

金价回调 银行积存金业务花式揽客

延长夜盘交易时间、推出“0费率”阶段性优惠、与互联网机构展开合作……近期，国际金价震荡下跌，市场投资情绪有所降温。社交媒体上，抄底黄金的热度消退，取而代之的是投资者对“抄不完的底”的担忧，银行积存金业务交易活跃度较年初下降。在此背景下，部分银行开始对积存金业务进行调整，通过降低费率、优化服务来提高客户活跃度。

“0费率”抢客

“即日起到6月30日，黄金积存签约客户首次开启定投计划并首期扣款成功，即有机会获赠10元微信立减金。黄金积存签约客户首次持仓2000元及以上，即有机会获赠10元微信立减金。”5月28日，光大银行北京地区某支行客户经理向记者介绍了该行黄金积存定投礼、黄金积存持仓礼活动。

今年年初，国际金价屡创新高，市场情绪高涨，大量投资者关注银行积存金业务。为防范非理性投资风险、落实投资者适当性管理要求，部分银行上调了积存金产品风险等级，提高相关产品的购买门槛。

随着国际金价震荡下跌，银行积存金业务交易活跃度有所下降。在此背景下，部分银行开始对积存金业务进行调整。

多家银行对积存金业务的手续费进行阶段性优惠，部分银行以“0费率”抢客。例如，中国工商银行表示，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%。

· 资料图片



延长夜盘交易时间

部分银行对积存金产品风险等级名称进行变更。日前，中国建设银行公告称，为更好地服务客户，根据相关规章制度要求，该行将自6月1日起，正式启用新版《中国建设银行个人黄金积存业务客户权益须知》《中国建设银行个人黄金积存业务风险揭示书》。更新内容主要为调整产品风险等级的名称及客户风险承受能力等级的名称。调整前后个人黄金积存业务风险等级维持R4不变，名称由“较高风险”变为“中高风险”。

此外，不少银行还延长了积存金夜盘的交易时间。例如，兴业银行表示，为了进一步提升客户对积存金的投资体

验，自今年5月份起，兴业银行手机银行、个人网银渠道积存金活期、普通定期产品（不含实物兑换）交易时间由原来交易日的9:00—23:00变更为交易日9:00—次日2:00。

此前，招商银行、中信银行等多家银行将积存金夜盘交易时间延长至次日2:00。中信银行自今年3月起，将积存金业务交易时间由交易日9:00—23:30调整为交易日9:00—次日2:00。

“以前国内积存金业务交易收盘时间早，如果国际金价夜里涨跌，我们只能干着急。”北京居民小吴告诉记者。延长夜盘交易时间正是银行响应投资者需求，提升服务竞争力的举措。

中收业务增长新引擎

兴业银行表示，为满足客户需求，该行与互联网机构——京东金岳（厦门）数字科技有限公司合作开展积存金业务，并将根据合作情况动态更新互联网机构代销积存金业务合作机构名单。

银行积极调整积存金业务的背后，是贵金属板块正成为中收业务新的增长引擎。邮储银行2025年年报显示，2025年该行黄金积存交易金额123.20亿元，同比增长270.33%。

部分银行已从单一的代理销售黄金向提供综合金融服务转型。中国工商银行表示，该行正打造高质量的贵金属产品和服务供给。面对旺盛的市场需求，中国工商银行积极做好投资者教育，加大各类黄金产品供应，满足客户黄金资产配置需求。全年新增回购网点263个，有效提升黄金回购服务覆盖率与实物黄金回购量。推进积存金业务上线京东金融和支付宝平台，进一步拓展服务客户的渠道。

银行持续拓展积存金业务并不意味着相关风险消散。一些追高入场的投资者遭遇较大幅度亏损。有投资者表示，自己分批购入的积存金已亏损超过10%。中国工商银行、兴业银行、招商银行等多家银行在发布积存金业务调整公告时强调，黄金价格可能因突发政策、市场情绪变化或国际事件等因素出现短期剧烈波动，进而导致黄金账户持仓市值快速变化。投资者应结合自身财务状况及风险承受能力，合理控制仓位，提高风险防范意识。

（据《中国证券报》）

千元级定存利率反超大额存单 银行扎堆掘金“小储户”生态

“六一”国际儿童节期间，儿童金融再度成为今年银行业营销主战场。记者梳理发现，深圳农商行、绍兴恒信农商行、温州洞头农商行、华夏银行深圳分行等多家金融机构密集推出少儿专属存款产品，部分三年期定存年利率较普通整存整取产品最高上浮45个基点，且起存门槛低至1000元。与此同时，在行业净息差持续承压的背景下，部分银行还以“小小银行家”职业体验、财商闯关活动等沉浸式财商教育为抓手，将儿童金融从阶段性节日营销升级为全生命周期客户经营的战略入口。

