

母亲节临近 黄金消费升温

本报记者 张世豪

市场
扫描

实物黄金更受宠

黄金首饰需求强劲

据中国黄金协会最新统计数据,2014年第一季度,全国黄金消费量322.99吨,与去年同期相比增加2.45吨,同比增长0.76%。全国黄金消费量几乎与去年同期持平,金条消费量大幅度下降,同比下降43.56%,黄金首饰用量反而大幅增加,同比增长30.2%。

金鑫珠宝相关负责人表示,与投资市场不同,黄金首饰虽然也具备贵金属属性,具备一定的保值功能,但是它毕竟属于消费品,而非投资品。在消费市场,黄金首饰是作为商品来销售的。

购买黄金首饰的消费者多半都是为了收藏、自己佩戴、做礼物,放着金首饰坐等金价上涨之后去变现的人也许有,但比例非常小。因此,对于这部分消费者来说,黄金首饰更是一种藏品或消费习惯,保值、增值的功能相对会弱化很多。这部分人群构成了黄金饰品市场刚需群体,对金饰品的销售形成重要支撑。

农业路某黄金投资公司经理李冬冬表示:“购买黄金首饰严格意义上不等于黄金投资。”他指出,金项链、金耳环、金手镯等黄金饰品更偏向商品属性,属于消费品。一般而言,黄金首饰价格,由于含有设计加工、运输、经营等费用,每克会产生20%至30%的溢价。

本周末将迎来全世界妈妈们的节日——母亲节。记者在我市几家大型商场发现,随着节日的渐渐逼近,商场黄金饰品的销量明显增多。记者询问发现,购金者购买黄金是刚性需求,主要是结婚或馈赠。节日购金热潮,以及刚刚冲破1300美元/盎司关口的上涨行情再次引发大家对黄金投资的关注。贵金属分析师王述坤告诉记者,虽然目前金银的价格仍在相对比较低的位置,但短期内难有大的升值空间,所以目前投资金银,只能做到保值,却很难实现升值。



长期持有方可增值

记者采访时发现,多数人以为,只要是买点黄金就是投资黄金。殊不知,“藏金”与“炒金”并不是一个概念,实物黄金的增值空间有限,短期内变现可能会“不赚反赔”。

家住汝河小区的张女士几个月前买了一根100克的金条,当金价稍有上涨时想去金店卖出金条,却被告知该金条无法回购,建议她去黄金交易市场咨询。张女士辗转找到黄金交易市场,其工作人员告诉她该金条回购价反而比买的时候还低。

原来张女士购买的是一款收藏型金条,这类金条一般都有固定题材、工艺成本较高,市场售价往往比上海黄金交易所

价格高40~150元/克。价格虽高,在回购时却难卖高价,眼下回购该类金条的渠道很少。

收藏型金条有没有收藏价值和升值空间?一位收藏界人士表示:“尽管很多收藏型金条都打出‘限量版’旗号,但目前来看该类金条只有纪念价值,买回家压箱底,或留给子孙后代作纪念,无法回购,建议她去黄金交易市场咨询。张女士辗转找到黄金交易市场,其工作人员告诉她该金条回购价反而比买的时候还低。”

黄金产品如何配置

投资
攻略

不同年龄阶段的妈妈,审美偏好迥异:老年妈妈喜欢务实的金条与实用性较强的黄金首饰,而年轻妈妈则更偏爱纪念型金条、有文化内涵的金银币产品。进取投资偏好的妈妈,可多买纸黄金与黄金基金;而稳健、保守理财偏好的妈妈,投资贵金属仍应以实物金条为主。

20~30岁: 可优先考虑纸黄金

年轻妈妈购置贵金属产品,总会优先考虑铂金与白银首饰;黄金产品中,年轻妈妈们更偏爱纪念型金条,比较有文化内涵,且目前的市场价格比较低,黄金首饰中,她们更喜欢购置生肖吊坠、手链,因为年轻妈妈们普遍崇尚“低调奢华”。

兴业银行理财师牛兴认为,在贵金属投资方面,年轻妈妈们目前忙于养育幼年宝宝,投资的必要性不是特别强,建议优先考虑纸黄金产品,其次可以考虑一些黄金主题概念的基金。家庭理财中以往若没有做过黄金配置,则可以购买几万元的实物金条,以求长线保值。

