

金价一路高歌,蛇年“压岁金”受追捧

银行上新多款产品 投资还请按需购买



蛇年春节即将来临,国内黄金市场又迎来一轮消费旺季。为抢抓黄金“贺岁档”,多家银行也纷纷发力贵金属业务,陆续上新黄金压岁钱等产品,再次激发了市民购买黄金产品的热情。

记者采访发现,来自银行渠道的贵金属产品琳琅满目,有蛇年金条、金钞、金章、金币、转运珠等各式各样的黄金产品。那么,银行哪些贵金属产品更受欢迎?普通消费者投资黄金又要注意哪些问题?

银行上新多款蛇年“贺岁金”

今年多家银行推出的贺岁金兼具品类多、设计感足、创新创意等特点,迎合了当下消费者的喜好。记者了解到,工商银行今年推出了国宝生肖金(蛇)系列产品。“该系列产品中‘大师十二生肖传世金-祥瑞蛇’金条,是我行联袂雕塑大师陈淑光共同打造,不仅具有收藏价值,而且有不同规格。其中,5克、10克、20克规格在工商银行手机银行即可购买,50克、100克和200克、500克或者1000克等规格,可详询各网点进行预约。”工商银行郑州分行相关负责人介绍道。

建设银行推出的善建成长·总台春晚蛇年压岁钱,将传统压岁文

化向现代化、时尚化转变,是2014年起至2024年连续发行11年为小朋友专属定制的黄金“压岁钱”。值得关注的是,今年还首次推出足金5克的珍藏版本,分量十足、精致美观,兼具收藏、展陈功能。

其他银行也纷纷上新各具特色的蛇年贺岁金产品。农业银行推出“传世之宝蛇年生肖金条”“传世之宝蛇年生肖金章”“好运百年贺岁金”等贵金属产品。交通银行则推出“一路长红·蛇年压岁钱企业版”。此外,该行的沃德金经典版、沃德金梯形版、沃德金生肖版(2025)、财富金豆·金蛇旺运、小黄鱼金条、沃德元宝等贵金属产品,也备受关注。

花式营销发力开门红

“每年的春节前都是国内黄金消费的传统旺季,而以生肖为主题的生肖金,历来都是银行贵金属领域的热门产品。”建设银行郑州金水支行工作人员称,目前临近春节,也有不少客户倾向给孩子买新年“压岁钱”。

记者对比发现,银行的金价大多要比黄金品牌的金价低,目前均在640元/克左右浮动,因此,受到众多消费者青睐。市民刘女士告诉记者:“前几天在工行手机银行买了几份国宝生肖金,今年准备给孩子们一份特别的压岁钱。每份国宝生肖金,规格为1克金,上面的生肖蛇形象设计,蕴

含着美好的祝福,用来发压岁钱很合适。”

据悉,为了吸引消费者,银行除在产品设计上花费了不少心思外,还推出了限时优惠活动,例如,即日起至2025年12月31日,交行工资卡客户购买“沃德金经典版(50g)”可享立减200元优惠;交行客户下单次日日起至2025年12月31日,购买蛇年压岁钱相关产品,可享最高减1000元优惠等,具体细则详询交通银行。

另外,银行实物贵金属的销售渠道和方式也愈发多元化,市民除了能在网点购买,还可通过手机银行、银行网上商城等多种渠道下单。

提醒:按需购买,不要随波逐流

这些新颖、独特的蛇年“贺岁金”产品,不仅丰富了节日生活,也为传统文化注入了新的活力。面对琳琅满目的“贺岁金”,消费者在购买时该如何选择?

一位银行从业人员建议,消费者在选购贵金属产品时,应优先选择信誉良好、品质有保障的发行方和正规销售渠道,确保所购买的产品有保障。同时,根据自身的需求和用途来选择合适的产品,注意产

品能否被回购,最好在购买前问清楚回购政策和具体流程。

谈及压岁钱贵金属产品的价值,业内人士指出,贺岁生肖金类产品属于贵金属工艺产品,其收藏价值大于投资价值。对于有投资需求的客户而言,建议掌握一些基本的投资理财知识,及时了解贵金属市场情况,进行理性投资,不要随波逐流。

