

黄金市场遭遇“血洗”

国内黄金ETF一周跌逾6%

自美联储宣布终结其第三轮量化宽松计划的货币政策后,黄金市场便遭遇血洗,近期金价跌去近100美元,本周更是触及四年来最低水平。黄金市场利空因素压顶,令大型资金大幅出逃,金价苦苦挣扎于熊市。目前,全球最大的黄金ETF基金——SPDR Gold Shares的黄金持有量已降至六年来最低点。受此影响,国内黄金ETF近一周内净值大跌逾6%,业绩“萧条”。

黄金ETF持仓量创六年新低

上周,美联储正式宣布将全面退出第三轮量化宽松政策。该消息公布后,美元指数强势上涨,国际黄金则承压大幅下滑,金价瞬间跌破1200美元/盎司。此外,本周三,因美国共和党在中期选举中大获全胜,市场风险偏好情绪得到提振,这令本已四面楚歌的黄金市场再度遭遇血洗,金价日内跌幅达2%,一举跌破1150美元/盎司水平线,触及4年来最低水平。

最新数据显示,周二SPDR Gold Shares黄金ETF持仓量下跌2.39吨至738.82公吨,为2008年9月来最低水平。到目前为止,其黄金ETF持仓量已经从2012年12月7日1353.35公吨的历史高位直落45%,几乎抹去近一半持仓量。

对于金价现状,兴业期货认为,美联储退出量化宽松的政策得以落

地,并且可能提前加息的预期,是直接导致黄金价格出现大幅下跌的主要原因。

同时,实物需求的疲软也令金价低迷。与去年同期相比,中国和印度,这两个全球最大黄金消费国,分别因为经济增速放缓和进口政策压制而出现了消费下降。虽然第四季度是黄金实物需求的旺季,但是在金价出现持续下跌的过程中,日趋理性的消费者可能并不会大举增加购买,对于金价支撑力度有限。

“油价暴跌抑制全球通胀前景,同样成为了利空黄金的一把利刃。从现阶段黄金ETF的流出情况来看,大型资金并不看好黄金后市,预计金价将下探至1100美元/盎司下方。”某银行黄金分析师继续补充道。

黄金类基金业绩“萧条”

资金大幅出逃,金价苦苦挣扎于熊市,国内黄金ETF和ODII产品受此牵连,业绩同样“萧条”。近一周内,跌幅分别逾6%和4%。

数据显示,截至11月5日,近一周内,华安黄金ETF净值下跌6.59%,国泰黄金ETF和博时黄金ETF下跌6.57%,易方达黄金ETF下跌6.53%。另一方面,黄金ODII的业绩也是一片狼藉,5只ODII净值近一周内跌幅近5%。

业内分析人士指出,美国经济复苏显现出积极一面,为美元指数中期提供了上涨动力。另外,欧元区整体经济复苏前景不容乐观,欧洲央行宽松预期强烈,加之日本央行更是主动加大宽松力度,大环境对美元指数构成中期利好,对黄金价格构成主要的压制。因此,出于短线投机考虑的投资者目前不适合

投资黄金ODII和黄金ETF。不过,因黄金ETF是成本较低的持有方式,如果需要进行一定的资产配置,黄金依然是长期可以考虑的资产。

相对于普遍看空黄金的悲观情绪,目前美股市场依然受到青睐。国金证券就指出,经济数据显示美国经济活动仍然保持活跃,而率先完成财政整顿并进入货币正常化,亦将增强美国的未来主权信用。有关人士认为在劳动力市场资源没有得到充分利用之前,会“相当长时间”保持高度宽松的货币政策。从经济基本面和流动性两方面来看,均支持美股行情的持续表现;另一方面,目前新兴市场则阶段性地面临经济下行压力,与流动性收紧的双重约束。因此,四季度美国仍可能成为全球资金配置的优先地区。

据《上海证券报》



漫画 俞晓翔

相关新闻

国内黄金ETF缺乏做空机制引争议

自去年7月首批黄金ETF成立和上市以来,目前国内共有4只黄金ETF面世。然而,这些产品上市之后就一路坎坷。

除了价格下跌,黄金ETF目前的交投情况也令人担忧。目前,除华安黄金ETF每日成交量达十万多手之外,其余几只黄金ETF每日的成交量平均只有几千手。

值得注意的是,黄金ETF是一些基金公司酝酿数年,耗费了大量人力、物力,在跨市场联动等方面做出了许多尝试和努力之后,“千呼万唤始出现”的产品,也曾被视作基金产品的重要创新。

有基金业内人士表示,从某种程度上来说,目前黄金ETF可能出现了产品设计与投资研究脱节的情况,即产品设计部门从产品的市场需求和稀缺性等方面出

发来酝酿基金产品,但没有深入地考虑到这类产品在投资上正处于怎样的景气周期,从而导致产品成立后产生“生不逢时”的感叹。

在一些密切关注商品价格和期货市场的投资人士看来,在单边市背景之下,缺乏做空机制成为黄金ETF“难言的痛”,单边下跌或小幅震荡都使得买入黄金ETF难以产生投资回报,从而也就大大削弱了其吸引力。

一位期货业界人士告诉记者,国外很多黄金ETF都有做空机制,通过买、卖都能赚钱,所以才能成交活跃,慢慢壮大。不过,对于这样的建议,一些基金公司人士表示,我国黄金ETF的推出已是不易,再要纳入做空机制,短期内难度很大。

