

互联网+黄金 线上黄金投资的新玩法

看看哪种渠道适合您

近两年来，线上黄金理财兴起。有专家预测，今年将是低门槛、低费率、操作便捷的互联网黄金行业的爆发之年。目前若以互联网黄金理财平台的股东背景来划分，大致可以分为四类：一是互联网系，代表产品包括阿里存金宝、腾讯微众金和京东京生金；二是传统黄金龙头企业，代表企业为紫金矿业的紫金钱包、山东招金的金当家；三是企业跨界系，如刚泰金多宝、国美黄金；四是风投系，如黄金钱包、AU管家等。这些黄金投资新渠道各具特色，无论您的目标是购买实物黄金长期保值还是投资黄金理财短期增值，总有一种渠道适合您。

微信黄金红包 社交价值大于投资价值

随着春节期间马化腾亲自内测黄金红包，腾讯财付通与中国工商银行合作推出的微黄金正式浮出水面。由于大家对微信现金红包已经十分熟悉，黄金红包推出后，即使是从来没接触过黄金投资的“小白”也很容易理解它的玩法。从2月14日情人节起，黄金红包结束内测，正式开始试运营。收发红包的用户不再仅限于白名单用户，只要绑定银行卡的每位微信实名用户都可以发送（接收）黄金红包。

黄金红包是在财付通和中国工商银行联合推出的“腾讯微黄金”基础上提供的服务，用户可以将本人持有的黄金份额以红包

的形式转让给微信好友，最少份额0.001克。微黄金报价跟踪上海黄金交易所价格浮动，其入口设在“腾讯微黄金”微信公众号中。如果黄金红包好后未发送或未被领取，24小时后会自动退回到发送用户微黄金账户。

虽然黄金红包是微信与工行合作的产品，但微黄金后台对接的并不是工行某款具体的黄金产品。有用户指出，与工行纸黄金买卖时利用点差报价收手续费的模式相比，微黄金变现的手续费较高。微黄金卖出时要收取每笔0.5%的手续费，而工行纸黄金交易每笔的手续费大约在0.25%左右。如果买10万元黄金，就会差250元。不过考虑到黄金红包的收发并不是同一个人，无论是“抢金”的喜悦还是“洒金”的潇洒，其社交价值远远大于投资意义。

微众金 存金宝 京生金 适宜短期理财

微信黄金红包推出之前，腾讯在微众银行渠道早已上线“微众金”。微众金投资人可以在平台买入黄金，可以按克数买入（0.1克起购），也可以按金额买入（1元起购），活期产品利率为年化1.25%，90天定期利率为1.9%，180天定期收益为2.2%。微众银行的产品流动灵活，定期产品可以提前转出，但是会扣除利息。微众金也支持挂单买入/卖出以及按克数或金额进行黄金定投。

阿里存金宝是支付宝与博时基金联合推出的互联网黄金理财产品，其实质是博时基金旗下的博时黄金ETF基金，主要投资于黄金交易所的黄金现货合约等品种。除了销售渠道，该产品并无太多创新，但在买入卖出都没有手续费。T日15时前买入，按T日存金宝金价成交，T+1日确认买入份额；T日15时后买入，按次日的金价成交，T+2日确认买入份额。该产品能够让投资人完全享受金价上涨带来的收益，但也要承担相应的风险。

京生金是京东在2016年7月上线的产品。该产品的主打特色是黄金生息，它的收益模式是固定收益+金价浮动收益。投资人除了享有固定年化收益最低1.7%，30天1.8%，90天2.0%，180天2.2%，还有金价上涨的收益。该产品也没有任何手续费，但起投门槛为1000元。

金当家 国美黄金 黄金钱包 兑现实物更灵活

虽然这三家线上黄金理财平台的股东不同，但它们的共同特点是与线下实物黄金销售渠道的联系十分密切，将黄金投资与黄金消费很好地结合起来。

金当家是山东招金集团推出的黄金投资理财O2O平台。它融合了黄金消费、黄金理财、供应链金融等元素，除了提高传统消费体验外，还为用户提供线上黄金投资托

管、线下存金提金服务。金当家手机APP首页有“商城”和“实物专区”两个专区，可以让投资者通过招金银楼方便地将线上投资黄金变成金条和首饰。

国美黄金则依托国内首家黄金珠宝垂直电商平台“多边金都”，也打通了线上和线下黄金投资与实物兑现之间的通道。在国美黄金平台内部，各种产品之间的兑换可以通过“黄金豆”完成。用户无论是进行黄金定投还是购买黄金理财，都可以获得黄金豆，10000黄金豆可以兑换1克黄金。

黄金钱包是国内最早的手机黄金投资APP之一，但它的线下业务也十分发达。黄金钱包与超过50家的珠宝零售店面合作。用户可以拿手中闲置的旧金饰到线下珠宝零售店兑换相应克数的黄金，存进黄金钱包账户，然后就可以享受黄金理财带来的利息了。

《2016年互联网黄金行业发展趋势报告》指出，相比银行和金店这些传统渠道，互联网黄金平台使黄金投资效率和普及程度得到大大提高，投资产品更加多元化。黄金钱包首席研究员肖磊表示，互联网黄金行业并没有改变黄金投资的本质，就像余额宝把货币基金搬到了线上一样，主要看的是平台在互联网的用户获取能力。未来，谁能将黄金投融资、产品回收置换和消费终端有机结合起来，不断降低交易成本，谁才能赢得广大消费者的青睐。

