



“攒金豆”成年轻人理财新宠

“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？

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尚。

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”。

“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。”

尽管每个人攒金豆的需求和方法不同，但总体上，年轻人更倾向于凑零为整，每个月工资拿出一部分买金豆，攒到一定数量可以打成饰品或小金块。

中国新闻周刊发布的《2023有意思生活方式报告》显示，参与调研的年轻人中，有78.4%的人认为“自己能够认清需求，把钱花在刀刃上”，仅有16.8%的受访者预计2023年在游戏、演出等娱乐方面将增加支出。

消费还在继续，但方向却从消费主义走向理性需求。攒金豆只是一种形式，本质上年轻人需要的或许是一个门槛低、能抵抗通胀的储蓄方式甚至投资渠道。

据新华社

“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，她都会瞅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风潮。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，位居前两位的产品差评都超过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”。

