

“你买黄金了吗?” 黄金饰品年末销售旺 以情感消费为主

■范煜琦

1月5日晚8时许,在金华市区银泰百货珠宝首饰各个柜台前还有零散的顾客在购物。章女士陪着爱人在黄金专柜试戴一款“貔貅”样式的黄金手链,“貔貅寓意好,想在新的一年里讨个好彩头。”专柜工作人员告诉笔者,元旦假期里来购置黄金首饰的顾客比以往多了一倍左右,“从元旦开始,年底的销售旺季来了。”

生肖、古法金饰畅销 黄金柜台火热

元旦期间,各个黄金珠宝品牌打起了价格战,金价直降、加工费优惠、满送活动……之前,许多有刚需的消费者都在等着元旦期间的优惠,活动一出就马上来购买了。”某黄金专柜店长说,每年元旦

都会上新年生肖系列饰品,占了元旦期间销售额大部分。

某黄金专柜销售人员告诉笔者,由于牛年有“牛气冲天、牛运亨通、牛转乾坤”等美好寓意,牛金饰一上柜便深受顾客喜爱,金饰生意显著回暖。“为了刺激消费者消费,我们的产品线不断创新。”

为了迎合年轻人的消费需求,黄金饰品产品设计也风格大变。小清新的款式,时尚的元素,或是表面亚光油亮、简单大气的“古法”工艺金饰颇受年轻人欢迎,尽管这些独特的设计的工费价格比普通款式价格高得多,依然有大批消费者为之买单。

金条投资销售颇为冷落 消费者多为情感消费

“零售价格都是随国际金价变化。2019年12月,店里黄金是

一克390多元,到2020年8月达到500多元,现在稳定在400多元左右。”一家知名金店的店员说。

今年投资市场具备持续热度的一句话问候语是“你买黄金了吗”,可以看出黄金市场不容小觑的赚钱效应。但金店内的金条销售却显得比较冷清,“从投资角度来看,实物黄金变现困难,还需要支付不少的手续费,因此大多被用于收藏。”店员说。

“现在买黄金首饰到底划不划算?”金店销售人员经常被问到这个问题,特别是在去年金价持续保持高位的情况下。但大多数消费者表示,在中国人的传统观念里,图的是金饰的美好寓意,并不是为了赚钱。销售人员告诉笔者,年末的时候办婚礼的新人较多,中国有结婚

“买三金”的传统,所以有这个需求就会来买,受价格波动影响较小,“消费者买金饰还是以情感诉求为主。”

投资风险大,“买金”需谨慎

从现货黄金价格走势来看,金价从2020年3月份便开始上攻之势,并于8月初历史上首次突破2000美元/盎司大关,较年内低点拉涨超过40%。与黄金价格大涨相伴的是,黄金投资需求暴增。

但从去年11月开始,多家银行相继发布公告,表示将暂停贵金属交易相关业务的新开户申请。在公告中,大部分银行提及,受新冠肺炎疫情及全球政治、经济等因素影响,近期国际市场贵金属价格波动加剧。为保护投资者利益,采

取上述措施。同时,已开户客户的正常交易不受影响。

某银行理财经理表示,贵金属投资风险大,今年金价持续高位吸引了许多投资者或是投机者贸然进入,但他们只看到了盈利却忽视了黄金、白银价格波动大的风险。银行关闭相关业务能从源头上规避交易风险,通过发布公告也能引起投资者警惕。

目前,业界比较一致的看法是,黄金价格的上涨动能相比去年会有所下降。黄金市场未来潜在的大幅刺激因素仍取决于新冠肺炎疫情与疫苗有效性的进展,以及各经济体为应对而继续加码的宽松政策。但目前来看前景十分不明朗。这种不确定性加大了黄金投资的难度,投资决策则需要更大的智慧,不可盲目投资。

年轻人加杠杆炒币,危险

■王安

去年12月以来,比特币价格一直延续牛市上涨的趋势。自12月16日站上2万美元后,更是开启了一路狂飙,截至2021年1月7日,比特币价格一度突破3.7万美元。而放到更长远的维度来看,比特币价格在过去10年的涨幅已超过1000万倍。

