



黄金价格节节攀升,多家品牌足金饰品单价突破“4”字头——这次投资者理性多了

今年以来,国际上的“黑天鹅”事件频频出现,带来避险情绪不断升温,导致黄金价格节节攀升。从国内金价来看,上海黄金交易所黄金T+D价格从6月初开始进入快速上涨阶段,克价两个多月上涨了50元。随着基础金价的不断攀升,消费市场也在不断调整,近日甚至出现了“一天一价”的情况。记者走访了市区多家商场的黄金柜台,发现大多数品牌足金价格已经重回“4时代”。

□本报记者 吴梦佳

足金饰品“一天一价”,克价重回“4”时代

“最近黄金价格波动大,每天上班第一件事就是看公司发布的当日牌价。”前天,记者在位于市中心的大东方商场六福珠宝门店看到,当日千足金的价格为442元/克,换购价格也达到了389元/克。店内营业员告诉记者,黄金饰品价格是根据国内基础金价由公司统一

调整的。近期由于基础金价波动较大,黄金饰品的克价也是“水涨船高”。据她近日对周边商户的观察,其实各大品牌几乎都在同步调整,同一商场内不同品牌足金价格只差几元钱。

“具体哪天突破400元的记不太清了,只记得6月开始就一直在上涨。”

在三阳百盛商场内,一名周生生品牌的店员告诉记者,“涨得最厉害的时候,第二天单价比前一天上涨10元左右。”

“我的嫁妆终于要升值了。”市民唐小姐告诉记者,六年前其母在其婚前购置了几根金条“压箱底”,当时价格很高

但还是按照风俗买了一些。直到最近才听说超过了当年购买的成本价,准备寻机“倒手”小赚一笔。业内人士表示,如果不计较六年来做其他投资可能获得的收益,单从价格来看已经超过了六年前的低点,被“套”多年的“中国大妈”终于可以“解套”了。

看的多买的少,投资者趋于理性

与六年前出现黄金抢购潮不同,投资者应对这波行情显得更加理性。记者日前在市中心多家商场看到,黄金柜台人流量并不大。偶有如小孩满月、婚嫁等原因前来购置金饰的,其他一些市民在询问比对之后,多数都表示,“不急,先挑着,等到合适价格再买。”

市民对于黄金投资的手段了解更多

了。一名正在柜台前试戴项链的年轻女士还表示,对于老一辈买首饰当投资的做法不赞同。她说,自家长辈就有存金首饰的习惯,但当准备出手的时候发现,根本无法卖到理想的价格。她指着柜台中间的品牌报价告诉记者,“且不说金首饰买入时含工费,本就存在隐性成本。变现时,商家也是按照回购价成交,而回购价

格与买入价格中间可差了好几十元呢!”

“黄金消费和黄金投资要分开。”业内人士表示,作为一种传统的资产保值手段,很多人都有购置实物黄金的习惯。但在传统习惯中有一种误区,会把黄金消费的需求和投资的需求混同起来,这样很可能会无法达到理想的投资目标。做投资需要考虑交易成本,而金首饰恰

是成本较高的一种,因为其中附加了加工的工费、品牌价值等,比实际金价要高出不少,但卖出时只有贵金属本身的价值被认可,这些附加价值无法体现在价格上。该人士建议,如果是用于投资,可以选择标准化金条、黄金期货、黄金T+D、纸黄金、国际现货黄金等理财手段。

交易金投资人数渐长,黄金配置比例不宜过高

有关专家分析,今年以来黄金价格的上涨,与全球贸易环境及经济形势、美联储降息预期增强有关,各国央行也纷纷采取降息等货币宽松政策,投资者纷纷抛售风险资产,追捧黄金等避险资产。

随着人们对黄金投资知识的日渐丰

富,做纸黄金、黄金期货等交易金投资的人数正呈现逐年上涨的趋势。区别于传统的实物金投资,交易金操作灵活但风险也要大一些,需要更丰富的专业知识。

“黄金是具有高度稳定性的保值资产,但在家庭资产中的占比不宜过高。”

本地一名资深银行人士建议,由于黄金投资不产生利息,收益主要来自交易差价,因此普通消费者投资黄金应以家庭资产的安全性为优先考虑,进行理性消费,控制在家庭资产10%以内为宜。只有在黄金预期会大涨的前提下,可以适当

