

负利率增强黄金吸引力 场内交易量持续攀升

证券时报记者 沈宁 魏书光

作为一种避险资产,今年以来国际金价已经上涨了18%左右。最近在美联储官员鹰派评论的刺激下美元大涨,黄金价格有所回落,但是黄金的场内交易量仍然在持续攀升,特别是全球负利率的频频出现,让部分投资者认为金价的上升周期还未结束。

负利率增强黄金吸引力

引人关注的是,今年以来全球最大的黄金交易型开放式指数基金(ETF)——SPDR Gold Trust的黄金持仓量快速增加,增速创出2008年金融危机以来最高,显示出投资者对黄金的浓厚兴趣。与此同时,纽约商品期货交易所黄金期货的基金净多持仓也创出近期新高。

汇丰银行认为,实施负利率政策的央行数量增加是资金涌入黄金市场推动金价大幅上涨的重要原因。

今年年初以来,越来越多国家不断深化负利率。1月29日,日本宣布进入负利率时代;3月中旬,欧洲央行进一步下调负利率,几乎四分之一的全球国内生产总值(GDP)来自负利率国家。央行货币政策明显转变正鼓励更多资金流入黄金市场。

汇丰银行认为,如果负利率无法实现货币贬值目标,货币当局可选择直接干预,令其货币贬值。这种威胁令黄金更具吸引力。黄金并不受制于任何政府的货币政策,因此黄金市场被干预的风险较低。这使得黄金相对于其他避险相关投资(如瑞士法郎和日元)的吸引力上升。

即便最近黄金价格出现回落,汇丰银行称,黄金并不用害怕美联储紧缩,金价的上升周期还未结束。美联储下一次加息会在6月,届时,金价上涨将会持续。到今年年末,黄金价格会上涨至1300美元/盎司。回顾过去30年,美联储的四次加息经验,汇丰银行称,美联储加息后,美元短期内会走软,金价上涨往往将持续一段时间。

场内交易量持续走高

与价格的波动相比,黄金的成交数据没有出现大幅波动,成交量持续攀升。特别是国内黄金ETF、递延交易、期货等场内投资市场日益发展迅速。

现在投资黄金的渠道多元化了,投资黄金,已不再需要像以前通过购买黄金珠宝的方式,可以通过购买银行等机构实物金条、纸黄金,甚至上海黄金交易所和上海期货交易所的相关黄金投资品种。

黄金场内交易市场的规模在进一步增长。就中国而言,上海黄金交易所和上海期货交易所各自都有黄金相关交易品种,前者主打黄金递延交易(T+D),后者的黄金期货推出后也持续稳步发展。

数据显示,2015年,金交所交易规模继续大幅增长。其中,黄金累计成交3.41万吨,同比增长89.6%。个人投资者参与黄金交易热情持续攀升,截至2015年末,金交所个人投资者共861.48万人,同比增长13.86%。值得注意的是,新增散户数量在散户总量中占比达到63.2%,个人黄金交易量中,延期合约交易量3792.45吨,市场占比达26.02%,同比增幅52.72%。

金交所去年以来发力业务拓展和

中金公司:中国今年或无需再降息

证券时报记者 赵春燕

中金公司昨日发布研报称,中国今年或无需再降息,同时中金公司对于2016年人民币存款准备金率(RRR)的预测由累计下调600个基点调整为下调250个基点。

中金公司研报表示,在投资回暖的带动下,经济初现企稳迹象,同时,通胀温和回升。

具体而言,中金公司表示,已经观察到基建投资与补库需求回升,更重要的是,房地产开发投资增速也可



产品创新,2015年陆续有8家证券公司获得金交所特别会员资格,截至目前,取得金交所会员资格的证券公司总计达12家。另据了解,金交所日前已与港交所签署谅解备忘录,拟合作开发贵金属产品和跨交易所互联互通。

上期所的黄金期货市场发展前景同样良好。2015年全年,上期所黄金期货成交量2531.72万手,同比增长6.08%;成交金额5991.53亿元,同比增加0.01%;年末持仓12.95万手,同比增加32.98%。目前黄金期货市场稳步运行,实物交割平稳顺利,投资者结构不断优化,市场功能逐步发挥。分析人士指出,许多企业和个人投资者在决策时参考和利用上期所黄金期货价

格,黄金期货的价格发现功能得到了进一步发挥。

生产商加快生产和并购

相对于场内市场的火爆交易,首饰在内的实物金销售情况并不理想,在国内表现得尤为明显,眼下很难再看到当年国内“大妈”抢购黄金时的盛况。金店销售情况并不好,下降比较明显。”有金店人士向证券时报记者表示:从国际上看,全球珠宝行业的经营情况都不太理想,净利润持续下滑。

