

超50% 现货铂金年内涨幅跑赢黄金

沉寂多年的铂金价格突然飞涨,Wind数据显示,6月30日现货铂金最高触及1378美元/盎司,截至发稿时报每盎司1369.68美元,日内涨幅2.42%。今年以来,现货铂金价格上涨已经超过50%,远超同期黄金25.6%的涨幅,成为上半年表现最亮眼的贵金属之一。

■新快报记者 范昊怡

有投资者“闻风而动”

今年上半年,在黄金涨势的带动下,铂金承接了黄金投资的外溢资金,成为涨幅最大的贵金属品类之一。6月26日,现货铂金价格日内最高涨至每盎司1391.93美元,年内涨幅超50%,上一次达到这一水平还是在2014年9月。

上海黄金交易所数据显示,截至6月30日收盘,铂金价格为324.09元/克,相较于今年初上涨超过40%,并创下2021年5月以来的新高。与之相比,今年以来,现货黄金涨超25%,现货白银涨逾25%,钯金涨超26%。

回收价格整体较低

据了解,今年以来铂金价格的上涨主要由供需失衡、氢能产业推动和投资热潮共同驱动。国泰君安期货研报分析认为,全球原生铂钯集中度较高,呈现明显的垄断格局。原生铂金主要分布在南非、津巴布韦、俄罗斯、美国等国家,合计占全球产量的96%。预计2025年全年,铂金总供应量为386.9万盎司,同比下降6.38%。

随着铂金价格的飙升,投资者对铂金条、铂金币等实物投资产品兴趣

也随之提升。有业内人士表示,目前常见的铂金投资渠道有实物铂金、铂金期货和铂金ETF基金。

在一家品牌金专柜,店员表示,目前店内铂金首饰主要是“一口价”产品,询问购买的消费者并不多。在另一家店内,店员告诉记者,近期铂金涨价的势头已经引起了敏

感型投资者的关注,陆续有客户到店订购铂金条,“他们都相信年内铂金的涨势会赶超黄金。”

铂金价格的飙升也引起了上游生产商的关注。有报道称,深圳水贝市场批发商正在密集向铂金转型,今年前四个月新增专业铂金展厅超10家,单店库存均破百公斤。世界铂金投资协会数据显示,2025年一季度全球铂金需求同比增长10%,达到约71吨,其中中国市场500克以下投资铂金条需求量同比暴增140%。

要及时套现的话损失颇多。

铂金ETF基金则可免去实物储存烦恼,投资者可通过证券账户直接交易,成本相对较低也较为便捷;铂金期货则是在期货市场上进行交易,具有杠杆效应,放大收益的同时也增加了风险,对投资者专业要求高。

业内人士建议,鉴于铂金价格波动较大,投资者应合理控制仓位,避免过度投资,建议长期定投平滑风险,看好铂金长期前景的投资者,可采取“小量分批建仓”策略。

更理性 沪深主板ST股 涨跌幅拟调至10%

新快报讯 记者涂波报道 主板ST股交易规则或迎重大变革。近日,沪深交易所同步发布《关于调整主板风险警示股票价格涨跌幅限制比例及有关事项的通知(征求意见稿)》,拟将主板ST、*ST股票的涨跌幅限制由5%调整为10%,与普通股票保持一致。

据同花顺数据,截至目前,A股风险警示板块(ST板块)共有179只个股。其中,上市板块为主板的有132只,包括“戴帽”股50只,“披星戴帽”股82只。

受“保壳”“借壳”概念以及并购“摘帽”预期等影响,不少资金热衷炒作ST板块个股。记者梳理发现,今年以来,不少ST股暴涨暴跌,如*ST宇顺两个月内拉出26个涨停,已被强制终止上市的ST美讯一个月内14个跌停板。以年内最低价、最高价之间的最大涨幅计算,年初至今,有25只ST股股价曾录得翻倍,*ST信通、*ST宇顺年内最大涨幅超过400%。其中,*ST信通在一季度累计拿下37个“5CM”涨停,位列当季十大牛股之首。

据了解,现行5%的涨跌幅限制,初衷是保护投资者免受极端波动冲击。南开大学金融发展研究院院长田利辉表示,5%的涨跌幅限制导致ST股频繁触及涨跌停板,统一至10%后,股价能更充分反映信息,减少机制套利空间,同时倒逼企业加速风险出清。一业内人士告诉记者,由于ST流动性差,封板所需资金很小,易于操纵市场。提升到10%,主力控盘能力将大幅减弱,这样有利于投资者进出,将降低投资风险,更好保护中小投资者权益。

