

接棒“大妈” 年轻人也囤黄金

随着近年黄金价格持续上涨 25岁至35岁的顾客成为黄金购买主力



爱上囤黄金的年轻人现象

2013年,伴随国际金价震荡下跌,“中国大妈”像抢白菜一样抢购黄金,美国《华尔街日报》在报道这一现象时,甚至专门创造了“Dama”这个以汉语拼音拼写的新单词。10年以后,随着国际金价持续上涨,囤金开始在年轻人中间成为潮流,越来越多的青年群体加入抢购黄金的大军中。年轻人接棒“中国大妈”,成为购买黄金的主力军。《2021中国黄金珠宝消费调查白皮书》显示,在金店消费群体中,25岁至35岁的顾客占比已经超过七成。《2022年中国黄金首饰行业洞察报告》数据显示,从未买过金饰但具有购买意向的消费者占比从2016年的16%增长到2021年的59%,他们购买珠宝品类的年均消费达到1560元,远超时装、鞋帽等其他商品。

90后开始热衷买黄金

“2013年到2019年,我们店的主要顾客还是‘大妈’,但是从2019年开始,越来越多的年轻人成为购买主力。”青岛万宝金楼销售部经理徐昆这样说。徐昆从业已有12年,他目睹了2013年时“中国大妈”抢购黄金热潮的场景,也见证了之后黄金价格持续6年徘徊不前的状况。他告诉记者,从2019年开始,黄金价格小幅上涨,随后年轻人开始喜欢上黄金,尤其是从今年开始,这种情况呈现加速趋势。

“2013年上半年,当时的国际金价从每克近400元跌到不足300元,我清楚地记得金价在3个月内下降了20%。很多‘大妈’瞅准了这个机会,开始抢购黄金。”徐昆说,有时甚至店铺还没有开门,门口就已经排起了长队。他们店的收银台在商场最里面,每天排出20米长的队伍是常见的情形。聊起当年的场景,徐昆感慨万千:“那时候首饰的款式不多,镯子大部分是光面的,一般重30克左右。我们店最多的时候,半天卖掉了60个金镯子。”徐昆介绍,当时很多“大妈”都是带着成袋的现金来买黄金,“在黄金周期间,我们每天的营业额都在40万元以上,这也是这些年的最高值。”

亿信金品的董事长赫朝阳告诉记者,很多人只是看到了大妈抢购黄金的表象,没有看到事情的本质,“这些‘中国大妈’中尽管有些人是跟风,但是更多人熟悉黄金行情,所以敢于在低价位的时候下手。后来尽管遭遇了五六年的黄金价格徘徊期,但最终事实证明,‘中国大妈’当初的选择是很明智的。”

“2007年,我以每克270元左右的价格买了一些黄金,后来都赚钱了。从那以后,我就开始关注黄金行情,从2013年起每年都要买一些金条,再后来又给小孙女每年买一个金镯子。”市民于女士说,这些年来,她在黄金上的投入有90多万元。

“2018年年底,国际黄金价格开始回暖,2019年涨到了每克350元。也就是从那个时候开始,购买黄金的年轻人逐渐多起来。”徐昆说,在这个阶段,90后群体开始成家立业,“他们的消费观念受到网络信息的影响,对于钻石的热情有所降低,转而开始注重资产保值。”赫朝阳说,前些年,曾经有一位从事私募业务的年轻人,一下子从亿信金品购买了500万元的金条,“对方是从事投资业务的专业人士,对黄金行情走势进行预判后,选择了购买金条保值。后来的黄金行情走势证明了他的选择是正确的。”

三大因素吸引年轻人

在亿信金品店门口,专门立了个牌子,上面醒目地标注着每天的黄金价格。11月26日记者采访当天,黄金价格是每克472元。在亿信金品的柜台里,既有上海黄金交易所的标准金条,也有各种规格的金条,重量包括20克、50克、100克、200克、500克等,还有琳琅满目的金项链、手镯、戒指等。

“2013年前后的黄金首饰款式相对比较简单,这些年来黄金首饰的款式越来越新潮,加工工艺越来越高超,在一定程度上吸引了越来越多的年轻人。”赫朝阳说,除了黄金,公司还做钻石生意,但是今年的钻石生意比起黄金来差得很多,很多年轻人结婚只是象征



