

# 几毛钱能玩黄金?五霸争雄格局初成

## “互联网+黄金”有望成下一个“宝宝” 须理性看清平台背景及其规范性

2013年,余额宝的“横空出世”搅动了基金业的一池春水,1元起购的“互联网+基金”不仅引来平民粉丝无数,这条鲶鱼也搅动了此前一度不太景气的基金业。如今,“互联网+”又将这把火点燃自带话题的黄金投资领域。

近日,腾讯旗下的财付通推出首款线上黄金理财产品,0.001克的起购方式更是将炒黄金的门槛拉到了1元以下。事实上,近两年来,蚂蚁金服、京东金融、腾讯等重量级选手纷纷加入“互联网+黄金”的赛道,目前五霸争雄的格局初步形成。业内人士表示,“互联网+黄金”将有望继“宝宝”之后,成为互联网金融的下一个风口。

■记者 蔡平

### 投资

#### 门槛低,不到1块钱就能玩起来

互联网黄金的吸引力在哪里?相对于传统的黄金投资方式,它又有什么优势?

“资金门槛低,通过手机就能炒黄金,买入卖出都方便。”投资者黄先生的一句话道出了其中的奥秘。

记者经过调查对比发现,这些互联网黄金产品在投资门槛、手续费以及盈利模式等方面各有优劣势。

与传统的黄金投资方式相比,互联网黄金的优势很明显。投资者黄先生表示,互联网黄金投资门槛低很多。事实上,实物黄金动辄上千甚至上万的起购金额吓退了不少“囊中羞涩”的理财小白,这就形成了投资者和黄金之间的鸿沟。而“黄金钱包”“存金宝”等互联网黄金产品的起购门槛只有1元,腾讯微黄金以毫克卖,最低为0.001克,以目前的金价来计算,起购门槛低于1元。

实物黄金投资变现难的问题,也是让投资者不敢贸然进入。互联网黄金在流通性和便捷度上则具有吸引力:随时提现、实时到账的交易方式化解了实物黄金存储和转让费力的尴尬。此外,“存金宝”“京生金”

等平台还喊出了买卖“零手续费”的口号,相比而言,实物黄金回购的手续费动辄几块钱1克。不过,虽然多数平台买入不需要手续费,但变现还是需要手续费的。

此外,一些互联网黄金平台还嫁接黄金租赁的创新模式,将用户的存金安全出借给需要借金的珠宝店,再将租金收益每日返还给用户。如果未来金价上涨,用户可以从中获得“双重收益”;如果未来金价下跌,租金收益也能弥补金价下跌造成的部分损失。

事实上,互联网黄金并没有改变黄金投资的本质,它可以与实物黄金、纸黄金、黄金ETF基金等挂钩。记者了解到,蚂蚁金服推出的“存金宝”产品由蚂蚁基金和博时基金联合推出,本质上是黄金ETF基金产品,买入存金宝相当于买入博时黄金ETF产品。京东金融的“京生金”和腾讯“微黄金”挂钩的则是实物黄金。前者由黄金管家提供实体黄金交易业务,后者由工商银行提供。此外,“黄金树”“黄金钱包”等平台提供产品挂钩的也主要是实物黄金。

### 行业

#### 互联网黄金理财形成五大阵营

由于今年腾讯推出的土豪黄金红包,互联网黄金理财成为热词,再次进入大众的视野,其实这一概念并不新鲜。早在2014年,“黄金树”、“黄金钱包”等网络平台陆续成立,实物黄金买卖开始进入互联网时代。

2015年国内炒黄金的氛围越来越浓,上海黄金交易所联合几大银行以及部分券商,推出了“易金通”,多家商业银行也纷纷上线黄金银行业务,“互联网+黄金”模式迅速扩张。

2016年,以阿里和京东为代表的互联网巨头也进入线上黄金理财的“赛道”。今年春节

期间,腾讯旗下财付通与工商银行合作推出的腾讯微黄金,标志着互联网黄金市场又多了一位重量级玩家。

综合来看,目前互联网黄金的平台参与者包含了五大阵营:即以黄金钱包、黄金管家为代表的风投系;以“紫金银行”、“淘金园”为代表的传统黄金龙头企业方阵;以“金多宝”和国美黄金为代表的跨界系;还有以“招财金”、“聚金宝”等为代表的银行系以及以蚂蚁金服“存金宝”、腾讯“微众金”和京东金融“京生金”为代表的互联网巨头系。



