

每克价格上涨约35%，年内涨幅已超黄金 成都有黄金商家转战卖铂金

最近一段时间，国际金价波动加剧，国内品牌首饰金价格每克最高突破1000元。

黄金价格的持续飙升，也带动铂金价格高涨。6月11日，现货铂金上涨近4%，创近年来新高，每盎司报1264.20美元。按照销售价格计算，年初至今，铂金累计涨幅约35%，已超过黄金年内涨幅。

风水轮流转，过气“老网红”铂金开始回春？有网友早已嗅到这股热潮，花费超100万元囤铂金。6月12日，华西都市报、封面新闻记者在成都部分珠宝店看到，黄金首饰仍占据“C位”，消费者购买铂金的热情并未大涨。但从事黄金珠宝行业13年的周静仍看好铂金后市，她说：“因为黄金价格高涨且竞争激烈，周围已有不少商家开始转战卖铂金首饰。”

热度上涨 有人花超100万元囤铂金

在珠宝首饰领域，黄金和铂金一直是两大贵金属巨头，当黄金涨势超过人们的预期后，沉寂多年的铂金近期出现了回暖迹象。在一些社交平台上，铂金的讨论热度明显升温，直播间里，铂金饰品也吸引了不少关注。

近期铂金价格涨势汹汹，特别是在5月中旬后出现加速上涨态势。根据融通金数据，6月12日，铂金首饰每克价格约290元，较年初上涨约35%，而同期黄金首饰的价格上涨26%。记者注意到，早在4月就有网友嗅到这股热潮，购买了118万元总共10斤的铂金条和铂金料板投资。

周静最近开始在社交媒体频繁分享铂金首饰，一个月前，她刚从黄金饰品销售转战到铂金饰品，希望在新的赛道上找到机会。“现在黄金价格太高，囤货压力大，所以转战卖铂金了。”她说，相比黄金饰品，目前铂金饰品的利润更高，成都梨花街也有越来越多的商家开



成都某珠宝店售卖的铂金饰品。

始入场铂金。

最近，周静店里镶嵌锆石、莫桑石等宝石的铂金首饰比较受欢迎。“铂金经过很长一段时间稳定的价格后，最近一个月每克差不多涨了近20元，未来还有较大上涨空间，作为新入局者，希望大家做好品控。”周静说。

记者走访 铂金终端消费较为沉寂

不过铂金的投资热情并未传递到线下终端饰品店。6月12日，记者走访了成都多家珠宝店，在周六福、六福珠宝、周六福等线下品牌店内，黄金依然占据“C位”，铂金饰品通常与K金饰品放在同一柜台，多为一口价产品，展示面积也不足店内的十分之一，较为冷清。

有销售人员说，现阶段最受欢迎的仍然是黄金饰品，但铂金一直都有需求。“目前来看，铂金没有黄金保值，买铂金的比较少，大部分人是因为喜欢银色和白色的饰品，才会选择铂金。”

但铂金首饰还面临着K金首饰的

激烈竞争，因为后者的加工时间较短且价格合理。“喜欢银色首饰的人首先会选择K金，K金和铂金外观基本没有区别，价格也差异不大。”该销售人员说。

不过周静坚定地认为，消费者会越来越对铂金感兴趣。她说，铂金熔点和硬度都比黄金高，制作工艺更复杂，相比黄金来说，铂金的工艺好坏差距更明显，单纯作为饰品佩戴，铂金更合适。

市场分析 短期大涨存在炒作情绪

世界铂金投资协会发布的2025年第一季度《铂金季刊》指出，随着第一季度交易所异常流入量趋于平缓，预计2025年总投资需求同比微降2%至21吨。值得关注的是，受中国市场48%的需求增长及北美市场复苏的驱动，铂金条币投资预计将增长30%至8吨。中国500克及以上铂金条需求预计持续上扬，有望达到6吨。

中国铂金珠宝制造在经历了长达10年的低迷后，正显示出生机，而深圳水贝国际珠宝交易中心的销量占中国铂金批发市场的90%左右，是进入珠宝零售的渠道。此前有媒体报道，水贝市场批发商向铂金转型的速度让一些制造商措手不及，由于订单量超过其制造能力，不得不在4月下旬暂停新订单。

此外，供应短缺也是推动铂金价格上涨的主要因素之一。

那么铂金能否成为下一轮风口？有行业人士表示，铂金价格短时间内大幅拉涨，存在资金炒作情绪，在黄金价格高企背景下，上游部分商家有意加大力度推动铂金作为黄金的替代品，目前铂金系列产品还主要集中在中上游批发商手中，价格变化向终端消费的传导仍需时日。

华西都市报-封面新闻记者 朱珠 摄影报道

保险行业成立 国内贸易信用保险共保体

新华社北京6月12日电 记者12日获悉，为服务促进消费、扩大内需，助力内外贸一体化发展，进一步释放我国超大规模市场的活力潜力，保险行业成立国内贸易信用保险共保体。

内贸险共保体由多家直保公司和再保险公司组成，通过直保与再保联通模式，提升内贸险业务承保能力，满足企业保险需求，助力扩面提额。同时，有利于分散业务风险，促进信息共享，有效解决保险机构内贸险基础数据积累不足、风险容忍度偏低、保障能力不够等问题。