据《中国证券报》

数据报告

民间借贷利率居高不下有望被互联网金融拉低

P2P机构微金所近日披露全国16个省、直辖市的民间借贷市场利率情况。这份历时近一年完成的《中国民间利率市场化报告》显示,今年9月份,调研地区的民间借贷平均利率达27.14%,持续居高不下。

调研同时发现,随着民间借贷市场的发展,各地区间的市场利率差异正逐渐缩小。特别是互联网金融的蓬勃兴起,在助推民间借贷市场阳光化的同时,有望在一定程度上拉低民间借贷利率水平。

报告显示,从各地区利率指数来看,今年9月份,调研的16个省市民间借贷平均利率水平为27.14%。其中,福建省民间借贷利率最高,达28.81%,浙江省和山东省次之,分别为28.58%和28.48%。北京则相对处于较低水平,为22.26%,其余各省市从27.89%到24.86%不等,地区间差异明显。

微金所首席风险官秦天认为,各地利率水平的差异表明,不同地区的资金宽松程度和企业融资需求存在一定差距。

值得关注的是,随着近一年来民间借贷市场的不断发展,各地区间的市场利率差异正逐渐缩小。“这说明利率市场化作为我国金融改革推行的重要内容之一,在民间借贷市场已初见成效,”秦天说。

据新华社

增速继续回落

三季度末我国信托业资产规模近13万亿元

中国信托业协会7日发布数据显示,截至三季度末,信托业管理的信托资产规模为12.95万亿元,较去年末增长18.7%;较今年二季度末环比增长3.77%。

从季度环比增速看,今年三季度不仅延续了自2013年一季度开始的持续回落态势,而且回落幅度明显增大。2013年四季度全行业信托资产季度环比增速为7.66%,2014年一季度为7.52%,2014年二季度为6.4%。中国信托业协会专家理事周小明表示,弱经济周期和强市场竞争对信托业的冲击效应明显加大。

数据显示,今年前三季度,信托业累计实现经营收入608.6亿元,同比增长12.83%;累计实现利润总额434.43亿元,同比增长11.44%。今年第三季度全行业经营业绩增长趋缓。三季度实现营业收入209.81亿元,环比增速为负4.69%,实现净利润112.54亿元,环比增速为负11.94%。

周小明表示,今年以来,导致信托业经营业绩下滑的主要原因有两个:一是信托资产增速持续放缓,增量效益贡献下滑;二是信托报酬率呈现下降趋势,信托报酬的价值贡献下滑。这说明信托业转型发展所需的内涵式方式尚未最终成型,新增长方式下的业务不仅还没有“放量”,也没有“放价”,信托业转型发展尚处于伴随着诸多隐忧和挑战艰难前行阶段。

据新华社

今年网销保险盛况不再

“白条”服务扛起“双十一”大旗

网销保险“难觅踪迹”

眼下“双十一”已经临近,记者却发现,去年“大张旗鼓”热卖高收益网销保险产品的险企,如今却集体“失声”了。在淘宝网等电商渠道上,高收益的网销保险产品已经难觅踪迹。

业内人士认为,在监管部门的“三令五申”下,互联网保险正摆脱“野蛮生长”的乱象,成长逐渐趋于理性。

以国华人寿和生命人寿为例,去年淘宝网的官方统计数据 displays,淘宝理财在2013年“双十一”当天成交额9.08亿元,其中国华人寿官方旗舰店的成交额就高达5.31亿元,生命人寿则大卖1.01亿元。不过,不难看出,高收益、低门槛、玩噱头,这是去年“双十一”这些急功

近利的险企们所玩的伎俩。

如今,尽管“双十一”临近,原本在淘宝网上大做广告、抢尽眼球的险企,却都已经悄然下架了理财型的保险产品。

例如,国华人寿的淘宝旗舰店上已经没有任何保险产品在售,只留下一句话给消费者:“未来这里有看不够的风景,现在请允许我片刻小憩。”

相关险企的一位内部人士表示,“我们要配合监管层监管工作的需要,什么时候能够恢复产品销售目前还不清楚。”

互联网“白条”兴起

“今年‘双十一’,理财型的保险产品应该说已经退出了历史舞台,但并不是说‘双十一’就和金融脱钩了,除了给商家的小额贷款等金融

产品服务外,针对消费者的‘白条’服务将会是今年的亮点。”一名阿里巴巴内部人士告诉记者。所谓“白条”,其实是一种“先消费、后付款”的支付方式,实际上类似于银行的信用卡分期业务,本质上就是消费者可以先向电商平台“赊账”。

随着电商巨头相继进入“白条”领域,今年“双十一”,消费金融领域的竞争值得期待。艾瑞咨询此前预计,2014年中国互联网“先消费再支付”的消费金融交易规模将突破160亿元,增速超过170%。

“其实保险只是金融中的一环,对消费者而言,虽然今年‘双十一’没有了高收益网销保险产品的盛宴,但‘白条’等免息信用消费服务其实是一个更大的杠杆。”阿里巴巴小微金融相关人士向记者表示。

据新华社

网购狂欢节“双十一”将至,而去年借道“双十一”火起来的互联网保险产品,尤其是高收益率的保险产品今年却集体“偃旗息鼓”。据悉,这和保监会近期对网销保险的监管规范有关。今年扛起“双十一”互联网金融大旗的主角换成了“白条”等创新金融服务,京东、天猫等电商平台的“白条之战”正酣。

全省版 广告热线 025-84519772

赤柱追债公司
快速追讨全国各类欠款、借款、工程款
24小时热线:13375198281、4006198950