

金价波动难撼投资热情 追高风险须警惕

本报记者 秦玉芳 广州报道

春节以来，黄金价格波动持续加剧，盘中价格几度跌破2000美元/盎司。经历短暂的回落后，近日金价再度回弹，国际现货黄金交易价格屡创新高。

黄金投资热情不减

尽管近期黄金价格波动频繁，国内投资者对实物黄金的认购热情却在持续升温。

经历春节以来的震荡下跌后，现货黄金价格再度回升。截至2024年2月22日，国际现货黄金开盘价2025.49美元/盎司，其间最高达到2029.20美元/盎司。此前一周，国际现货黄金盘中最低价几度跌破2000元大关。

在中国银行研究院研究员吴丹看来，受美元价格波动影响，近期黄金价格波动加大。吴丹指出，由于2024年年初美国通胀降幅不及预期，市场对美联储年内启动降息的时点和年内降幅的预期都更保守，叠加美国经济数据表现较好，推升美元指数出现一轮上涨，进而导致以美元定价的国际黄金价格出现走强。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华也强调，近期美国先后公布的通胀、零售等数据好坏不一，向市场传递的信号较为混乱，且美联储会议后市场对美联储降息预期调整，综合因素影响下引发市场波动。

银河证券在最新研报中指出，美国1月CPI、PPI增速均超市场预期，多位美联储官员释放鹰派消息，进一步打压市场此前对于降息的乐观预期，引发黄金价格回调一度跌穿2000美元/盎司。

周茂华进一步表示，整体看来，市场对2024年美联储降息达成共识，但对通胀前景、降息时点与力度存在分歧，市场依赖数据决策，波动性较大。

尽管近期黄金价格波动频繁，国内投资者对实物黄金的认购热情却在持续升温。

与此同时，国内投资者对黄金及延伸金融产品的配置热度不减，尤其春节期间黄金饰品需求增长明显。

分析认为，短期内，尽管美联储降息政策晚于市场预期，对金价产生一定的压力，但长期来

看，在美联储降息周期下，黄金配置价值再度突显。且作为避险资产，黄金备受投资者认可，尤其当前国际形势波动、国内利率持续下行的环境下，2024年投资者对黄金及相关产品的配置需求将会持续上涨。

性不大，黄金也会出现高位整理，甚至有继续创出新高可能性。

银河证券也在研报中分析认为，中期来看，美联储2024年由紧转松进入降息周期的逻辑仍较为确定。从历史复盘来看，在美联储持续降息的过程中，政策利率下行带动的美债名义利率与实际利率的下行定会驱动黄金价格的走强。

银河证券表示，在降息前夕，金价回落至合理水平与A股黄金板块回落至历史底部估值附近的情况下，建议关注黄金板块的配置价值。

国联证券也分析认为，黄金具备商品、货币与金融三重属性，新环境下三者形成共振，金价整体仍处于上涨大周期，其价值有望获得重估。

避险需求居高不下

当前，投资者对实物黄金及相关金融产品的配置需求呈现出明显的避险特征和趋势。

在美联储降息预期下，黄金配置价值再度突显的同时，投资者避险需求的上升，也使得黄金及相关产品中中长期内将越来越受青睐。

吴丹指出，当前全球形势不确定性较大，市场对购买黄金的避险需求和热情仍处于高位，国际金价强势反弹回升也是趋势必然。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为，紧张的地缘政治局势加剧了市场对安全资产的需求。同时，由于目前经济严重下滑，全球范围内的失业潮和企业倒闭潮导致投资者对传统投资渠道的信心受挫，转而寻求黄金这种传统的避险资产。

“当前，投资者对实物黄金及相关金融产品的配置需求呈现出明显的避险特征和趋势。从配置策略上看，投资者可能会增加对黄金及相关金融产品的配置比例，以对冲其他投资品种可能面临的市场波动风险。”安光勇指出。

