

黄金连续调整,终端门店瞄准“五一窗口期”

受美元指数上涨,美债收益率反弹的打压,国际金价连跌三日。

截至当地时间24日收盘,纽约商品交易所6月黄金期价收于每盎司2338.4美元,跌幅为0.16%。

此前,国际黄金连涨五周,随后出现回调。4月22日国际金价重挫近3%,失守2350美元关口,创下去年2月以来最大单日跌幅。

受金价回调影响,各大黄金珠宝品牌在“五一”假期传统销售旺季纷纷推出优惠活动,整体力度较大。



金店抢抓“五一”周期

某珠宝品牌销售人员透露,目前正值“五一”优惠活动周期,多个品牌皆推出每克优惠100元左右的的活动。“五一”假期是重要的销售节点,特别是婚庆用金需求达到小高峰。

据多家珠宝品牌门店介绍,在黄金价格上涨期间,3D硬金产品、钻石、珍珠、玉石等产品价格基本稳定,受到消费者青睐。随着“五一”假期临近,这些产品也陆续推出优惠活动,例如购买称重类黄金饰品可享受钻石产品8折优惠。

记者同时注意到,在小红书上,不少品牌黄金销售人员给出克减100元甚至150元的优惠,工费折扣也低至8折。优惠后,黄金克价达到“5字头”。

近日,记者走访各大金店发现,随着零售金价不断创下新高,消费者的观望情绪变浓。对此,各大珠宝首饰品牌纷纷加大对金饰品“以旧

换新”的优惠力度。

“白银会员新金增重大于等于50%的,黄金及铂金会员新金增重大于等于40%的,钻石会员新金增重大于等于30%的,免折旧费。”一家周大福专柜销售人员表示。“本品牌的首饰,可以按照当天的卖价抵旧金,但新金(克重)必须大于旧金的30%。不是本品牌的,验完金的纯度,如果没问题就按当天金价扣4%的损耗。”该柜员说。

此外,随着金价的冲高回落,不少人开始卖金变现。“买金买得早,这些款式也早就不喜欢了。趁着金价还在高位,抓紧‘落袋为安’,也赚了不少钱。”有消费者表示。

金价未来走势如何?

中信证券研报称,去年10月以来黄金价格上升较为明显,这与人民银行购金需求以及黄金消费性

需求增加有关。今年3月以来,黄金价格反常上升可能由黄金投机交易性因素促成。

黑崎资本首席投资执行官陈兴文认为,短期内黄金价格可能会继续面临调整压力,特别是在市场避险需求减少、投资者获利了结以及美联储货币政策预期变化的背景下。而由于地缘政治风险的降低以及美元汇率的增强,黄金价格经历了显著的下跌。美联储主席鲍威尔以及其他官员在利率政策上维持了较为强硬的立场等多重因素叠加,形成共振,进一步对金价构成压力。

随着黄金进入宽幅震荡箱体中,监管和机构纷纷提示投资风险。

以建设银行为例,4月15日,其发布的贵金属交易业务市场风险提示的公告称,近期国内外贵金属价格波动加剧,市场风险提升,客户要理性投资,提高个人黄金积存等贵金属交易业务的风险防范意识,合理控制仓位,及时关注持仓情况和保证金余额变化情况。

柜台债券市场扩容在即 多家国有大行“准备就绪”

柜台债券市场即将迎来全面扩容。2024年2月29日,中国人民银行发布的《关于银行间债券市场柜台业务有关事项的通知》(以下简称《通知》)提到,从今年5月1日起,进一步扩大柜台债券投资品种。随后,中国人民银行召开柜台债券业务座谈会,再次强调了柜台债券业务的重要意义。

在业内人士看来,推动柜台债券市场高质量发展有利于

拓宽居民投资渠道、优化融资结构,促进多层次债券市场发展。柜台债券市场扩容后,市场潜力和发展空间将大幅提升。

记者从多家国有大行了解到,为迎接柜台债券业务发展新机遇,其已开展多项相关筹备工作,有银行在推进内部制度办法更新修订,还有银行拟在5月份首个工作日增加报价债券品类和债券供给规模等。

务。2014年,商业银行柜台债券业务品种范围进一步扩大,由记账式国债扩大至国开行金融债券、政策性金融债券和中国铁路总公司等政府支持机构债券。

目前,全国有30家商业银行开办了柜台债券业务,投资者可通过柜台业务开办机构的营业网点或电子渠道申请开立柜台债券账户,柜台业务开办机构提供债券报价交易、登记托管、结算清算和债券查询等服务。