多家商业银行人士在接受记者采访时表示,近期实物金相关产品销量没有太大变化,去年下半年开始,黄金

租赁业务就开始低迷。

一位银行理财经理表示,银行一个月前推过黄金理财,最近没有推了,买黄金的客户并不多,只是过年前有些客户出于避险考虑会少量配置些黄金。”

同时,国内生产商也在加快生产和并购步伐。紫金矿业表示,今年黄金产量将增加15%至42.5吨。其他黄金公司也有类似增产计划。在矿业寒冬中抓住有利时机,国内黄金企业也在积极实施海外并购,紫金矿业今年已经完成了在全球矿业界有重要影响的巴新波格拉金矿和刚果(金)卡莫阿铜矿的收购,按权益分别获得黄金资源量157吨、铜资源量1057万吨,对其国际化及长远发展具有重要的战略意义。

■子宁可期 | Shenning's Column |

谈论黄金大牛市言之尚早

证券时报记者 沈宁

相对多数资产,黄金今年以来的表现算得上靓丽,身边关心黄金价格的投资者又多了起来。一些专家和投资者甚至开始期待黄金大牛市。然而,仔细分析黄金现状再结合历史,大牛市恐怕言之尚早。

先来看看最近黄金价格上涨的原因。此前黄金已经连续三个月上涨,累计涨幅超过18%,2月单月涨幅10%。从历史数据看,这是1979年以来黄金价格表现最好的2月份。除避险情绪带动外,黄金近期的上涨主要受到美联储加息预期推迟、美元走弱的影响。

北京时间3月17日凌晨,美联储在3月份联邦公开市场委员会(FOMC)会议决定维持联邦基金利率在0.25%-0.5%水平不变。业内预测,美联储今年的加息次数可能缩减为2次。美联储在货币政策上的犹豫,使得此前强势的美元呈现走弱迹象。

回溯黄金历史上的两轮大牛市,

与金价高度相关的还是美元,弱势美元和美国的货币宽松政策是黄金走牛的重要条件。

第一轮黄金大牛市发生在上世纪70年代,引爆点是布雷顿森林体系的瓦解,此后金价一路狂飙至1980年的900美元附近。值得注意的是,此轮牛市伴随两次石油危机,美国和其他西方国家通胀率急剧上升;第二轮黄金牛市出现在2001年~2011年,2001年取消黄金统购统销制度成为标志性事件,金价自300美元附近开始上涨,2011年最高曾逼近2000美元。第二轮黄金牛市中,美元指数从164一路回落,并多次下探至75下方,二者反向相关度高达71.36%。与此同时,全球主要经济体十年间都在大量释放流动性。

美元近期是有震荡走弱迹象,正因为如此,金价得到明显支撑。美元弱势是否会继续维持?从目前来讲,似乎很难断言,这也使得判断黄金已经见底反转有些过于轻率。毕竟美国的加息

周期还未结束,在美元见顶之前,黄金想要一路走牛,从历史上看缺乏依据。

市场预期,美联储年内加息次数会减少到两次,但不等于不加息,美国失业率等经济数据向好,还不能判断未来美国经济是否会出现问题,美联储今年加息的概率还是很大,届时势必会对金价带来冲击。当然,如果真的出现如美联储年内不加息超预期事件,金价的反弹周期有望延长。

可能还有些投资者会想到通胀和贬值,这两个问题必须分开讨论。

2月份,国内鲜菜和猪肉价格上涨,大宗商品价格反弹,通胀预期的确有所升温,不过目前的通胀水平仍在可控范围之内,对金价有主导权的美国,其核心通胀率也有所提升,但这恰恰提高了美联储未来加息的可能性。贬值的情况比较特殊,如果人民币再出现明显贬值,会对黄金的人民币价格形成支撑,但人民币短期还会大幅贬值吗?从央行的表态看好像概率也不高。

回升,对降准预期的变化也反映了货币政策执行方式的转变。

如果这一趋势继续,可能会相应减少进一步下调RRR的必要性。”中金公司表示,假设2016年基础货币增长9%(年初至今已经增长了5%),并考虑到今年广义货币(M2)增长目标为13%,预计今年共有250个基点的降准空间,即央行还将降准4次,每次50个基点。之前,中金公司预期通胀小幅回升,加之名义利率基本稳定,今年实际利率可能会进一步下降,继而推动经济企稳。

针对RRR预测的调整,中金公司称,除了考虑到增长与通胀可能有所

九州证券董事长吴强: 实施“互联网+”有助弯道超车



九州证券董事长吴强在“经纪宝”发布会现场。

证券时报记者 赵春燕

作为九鼎集团控股子公司,自2015年1月成立以来,九州证券每一步举动都引来业内的广泛关注。日前,九州证券董事长吴强在公开场合,对于九州证券的架构设置,以及经纪业务发展思路做了详细的阐述。