多家银行的儿童节专属存款产品呈现门槛更低、利率反超的特征。5月29日，宁德农商行发布“六一”儿童节主题家庭存款，产品1年期年利率1.5%，3年期年利率1.7%；同日，华夏银行深圳分行也推出未成年人专属存款服务，提供“阳光存”一次性存入与“月成长”每月固定存入两大模式，同时支持到期自动转存，还开

通了“家长+孩子”双向实时查询功能。5月30日，深圳农商行上线了“天‘才’少年金”宝贝专属存款产品，其中1年期年利率为1.45%，较普通整存整取1.15%的利率高出30个基点；3年期年利率为1.75%，对比一般3年期存款产品1.30%的利率高出45个基点。

多款少儿专属存款产品的利率超越了大额存单。例如，温州洞头农商行少儿专属存款设置了多档利率：1000元起存一年期利率1.5%、两年期利率1.7%，1万元起存三年期利率可达1.9%。该行普通三年期定存1万元起存利率仅1.45%，对比来看，少儿专属产品相比同门槛的普通定存利率上浮幅度达到45个基点。绍兴恒信农商行三年期少儿专享存款1000元起存利率1.76%、1万元起存利率1.86%，也高于其普通三年期定存1万元起存1.65%的利率水平。

在产品创新层面，部分银行跳出单纯的利率比拼，打出“情感牌”增强差异化。浙

江海宁农商银行推出两款别具巧思的特色存单产品：一款名为“211学业存单”，存入本金20120元，三年期利率为1.735%，到期后本息合计恰好为21167元，谐音寓意“211录取”；另一款名为“顺遂成长存单”的三年期产品，存入本金63200元，利率定为1.8282%，到期后本息合计刚好为66666元。

实际上，各家银行都在加码布局财商场景营销，依托线下密集的网点资源，纷纷开展“小小银行家”职业体验、零花钱规划闯关、亲子财商课堂等各类活动。比如，泰顺农商银行打造沉浸式的财商闯关活动，设置了钱币探险、财智答题、货币拼凑三大游戏环节。记者获悉，部分活动期间办理儿童存折还可获赠文具礼品或电影票等配套权益。

在行业经营压力显现的背景下，银行集中布局少儿金融背后有着清晰的商业逻辑。苏商银行特约研究员薛洪言分析，当前银行业普遍面临净

息差承压、零售业务同质化严重的困境，依托全生命周期精细化运营提质增效成为行业共识。银行将获客端口前移至儿童群体，以少儿储蓄账户为切入点，既能吸纳压岁钱这类长期稳定的低成本资金优化负债结构，还能触达家长客群深度挖掘理财、保险、教育金等多元金融需求，提前锁定新生代客户。

苏商银行高级研究员杜娟将银行重视儿童账户的原因归纳为三点：一是儿童账户天然与父母账户绑定，可带动全家资产、负债与财富管理业务，放大客户价值；二是当前儿童财商教育愈发受到社会重视，压岁钱打理、零花钱理财这类需求客观存在，但面向儿童的金融产品服务市场供给相对稀缺，银行希望通过差异化的产品服务开辟新的增长市场；三是布局儿童账户有助于银行打造覆盖从儿童到青年、中年再到老年的全生命周期陪伴式金融服务体系。

然而，同质化隐忧同样值

得关注。记者注意到，当前银行推出的节日专属产品在产品形态上较为趋同。对此，杜娟建议，银行应当结合客群细分开展精准营销，重视营销后留存转化，设计流畅链路，并充分结合场景资源、商户资源、网点资源等差异化优势打造特色活动。

华北地区股份行相关人士也表示，银行的节日理财业务需要紧扣场景化、客群化方向，跳出依赖“加息”吸引用户的同质化怪圈，而差异化竞争的核心在于做好情感绑定与合规创新。

展望未来，深耕儿童金融需要从“流量思维”转向“留量思维”。薛洪言表示，银行应常态化、体系化开展适配儿童的趣味财商教育，丰富亲子金融产品与教育金、保险等配套业务，升级线上数字化服务，严守未成年人金融合规底线，杜绝违规营销行为，打造集账户管理、财商启蒙、成长陪伴于一体的亲子金融生态。

（据《经济参考报》）