记者 苏立萌 宋聪颖

金 播报

工商银行郑州分行 金融助力物流行业转型升级

近日,工商银行郑州分行积极响应国家“一带一路”倡议及河南省物流业发展政策及规划,成功为某企业承建的“某铁路物流基地”授信审批1.67亿元贷款,有力保障了项目建设。作为河南省重点建设项目之一,该基地升级改造后,将依托铁路核心发挥公铁联运优势,带动周边物流产业转型升级。工商银行郑州分行在得知企业融资需求后,迅速成立专项服务团队,一周内设计贷款方案,两周内便顺利完成了一期项目的贷款审批工作。其间,该行工作人员多次走访相关部门及项目业主,了解项目备案手续及审批难点等,最终凭借专业高效的服务在同业竞争中脱颖而出,获得了企业的信任与肯定。李欣

工商银行郑州分行 全力打造养老金融服务品牌

近年来,工商银行郑州分行深入践行“金融为民”使命,持续打造三“心”三“有”养老金融服务。首先,打造舒“心”厅堂,让金融服务有温度。加强网点内硬件设施改造升级,同时为行动不便无法到网点办理业务的客户提供足不出户办理业务的主动服务。其次,打造贴“心”帮手,让金融服务有情怀。将社保卡服务送到老年客户身边,解决他们在社保卡换卡、激活等过程中的难题。在网点推广手机银行大字切换、安全卫士、一键求助等适老功能,引导老年客户养成线上使用习惯。最后,打造连“心”活动,让金融服务有品位。加强与多所老年大学的银校合作,搭建政银企一体化的养老金融“生态圈”。李欣

中信银行郑州分行 优化支付服务见温度

近期,为进一步提升支付服务水平,更好满足老年人、外籍来华人员等群体多样化的支付服务需求,中信银行郑州分行积极开展优化支付服务集中宣传活动,加强网点金融服务和宣传推广工作。一是充分利用厅堂主阵地。在厅堂摆放相关宣传折页,设置爱心窗口、爱心座椅,配备老花镜和放大镜,做好老年客户特色化服务。二是深入社区和代兑点宣传。该行工作人员深入社区、商超和外币代兑点,加强支付服务知识宣传。三是积极响应客户需求。在“行长进万企”活动中获悉郑州某材料公司有外籍员工代发需求后,工作人员迅速响应,现场宣讲针对境外来华人员便捷优质的账户服务,获得客户高度认可。赵红梅 魏露

平安人寿河南分公司 开展岁末年初防非宣传活动

为深入防范和打击非法金融活动,帮助广大群众提升风险防范意识,维护良好的金融市场秩序,平安人寿河南分公司通过三村晖公益平台招募志愿者,于1月10日开展“平安送福 情暖冬日”岁末年初防范非法金融活动集中宣传教育活动。本次活动中,该公司组建平安金融知识志愿宣讲团,分别前往郑州市豫财社区、小郑庄村,为社区居民、村民普及金融知识,讲解风险案例,重点向老年群体普及养老诈骗案例,提醒大家要守好“钱袋子”。此外,针对家庭防火、燃气使用安全、烟花爆竹安全、交通出行安全等方面问题,对社区居民、村民进行普及,提高广大群众的防灾能力和自我保护能力。余嘉欣

新华保险河南分公司 与郑州大学共同签署战略合作协议

1月9日,新华保险河南分公司与郑州大学在郑州大学南校区举行战略合作签约仪式。郑州大学学术副校长刘吕红表示,此次校企合作是双方优势与专长的高度互补,未来将整合有效资源,不断深化多领域合作,携手打造高素质人才培养共同体。新华保险河南分公司党委书记、总经理黄启永表示,在保险行业转型升级的关键节点下,新华保险河南分公司与郑州大学建立战略合作关系是公司深化金融教育合作、提升服务质量的重要举措,将在提升销售精英和管理人员专业素养、金融人才培养、科研创新等方面,为中国金融行业发展注入新的活力。郑讯

泰康人寿发布2024年理赔报告 全年赔付保险金95亿元

近日,泰康人寿发布2024年理赔服务报告显示,该公司全年赔付保险金95亿元,办结理赔案件139万件。数据显示,该公司2024年健康险赔付金额超79亿元,赔付件数超136万件,健康险赔付金额占比已由10年前的48%攀升至84%,医疗健康已成为人们关注的“第一风险”。作为泰康方案的核心载体,该公司幸福有约产品推出“长寿有约+健康有约”双有约解决方案,护航客户长寿健康幸福人生。此外,泰康人寿深入践行“新寿险”,不断丰富服务产品,提升服务品质,全面“服务好”泰康客户。截至2024年底,泰康健康管理服务覆盖超2560万人,健康促进服务超290万人次,健康咨询服务近110万人次。赵亚玲

教你投资理财 助你创业