



## 黄金反弹超200美元 “大妈”抄底成功

■卓强

大幅低于预期后，美国4月零售销售未见增长、弱于预期，新屋销售降幅也超过预期，5月消费者信心指数令人失望等，都表明美国经济仍不稳定，也一定程度上印证了美联储不会很快收紧货币政策，这令黄金的通胀预期支撑加强，金价获益。另一方面，美联储近期频频放话或暗示通胀抬头将是暂时性的，美联储对通胀超过目标值依然保持耐性以及美联储还将维持低利率。这两方面共同导致美元和美债收益率走弱，即使美国最新的4月CPI达到4.2%高位，涨幅创2008年9月以来最高纪录也未能扭转该势头，从而黄金受益。

“今年黄金的弹性非常大，其实比较适合做短线，最近一直做多，每涨20美元/盎司就落袋。今年黄金的走势可能还是要看全球的流动性是否会收缩，一旦收缩可能会迎来一波猛烈调整。”资深黄金投资人林荣表示，其专业投资黄金已经有13年。

“近期黄金出现反弹，卖金的投资人不少，此前金价跌至1700美元下方时，确实有‘大妈’抄底，从本轮黄金的走势来看，算是抄底成功。”



## 宁波首宗未来社区 地块拍卖成交

计划2023年底竣工

■吴利清

日前，位于浙江省宁波市北仑区的通山未来社区项目地块公开拍卖成交，成为该市首宗拍卖成交的未来社区地块。

通山未来社区项目是浙江省第二批未来社区试点之一，实施单元总面积约203000平方米。本次出让面积116413平方米，总建筑面积约54万平方米，土地用途为城镇住宅、零售商业、餐饮用地，其中安排59380平方米用于通山社区拆迁安置，本地块出让实施“限房价、限地价、竞配建”。

地块内将配建建筑面积不小于3000平方米文化活动中心、建筑面积不小于2500平方米社区卫生服务中心、建筑面积不小于750平方米的净菜超市及建筑面积不小于1250平方米的邻里、健康、教育、服务等未来社区用房，计划于6月20日开工建设，2023年底竣工。

据介绍，北仑通山未来社区项目立足“青年北仑”的城市定位，致力于实现高强度、高容量开发方式下的多元社区发展模式，依托轨道一号线打造“TOD综合体”，展示北仑东门户区城市新形象。

为满足未来社区建设条件和目标，当地需对通山书院区块约37.8公顷范围内用地性质、公共配套设施、地块容积率、建筑密度、建筑高度等进行控规局调。

为了保障未来社区的顺利推进，宁波市自然资源和规划局北仑分局在控规局调、规划条件出具、做地入库、土地出让等环节采取提前介入，并联推进、无缝衔接的工作模式。

该项目相关负责人表示，未来社区项目的建设最重要的是保证未来社区的九大场景落地和建设品质，为此，该项目地块实行带方案招拍挂。

据了解，“未来社区”是我省于2019年提出概念并部署的一项工作，是对传统城市社区建设模式的系统性重构，是城市更新的高级形态、先进模式。

## 信托产品投资者数量 五个季度连增

■魏巍

年初以来连续5个季度上升。

在信托投资市场持续火热的同时，整个信托产品的发行却是在不断“滑坡”。5月7日，中国信登数据显示，截至2021年3月末，全行业信托产品存续规模已进一步压降至19.74万亿元。

对于信托公司来说，面对整个行业的大转型，最重要的任务就是找对“赛道”。对此，云南信托研报指出，为顺应信托发展趋势，较多排名靠前的公司注重资产管理和财富管理的规划。

“信托公司在财富管理业务上具有许多优势。其一，经过多年深耕，信托公司在对信托制度的理解和运用方面具有先发优势；其二，信托公司具有灵活的跨市场配置资产的政策优势；其三，信托公司具有创新优势，为客户提供个性化的需求。”用益信托研究员帅国让表示。