从当前商业银行的实践来看,各家银行的做法及发力点各有侧重。据工商银行金融市场部相关负责人介绍,按照财政部部署,该行成功实现柜台地方政府债券的首批试点和全面推广。截至目前,已成功参与全部发行人、所有批次柜台地方债的发行分销。同时,聚焦区域协调发展、乡村振兴与“双碳”等重点领域与重大战略决策部署,成功组织发售多期柜台专题金融债券和特别国债。

“建设银行作为柜台债券市场的首批做市商,多年来始终坚持服务好广大柜台客户的投资交易需求。”建设银行金融市场部相关负责人介绍,该行交易系统便捷,在柜面、手机银行、网银等传统渠道之外,还打造了互联交易平台柜台交易渠道,提升客户交易体验。

在中信证券首席经济学家明明看来,尽管柜台债券业务已有20多年的发展历史,但当前发展还面临一些问题,包括投资品种不够丰富、期限结构相对单一、收益率相对偏低等。此外,柜台债券市场的规模相对较小,潜力尚未充分释放,且实际业务主要集中在头部银行,市场参与度和市场渗透率还有待提高。

“从国内外柜台债券业务发展实践来看,我国债券业务柜台分销发行规模和托管余额较低,柜台债券业务适用场景较少,面临资产池较小、投资者群体有限等不足。”董希淼建议,下一步,应继续完善制度安排,通过市场开放、产品优化,吸引更多投资者参与柜台债券业务。应建立激励相容机制,完善柜台债券市场化定价机制。

发展空间广阔 商业银行积极部署

今年3月份,中国人民银行召开柜台债券业务座谈会时指出,柜台债券业务发展空间大,是一项长期的系统性工作,希望各家机构密切配

合,完善柜台债券业务规则,做好柜台债券交易、托管、结算、做市等系统建设和内部协同,加快形成市场效应。

鲁政委表示,随着理财刚性兑付被打破、存款利率逐步下行,未来通过银行柜台售卖的国债、地方债、政金债等将成为具备较高收益率、较小收益波动的投资选择。

柜台债券业务涉及多个业务条线,对于商业银行而言既是机遇也是挑战。

记者从中国银行获悉,该行拟于5月份首个工作日向金融机构发售柜台信用债,向适当的对公客户发售部分高评级信用债,并增加报价债券品类和债券供给规模。同时,中国银行也将通过各渠道以丰富的形式做好柜台债券业务的投资者教育工作,提高投资者对柜台债券业务的认识和理解,增强投资者的风险管理意识。

为迎接柜台债券业务发展新机遇,建设银行金融市场部相关负责人告诉记者,该行已对柜台服务进行全面升级。稳步拓展信用类债券品种,为柜台投资者提供与其风险偏好及风险承受能力相匹配的债券;深度优化柜台债交易体验,进一步提升报价质量,优化互联交易平台柜台交易功能,激发柜台债交易活跃度;扎实推进风险防范和内控管理,做好投资者适当性管理和风险揭示工作,通过内控流程梳理及系统建设筑牢风险防线。下一步,建设银行将继续挖掘柜台客户资源,加大系统升级改造力度,不断丰富报价债券类型和数量,适时通过柜台开展债券回购交易。

“工商银行全力落实主管部门工作部署,做好相关业务准备工作,包括推进内部制度办法更新修订等工作,进一步加强投资者权益保护和投资者适当性管理。”工商银行金融市场部相关负责人表示,下一步,将不断提高服务新发展格局、推动债券市场高质量发展的能力和水平,从增量、扩面、提质和降本等方面持续推动柜台债券业务发展。一是拓展柜台债券业务服务,满足多元化差异化投资需求;二是增强产品服务供给力度,提升服务可得性;三是协同加大市场培育力度,提升服务质效;四是精准发力践行普惠政策,降低服务获取成本。

明明表示,商业银行需要密切关注市场动态和监管政策的变化,灵活调整业务策略,以适应市场发展和投资者需求的变化。

据《证券日报》作者:杨洁

短期盘整不改长期投资价值

不过,展望国际金价的长期走势,多数受访人士仍然表示较为乐观,理由是美国实际利率易下难上,美联储近期降息的预期仍有可能再度发酵。

中信期货研究所宏观与商品策略组负责人张文表示,美国在二季度末降息的预期仍有可能再度上升,年内降息概率仍然很大。一旦实现,将极大有利于全球经济的复苏和金融风险下降,此时贵金属价格或将企稳向上。此外,美国财政风险、地缘风险以及全球的经济增长风险也使得贵金属具备长期投资价值。