网络借贷资金存管业务指引出台

超九成网贷平台进入“退场”倒计时

明确存管人免责条款

《指引》明确，存管人开展网络借贷资金存管业务，不对网络借贷交易行为提供保证或担保，不承担借贷违约责任。存管人不承担借款项目及借贷交易信息真实性的审核责任，不对网络借贷信息数据的真实性、准确性和完整性负责，因委托人故意欺诈、伪造数据或数据发生错误导致的业务风险和损失，由委托人承担相应责任。

银监会方面解释称，鉴于网贷行业目前正处于规范整顿期，为防止风险传染，做好风险隔离，《指引》明确了存管人的免责条款，以保护存管人的合法权益，避免商业银行声誉风险。

扩大存管范围

与征求意见稿相比，《指引》还扩大了存管范围。除了平台投资人的资金，由借款人、出借人和担保人等进行投融资活动形成的专项借贷资金及相关资金，例如平台的风险准备金，也被纳入存管范围。

中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼分析称，这样更加有利于防范风

险，降低网贷平台卷款跑路的风险。

《指引》还规定，在网络借贷资金存管业务中，除必要的披露及监管要求外，委托人（即网贷平台）不得用“存管人”做营销宣传。

此外，存管人应与委托人平等协商确定存管服务费，不得以开展存管业务为由开展捆绑销售及变相收取不合理费用。

存管费率较高平台成本增加

目前完成银行存管的网贷平台尚不足10%，除了商业银行的合作意愿不强这一原因外，很多小平台技术跟不上、难以负担高昂的存管成本等，也成为行业存管率低下的原因之一。

由于网贷平台定位为小额借贷，动辄几十万上百万的个人账户需要完成迁移，与银行账户一一对应，实现资金实时划转，需要平台拥有一定的技术实力。据了解，一些平台的银行存管对接要耗时半年以上。

《指引》还规定，对于已经开展了网络借贷资金存管业务的委托人和存管人，在业务过程中存在不符合指引要求情形的，应在指引公布后进行整改，整改期自指引公布之日起不超过6个月。

预期收益率18% 实际却为0

消保委称：

部分银行理财“耍流氓”

“不说实现概率，只宣传所谓的预期收益率、最高收益率，就是对消费者耍流氓！”针对银行理财产品存在的问题，上海消保委副秘书长唐健盛表示，银行在设计产品时应少玩点技术，多讲点良心，要对消费者负责。

引发上海消保委愤怒的，是一些银行理财产品的收益率不靠谱。上海消保委联合上海师范大学商学院课题组做了一项调查，结果显示：17家商业银行去年上半年到期的一些理财产品，最高预期收益率与实际收益率差距太大，简直就是拿消费者“开涮”。

这些理财产品的一个共同特点，就是把预期最高收益率标得老高，而消费者真正的回报，是那个最低收益率！对此，很多消费者难以接受，认为自己理财产品就是冲着最高收益率去的，即使达不到最高，收益率居中总行吧？最高的预期是18%，最后实际收益为0，这也太糊弄人了！

这种情况并非个例。调查显示，有1/3的理财产品是以“最低预期”收场，而能达到“最高预期”的产品，连4%都不到。也就是说，最高收益率是一个难以企及的“预期”，基本上都实现不了，一般投资者尤其是老年人，被最高收益率吸引，结果却大失所望。

然而，对于消费者的抱怨，银行并不认账。因为按照相关规定，理财产品可以承诺保本，但不能承诺固定收益。由于挂钩资产在市场上起伏不定，相应理财产品的收益率就存在不确定性，只能用预期收益率来表述，给客户在购买时提供参考，并非是对客户的承诺，就算达不到，银行也没有任何责任，客户不能向银行“兴师问罪”。

“这样的做法显然是不诚信、不靠谱的，银行更应该少讲些数字、多讲点良心。”唐健盛表示，产品预期收益率产生误导，投资管理过程不够透明，信息披露不够规范等，是银行理财产品存在的主要问题。

当然，消费者自己也要清楚风险，理财产品是不保收益的，不管银行“吹”得有多高，购买时也要货比三家，做到心中有数。如果预期收益率高得离谱，您千万别见钱眼开，还是多打几个问号吧。

（综合）

七月梅子青：
没有量能的收复是不可靠的。

赵青云谈股：
突破向上突破。

股海老炮儿：
我欲清仓归去，又恐迅速反弹，踏空不胜寒。与其储蓄负利，不如旁观其间，少追涨，勿杀跌，夜安眠，不应有恨，获利总在无意间。月有阴晴圆缺，股有横盘涨跌，此事神难全。

迈克布瑞：
大校眼里永远是牛市，其实我对股市大方向的期望也是涨，就是有些股票

永远涨不回来了。

苏世山价值投资：

其实星期二尾市有护盘的迹象。

BenChancn:

打新股是王道，结构性行情在运行。

Spark-Fan:

长线持有a股的事情可以开始考虑了，房价顶部基本可以确认，当然，房价十年内也不太方便下跌。

君弘:

一直满仓干，都是大蓝筹，一点也不怕跌。