

铂金精粹

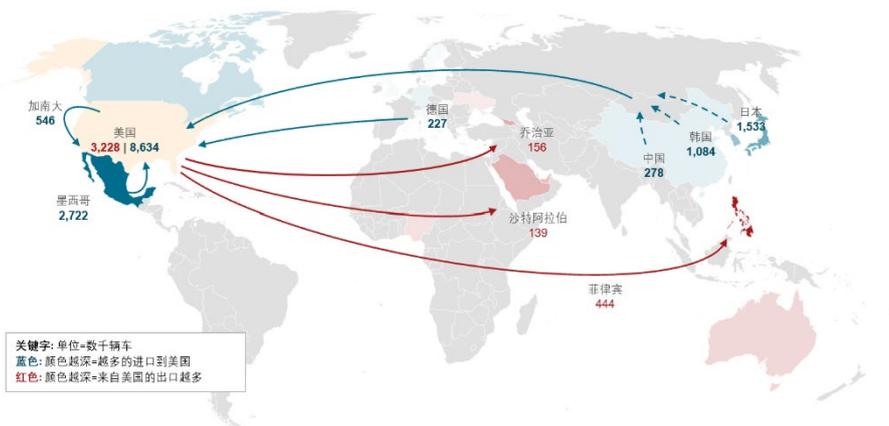
美国汽车关税对铂族金属需求的负面影响较为有限，但风险传导可能加剧铂金的供应紧张局面

在本期《铂金精粹》报告中，我们评估了美国最新贸易政策的影响，特别是2025年4月3日起对整车进口和5月3日起对零部件征收的25%关税。作为汽车净进口国（美国大型汽油车通常不适合海外市场），美国市场约55%的销售车辆依赖进口。关税实质上是针对消费者的税负，将推高车辆价格。基于消费者购买行为/价格敏感度分析，在25%的关税水平下，我们预估它对汽车领域铂金需求的负面影响仅为7万盎司，钯金为26.9万盎司。由于二手车报废量减少导致的铂族金属回收供应下降，所以实际净影响可能更小。然而，对金属进口关税的担忧，已引发了市场扭曲（[链接](#)），这可能对加剧当前市场供应紧张产生更为显著且不成比例的放大效应。

美国作为全球第二大汽车市场，其供应链高度国际化。2023年美国进口了860万辆汽车，同时920亿美元的零部件进口支撑着1,050万辆（含商用车）的国内产量。2024年美国汽车行业贸易逆差约达3,000亿美元，在其约1万亿美元的总体贸易逆差中占据显著比重。虽然关税可能缩窄贸易逆差，但产能本土化转移需时且将推高成本——这部分成本最终将通过某种形式转嫁给消费者，进而抑制需求。历史数据显示，2010年以来美国进口车占比上升曾推动实际车价连续十年走低，有效刺激销量。历史销售和价格数据表明新车实际价格每上涨1%，销量将下滑0.5%-0.6%。一个不太可能的假设场景，若25%关税完全传导至终端价格，预计进口车需求可能减少130万辆，而国产车因零部件涨价等效需求降幅将达40万辆。

此外，市场担忧关税可能扩大至铂族金属进口领域——这种预期正引发美国提前囤货行为并造成市场扭曲，叠加特朗普政府与南非政府间日益加深的地缘政治裂痕，短期内可能产生更为显著的影响。

图1 美国为汽车的净进口国（单位：千辆，含轻型车及重型车）



来源: 联合国商品贸易统计数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

Edward Sterck

研究总监

+44 203 696 8786

esterck@platinuminvestment.com

Wade Napier

分析师

+44 203 696 8774

wnapier@platinuminvestment.com

Brendan Clifford

机构销售主管

+44 203 696 8778

bclifford@platinuminvestment.com

世界铂金投资协会

www.platinuminvestment.com

Foxglove House, 166 Piccadilly

London W1J 9EF

2025年3月31日

对美国汽车和汽车零部件进口征收25%的关税，可能会使汽车年销量减少170万辆。

关税导致的汽车铂金和钯金需求减少，将在很大程度上被汽车回收供应的减少所抵消，因为消费者转向二手车市场。

目录

简介	2
美国汽车价值链	3
美国汽车贸易失衡的历史背景	6
国际贸易的效益	7
关税政策将引发通胀压力	8
铂族金属需求风险	10
回收下降会部分抵消了需求的减少	11
结论	12

简介

美国作为全球第二大汽车市场，虽具备可观的国内产能，但在零部件和整车进口方面仍存在显著依赖。2023 年，美国汽车行业进口零部件达 920 亿美元（为出口额的 2.3 倍），整车进口量达 860 万辆（为出口量的 2.7 倍）。

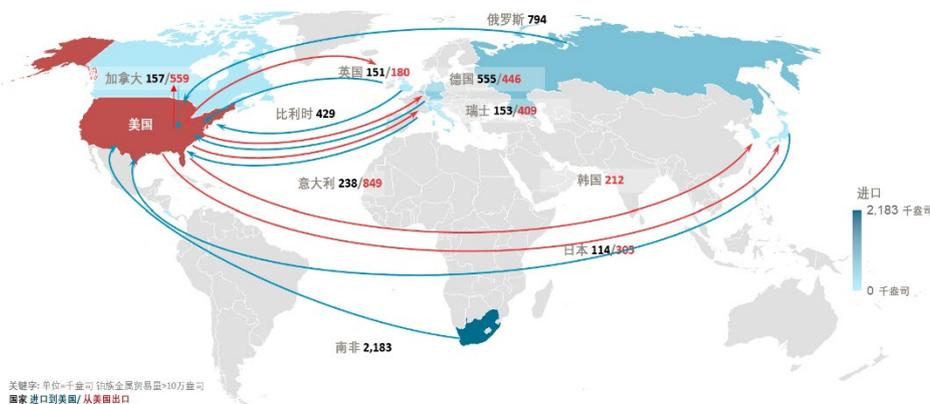
仅汽车关税不太可能对铂族金属市场的平衡造成有意义的破坏。

这种贸易失衡加剧了美国整体贸易逆差，现任政府试图通过关税政策予以修正。然而当前关税造成的贸易政策不稳定性，已给市场带来显著不确定性。

本期的《铂金精粹》将解析美国汽车产业链价值构成，深入评估潜在关税政策的影响及可能的应对路径。尽管具体关税细则尚不明确，但本质上关税是一种转嫁给消费者的国内税，我们预计这将推高汽车价格并产生通胀效应。本报告通过梳理历史消费者需求对实际汽车价格的弹性系数，量化评估价格上涨可能导致的销量下滑风险，进而研判对汽车领域铂族金属需求的影响。值得注意的是，新车市场的波动可能传导至二手车市场——当新车价格高企时，消费者或倾向于延长现有车辆使用周期以规避购车成本上升。

