

国际金价今年走势



金价波动剧烈 投资金条热销

记者 周雁

3月下旬以来,受美股暴跌影响,避险资产黄金价格大幅波动。近日,记者走访部分银行及黄金卖场发现,黄金投资品趋热,但首饰金等消费类黄金产品却依然低迷。

市场人士提醒,金价仍会波动,短期博差价炒金需理性。

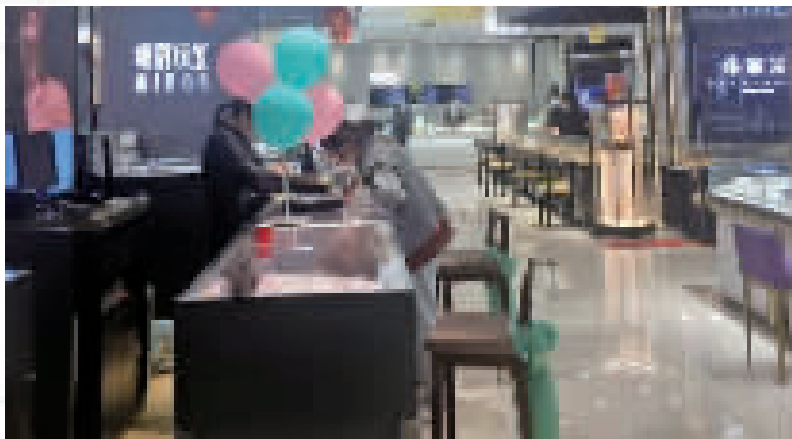
投资金趋热

“越来越不知道怎么玩基金了!”最近基金的上蹿下跳把吴女士吓了一跳。而在支付宝上的一款“黄金大作战”投资小游戏却引起了她的兴趣。“玩了几次理财小游戏,居然经常能盈利,下周正好有一期理财产品到期,打算花几万元买点黄金理财产品。”

像吴女士一样,已经有不少投资者把目光投向了黄金。记者留意到,互联网平台也出现了各种各样的黄金投资产品来迎合理财者的需求。比如华安黄金、博时黄金、易方达黄金等,最低买入门槛仅1元,买入零费率,赎回费率按持有天数递减。如持有7天至30天的赎回费率为0.1%,持有超30天的赎回费率为0。这些黄金主题基金不但能像普通基金一样在线买卖或定投,还能兑换实物黄金,包括投资金条、金链、金指环等常见足金饰品。

“本月投资金条的价格波动较大,高低每克相差40多元。”宁波二百黄金珠宝部负责人向记者介绍,疫情期间,投资金条热销,销售同比增长逾40%。

建行宁波市分行个金部相关负责人告诉记者,账户黄金受年轻人欢迎,而购买实物黄金的则主要是中老年人。账户黄金交易灵活,可买涨买跌,T+0交易,人民币和美元都可以交易,适合风险承受能力较高的投资者;而实物黄金中的投资金条适合中长期投资,对具有收藏和传承需求的投资者有吸引力。如果不提取的话,建行还可以免费代保管。



上周末,顾客在第二百货某品牌黄金柜台前选购。记者 周雁 摄

首饰金低迷

与投资金形成反差的是,消费类黄金产品却低迷。

3月28日,记者走访第二百货商场、新华联商厦的黄金柜台发现,黄金柜台依旧冷清,掏腰包买黄金饰品的市民寥寥无几,诸多知名品牌的柜台前可以看到三四个销售员围着一名顾客服务的场景。

“今年生日女儿给我庆生,转了一圈发现商场优惠挺大,一个20多克的金手镯,优惠多则千元,少则几百元。”一名老年女性消费者对记者说。

计划今年下半年结婚的胡小姐昨天也在二百多个黄金品牌柜台挑选中意的款式。“疫情打乱了我原本婚期采购计划,不过也算凑巧了,去年底时看过一次黄金饰品当时没买,现在优惠力度更大,这些天仔细挑一挑合适的款,有优惠就买了。”胡小姐说。

疫情影响降低了客流,面对惨淡的销售,各黄金品牌商也亟待销售复苏。离清明小长假还有一周时间,但上周末商场的黄金柜台已开启了战火模式。第二百货商场黄金珠宝区域,大部分知名品牌都参与到了优惠促销活动中,力度为近段时间来罕见。各品牌黄金饰品每克售价470元至486元,优惠每克15元至60元;在新华联商厦,周大福、老凤祥等品牌除了自身的优惠活动外,还叠加了商场的活动。

“黄金品牌要求参与促销活动的需求很迫切,原本计划清明小长假推的促销方案,有些品牌上周末就开始了促销。”新华联商厦黄金柜面夏经理告诉记者。

第二百货商场黄金珠宝部高经理称,“以往黄金饰品最多每克降价10元,要不就是工时费打折或者购买达限定金额后返券,这次促销连投资金条都参与进来,可见商家的诚意。”

对消费金有着“刚需”的消费者们不妨在促销中捡些实惠。

当然,从投资价值角度来讲,黄金饰品的保值与变现方面虽然优于其它饰品,但由于其售价中已经包含了手工费等一些费用,所以,并不适合投资。

买卖宜理性

3月上旬,受国外疫情和欧美股市大幅下挫影响,黄金价格在一定程度上遇到了抛售压力,从每盎司1700多美元的高点回落到每盎司1400美元。而从本周开始,金价又逐步回升,回到了每盎司1600美元附近。

在美联储近期宣布开放式量化宽松计划后,许多分析师看好黄金。但也有市场人士提醒,金价仍会波动。

建设银行宁波市分行有关分析人士表示,3月15日美联储的量化宽松政策为市场注入大量流动性,这是助推国际黄金价格上涨的主要动力。

据上海黄金交易所官网数据显示,2月月初至月末,上海黄金交易所保证金交易的黄金合约Au(T+D)的日交易量增长了近200%。中国黄金ETF的持有量也在2月增加了逾3吨。

有业内分析人士表示,黄金价格主要受三个方面原因影响:一是全球负利率来袭;二是避险情绪强烈;三是美元信用体系受到挑战。

不过,黄金的主要作用还是在于避险,普通投资者并不适合快进快出的方式博取差价。