

就地过年倡议刺激消费 春节期间金价回调幅度可观 新冠疫情得到有效防控,居民收入和消费水平稳中有增

## 海南黄金消费市场新年开门红 专业人士:当前是购买黄金首饰和投资金条的好时机

刚刚过去的春节假期,我国消费市场呈现出新的特点,升级型消费需求集中释放。这其中,全国黄金市场更是出现了消费旺季。据中国黄金协会最新数据,春节假期,我国黄金消费比去年增长超8成。

记者走访了海南主要黄金销售渠道发现,海南区域的黄金销售也热度不减。黄金分析师认为,今年新春佳节,就地过年倡议刺激了消费,这是助推黄金销量增长的主因之一。对于后市走势,预计短线走势不会有较为明确的方向,以区间震荡格局为主,建议投资者做好风险管理和仓位的调整。

新海南客户端、南海网、南国都市报  
记者 汪慧 实习生 徐小琦 文/图



消费者咨询购买黄金产品。

### 市场走访 海南黄金市场 销量普遍同比翻倍增长

据中国黄金协会19日发布数据显示,春节假期,我国黄金消费比去年增长超8成。在北京、上海、广州等地,多家金店消费者不绝,询价、成交不断。

海南区域情况如何?记者22日走访了海南主要商圈的各大卖场发现,黄金促销活动正如火如荼地进行,其中生肖黄金饰品、婚庆首饰品类售卖比较多。虽然不及其他省市的热闹场景,各卖场还是不断有消费者选购、咨询。“去年是受疫情影响,没有人出来,今年相比起来消费者就比去年多很多。”在海口友谊商场,金葉珠宝销售人员告诉新海南客户端、南海网、南国都市报记者。

另一黄金柜台销售人员说,春节期间的客流量是平时的2倍,成交率还是偏高的,“特别是情人节期间,选购的消费者多,客单价也会比较高,几万的单也毫不犹豫。”该销售人员介绍,春节前黄金销售增长跟婚庆有密切关系,金项链、金戒指、金手镯等婚嫁类黄金饰品卖得很好,此外生肖类黄金也卖得不错,包括牛年贺岁金条、吊坠摆件等。

记者从海南省珠宝玉石首饰行业协会获悉,春节期间,该协会主要会员企业的黄金专柜迎来销售小高峰,销量同比2020年增长达到136%,珠宝类增长50%。

除了商场的黄金卖场,商业银行也是投资者投资消费黄金的主要购买渠道。由于春节期间营业网点较少,海南工、农、中、建、交等大型金融机构在节前已经迎来一波销售小高峰。以工行海南省分行为例,今年初至2月10日,该行累计销售实物黄金20.9公斤,销售金额984.51万元,这一数据相较去年同期有较大幅度提

高,其中黄金销售重量同比增长36%,销售金额同比增长51.61%(因金价比去年同期高),消费者购金需求旺盛。

### 专家分析 春节期间金价回调 吸引投资者果断出手

值得关注的是,与高涨的金饰消费需求迥异,当前的金价走势却“凄凄惨惨戚戚”。2021年以来,受国际政治经济形势趋于缓解的影响,黄金开启震荡回调走势,从最高1958美元下跌至最低1760美元,最大跌幅10%,上海黄金交易所现货黄金价格从最高402元/克跌至最低368元/克,跌幅达到8.45%。为何这样疲弱势头下,黄金销售还很火热?

海南省珠宝玉石首饰行业协会会长苏瑞标向新海南客户端、南海网、南国都市报记者分析称,这与黄金线下门店迎来全面复苏有关。去年,受疫情影响,1月份至2月份期间,大部分门店处于关店状态。而今年,线下门店营业逐步恢复正常,销售额迎来可观增长。

工行海南省分行黄金分析师张德森认为,春节期间,我国市场上出现的黄金销售大幅增长,是两原因方面促成的:一方面是2020年金价大幅快速上涨,压制了很多投资消费需求,“去年消费者觉得金价太高了,而春节期间金价回调幅度比较可观,达到一些投资消费客户的预期,于是果断出手。”另一方面,在宏观上,我国是极少数控制住新冠病毒疫情又实现经济持续增长的国家,居民的收入和消费水平保持稳中有增,且春节期间也是我国传统的收入旺季和消费旺季,具备消费和投资双重属性的黄金产品,自然会得到国民的青睐。