综合考量回收量减少等因素，我们的分析表明关税政策对铂族金属市场的整体影响有限——铂金年需求预计减少 1.9 万盎司（占总需求的 0.2%），钯金年需求减少 7.1 万盎司（占总需求的 0.7%）。

图 2. 2023 年，美国进口 510 万盎司，出口 320 万盎司铂族金属



来源: 联合国商品贸易统计数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

美国汽车价值链

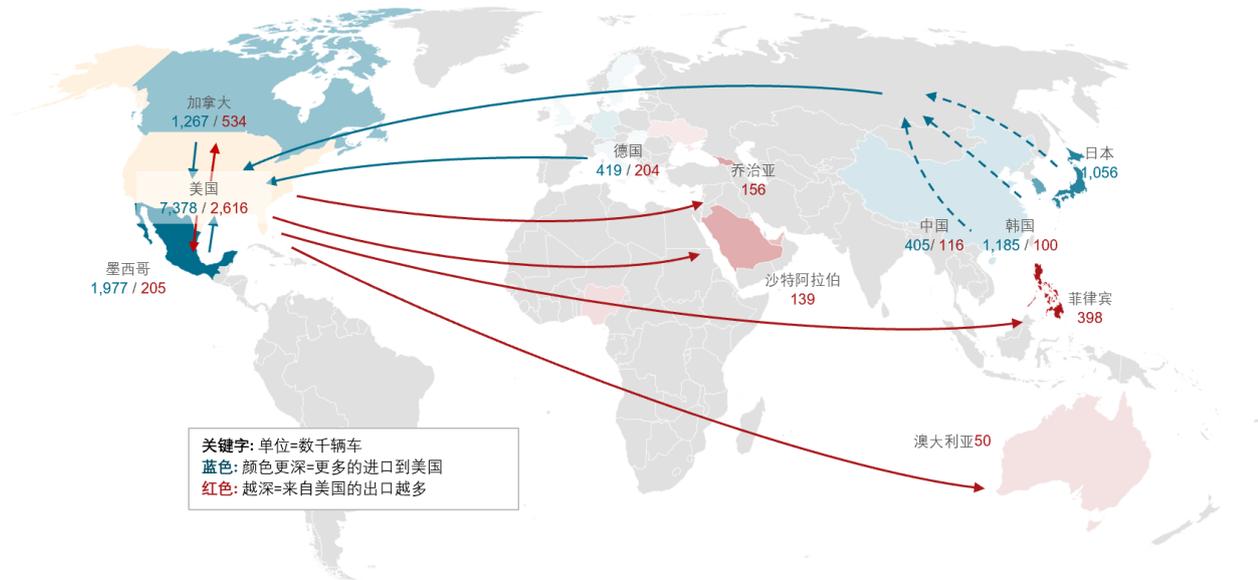
美国是全球第二大单一汽车市场，仅次于中国。自 2010 年以来，美国每年的汽车需求从 1200 万辆到 1700 万辆不等，平均为 1500 万辆（图 8），尽管自 2016 年达到峰值以来出现了广泛的下降。贸易在美国汽车产业中占据重要地位：2023 年汽车总出口量（含商用车）为 320 万辆，进口量达 860 万辆（根据联合国商品贸易统计数据数据库数据）。2023 年美国汽车净进口量 550 万辆，其中乘用车 480 万辆，商用车 60 万辆。相较于 2023 年美国 1550 万辆的汽车销量，进口总量约占国内市场的 55%，净进口量约占销量的 33%（表明存在部分产能回流的可能性）。

2023 年，美国总共进口了 860 万辆汽车，而其国内生产了 1060 万辆。

乘用车

美国前五大乘用车进口贸易伙伴为墨西哥、日本、加拿大、韩国和德国（图 3），2023 年合计占 740 万辆进口总量的 86%。同年，美国出口乘用车 260 万辆，形成 480 万辆的乘用车贸易逆差。

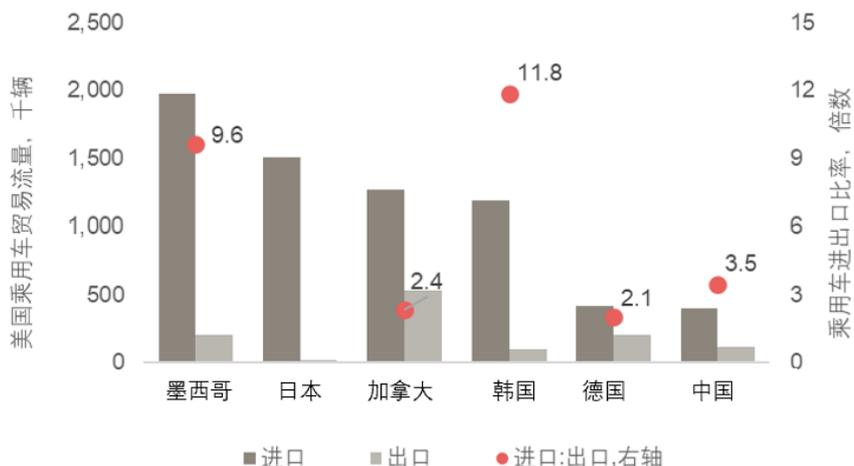
图 3 2023 年美国乘用车净进口量达 480 万辆



来源: 联合国商品贸易统计数据数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

2023 年，美国乘用车进口量达到出口量的 2.8 倍，地域分布数据显示贸易失衡状况在韩国、墨西哥和日本最为突出（图 4）。其中，韩国、墨西哥和日本对美汽车出口量约为进口量的 10 倍，而加拿大（出口量：进口量为 2.4 倍）和德国（2.1 倍）的贸易逆差相对较小。尽管美国乘用车贸易与全球多数地区存在严重失衡，但扭转这一局面的内在限制在于：美国本土生产的汽车尺寸普遍较大（基于国内消费者偏好），在欧洲和日本等道路空间较窄、更适合中小型车辆的地区往往缺乏实用性。

