

漫步申城街头,金店越开越多,其中有不少是银行开的。上海市民一直喜欢“跑银行”,如今时兴“跑银行金店”了——

银行开“金店”,奉送理财增值服务



「银行金店」售金,具有投资理财的专业优势

本报记者 纪海鹰 摄

本报记者 谈璿

在上海的街头,人们可以用“多过米铺”来形容金店数量之多。随着黄金步入十年大牛市,上海市民追捧黄金投资的热度与日俱增。对价格更为敏感的客户喜欢到银行网点领行情购买实物金银,而银行大手笔开设贵金属旗舰店,正成为一种新趋势。

靠近“寸土寸金”的外滩,中国银行、交通银行新近开张了各自在上海的首家贵金属旗舰店。淮海中路常熟路转角处的美美百货,曾是上海滩无人不晓的“时尚旗舰店”。如今这里变身工商银行的一个网点,上海的首家银行贵金属旗舰店就落户于此,经营了一年有余。去年年底前,工行在金桥、嘉定城区等处一连开出3家“金店”,本月还将在塘桥开一家。

“买金上银行”渐流行

银行开的贵金属旗舰店,跟寻常的金店有啥不一样?记者上门走访一探究竟。

走进南京东路靠近外滩的交行上海分行贵金属销售及回购中心,感觉了浓郁的投资收藏气氛,更像理财贵宾服务区,不过服务围绕贵金属投资展开。大厅显示屏上,实时播报黄金现货及T+D等品种的报价。柜台陈列着50克、100克及更大规格的沃德金投资金条仿制品,还有20克、30克等小品种,此外有多款工艺细致的收藏类实物金银的产品,如金算盘、金钥匙、金碗等。与金店相比,这里更多的是标准化的金银投资产品。客户定下心来坐下来,接受“一对一”服务,看中实物后,即可付款、开发票、提货。

据介绍,交行投资金条的报价是当天上海金交

所开盘价加11元/克,回购价为减3元/克。各家银行的投资金条的价格,大多是每克在金交所金价上加十元出头,明显低于银楼销售的可回购投资金条。对不在乎式样,更在意黄金保值功能的市民来说,银行的投资金条在价格上更有吸引力。今年春节,银行销售的小规格金条、金币等很抢手。工行的贵金属旗舰店里,3克、5克的福禄寿喜如意小金钱卖得飞快。过年走亲访友,用金银当压岁钱或年礼,喜庆讨口彩,还有保值功能,“买金上银行”逐渐成为新时尚。

不过,也有一些客户购买实物金产品的要求是“精美漂亮”。上周,一男士在银行对标价28万元的纯金宝瓶“一见钟情”。此瓶由名家设计制作,虽然折算下来每克金价超过500元,客户仍爽快“埋单”。

提供全方位“金服务”

黄金投资逐渐走入普通市民的生活,由于黄金牛市持续,相对于其他投资市场的不景气,赚钱效应凸显,吸引众多投资者加入“金迷”行列。

银行贵金属旗舰店加紧了开设的步伐,工行在全国范围内开设的贵金属旗舰店,到去年9月已经超过了100家。银行和传统金店之间,会否展开“黄金”大战?“金店客户以金饰品的消费需求为主,而银行的客户更多考虑资产配置,划出一部分资产投资黄金,以求保值增值。这两类客户的需求是有区别的。”上海交行金企部的副总经理凌瑞桦分析。

银行的优势,是为客户提供理财服务,黄金业务是其中一项。银行近期热衷于开设贵金属旗舰店,正

是契合了市民的理财热点。其实,实物金银交易只是旗舰店提供的服务之一,对于中行柜面销售的投资金条,中行的旗舰店可为客户提供实金质押贷款服务。交行在旗舰店中举办沙龙,请黄金分析师为客户讲解黄金T+D保证金交易的相关知识。