### 趋势

#### 黄金投资正从线下走至线上

对于80后、90后投资者来讲,黄金曾经是一个比较“土”的产品,无论是作为饰品还是投资。随着多年的投资市场教育深化,现在越来越多的人开始认为黄金也是可以去投资,并且有着稳定和投机的收益,也是有着全品类覆盖的产品。

中国黄金协会发布的黄金产业运行数据显示,仅2016年上半年金条、金币等“投资性需求”分别大增25.33%和17.27%。黄金的投资属性不断凸显。

在业内人士黄聪看来,互联网黄金具有体验迭代快,渠道推广效果好等特点,解决了传统黄金投资渠道的种种弊端,未来必将逐步扩大市场占有率,逐步进入普罗大众投资者的视野,成为主流的投资渠道之一,投资黄金的用户群体将随之进一步扩大。另外,由于互联网黄金的各方面优势,降低了黄金投资门槛,提高了交易的便利性,用户投资黄金的配置比例将随着互联网黄金这种新形式的推广而逐步提升。

多位业内人士认为,和网购最开始从线下走到线上,理财产品从线下走到线上一样,黄金投资未来一定是从线下走到线上,这是一个不可阻挡的未来大趋势。

### 观点

#### 互联网黄金有望成下一个“宝宝”

投资收益上,挂钩实物黄金的互联网黄金产品一般都由两部分组成。除了金价本身涨跌的收益,还有附加利息。

例如,京东金融推出的“京生金”将投资者购入的黄金质押融资之后交由信托等资产管理机构进行再投资,从而产生额外收益。

目前不少互联网黄金的产品分为活期和定期两种,其中活期的附加利息普遍不到2%,定期的年化收益与存入周期成正比,例如最多存一年的,可以享受近6%的附加利息。

不过,需要提醒投资者的是,黄金是权益类投资品种,投资者要承受金价涨跌造成的收益波动。作为资深投资者,黄先生就表示,“目前的互联网黄金产品可以说是保息不保本的,约定的附加

收益到期就会到账,但本金,也就是金价的涨跌是无法预计的。另外,挂钩黄金期货的产品因为带有杠杆,风险更大。”

但是,这并不阻碍业内对互联网黄金的看好。

“互联网黄金火的前提是黄金本身受到投资者的追捧。”作为行业资深人士,黄金钱包分析师肖磊认为,黄金在今年的投资机会很多,尤其是上半年,金价的上涨会吸引更多的投资者参与进来。

业内人士表示,目前中国的黄金投资者有1亿,而活跃的A股股民也就只有几千万。随着蚂蚁金服、腾讯等互联网巨头的加入,互联网黄金的普及度和影响力在今年有望比肩当年的互联网“宝宝”产品。

### 关注

#### 互联网+黄金投资如何投?

黄金作为一项有风险的投资,普通投资者在进行互联网黄金类投资时应该注意哪些问题?

工商银行湖南省分行资深投资理财专家朱沛琴表示,对普通投资者而言,首先要看清楚黄金平台运作的规范性和产品管理的专业性,如用户投资黄金的资金账户是否独立并封闭管理、黄金的投资渠道和投资品种是否正规合法等,这决定了平台是否安全可靠,平台承诺用户的收益是否真实有效的实现。其次再看平台的互联网基因如何,产品功能是否强大,用户体验是否好。

对于非专业的个人投资者,建议把黄金作为资产配置的组合

部分进行中长线投资,如购买一些定期产品就是不错的选择,这样既能达到黄金投资的长期配置,又可以获取利息。

肖磊也建议,投资的安全性是第一位的,选择平台时要多查查平台的背景。收益率和风险是成正比的,这里的收益率主要是说附加收益,5%的附加年化收益就算是高的了,看到两位数的附加年化收益率时投资者要格外当心。

而在投资比例上,黄金的收益不会特别大,进取型的投资者建议黄金资产的配置比例控制在10%左右,保守型的投资者可以配置相当于三成资产的黄金投资品种。