

金价涨涨跌跌,旧首饰如何处理?



“请您核对下金额。”北京某大型黄金珠宝门店回收档口的工作人员说。投资者吴先生清点完,把一沓现金塞进背包,他攒的投资金条,终于落了袋。这样的场景,几乎每天都在这里上演。

金价起起落落,有人急着变现,有人纠结观望。此时到底卖不卖?黄金回收又有哪些“门道”?

卖不卖? 心里打鼓

工作日的下午,某黄金珠宝门店的回收档口依然排着队。队伍里既有攥着旧金镯子的阿姨,也有捧着密封袋、袋里装着零散金饰的年轻人。有人刷着实时金价和身边人小声讨论:“前些天还涨呢,今天怎么又跌了?”

今年国际金价从年初约2624美元/盎司稳步攀升,10月20日创下4381美元/盎司历史新高,近期却连续回落。短短几天跌超400美元,锚定国际金价的回收价格随之剧烈浮动,让“持金人”的心跟着悬了起来。

排队等候的李先生倒很淡定。“我就是打算最近卖了,落袋为安,多点点不是太在意。”李先生说,自己年初就想好要在这个区间变现,这会儿价格符合预期,自然不慌。

队尾的李阿姨则显得十分犹豫:“今年金价涨了不少,我就是想来看看现在这镯子能卖多少钱,合适就卖,要不就再等等,万一还能涨呢。”

这种“追高期待”让不少人陷入纠结,涨的时候想等更高点,跌的时候又怕亏,有的上周约了变现,这周又临时取消,在波动里“反复横跳”。

不过,并非所有“持金人”都围着回收档口转。90后陈女士晃了晃手腕上分量不轻的金手链:“这就是‘戴着好看的资产’,不是赚钱工具。”

“实物黄金虽能变现,但回收太麻烦,尤其是非品牌款,要扣损耗、验纯度,算下来损失不小。而且一般人买实物金也就几十、一百克,体量太小了,很难靠它实现真正的投资收益。”陈女士说。

她更倾向另一种方式:“如果从投资变现角度,我更倾向选能够实时交易类的黄金产品,交易更便捷,不用考虑存放、回收损耗,点下手机就能买卖,更符合纯粹的投资需求。”

回收藏“门道”

不少人买实物黄金时,并没有充分考虑过回购的事。看似简单的“称重、给钱”背后,藏着不少细节。

记者探访北京某黄金珠宝门店,询问黄金回购相关流程时工作人员表示,该门店仅回收自家售出的黄金,需带好当时的购买小票,到黄金回购区办理。“回收价按当天实时大盘金价计算,每克减3.8元手续费,没有其他费用,购买时的工费也不包含在回收价中。”

有一些金饰品牌则不支持直接变现,只做“以旧换新”。比如同品牌“一口价”旧金可换同等价位“一口价”新品;按克重计算出售的旧金,按当日金价折算后,补足新金差价和工费。

银行黄金回收要求也较严格。记者走访北京多家银行发现,多数银行仅回收自家发行的金条,消费者需携带身份证、购买凭证等,回收价通常为该银行当日的实时贵金属回收基准价,每克再减2-5元,到账要等约7个工作日。

专业回收机构流程灵活些,支持邮寄、上门,但会有“隐形门槛”。记者从北京某珠宝城的人驻回收店了解到,机构可收外牌黄金,但需通过剪开或过火检验纯度,部分能当场结算。各店回收价格略有不同,10月28日记者问询到该店铺的足金回收价为887元/克,同店回收价与售价普遍相差约40元/克。

卖金为何难省心?

普通消费者卖实物黄金,并没有想象中方便。工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林认为,卖黄金最好“在哪买、在哪卖”,这样更容易互相建立信任,也能减少回收中的纠纷。

他进一步解释:“对消费者来说,黄金回收需权衡安全和便捷。银行最安全,金店最方

便,线上回收因为鉴定流程复杂,难度要高不少。”

至于投资建议,盘和林表示,不建议普通投资者以投资为目的购买实物黄金。确有需求,建议优先选择银行金条、金币等溢价较低的品类,这类产品艺术成分少、黄金纯度高,后续变现能力也更强。

来源:新华网

“流动”的服务,“沉淀”的信任 ——徽商银行淮南分行“上门收款”打通金融服务“最后一公里”

在金融同业竞争日趋激烈的今天,服务的边界在哪里?是窗明几净的营业大厅,还是功能齐全的线上APP?徽商银行淮南分行用一次次主动“上门”的实践,给出了超越传统网点的答案:服务的边界,永远在客户需要的地方。

10月26日起,徽商银行淮南分行与当地某高速路口收费站达成一项创新业务合作:每周二,银行收款专员都会准时抵达收费站,上门收取其上一周的营业款。这一看似简单的服务举措,却如投石入湖般激荡起层层价值涟漪——不仅实现银企多方共赢,更为金融服务深度融入地方经济脉络提供了可借鉴的新思路。

一、于细微处见真章:从“等客来”到“上门去”的服务之变

对高速收费站而言,每日经手大量现金,营业款的安全保管、及时清点与高效归集,是一项繁重且责任重大的日常工作。以往,收费站要么需安排专人往返银行网点办理存款,既耗人力又占工时;要么只能让款项在站内过夜,额外承担夜间值守的安全压力。这笔“甜蜜的负担”,无形中影响了其核心通行保障业务的运营效率。

正是洞察到这一核心痛点,徽商银行淮南分行主动打破“客户找银行”的传统范式,将服务窗口“移动”到客户门口。这不仅是地理位置的迁移,更是服务理念の深层变革——它突破了银行服务固有的时间与空间限制,把便利实实在在地送到了客户手中。此举迅速为收费站解了“近渴”:不仅减轻了资金管理的人力、物力投入,更消除了现金过夜的安全隐患,让收费站能更专注于通行秩序维护与服务提升。

二、于沉淀中筑根基:从“单一服务”到“生态链接”的价值之变

在利率市场化推进、存款竞争白热化的背景下,这种通过高效精准服务获取的低成本资金,无疑是极具价值的“优质资源”。但徽商银行淮南分行的布局,并未停留在“存款获取”这一单一维度。

更深层的价值,藏在“信任的沉淀”中:以“上门收款”为银企合作的“切入点”,定期、高频的面对面接触,逐渐拉近了银行与客户的距离——从最初的“业务对接”,慢慢延伸为“需求沟通”,最终建立起超越存贷关系的深度信任。这份信任,为后续拓展合作埋下了伏

笔:无论是收费站的代发工资、账户结算,还是定制化理财方案,甚至是员工个人金融需求,银行都能以“可信伙伴”的身份参与,让服务从“单点突破”延伸为“线性覆盖”,未来更有望拓展为“面状生态”,构建起银企共生共荣的金融服务圈。

三、于同业中树标杆:从“业务合作”到“模式输出”的立意之变

徽商银行淮南分行的这一举措,生动诠释了现代金融体系中,银行如何通过服务创新,为实体经济发展“赋能”、为营商环境优化“助力”。金融服务的内核,正从“产品驱动”加速转向“客户需求导向”的场景驱动与体验驱动。

“上门收款”收的不仅是现金,更是市场需求的“脉搏”、客户信任的“温度”与未来合作的“机遇”。徽商银行淮南分行用脚步丈量服务半径,用诚意积累客户信赖,成功将一条高速路的“现金流”,转化为深化银企关系的“信任流”。下一步,徽商银行淮南分行将不断提升服务质量,为打造地方优秀主流银行不懈努力。

(淮南分行供稿)