



金价连连上涨 不但线下消费热 线上购金也热情不减

谁在 “淘金”

近日,黄金价格继续上涨,一度登上热搜。

3月7日,上海黄金交易所Au99.99黄金现货开盘价499.5元/克,盘中一度突破了500元/克的历史性高位,最高涨至506元/克。截至北京时间3月8日19:00,COMEX黄金期货合约及伦敦现货黄金价格均已站上2170美元/盎司的历史高位。

目前,周大福、老凤祥、周六福、周生生、老庙黄金等主流品牌的黄金实物价格均超过650元/克,且仍有上涨趋势。

线上购金也热情不减。记者从京东获悉,3月以来,平台黄金投资金条成交额环比上周增长100%,黄金饰品的成交额环比增长120%。

金价上涨刺激消费 赴港买金者增多

近期,北京多家金店相继上调了黄金价格,杭州多家金店的价格普遍在657元/克至660元/克。

3月8日,记者走访了位于北京地区的黄金销售店铺。包括中国黄金、老铺黄金以及周生生、周大福等多店店员都对记者表示,最近一周来店选购和咨询黄金饰品的顾客增多了不少。

据中国黄金门店店员透露,以往春节期间是黄金销售的旺季,之后就回归淡季。但近期针对妇女节的活动确实折扣力度甚至比春节期间还要大。“每克优惠80元。”

据记者了解,受汇率和税率优惠等因素影响,中国香港地区与内地存在价格差,在临近香港的深圳等地,消费者一直喜欢去香港“淘金”,而在近期这样的趋势更明显了。

记者通过查询香港地区周大福官网发现,3月8日,香港地区官网买入为530.4港币(折合约487.41人民币),而在大陆地区的周大福金价为659元。

不过也有业内人士告诉记者,中国海关对于入境旅客可携带黄金的重量有规定。在目前的相关法律下,超过50克时,旅客就需要向海关申报,并提供相关证明文件,同时,还需缴纳13%的消费税。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力认为,在香港黄金的进口税和销售税相对较低,甚至有时候是免税的,自然就降低了黄金的成本,使得价格相对内地更具吸引力。再加上货币汇率的波动,如果人民币对港币的汇率处于有利位置,那么消费者在香港和澳门购买黄金时就能享受到额外的优惠。

把时间线拉长来看,近几年黄金价格的确在持续上涨,但涨价幅度并不大,通常在2元上下浮动,但近一周黄金价格却属于连续大涨,最低涨价幅度也达到了7元。

黄金消费趋向于 年轻化和线上化

据公开数据显示,国内黄金消费逐年增加,黄金饰品消费有年轻化和线上化的趋势。

中国黄金协会日前发布的数据显示,2023年全国黄金消费量1089.69吨,与2022年同期相比增长8.78%。其中黄金首饰706.48吨,同比增长7.97%;金条及金币299.60吨,同比增长15.70%。

周大福发布的一份《2023珠宝消费趋势调查报告》指出,足金首饰在中国内地和香港消费者心中仍居于首位,其中18—40岁的消费者中,有67%以上的人士愿意购买足金首饰。这一轮的黄金消费,以“悦己消费”为主。

根据世界黄金协会发布的黄金消费洞察,“自戴”已成为消费者最重要的珠宝消费场景,以“自戴”为目标的消费者贡献了近40%的零售收入。而以往被认为首饰(以金饰为主)销售大头的婚庆需求则贡献了20%的销售额。其中女性是推动金饰销售的中坚力量。

国内消费者消费黄金的方式,也由此前的购买金饰产品,到定期购买小金豆“锁住存款”,再到现在的“打金”。

京东黄金珠宝采销对记者表示,以往大家都喜欢去金店买黄金,近几年的数据观察来看,线上购金的消费者越来越多,尤其是2023年开始,购买黄金投资金的年轻用户增长明显,小克重的金豆豆成为年轻用户更偏好的黄金理财习惯。“尤其在现在金价持续上涨的情况下,很多年轻消费者买完后都觉得‘真香’,复购率也很高。”

记者获悉,黄金饰品价格由原料费和工费两部分构成,品牌店成品黄金首饰的工费在每克30元至60元不等,而“打金”的加

工费大多数在每克15元,一些款式简单的金镯子、金耳环的工费只要几十元。

金价暴涨 这些企业迎利好

黄金饰品相关的上市企业近期的业务预报显示,受金价持续上涨的利好影响,公司营业额也有所增长。

3月4日晚间,老凤祥发布业绩快报,称去年营业收入为714.36亿元,同比增长13.37%。报告期内老凤祥黄金珠宝业务收入和利润实现双增长,公司全国范围内新增网点385家,年末总营销网点达到5994家。

潮宏基则预计,2023年实现归属于上市公司股东的净利润3.2亿元至4亿元,同比增长60.7%至100.88%。报告期内,受国风潮流和新工艺创新的拉动,黄金珠宝消费市场持续增长。

民生证券的黄金珠宝消费新趋势研报指出,克重黄金占比高的黄金珠宝公司会受益于金价上行,存货增值,毛利率提高;但对于收取品牌使用费加盟模式的品牌商而言,由于金价波动由加盟商承担,不影响品牌商的利润,因此加盟占比高的黄金珠宝企业,受到金价波动的影响小。

网友辣评

●跟我没关系,我连一克都没有。

●大家原来都这么有钱!

