



年轻人为何爱上买黄金？

王茜

发了第一笔工资，给自己买颗“金豆豆”；手头有点闲钱，就把买黄金作为投资。今年以来，我国黄金消费群体正朝着年轻化方向发展。某机构一项调查显示，25—35岁人群占购买群体的一半以上，已成为黄金消费主力。在我市，也有不少年轻人爱上金光闪闪的金饰，黄金市场因为有年轻力量的加入而日渐升温。

为何年轻人越来越愿意购买黄金？购买黄金对刚入职场的年轻人来说，需要规避哪些风险？笔者就此进行了一番走访。

从质疑到加入 年轻人成为买金主力

“以前看到妈妈戴金项链，我总觉得很土，没想到，我还未到妈妈的年龄，也爱上了黄金饰品。”说自己消费观念的改变，“95后”消费者小李笑着说。

从质疑到加入，越来越多的年轻人早早地成为买金主力。笔者在走访市区开元商城时看到，许多年轻消费者正在柜台旁选购或试戴黄金饰品。某金

店工作人员告诉笔者，每天都会接待许多年轻顾客，特别是周末，忙得不可开交。

在开元商城一楼某金店内，张先生一边陪着女朋友试戴金戒指，一边说道：“我们打算年底订婚，先带女朋友把‘三金’买好，这次准备选一款婚戒、一条项链和一只手镯。”以前对黄金饰品毫无兴趣，甚至一度觉得土气。今年因为备婚需要才来买金饰，结果逛下来发现现在的黄金饰品款式非常精美，我对黄金饰品有了新的认识。”张先生的女朋友说，结婚打算不买钻戒，买成金戒指。她认为金饰不仅保值，而且如果款式不喜欢了，加一些工费就可以重新换成新款式。

年轻人购买黄金饰品不仅是为结婚，还因为喜爱。据了解，近几年黄金珠宝的工艺和设计日益时尚，黄金饰品的消费主力逐渐年轻化，年轻消费群体对金饰的接受度越来越好。

“我很喜欢购买黄金饰品，不仅因为现在款式越来越时尚，还因为它保值，急需用钱的时候能‘救救急’。”一位正在购买DIY黄金珠串的“90后”女生小张说，节假日有活动或生活、工作中有令人很高兴的事时，她大多会买一个小金子来奖励自己。这种一口价的黄金小饰品，在1000元左右，单价较低，作为年轻人，她不用花太多钱就能体验到购买黄金的愉悦感和满足感，说着她就将销售人员刚穿好的新珠串戴到手上。开元商城黄金卖场的销售员介绍说，今年以来，购买黄金饰

品的“90后”和“00后”越来越多。

据市统计局相关数据显示，今年1—9月，包括黄金在内的金银珠宝类产品消费同比增长12.1%，这其中，年轻群体的消费不容小觑。笔者了解到，市区经二路天下汇、开元商城等商场内购买黄金的年轻消费者占比60%左右，而银泰城、高新天下汇等商场更加明显，占比达到70%，年轻人已然成为购金的“主力军”。

从个性到国潮 金产品迎合青年消费

年轻人爱上黄金消费，一方面是消费观念的变化，另一方面，黄金产品不断推陈出新，也让喜爱新鲜事物的年轻人欲罢不能。

“今年新推出的十二生肖系列，刚刚到货！”高新天下汇商场某金店销售员谭女士边说边拿出一盘3D黄金饰品，并向消费者介绍。谭女士说，许多年轻人都喜欢买这种款式的黄金产品，今天刚到货就已经订出去好几款，卖得特别好。

笔者在开元商城某黄金品牌店了解到，为了迎合年轻消费群体的喜好，该品牌的设计师们对产品设计进行了创新设计，将黄金饰品的造型制作成“联名款”，通过设计联名产品，巧妙地结合各类IP的流量，“圈”住不同年轻群体，成为年轻消费群体心目中的时尚饰品。

同时，黄金饰品制作有了更多的新工艺，如古法黄金、珐琅金、3D硬金、5G金等，并按照不同的工艺生产出更多设计独特、款式精美的黄金产品。

笔者在市区各大商场的黄金柜台观察发现，古法黄金、珐琅金等黄金饰品大部分有着中国传统造型。一名销售员介绍道：“这些款式都是现在流行的国潮风，卖得很好，独特的制作工艺与国潮图案相结合，受到年轻人喜欢。”

近几年，“国潮风”逐渐兴起。许多商家为迎合国潮风，以中国文化元素为灵感来设计制作黄金产品。对于年轻人来说，国潮黄金不仅仅是一件普通的黄金饰品，更是用时尚的方式表达出对中国传统文化的热爱和认同。

“由于消费者年轻化，今年我们新增了大量30岁以下新用户。针对这类消费者，我们将客单价下调，新增了许多1000—3000元轻量化黄金产品。”银泰百货某金店的销售经理说，此类产品因重量较轻，更适合日常佩戴，而且在价格上更符合年轻消费者的预算，买起来不“吃力”，能“勤买”。

