

# 金价重返历史高位 短期市场上下两难

短短一个月,国际金价连破千九、两千美元两大整数关口。尽管最近价格有所回调,但今年3月份以来,美元、人民币计价的黄金积累了较大涨幅,在众多资产中表现抢眼。随着金价再次回到历史高位,黄金还有怎样的表现成为投资者关注的焦点。



## 导火索:硅谷银行关闭

“今年春节后的金市表现,确实有些超出预期。”长期关注黄金市场的投资者程伟告诉记者,由于经济复苏预期强烈,2月份金价大幅回调,一度跌回每盎司1800美元附近,但数据显示,从3月9日开始,国际金价连续反弹,纽约市场金价一度回到每盎司2000美元上方。

28日收盘,纽约市场黄金期货交易最活跃的4月合约收报每盎司1973.5美元,今年以来累计上涨约8%。国内市场涨势相对温和,上海黄金交易所黄金现货延期交易Au(T+D)28日收盘则报每克435.35元,同期市场的涨幅不足7%。

“导火索是美国硅谷银行的关闭。”山东黄金集团交易中心首席分析师姬明认为,硅谷银行、瑞士信贷等欧美银行近期的风险事件不断发酵,带动市场避险情绪升温,同时欧美银行的流动性危机也限制了欧美央行的货币紧缩空间,市场对通胀的担忧有所上升。

黄金的“避风港”“抗通胀”两大属性“狂飙”,吸引资金重返金市。数据显示,目前全球最大的黄金ETF基金SPDR持有的黄金量已升至927吨附近,比2月底增持约10吨,一举扭转了1月到2月的徘徊态势。

## 国内市场:复苏态势明显

作为全球最大的黄金消费市场,国内黄金消费也持续强劲。“不论是黄金饰品还是金条,今年来的销售额都有约20%的增长。”上海老凤祥银楼旗舰店总经理曹国生告诉记者,最近足金饰品的价格已达每克570元左右,相比去年底,每克上涨了30多元。

在曹国生看来,黄金市场销售端的火爆,除了国际市场的避险等因素带动金价上涨外,国内市场疫情防控政策优化调整后,婚庆等活动逐步恢复,也带动了黄金饰品的销售。“3月并非黄金销售的旺季,但今年较为旺盛,尤其是大额婚嫁金饰套装,一个月能卖出好几套。”

记者28日在武汉市商业综合体武商梦时代看到,刚刚开门营业,各家金店里就有不少顾客在挑选。“本命年转运珠等黄金小饰品特别受欢迎,有些热门款式都卖完了。”金至尊金店的店员说。

“虽然目前一季度的数据还没发布,但许多企业反映,春节以来的黄金市场复苏态势明显。”中国黄金协会副会长兼秘书长张永涛介绍,一方面,位于深圳的黄金加工企业订单明显增多,另一方面,包括中金珠宝、老庙、菜百等品牌企业的终端销售快速回升。

作为反映国内市场整体消费状况的指标,今年1月到2月,上海黄金交易所的黄金出库量超过307吨,已基本回到2019年疫情前的同期水平。

在周生生位于上海浦东的一家金店内,计划入手金条的金融从业者田蓉告诉记者,近期金价的表现似乎让一些投资者对黄金的“信仰”重新激活。

“从2020年8月以来,国际金价三次冲击每盎司2000美元大关,但每次都是突破后迅速回落,尤其是面对俄乌冲突这样的地缘政治事件,金市反而受强势美元压制。近期包括硅谷银行等风险事件,让身边人重新认识黄金的多重属性,尤其是其货币属性并未消失。”田蓉表示。

## 后市:难大幅下跌

不过随着金价重返前期高位,市场分歧也在加大,黄金回购热逐渐升温。“之前买的金条成本约每克300元,按近期的价格,回购的浮盈已达到每克200元左右。”在中国黄金金店计划参与回购的投资者邱先生说,“近期价格比较高,变现后等金价跌下来再买。”

“短期市场上下两难。”程伟认为,尽管各大机构普遍看好黄金的长期前景,随着避险情绪的释放,金价或有所回调,但面对诸多不确定性,也难大幅下跌。

“对于市场参与者,首要的是选择合适的投资品种,搞清楚市场波动的推动力。”黄金市场专家蒋舒认为,作为一种特殊的投资品,目前黄金相关的投资中,实物黄金、黄金ETF、黄金期货以及现货连续交易各有差异,风险水平也高低不同。对于普通投资者,可以将黄金作为资产配置的重要组成部分,但不应贸然参与风险较高的交易。

