

同为贵金属 铂金身价为何下跌

曾经,铂金以其卓越的高抗氧化性能,加之承载着爱情的美好寓意,一度成为年轻人的心头好,价格更是远超黄金,风光无两。时移世易,如今黄金价格一路狂飙,黄金首饰强势占据了珠宝柜台的“C位”,成为众人关注的焦点。与之形成鲜明对比的是,铂金价格持续下跌,铂金饰品被放在柜台边角位置,鲜少有人问津。铂金身价为何跌落?它还能再现昔日辉煌吗?

黄金受宠铂金被冷落

曹女士最近想给自己带了好多年的铂金项链换个款式,她了解到铂金饰品有“以旧换新”服务,于是带着自己的项链来到线下金店进行咨询,结果没想到第一步就犯了难。曹女士连续咨询了好几家金店,其销售人员均表示,目前只接受本品牌的铂金款式“以旧换新”,需要按照一定的规则进行更换,且能更换的款式并不是太多。

“最近也是因为黄金价格涨得厉害,所以又开始关注金饰品。这次想置换的项链是条2008年买的990铂金素链,当时是按条买的,算下来差不多600元左右一克。而当时的黄金每克约180元至220元之间,大约为铂金的三分之一。”曹女士表示。

曹女士还回忆道,在她小时候,常听父母说,买铂金首饰保值又升值。这么多年,自己也是一直秉持着这个观点,购买的首饰80%都是铂金饰品。可是现在再逛金店的时候发现,很多门店柜台上摆放的大部分都是黄金饰品,铂金饰品的展台很小,并且款式也不多。

记者连续走访了周大福、周生生、六福珠宝等门店,在各品牌的柜台中,黄金饰品常常占据了超过70%的空间,铂金饰品的展示区域则相对有限,且在铂金饰品中,钻戒和钻石项链占据了绝大部分空间。

“现在公司铂金饰品不大进货了,店里陈列的一些铂金项链都是几年前的款式。目前主要以黄金饰品、钻石以及镶钻的金饰品为主。对于‘以旧换新’服务,针对本品牌的铂金项链,需要按当日的铂金实时价格,缴纳80元/克的差价以及新金的工费。”某商场周生生门店店员表示,现在大部分消费者买黄金的居多,有些消费者是抱着“买涨不买跌”的心态,把购买黄金当成一种投资行为。

周大福门店店员则表示,在项链、戒指等饰品方面,目前铂金材质的饰品很少,主要以黄金和带钻的18k白金为主。对于本品牌铂金款式的“以旧换新”,消费者需要拿着2008年后的饰品保证单,公司根据顾客当时的实付金额打折回购,再进行相应的换新服务。

在被问及购买黄金和铂金的消费群体时,店员表示,目前店里购买黄金的以25岁到35岁的消费者为主力,而购买铂金的消费者很多是抱着“铂金‘永不褪色’的特性,可以象征‘永恒的爱情信物’”的观点,选择在特殊时期进行购买,且以购买铂金戒指为主,项链较少。

此外,记者观察到,在周大福官方小程序的实时金价查询的页面上,已看不到铂金实时价格的展示。

为什么铂金的身价会下跌?

据了解,铂金是一种天然纯白的贵金属,被誉为“贵金属之王”。与黄金相比,全球已知铂金地表存量仅为黄金的约1/30,全球年产量也仅为黄金的5%左右。铂金化学性质稳定,不易氧化,且具有极高的密度、硬度和抗腐蚀性,这些特性使得铂金在多个领域具有广泛的应用。

然而,尽管铂金、黄金都是贵金属,如今的身价差异却越来越明显。记者查询周生生官网,2月17日金价数据显示,足金(首饰、摆件类)价格为873元/克,工艺金片为867元/克,投资黄金类是768元/克,铂金价格为404元/克。在回收服务方面,黄金回收价为761元/克,铂金为325元/克,不足黄金的二分之一。

此外,铂金交易价格也在逐年下跌。据上海黄金交易所历年数据显示,在2014年之前,铂金交易价格高于黄金交易价格,铂金价格曾在2011年2月达到400元历史高点,但此后黄金开始大幅上涨,铂金则不断下跌,目前铂金价格一直维持在200-250元区间内。