中信证券首席经济学家明明认为,尽管短期内,美联储表态较“鹰”等利空对已经超涨的金价可能造成较大冲击,但中长期来看,美联储恐难进一步收紧货币政策,美国实际利率易下难上,且在地缘政治形势较为动荡的环境下,全球央行购金步伐可能延续,预计金价中长期依旧有一定的上涨空间。

世界黄金协会发布的《全球黄金需求趋势报告》显示,2023年全球央行购买黄金规模高达1037吨,创下历史第二高纪录。其中,中国央行在“央行购金潮”中名列前茅。自2022年11月起,中国央行已连续17个月增加黄金储备,截至2024年3月末,黄金储备总量已达7274万盎司,折合2074吨。而在2023年世界黄金协会组织的全球央行问卷调查中,有71%的央行机构认为未来12个月全球央行持有的黄金会有所增加。

世界黄金协会中国区首席执行官王立新表示,全球央行增持黄金,不是基于短期投资获利的需要,而是外汇储备资产配置结构持续优化的战略性考量。此外,过去数十年黄金提供了相对稳健的年化回报率,也是各国央行愿意长期配置黄金资产的一大因素。

华福证券首席经济学家燕翔坦言,中长期来看,黄金定价的核心因素仍然是实际利率、避险情绪和相对美元的货币属性。后续美国进入降息周期、实际利率下降仍是大概率事件,叠加全球央行购金尚未完成,均对中长期金价带来支撑。

本报综合整理 编辑:郝宗耀

券商动态

竞相布局家庭服务信托 各大券商新赛道“开卷”

去年6月《关于规范信托公司信托业务分类的通知》正式实施,门槛为100万元的家庭服务信托业务正式起航。

去年下半年以来,以中信证券、国泰君安为代表的券商已率先落地家庭服务信托业务。据了解,包括中信建投、银河证券等在内的诸多券商也在布局相关业务,有望在近期上线。

家庭服务信托大幅降低了服务信托的门槛,让信托服务更广泛地惠及中等收入群体。

券商积极筹备

相比1000万元门槛的家族信托,100万元设立门槛的家庭服务信托更具有普惠性,可为更广阔的客户群体提供服务。自信托分类新规实施以来,在券商领域,国泰君安、中信证券已经率先携手信托公司推出相关业务。

2023年8月,中信证券落地首单家庭服务信托业务。就在今年3月底,中信证券携手中信信托对家庭服务信托业务进行升级,联合推出“信福传家·家庭服务信托2.0”,首次为证券公司客户推出了“家庭服务信托+保单”服务。

国泰君安也自2023年8月1日起与上海国际信托合作,启动“甄选传承家庭服务信托”业务。记者从国泰君安了解到,业务上线8个多月以来,国泰君安已经完成了对分支机构培训的全覆盖,并在全国各地持续举办客户专题活动,覆盖了1000多名客户,截至目前已有近半数的分公司成功为客户设立了家庭信托。

记者了解到,还有不少券商正积极筹备家庭服务信托业务,有望在近期推出相关业务。

探索财富管理新蓝海

在家庭服务信托业务方面,相比于信托公司,券商可以提供什么样的差异化服务?

据中信建投相关负责人介绍,根据监管要求,家庭服务信托的投资范围限于以同业存款、标准化债权类资产和上市交易股票为最终投资标的的信托计划、银行理财产品以及其他公募资产管理产品,即大家常说的“标品”。

“虽然家庭服务信托的管理人为信托公司,但券商亦可以利用自身禀赋,立足股债的投研实力和资产配置能力,担当投资顾问角色,提供匹配客户多元需求的差异化投顾服务方案,力争为家庭服务信托的投资保驾护航,探索财富管理新蓝海。”上述人士称。

国泰君安相关负责人称,在实际业务中,券商提供的差异化服务在于:一是丰富的场景化设计。通过对不同受益人分配规则的多项组合,深入匹配客户各类生活化场景,形成教育规划、创业储备、婚姻护航、长辈颐养、爱的铠甲、家企隔离、养老规划等系列场景化服务。二是丰富的底层产品类型。甄选传承家庭信托资产配置库包含固收、固收+、公募FOF(基金中的基金)等投资策略,提供不同类型、不同风险等级的底层产品,满足客户多样化的需求。

据《证券时报》作者:许益