在安光勇看来，长期来看，投资者对黄金及相关金融产品的需

求趋势可能会继续保持增长，且随着人口老龄化加剧和收入增长放缓，投资者可能更倾向于选择稳健的投资品种以保护其财富，这也支持对黄金的长期需求。

安光勇还强调，各国央行应为经济衰退采取的宽松货币政策，也增加了市场对通货膨胀的担忧，从而推高黄金的避险需求。

《报告》强调，2024年全球央行可能会持续增持黄金，全球地缘政治和经济的潜在不确定性也可能提升投资者的避险需求，从而利好金条和金币的销售。

不过，短期内黄金价格的剧烈波动，也加大了投资者黄金资产配置的风险。

在安光勇看来，金价的高波动性也意味着投资者需要承担更高的价格波动风险，这可能会促使投资者在配置时采取更加谨慎和分散的策略。

周茂华认为，作为金融资产之一，黄金价格剧烈波动，反映出短期黄金投资风险不小。从经验来

看，长期或超长期持有黄金具有一定抗通胀作用。但近年来黄金波动较大，持有黄金存在机会成本。且黄金投资对专业要求较高，目前黄金价格又处于历史高位。因此，对普通稳健型投资者而言，分散投资，多元化投资组合较为妥当，防范跟风追涨风险。

周茂华同时强调，需要区别金饰消费与黄金投资，目前在没有进一步重大事件催化下，黄金多头可能偏谨慎。

吴丹指出，考虑到各国政局变化属于外生因素，国际金价波动加大将维持一段时间，过度追涨黄金价格上涨有较大风险隐患。在资产组合中配置适度比例的黄金资产是投资者抗通胀、保值增值的不二选择，且持有黄金饰品、投资金条等实物黄金还能满足观赏、收藏或储备需求。

吴丹提醒道，投资者应充分考虑宏观形势和各资产板块的客观情况，合理配置黄金持有比例并多样化配置资产，或充分利用衍生金融工具达到分散风险等效果。

屈放也指出，黄金的配置包括实物黄金、黄金ETF(交易型开放式指数基金)、黄金衍生品等，至于黄金衍生品需要专业投资者才能参与，不建议普通投资者介入。目前市场上投资者普遍偏谨慎，主要投资大额存单等低收益、低风险产品，即使投资黄金，也更倾向实物黄金。“但对于普通投资者而言，实物黄金存在存储不方便、有购买金额门槛等多方面的不足，而黄金ETF则可以解决以上几点问题，未来投资者可以给予此类产品更多的关注。”

从市场表现来看，2023年以来投资者通过购买黄金ETF参与黄金投资的热情持续上升。《报告》显示，2023年年底，中国市场黄金ETF总持仓达到61.5吨，资产管理总规模(AUM)达到290亿元，创历史新高。



黄金“狂”飙！2024年继续冲刺新高？机构提示：短期风险正在累积。视觉中国/图

瞄准“上班族”痛点 银行理财转向“买方思维”

本报记者 张漫游 北京报道

近期，“理财夜市”引发市场高度关注。

为满足更多投资者财富管理需求，2024年春节前夕多家理财公司陆续推出了“理财夜市”，主打“24小时不打烊”的现金管理类及短债类理财产品。

业内人士认为，理财公司推出“理财夜市”，让投资者可以在非交易时间进行理财交易，满足了理财交易时间的灵活需求，为投资者提供了便利的理财服务。同时，优化了产品收益计算时间，投资者的申购和赎回可以在当天完成，使得投资者能够提前一天获得额外的收益。

经过一段时间的落地，市场普遍反映“理财夜市”获得了诸多上班族投资者的青睐。而这种升级的背后，理财公司也面临新的考验——需要进一步提升资产配置能力、中后台运营管理能力以及系统支撑能力等。

因客施策

“春节前的工作很忙，发下来的年终奖没机会做投资。本以为春节8天假期这笔钱就要躺在活期账户中了，没想到，在一天晚上加班后打开手机银行，竟然发现部分理财产品推出了24小时营业的活动。”投资人刘丽(化名)回忆道。

《中国经营报》记者梳理发现，近期，多家理财公司喊着“理财不打烊、多晚都能买”“闲钱假期不闲置”的口号推出了“理财夜市”。谈及推出“理财夜市”的原因，多家理财公司表示，“理财夜市”是基于客户延长购买理财产品时间的需求而专门开发的。

