

金价大跌 长线投资者布局“悠着点”

◎本报记者 金莘莘

黄金在11月刮起的“旋风”没能在今年的最后一个月份延续。上周四受美元汇率大幅反弹打压，纽约市场黄金期货价格收盘大幅下挫，创11月中旬以来的最低水平。

业内人士指出，之前黄金持续牛市的最重要原因是投资需求的增加，作为一种资产配置，黄金在明年依然被看好；不过鉴于美国经济向好的预期，明年下半年的金市或许存在下调风险，进行1—3年长线投资的投资者在入场布局时应更为审慎。

黄金市场发生结构性改变

日前，世界黄金协会远东区董事总经理郑良豪在接受记者采访时表示，目前的黄金市场已经发生了结构性改变。首先，黄金的投资占比大幅上升。郑良豪介绍，黄金首饰此前几年一直占据着黄金市场65%到70%的份额，但从去年开始发生了很大变化。最近的统计数据显示，黄金首饰的需求已经降到49%，黄金的投资需求则从20%升到40%，这是最大的结构性变化。而未来是否进一步变化，还得看黄金价格走势。

而另一个结构性变化则是央行对于黄金态度的变化。从10多年前英国央行要大量抛售黄金，到2009年已经陆续有央行表示要购金，尤其是今年第二季度开始央行已经变成黄金的净买方，说明黄金的保值功能正在凸现。此外，郑良豪指出，机构投资者目前也对黄金表现出兴趣，他们从投资配置的长远角度出发，通过黄金ETF等工具进行投资，也是此前一直推高金价的原因之一。

当然，黄金在经济不稳定形势下的安全港和财富保护伞作用，也对今年来金价连创新高起了明显的推动。值得注意的是，黄金的价值早在经济衰退迹象出现之前就开始上升，年平均价格已经连续7年上涨，截至12月中旬，金价比5年前同期提高了约150%。

长线投资宜审慎

尽管黄金的保值功能和抵御通胀的作用已广为投资者所熟知。目前的相关黄金业务的交投量也维持正常。但是在实际操作中，业内人士却指出，不同操作风格的投资者，应该从不同角度分析金价未来的趋势，并提前做好布局。

“短线投资者其实时刻都存在机会，这也是本行的黄金T+D等业务的交投量在金价大跌时变化不大的原因。但中长期投资者在目前的行情下，就需要对市场的走势有个更为理性的评估。”兴业银行资金营运中心资深贵金属分析师蒋舒指出，近期黄金的走强主要源于美元指数的走强。“美国最近公布的经济数据都比较不错，故而市场对于美国经济在未来好转的预期也不断增强，从而导致了眼下黄金价格的下跌。”

但是蒋舒分析，最近金价的回调并不是一个趋势，也不能说金价的顶部即将形成。“2010年的金价走势很可能是在高位进行震荡。而在明年前两个季度，金价还可能在回调后继续上扬，中线投资者或许还有10—15%的利润空间。”但蒋舒同时提醒那些准备做1—3年长线的投资者，鉴于美国经济的好转，美联储在明年下半年进行加息的预期正在加强，“到时候，美元或将进一步走强，而部分资金也会从黄金市场撤回，重新回流资本市场或者原油和铜等大宗商品市场。”也因此，这些投资者在目前如果准备入市，需要充分考虑好未来的市场风险。

另外需要提醒投资者的是，对于此前很多媒体和投资者、甚至分析人士认为的黄金ETF影响了金价走势的观点，世界黄金协会全球投资部董事总经理Jason Toussaint（陶圣杰）进行了澄清。他表示，黄金ETF的产品价格是完全追踪黄金现货价格，和实物黄金是没有价差的。“以2009年第二季度看，黄金ETF需求量只占当时总需求量的8%，影响非常有限。”如果仅仅以黄金ETF的加减仓作为投资参考，而决定入市与否，不免片面。



黄金牛市中 银行争推“贵金属T+D业务”

◎本报记者 邹靓

2009年，国内外黄金、白银价格走势凌厉，国内金价更是在八月份后屡创历史新高。黄金、白银已成为投资理财的热门产品，引来商业银行纷纷涉足。12月17日，深圳发展银行亦推出了黄金、白银等多个品种“贵金属T+D业务”。

今年年初，上海黄金交易所对个人投资者开放黄金T+D业务，兴业银行随即首家推出“黄金T+D业务”。此后民生、工行陆续也推出了该黄金投资业务。招行、华夏、浦发等也在积极筹备中。

据悉，深发展本次推出的“贵金属T+D交易”业务，主要涉及黄金、白银等多个贵金属品种。以黄金T+D交易为例，俗称“黄金准期货”，是以保证金方式进行黄金交易，可以选择交易日当天交割，也可延期至下一个交易日进行交割的一种现货交易。与传统的实物黄金或纸黄金只

能“看涨”不同，“贵金属T+D交易”做多和做空都有获利机会。黄金走势疲软，价格下跌时，通过黄金T+D的做空交易，投资者同样可以获利。

深发展总行私人理财部私人理财总监袁丹旭介绍说，“贵金属T+D交易”业务是一种保证金杠杆交易。“如果一个投资者拿出20万购买黄金进行投资，购买实物黄金或纸黄金的话，需用20万元全额买入等价的金条或者纸黄金。但如果是黄金T+D交易，按照15%的保证金比例，投资者只需要拿出3万元，即可买入20万元黄金资产。”而深发展银行总行私人理财部总经理助理张海燕提示投资者，由于黄金T+D业务具备杠杆放大功能，风险较高，因此更适合已经具有一定投资经验、且风险承受能力较强的客户。个人客户在进行黄金T+D投资时，需做好资金管理，做到实时监控保证金状况，注意控制仓位，避免高仓位或满仓操作。

