

金价大跳水！还能入手吗？

金价后续走势“短期谨慎、长期乐观”成为专家共识 建议普通投资者采用“定投策略”

早报3月2日讯 最近黄金价格出现大幅震荡,伦敦黄金价格从2950美元/盎司的历史高位快速回落至2850美元/盎司,国内金饰价格也大幅跳水,周大福、老凤祥等品牌的黄金饰品价格从895元/克跌至875元/克。金价为何突然大跌?价格大幅震荡的黄金,还能入手吗?

四个因素导致金价下跌

专家普遍认为,这波黄金大跌主要是受以下四个因素影响。首先,地缘政治风险的阶段性缓和削弱了黄金的避险需求。去年俄乌冲突、中东局势紧张时,黄金被当成“避险神器”疯抢。但最近局势缓和,消费者对黄金的避险需求自然就降了。

其次,美联储近期释放的“谨慎降息”信号,叠加美国2月超预期新增就业人数,强化了经济韧性预期,削弱了黄金的避险吸引力。

第三,前期市场对黄金前景的一致看好催生了“抢跑式”上涨,金价在突破2950美元后积累了大量获利盘,但性价比降低后,部分投资者“获利了结”致使金价下跌。

第四,此前受关税政策不确定性影响,黄金实物需求出现挤兑性增长,但随着市场情绪降温,纽约贵金属市场库存回补现象减弱,溢价效应消退。



商场柜台内整齐摆放着金手镯。观海新闻/青岛早报记者 邹忠昊 摄

黄金消费市场出现分化

面对波动的金价,消费者该怎么选?记者走访了岛城多家金店,发现近期金价的剧烈波动,让黄金消费市场出现分化。

“这两天金价跌得厉害,赶紧来买颗‘小金豆’。”金狮广场的周大福专柜,小

李仔细比对克重标签,手指在计算器上快速敲打,计算总价和工费。专柜工作人员向记者展示柜台里的迷你金饰,包括转运珠、生肖吊坠和黄金贴纸等。“1克左右的‘小金豆’最好卖,年轻人把它当存钱罐,每月攒一颗,既好玩又能保值。”专柜工作人员赵女士说,春节之后,黄金销量就一路上涨,上个月销售额大概增长了20%,其中小克重金饰贡献了

绝大部分的增长量。

与之形成对比的是,金条市场和大克重产品的遇冷。“现在金价逼近900元/克,买个30克的镯子加上工费要3万多元,不如分批次买小克重产品。”专柜工作人员赵女士告诉记者,金价大涨之后,50克以上的金条和万元级别的金镯销量大幅下滑。

还有不少顾客在金价波动中选择“折中方案”。“买大件怕跌价,买小件又不过瘾。”正在挑选金项链的陈女士最终选择了一条15克的经典款式,她接受采访时表示:“戴着好看,以后还能改款,就算金价跌了也不算亏太多。”这种兼顾佩戴与保值的消费心态成为当前市场的主流选择。

建议投资者采用“定投策略”

最近金价“跳水”,专家建议普通投资者可采用“定投策略”,每月固定金额购买,平滑价格波动风险。

对于金价后续走势,专家形成了“短期谨慎、长期乐观”的共识观点。短期来看,黄金市场缺乏新的激励要素,高位震荡或成主旋律;但长期看,黄金作为对冲货币信用风险的工具,仍具配置价值。东方金诚研究发展部副总监瞿瑞预测,2025年金价有望突破3000美元/盎司,但需警惕短期波动。投资者需根据自身流动性、风险承受能力综合决策,避免单一押注。

(观海新闻/青岛早报记者 于捷)

扎根金融一线 坚守为民初心

恒丰银行青岛分行李强从退役军人成长为金融服务明星

在恒丰银行青岛分行有这样一位员工,在平凡的工作岗位上干出一番不平凡的工作业绩,他就是青岛分行胶州支行行长助理李强。自到青岛分行工作以来,李强先后从事派遣制驾驶员、零售客户经理、支行行长助理等岗位。工作期间,他始终牢记自己退役军人的身份,奋战在金融一线,服务于客户之中,用实际行动展现出金融人应有的本色和担当。

“军人荣誉感要求我不能落后”

