

年内金价一度突破2000美元/盎司,黄金销售增幅30%以上 大妈抢购黄金已成“往事” 年轻人成主力军

本报记者 吴恩慧

从2013年的高位,到2023年重回每盎司2000美元,黄金消费这十年正如它的走势一样,跌宕起伏。

今年开年以来,黄金始终是热议话题,特别是它凌厉的涨势,吸引着全世界的目光。3月20日,国际金价盘中一度突破2000美元/盎司大关,为2022年3月以来首次。

不过,跟2013年相比,十年之后的黄金消费已大不一样。



当年大妈们有什么就买什么 最高峰一天卖出2公斤黄金

从事黄金珠宝生意20多年的马先生,对10年前大妈抢购黄金记忆深刻。

“10年前——2013年4月下旬,我记得很清楚,当时黄金价格从之前的最高点每盎司2000美元,大幅下跌到1550美元/盎司,大妈们看到黄金有折扣,就出手了,那段时间,黄金销售一天一天热起来。”马先生说,当时他的店,每天销售日均100多克黄金,在大妈们加入之后,销售日渐上升,从300克、500克、800克不断飙升。“那一波最高峰,是一天卖了2公斤。”马先生对当时的抢购场景记忆犹新,“大妈们都准备好钱来的,我们柜台里有什么,她们就买什么,不管什么款式、什么价格,有就买走,到最后货都卖空。”

这不是马先生一个店的情况,“全国各地黄金卖场都出现了疯狂扫货场面,不到一个月,几乎所有商场的金饰、银行的金条全部售罄。”马先生说。

阿朱是杭州一家珠宝连锁品牌

的店长,她从事珠宝销售已经12年,她同样告诉记者,10年前一位客户买了两公斤的金砖,“这是我从业这么多年,最大的一笔交易。客户本来说要买三



公斤,后来她买了两公斤,总计70多万元,一次性付清。她来付钱的时候,是背了一个装肥料的编织袋来的。”

而根据中国黄金协会数据,2013年我国黄金消费量首次突破1000吨,达到1176.40吨,同比增长41.36%,这其中,有不少大妈们的贡献。

不过,自此以后,马先生再也没见过大妈疯狂抢黄金的场面,阿朱再也没有一次性卖出两公斤黄金。

这两年有不少客户囤黄金 附近的拆迁户一次性买入8公斤黄金

2013年中国大妈抢购黄金之后,黄金的热度随着金价下跌,也慢慢平淡下去。

在沉寂6年之后,2019年,黄金重回大家视野。当年6月开始,金价强势上涨,并触及多年来的纪录高位。

世界黄金协会的数据显示,2019年国际金价在1393美元/盎司至1546美元/盎司区间运行,全年涨幅达18.4%。

买涨不买跌,黄金重拾升势,再次激活大家的记忆,在这一年,陆续有消费者出手买黄金。

杭州国际珠宝城从事珠宝批发生意十多年的胡先生,就见证了自2019年以来这一拨消费者购买黄金的热情。

这家珠宝城位于萧山经济开发区,附近有不少拆迁户,胡先生告诉记者,这几年,附近拆迁户囤黄金的不在少数。

“三年前,我有个客户是旁边的拆迁户,想趁金价比较低的时候囤点黄金。他进店的时候,就是大街上最普通的穿着打扮,但开口就说要买8公斤黄金。”胡先生告诉记者,他当场就付了30%的订金——100万元。胡先生连夜备好货,第二天就交付给客户,这8公斤黄金分成了100克、300克、500克等不同规格的金条。

黄金这几年是怎么狂飙的?胡先生举例说,2019年3月,一公斤黄金大概需要人民币28万元左右,到2020年3月大概是35万元,再到2022年3月已经涨到40万元,“但到今年3月,你得花43万元

才能买下一公斤黄金。”

胡先生认为,在近年来俄乌冲突、欧美银行暴雷等背景下,乱世买黄金的规律依然颠扑不破。“这两年囤黄金的客户真的蛮多的,像我一个同学,去年夏天金价350元每克的时候在我这里买了100多万的金条,现在每克都涨了快100元了。”

开年以来销售增幅30%以上 95后00后年轻人来买黄金了

今年开年以来,黄金凌厉的涨势再次引发消费者强烈关注,购买黄金的热情同样在不断上涨。

官方数据显示,国内黄金珠宝行业1~2月零售额同比增长5.9%,增速较12月份上升24.3pct。黄金珠宝是2023年1~2月增速环比改善幅度最大的细分行业。

珠宝批发商胡先生从开年以来一直就很忙,“年初黄金加工工厂的货都被抢完,我都专门打飞的去深圳的工厂盯着,拜托老板给我出货。”胡先生说,今年他的黄金批发增长幅度在30%以上,他总结认为,现在买黄金的消费特征很明显:大妈不抢了,年轻人买得多了,单价也便宜不少。

周二虽然是工作日,但马先生的珠宝店里很忙碌,一个多小时里有十多位消费者进店,基本是年轻男女,其中一位90后女生看中了一款2000多元的项链,当即爽快付款并戴上。

马先生告诉记者,现在的95后00后年轻人,购买黄金的单价不会太高,基本是以几千元的东西为主,他们追求款式,戴上好看、愉悦自己是最重要的,黄金保值增值的属性还是其次,“以前大妈喜欢那种不太讲款式的手镯,现在年轻人特别喜欢古法黄金饰品,工艺讲究又漂亮,虽然加工费有点贵,一只40克的手镯光是加工费也要几千元,但年轻人很喜欢。”

“现在买黄金可别说是中国大妈了,年轻人才是主力了!”阿朱店长同样告诉记者,年轻人会通过直播、电商等渠道买金器,几百元能买点小东西,小几千元的金器则深受年轻人喜欢,他们正在加大抖音等线上营销,“现在很多珠宝品牌都在线上玩得很溜,以克数小、单价低的产品吸引年轻人消费。”

湖州银行杭州分行
BASED ON 10.2013

湖行礼遇 感恩同行

定期储蓄,保本保息		
产品期限	起存金额	现执行年利率
3个月	50元	1.75%
6个月	50元	1.95%
1年	50元	2.15%
2年	50元	2.75%
3年	50元	3.40%
5年	50元	3.40%

个人通知存款,灵活方便		
产品期限	起存金额	现执行年利率
1天通知	5万元	1.45%
7天通知	5万元	2.00%
个人大额存单,限量回馈		
产品期限	起存金额	现执行年利率
1年	20万元	2.30%
3年	20万元	3.55%
注:大额存单限时限量提供,请提前电话咨询		
湖州银行实际到期利息会因实际存期天数不同而略有差异		

理财先锋

讲述最新产品
网络财经资讯
汇聚理财知识
量身定制服务

详情请咨询:0571-87075289、87076025、86161105

网点地址:1.杭州市上城区城星路96号湖州银行杭州分行(地铁4号线城星路B3出口,公交车71路、96路、107路、320路、B支1路富春路市民街口站下)。2.杭州市临平区南苑街道人民大道505号1幢101室湖州银行杭州临平支行(余杭大厦一楼,地铁9号线临平站B6出口,公交车436路、321路、481路、386路、411路、8411路、405路、401路、484路、427路迎宾路人民大道口站下)。

风险提示:
理财有风险,投资需谨慎,请认真阅读:
《理财产品说明书》等文件。咨询电话:0571-87075289