



黄金去年止步“千九” 今年仍存机遇



□记者 龚娅丽

回顾2011年，黄金整体上依然延续牛市作风，但呈现跌宕起伏态势，美债危机推动黄金短期加速上涨，黄金在低迷的投资市场中威风凛凛、势不可挡。在“攻克2000美元/盎司”的期待下，黄金止步于1921.15美元/盎司的历史高位，辉煌之后迅速下跌。在2012年，黄金的“牛蹄”能否再次迈开，炒金族还请拭目以待。

2011年 1921.15美元，黯淡前的辉煌一刻

2011年，金价由年初的每盎司1421.4美元开盘后，最高上探至每盎司1921.15美元，年末报收每盎司1563.7美元，年度涨幅达10%。建设银行洛阳私人银行国际金融理财师王华表示，去年的黄金整体行情可分为三浪：年初至9月之前为第一浪，主要以欧债危机为主线推动缓慢震荡上行蓄势；9月为第二浪，主要以欧债危机和美债危机共同推动爆发性上行；10月至年末为第三浪，主要由美债危机与欧债危机深化缓解共同打压而沉寂下行。

年初黄金上攻之势，受中东危机与日本核危机触发，市场避险情绪升温，金价稳步上行，屡创新高。不过，由于全球通胀形势日益严峻，美国再度量化宽松声音减弱，日元不断回流日本，新兴国家也开始收紧货币，受此影响，5月至6月白银价格见顶，金价也出现了调整。

随后，在评级机构连续出击下，欧债危机情况恶化，债务问题从希腊等国蔓延至欧元区核心国家。与此同时，美国债务上限问题突袭市场，对经济二次衰退的忧虑渐起，黄

金避险功能空前发挥，金价暴涨连续突破每盎司1600、1700、1800、1900美元，并于9月6日创出每盎司1921.15美元的年内最高价。

进入10月之后，黄金盛极而衰。随着欧元区加大治理债务危机的力度，以及美债上限最终获得上调，市场避险情绪渐渐稳定，美元开始回升，黄金出现大幅回调，最低回落至每盎司1714.85美元。11月至12月欧元区多个国家国债收益率飙升，二级市场融资困难，银行间流动性危机爆发，全球出现美元流动性缺失，美元大量回流美国，金价大幅下挫。

2012年 机遇大于挑战的金龙之年

工商银行洛阳分行贵宾理财中心国际金融理财师王飞认为，2012年黄金行情或将是机遇大于挑战的金龙之年。

首先看美元走势。如果2012年二季度至三季度欧债危机严重恶化，并可能打断美国经济温和复苏的进程，则美联储很可能会推出第三轮量化宽松政策(OE3)，届时很可能

迎来黄金的又一波强劲上涨行情；其次看全球流动性状况。进入2012年，欧美日等主要发达经济体仍将维持量化宽松的政策，多数新兴市场国家的加息周期已经在2011年四季度终结。全球流动性宽松的格局，有利于黄金价格再次企稳走强，甚至可能再创历史新高。另外，地缘政治因素一直是影响黄金的一个重

要因素之一，特别是中东局势。

王华建议，在2012年，黄金投资需要慎选投资品种和投资方法，实物金投资方面可重点考虑黄金的馈赠、避险作用，在相对低点买入，长期持有。账户金投资方面，切勿盲目乐观，因为黄金持续走低后还有可能进入下降通道，短期被套风险较大。

2011年，我市工商部门共受理消费者投诉近2800起，相关人士提醒——

消费要理性 注意保存证据



□记者 李永高 通讯员 张亚亚 牛龙军 聂礼成

据不完全统计，2011年，我市各级工商消协部门共受理消费者投诉近2800起，接受各种咨询15000人次，解决率为96%，为消费者挽回经济损失150余万元。市工商局有关人士提醒广大消费者，消费时要擦亮眼，春节期间更要理性消费，并注意保存证据。

投保珍惜10天犹豫期



去年，我市金融消费投诉量不大，但细翻这些金融投诉，不难发现保险的影子，有的是消费者被误导，把保险当成储蓄；有的是到期收益未能达到当初的承诺；有的是保险业务员以种种“免责”理由，设置兑付门槛。

如消费者崔先生到某银行办理存款业务，银行大堂经理热情推荐“X型存款”。回家后崔先生发现“存款单”变成了保险单。

据市工商局专业分局工作人员介绍，一些保险公司人员在金融网点着装与银行员工相似，仅在胸牌等处有所区别，部分业务人员在介绍产品过程中，不明示风险，诱使消费者不理智消费。

