

投资积存金还能“积”少成多吗？

相关数据显示,今年第一季度,国际现货黄金价格累计上涨约19%,创下自1986年以来的最强季度涨幅。金价“狂飙”,多家银行接连上调黄金积存金起购门槛。那么,投资积存金还能“积”少成多吗,需要注意哪些风险?

今年至少8家银行上调积存金起购金额

最近几天,国际金价连续大跌,国内金饰品牌价格随之大幅变动,周大福、周生生等多个金饰品牌价格一周内经历了“过山车”般的大起大落,但其足金饰品价格均在920元/克左右,网友直呼“现在的金价已经超出理解的范围了。”

金价“狂飙”之下,多家银行也接连上调黄金积存金起购门槛。3月以来,中国银行、建设银行、招商银行、宁波银行和江苏银行相继发布关于调整个人黄金积存业务定期积存起点金额的公告。其中,建设银行和宁波银行将个人黄金积存业务定期积存起点金额由700元上调至800元;招商银行则将黄金账户活期买入起点及黄金账户定投起点由700元起调整为750元起。值得注意的是,招商银行今年已经两次上调积存金起投点,该行曾在今年2月将积存金起点从650元调整至700元。

据记者不完全统计,今年以来,包括建设银行、工商银行等在内,已有至少8家银行上调积存金业务的起购金额。

投资者花式“攒金”兑换实物需谨慎

“并不是非要按照800元的起购价格买入,也可以按照克重来买。比如今天的金价是718元/克,那么买一克也就是718元。”建设银行贵金属业务部相关人士表示,“投资积存金,相当于开启低成本‘分仓定投’模式,能有效降低一次性高位买入黄金的风险。而且它全程线上交易,操作简单,变现很方便。虽然最近金价一直在涨,但也有不少客户咨询。此前,有些客户在黄金价格500元左右时买入,最近已经小赚一笔了。”

除了进行单纯的黄金投资,还有不少投资者购买积存金是为了可以“无痛”兑换金条作为收藏或者制成金饰。“目前已经攒了近20克,正在考虑要不要兑换一部分。”市民崔女士表示。

记者查阅各银行手机APP的黄金积存业务发现,多家银行都推出了积存金兑换实物黄金业务,但其产品名称与规则要求各不相同。

“兑换实物黄金通常有最低克重和额外费用的要求,其费用主要包括积存手续费(一般为0.5%—1%)和兑换实物时的加工费等。而且,不同银行的积存金手续费差异明显,频繁操作可能会抵消收益。投资者在兑换实物时需要仔细对比价差、费率等细节,避免隐性成本侵蚀收益。”前述建行人士表示。

警惕黄金价格波动风险 合理配置投资比例

当下积存金投资火爆,但并非稳赚不赔。不少金融机构在调整黄金积存金起购点的同时,也向投资者提示了投资风险。

上海黄金交易所3月18日发布通知,要求会员单位提示投资者“合理控制仓位”,做好风险预案,与商业银行的风险警示形成政策联动。

3月21日,建设银行发布公告,指出近期国内外贵金属价格波动加剧,市场风险提升,提醒投资者提高贵金属业务的风险防范意识,合理控制仓位,理性投资。另外,工商银行在3月23日还对个人客户积存金业务风险测评进行优化调整,要求个人客户办理积存金业务的开户、主动积存或新增定投计划的,需重新进行风险承受能力评估,并签订积存金风险揭示书。

有业内人士指出,近期黄金价格受地缘政治、经济数据、市场情绪等多种因素的影响,波动较大。对投资者而言,需要综合考虑多种因素,把握积存的节奏,防范潜在波动风险。同时,还要根据自身的风险承受能力合理配置黄金投资比例,在资产组合中占比建议控制在5%至15%左右,切勿把所有资金都押在单一资产上。

本报综合消息

马拉松热催生“私兔陪跑”,究竟是门什么生意?



“私兔”提供的服务

这种“私兔”陪跑服务,逐渐从朋友间的互助变为有偿付费。

“私兔”谁在做,又是谁在请?

一场千元的陪跑服务,到底是哪些人在提供?又有哪些人会为此付费?

上海职业“私兔”张杨在接受媒体采访时曾表示,做这一行最高月入4万元。“找了‘私兔’,相当于同时拥有了一个教练、配速员、安全员、康复师和摄影师。”张杨告诉记者,并非人人都可成为职业“私兔”,成为“私兔”的前提是能力要远大于服务者:“一般是经验丰富的资深跑者才能去做这件事,他们

是马拉松发展必然还是对赛事公平的冲击

大家对“私兔”褒贬不一。支持方认为,马拉松赛程中,疲惫与孤独常伴,专业的“私兔”就像是鼓励打气、传授技巧的伙伴。

“‘私兔’的优势在于不用进补给站,这样巡航速度不容易被打乱,而且还能被鼓励,帮着拍赛道影像。”去年参加上海马拉松时,小铝在30公里处,跟随队友跑了一段距离,体验了一把“私兔”。

“拥有‘私兔’并不等同于走捷径。”小铝说,日复一日的训练是基础,马拉松42.195公里的每一步,都需要靠自己的努力。如果跑者已经经历完整的备赛周期,就差一场比赛冲击自己的目标,体验“私兔”服务,是

从社交媒体上“私兔”发布的服务信息来看,比起提醒参赛者配速的“官兔”,他们服务内容更加广泛,包括赛前训练、赛时递送补给和拍照、赛后拉伸恢复种

需要靠突出的成绩拿到赛事直通资格,同时还要有丰富的跑步专业知识。”