●2015年疯狂扫货的黄金大妈微笑不语。

●年轻时买得起但是不喜欢,现在喜欢了,发现买不起了。

●这种消息上热搜了,就是提醒你该卖了。

●现在下手的也是服气,太辣手!

●以前觉得黄金俗气,现在仔细端详,发现在黄金俗气的外表下,隐隐透露出不失儒雅的贵气、低调中不失霸道的傲气。

公告

金价“狂飙” 国有大行发公告:上调金额

受黄金价格持续走高影响,银行的黄金积存受到投资者青睐。黄金积存是指投资者在商业银行开立专门账户,按照固定重量或固定金额购入黄金产品。近期由于金价上涨,带动国有大行上调个人黄金积存业务定期积存起点金额。

近期随着黄金价格上涨,投资者热情升温,黄金积存业务无论是咨询量还是办理量都有大幅提升。黄金积存业务允许个人客户在一定时期内存入一定重量黄金,最小业务单位为1克,具体积存起点金额或重量各家银行并不相同。因此,黄金价格持续走高,投资者的投资成本也有所上升。

黄金积存业务由于启动资金相对较少,交易规则简单,是普通投资者较为热衷的投资黄金渠道,在方式上可选取主动积存或定期积存,投资之后可以将黄金进行兑换、赎回、转让、质押等。黄金积存业务根据市场价格波动情况实行一日多价,同一时点的积存与赎回兑换价格相同。

记者走访了多家银行网点,工作人员均表示近期销售火热。

3月6日,中国建设银行发布公告称,为顺应市场变化,将个人黄金积存业务定期积存起点金额由500元上调至600元,后续将持续关注黄金市场变动情况,适时对上述起点金额及限额进行调整。

复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼表示,在黄金市场价格上涨较快的情况下,相关银行对起点金额进行调整,以更好适应黄金市场变化。黄金价格时有波动,投资黄金并非稳赚不赔。投资者要基于自身投资理财的目标和需求,适当配置黄金产品,切勿跟风投资、追涨杀跌。

反应

金融市场“推波助澜” 金饰加工零售产业“谨慎应对”

面对迭创新高的黄金价格,不只是金融市场,黄金加工上下游产业链与零售市场同样陷入“狂热”与“焦虑”交织的氛围。近日,记者走访上海多家黄金零售门店了解到,尽管金价大涨带来部分消费者的跟风买盘,但多数金店负责人同样担心“金价偏高,或压制部分黄金首饰购买需求”。

一位金店负责人说,过去两天黄金回收业务量明显增加,部分消费者开始逢高出售投资型金条获利了结。一位金饰加工企业负责人说,他们已全部采取“来料加工”模式,不愿再自行承担金价涨跌风险。

面对迭创新高的黄金价格,金融市场普遍乐意“推波助澜”。美国商品期货交易委员会发布的最新数据显示,截至2月27日当周,以对冲基金为主的资管机构持有的COMEX黄金期货期权净多头头寸较前一周继续增加369400盎司。

观点

年轻人争相买金 别忘了“投资有风险”这句老话

如今,在金店、银行、电商平台都能看到频频下单的年轻人,买金已经成了年轻人中非常时髦的一项消费。在网上,甚至出现了“买金特种兵”这一新群体——一些年轻人为了投资价值最大化,到处寻找更划算的黄金产品,并在各种社交平台上分享自己的“秘籍”。

实际上,年轻人买金并不是从今年开始的。从2016年到2021年,青年人购置黄金的比例已从16%增长至59%,成为各年龄段金饰消费潜力榜首。

从全球范围看,黄金之所以不是最主流的理财方式,其实是有原因的。黄金本身并不产生利息、股息或分红,其价值主要依赖于市场供需和投资者情绪,价格很容易受到各种因素影响。而那些所谓的“买金省钱秘籍”,也很难说是完全靠谱的。所以,一味追求便宜,反倒有可能踩到坑里。

黄金要想实现理财功能,市场流通很重要,但现实是各家机构的回购政策并不一致。比如,大多数银行在金条打造成首饰以后就不再回收;有的银行则只回购从自家销售出去的金条,也有部分产品银行不提供回购服务。这时候,消费者就只能另选回购渠道,也就有可能造成损失。尤其是很多黄金饰品,由于包含了加工费,在赎回时很难达到成本价,也难以和国际金价同步波动,这就给投资带来了不确定性。

总之,买金还是应当量力而行,谨慎选择,而不是盲目跟风从众。据央视财经、《新京报》、《成都商报》等