不仅如此，笔者走访我市多家金店发现，许多商家还特意设计出如黄金盲盒、旋转幸运盘等许多新潮的销售方式，来“帮助”年轻消费者选择心仪的黄金饰品，精准捕捉了当代年轻人的消费心理，从而更顺利地销售。

有专业人士分析认为，现在的“90后”“00后”新生代追求个性化、悦己化、潮流化，而黄金饰品的时尚、个性、多元以及国潮风符合他们的审美需要，因此黄金饰品成为他们“购物车”中的重要选项。

从悦己到投资 学理财还应理性消费

如今，年轻一代消费者的消费理念发生了变化，黄

金具有保值和增值以及价值投资的属性，地位依旧其他产品不可替代的，因此也就有越来越多的年轻人开始选择将黄金作为理财产品。

“以前是因为喜欢某个款式才会买，现在我周边很多好朋友都流行黄金理财，所以我有时也会跟风攒黄金。”27岁的刘女士告诉笔者，平时她不仅在商场里买，还会在各大电商平台的直播间里抢购金豆子、金瓜子等黄金产品。在她看来，线上黄金销售渠道的出现，一定程度激发了自己购买黄金的积极性。

笔者走访市场时，不少年轻人表示，临近“双十一”购物节，不仅商场里售卖黄金有各种打折优惠，线上的优惠力度同样大，让人心动。因此，许多年轻消费者也会选择网购黄金产品，不仅为了日常佩戴，还为了投资理财。“我以前没有理财概念，不知道怎样存钱，现在买了黄金就当变相存钱了。如果升值了，那当然更好。”“00后”消费者小程对笔者说道。

笔者观察发现，随着科技的进步、市场的多元化以及年轻人消费观念的变化，黄金的销售方式和消费趋势将持续多样化，并继续吸引更多的年轻消费者参与其中，但无论是传统的实体店销售还是新潮的线上购物，年轻人购买黄金时应基于充分的了解和理性的判断，确保自身的财务安全和投资回报。

我市某银行理财经理张先生表示，黄金绝不是稳赚不赔的理财产品，金价会受市场供需和全球经济状况的影响，有较大的波动。黄金作为硬通货的确存在储蓄价值，但并不意味着其价格会一直上涨。在购买黄金产品时，消费者应根据自身的需求和经济状况进行选择，避免盲目跟风。

只买对的 不买贵的

王怀宇

近几年，随着黄金饰品不断翻新花样，包括我市在内的多地消费市场迎来了“买金热潮”。这种热潮的出现，是经济发展的结果，也是百姓生活质量提高的具体表现。但是，一些人不考虑自身的需求，不顾自身经济状况，盲目跟风购买黄金饰品则不足取。

俗话说：只买对的，不买贵的。这里所说的“对”，是指根据自身的

需求和经济状况等因素决定是否购买，要量力而行。假如某个人确实喜爱黄金饰品，消费能力又可以完全达到，购买后不会影响日常生活，这就是买“对”了。这里所说的“贵”，是指一些人总认为价钱贵的商品，是身份和地位的象征，看别人有，自己也要有，无论喜欢不喜欢，无论消费能力是否达到，反正要买，甚至为此做出一些出格的行

为，结果对正常的生活、工作造成极大的困扰。

量入而出，理性消费，是老百姓千百年来积攒下来的生活经验。盲目跟风，过度消费，是攀比心、虚荣心在作祟，总想着购买一些贵重商品来包装自己，比别人高贵一头。殊不知，众人真正看重的是学识与修养。在黄金消费上，还有一些人抱着“肯定涨价”的理财意识，认为买黄

金是回报率绝对高的投资。这些人在不良商家的忽悠下，头脑发热，疯狂抢购黄金饰品，往往会因为一时冲动而后悔。

希望年轻消费者树立正确的消费观，在黄金消费中要从自己的实际需求出发，切莫为了花钱而花钱，要根据自己的经济能力，把握好消费限度，养成适度消费、理性消费的好习惯。

百姓关注

通知

因刘领雷、仲黎军两名同志擅自长期离岗，请于此通知见报之日起15日内来单位办理相关手续，逾期未到，将按照相关法律法规办理。

宝鸡市地下水管理监测中心
2023年11月10日

挂失 以下证件遗失，现声明作废。

* 高院平丢失身份证，号码为：610327198404283411。
* 王怀宇丢失宝鸡聚丰房地产开发(集团)有限公司收款收据一张，号码为：3220108。

* 王力丢失宝鸡聚丰房地产开发(集团)有限公司收款收据两张，号码分别为：8627277、8627285。

* 江西省河曦建设工程有限公司丢失财务专用章一枚，号码为：3611000072482。

* 付虎勤丢失残疾人证，号码为：61032219610823451813。

公告专栏

服务热线 3273352

法律顾问
吴智丰律师 13309174321
程建兵律师 13992732277