“我们留意到不少投资者白天非常忙碌，可能要到晚上才有时间购买理财产品。目前，市场上主流银行现金管理类理财产品接受投资者申购的截止时间，主要集中在交

理财公司的新考验

记者注意到，“理财夜市”对应产品集中为现金管理类及短债类理财产品。

招银理财方面表示，现金管理类理财产品本身就是针对客户短期闲置资金而推出的理财产品，随时可申购，资金流动性较高，具备实现24小时申购的产品优势。而此次升级的短债理财，则集中在1个月及以内的期限，短债理财的主要收益来源之一是票息收入，票息是债券发行人向债券投资者支付的固定利息，由于债券的利息是每天计算，因此包括节假日在内的每一天都可享受票息收入机会，也具备实现24小时申购的产品优势。

“现金管理类产品的底层资产一般是存款、同业存单、高评级债券

易所工作日的15点至17点，17点后的理财服务比较少。”光大理财相关负责人表示。

广银理财相关负责人表示，银行理财是家庭财富保值增值的重要手段，需进行认真的研究、对比和规划。但因“上班族”普遍都比较忙，往往只能在工作之余见缝插针地来银行做理财规划，决策比较仓促，不利于家庭资产的管理。

“投资者不仅可以利用下班后的业余时间投资理财，而且产品购买后起息更快、赎回到账更快，理财产品投资体验可以得到大大提升。”苏银理财相关负责人表示，“通常，投资者如果在周四17点之后购买普通现金理财产品，要等到下周一才能开始计算收益。但如果购买的是‘理财夜市’相关产品，那么第二天(周五)就可以开始计

算收益，相较于普通产品增加了3天计算收益的时间。而像2024年春节假期共有8天法定休息日，通过‘理财夜市’购买影响起息的时间差距会更大。”

谈及“理财夜市”对于投资者的吸引力如何，广银理财相关负责人表示，自今年1月份推出“理财夜市”以后，该公司的“日添薪”现金管理产品的销售规模已经超过10亿元，存续规模已超30亿元。

邓皓之认为，对于理财公司来说，现金管理类和短债类理财产品通常具有较短的投资期限和较快的资金回笼速度，这有助于理财公司提高资金使用效率，降低资金成本。同时，这类产品的风险相对较低，有利于保持资产质量的稳定。对于投资者来说，现金管理类和短债类理财产品具有流动性好、风险较低、收益稳定等特点，符合广大投资者的理财需求。在当前低利率环境下，这类产品成为投资者寻求稳健收益的重要选择。通过推出这类产品，理财公司能够吸引更多投资者，提高市场份额。

在广银理财相关负责人看来，该公司提出“理财夜市”的初衷，就是为有力响应金融便民惠民要求，在提供低风险普惠理财产品的时候，满足广大投资者对理财交易时间的需求，努力提升客户的资金使用效率，为客户创造更多投资收益，以更好地践行“用心守护、放心托付”的消费者权益保护理念。

普益标准研究员陈宣锦认为，“理财夜市”本质上是理财行业的服务模式和产品的创新，可以注意到的是，近年来银行理财公司为达到吸引客户、引进更多资金的目的，通过各种类似“理财夜市”的方式营销自家产品。下一步，理财公司营销可以从产品创新、渠道创新、服务模式创新发力。

陈宣锦展望道，在产品创新方面，理财公司要根据市场变化和客

户需求，不断推出新的理财产品，提高产品的多元化和差异化，满足不同类型和层次投资者的理财需求。在渠道创新方面，理财公司要利用好自身规模优势，与各类金融机构和平台建立合作关系，拓展代销售渠道，扩大产品的覆盖面和影响力。同时，理财公司要加强线上渠道的开发和运营，利用互联网、移动端、社交媒体等工具，提高产品的宣传和销售效率，降低客户的获取成本和服务成本。在服务模式创新方面，理财公司可以利用信息优势对客户进行分析和画像，了解客户的风险偏好、收益期望、投资目标等，为客户提供定制化的投资方案和推荐相适应的理财产品。

光大理财相关负责人举例称，该公司推出的“24小时不打烊”的光大理财阳光乐活活21号A只要在2月7日24点前(不含)购买，就能享

受春节假期收益机会。据悉，该产品当天净申购近5亿元，不少是在17点后购买的。