10年前,买黄金的主力军是“大妈”,如今已换成年轻人。万宝金楼供图

性地买个钻戒,有些新人甚至干脆买人工钻石。今年黄金价格涨了20%,而钻石价格跌了30%。

年轻人成为购买黄金的主力,分析起这种消费变化的原因,赫朝阳认为有3个原因:首先是相比股票、基金、期货等理财产品的不确定性,以及房价的低迷,购买小克重的黄金不会给生活增添太多负担,反而能起到保值的作用;其次是黄金珠宝饰品的设计更加精美,相比前些年样式时尚感更强了,不管是佩戴还是送人,都是不错的选择;最后也是受到老一辈消费观念的影响,“中国大妈”前些年抢购的黄金逐渐传到下一代人手中,前者成功的经验也让年轻人看到了黄金的魅力,在消费习惯上起到了引导作用。

“在我们店里,经常有一些老顾客带着孩子来选购金首饰。年轻人购买黄金珠宝饰品时,除了更加注重款式外,周转率也更快了,有人甚至只佩戴了半年就要更换款式,以旧换新或者是卖旧换新。”赫朝阳说。如赫朝阳所说,去年12月份,90后市民李晓强结婚时买了金耳环、金项链、金戒指等“三金”,8个月后,他和爱人一起把金项链、金耳环换成了新款式,而金价已从买时的每克530元涨到了591元。

赫朝阳认为,黄金饰品在年轻群体中走俏,一定程度上与年轻人的消费意识崛起有关。黄金饰品作为“高性价比”珠宝,兼具货币属性,具有保值、佩戴等多重功能,更契合年轻一代对于性价比首饰的需求。赫朝阳提醒广大市民,目前市场上出现了“南非锡金”,普通人很难鉴别,所以一定要选择正规渠道购买。

黄金饰品已成“刚需商品”

“以前看到新闻上说‘中国大妈’抢黄金就像买大白菜,当时觉得不可思议,没想到现在我也理解她们了,并且也跟着‘中国大妈’买黄金了。”90后市民刘帅说,从去年开始黄金价格一路上扬,她就跟着妈妈买了10多万元的金条。记者采访得知,有一些年轻市民选择每年买一根10克或者20克重的金条,既可以作为投资理财手段,也可以等孩子结婚时送给孩子。

徐昆说,现在黄金饰品已经成为年轻人的“刚需商品”,从这个角度上来说,自然是早买更划算。赫朝阳则认为,伴随着美联储结束加息周期,黄金升值的空间有望在明年二三季度打开,再加上伴随着国际地缘局势不确定增强,也会让具有避险属性的黄金受到追捧。“我的一些老顾客,包括我自己,都是每年定期给孩子买些金条,用这种定投的方式降低购买成本,作为分散投资的重要渠道。”赫朝阳说。

/ 建议 / 黄金虽好 谨慎投资

岛城某股份制银行理财经理贾先生接受记者采访时表示,在商品通胀、避险属性、去美元化等多重因素支撑下,国际和国内金价大概率仍会有不错的表现,投资收益值得期待。从未来三五年来看,在逆全球化提速和全球不确定性因素升温的背景下,黄金仍有望延续亮眼表现。贾先生告诉记者,目前,投资黄金主要有三种渠道:实物黄金、纸黄金、黄金ETF及场外联接基金。实物黄金虽然有装饰功能,但是买入、卖出存在较大折价,且保管相对不太方便;纸黄金虽然不用进行实物交割,但是手续费比实物黄金要高;黄金ETF及其联接基金交易便捷且手续费低廉。

对于消费者投资黄金的建议,贾先生指出,对国内投资者来说,考虑到存款利率的长期下行和房地产长周期的来临,优质投资品愈发稀缺,持有一定仓位的黄金做长期投资是一种不错的选择。对此,贾先生建议,国内黄金投资产品较为丰富,普通投资者需要根据投资专业能力与风险偏好,选择适合自身的投资产品或工具。在不确定性较高环境下,建议投资者充分评估自身风险承受能力与流动性需求,进行多元化资产组合,尽量平稳投资组合收益。