30~40岁:可开始收藏金银币

30~40岁年龄段的妈妈,进入事业、家庭的双丰收阶段,收入增长、财务稳健。成熟女性的审美观较之年轻时变化不算大,依然追求时尚,但其消费能力却大幅度提升,“看得上眼”的贵金属礼物并不多。建议优先考虑铂金镶钻或铂金镶宝石首饰,其次则是各类金币与工艺考究的纪念型金条。

贵金属分析师王述坤认为,对于投资,这个年龄段的妈妈们可选种类较多,因为家庭资金较宽裕、理财空间较

大。建议优先选择投资型金条,作为家庭长期保值的选择;再者,这个年龄段的妈妈可以开始收藏金银币;健康的收藏爱好,有利于妈妈们放松心情,伴随宝宝健康成长;另外,黄金概念的基金、银行理财产品也是可以考虑的选择,作为家庭理财的稳健分流部分。

对于这个年龄段的妈妈,一般建议采用进取为主的理财策略,黄金产品在流动资产总额中的比例一般可控制在5%~10%。

40~55岁:适当提升黄金投资比例

40岁之后的妈妈,理财成长性减低,理财策略也逐步向“稳健”方向过渡。她们在选购黄金时,更重视“性价比”,不太顾及审美观。她们更喜欢选购千足手链、黄金项链等首饰,或者有一定装饰效果的黄金摆件。

而对于这个年龄段的妈妈们来说,农业路某黄金投资公司经理李冬冬认为,投资方面

应以金条为主,可去商业银行与贵金属投资公司直接购买实物金条,以2年以上的长线投资策略为主;其他产品,不必太多染指。实物黄金在家庭流动资产中的比例可以相应提高至15%。投资策略越进取,黄金在家庭流动资产中所占的比例就越低;策略越保守,黄金反而应成为不可或缺的重要部分。

55岁以上: 购金条长线获利

对于多数的城市家庭,老年妈妈比较适合采取稳健为主、偏向保守的策略。老年妈妈投资贵金属,也应优先购买金条,金条手续费低廉、性价比高,购买后建议放进银行保险柜长期贮存。对于这个年龄段的妈妈,实物黄金投资可在家庭流动资产中占据15%~20%的较高比例。而老年妈妈投资基金、银行理财产品,也可优先考虑黄金主题、投资方向的品种,类似产品一般风格稳健、有利于中长期获利。

金融资讯

华夏信用卡 取现送好礼

本报讯 记者从华夏银行获悉,即日起至8月31日,持华夏信用卡透支取现可赢iPad。据了解,活动期间,持华夏信用卡每笔透支取现都有抽取iPad Air WLAN 16GB的机会,每月抽取3台,交易笔数越多,中奖概率越大。据了解,在股份制银行中,华夏银行按取现金额的1%收取手续费,且仅5元起,收费标准相对较低。

在还款方式上,华夏银行一直执行“容时容差”服务,延期3天还款,以及差额10元以内的还款当月不计利息。华夏银行的钛金信用卡,把挂失时间提高到了120个小时。另外,华夏钛金丽人信用卡还可享受金额高达信用额度的失卡保障服务。

又讯 为更好回馈ETC客户,提升服务水平,5月1日起,华夏银行郑州分行的所有ETC客户,可持ETC卡在市内18家指定洗车行享受“9元洗车”服务,每卡每月限洗两次。另外,今年以来,华夏银行郑州分行持续开展手机银行周末“0”元抢快乐活动,截至目前已举办18期,每期推出电影套票、时尚移动电源、品质红酒和小龙虾餐券等礼品回馈客户,取得了良好的品牌宣传和促进业务作用。(常星)

银联国际各方联动 确保跨境支付安全

本报讯 为保障银联卡支付安全,进一步优化用卡环境,日前,银联国际举办了防止跨境移机及反洗钱工作培训,17家境内外主要收单银行及5家非金融机构参加。

培训会上,银联国际通报了违规移机案件的处置情况,介绍了当前形势下加强反洗钱工作的进展及操作建议。各方就进一步完善风险管理机制,以及提高风险防控及反洗钱工作的具体措施进行了深入讨论。与会各方表示,将推动建立跨境支付安全管理持久长期的沟通和工作机制,进一步加强在银行卡反洗钱和反恐融资领域的合作。