图4 美国与墨西哥、日本和韩国的贸易呈现显著的乘用车净进口特征



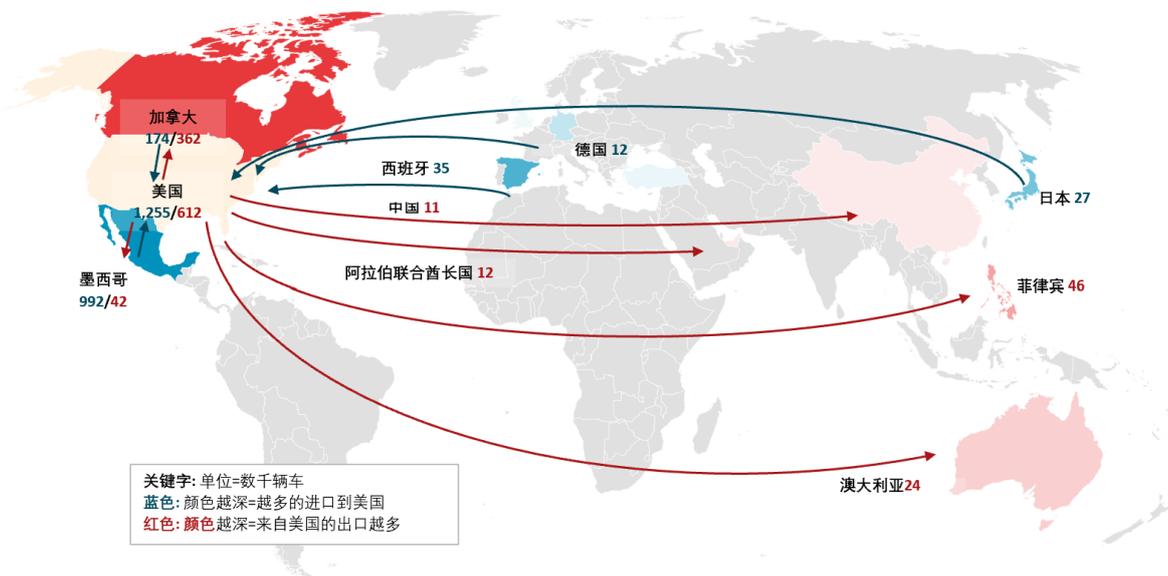
来源：联合国商品贸易统计数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

重型车辆：

2023 年，相较 60 万辆（图 5）的出口量，美国进口了 130 万辆重型车。尽管汇总数据显示美国重型车净进口量为 60 万辆，但细分地域数据表明这一总量受到墨西哥贸易的显著影响（图 6）。

事实上，美国是加拿大商用车的净出口国。

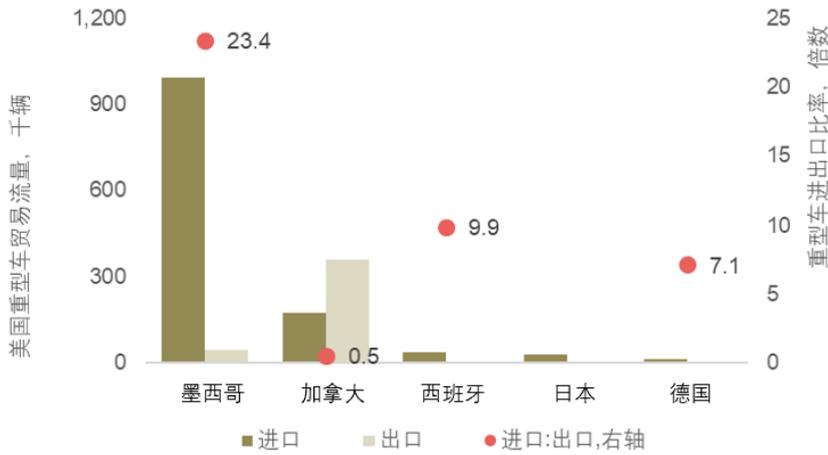
图5 美国也是重型车的净进口国，但若排除墨西哥之外，它也是净出口国



来源：联合国商品贸易统计数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

2023 年，美国从墨西哥净进口重型车 95 万辆。若剔除墨西哥贸易数据，美国当年实际将实现重型商用车的净出口。值得关注的是，作为关税政策主要对象的加拿大，当年从美国净进口重型车约 19 万辆。

图6 如果将墨西哥排除在贸易数据之外，美国将是重型车的净出口国



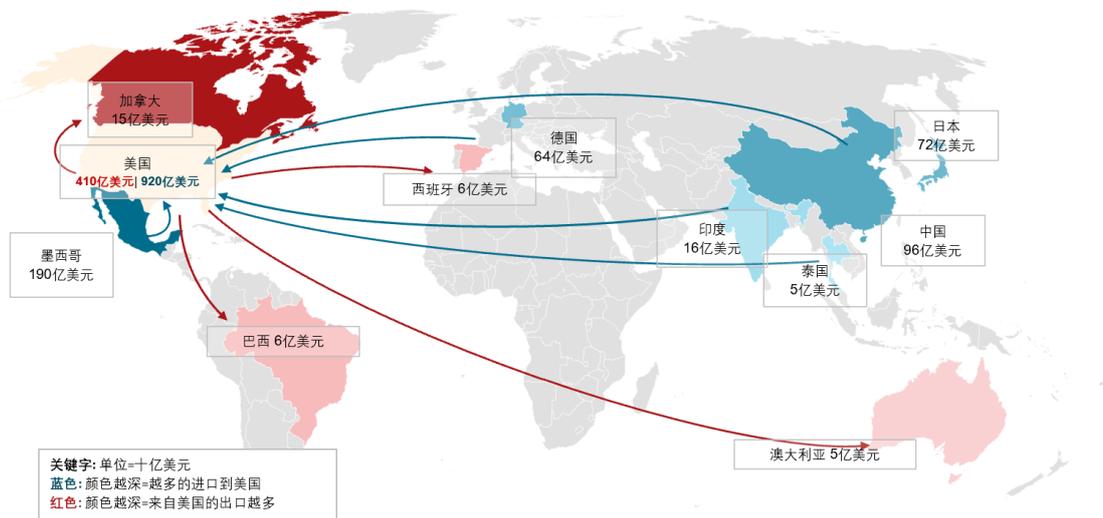
来源：联合国商品贸易统计数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