本版提示：投资有风险，入市需谨慎！

高净值人群最新画像出炉：

# “新富人群”占比上升至43%

■彭妍

随着我国居民收入水平和经济发展水平的不断提高，中国私人财富市场也迎来稳健发展态势，中国内地高净值人群规模和数量不断在增长。日前，招商银行和贝恩公司在北京联合发布的《2021中国私人财富报告》(下称《报告》)透出当前私人财富管理市场的变化。

招联金融首席研究员董希淼表示，近年来，随着个人与家庭财富快速积累和富裕群体日益庞大，作为向高净值人士提供的以财富管理为基础的全方位、高层次服务，私人银行业务逐渐成为国内商业银行重点关注的业务领域。

### “新富人群” 成高净值群体主力

《报告》显示，2020年，中国人可投资资产总额达241万亿元人民币，可投资资产在1000万元人民币以上的中国高净值人群

数量达262万人，预计到2021年底，这一数字将增至近300万人。

值得注意的是，高净值人群主力发生了变化，董监高、职业经理人、专业人士成新富人群，首次超越创富一代的企业家群体。《报告》显示，2021年中国高净值人群结构更加丰富多元，伴随着互联网、新能源等新经济、新行业发展迅猛，股权增值效应助推新富人群崛起。董监高、职业经理人、专业人士群体规模占比由2019年的36%升至2021年的43%，而创富一代企业家占比缩减至25%。

从年龄上看，年轻群体创富速率加快，40岁以下高净值人群中，新经济董监高、新经济创富一代为代表的新富群体占比显著提升，已经成为高净值群体的中坚力量，占比从2019年的29%升至2021年的42%。董希淼认为，首先，高端高净值人群主力发生了变化，这说明我国整个经济增长速度快，整

个结构也在优化，服务业更加发达起来，专业人士、董监高、职业经理人收入也在提高。其次，中国经济改革开放40多年来，财富在不断积累，原来更多财富是创富一代创造出来，现在有些财富是多年积累下来，这也说明创富的需求仍然存在，财富的安排、规划、传承会受到更多的重视。

值得注意的是，新富群体迅速崛起离不开新经济、新行业快速发展的推动。新富群体所从事的行业和领域，大多数集中在新兴产业。从行业细分的角度来看，2019—2021年，生物医药、医疗器械、电动汽车、线上教育、医疗服务等新兴行业的优质企业成为资本市场追捧的对象，上述企业的IPO、股权融资案例数量和金额均名列前十。

### 理财机构角逐 财富管理市场

高净值人群持续快速增长，给

国内的私人银行业务带来了更多的市场机遇。目前，大型银行、中小银行、券商、私募、信托、第三方机构等共同参与市场竞争，私人财富管理市场竞争加剧。

《报告》指出，在选择打理财富渠道方面，高净值人群对于将资产交由专业机构配置的意愿加强。创富一代整体更偏好寻求机构方面专业意见，但不同行业的企业家存在不同机构偏好。新经济创富一代企业家投资渠道更加多元，更偏好从非银机构如券商、私募等获取配置建议；传统经济创富一代企业家更加信赖认可银行渠道，更偏好直接从私人银行客户经理获取配置建议。

面对私人及家庭财富增长迅速的市场机遇，近年来，多家银行均不断加码私人银行业务。近日，中国银保监会官网发布《中国银保监会关于筹建兴业银行私人银行部的批复》，同意兴业银行筹建私人银行部，为该行所属分行级专营机构。

董希淼表示，银行是中国金融的主体，在服务高净值人群发挥主要的作用，虽然银行的私人银行业务发展很快，但也存在一些问题。首先，银行虽然高度重视高净值人群的服务，优势很突出，但是还有些银行不够重视。其次，对于高净值人群的服务，不但有金融服务，还有非金融服务，所以国内银行人才储备还很不够。最后，还要选择好的组织模式，有些私人银行业务专营机构其实效果并不好，还是应该在内设机构设立。