他强调，要珍惜10天犹豫期。投保人在犹豫期内，如没有发生保险金给付，有权向保险公司申请解除保险合同，保险公司在扣除一定工本费后，退还投保人已缴纳的保费。

选择快递服务要当心



2011年快递行业投诉量激增，主要问题是：当消费者取货时，快递公司拒绝验货；快递公司不履行保险、保价告知义务；快递公司赔偿不及时等。

贾先生在春节前给在外地的老母亲邮寄一个集装箱，于1月20日办理了快递手续，其母亲2月16日仍没收到货。

市消协工作人员称，根据《快递服务》标准，国内异地快件7个工作日即为彻底延误。在彻底延误期限仍未送达可视为快件丢失，按规定可要求赔偿损失。

市消协提醒消费者，最好选择规模较大、网络健全的快递公司，快递单上要注明物品详细信息，对贵重物品，应选择保价或者另购投递保险。收件人在收件时，应先验收再签字，如发现问题要现场拒收，尽快联系投递人向快递公司追偿责任。遇到维权纠纷时要注意保留消费凭证，并及时向相关部门投诉。

购买保健品别盲目



从统计资料看，年底保健品投诉有所回升。

投诉主要问题：通过“讲座”、“健康义诊”、发放小礼品、组织老年人联欢、郊游等形式，吸引中老年市民，向其销售一些所谓功能、疗效一应俱全保健品。

王大妈通过“讲座”购买了一台某品牌糖尿病治疗仪，用后没多久机器里的能量板出现故障，保修单上注明能够保修一年，可与当时经销商留下的电话联系时，对方电话已停机。

市工商局有关人士提醒大家，选购保健品尽量从正规销售渠道了解、购买，并注意适用条件，同时索要、保存好票据，不可轻信推销人员或所谓专家而盲目购买，更不能贪小便宜，必要时可以用手机等拍照、录音，收集证据。市民今后一旦发现这种“名为讲座实为推销”的现象，可以向工商、药监等有关部门举报。

六招化解“急、小、特、频”四问题
中行洛阳分行
六项措施支持中小企业发展

□记者 宋锋辉 通讯员 刘建平

近来，在中国银行洛阳分行（以下简称中行）工作的小李忙得茶饭都顾不上了。原来，他们要对2011年底中行有存量的所有中小企业授信客户进行业务风险调查。去年，中行结合中小企业“急、小、特、频”的融资需求特点，按照“客户无大小、服务全方位”的服务理念，通过六项措施加大对中小企业的信贷支持，满足实体经济对金融服务的需求。

落实政策，加大信贷投放

中国银行洛阳分行中小企业部主任赵卫平说，至2011年第四季度，中行洛阳分行中小企业客户达208户，授信余额60.19亿元。这些企业“小而优、小而强”，符合国家政策。落实国家政策，支持实体经济发展，这是六项措施之一。

二是加大信贷投放，满足中小企业信贷需求。至2011年12月末，中行的小企业信贷授信余额比年初增加4.44亿元，与上一年同期相比增加2.99亿元。赵卫平说，2012年中行计划全年小企业贷款新增6亿元以上。

同时，针对中小企业“急、小、特、频”的融资需求特点，河南省中行首次专门向洛阳地区派驻了专业审批人来提升效率，大大缩短了中小企业贷款的审批时间，从而满足中小企业对资金的需求。

创新产品，增强渠道功能

措施三就是为中小企业提供丰富特色融资产品，如基于供应链、产业链、地方产业集聚群等特征的批量拓展型金融产品“启贷通”，采用大宗商品、存货、应收账款等担保方式的融资产品“融货通”等。

中小企业遍布各地。中行的第四项措施就是充分发挥网点渠道优势，组建专业服务队伍，构建立体化、全方位的金融服务网络。据悉，中行洛阳分行全辖区各类网点共53个，其中为中小企业直接提供全面金融服务的网点达26个，基本上覆盖了洛阳市所有的行政区域。

六贷六不贷，防范信贷风险

赵卫平说，在对中小企业的信贷投放过程中，中行始终坚持“有保有压”的原则，在信贷投放上，优先支持符合国家宏观经济政策和产业政策导向的企业，对“高耗能、高排放”和产能过剩行业的企业不贷；优先支持依法合规经营的企业，对违规违法经营、拖欠员工工资的企业不贷；优先支持具有市场竞争力的企业，对产品无市场、管理和技术落后的企业不贷；优先支持具有良好成长性的企业，对偏离主营业务、盲目扩张的企业不贷；优先支持信用记录良好的企业，对企业主有赌博、吸毒等不良嗜好的企业不贷；优先支持生产经营现金流稳定的企业，对没有还款能力的企业不贷。这些是服务中小企业的第五项措施。

最后一项措施是动态跟踪中小企业发展环境，加强主动风险管理。近期，中行洛阳分行对2011底有存量的所有中小企业授信客户进行了业务风险调查。其目的是为了加强风险管理，切实防范各类风险。