工行在常熟路上的旗舰店,更是囊括了黄金业务的多项功能。“不仅可以进行实物金银的买卖,也能办理纸黄金、黄金T+D、黄金定投等,还能提供融资和黄金相关理财产品投资的功能。”工行上海分行相关人士介绍说。比如沪上一些著名的金店就在此办理了黄金租赁的业务,需要黄金用于生产时先向银行“借金子”,到期后归还。

回购渠道亟待“打通”

黄金投资,有买就有卖。据银行介绍,现在上海市民的投资贵金属更多偏爱黄金,逢上过年、小辈结婚生子开始流行用送黄金来代替送红包了;同时,对实物白银却不怎么“来电”,销售就差了很多,这也许跟白银售出后难以回购有一定的关系。

买入实物黄金收藏后,售出后才能变现获利。目前,上海各家银行对黄金的回购品种还局限于本行

的投资金产品。江苏等地已有银行的贵金属旗舰店能回购所有的黄金,无论是银行还是金店销售的,都能在热熔炉里还原“黄金本色”,打通了黄金购买、赎回、变现的全过程。工行在上海的旗舰店也正准备推出这项功能,客户手里持有的黄金,不论是否是工行的产品,只要经过检测达到一定标准,就可按当日回购价格变现。相关人士预计,两三个月内有望推出。

龙年延续「售金热」 金商刮起「开店风」

开年求财,黄金最热。龙年春节黄金周期间,申城80家主要专业专卖店企业7天实现零售额6.68亿元,同比增长8%,而金银首饰店的增幅最快达24.6%,远高于排第二和第三的钟表和食品店。

龙年,沪市黄金销售的触角伸得更长,方便消费者就近购金。今年沪市金店怎么开?一方面,中国黄金等老牌金店继续“跑马圈地”,并加快在沪的门店落地;另一方面,百货龙头将做大自己的独立金店品牌,像百联旗下的永安珠宝,就靠进社区和进郊区另辟蹊径。

龙年到,“龙”主题金饰品卖到断货。记者从沪上多家主要金店了解到,这些天虽然千足金的价格略有上涨,但黄金饰品的销量依然抢手,特别是以龙年为主题的金饰品、金条、金摆件都供不应求。以中国黄金为例,黄金周7天的销售额比去年同期增长了31%,首饰销售同比上涨更达到40%。从购买量上看,黄金首饰占比远远高于投资金条。

在沪上最大金店永安珠宝,1月份销售近4000万元,环比上升近60%。永安珠宝去年底在永安百货和第一八佰伴里开出的两家连锁专柜,虽然面积只有十几平方米,但1月份两专柜销售合计已达千万元。相比老凤祥、老庙等沪上老牌金店们爱找顶级商圈开独立门店,永安珠宝这样的金界“新人”,更爱把金店开进社区和郊区。去年6月才由华联商厦张杨店“翻盘”而来的永安珠宝,到去年底半年的销售额近2亿元。七夕节办“真情换真金”、永安文化节进社区、翡翠知识讲座进社区等一系列“家门口”活动,逐步打响了永安珠宝的口碑。

另据百联的调研显示,今年郊区黄金珠宝市场需求的增长空间将远大于市区。去年,东方商厦奉贤店的黄金珠宝销售同比上升77%,东方商厦青浦店同比上升46%,东方商厦嘉定店同比上升31%。今年,百联计划在旗下的百货商店、购物中心开出6家连锁专柜,首选除了第一百货、友谊长宁店、东方商厦中环店等人气聚集的百货商厦,还有就是奉贤店、青浦店等郊区门店。去年仅百联旗下就有7家店实现黄金珠宝销售上亿元,其中第一八佰伴的单品黄金珠宝销售超过5亿元。而作为中国黄金行业里唯一央企,国内最大的黄金连锁中国黄金目前在沪门店已近百家,到今年底预计将翻倍,上海已是仅次于北京的中国黄金的国内第二大销售地。

本报记者 胡晓晶

精彩
导读

B10

“出海”并购

旨在获取技术扩大市场

B13

打理“红包”

孩子自定方案学投资

B14

市场倒逼

新股发行价格“迫降”