招商银行广州分行：金融服务民生需求 持续赋能美好生活

惠民利民,稳定居民消费供给

招商银行广州分行深度洞察消费升级趋势,不断优化个人消费贷款产品,持续丰富金融产品供给。

“闪电贷”是招商银行面向个人客户的线上信用贷款产品,具有“秒批秒贷、随借随还、额度灵活”等特点,可用于满足汽车、家电、装修等大宗消费需求,并配套利率优惠活动,降低客户消费贷款融资成本,助力扩内需、促消费。2025

年,该行积极响应广东省消费品以旧换新政策,推出“闪电贷·焕新计划”,专项支持家电置换与家装升级,并通过辖内网点电子跑屏、海报屏、电视机广泛宣传。同时,该行开展“云闪付绑卡支付享优惠”“月月消费达标抽锦鲤”等消费优惠、支付立减活动,让金融普惠的理念渗透到日常生活中,为消费者带来实实在在的福利。

在进一步提升消费者敢消费、愿消费信心

的同时,招商银行广州分行也同样注重对消费者的权益保护和宣传教育。该行不断强化反电诈工作,强化各地警民协同,有效保障客户资金安全,切实将“金融为民”理念转化为守护群众“钱袋子”的实际成效;坚决维护金融消费者合法权益,将消保工作贯穿于经营管理全过程,积极开展“进社区、进校园、进企业”等金融教育活动,为市民群众撑起消费安全“防护网”。

精心滴灌,增强小微发展势能

面对消费市场新趋势,除了消费需求侧,招商银行广州分行加大服务消费供给侧,主动对接小微企业主,为消费供应链输送“源头活水”,让优质产品更顺畅地触达消费者。

在服务产业链上下游小微企业方面,该行形成了涵盖信用输出、数据输出模式的自动化、智能化供应链全产品体系,一方面通过核心企业的主体信用为上下游小微企业提供融资,另一方面

通过上游“招链易贷”和下游“经销易贷”等产品,为各行各业链主企业及上下游企业提供全方位、属地化的供应链金融及综合金融服务。

在以数据驱动普惠融资方面,该行通过招企贷和招捷贷等产品,融入交易、结算和纳税等多场景数据,全面打通普惠金融的服务链,切实解决中小微企业的融资困难。

在服务科技企业方面,该行聚焦银行融

资、财资管理、资本对接、跨境发展、留才育才等五大场景,以“体系化机制、专业化能力、生态化场景”为抓手,做好“科技金融大文章”。

通过产品创新、服务优化和科技赋能,招商银行广州分行逐渐形成了围绕供应链金融、科技金融、数据融资服务广大小微企业的服务模式,助力小微企业提升经营能力,释放消费市场活力。

多维赋能,助力银龄美好生活

当前,银发经济已成为全方位扩大内需与养老事业高质量发展的“双重引擎”。顺应经济发展形势,招商银行广州分行积极打造养老金融品牌,切实落实适老化服务方案,建立网点老年客户服务长效机制,探索银发经济时代的高质量服务路径。

在产品体系上,招商银行广州分行在第一、二支柱的基础上,大力发展第三支柱。在“第三支柱”个人养老金制度落地后,该行快速响应,提供

涵盖“开户—缴存—产品购买—报税支取”的全流程一站式服务。目前该行管理的个人养老金客户数量与人均缴存金额均在区域内名列前茅。

在服务流程上,该行持续优化网点适老化服务流程,提升服务质效,为老年客户营造舒心环境。截至2025年5月末,该行下辖77个网点已全部完成适老化改造。除硬件设施升级外,该行针对行动不便的老年客户,建立了上门服务机制,提供账户激活、个人账户挂失、密

码重置以及开户等业务。此外,老年客户还可在远程视频核实本人意愿后,指定近亲属作为代理人到网点办理业务。目前该项业务范围包括打印历史交易流水、换卡/折、移存、销户限制关闭、重写磁。

未来,招商银行广州分行将持续深化普惠金融服务内涵,为居民消费升级、小微企业成长、新市民安居乐业等提供金融支持,充分彰显金融责任与担当。

消费一头连着生产发展,一头连着民生福祉。2025年,政府工作报告提出,大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求。招商银行广州分行积极融入消费提振战略,

聚焦大宗消费、小微发展、银龄生活提质增量,将促消费的政策红利,转化为可感可及的消费福祉,为城市经济蓬勃发展注入金融动力。