身处虚拟货币交易的核心,本轮比特币牛市初期以机构为主导,但目前有转向中小投资者为主导的趋势。细心的投资者不难发现,当比特币价格突破2万美元大关后,大量投资者开始涌入加密货币市场,一度造成部分加密货币交易所出现卡顿或宕机现象,甚至有一些投资者使用信用卡或贷款来“炒币”。在市场调研中,还

发现有一些投资者加了十几倍甚至数十倍杠杆去“炒币”。专家认为,“这可不是值得提倡的事情。”

事实上,比特币市场仍以波动剧烈而闻名。有人根据比特币价格过去的走势图计算,从2016年至今,累计下跌20%及以上的情况就出现了10次。下跌30%的情况出现了7次;跌幅超过48%的情况共有4次。业内专家提醒,比特币价格的加速上涨,必然会形成较大的泡沫,尤其需要注意风险。

专家提醒,年轻的普通投资者需要保持理性,正确认识比特币属于高风险类资产,而不是避险资产,价格波动极大,因此不要轻易加高杠杆,否则会进一步放大投资风险。



存量资产整改冲刺 权益投资占比料提升 银行理财市场新年露“新颜”

■欧阳

展望2021年银行理财市场,专家认为,净值化转型进入冲刺阶段,现金管理类等产品业务整改压力值得关注,银行理财权益投资占比仍将稳步提升。

存量整改进入深水区

2020年以来,理财业务相关政策框架进一步完善,为银行理财合法合规运营指明方向。其中,资管新规过渡期明确至2021年底止,这意味着存量资产整改工作进入冲刺阶段。

笔者在北京多家银行网点了

解到,在售理财产品以净值型理财为主,保本理财难觅踪影。部分上市银行在2020年半年报中披露,保本理财余额已经清零。但对于多数银行而言,仍需妥善处置过渡期内存量资产整改工作。

中国银行业协会副秘书长周更强表示,由于老的理财产品期限错配较多,压降程度要考虑到不同银行机构资本实力、信贷资源、客户还款意愿等情况,存量资产处置存在一定的难度和复杂性,但这并不意味着资管业务改革方向出现变化。

平安证券银行业分析师袁

喆奇表示,虽然净值化转型不断推进,但符合资管新规的净值型产品规模占比仍然不高。结合部分上市银行半年报披露数据,预计当前全行业净值化比例在60%以上。按照当前进度,2021年银行理财存在一定整改压力。

此外,仍有配套文件未落地,潜在影响值得关注。例如,现金管理类产品监管正式稿尚未出炉。袁喆奇表示,现金管理类作品作为过去几年理财净值化转型的主要抓手,若正式稿参照征求意见稿落地,现金管理类理财产品的监管将趋同货币基金,在投

资期限、杠杆、流动性等诸多限制条件下,相关产品的收益率将显著下降。

入市规模值得期待

现行理财监管规则对理财资金进入资本市场已没有制度障碍,银保监会多次强调,支持银行理财公司提高权益类产品比重。作为新兴机构投资者,理财子公司在资本市场的一举一动都备受关注。

据中国理财网信息,市面上理财子公司的权益类理财产品较为稀少,截至目前理财子公司发布的权益类产品合计有5只。其

中,3只来自光大理财,1只来自招银理财,1只来自工银理财。但配置部分权益资产的混合类产品规模较为可观,由理财子公司发行的2854只存续产品中,混合类产品有628只,占比22%。

业内人士认为,理财资金入市是一个循序渐进的过程。东吴证券分析师马祥云预计,2021年银行理财资金不会大规模进入股市,无论从理财子公司战略重心,还是人员配置、管理风险偏好等方面考虑,权益资产不是重点聚焦领域。不过,长期而言,理财产品对权益资产的配置比例将持续提高。

保本保息型银行理财产品越来越少 投资者该如何选择?

■熊贤强

如今的投资市场异常繁荣,可供人们选择投资产品更是琳琅满目,然而对于投资者而言,银行理财依然是投资“主战场”,收益虽然不高,但它贵在安全稳妥。

然而,随着日前互联网存款产品的全面下架,银行里的保本保息的理财产品也越来越少了。那么,投资者该如何做好投资理财,使自己的财富保值增值呢?