在董希淼看来，银行要不断地创新产品和服务，既包括金融产品和服务，也包括非金融产品和服务，一站式地满足高净值人群的需要。银行的自身能力不够，可以加强跟外部机构合作，共同创新一些产品和服务，在私人银行业务上，还要坚持开放银行的理念，多方合作、协同服务，提升服务水平。

## 父母只有新农合， 该怎么买保险？

不知道从什么时候开始，我们的生日愿望变成了希望家人身体健康，出门在外，最牵挂的就是家里的父亲母亲，担心他们生病。虽然他们都有农村医疗，但报销额度也挺受限。

于是很多朋友考虑到：爸妈只有新农合，该怎么买保险？今天我们就跟大家一起来聊聊这个话题。

想给爸妈买保险，主要就是担心他们生病，没钱治疗，买份保险也是减轻自己的负担。考虑到父母的健康状况不同，下面主要从身体和身体欠佳两方面来说该怎么买保险。

父母身体健康，怎么买保险？父母身体健康，是儿女最大的福气。但我们也需要未雨绸缪，帮他们提前配置好保险。具体买什么好呢？建议如下：百万医疗保险：最担心的就是爸妈生病，自己还没钱承担医药费，买份百万医疗保险可以解决这一问题，前提是父母身体健康过了健康告知。意外险：也是为了解决意外医疗费的问题，父母亲年纪大了，磕着碰着就容易骨折，意外险就百来块钱，可以很大程度地解决医疗费问题。

父母身体欠佳，怎么买保险？如果父母生过大病，连防癌医疗保险都买不了的话，可以考虑当地政府推出的惠民保。比如杭州的西湖益联保，就算得了癌症也能买。要是当地没有类似产品，也可以考虑360城惠保，只要有医保，全国都能买。

这里也提醒大家，虽然这些

惠民保得过大病也能买，但具体能不能赔既往症，要看条款的规定。

总之，父母的保险还是有选择的，大家也可以尽早安排，为父母添上一份安心。

关于父母买保险，我们整理了几个常见疑问，希望能帮助大家进一步了解。

能不能瞒着父母为其实买保险？这样操作可能会导致保险合同无效。给父母买含身故责任的产品，比如意外险、寿险、保身故的重疾险，必须要有父母同意，否则合同无效。如果是不带身故的产品，比如医疗险，虽然没有明确规定要经过被保人同意才能买，但建议大家最好还是要告诉父母，以防自己忘了，到头来白买了保费。

生病了再买居民医保，来不及吗？家里有些老人会说，自己现在没生病，医保不用买，等需要的时候再买，可以省几百块钱。但居民医保每年都有一个缴费时间，一般在年底，交的是第二年的钱。如果前一年没交钱，今年生病住院了，那就用不了医保，到时候要花的就不是几百块了。所以，不要为了省几百块钱，断缴医保。

长大后，我们也学会了跟父母一样报喜不报忧，原因都是怕对方担心。但这样我们可能没办法及时知道父母的身体状况，可能他们生病出院了才告诉我们。所以还是要回家看看，现在通讯也很方便，要多打电话和视频唠唠嗑。

主持人许瑞英

## 现金管理产品新规落地渐近

# 赚钱效应折扣让银行“爱恨两难”

■商全

出台一年余的《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知(征求意见稿)》何时落地？笔者近日从业内获悉，6月份将正式施行的可能性很大。

业内人士表示，该征求意见稿主要是为防止这类产品引发流动性风险，也是为引导银行进一步按照资管新规正确转型。多位银行资管及理财子公司人士向笔者表示，征求意见稿落地将导致现金管理产品规模缩水，收益率下降。而银行除了面临存量整改压力，带来的阵痛还在于，这类理财产品的赚钱效应将大打折扣，从而影响银行中间业务收入。