特色型产品 11月发行数量大增

◎本报记者 涂艳

今年9月以来，银行理财产品的发行一直处于高位运行状态。而社科院金融研究所最新发布的报告显示，在11月除了发行数量再创新高外，银行理财产品在产品设计上，看涨类产品和外部增信产品等颇具特色的银行理财产品也明显增多。

看涨类产品发行增速

11月份，社科院金融研究所发布研究评价分析月报显示：人民币结构性产品中，看涨类的产品数量明显增加。结构性产品共发行20款，比10月的21款减少1款，其中看涨类产品就占到14款，比10月明显增加。而区间类产品6款，均为渣打银行发售的3M-LIBOR挂钩产品。

其中，看涨的资产类别主要为黄金价格、同业拆借利率和汇率。例如，平安银行发行了一款名为“安盈理财0933—挂钩黄金1号”

人民币理财计划，产品挂钩于黄金现货价格。而北京银行的“本无忧”系列SHIBOR挂钩理财产品，产品收益率与起息日当天的3个月SHIBOR利率挂钩，如果起息日当天3个月SHIBOR利率大于1%，则该产品年化收益率为1.90%，否则，年化收益率仅为保底收益1.80%。

看涨类产品增多在一定程度上反映了市场环境的回暖，比如黄金今年走出罕见的大牛市。但是，因为挂钩的标的并没有大面积进入股市和商品市场，主要集中在利率和汇率上，故社科院金融研究所认为，看涨和区间类产品依然保持高风险高收益和低风险收益稳健的固有属性，但看涨类产品的超额收益水平略有提高。

外部增信措施产品占比提高

在过去的11月份中，各商业银行共发售人民币理财产品734款，而这734款产品中有35款产品设置外部增信措施，占比约为4.77%，但较之前有所提升。

■理财指南

电话投保 蜗居买车险

◎本报记者 黄蕾

“把你的痛苦，留给我们，你的舒服，尽情享受”一句盗版的《把悲伤留给自己》，恰如其分地描述了电话车险的火热。入冬以来，气温下降，愿意外出的人少了，由于有送货上门的优势，一些网络电话消费模式火了起来。就连买车险，更多车主都开始选择足不出户的电话车险。

据介绍，电话车险投保模式，通过借助电话这个“沟通媒介”，让车主坐在家里就可完成咨询险种、报价、填写保单、刷卡付费以及保单配送等整个投保过程，适时地满足了车主“不愿出门”的心理。

那么，电话车险直销模式，如何让车主享受到这种“足不出户”的投保体验呢？

“首先，车主可直接拨打电销投保呼入热线，电销坐席人员会根据车主的基本需求及车辆的实际情况，推荐合理的险种搭配，并快速做出报价，而整个报价过程不超过3分钟；其次，在车主确定投保后，电销坐席人员会与车主约定时间、地点，将投保资料递送上门。并在车主完成保单确认工作后，选择刷卡付费；最后，配送人员会将填写的材料递回平安核保，并为车主再次递送上门。”国内最早推出电话车险的中国平安相关负责人向记者介绍了整个投保流程。

业内人士表示，电话车险这种“足不出户”的投保模式，让车主在整个投保过程中，享受到“保险公司围着自己团团转”的优待。而车主通过电话“远程遥控”保险公司，其方便快捷的优势，不仅解决了大多数车主因不愿出行，无法续保以及办理续保手续繁琐等问题。同时，电话车险的价格相对于传统渠道低了15%，也省去了车主在传统渠道投保，而多次比较、筛选的过程。

由此可见，电话车险这种“足不出户”的投保模式，确实让广大车主享受到了方便、便捷。但中国地域广阔，城市数量多，在车辆续保的高峰期，就很难避免出现多个地区或城市的呼入量激增，出现车主打不进热线的情况。如何保障呼叫中心更为有效地高速运转，也是各电话车险公司运营工作开展的一项重要任务。

今年年初，为确保银信理财产品中银行与信托公司所进行的交易是“洁净交易”，银监会发文要求银行不得为银信理财合作涉及的信托产品及该信托产品项下财产提供任何形式担保。至此，原先国家开发银行及各家商业银行向信贷类产品提供担保的庇护伞被收起，这类产品也被明确定义为“非保本浮动收益”类产品。

之后，“内部增信为零，外部增信较少”的局面一直持续，“内部增信是指信托公司或商业银行给企业提供的担保，而外部增信一般为企业的上级主管机构或第三方，而第三方增信的情况又更为少见。”社科院金融研究所王增武博士向记者表示。

另外，在11月份中，人民币到期产品中实际收益前10名产品中，有5款产品由上市股份制银行发售，其中民生银行独占3席，其中三峡银行1款信贷类产品的名义收益率水平最高。而毫无疑问的是，这其中绝大部分又都来自信贷类产品；收益率水平6%到8.8%之间波动。