据汇金网数据 displays,2月17日,上海黄金交易所黄金9999交易价格为676.5元/克,铂金9995交易价格为238元/克,不足黄金的二分之一。

相关数据统计显示,随着全球经济形势以及市场的变化,铂金首饰的需求量以及价格出现了连年下跌的趋势。根据中国珠宝玉石首饰行业协会2024年12月发布的《中国珠宝市场发展报告(2019—2024)》显示,中国市场的铂金首饰需求量从2019年的27.1吨降至2023年的12.7吨,降幅达53%,全球占比也

从41%下降至22%。

业内人士分析,一个重要原因是工业需求量的下降。据介绍,铂金主要用于汽车尾气净化催化剂。此前,中国汽车工程学会科技奖励办公室主任薄颖在世界铂金投资协会(WPIC)举办的圆桌论坛上指出,“汽车催化剂领域的铂金需求量最大,据2023年数据统计已接近50%。”近年来,随着新能源汽车的快速发展,传统燃油汽车的市场份额逐渐被挤压,主要用于汽车尾气净化催化剂的铂金需求也随之下降。

铂金价格下降的另一个原因是在饰品功能竞争中逐渐不敌黄金。据一家金饰品店工作人员介绍,现在年轻人一般都喜欢黄金饰品,而选择铂金饰品的相对较少。这种市场的选择导致铂金需求量与价格都落后与黄金。另外,由于全球经济的不稳定,投资者往往更倾向于选择黄金作为避险资产。

铂金能否再迎来春天

那么,曾经辉煌一时的铂金会一蹶不振吗?有关人士认为,也许铂金价格的低迷只是暂时的,有可能随着市场需求的增长再次回暖。

据介绍,随着混合动力车的发展以及重型商用车市场因融资成本降低而需求增长,铂金需求得到了有力支撑。根据世界铂金投资协会预测,2025年汽车铂金需求将同比增长2%,至101吨,达到2017年以来最高水平。

此前,世界铂金投资协会中国市场营销负责人张文斌曾表示,2025年全球铂金市场的投资需求有望回升,全年总需求预计达244.5吨。作为铂金消费大国,中国对铂金的投资需求呈上涨趋势。一方面,2025年铂金市场即将进入第三年短缺,市场基本面比较好;另一方面,目前铂金市场价接近开采成本价,结合市场需求未来铂金价格会有较强的支撑性。被称为中国铂钯金属行业晴雨表的《中国铂钯年鉴2024》也认为,作为投资资产,铂金未来仍有成长空间。

本报综合消息

“红包游戏”套牢玩家 “巨额奖金”难提现

记者注意到,近段时间,社交平台上涌现多个“玩游戏领红包”的游戏推广视频,广告以夸张的口吻宣称游戏设有“巨额红包”,玩家仅需每天上线完成任务,即可领取数百到数千元的奖励。

实际上,随着游戏市场迅猛爆发,越来越多的游戏开发商开始加大宣传力度,并通过五花八门的宣传口号吸引玩家关注,“玩游戏领红包”正是其中之一。玩家领取红包也掉入了陷阱,按要求不断完成相应任务和观看广告后,也很难获得红包收入。在国内经营着一家游戏公司的张华(化名)告诉记者,市场中确实存在多款打着“奖金”旗号的游戏,其中绝大部分存在虚假宣传的情况。类似游戏在广告中植入了玩家无法拒绝的诱惑,真正体验后才发觉无论提现规则,还是具体金额都与游戏宣传极不相符。

玩家遭遇 “没赚到钱不说,还充了二三十元”

“玩了这么长时间,没赚到钱不说,反而自己还往里充了二三十元,明显被‘套路’了。”回想起自己这段时间埋头玩游戏的情景,赵凌很是郁闷。

春节期间,待在老家的赵凌无意间看到一款游戏的视频广告。对方介绍称,不但能给玩家带来游戏的乐趣,还能在完成一定关卡后获得数元到数千元不等的现金奖励。金钱诱惑迅速引起了赵凌的兴趣,几乎没有任何考虑便玩起来。

赵凌很快意识到,拿到奖励远非自己想象般轻松。由于游戏关卡重复度高,体验过程颇为枯燥无聊。为了能得到现金奖励,每每想放弃时也会劝说自己坚持下去。然而在玩了一段时间后,他发现并非无法得到游戏奖金,甚至为了完成游戏所设定的关卡还需要充值购买道具,“毕竟游戏难度会不断上升,如果不充钱的话很难完成目标。”