墨西哥是美国最大的汽车贸易伙伴，2023 年进口了 300 万辆汽车和价值 190 亿美元的汽车零部件。

车辆零部件 (汽车部件)

除整车进口外，美国汽车行业还依赖大量进口零部件以满足本土制造和维修需求。2023 年，美国汽车零部件进口额达 920 亿美元，出口额为 410 亿美元 (图 7)。墨西哥和加拿大仍是美国的关键贸易伙伴，两国合计占美国车辆零部件进口总额的 52%。从净额看，加拿大从美国净进口 20 亿美元零部件，体现互利贸易关系；而美国对墨西哥 510 亿美元的零部件净进口额，其进出口比仅为 2 倍，远低于乘用车 (10 倍) 和重型车 (23 倍) 的贸易失衡程度。

图7 美国汽车零部件净进口额达 510 亿美元，主要贸易伙伴为墨西哥和亚洲国家



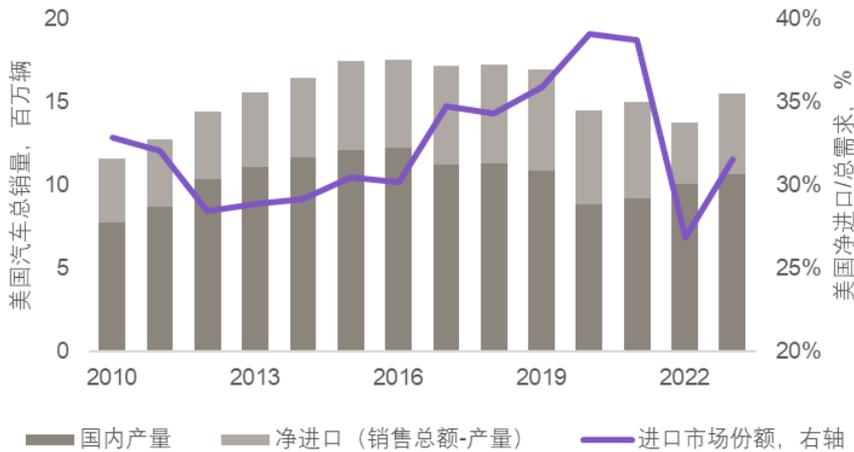
来源：联合国商品贸易统计数据库 (UN Comtrade)、WPIC 研究

美国汽车贸易失衡的历史背景

数十年来，美国在整车及零部件领域始终保持着显著净进口地位。自 2010 年以来，汽车净进口量平均占据新车销量的 32%（图 8）。我们采用净进口量（总销量减去本土产量）来衡量进口车辆的市场份额变化。实际上，进口车在美国市场的真实占比更高——由于美国本土产量的 25%用于出口（受数据限制未计入），这部分产能理论上可转为内销以抵消进口。值得注意的是，在 2021/22 年新冠疫情引发供应链危机前，美国汽车净进口份额已呈现持续增长态势，从 2012 年的 28%攀升至 2021 年的 39%。

美国汽车销售中来自进口的份额似乎正在普遍上升，这加剧了人们对美国不断上升的贸易逆差的担忧。

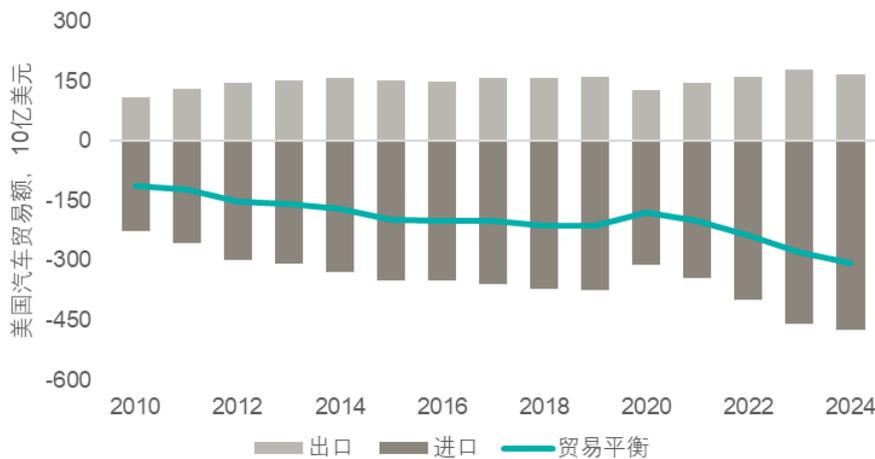
图 8 疫情前美国汽车进口份额持续攀升



来源：彭博社、WPIC 研究

进口汽车市场份额的持续攀升，往往令各国政府担忧其高薪制造业就业机会的流失。2010 至 2024 年间，美国汽车产业贸易逆差以 7.3% 的年均复合增长率持续扩大，2024 年已达约 300 亿美元（图 9）。在美国全年约 1 万亿美元的总贸易逆差中，汽车产业贡献的 300 亿美元逆差已成为主要拖累因素。

图 9 2024 年美国汽车产业贸易逆差达约 300 亿美元

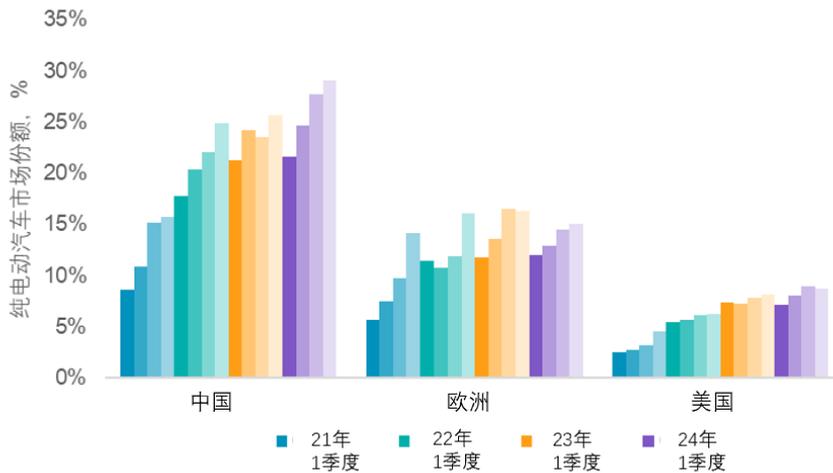


来源：彭博社、WPIC 研究

在评估美国汽车贸易格局时，另一个关键考量因素是动力系统的转型——特别是伴随纯电动汽车（BEV）普及的转型进程。尽管美国 BEV 市场份额仍落后于其他主要市场（图 10），且特朗普政府的环保政策可能延续内燃机汽车需求，但世界铂金投资协会（WPIC）预计美国 BEV 市场份额将持续增长。WPIC 认为，BEV 普及率的提升可能加剧美国汽车贸易失衡。这一潜在因素（虽然影响程度尚不明确）可能已在美国贸易政策考量中占据一席之地。