据证券时报记者了解,针对经纪业务发展,九州证券采取万分之1.5业绩线以上给予经纪人100%提成的模式。在吴强看来,在传统券商收入过半的经纪业务收入上作出让步是为了巩固高附加值的业绩来源。

打造“4+2”体系

不同于其他的证券公司,九州证券基于国内证券服务市场供需严重不平衡的现状,从以客户需求为中心“出发,将客户细分为同类金融机构客户、企业客户、高净值客户和大众客户,创新打造了“4+2”的业务开发及服务体系。

“4”是在总部层面设置投资银行、资产管理、固定收益、经纪与交易4大业务模块,总部主要承担投资定价、产品研发、风险控制等职能,致力于做细做专;“2”是线上、线下“两条线”的营销体系。其中,线下体系主要分布在全国各省市区的30多家分支机构,这其中包括了31家分公司。这些分支机构不再只是经纪业务的营销单元,它们具备了从需求发掘、市场营销,到辅助承做在内的全业务链职能。

传统证券时代,证券公司通过广泛设立营业网点,力求更多更广地覆盖大众投资者。吴强认为,在“互联网+”时代,贴身服务不一定非要通过线下手段来完成,互联网提供了更加便捷、高效、低成本的服务方式,这也为该公司提供了弯道超车的可行性。

让利佣金收入

吴强介绍称,九州证券基于

“互联网+”时代的互联网战略会分两步走:

第一,现阶段,九州证券会以“互联网+”经纪业务为切入点,通过大力发展高素质、以用户体验为第一的证券服务提供者,也就是证券经纪人,也就是C端发展。正是基于此,九州证券打造了“经纪宝”。日前,九州证券历时一年多,倾力研发的服务于证券经纪人的线上平台“经纪宝”上线。

吴强表示,九州证券在坚持规范经纪人传统线下管理的基础上,通过“经纪宝”实现线上管理,借助移动互联网、在线办公、大数据等技术手段,为证券经纪人提供移动办公平台。

吴强表示,未来,九州证券还将进一步打造超级互联网服务平台,打造从开户、交易,到金融产品购买、财富管理的一站式服务。”

据悉,针对经纪人业绩的考核,九州证券没有采用传统券商基于客户交易额给予经纪人30%~70%的提成方式,而是采用万分之1.5业绩线以上,给予经纪人100%提成方式。至于投资者佣金具体比例则由经纪人和投资者自行协商,但不得低于经纪人执业所在地监管机构、自律组织等相关规定。

对于传统券商收入来源超过一半的佣金收入,九州证券采取了大幅让利,业绩如何保证?

吴强表示,佣金收入只是证券公司收入的一部分,随着行业佣金水平的不断降低,佣金收入占行业整体收入的比重势必将逐渐下降。万分之1.5业绩线已完全覆盖九州证券此项业务的相关成本,让利是为了巩固高附加值业绩来源。”

“我们希望通过专业的经纪人以吸引更多的大众投资者,进而集全公司之力为其提供更加专业、多样、全面的证券金融服务,如代销各类金融产品、融资融券等,以此来改善、提高公司的收入水平。”吴强介绍。

桐力光电将推触控功能黑板

桐力光电成立于2012年7月,今日在新三板挂牌。

据证券时报记者了解,桐力光电把光电制造的两个核心成本——材料、设备,均完成了自主研发、技术突破和成本颠覆。桐力光电提供的整体解决方案采用的均为有机硅体系,拥有以下三大优势:

第一,绕开光引发剂让产品可以长期在户外(紫外线光照)工作,热固化,让曲面、柔性、异形贴合都可以轻松实现。

第二,生产的工艺大幅简化、重工性好,良率接近100%,所有车载类和工业显示类模组产品可以直接全贴合。

第三,由于核心主材和设备均为自主生产,在成本上,相比客户自行

生产有更大的优势。

桐力光电依托拥有自主知识产权的纳米有机硅体系材料和全自动涂布贴合设备成功为行业内的触控和显示客户提供全贴合和边缘涂布遮光强化业务。

桐力光电创始人石东表示,2016年桐力将基于自身产品优势,与教育部门及上市公司合作,共同推出“芸秘书”,进军教育领域和会议室系统领域。

“芸秘书”是一种替代传统黑板和普通电子黑板的高科技电子产品,与普通电子黑板不同,它将触控功能嵌入大屏幕显示器,并利用桐力创新材料达到护眼效果,而且支持粉笔直接书写,屏幕关闭时是一块黑板,屏幕开启时则变为交互式随身桌面。

(杨庆婉)