近两年来,游戏市场发展迅猛。行业淘金热也让众多游戏厂商渴望从中获得更多市场份额。为了拉拢玩家,“奖金提现”无疑是最能吸引玩家眼球的方式之一。

“对于不少玩家而言,‘边玩游戏边赚钱’的噱头必然让他们产生玩要的心理,也愿意投入时间尝试。”游戏行业观察者马静解释称,“无论传统游戏,还是小游戏

厂商正是利用玩家类似心态,凭借这些广告便能迅速让其下载体验,进而以低廉的成本获得客流。”

这样的推广模式已成玩家吐槽的重灾区。在多个社交平台上,记者注意到,不少网友投诉称“纯纯智商税”“基本不可能拿到钱”。黑猫投诉平台上,关于“游戏奖金提现”的投诉量达到近百条,多位消费者表示,类似游戏存在“完成任务后奖金不发放”“以奖金诱导玩家玩要却难以提现,疑似虚假宣传”等情况。

记者体验 游戏暗藏提现高门槛 最低1000元才可提

近日,记者根据短视频平台的广告,下载了一款升级即可领取红包的游戏。进入游戏界面后,其登录页面醒目地标注着“登录就送328(元)”。

在游戏的“红包”栏目里,有“等级红包”“登录红包”“充值红包”等多个不同类别的红包。以“等级红包”为例,根据玩家在游戏中的角色等级,分为“创建角色即领取328元红包”“角色30天内达到10级即可领取198元红包”“角色30天内达到20级即可领取108元红包”等不同档次的福利。

记者玩了10多分钟后,游戏角色达到30级,根据奖励机制,所对应的红包金额为702元。当选择提现功能时,却发现其最低提取红包的金额为1000元,这意味着要想获得期望中的奖励,仍需继续游戏。

在后续游戏环节中,角色等级随着游戏难度以及完成任务量的增加而变得困难。记者玩了数小时后,红包金额也仅达到800多元。值得注意的是,游戏后续相对应的红包金额也不再动辄上百元。据其公告显示,玩家等级在创建角色30天内达到1000级时所领取的红包金额仅为8元,而如果达到2000级时红包金额则为5000元。

而在另外的“充值红包”里,尽管充值能获得一定红包奖励,但同样套路满满。前期玩家充值198元仅可领取10元红包,要想拿到100元乃至更多充值红包,则需满足游戏角色在15天内达到至少1100级和累计金额达到198元的要求。

据多位玩家和UP主表示,当前市场存在的红包游戏大多是类似套路。广告

商通常都会在宣传视频中展示出数千乃至数万元的奖金池,并号称玩家可以随时提现。当玩家进入后才发觉要拿到期望的奖金并不容易,必须攒够对方所规定的相应金额才有提现资格。

“通常而言,靠谱的赚钱小游戏不会设那么高的门槛让玩家难以从中获利,而是真正能让玩家随时提现。”赵凌说,“尽管管理这是游戏拉拢玩家的噱头,但无法拿到奖金的玩家势必会对游戏产生失望。久而久之还可能游戏品牌遭到反噬的情况。”

套路解析 充值、观看广告 玩家成为游戏商盈利“工具人”

事实上,玩家要想在类似游戏里拿到奖金,不但需要通过各种高难度关卡,还可能随时观看大量内置广告才能得到部分游戏道具或过关提示。

多位玩家告诉记者,在游戏时曾遇到厂商所设置的关卡难度过高,为了尽快过关而不得不反复看植入的广告。“几乎每次都是30秒,中途还不能退出或切换其他软件。”一位玩家说。

对于游戏开发商来说,玩家源源不断地涌入,已然让其获得收益。

“以红包小游戏为例,如今厂商盈利渠道主要以‘内购道具’和‘植入广告’两种模式为主,大多数玩家在玩要时并没有主动付费的意愿。开发商也倾向于和其他游戏开发商合作,植入对方广告进而获得更多利益。”张华坦言,这种模式需要大量玩家多次观看广告。只有看得越多,开发商所获取的收益才能越高。

“根据广告法,广告不得含有虚假或者引人误解的内容,不得欺骗、误导消费者。广告主以虚假的‘领红包’‘月入数百元’等承诺吸引玩家,明显属于虚假宣传。并且广告主存在主观故意,可能构成欺诈。”河南泽槿律师事务所主任付建表示,如果事实属实,广告主可能会受到行政处罚、罚款等处罚。

付建表示,如果消费者因为轻信广告而遭受损失,可以先与游戏经营者协商赔付,协商不成可向平台举报投诉。同时也可收集好游戏截图、广告页面截图或者视频、支付凭证等证据向消费者协会、市场监管部门投诉。

本报综合消息