保本保息近绝迹 收益率普遍下调

投资者不难发现,目前各银

行网点高于6%收益率的银行理财产品几乎绝迹,业绩比较基准普遍在2%至4%左右。之前备受欢迎的结构性存款产品现在收益下限也到了0.5%左右,上限也不过5%,甚至掉到3%。三年期固收类产品收益率普遍不超过4.5%,一年期收益率在4%左右。

如今的银行理财将由固定收入转变为净值收入。自2015年央行推出利率自由化之后,不少银行推出了保本保息理财项目,即在投资之前银行就承诺的投资者可以得到的收益率,投资结束后,如果赚多了,多出的钱归银行所有;如果所赚的钱未达到预

期,银行将自掏腰包补足投资者的差额。

如今,央行认为各大银行的这种行为将扰乱我国的利率市场,针对这一现象发布了新规,银行理财的刚性兑付将被取消,银行理财将遵循“卖者尽责,买者自负”的原则。

结构性存款规模缩小 理财收益一路走低

如今结构性存款已不再是银行里的明星产品,同时预期收益率也走低。

据统计,在严格的监管政策下,中资银行结构性存款规模自去年5月开始逐月下降,至8月末

首次低于10万亿元。

“监管层打压银行结构性存款,实质是打击高息揽储,降低银行负债成本,从而达到降低社会融资成本的目的。”业内人士表示。

目前选挂构低风险衍生品,同样能够“保本”,只是收益大不如以前,而且也比不上非固收的浮动理财。这对追求稳妥的投资者而言,不是好消息。

不保本了 理财产品怎么买合适

在银行理财转换为净值型产品后,投资者该如何选择理财产

品呢?

“建议投资者在进行投资之前应该做一项风险等级测试,确定自己属于哪一种类型的投资者,可以承受何种等级的投资风险,从而选择更适合自己的理财产品。”业内人士介绍,目前银行虽然没有明确宣传保本保息的产品,但是国债、大额存单等产品几乎不可能出现亏损的情况,相比存款也能获得更高的利率,普通投资者可以考虑投资。

总之,今后想要有更好的投资回报,势必要付出更多的时间和精力,学习专业的投资知识,做好合理的资产配置。



警示灯

高回报、低风险? 庞氏骗局需警惕

■经济参考报记者汪子旭

“投资返利”“游戏理财”“实体投资分红”……近年来,一些打着高回报、低风险甚至零风险的“投资”活动甚嚣尘上,给广大消费者带来损失,具有极大的社会危害性,需要引起高度警惕。

某投资有限公司以投资返利为名,在全国范围内吸纳投

资人在其经营的某网上商城APP平台上投资,每股5000元人民币,个人可以投资多股。该公司向投资人承诺高额返利,还可获得数倍于投资额的积分,用于在网上商城兑换商品。此外,投资者每拉一个新人人会,还可获得现金奖励。通过高额返利宣传和有偿发展下线的方式,该公司成立两年多便在全国范围内吸纳投资人40万人,涉及投资额200多亿元。2018年4月14日,该平台以增资扩股为由突然停止对已入会投资者的返现。承诺的返现期限一拖再拖,导致80余名投资人集体上门追讨,发生聚集性事件。

该公司为了吸引公众投资,向投资人承诺每月可获得高额返利,第10个月连本带息每股可达到8000元(返利高达60%),另可获得数倍于投资额的积分,其中投资额的1.2倍以现金形式返还,剩余积分可在网上商城兑换商品(商品价值一般高于市场价)。此外,该公司通过有偿发展下线的方式,鼓励已入会投资者发展新入,投资者每拉一个新入进入,便可获得现金奖励250元,下线用积分购买商品后,上线也可以获得一定的积分奖励。在此期间,该公司法定代表人高某曾在网络上晒出9000万元的存款单,炫耀给国家捐款9000多万元。

该公司的商业模式符合传销的基本特征,即吸收投资、层层返利、发展下线,其本质就是采取庞氏骗局的方式,利用新投资人的钱向老投资者支付利息和短期回报,以制造赚钱的假象进而骗取更多的投资,并且存在非法集资的可能。