据新华社上海3月29日电

## 证券经纪业务实施细则征求意见稿: 证券公司不得以任何形式实施垄断

3月29日记者从业内获悉,为配合证监会《证券经纪业务管理办法》的发布,引导证券公司规范开展证券经纪业务,中国证券业协会起草了《证券经纪业务实施细则(征求意见稿)》,《证券公司客户资金账户管理规则(征求意见稿)》,《证券公司客户账户开户协议必备条款(征求意见稿)》,《证券交易委托代理协议必备条款(征求意见稿)》,并于近期征求了行业意见。

《证券经纪业务实施细则(征求意见稿)》(下称《实施细则》)中对投资者身份识别和客户回访要求进行了细化和完善,对证券经纪业务营销活动规范进行明确,并规定了常规稽核审计频率,加强了对证券经纪业务的自律管理。

### 细化投资者身份识别

《实施细则》中对于投资者身份识别进行了细化,要求证券公司应当建立健全客户身份识别机制,切实履行勤勉尽责义务,并通过开户协议、证券交易委托代理协议等提醒投资者如实向证券公司提供投资者信息。

此外,证券公司应当对机构投资者、资金账户及证券账户内金融资产(不包括投资者通过融资融券融入的资金和证券)首次超过人民币1000万元的个人投资者强化身份识别。

值得注意的是,《实施细则》对于重新识别投资者的情形也进行了明晰,具体包括:资金划转金额与投资者资产收入情况明显不一致;资金划转金额与已掌握的投资者年龄、职业、注册资本等信息相矛盾;资金划转金额、次数、频率存在异常;闲置账户启用后发生大额资金划转;无实质交易且频繁发生大额资金划转;法律法规规定的其他情形。

在客户回访要求方面,《实施细则》指出,证券公司应当建立健全投资者回访制度,可以结合自身状况、业务风险情况等采取不同回访方式,对于委托三方专业机构实施投资者回访的,应加强机构准入和回访人员管理。

《实施细则》还提到,证券公司开展回访工作的,每年回访比例不得低于上年末客户总数(不含休眠账户及中止交易账户客户)的10%。

### 明确证券经纪业务营销活动规范

对于证券经纪业务的营销管理,《实施细则》

指出,证券公司及其从业人员从事证券经纪业务营销活动,在符合相关法律法规规定的前提下,可以向客户提供投资咨询、市场资讯、投资者教育等服务其他证券业务性质的服务,不得提供其他非证券业务性质的服务。

值得注意的是,《实施细则》明确要求证券公司不得以任何形式实施垄断,不得有恶意低价揽客等不正当竞争行为。

在第三方载体投放广告方面,证券公司应当与第三方载体签署协议,协议应明确约定第三方载体仅可发布经过证券公司审核的材料,且不得以个人名义或第三方载体名义宣传证券公司业务、代证券公司招揽、服务投资者。

常规稽核审计部分明确,证券公司应当定期开展证券经纪业务常规稽核审计,对总部证券经纪业务部门和分支机构应当至少每5年进行一次常规稽核审计。

### 证券经纪业务强监管态势持续

今年以来,券商经纪业务相关的监管规则开始升级,首部对证券经纪业务进行集中统一规定的部门规章《证券经纪业务管理办法》于2月28日起正式实施。(下称《管理办法》)

从安永给出的统计图表可以看出,与经纪业务高度相关的处罚事由在整体处罚事项中占比不小,说明了针对证券经纪业务强监管态势的持续。2022年四季度,针对违规代客认购/交易证券的处罚在券商罚单总数中占24%,针对分支机构管理不到位的处罚则占9%。

对于《管理办法》带来的行业影响,中银证券在研报中指出,《管理办法》有助于巩固券商在财富管理领域全流程服务的牌照优势,并有望助力券商由以交易为导向的传统模式向以资产配置为导向的财富管理买方模式转型。

银河证券非银组表示,《管理办法》强调经纪业务属于证券公司专属业务,要求证券经纪业务持牌经营,规范开展营销活动,与前期跨境互联网券商监管思路一致,有助于引导行业合规经营;限定佣金率收费下限,避免价格战。

华西证券分析,《管理办法》强调了“加强规制、有序发展、保护客户”的思路,一方面对于部分违规展业的境外券商、第三方平台有较大不利影响,另一方面,由于《管理办法》强调牌照经营、打击不正当竞争,利好持牌经营、规范经营的头部券商。 据《中国基金报》

