调查分析,可把问题归纳为:“不能用”,有的外国朋友绑不了境外的银行卡;“不好用”,有的外国朋友消费金额超出一定金额,付不成账。“遇到问题多了,支付不便利了,自然就‘不

想用’了,所以是‘不能用’‘不好用’和‘不想用’的问题。”

针对上述问题,除移动支付“提额”外,张青松还提到两方面措施,一是针对来华人员使用支付宝、微信绑定境外银行卡成功率低的问题,要求、指导支付宝、财付通优化业务流程,提高绑卡效率。二是简化身份验证安排,使外籍来华人员在绑卡等一系列过程中更便捷办理。“我们也非常关注个人信息保护的问题,会严格要求相关机构落实个人信息保护法等法规规定,切实保护个人信息安全。”张青松说。

据《泉州晚报》

扎根祖国北疆 争当金融服务“主力军”(2)

兴业银行呼和浩特分行坚定不移地走“区域+行业”特色经营之路,助力自治区“五大任务”走深走实、见行见效。分行依托总行在绿色金融领域的先发优势,为自治区生态建设“含绿量”增色添彩。2023年联合兴业研究成功举办金融助力内蒙古“五大任务”发展研讨会,从金融视角赋能产业发展。聚焦包头市“全国林草碳汇试点示范城市”,与

兴业研究、包头市林草局共同召开林草碳汇交流座谈会。此外,分行“融智”支持包头市申报气候投融资试点城市建设,荣获包头生态环境局和中国人民银行包头市分行联合颁发绿色金融产品创新奖、气候投融资突出贡献产品奖。同时,创新绿色融资模式,年内成功落地全区首笔“节水贷”。

(徐媛红)