2020年,李强转型成为一名零售客户经理后,由于人员调整,原本人手就不充裕的支行一下子陷入了运转困境,为尽快缓解人员紧张情况,他主动申请“补位”,一度兼任支行大堂经理、理财经理和客户经理三个岗位,他表示“支行缺人,就让我来,军人的荣誉感要求我不能落后”,将行内的事当作自己家的事认真对待,李强凭借这份热心和亮眼的业绩数据,成功转型成为一名零售客户经理,获评“感动恒丰·最美奋斗者”荣誉称号。

银行摊位做成“便民服务点”

李强始终坚持“像对待朋友家人一样对待客户”的服务标准,在刚刚转型为客户经理时,为了开拓业务,他风雨无阻坚持到周边社区摆摊设点做推广。在社区推广中,李强自学相关技术,义务为居民提供水、电等生活方面的上门维修服务,每周末专程帮助年老居民提菜送水,硬是把银



李强(右)向市民介绍金融业务。受访者供图

行营销摊位做成了“便民服务点”,周边的居民纷纷称赞李强的服务真是暖到了心坎上。在日复一日的坚持中,社区居民都把他当成了自家人,信任越来越深,有时家庭、邻里发生纠纷,社区居民也请李强出面帮助调解,“只要是客户需要,只要是我力所能及的事情,我都愿意出力帮忙。”李强表示。

从金融小白变服务明星

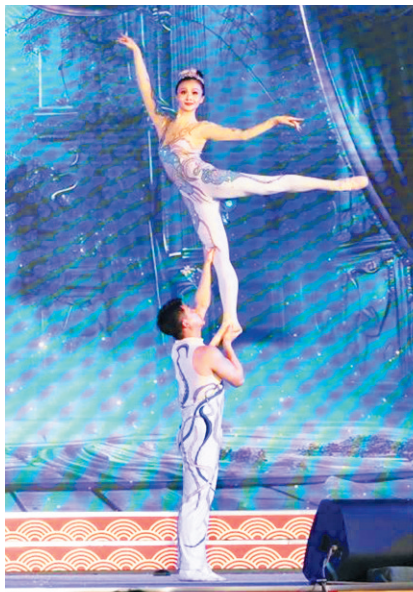
“到最需要的地方去”是李强的行动准则。转岗成为青岛银行市北支行零售客户经理时,他从转岗第一天开始就特别注重业务知识学

习,通过多种方式进行自我充电。经过不懈努力,李强陆续考出理财、保险、AFP金融理财师等专业资格证书,短短时间里,把自己从“外行”变成了“专家”。

通过贴心、方便、快捷的服务,李强获得了客户的充分认可,从业务“小白”成为名副其实的服务明星,2021年以来他的营销业绩连续3年位列青岛分行零售条线第一。“个人储蓄存款日均4.1亿元,理财余额3.6亿元,维护零售客户8000余户”是李强零售营销的骄人“战绩”,他从客户口中助人为乐的“强子哥”一路蜕变成长为同事领导眼中的金融服务明星。

观海新闻/青报全媒体记者 李沛

杂技表演视觉盛宴



“蛇舞龙腾”2025青岛西海岸新区杂技晚会节目惊险刺激。西海岸新区供图

早报3月2日讯 3月1日晚,“蛇舞龙腾”2025青岛西海岸新区杂技晚会在青岛嘉年华会展中心上演,吸引了近2000名观众到场观看。晚会现场,极富视听冲击力的舞台声光电为观众营造出一个充满梦幻的世界,演员们的每一个动作都与精心设计的舞美场景相得益彰,创造出震撼人心的艺术效果,奉献给观众一场无与伦比的艺术盛宴。

本次杂技晚会由中共青岛西海岸新区工委宣传部和青岛西海岸新区文化和旅游局指导,青岛融合控股集团与青岛时空文化集团主办,由天津市杂技团倾情演绎。节目内容丰富多彩,金菊奖作品《鱼韵流芳》、非遗节目《古彩戏法》、高难度蹬技《蹬球》、金奖作品《顶花坛》等节目轮番登场,展示出了艺术家们的精湛技艺。

(观海新闻/青岛早报记者 郭念礼)