由于缺乏国内产能，对进口汽车或零部件征收关税会影响纯电动汽车在美国市场份额的增长。

图 10 尽管拥有特斯拉这样的行业标杆企业，美国 BEV 市场份额仍显著落后于其他市场



来源：中国汽车工业协会（CAAM），欧洲汽车制造商协会（ACEA），考克斯汽车公司（Cox Automotive），WPIC 研究

美国 BEV 需求增长可能通过两种路径实现：其一，依赖亚欧汽车制造商的进口供给。由于美国车企全球化程度较低，且其核心本土市场更青睐高利润的汽油动力皮卡和 SUV 车型，可能导致对 BEV 研发投入不足。

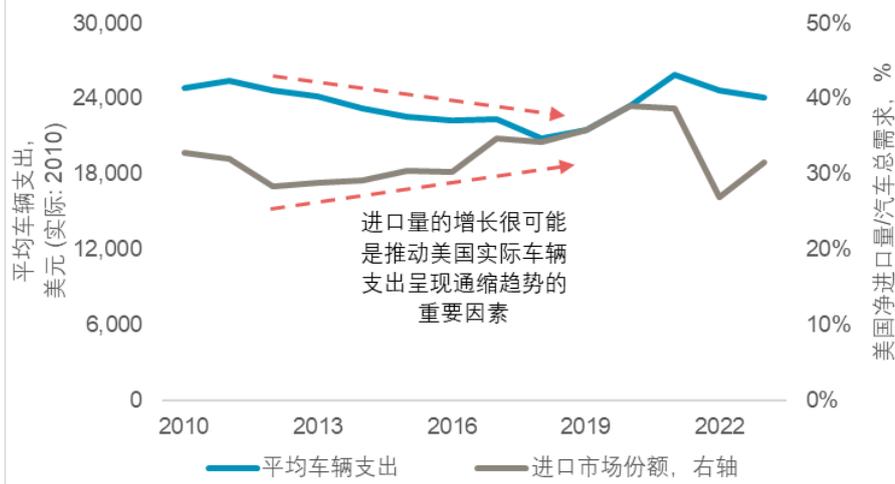
缩减《通胀削减法案》的适用范围，或将为美国汽车工人创造更多传统内燃机汽车领域的就业机会。

其二，若通过本土化生产满足 BEV 需求（无论是否美国品牌），这些车型的进口零部件依赖度将显著高于传统内燃机车型。亚洲（特别是中国）企业已通过巨额投资掌控电池生产及 BEV 全价值链供应链。随着《通胀削减法案》（IRA）影响力减弱，WPIC 认为美国难以在 BEV 供应链中获得重要立足点——尽管该法案本就无力根本改变全球供应链格局。因此我们重申：无论通过何种路径满足需求，BEV 普及率的提升都可能加剧美国汽车贸易失衡。

国际贸易的效益

尽管汽车进口增长和贸易逆差扩大可能在政治上引发争议，但历史数据表明，开放的贸易政策实质上惠及了美国消费者。2010 至 2019 年间，美国单车实际平均支出累计下降 13%（图 11）。

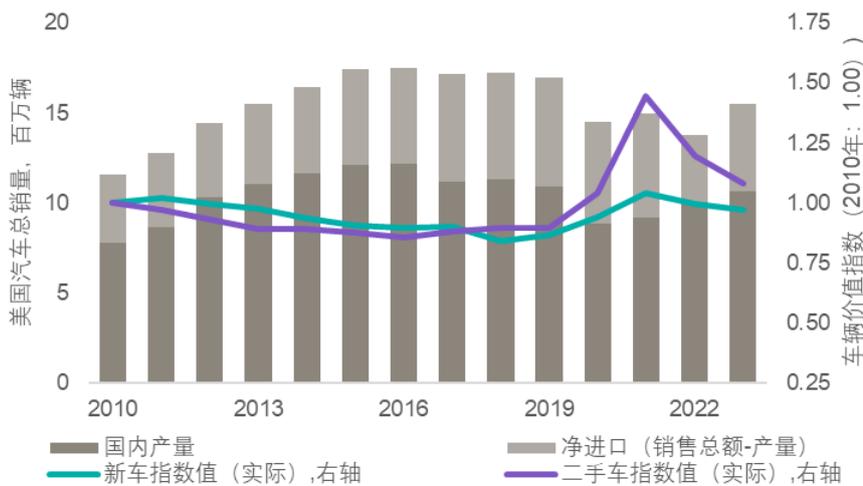
图 11 过去十年间，随着低成本进口车份额提升，美国汽车价格呈现长期下行趋势，该趋势后被疫情中断。



来源：彭博社、WPIC 研究

同样地，实际车价走低很可能是 2010 年代美国汽车销量持续走强的重要支撑。美国市场通常将年销量 1600 万辆视为行业景气指标——在 2014 至 2019 年实际购车支出处于历史低位的六年期间，这一门槛值曾连续被实现（图 12）。

图 12 美国汽车销量与价格走势呈现明显负相关性



来源：彭博社、WPIC 研究

芯片短缺导致的汽车价格上涨对新车需求产生了负面影响，并支持了二手车的推迟报废。

2020 至 2022 年期间，新冠疫情及随之而来的供应链中断严重影响了汽车交付。由于产能不足导致的新车供应短缺，使得被抑制的消费需求转向二手车市场，进而显著推高了二手车型价格。

