

# 国际金价四季度跌近14% 你敢抄底吗?

## 年底金饰品需求旺盛,价格下调有限

受美元指数表现不佳影响,国际金价最近两个交易日已经连续收涨,目前已接近1150美元。不过,自美国大选结果出炉后,国际金价一度连跌7周,1120美元附近的低价更是创了2月份以来的新低。由于目前黄金价格逼近开采的成本价,市场上关于抄底黄金的声音也越来越多。与此同时,受元旦、春节等节庆氛围影响,尽管金饰品价格下调幅度不大,但市场需求依旧旺盛。

现代快报/ZAKER南京记者 王静



CFP 供图

## 政策前沿

### 保监会: 险企单一股东持股 上限由51%降至1/3

中国保监会29日晚间发布《保险公司股权管理办法(征求意见稿)》,拟将保险公司单一股东持股比例上限由51%降低至1/3,旨在有效发挥股东之间的监督制衡作用,防范不正当利益输送风险。

根据征求意见稿,保监会将对股权实施分类监管,将保险公司股东划分为三个类型,分别为控制类股东、战略类股东、财务类股东。

其中,控制类股东是指持有保险公司股权20%以上,对保险公司经营管理有控制性影响的股东;或者持有的股权虽不足20%,但足以对保险公司经营管理产生控制性影响的股东。战略类股东是指持有保险公司股权10%以上但不足20%的股东;或者持有的股权虽不足10%,但足以对保险公司经营管理产生重大影响的股东。财务类股东是指持有保险公司股权不足10%,对保险公司经营管理无重大影响的股东。

为规范股东出资行为,防范其用保险资金通过理财方式自我投资、自我投资、循环使用,征求意见稿以负面清单的方式,明确了不得入股的资金类型,包括:与保险公司有关的借款;以保险公司存款或其他资产为质押获取的资金;以保险公司投资信托计划、私募基金、股权投资等获取的有关资金;不当利用保险公司的财务影响力,或者与保险公司有不正当关联关系取得的资金。

保监会有关部门负责人表示,规范的公司治理是防范风险的治本之策,将加强股东准入监管,对股东资金来源进行穿透式管理,严防虚假注资。 据新华社

## 延伸阅读

### 除了实物金条 还有哪些方式炒黄金?

市面上关于黄金的投资品种很丰富,除了实物金条,还有纸黄金、黄金T+D、黄金基金、黄金期货等,哪些适合普通投资者参与呢?

“实物黄金,简单直接,适合长期投资和家庭财产保障,购买渠道包括银行和金店。银行优于金店,但购买时要注意银行是否提供金条回收服务。纸黄金管理成本低,操作简单,适合中长期套利,黄金定投适合长期看好金价但没有时间做波段的普通投资者。黄金基金比较便利,可以直接在证券账户、银行、基金公司或者互联网金融平台直接购买或定投。黄金期货风险大,不适合普通投资者。”融360理财分析师马郢解释道。记者昨天走访南京多家银行了解到,目前银行渠道出售的投资金条价格在271元/克到280元/克之间,其中50克以上的金条每克的价格要略低于10克和20克的。

价格连续下跌。

不过,记者也注意到,最近两个交易日,受美元指数表现不佳影响,国际金价已经连续两个交易日收涨。

### 金饰品市场需求旺盛,价格下调幅度小

现代快报记者昨天走访南京新街口商圈的多家金饰品专柜发现,虽然国际金价跌幅较大,但市场上金饰品价格下调幅度很小。受品牌知名度、工艺等因素影响,各家的报价差距比较大,千足金最低的报305元/克,最高的报333元/克,工费都需要另外按件算。这样的价格,较348元/克时的高点也才下调了不到10%,而同期国际金价已经跌去近15%。

记者从金饰品销售人员处了解到,目前的价格比起刚过去的圣诞节也高了不少。“年底节日多,商场的活动力度也大,圣诞节时千足金饰

品最低不到280/克,还包含了工费。过完节,价格也都调上来了。中国人喜欢年底的时候买金饰品,这个时候是一年中需求最旺盛的时候。”上述销售人员也提醒消费者,不妨等到元旦再出手。

### 投资黄金,现在到抄底的时候了吗?

除了金饰品需求旺盛,不少对黄金感兴趣的投资者也陆续开始抄底。“目前金银价格逼近开采的成本价,继续下降空间不大。陆续买一点,准备中长期持有。”热衷炒黄金的张女士说。记者注意到,和张女士想法一样的投资者还不少。

抄底黄金的最佳时机真的到了吗?“随着美国加息进程进入轨道,以美元计价的大宗商品将受到负面影响,金价在1050-1350美元区间仍以观察为主。但就长期而言,1000-1050美元一带有强烈支撑。”李佳表示。

### 11月以来,国际金价已跌了近200美元

自特朗普意外当选美国总统后,国际金价便开启了跌跌不休的模式,从11月初的1338美元,到目前1150美元附近,不到两个月的时间,国际金价已跌了近200美元,基本回吐了上半年的涨幅。

整个2016年,国际金价的走势大起大落,上半年一路攀升,自7月份英国脱欧后黄金价格一度触及到1300多点的高位。但下半年,黑天鹅纷飞,尤其是美国大选后,国际金价一路跌跌不休,整个四季度以来,跌幅已接近14%。