提高这个比例。根据该人士的判断,短期内金价将会承压,建议前期购买了纸黄金的投资者可以逢高获利了结,之后再低位买入。其余金条金币投资者,建议继续持有,不建议盲目追高、补仓,预防高位金价回落。

兴业银行无锡梁溪支行设立“暖心驿站”服务户外工作者

近日,作为“不忘初心、牢记使命”主题教育活动内容之一,兴业银行无锡梁溪支行携手梁溪区崇安寺街道连元街社区以及社区党建共建单位慰问了辖区交警、城管、环卫等工作。同时支行加入中山路大党建暖心驿站,与其他驿站一起为户外作业的劳动者提供避风避雨、御寒纳凉的休息场所,切实为各位户外工作人员解决作业期间无处歇息的

实际困难。

活动现场,兴业银行工作人员向高温天气奋战在户外一线的劳动者赠送了矿泉水等消暑饮料,并邀请他们工作间隙到支行暖心驿站稍作歇息。一位环卫工人说道:“兴业银行暖心服务太贴心了,给我们提供了这么好的场所,以后我们再也不发愁到哪里休息了。”

兴业银行暖心驿站服务时间是8时30分至17时,配备有沙发、凉茶、矿泉水、糖果、雨伞和书籍等基本设施,主要面向环卫工人、快递员、送餐员、城管队员、出租车司机等户外劳动者,就近为他们解决饮水、避暑、取暖、热饭等实际困难。户外作业劳动者累了可以在这里休息片刻,歇歇脚,擦擦汗,养精蓄锐继续投入到工作中去。

城市的发展需要劳动者、奉献者。这些工作者值得大家尊重、关怀、呵护,“暖心驿站”就是社会文明的一个缩影。近年来,在崇安寺街道连元街社区“志联网聚”社区大党建的引领下,兴业银行无锡梁溪支行以“党建+公益”为主线,不断推动党建工作服务功能多元化,助推辖内民生社会事业提质增效。

(张雅文)

“修复失牙 口福行动”正在进行中 种植牙补贴大礼包等你来拿

种植牙是医学界公认的缺牙理想修复方式,被誉为“人类的第三副牙”。

近日,在全国35城拥有超130家口腔连锁机构的美维口腔医疗集团积极参与由北京电视台举办的“修复失牙 口福行动”万人大型公益活动,并联合无锡维乐口腔及No-bei,ITI,Camlog,Dentium等五大国际种植牙厂家,在无锡开展“种植牙补贴发放”惠民工程,并在公司内部制定《修复失牙口福行动(无锡)种植牙专项医疗补贴管理办法》,以充分发挥专项救助、资源联合、技术保障各项制度作用,切实提高牙齿缺失百姓的医疗保障受益水平。本次种植牙援助保障范围更广、更加惠民利民,在补贴额度、常规补贴、质保服务方面礼包升级,还有名额共享特权。更多补牙、拔牙政策优惠,请咨询无锡维乐口腔五爱路店(公交1路、112路、83路、81路、610路、762路直达)、惠山万达店(公交602支、610路、25路直达)。

欢迎广大读者与我们联系

联系方式:

编辑 吴梦佳 18601587286

投稿请发送至邮箱:

mengjiawu2186@163.com



新闻客厅

无锡交行 推进营业网点经营模式改革

近年来,为进一步强化客户体验,交行无锡分行综合考虑网点有效业务量、标准业务市场、柜台人员数量等因素,推进网点柜面劳动组合优化配置,分流柜面人员,提升客户经理占比。

该行主动将金融服务送到客户身边。大力开展进企业、进社区活动,为广大市民普及最新的金融知识、金融动态,告知市民如何预防金融诈骗、辨别真假币,大力宣传电子银行、手机银行的使用方法等。该行还通过进企业、进社区,为上班族以及不便出门的老年客户提供送上门的金融服务,包括办卡、理财以及业务咨询等基础银行业务,受到了广大市民的一致好评。截至目前,该行组织各类社区行、企业行、市场行、学习行活动近200余场。

面对互联网金融、利率市场化、金融脱媒、客户消费习惯转变的冲击,该行加快人工网点转型力度,大力推进普惠金融,形成了“线上+线下”“金融+非金融”的新型网点服务模式,先后设立了多家普惠型特色网点。同时,该行积极践行交总行“电子银行+人工网点+客户经理”三位一体银行服务模式,不断加大网点智能化建设。

