

这届年轻人“淘金”新花样 买根金条打个手镯

淘金风潮，在年轻群体中愈发盛行。不过，和传统消费者青睐金饰、转运珠、金手镯等物品不同，这届年轻人开始涌向银行购买金条等贵金属。

如今，年轻人还玩出了“新花样”：将金条打成手镯、吊坠等极具个性色彩的物品。“一块50克重的金条，加上每克15元的手工费，总价格差不多在2.6万元，而同样的重量和款式，品牌金店里则需要3万元。相比较下便宜4000元，为什么不选择金条呢？”杭州95后韩静如是说。

100克重的金条 新华社

1 打金更有性价比

端详着手上刚花费2.4万元从银行入手的50克小金条，韩静一脸满足。

6年前参加工作时，对黄金格外喜爱的韩静就开始“淘金计划”。每每攒够钱，她总会用来购买心仪的金饰。从一两克的金豆豆，到20多克的小金条，“如今先后攒了十多款金饰，总重快到200克了。”

近年来，年轻群体中悄然刮起“淘金风”，这股风潮在2024年初彻底爆发。不过，和以往消费者倾向于在品牌金店购置金饰不同，年轻人买金的热情转向银行贵金属。

“除了贵气好看外，也能当作保值增值的投资。”重庆90后张瀚刚在银行APP上预约了一款30克重金条，他的“买金史”已有三四年时间，“相对金店的价格，银行价格明显更具性价比。”

近段时间，首饰黄金挂牌价再创新高，每克实时价格超过600元，尽管优惠后约550元，但相较2023年同期的每克420元左右，上涨幅度超过30%。相比之下，各大银行推出的金条实时价格每克大多在500元上下。

“不少年轻用户特意就金条购买进行咨询，最近每天都会接到数十个类似预约电话。”一位银行工作人员介绍，除了收藏外，年轻人还会将金条重新加工，打造成自己心仪的款式。

张瀚告诉记者，金条到手后，自己计划打成手镯，过年送给母亲当作礼物。他去金饰加工店咨询后得知，素圈古法手镯工费每克需要15元，加上金条本身的价格，总价差不多1.6万元，“比品牌金店里同重量的古法手镯大约要便宜近3000元，足够给父母再买点其他的礼物了。”

记者在小红书搜索“金条”“金条做手镯”时发现超过9万条相关笔记。不少类似“用金条打金饰太值了”“30克金条打古法金镯”等帖子里，UP主们搭配着一张张精美的金饰照片，并详细地介绍打金流程、方法以及成品。而回复里则充满“太美了，想要同款”“真的很划算”等网友留言。短视频平台上，“金条打手镯”的播放量也达11.1亿次，其中最热门的一条视频有5.6万网友评论。

“现在越来越多人拿着金条来打手镯、挂坠等首饰。”在重庆经营着一家打金店的老何表示，“如今所打造的款式和花样也不再拘泥传统图案，更带有国风、国潮等个性色彩，甚至不乏有人定制‘卡通龙’‘醒狮’等图案。”

2 银行揽客拼金条

年轻人对金条热情的爆发，让众多银行看到机会。一时间，包括四大行在内的多家银行纷纷推出龙年贵金属产品，并打出各式宣传吸引年轻人购买。

日前，记者登录农业银行APP搜索发现，该行推出了限量发行的“传世之宝龙年生肖金条”，并分为20克、60克、100克、200克、500克、1000克等多种规格。其中重量为100克的金条，实时价格为50579元，折合每克505元。

中国工商银行同样推出了类似规格的“如意金条”，价格则进一步下探。以100克金条为例，实时价格为49524元，每克只需495元。

“春节前后历来都是各家银行黄金产品消费的高峰期，每年这一时间都格外忙碌。”一位银行工作人员解释，“毕竟



黄金饰品 新华社

相比商场卖的首饰金，银行金条纯度更高，且价格只在国际金价基础上加了10多元，另外没有加工等费用，自然金价也会比商场及金饰品牌店更为便宜。”

为了吸引到更多消费者，银行还推出“黄金年货节”“黄金购物节”等各种优惠活动。

除了销售金条外，多家银行还推出转运珠、金银套币等商品，价格同样要低于传统金饰品牌。“尽管类似商品没有金条那么有收藏价值，但其礼赠属性也被不少年轻人所看中。另外也有不少人看中其相对较低的价格，在购买后寻找金店改打成其他款式。”上述银行工作人员如是说。