挖财投资总监李佳认为,黄金7月在1350美元一线向上突破未果,无法有效突破长期下降趋势线压制,因此震荡回落。而特朗普的当选和美联储加息的靴子落地,无疑增强了市场对美元资产的信心,美元指数连创新高,黄金受其压制,

## 紫金农商银行创新直销银行发展模式 力推“金融+”,打造“口袋中的生态圈”

近日,在子女的帮助下,70岁的南京市民李奶奶学会了一项“新技能”——用“紫金银行直销银行”APP购买理财产品。“现在年纪大了,跑去银行柜台变得‘有心无力’。通过直销银行,足不出户就能买理财,真是方便了我们这些老年人。”李奶奶高兴地说。

把“银行”放进口袋,突破业务办理的时间和空间限制,为用户带去便捷的紫金银行直销银行,也成为紫金农商银行在新形势下开辟市场新空间的一个重要载体。截至12月8日,注册用户突破66万人;绑卡13.2万人,绑卡率近20%;理财产品销售10.3亿,天添宝产品申购总额突破14亿;……上线仅7个多月,紫金银行直销银行所取得的成绩令人瞩目。

### 布局“线上”,拓展市场新蓝海

面对日趋白热化的行业竞争以及日益增加的经营压力,紫金农商银行把握时代脉搏,积极开拓“线上”版图,探索直销银行业务,体现出一种难能可贵的抢

滩意识和创新意识。

“作为互联网时代应运而生的新型运作模式,直销银行具有服务便捷、获客成本低廉、互动性强等特点,成为眼下众多银行机构突破地域、网点、时间等限制,打开获客增收新渠道的一个重要途径。”紫金农商银行电子银行部副总经理赵江介绍说。

对于一家正在蓬勃发展的区域性农村商业银行而言,一个直销银行,不仅浓缩着用新手段拓展市场新蓝海的经营智慧,更是一个实现商务转型、谋求长足发展的重要抓手。据了解,直销银行为该行带来的转型效益已经初现,目前,每日通过线上购买理财的金额,已经占到全部理财金额的56%。

### 场景化服务,打造金融生态圈

在“用户为王”的互联网时代,一个金融平台需要解决的首要问题是获客,而获客的基础,便是便捷、优质的综合服务。

秉承打造全方位金融生活服务平台的坚定理念,紫金银

行直销银行自上线伊始,就十分注重产品的多样性和服务的多元化。“一元也能买理财”的天添宝“尽显普惠金融特质”,“车房估值”“美食搜索”等生活服务细致又贴心,更有智能存款、在线贷款、资金灵活转入转出等多种金融业务,这些功能使得该直销银行赢得用户信赖的同时,也探索出一条可持续发展的新路径。

据了解,该直销银行未来将在生活缴费、公积金查询、“医食住行乐”等各个方面深度发掘,计划与相关企业合作推出物业管理、汽车贷款等各种生活场景服务,打造“金融+生活+服务”生态圈,将金融融入生活,“装进”口袋”,使银行不再是客户要去的一个地方,而是一种随时可得的服务。

目前,该直销银行的用户已遍布全国大部分省份,并依靠丰富的金融产品体系以及全方位的优质服务赢得了客户口碑,成为全省农商行系统内体系完善、发展更好的直销银行。

通讯员 郭雪红 路磊

## 民生银行上线新一代自助银行 可销售基金、理财等金融产品

民生银行成功上线新一代自助银行,成为国内率先一家在自助银行渠道提供基金、理财等金融产品销售服务的商业银行。

近年来,随着互联网金融和金融科技迅猛发展,商业银行的自助银行业务也亟待转型。民生银行重新梳理自助银行的业务定位和转型方向,将自助银行作为银行产品销售渠道和服务网络的组成部分,向多功能、智能化服务终端发展,成功开发了新一代自助银行,在满足客户更多金融需求的同时,以更加清晰鲜明的界面布局、流畅友好的交互流程为客户带来更好的服务体验。

一是适应不同群体:民生银行新一代自助银行的触屏操作、多样化功能、快捷的操作体验,符合当下年轻人对于科技产品的需求;更大的字体、更简洁的页面布局、更明晰的功能提示指引,则让中老年客户能够轻松上手。

二是具有较高“智商”:民生银行新一代自助银行的人机交互更为流畅、操作流程更为简单,还能“猜”出适合客户的理财产品,并在主菜单直接进行推荐。同时,

随着从查询和交易替代转变为多应用综合自助终端,还让客户体验到操作更便捷、功能更丰富的自助银行金融服务。

三是ATM专属理财:为了配合新一代自助银行上线,民生银行推出了自助渠道专属理财产品,如首期发售的非凡资产管理增利第264期(ATM专属)款理财,起购金额人民币5万元,计息43天,预期年化收益率为4.35%,较同期产品具有一定优势,上线当天该理财产品预约销售近2亿元,备受广大客户追捧。而随后民生银行也会持续推出更具竞争力的ATM专属理财。

随着金融产品销售功能的上线,也标志着自助设备进入了“金融产品自动售卖机”的新时代。接下来,民生银行还将进一步丰富金融产品货架及非金融服务功能,持续优化页面流程,提升自助银行渠道的客户体验,推动自助银行向多应用综合自助终端转型,从现金交易向便捷的客户连接转变,为客户打造全新自助金融服务渠道。

广告