(李玉骥)

工行无锡锡山支行 组织开展主题党日活动

为庆祝建党九十八周年,结合“不忘初心、牢记使命”主题教育,无锡工行锡山支行于近期组织第一党支部赴冯梦龙村开展主题党日活动。

冯梦龙是明代杰出的文学家、戏曲家,曾任福建寿宁知县,本着“治官如治家,一念爱民如爱子”的清廉务实为官理念,打造了一个百姓安居乐业的寿宁。冯梦龙村围绕冯梦龙为官、为民、为文的事迹和作品典故,打造廉政文化教育基地,传承冯梦龙清廉自守的精神。本次活动首先组织党员干部观看宣传教育纪录片,随后由该行党总支书记携新党员进行入党宣誓,并带领全体党员重温入党誓词,引导广大党员坚定政治信念、牢记初心使命,真正履行好共产党员的职责。宣誓结束后,组织参观了冯梦龙纪念馆、“四知堂”、书院、冯梦龙廉政文化培训中心等,通过学习冯梦龙为官、为民、为文的事迹与其立德立言立功的人生追求,摆正世界观、人生观和价值观,引导严格要求自己,不断加强党性修养,提高廉洁意识,筑牢思想防线,永葆共产党员的廉洁本色。

下阶段,无锡工行锡山支行将持续开展好“不忘初心、牢记使命”主题教育活动,引导广大党员干部深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,切实加强党性修养和责任意识,努力改进工作作风,以锐意进取、勇于创新的姿态,在本职岗位上履职尽责,不断推动经营发展迈上新台阶。

(冯佳栋)

“金融+科技”“生活-繁复” 招行无锡首家3.0网点全新亮相



近日,招商银行无锡城北支行迁址开业,这是招行在无锡地区开出的首家3.0网点。3.0网点围绕“科技+生活”的理念建设,在空间设计、厅堂体验、硬件设施、服务流程等方面大胆创新,打造了全新的客户体验模式。

“生活-繁复” 营造极致视觉体验

在装修设计与空间布局上,3.0网点引入韩国团队进行空间设计,整合运用“点、线、面”等设计元素,给人简洁、时尚之感。白色基底带来开阔的视觉体验和科技感,木色家具融入生活气息,优化墙面的插座开关和地面的地板接缝,凡是

能看到的天、地、墙以及布局和家具,都做了整合设计和细节创新。一眼望去,整个厅堂显得格外整洁大方。

为了更好地顺应客户对电子化服务的需求转变趋势和全行业务发展需求,3.0网点尽可能地整合家具功能,缩小设备体积,让客户在短暂的网点旅程中感受到现代金融科技所带来的便捷与人性化。其中,接待引导台、理财低柜、贵宾理财室、运营高柜等器具均嵌入业务设备,大大增强人机交互的体验感。家具成品只需24小时即可快速安装,还可以循环使用。厅堂内的标识标牌、陈列方案全部统一设计,所有标识按类

排列,礼品整齐陈列,让厅堂视觉感受焕然一新。

“金融+科技” 打造最佳服务体验

移动互联网时代,3.0网点借助招商银行安全专属WIFI、VTM可视柜台等自助设备以及对服务、销售流程的深度改造,实现95%以上的业务可以通过现代化设备自助完成,省去客户排队、填单等繁冗环节,更好地提升客户的服务感知。

客户可以通过手机银行扫码取号,也可通过一卡通或身份证识别链接交互式业务处理平台享受远程服务,若有需

要,就会有大堂助理、理财经理来到身边提供“一对一”服务。在这里,客户业务办理方式多样,自由度更高,体验感更佳。

为把客户体验做到极致,3.0网点还进行了诸多细节优化。在客户隐私保护方面,3.0网点将传统联排的理财柜台设计成了小隔间,增加私密性;还在金葵花区所有的洽谈间都配备了雾化玻璃,可以实现雾化和透明的随时切换,打造专属空间,有效保障客户隐私。此外,网点提供手机充电服务;在等候区的沙发旁增加茶几,方便客户放置水杯。在这里,客户能充分感受到多元化、智能化的金融服务体验。