据悉，内贸险共保体首期提供保险保障100亿元，后续根据实际需求扩大。

下一步，内贸险共保体将加强能力建设和项目积累，提高承保理赔服务质效，同时，推动完善支持政策和激励机制，提高企业投保积极性。

年内19单IPO撤单项目 中介或发行人受罚

近日，深交所披露了对IPO撤单企业辉芒微电子(深圳)股份有限公司及其保荐机构、审计机构、相关保荐代表人、签字注册会计师的罚单。其中，保荐机构、审计机构被采取书面警示的自律监管措施，发行人、保荐代表人、签字注册会计师均被通报批评。

据记者梳理，今年以来，截至6月11日，监管部门对IPO撤单企业的处罚力度进一步加大，19单IPO撤单项目涉及的中介机构或发行人(部分发行人此前已被罚)被处罚，共开出65张罚单(包括交易所自律监管措施、地方证监局行政处罚和行政监管措施)。

今年以来，监管部门继续严把“入口关”，现场检查和现场督导覆盖面提升，对存在问题的IPO撤单项目相关责任方的处罚力度加大，绝不“一撤了之”，督促中介机构履职尽责，做好“看门人”，提高执业质量，从源头提高上市公司质量。

据证券日报

白|杰|品|股| 多头排列

问：周四沪指低开，盘中冲高震荡，收盘微涨，你怎么看？

答：市场周四涨跌不一，创业板指收涨0.26%表现最好，盘面上个股涨少跌多，贵金属、盲盒经济板块表现较好。技术上看，沪深股指继续收于5日均线之上，两市合计成交12718亿元环比增加；60分钟图显示，各股指均收于5小时均线附近，仅创业板指60分钟MACD指标仍保持金叉状态；从形态来看，市场整体仍处于强势震荡状态，不仅收出连阳，成交量也继续温和放大，由于沪指均线已成多头排列，深成指和创业板指仅剩半年线尚未收复，后市理应出现指数轮涨。综合来看，沪指连续两日站稳3400点，意义不可小视，后市仍将迭创新高。

资产：周四按计划持股。目前持有华创云信130万股、鲁信创投60万股、爱建集团180万股、电投能源26万股、润泽科技10万股、同花顺2万股、砂电股份3万股、智莱科技40万股、振江股份18万股。资金余额3376748.63元，总净值58606648.63元，盈利29203.32%。

周五操作计划：振江股份、智莱科技、润泽科技、砂电股份、同花顺、爱建集团、华创云信、电投能源、鲁信创投拟持股待涨。

胡佳杰

中长期大额存单加速“退场”

近期，工商银行、建设银行、招商银行、中信银行等多家大中型银行及多地城商行，纷纷撤下了五年期大额存单产品，同时三年期大额存单也逐渐消失，目前在售的大额存单最长期限普遍为两年。利率方面，大额存单的利率普遍跌至“1字头”，显示出市场深度调整的迹象。

记者查阅多家银行APP发现，五年期大额存单已被全面“下架”。工商银行、建设银行、招商银行等多家银行

均不再提供此类产品。中信银行、招商银行、江苏银行等股份制银行以及部分城商行，不仅五年期产品不见踪迹，就连三年期大额存单也陆续从市场上消失。也有个别银行目前仅剩一年期大额存单，但设有限制条件，仅允许新资金存入以及特定客户购买。

利率市场同样迎来深度调整。除了民营银行仍保持相对较高利率外，国有大行和股份制银行各期限大额存单利率已普遍跌至“1字头”。数据显示，

两年期以下大额存单年利率普遍在0.9%至1.4%区间，即便是三年期产品，年利率也仅在1.55%至1.75%徘徊，而五年期大额存单产品几乎绝迹。

苏商银行特约研究员高政扬表示，下架中长期大额存单，是利率市场化改革与货币政策宽松周期交织下的结构性转变。预计未来中长期大额存单的供给将进一步收缩，期限结构向短期化倾斜可能成为常态。

据证券日报

全国首单！兴业银行创新贷款挂钩养老床位使用率

兴业银行成都分行近日在南充市成功投放全国首笔与养老床位使用率挂钩的项目贷款，金额超5000万元，用于支持南充市嘉陵区城镇养老一体化升级改造项目。该贷款创新引入“利率-床位使用率”动态调节机制，通过利率优惠激励养老机构提升运营效率与服务质量，为破解养老机构运营痛点提供了金融新方案。

创新利率机制，激发运营活力

此笔贷款的核心创新在于将贷款利率与新建养老设施的床位实际使用率动态绑定。养老机构达到约定入住

率后，即可享受利率下调优惠，直接降低融资成本。这一设计精准引导机构优化服务管理，以市场化手段促进养老服务供给提质增效，为全国养老金融实践开辟新路径。

精准对接需求，政银协同破题

项目启动前，兴业银行南充分行深度走访嘉陵区11家养老院，并与民政部门紧密协作。在政府盘活闲置资产打造社区养老场所的规划基础上，银行联合省市多级部门及企业反复论证，最终形成“城镇养老一体化升级改造”专属融资方案，实现金融政策与地方养

老目标的精准契合。

资金落地见效，赋能银发产业

目前该项目已获兴业银行1.2亿元整体授信，首期5000万元资金将专项用于养老院装修、设备升级及新增1400张养老床位。此举显著提升硬件设施水平，满足居民多元化、高品质养老需求，获得地方政府与企业高度认可。

兴业银行成都分行表示，将以此次全国首创业务为契机，持续深化养老金融产品创新，探索覆盖全产业链的综合服务方案，为构建多层次养老服务体系注入金融动能。

华西都市报-封面新闻记者 冉志敏