

钻石身价涨 投资要谨慎

入手容易出手难变现成鸡肋



本报7月23日讯(记者 马瑛 见习记者 王明婧) 今年以来,国际钻石报价连续八次上调,累计涨幅超过了30%。受国际钻石价格上涨的影响,国内钻石价格一路飙升。记者在德州市几家珠宝店了解到,钻石首饰每年涨幅在20%—30%,但目前没有正规的回购渠道,市民投资要谨慎。

记者在湖滨路一家珠宝店看到,F色LC净度的40分钻戒售价在26000元左右,比去年增长了20%左右。市民郭女士说,她准备今年10月1日结婚,“之前一直在关注结婚首饰的价格,想便宜的时候买,没想到越来越贵。”郭女士说,去年她的同事结婚时,买的一枚50分的钻

戒,才花了25000元,今年同样的价钱,只能买个40分左右的。工作人员介绍说,钻石的颜色和净度不同,价格也不相同,不能统一定论。但是钻石的整体价格幅度是上涨的,随着人们对钻石需求的增加,矿石产量的下降,钻石价格一路升高,每年的涨幅在20%到30%之间。

随着经济的发展,购买钻石的人们不再局限于结婚,而是以投资的心态购买。一位业内人士介绍,50分以上的精品钻石已经具备投资价值,市民在购买钻石时最好挑选比整数克拉重量多一点的,避免在保存中发生磨损,造成贬值。不过,目前德州市没有正规的钻石回购渠道,而典当行的收购价格普遍

较低,市民投资钻石要谨慎。

一位业内人士建议,买钻石要看4C,即重量、净度、颜色和切工。钻石的整数克拉重量很重要,记者在珠宝店看到,同样颜色和净度的钻石,39分和40分钻石的价格相差1000元或者更多。据了解,钻石不同于其他物品的价格计算,它的价格是阶梯式的。钻石净度方面大体分为LC(无瑕级),WS1—WS2(极微瑕级),VS1—VS2(瑕疵级)和SI1—SI2(小瑕级)。颜色方面,越白的钻石价钱越高,在挑选钻石的时候最好拿到日光下仔细观看,发黄的钻石为次品。切工方面分为完美切工和一般切工,这些也会造成价格上的差异。

德城区联社>>

“一揽子服务”惠及民众

根据今年的经济形势,德城区联社积极转变存款营销理念,从“营销客户”向“经营客户”转变,从“单一营销”向“一体化营销”转变,把营销重点放在小微实体经济和住房按揭等个人消费类贷款上。

该联社通过与农业局、市中小企业局、工商局、商务局等部门积极对接,今年

以来共营销对接优质涉农企业23家,小微企业27家,个体工商户3660户,外汇出口企业20家,新增小微企业贷款29960万元、住房按揭等个人消费类贷款2900万元。今年以来新拓展基本户323户、一般户263户;维护黄金客户363户、优质客户302户、一般客户584户。(刘玉磊 孙海敏)

武城联社>>

2341万元圆200余名妇女创业梦

自2011年武城联社启动妇女小额担保贷款工作以来,武城联社累计发放贷款2341万元,实现219名农村妇女、下岗女职工、返乡妇女农民工、城镇无业妇女的创业、就业梦。

为更好地服务妇女创业,针对妇女创业启动资金难、担保难的问题,武城农信社与当地妇联结合,适当

放宽了创业者的贷款条件,降低农村妇女贷款准入门槛。通过集中入户进行调查,为客户提供一站式服务,开通了妇女创业小额贷款“绿色通道”,简化贷款手续,提高办贷效率,其中贷款利息由国家全额进行补贴,使创业妇女得到实实在在的优惠。(李友山 孙灵芝)

夏津联社>>

举办2012年新员工培训班

夏津联社于7月5日上午在城隍路会议室召开“夏津联社2012年新入社员员工培训班”开班仪式,为期两天的新入社员员工入职培训拉开了序幕。

培训班上,夏津联社监事长闫俊青致辞,对新入社员工的到来表示了热烈欢迎。简要介绍了夏津联社的

发展概况、机构设置及分工情况。并提出了四点希望:一是培养刻苦勤奋的学习精神,争做学习的标兵。二是树立强烈的服务意识,争做文明服务的标兵。三是端正合规经营理念,争做执行制度的标兵。四是善于打破旧的思维模式,争做开拓创新的标兵。(闫俊青 田超)