关税政策将引发通胀压力

尽管供应链瓶颈已得到缓解，但新车销量仍未恢复至疫情前水平。我们将 2023 年销量疲软归因于消费者面临相对较高的汽车价格（特别是较 2019 年水平）以及上升的利率和融资成本的双重成本压力。

美国计划从 2025 年 4 月 3 日起对进口汽车征收 25% 的关税，并从 2025 年 5 月 3 日起对进口零部件征收 25% 的关税。

截至本报告发布时，美国已宣布自 2025 年 4 月 3 日起所有进口整车将征收 25% 关税，以及进口汽车零部件将征收 25% 关税。白宫表示，受《美墨加协定》（USMCA）保护的进口商将有机会认证其美国本土零部件，25% 关税仅适用于非美国本土生产的部分。

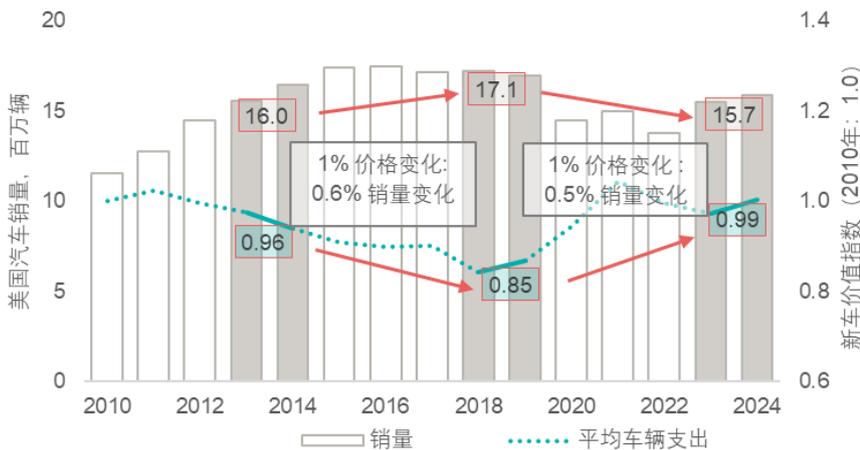
美国关税政策将提高汽车制造商的运营成本，无论管理层采取何种应对策略。

首先，可能出现部分生产回流美国的情况，但这一过程至少需要 18-24 个月，且将导致生产成本上升。其次，全球化布局的车企可能重新规划销售和采购计划，寻找适用较低关税的供应链。调整供应链将产生额外成本，包括工厂改造以适应不同生产模式，以及物流路径延长等。第三种应对措施是将销售转向美国以外市场，例如将原先为美国市场统一设计的欧系车型改造后销往美国出口的目的地市场。然而，在我们看来，如果不关闭产能或降低销售价格，世界其他地区无法完全消化美国每年进口的 700 万至 800 万辆汽车。

最后的应对方案是调整销售价格。鉴于汽车需求已显现价格弹性，当关税确实适用于进口车辆时，我们预计车企将通过平衡涨价幅度与销量调整来实现价值最大化。根据 2013/14、2018/19 和 2023/24 年的平均数据，我们估算实际汽车价格每变动 1.0%，美国汽车销量将相应变动 0.5-0.6%（图 13）。

如果实施 25% 的关税，进口汽车的需求每年可能减少 130 万辆。

图 13 美国汽车销量与价格存在相关性，表明关税将影响需求



来源：彭博社、WPIC 研究

根据我们估算的需求弹性，若进口整车 25% 的“全球性”关税完全转嫁给消费者，进口车销量将受到 15% 或 130 万辆的负面影响。

对零部件进口征收关税可能会使国内产量每年减少 40 万辆。

关税政策同样将冲击汽车零部件进口。2023 年美国进口零部件总值达 920 亿美元，若加征 25% 关税，意味着本土汽车制造业可能面临 230 亿美元的额外成本。

世界铂金投资协会 (WPIC) 尚未掌握进口零部件的具体流向分布数据。基于此，为评估 230 亿美元关税成本的潜在影响，我们将其平均分摊至美国本土 1060 万辆的汽车产量中，测算得出单车成本将增加约 2167 美元。经通胀因素标准化处理后，我们预估若完全转嫁零部件进口相关的增量关税成本，将导致终端售价上涨 6.5%。

根据我们此前估算的需求弹性系数（详见前文分析），实际价格上涨 6.5%将导致美国本土生产汽车销量下降 3.9%（约 40 万辆）。

除了对进口汽车和零部件征收关税的直接影响外，贸易对手可能还会制定互惠关税，以抵消美国的影响。反制关税将减少对美国累计 320 万辆乘用车和商用车出口的需求。

更广泛来看，全面关税政策可能产生次生效应，推高钢材、铝材等基础原材料的进口价格。尽管原材料关税的影响预计远低于整车及零部件关税，但同样可能加剧通胀，并对新车需求产生额外的负面影响。

铂族金属需求风险

在指出关税政策可能分别导致进口车销量下滑 130 万辆和本土车销量下滑 40 万辆后，世界铂金投资协会（WPIC）认为这可能属于最坏的情景预估，原因包括：

- 前文所述的应对措施将有效缓解拟议关税的全面冲击。
- 关税适用于进口商品的价值，这意味着关税百分比不会直接转化为零售价格的增长百分比。
- 鉴于美国市场规模赋予其强大议价权，关税成本难以全额转嫁给消费者。依赖美国市场的出口企业或将被迫承担部分关税成本。
- 汽车零部件进口数据包含用于二手车维修保养的零部件，因此这些零部件关税不会影响新车定价体系。