### 规模、收益“双降”成定局

征求意见稿一旦落地，现金管理产品规模和收益率都将明显下降。

一家区域性银行资管部负责

人向笔者表示，规模和收益率会“双降”，而且降幅不小。据他透露，这类产品的增速从去年夏天开始就已经放缓。

现金管理产品的优势在于每日可赎回，流动性强，同时风险低、收益稳定，类似货币基金，但收益率又高于货币基金。普益标准统计数据显示，今年以来，银行及其理财子公司共发行52款现金管理型产品，平均收益率为3.39%，明显高于货币基金。

现金管理产品是资管新规过渡期内，银行理财净值转型的重要方向，既可替代过去的保本理财，又是符合新规的净值型理财，容易为零售客户接受。自2019年以来，现金管理产品规模急剧上升。截至目前一季度末，存量规模达7.34万亿元，占全部理财产品比例为29.34%。

征求意见稿从投资范围、投资集中度要求、流动性、杠杆管控、估值核算和认购赎回等方面，

对现金管理类产品作出了规范和约束，与货币市场基金等同类监管标准保持一致。这意味着，现金管理产品收益率优势基本被“找平”，而且收益率波动性也会增强。“银行零售客户对于理财产品期限和收益率是非常敏感的。”上述人士说，该行曾做过测试，将现金管理产品收益率下调10个BP，结果募集率下降了30%。

### 银行赚钱效应打折扣

一旦征求意见稿落地，则意味着数万亿元规模的现金管理产品将根据监管要求“回炉重造”。

一家股份行理财子公司人士说，现在市面上的净值型现金管理产品，为了增厚收益率，往往会选择性地买入资本补充工具等资产，同时拉长周期进行错配。今后，这些问题统统都要整改。

国盛证券固收团队认为，在

资产投向上，今后银行理财的长期限债券配置需求将减少，短期限债券受益；低评级信用债将遭到抛售，会增加高评级信用债的配置。

对银行而言，未来很难再通过这类理财产品赚钱，从而影响中间业务收入。一家城商行资管部门人士透露，现金管理产品组合收益率很容易做到4%出头，在资产配置上并不费劲。“之前我们银行的产品配置二级资本债，再加上一部分3A级信用债，就将组合收益率做到4%，信用风险也不高。”他说。

目前市场上的现金管理类产品费率在30BP左右，这部分费率收入还会随着产品规模而扩大，基本上每年可以保持稳定增长，为银行中间业务收入贡献颇丰。“我们某家分行的现金管理产品规模大约130多亿元，光这一年可以稳拿四五千万元收入。”上述人士透露。

### 是否存在流动性风险

业内人士认为，监管部门之所以要规范现金管理类理财产品，是因为这类产品与货币市场基金相似，也是面向不特定社会公众公开发行，允许投资者每日认购赎回，容易因大规模集中赎回引发流动性风险，风险外溢性强。

但也有银行人士认为，货币基金大部分都是机构客户，银行现金管理类产品的客户主要是零售客户群，基本比较稳定，流动性压力比货币基金小很多。

银行业目前最为关心的便是新规的过渡期问题，这关系到机构是否有充足的缓冲期来进行整改。征求意见稿称，将充分考虑机构承受能力，审慎设置过渡期，并规定符合要求的现金管理类产品在过渡期后仍能够继续发行存续，有利于稳定市场预期，消除不确定性，防范银行在过渡期结束前集中抛售资产，出现“断崖效应”。

■魏巍

年初以来连续5个季度上升。

在信托投资市场持续火热的同时，整个信托产品的发行却是在不断“滑坡”。5月7日，中国信登数据显示，截至2021年3月末，全行业信托产品存续规模已进一步压降至19.74万亿元。

对于信托公司来说，面对整个行业的大转型，最重要的任务就是找对“赛道”。对此，云南信托研报指出，为顺应信托发展趋势，较多排名靠前的公司注重资产管理和财富管理的规划。

“信托公司在财富管理业务上具有许多优势。其一，经过多年深耕，信托公司在对信托制度的理解和运用方面具有先发优势；其二，信托公司具有灵活的跨市场配置资产的政策优势；其三，信托公司具有创新优势，为客户提供个性化的需求。”用益信托研究员帅国让表示。