确保银联卡跨境支付安全一直是银联国际的工作重点之一。近日,银联国际还前往澳门进行现场检查,与澳门相关监管部门一起分析银行卡跨境支付的风险形势,并介绍了银联现行的风险管理及反洗钱措施。(王震)

兴业银行 探索金融服务新模式

本报讯 近日,兴业银行与泉州市政府举行签约仪式,宣布将联合设立消费金融股份有限公司,积极探索金融服务实体经济的新途径和新模式,为消费者提供更加便利的金融服务。

根据协议,该消费金融公司注册地将在泉州,注册资本为3亿元人民币,其中兴业银行作为主要出资人,出资1.98亿元,占比66%。

据悉,双方联合设立的消费金融公司拟将目标客户群锁定为收入较为稳定、年轻的收入人群,向消费者提供个人耐用消费品贷款和一般用途消费信贷,用于满足城乡居民在家用电器、旅游、婚庆等方面的金融需求。出资设立消费金融公司,也使得兴业银行集团综合化经营再次取得重大突破。该行目前已拥有兴业国际信托、兴业金融租赁、兴业基金、兴业财富和兴业国信资产管理等多家子公司,基本形成以银行为主体,涵盖信托、租赁、基金、资产管理等在内的现代金融服务集团。(张建钧)

借势互联网 阳光保险发力“爱升级”

本报讯 记者从阳光保险获悉,跟随互联网金融大潮,其推出一系列互联网保险产品。这其中,“爱升级”备受瞩目。

该产品的规则是:购买一年期儿童重疾保险保障5万元,初始保费需100元保障20种重大疾病。购买人可分享购买链接,每多一个好友通过此链接购买,同一链接内所有宝宝的保额都免费涨2500元,72小时内涨到多少保障多少,一个链接内最多21人参加,保额10万元封顶。“爱升级”仅限父母为子女购买,且只在阳光保险微信公众号上销售。

据阳光保险“爱升级”产品负责人介绍,宝贝爱升级仅是“爱升级”的初次试水,此后还计划推出“爱升级”系列产品,针对更多细分人群和团体活动,开发更多适合这一规则的保险产品。(史远征)

邮储银行杯大学生网络创新应用赛 走进河南

本报讯(记者 张世豪 张慧)日前,“邮储银行杯”第七届全国大学生网络商务创新应用大赛河南赛区启动仪式暨入校巡讲公益活动在郑州轻工业学院举行。“全国大学生网络商务创新应用大赛”是工信部指导、教育部支持、中国互联网协会主办,面向大学生,以网络创新为主题的全国性赛事。覆盖全国328个城市和地区,2000多所高校,包括110余所211、985重点院校。本届大赛由中国邮

政储蓄银行主协办,大赛主题是“创意改变生活,邮储惠聚你我”。

据介绍,邮储银行将积极配合主办方做好大赛的相关工作。一方面要发挥自身金融网络优势,为大赛提供优秀的金融服务支持。另一方面也将充分利用邮储银行手机银行、网上银行、电视银行等先进的现代金融服务渠道,为大赛提供前沿的互联网金融课题,搭建广阔的金融创新平台。

行业活动

招行组织教师团 赴名校交流

本报讯 近日,宁波迎来一批来自彩云之南的客人——武定教师访问交流团。该团由武定一中、民族中学的校长以及两校30位高中各学科骨干教师组成,到访镇海中学和龙赛中学并接受学校教育教学管理和教师课堂教学的培训。这次活动不仅是两地四校间关于教育的盛宴,也是招商银行与云南武定十五年情谊的再次升华。1998年9月,国务院扶贫工作领导小

组将武定、永仁两县确定为招商银行的定点帮扶县。十几年来,招商银行员工累计为云南武定、永仁两县捐助资金超过6600万元,捐赠衣物50.8万件、图书6.7万册、电脑2072套。文化扶贫方面,招行还专门打造了金葵花彝族少儿合唱团,举办了彝绣培训班,特别资助了彝族赛装节、直却砚等与当地传统文化相关的节日及产业,促进了两县特色文化的保护和开发。(王震)