鉴于结果的不确定性及以上多重因素的潜在叠加影响，对铂族金属（PGM）需求影响的评估宜采用敏感性分析框架，而非快速错误性的预设结论。

协调汽车领域铂族金属的需求

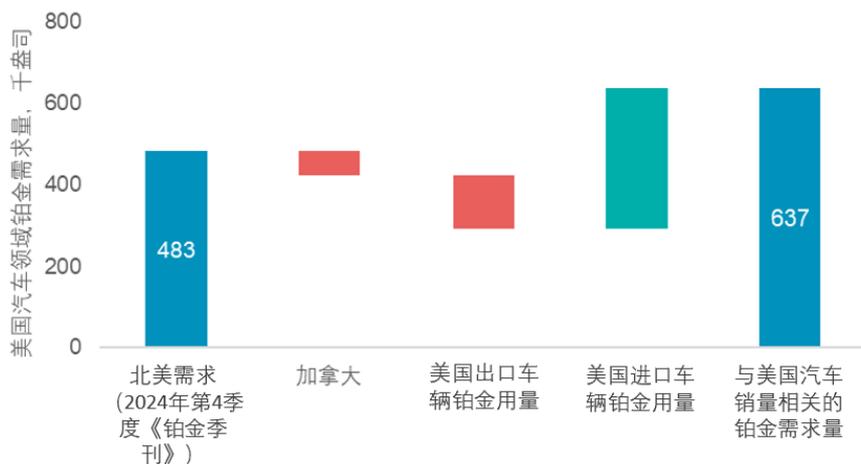
在评估关税对铂金需求的潜在影响之前，我们需要先协调《铂金季刊》（[链接](#)）中的报告数据与美国汽车销量相关的铂金使用量之间的关系。我们在《铂金季刊》中报告的汽车领域铂金需求数据是基于生产地归属原则进行统计的。由于美国是重要的整车进口国，这些进口车辆所包含的铂金已被计入车辆制造地所在区域的需求数据中，而非美国本土数据。因此，在评估关税对铂金需求的影响时，我们必须考虑非美国地区（通过车辆进口实际由美国消费驱动）的铂金需求。

相反，美国生产的出口汽车中所含的铂金必须从《铂金季刊》报告的北美数据中删除。最后，我们的《铂金季刊》报告了北美的地理需求，我们必须剔除与加拿大相关的需求（我们的估计包括墨西哥的汽车生产，因此包括世界其他地区的汽车对铂金的需求）。因此，我们估计 2024 年与美国汽车行业相关的铂金需求为 63.7 万盎司（图 14）。钯的需求量估计为 240 万盎司。

供应链将通过调整来适应关税政策，以减轻其影响，从而可能降低新车需求的下行风险。

据估计，美国汽车行业在国内生产和进口汽车上都需要约 60 万盎司铂金和 240 万盎司钯金。

图 14 我们需调整《铂金季刊》的报告方法以准确测算美国本土铂金需求量



汽车和零部件进口关税可能会使美国的铂金和钯金需求分别减少 7 万盎司和 26.9 万盎司。

来源: 金属聚焦、WPIC 研究

结合我们对进口汽车和进口汽车零部件的关税影响的估计, 以及与美国汽车行业相关的隐含铂金需求, 我们预估全面实施 25% 关税将导致年化 70 万盎司铂金需求面临风险 (图 15)。采用相同方法测算, 钯金年需求风险量约为 269 万盎司。

图 15 如果汽车和汽车零部件进口关税减少新车销售, 铂金需求将受到负面影响

美国汽车领域铂金需求受关税影响变化量 (千盎司)			关税: 进口车辆					
			5%	10%	15%	20%	25%	
			对进口车辆销售的影响					
			3%	6%	9%	12%	15%	
关税: 进口汽车零部件	对国内汽车销售的影响	5%	1.3%	14	24	35	45	55
		10%	2.6%	18	28	39	49	59
		15%	3.9%	22	32	42	53	63
		20%	5.2%	25	36	46	56	67
		25%	6.5%	29	40	50	60	70

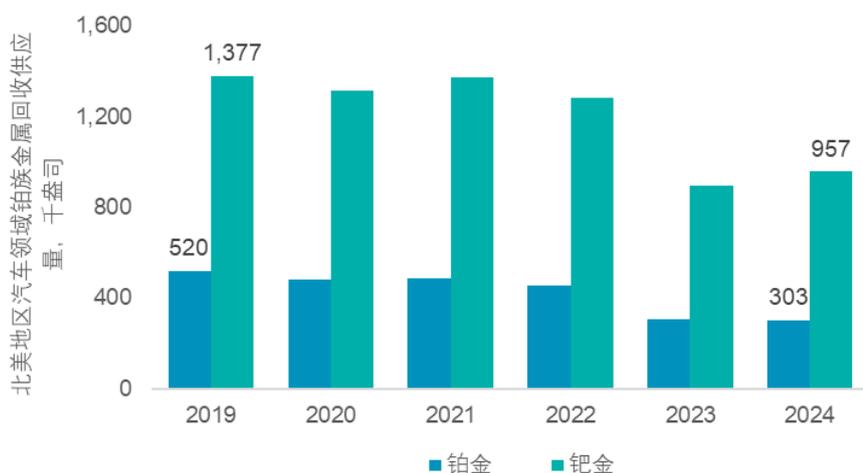
来源: WPIC 研究

回收下降将部分抵消了需求的减少

我们再次强调, 铂金需求减少 70 万盎司和钯金需求减少 269 万盎司的预估属于最坏的情景——即关税成本完全转化为破坏需求的涨价因素传导至消费者, 导致新车销量合计下降 170 万辆。

需要特别指出的是, 若消费者因价格因素退出新车市场, 二手车需求可能相应增加, 从而导致车辆报废率降低。新冠疫情及后续供应链中断期间的情况印证了这一机制: 二手车需求激增延长了车辆使用寿命, 进而减少报废车辆中回收的铂族金属 (PGM) 供应量。数据显示, 2019 至 2024 年间, 北美地区报废汽车回收的 2E 铂族金属 (铂钯) 供应量已下降 33% (图 16)。

图 16 自 2021 年以来，北美汽车回收 PGM 供应呈下降趋势



来源：金属聚焦、WPIC 研究

新车需求的下降可能会延长二手车的使用寿命，并减少来自报废车辆的铂族金属回收供应。

在铂族金属 (PGM) 供需平衡框架下，我们估算关税导致的新车市场铂金需求的损失，可部分被回收量下降带来的供应减少所抵消。但需注意，美国汽车领域的 PGM 需求损失不会完全被回收供应下降所弥补，因当前新车铂族金属载量较进入报废期的车辆（约 2010–12 年款）高出约 35%。不过，若新车销售减少导致的需求下降与延迟报废带来的回收供应减少相互抵消，则关税对铂族金属整体供需平衡的净影响将微乎其微：铂金为 1.9 万盎司（占总需求 0.2%），钯金为 7.1 万盎司（占总需求 0.7%）。