走访中,记者还注意到,对于传统金饰和金条投资产品来说,传统意义上的“中国大妈”依然是消费主力,但与此同时,很多年轻投资者青睐线上消费,也拉动了黄金销量。

### 后市不明 行业人士提示 投资金条更加保值增值

截至目前,全球最大的黄金消费国和最大的黄金生产国都是中国,国民对于黄金的喜爱程度可见一斑。

记者走访发现,一些压力承受型的消费者正在越跌越买。黄金消费市场的火热会否延续全年?“从目前金价回调幅度和黄金产品购买火热的情况看,我国居民对黄金产品投资消费还有很大需求,黄金市场还有较大发展潜力。至于今年我国黄金消费市场的火热能否延续,目前还很难下定论。”张德森认为,市场需要结合金价的今后走势来判断。

“在宽松货币政策的前提下,今年金价会在一个较大区间内宽幅震荡,短期大幅走高的可能性较低。若美联储一旦开始收紧货币政策,世界主要经济体跟随调整,可能引发金价出现更大幅度的调整。”他表示。

苏瑞标认为,当前黄金价格创7个月新低,不论是购买黄金首饰还是投资金条都是一个好时机。他表示,购买黄金饰品,不仅能满足日常佩戴需求,也能起到保值作用;如果想黄金产品更保值增值,建议选择投资金条。

需要提醒投资者是,黄金投资也有风险,投资者切忌盲目跟风,一定要选择适合自己的黄金投资方式参与交易,并理性交易。

专题

## 工行海南省分行 再添两家总行级服务五星网点

工行海南省分行始终坚持以客户为中心,为不断提升服务民生、支持实体经济的能力,持之以恒地在优化网点、丰富场景、智慧服务等多方面努力提升客户体验,以更好地满足广大群众多元化服务需求。近期,在2020年工总行全国网点评比中,工行海口和平南支行、工行海口海港支行以优良的环境、标准的服务、规范的管理,喜获总行级服务五星网点荣誉称号。

为了给客户提供更好的服务体验,工行海口和平南支行和海口支行首先在美化服务环境上下功夫。走进这两家网点的大

厅,陈设井然有序,布局错落有致,网点墙壁的醒目位置张贴了人流高峰时段的温馨提示,大厅内设置了客户爱心专座、摆放了绿色植物、配备了“共享雨伞”、手机加油站、便民箱、齐全的智能机具等,用心打造温馨的营业环境迎接每一位到店客户。此外,这两家网点为保证服务质量,每周都会利用晨夕会时间学习服务礼仪、最新业务知识、规范网点员工服务动作、针对不同的业务场景进行预处理演练,并合理做好岗位之间的调度以及补位,使得人尽其用,物尽其能,加快释放网点服务

潜能,不断改善客户服务体验,激发网点服务活力。

据该行相关负责人介绍,这两家网点还主动为客户提供个性化服务。比如,工行海口和平南支行主动到企业、到社区为客户办理金融业务,普及金融知识、解决金融疑问。该行针对不同客户实施差异化、个性化、一对一的服务方式,如候鸟客户制定专属的金融服务,受到了广大候鸟客户的好评。疫情期间,该行通过线上服务,为客户送去关心和问候,主动上门走访为客户送去应急防

疫物资,持续关注企业复工复产情况,及时为客户提供业务支持,雪中送炭暖人心,疫情期间的贴心关怀让客户对该行的信任更深,满意度更高了。又比如,工行海口海港支行在疫情期间推出了个人客户经理“云工作室”,实现了对公优质客户的一对一跟进服务,线上引导客户在家办理业务,同时还推出多项应急便民措施,确保公司转账和代发工资等金融服务质量不下降,个人明细查询和银行卡存取款等基础服务不间断,为客户提供“零距离”的暖心服务。(文泉)