3 日赚数千加工费

在老何看来，“买金条打手镯”一股风，确实越刮越大。老何坐在工作台前仔细地打磨着一对金手镯，身边的助手正有条不紊地向他递来锤子、气体火枪等工具。

几个小时前，一对年轻父母拿着一根20克的金条找上门来。他们希望能为自己刚满5岁的孩子打一对金手镯。

确定对方希望的款式后，老何将金条通过气体火枪溶解成金水，再倒入准备好的模具里做成细长金条，继而用压条机以形成手镯的雏形。最终，再使用锤子对手镯进行反复敲打和塑形等工序。

这对小巧且不失贵气的手镯，加工费240元。

“自去年开始，不少年轻人拿着金条来打手镯，每天差不多都能接到四五单生意。”老何回忆，尽管早在几十年前国内大街小巷就涌现出多家回收、定制黄金的门店，但消费者更倾向于前往商场及品牌金饰店购买。如今，“买金条打手镯”热潮之下，客户逐渐涌入自己店里，“毕竟我们收费更为划算，即使加上金条价格，也远比金饰店要便宜。”

在浙江经营着一家金店的郑杰，同样忙得不可开交。“已经接待了三四拨客人，还有几位在排队等待。”郑杰边敲打着手上的金条边介绍称，自己每天都会从早上10点忙到晚上8点，“根本忙不过来，最多的时候一天就能赚到几千元。”

郑杰告诉记者，自己通常接到的订单是传统基础素圈，为此他将价格定为每克15元，“加工基础款手镯大概需要1个小时，如果是款式稍微复杂点，大概差不多2个小时就能完成。”

一位刚从郑杰店里出来的顾客表示，这是自己第3次来打金，手上的手镯、脖子上的金吊坠都是打金而来，“打金确实上头，现在就想着以后不时买点小金豆攒起来，等到一定分量后再来打金。”

提醒

打金暗藏风险

年轻群体跟风打金，记者注意到，其中也暗藏风险。

“此前被骗过一次，现在不太敢信外面的小店。”一位消费者至今怒气未消，向记者表示，自己曾拿10克黄金去打吊坠，做好后却只有不到9克的重量，而且吊坠上满是黑点，要提纯的话，店方还需要额外收取数百元的费用。“不要轻易打金，尤其是街边小店，否则很容易遭遇亏损。”

在社交平台上，也有多位博主吐槽自己打金被坑的经历。记者注意到，其中大多集中在被掺入杂质导致含金量减少、克重减轻甚至调包等问题。

“金饰品加工确实存在一定损耗，但通常只会按照金条重量的1%计算。比如用10克金条打手镯，正常的损耗大约在0.1克。”老何表示，通常在接待来店打金的顾客时，自己都会事先说明。

“市场中确实存在部分不良商家，在打金时刻意磨出更多金粉来克扣黄金。顾客除了谨慎选择店铺外，还需要现场监督。如果有条件的话，最好等金饰完成后对其进行纯度检测，以此维护自身利益。”老何提醒说。

相关

年轻人成“淘金”主力

黄金作为传统保值商品，成为了消费者追逐的目标。在这股淘金浪潮中，“95后”“00后”等年轻消费群体的身影愈发活跃，相比多年来“中国大妈”的独占鳌头，这一次年轻人不再是旁观者。他们正迅速接替老一辈，成为购金的主力军。

“年轻人越来越重视投资保值，而黄金作为一种传统的保值商品，自然受到关注；其次，如今的各类黄金饰品也带有时尚的属性，这也让该产品与年轻群体的关系更近；最后，黄金的社交属性也越发明显，例如纪念日、重要节点，黄金作为礼物赠送给家人和朋友，也更具仪式感。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜告诉记者，这些因素的叠加让年轻群体正逐渐成为黄金消费市场的重要力量。

不少商家为了抓住这一新兴消费群体，纷纷推出了一系列针对年轻人的黄金产品和服务，以满足其需求。

“好看、好玩还保值”“这颜值，谁看不迷糊？”在不少消费者看来，“新生代”黄金产品不仅具有稳定的投资价值，同时也兼具了时尚和个性化的特点。

综合贝壳财经、消费日报