## 健康教育进企业

### 青岛财经日报/首页新闻记者 黄元晖

# 呵护颈肩腰腿 科学正确康复



“颈肩腰腿痛科学运动康复”讲座现场。

### 了解基础的康复知识

“康复”,不少人都很陌生。我国的康复事业始于上世纪80年代,后来被称为是“中国21世纪的朝阳产业”。康复的英文是“rehabilitation”,详细拆解来解释便是综合地、协调地应用医学的、社会的、教育的、职业的措施,以减轻伤残者的身心和社会功能障碍,使其得到整体康复而重返社会。也就是说,身体疾病的恢复固然重要,同样不能忽视的还有患者的心理创伤和功能障碍。

刘凯教授举了几个耳熟能详的例子为城运传媒科技公司的员工们解惑。家喻户晓的跨栏运动员刘翔、女子歌手组合SHE里意外烧伤的Selina任家萱,就是需要进行康复的重点人群。

康复应该怎么做呢?刘凯教授为听众们例举了三种疗法。首先是运动疗法,即进行软组织牵伸、关节松动、肌肉力量训练、医疗体操等。其次是物理因子疗法,也就是大家所熟知的理疗,具体途径主要是靠冷热声光电等方

式。第三是中国传统疗法,如针灸、推拿、太极拳八段锦等。除上述疗法外,还有作业治疗、言语治疗、前庭觉平衡觉治疗、义肢矫形器保护具制作与使用、心理辅导、文娱活动、就业咨询等康复措施。

### 守护自己的身体健康

讲座中,刘凯教授围绕颈肩腰腿痛产生的原因、治疗方法以及预防保健三方面知识作了讲解。他指出,劳损、姿势不良、外伤、肥胖、骨质疏松、风寒湿等都可能引起颈肩腰腿痛,因此要在日常生活中保持良好的生活习惯,防止腰腿受凉,防止过度劳累,饮食均衡,蛋白质、维生素含量宜高,脂肪、胆固醇宜低,防止肥胖,戒烟控酒,工作中注意劳逸结合,姿势正确,不宜久坐久站,剧烈运动前先做准备活动,卧床宜选用硬板床,保持脊柱生理弯曲,避寒保暖。平时应加强腰背肌锻炼,加强腰椎稳定性,从而降低股关节炎发生的概率。

在讲座的自由提问环节中,大家显得非常活跃,纷纷向讲师咨询,有不少参与者在活动结束后主动咨询相关健康知识,刘凯教授耐心地为他们答疑解惑。

刘凯教授建议有颈肩腰腿痛的患者经常做理疗,不仅能调整血液循环、改善营养代谢、提高免疫功能、调节神经系统功能,还能促进组织修复,因而消除致病因素,改善病理过程,达到治病目的。尤其是老人,常做理疗是非常有必要的。

现场专家还举了不少经典病例,并对其进行了细致的病因评估,根据病例的病情制定出具体的康复方案,综合运用易化牵伸、关节松动、神经松动、运动疗法等结合针灸、拔罐、推拿为患者治疗。

此次活动让城运传媒科技公司的员工们进一步了解到颈肩腰腿痛康复防治知识,大家表示,以后要做健康生活方式的实践者和受益者,同时也会将健康生活方式传播给周围的人群,让大家都拥有健康的身体,昂扬面对每一天的工作和生活。



刘凯

近日,由青岛市卫生健康委和青岛财经日报联合举办“健康教育进企业”活动邀请了康复大学附属医院(青岛市市立医院)康复医学科教授刘凯走进青岛城运传媒科技有限公司,为城运传媒科技公司的员工们带来一堂有趣、有益的“颈肩腰腿痛科学运动康复”的讲座。

讲座现场,刘凯针对现场员工听众的提问进行了耐心细致地解答,并向大家介绍了颈肩腰腿疼痛的简易康复训练方法。不少员工表示腰痛很常见,一直没有引起足够重视,以后绝不掉以轻心,非常感谢这次健康专家的释疑解惑和热心服务。

青岛城运传媒科技有限公司是城运控股集团旗下的全资一级子公司,也是一家以线上、线下全域媒体经营为主的综合型广告公司。公司拥有一流的广告策划、创意设计制作、专业化运营服务和互联网平台推广搭建团队,致力于强势户外媒体网络、智能商务平台、广告效能数据分析、数字多媒体、线上直播推广、供应链、创意广告设计、展馆建设、视频影像服务及新型合作模式的探索和开发。

公司媒体资源覆盖青岛七区三市,所属公交车7000余部、移动车载电视2000余台、车内拉手广告4000余个等。同时还拥有双层观光巴士、城市配送车辆、长途客运班线车、通勤班车、铛铛车等优质流动媒体,长途站群媒体、农贸市场媒体、候车亭媒体等丰富的媒体资源。超多媒体点位组合推广,传播精准,为客户的品牌注入新鲜动能。