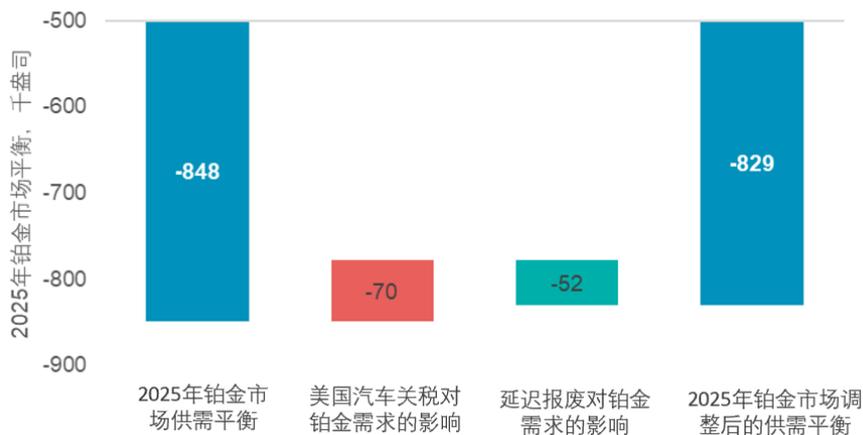
结论

尽管存在预期，但汽车关税对铂金需求的实际影响应相对有限——现实情况是，美国汽车市场的销量变化对铂金需求影响较小，但对钯金影响更为显著。然而，不确定性因素，美国消费者信贷市场的脆弱性以及局势升级的担忧可能在车辆购买决策和铂族金属价格预期方面产生更大影响。

市场担忧关税可能扩大至金属进口领域，这将刺激企业提前将金属运入美国，进而造成人为的市场扭曲。加之特朗普政府与南非政府间不断升级的争端，这些因素可能在短期内产生更大影响，预计将持续推高金属的租赁费率并加速市场供应趋紧的态势。

2025 年铂金和钯金的潜在市场缺口似乎不会受到关税的实质性影响。

图 17 铂金供需基本面不太可能受到美国贸易政策修订的实质性影响



来源: 金属聚焦、WPIC 研究

WPIC 旨在提高铂金投资

世界铂金投资协会 (WPIC) 是由领先的南非铂族金属矿业公司于 2014 年成立的, 旨在通过可行性见解和目标性拓展来增加铂金投资。我们通过提供 [《铂金季刊》](#)、月度 [《铂金远景》](#) 和 [《铂金精粹》](#), 帮助投资者做出明智决策。我们还通过投资者、产品、渠道和地理位置对铂金投资价值链进行分析, 并与机构合作, 以提高市场效率并增加高性价比的产品种类, 满足各类型投资者的需求。

WPIC 并非是一家可以提供投资建议的受监管机构: 请参考 [提示及免责声明](#)。

重要公告和免责声明：本发行材料仅限于教育目的。发行方(世界铂金投资协会 World Platinum Investment Council)由世界领先的铂金生产商成立，旨在开发铂金投资需求的市场，其使命在于通过具有执行力的行业见解和目标明确的发展规划，激励现货铂金的投资需求，为投资者提供铂金相关的支持知情决策的信息，并携手金融机构和市场参与者共同开发投资者需要的产品和渠道。

本发行材料绝不是、也绝不应该被曲解为关于任何证券的售卖意向书或购买意向的鼓吹性材料。发行方发行本材料，绝不企图传达任何指令，绝不安排、建议或企图促成任何涉及证券或商品的交易，或为其相关事宜充当代理方，不管材料中是否提及。本发行材料绝不企图提供任何税务、法律或投资建议，材料中的任何内容绝不应该被曲解为购买、销售或持有任何投资或证券、或涉及任何投资策略或交易活动的建议。发行方绝不是、也绝不意图成为证券经纪人、或注册投资顾问，或在美利坚合众国或大不列颠联合王国的法律下注册，包括《2000年金融服务和市场法》(英国)(Financial Services and Markets Act 2000)或《高级管理人员和认证制度》(Senior Managers and Certifications Regime)，或由金融行为监督局(英国)(Financial Conduct Authority)注册。

本发行材料绝不是、也绝不应该被曲解为直接针对于或适合于任何特定投资者的个性化投资建议。任何投资决策的形成仅限于咨询专业投资顾问后。基于您自身的投资目标、财务状况以及风险承受能力，您在决定任何投资、投资策略、证券或相关交易是否适合您方面全权负责。根据您的商业、法律、税务现状或状况，您应该咨询您的商业、法律、税务或会计顾问。

本发行材料所采纳的任何信息都认为是可靠的。但是本材料发行方无法确保这些信息的准确性和完备性。本发行材料包括前瞻性声明，包括关于本行业预期的持续增长声明。本材料发行方声明：本材料所提及的任何前瞻性陈述(即不含历史信息的所有陈述)都有可能影响未来实际结果的风险性和不确定性。世界铂金投资协会 World Platinum Investment Council 的所有标志、服务标记、商标都属于其独家所有。本发行材料中提及的所有其它商标都属于各商标持有方的财产。本材料发行方并不隶属于、联合于或关联于上述商标持有方，或受其赞助、批准或原创，特别声明除外。本材料发行方所做的所有声明都不是针对任何第三方商标的任何权利。

WPIC 研究的 MiFID II 状态

世界铂金投资协会(WPIC)已经根据 MiFID II (欧洲金融工具市场指令修订版)对其内容和服务进行了内外部审查。因此 WPIC 就其研究服务对其客户以及客户的合规/法律部门强调以下内容：WPIC 的研究内容明显属于次要非货币利益类别，可以继续免费提供给所有资产管理人，可以免费分享给各个投资组织。

1. WPIC 不从事任何金融工具的具体执行业务。WPIC 不从事任何造市、销售交易、贸易或股票交易活动。(也不存在任何可能性刺激诱因)。
2. WPIC 研究内容可以通过多种渠道广泛传播至所有利益相关方，因此根据 MiFID II (ESMA/FCA/AMF)标准，其内容属于“次要非货币利益类别”。WPIC 研究可以通过其官网免费获取，其研究信息聚合平台没有任何权限许可要求
3. WPIC 没有、也不会对其研究服务的使用者收取任何费用，WPIC 清晰告知机构投资者不会对其就免费内容收取任何费用。

更多细节信息请查看 WPIC 网站：

<http://www.platinuminvestment.com/investment-research/mifid-ii>