张杨说他全马最好成绩是2小时34分左右。“客户认可你的能力后,才会来请你服务,帮助他们享受更好的赛事体验。”张杨的“私兔”定价每场6000元左右。他服务的客户来自全国各地。

据张杨介绍,选择找“私兔”的群体,通常是在重要赛事中为了突破更好成绩的人。他分享了自己做“私兔”的过程:至少提前一周评估跑者的身体状态,进行训练

全力奔跑在马拉松赛道上,衣衫湿透,体力接近透支,这时候有个人如果能陪伴左右,帮助跑友破风、控速、递补给……一边加油打气,一边跟拍记录拼搏瞬间,整个赛程是否会变得轻松一些?

近日,马拉松热催生“陪跑”生意,职业“私兔”最高月入4万的话题,引发关注。

种。“私兔”的收费,通常是根据赛事大小来定,从百元到千元都有,其中差旅和补给费用另算。

指导,并给出专业的调整意见;比赛前一到两天,抵达对方所在城市,做肌肉拉伸放松,协商制定比赛方案;比赛时,不仅要关注跑者的配速,还得化身摄影师,记录精彩一刻,“那段时间基本就是服务他一个人了。”

对于月收入,张杨也进行了解释,“私兔”服务仅是收入来源之一,“我还在做陪跑教练、体能教练、跟拍摄影,有时会带着瑜伽垫去田径场‘摆摊’,帮场上的跑者拉伸恢复,这些加起来月入最高差不多是4万元。”

扰乱了正常的赛事秩序。

北京马拉松协会会长赵福明接受采访时曾指出,若“私兔”未经授权冒充配速员,演变为“流氓兔”,极有可能扰乱赛事秩序,甚至引发安全风险。

“非官方配速员往往是指赞助商、跑团或者个人名义参与,从规模或者配速来看,跟官方不太一样的,在赛事中可能会出现干扰或者混淆等情况。”

上海体育学院陈国强副教授告诉记者,针对“私兔”的管理较难。首先,“私兔”服务多为口头约定,赛事成绩、配速服务如何都没有统一标准,定价和服务质量难以鉴定;其次,各大赛事组委会、运营商等机构,现在都没有明确的“私兔”管理模式,赛场上很难区分哪些人群为“私兔”。

本报综合消息

两年内价格翻倍 羽毛球的价格为何一涨再涨?

近期,有羽毛球头部品牌再次宣布涨价,与一年前相比,它的鹅毛、鸭毛系列羽毛球产品几乎全线涨价,涨幅15%~50%。实际上,近两年,羽毛球已经经过了多轮涨价,市场上一部分高端羽毛球两年内价格已经实现了翻倍,现在,一些热销款羽毛球单只均价已经超过10元,对于每小时消耗3~4只球的业余爱好者来说,两个小时下来,单次运动成本仅仅是羽毛球一项就要花七八十块钱。羽毛球还会贵下去吗?

为什么一涨再涨?很多羽毛球生产商发出的调价通知里都提到了主要原因,就是原材料紧缺和原材料价格上涨。羽毛球的羽毛片部分一般使用鹅毛或鸭毛,一只羽毛球需要使用16根毛,而羽毛球对羽毛片的硬度要求很高,所以鸭和鹅一只翅膀可以用于制作羽毛球的毛大概只有3.4根。据中国畜牧业协会的监测统计,我国商品肉鸭的出栏量从2019年的48.78亿只下降到2024年的42.2亿只,同样商品鹅的出栏量也从6.34亿只下降至5.69亿只。产量的降低导致羽毛片价格上涨。

那么,是什么导致鸭和鹅出栏量减

少?猪是其中一个关键因素,我们都知道,鸭和鹅肉在一定程度上是猪肉的补充和替代品,猪肉价格贵,我可以多吃鸭鹅。近年来,随着猪肉供应持续上升,猪肉价格出现下跌,我们对鸭和鹅的消费需求降低,所以养殖量也下降了。除此之外,养殖技术的进步又使肉鸭肉鹅的出栏周期缩短,比如白羽肉鸭35至40天就出栏,还没长出适合羽毛球的羽毛。羽毛球能用的羽毛就更少了。

当然,上游原材料供应链传导是非常漫长且不直接的过程,此外,羽毛球涨价也和市场需求增加密不可分。

全民参与羽毛球运动的热情越来越高,也拉动了市场需求曲线。综合来看,可用的羽毛片少了,需要的球却多了,造成了现在市场上羽毛球供不应求的情况。

问题随之而来,羽毛球的价格还能重新回归亲民吗?其实,现在市场上已经出现了一些替代品,比如塑料球、碳音球等等。但是,这些产品还没有办法完全模拟传统羽毛球的击球感、速度和稳定性,还需要进一步优化完善。



其实,我们还得从原材料供应链上去找症结。目前,禽类产品多为传统肉类和羽绒两大产品布局,羽毛球的羽毛片需求还并不是市场主流。羽毛球这几轮涨价潮反映出鸭鹅产品深加工的巨大潜力。随着市场需求的扩大,禽类产品多元加工的巨大潜力还有待进一步开发,比如说养殖户会专门养殖适合产羽毛的鸭鹅,它作为猪肉替代品的属性弱了,猪周期的更替自然就影响不到这类鸭鹅的养殖量。

本报综合消息