庆云联社>>

“巾帼致富工程”成效显著

今年以来,庆云联社与县妇联、计生委、农业局、畜牧局合作积极开展了“巾帼致富工程”创建活动,截至目前已累计发放巾帼致富贷款2566万元,扶持全县433名妇女走上了劳动致富、科技致富的道路,为该县“两区同建”工作的顺利开展提供了有力的资金支持。

为实现巾帼致富工程的可持续发展,该联社坚持

风险可控提高效率的原则,出台了巾帼致富贷款管理办法、实施细则和操作流程,设置了“客户选择关”、“资料收集关”、“授信额度关”、“当面签字关”、“资料归档关”五道关口,严格风险控制,做到了放款数额与质量、授信与用信、营销与风险控制三统一,既支持了巾帼致富又保证了信贷风险。(解玉媚)

禹城联社>>

借力电子银行 提升服务水平

为进一步延伸服务半径、提升服务水平,禹城联社因势利导、内外联动,促进电子银行业务实现跨越式发展。上半年新开通个人网银8268户,新签约手机银行客户6670户,电子银行交易笔数和交易额均居全市前列。

该联社从宣传入手,重点向客户推荐电子渠道转账汇款、存款管理、网上支付等业务功能,提高了公众

认知度。分批次分层次组织临柜人员和信贷人员参加业务知识培训,将电子银行产品与信贷产品紧密结合,开展联合营销,产品销售状况与员工绩效工资直接挂钩,奖励到位、兑现到人。同时,积极开展优惠活动,每月根据用户交易额进行排名,向前五十名的客户赠送U盘、床单等精美礼品,进一步激发了客户使用电子银行的热情。(王惠超 季海)

乐陵联社:“三个不动摇”促实体贷款快速增长

今年以来,为做好信贷投放工作,乐陵联社在工作中坚持“三个不动摇”,有效地促进了实体贷款的增长。截至6月末,各项贷款余额28.97亿元,较年初增长3.36亿元,增幅为13.1%,存量贷款市场占有率35.43%,新增贷款占有率36.89%。一是狠抓中小企业

服务不动摇。开展“寻千家企业、搭金桥、共成长活动”,根据走访情况,对企业按照A、B、C三级进行分类,根据不同类型企业采取不同措施。二是狠抓“信用工程建设”基础地位不动摇。组织开展为期60天的《2012-2013年潜在客户大调查》的活动,为牢固占领农村

市场和今后的贷款营销起到了关键性的作用。三是狠抓部门对接不动摇。先后联合团市委开展了“青春建功新农村一青年创业贷款扶持计划”、“贷动青春”贴息贷款项目,同妇联开办了妇女创业贷款、双千帮扶贷款,通过财政贴息、利率优惠助力当地经济发展。(贾敬敏)

临邑联社:加强员工队伍建设

临邑联社从关心员工生活、加强培训入手,开展丰富多彩的企业文化体育活动,促进员工队伍建设。一、关爱细微,营造温馨。年初共对6家网点进行了装修改造,为全县职工提供了优质的工作生活环境,组织专人对厨房、餐具等进行全面消毒清洗,夏季员工发放解暑

茶、矿泉水、风油精等防暑物品。二、丰富文化,凝聚力量。修建篮球场,组建篮球队,上半年组织6次系统内篮球赛,并多次参加系统外比赛,提升了员工凝聚力;6月份组织大学生员工联谊会,30余名大学生员工积极参与,增进沟通了解,丰富业余生活。三、创新管理,激励

推动。投入40万元新建了联社电教室,共配备46套桌椅、电脑,为各类培训提供了良好的环境。对参加联社培训的人员,每人每次给予20元的培训补助。条线部室负责培训人员的签到、签退,迟到或早退的取消培训补助,并按有关办法进行处罚。(王丽)

平原联社:帮农妇种野菜种出“天价”

近日,平原县王庙镇张官店村农民徐立香以苦菜、蒲公英等野菜为原料生产的第一批200斤“女郎花”牌苦菜茶以每市斤800元的天价被天津一客户买走。她说:“俺能创出今天的事业,多亏了信用社的贷款扶持。”

徐立香是一位有文化、有经济头脑的农村妇女,她发现当地生长着的野菜中有苦菜和蒲公英,这类野菜具有清热、解毒、消肿排脓、促进肝细胞再生、改善肝功能的作用。去年她在王庙信用社贷款4.5万元,承包了

100多亩荒碱地,种上了苦菜、蒲公英和金银花。从青岛胶南市海青芮瑾茶业公司请来了一位制茶专家,很快生产出了纯天然的苦菜茶,野生茶一面世便成了热销货,全国各地的订购电话络绎不绝。(高玉才 赵立军)