

盯金价、蹲直播,每月买一颗

年轻人迷上“攒金豆”?

“攒钱不如买金豆豆”“小小年纪就有了第一桶金”……近来,购买以“金豆豆”为主的小克重黄金产品在部分年轻人群中风靡,相关产品在线上线下热销,盯金价、蹲直播、买金豆成为不少年轻人的日常。

如何看待年轻人迷上“攒金豆”?其中有哪些风险需要防范?记者就此进行了采访。

“喜欢这种花了钱又没花钱的感觉”

“95后”姑娘张涵从去年开始攒金豆,每月发了工资,她都会攒金价低时入手一颗小金豆,放在专门的玻璃瓶里。“看着瓶里的金豆越来越多,就好像小时候存钱罐里攒硬币一样,很有仪式感和满足感。”张涵说,买金豆不仅能拥有购物的快感,还能起到强制储蓄的作用,“就是喜欢这种花了钱又没花钱的感觉”。

当下,年轻人买金豆正成为一股热潮。记者在山西太原一商业街走访了4家金店,都有金豆产品在售,重量多为1克左右,有爱心、圆珠、豆子等多种造型,价格多为当日店内金价加少许工费,一般在500多元。一家门店销售人员告诉记者,从去年开始,来买金豆的客人就多起来,基本都是年轻人,很多还是常客。

在各大电商平台、网络直播间,小金豆也成为热销品。记者在京东“投资用黄金榜”上看到,各式金豆产品名列前茅,位居前

两位的产品客评都超过10万条,不少用户留言“已经第N次买了”“还会复购”。

“宝宝们,黄金是真的香,每颗都是足金4个9……”在某黄金珠宝直播间,女主播将一颗颗小金豆倒在手上,流利介绍产品的材质、造型、用途,粉丝们的留言哗哗刷屏。25岁的李紫妍每晚都要看会儿直播,因为“金灿灿的直播很治愈”,赶上优惠就会下单“薅羊毛”。

社交平台也掀起“攒金风”。有人把自己攒的金豆拍成照片和视频上传,疯狂“晒金”;有人整理购买攻略,告诉网友哪里能买到好货、哪家店铺要“避雷”;有人分享买豆心情:“开心买一颗,不开心买两颗”“每次老公惹我生气,我就去买一颗金豆子”。

多种因素驱动
年轻人迷上“攒金豆”

受访者表示,部分年轻人迷上“攒金豆”是由多种因素驱动

的。在买金豆的年轻人眼里,金豆比手工费高昂的金首饰更“划算”,很多人还会找各种“省钱攻略”买金。“在成长背景和当前大环境影响下,这代年轻人的消费观念更趋于务实,能够较为理性地看待自己的消费欲望,精打细算、量力而行,保持更加理性的生活方式。”山西财经大学金融学院教授王琳说。

王琳分析,得益于投资理财观念和知识在年轻一代群体中

的普及,年轻人的金融素养提升,对黄金有了一定的认识 and 了解。他们看重黄金的保值属性和低风险属性,在追求时尚风潮的同时也注重投资性和理财性,因而产生了这一现象。

攒金豆风潮还与黄金行业的创新相关。广州同信投资顾问有限公司总经理、黄金分析师吕超表示,黄金行业结合新一代消费群体的特点,主动打破传统群



一门店销售人员展示金豆产品。

体定位,锁定年轻群体,通过小型化、小克化、多形态化发展,降低黄金购买门槛,刺激消费需求,并通过互联网新零售的方式大力宣传推广,从而带动了黄金消费的新风潮。

多位受访者表示,电商平台和社交媒体的营销起到了重要推动作用。如电商率先把金豆做成1克的标准品,并配售攒金瓶,在瓶上印“自愿入坑”“日进斗金”等趣味文案,吸引年轻消

费者;通过教消费者如何辨别真假、承诺假一罚十、退货检测全程录像等方法,消除消费者网购顾虑;商家还面向大学生、初入职场白领在垂直类社交媒体上做精准营销,推出话题,打造爆款。

一位业内人士告诉记者,金豆的火爆也与一批正在转型的黄金珠宝行业商家的推动有关。近年来,很多黄金珠宝行业商家纷纷开拓线上市场,而金豆类产

品克重小、性价比高,购买门槛低,更容易跟年轻的消费群体建立联系,因此成为这些商家线上的主打产品,“这类产品利润低,许多线下门店并不愿意力推”。吕超提醒,目前黄金实物销售市场的回收渠道并不是很通畅,一些金店对金豆只销售不回购,或只回购特定品种,此外回购时可能面临金价下跌、回收价显著低于买入价、店铺收取手续费等问题,都会使投资者遭遇损失,因此通过攒金豆理财要关注金价波动、回购渠道和要求。

“入坑”攒金
还需防范风险

受访专家提示,虽然很多年轻人带有一定投资理财目的跟

风攒金豆,但总体来看,这是一种追求时尚和仪式感的消费行为,如果以投资为目的购入,还需要注意防范一些风险。

记者注意到,网上有消费者反映自己在某直播间购买的10颗“999足金”金豆在线下检验时被告知成色不足,只能以低价回收,造成损失。黄金投资分析师林大辉提醒,当前金豆销售渠道鱼龙混杂,特别是网上商家良莠不齐,购买金豆应尽量选择正规渠道,要注意甄别产品的纯度,保存好发票。