此类案件通常具有下列特征。一是低风险、高回报的反投资规律。风险与回报成正比是投资的必然规律,但总有部分消费者虽然明白这个规律,

但仍然希望能有“奇迹”出现,尽可能获得更高的收益。很多不法分子就是利用了消费者贪图高收益的心理,向不明真相的消费者虚假承诺远远高于市场平均回报率的高收益、高回报,且尽可能弱化风险,甚至承诺“零风险”,此类销售方式迎合了广大消费者趋利避害的投资心理,但对于投资者来讲就是骗局的开始。

二是拆东墙、补西墙的资金回补方式。此类案件并没有真实可靠的投资途径,也就意味着没有合法的赢利途径,无法兑现向投资者承诺的高收益和高回报。但不法分子往往通过扩大客户的范围,拓宽吸收资金的规模,以获得资金腾挪回补的足够空间。通过不断吸收新投资者带来的资金流,填补前期向投资者承诺的收益和回报,同时不断吸引更多新的投资者,把蛋糕越做越大,资金链断流的风险也逐渐降低,骗局可持续时间也就越长,不法分子获得的非法利益也就更多。

三是发展下线建立金字塔式投资者结构。不法分子通过有偿发展下线的方式吸引更多投资者参与,层层发展,形成了金字塔式的投资者结构。众多投资者在尝到利益甜头后,通过利诱、劝说等手段将自己的亲朋好友拉入骗局之中,致使投资者越来越多,骗局越来越大。

诸如本案“投资返利”的传销类非法集资还有很多,表现形式有投资高收益理财产品、游戏理财、消费返利、实体投资分红等多种形式,欺骗性和隐蔽性强,涉及面广,社会危害性大。广大消费者应时刻牢记“高收益伴随着高风险”的投资规律,切勿存在“天上掉馅饼”的侥幸心理,以免被不法分子利用。

“百千万宣教工程”是北京市打击非法集资工作领导小组办公室联合各级金融监管部门、各行业主管部门、各区、金融机构、新闻媒体和基层力量,在全市范围内组织开展的机制化、常态化、社区化的防范非法集资宣教活动。目的在于进一步加大防范非法集资宣传教育工作力度,提升人民群众对非法集资的防范意识和识别能力,从源头上有效遏制非法集资活动。

18:18
财友圈

房子、车子、人情往来
2021年,你的压力来自哪里

《90后理财与消费报告》曾经做过一个调查显示,98.4%的90后认为生活有压力,且压力与学历成正比,硕博成90后最“高压”人群。90后中,65.2%的压力来源于房、车,31.7%认为人情消费也是重要压力来源。16.6%选择恋爱消费为主要压力源,且男生选择的比例近三倍于女生。新的一年到来了,你的压力来自哪里?

胡言乱语:现在90后已经从原来年轻人的代名词逐渐成为了社会各行各业的中坚力量。他们也是各种电商网购、线上娱乐消费的最活跃群体。这里有一篇深度分析90后消费行为 of 的研报,对以这类人群作为目标用户的电商从业者 and 产品经理来说非常值得参考。

爱就一起分担:我不知道别人是怎么样的,我周围不少90后在读大学的时候,家里就买了房子。

快A乐P时P光Y:农村孩子在城里工作,全靠自己,不容易。爱我自己:估计真实数字不只是一六成啊,房子是在一个城市生活安稳的根本,主要代表了心里的安全感,一天工作过后,有一个自己的家,而车作为交通工具,现在也作为虚荣心的一种表现了,别人有,所以我也要有!

晓晨一:管90后的买房与买车的压力占几成,在我看来已买房买车,将买房买车的钱,首付紧张与还贷压力大,纯属正常。轻松买房买车房贷对多数人来说,反而显得不正常,除非他发财早,或者有后援。个人无法改变房价,但通过奋斗努力可以增加自己的收入水平。在我认识的一些80后与90后的青年之中,有不少人都在做兼职搞自媒体……变压力为动力,比怨天尤人管用!

价值上亿老板:时代不同了,压力也不一样。上世纪80年代用个自行车就能把老婆带回家。现在房子车子,努力吧,光谈压力,不努力,没用。

主持人:许瑞英