一些金豆产品的品牌溢价明显。记者采访发现,一款同造型的一克重金豆,商家售价从480元到609元不等,价格相差高达100多元。林大辉说,价差中很大一部分是品牌溢价,“金豆类产品工艺简单,售价越接近原料金价越好,否则投资价值会打折扣”。

吕超提醒,目前黄金实物销售市场的回收渠道并不是很通畅,一些金店对金豆只销售不回购,或只回购特定品种,此外回购时可能面临金价下跌、回收价显著低于买入价、店铺收取手续费等问题,都会使投资者遭遇损失,因此通过攒金豆理财要关注金价波动、回购渠道和要求。

“投资理财还是要选择适合自己的方式,不能一味盲目跟风。”民生银行理财经理卫子琪说,“仅从黄金来看,虽然它抵御风险的能力强,但不适合短线进出,更适宜长期持有。”

据新华社

大学生“蹭酒席”随礼100元被指太少

年轻人能否摆脱红包“绑架”?

今年9月,浙江嘉兴的大三学生小西(化名)和朋友参加了一场陌生人的婚礼,两人各随了100元的份子钱,遭到部分网友质疑,认为她们随的钱太少。

大学生想体验婚礼吃席

9月18日,小西告诉记者,近一个月前,她突然萌生了“去吃席”的想法,和朋友聊过后,两人在交易平台上挂了一个链接,询问有没有可以蹭的酒席,表示“可以随份子钱参加”。

9月13日,她收到了一条私信,一位新娘告诉她,3天后自己即将举办婚礼,原定的一些朋友没办法到场,想补充点人气,询问她和朋友是否能以“新认识的朋友”的身份到场。小西一口答应下来,她没想到一时兴起的想法能够实现,“特别激动,有种梦想成真的感觉”。

小西称,由于她和朋友都不太了解本地的礼金习俗,但又不希望“吃白食”,因此向新娘询问了相关问题。两人的聊天记录中,对方表示不需要给礼金,“我也不收礼金什么的,就是那桌订了,放着也空。”

小西和朋友觉得这样不好,当天,她们各自揣上100元的红包,按照约定前去参加婚礼。两人和新娘的朋友们坐一桌,小西

很紧张,也有些焦虑,除了怕被认出来,还有一种参加陌生人婚礼的不可思议。

她表示,婚礼现场的氛围很好,虽然以前也参加过婚宴,但这是自己第一次直观地感受到这么隆重的场景,“司仪讲话的



时候,感觉特别庄重。”小西回忆,新娘的父亲把她的手交给新郎那一刻,她的心情很复杂:“看到别人能幸福,还是很感动的。”

小西称,婚宴上的菜都是本地的特色菜,主要是一些海鲜,两人吃得很开心。此外,她们还

收到了礼盒,里面包含喜糖、一瓶蜂蜜、一盒蜜枣和一包烟。

一开始,小西以为是在嘉宾进现场时给红包,但一直没能找到登记点,直到敬酒环节,看到别人递红包给新娘,她才知道礼金要这么给。小西说,一开始,新

娘并不想接受她们的红包,但后来,两人硬塞到了她的手里。

她称,本来希望能和新娘相互添加联系方式,但敬酒结束时已经晚上8时许,举办婚礼的酒楼距离学校有段距离,她们只能先匆忙离开。

被质疑后,当事人回应

回到学校后,小西将事情记录下来,发到社交平台上。面对部分网友认为两人“随的份子钱太少”的质疑,她表示,因为两人是学生,确实拿不出特别多钱,但又不好意思不给,才会选择随100元。

此外,她认为,各地风俗不一样,她们不太了解当地的礼金数额,生长环境不同的大家也都有自己的看法,因此自己对这些质疑并不介意。

小西表示,自己并不是一个特别擅长社交的人,之前的大学生活中没有出现过这样的事情,这是一段非常难忘和奇妙的经历,“我会一直记住”。

礼金到底要随多少才合适

礼金也叫份子钱。在传统社会,每逢结婚、生育、乔迁等人生大事,亲友便会以凑份子的方式,贡献一份力量。如今,一家一户办婚礼也不难,礼金则更强调社交属性。既是社交,就需要点双方的默契,只要能宾主皆欢,那这礼金就发挥了它应有的作用。

可是,各地风俗不同,经济社会也在发展,一句简单的约定

俗成,已经难以概括礼金江湖的复杂。比如,同是100元礼金,放20年前已算体面,可如今总不免担心被人背后指点。

事关脸面、人情、关系,礼金这门“大学问”显得复杂又微妙。社交平台上,总有不少教学帖、疑问帖,专门讨论不同关系、不同地域的人应该给多少礼金,可总难有个定数。

有时,礼金甚至还会“内卷”,比如某地曾默认礼金为200元时,总有人觉得,给300元才“够意思”,结果人人都想“够意思”,300反而成了基准线,水涨船高下,工资未必涨多少,份子钱倒是一年比一年给不起了。

谁的钱都不是大风刮来的。礼金给少了伤感情,给多了伤钱包,可小心翼翼地斟酌,难免会影响双方的体验。有时,结婚邀请朋友,本想分享喜悦,结果朋友在酒席上,边吃边在心里不停念叨:“八十、八十……”一场婚礼下来,新人的脸没记住,净在算账了。

如今,办婚礼、收礼金,大多是图个喜庆。礼金给多少、怎么给,新人和宾客之间完全可以商量着来。真正的亲友,并不需要多少钱才能维持住关系,只要双方高兴,礼金随多少都合适。

据新华社每日电讯