



彩色宝石成市场新宠

本报记者 武姝

彩宝饰品受追捧

彩宝种类繁多,除了以红宝石、蓝宝石、钻石、祖母绿、猫眼石为代表的稀有宝石外,还有碧玺、玛瑙、坦桑石等半宝石,以及琥珀、珊瑚、蜜蜡等有机宝石,其颜色丰富,造型多变,深受广大消费者青睐。

彩宝紧随黄金、银两大类之后,跻身河南人最常消费的珠宝品类之一。在郑州市各大商圈珠宝专柜,彩宝产品占据较大比例。由于红宝石、蓝宝石流通少,金鑫珠宝、元亨利、恒贞等商家主要售卖彩色半宝石和有机宝石。

“彩宝的材质、色彩、造型都很诱人,并且时尚感更强。”在丹尼斯大卫城某珠宝专柜采购的90后小汪说:“我姐下个月结婚,陪她挑饰品,彩色宝石搭配婚纱别提多美了。”

该珠宝专柜负责人告诉记者,很多年轻人更倾向于色泽鲜艳的彩宝,并要求设计精巧、线条流畅、花草植物和卡通形象造型最受欢迎,同时,彩色宝石也成为了婚嫁市场的新宠,越来越多的准新娘目光不再仅仅盯

住黄金和钻石。

“恒贞彩宝销售整体不错,未来有望增长,现在彩宝不局限于佩戴,就连腕表、包包等也流行镶嵌彩宝。”河南一恒贞珠宝有限公司董事长黄飞雪说。今生金饰相关负责人表示,从趋势来看,彩宝仍将不断走俏,同时彩宝升值空间大,特别是稀少高端的品种。

需求趋向个性化

作为市场新宠,彩色宝石在兼具美观、升值双重优势下,也占据珠宝销售半边天。另有业内人士预测,未来几年内,中国将成为全球最大的彩宝市场。经过多年的推广之后,国内彩色宝石市场正在步入量价齐升的快速成长期。

“现在消费趋向多元化了,消费观念在变,消费者看惯了千篇一律的黄金、铂金等饰品后,开始青睐彩宝。”河南珠宝行业专家慕强表示,“传统珠宝已无法满足消费者多样化需求,当人们消费能力达到一定程度以后,更加追求精神层面的消费,追求与众不

同的时尚态度。”

黄飞雪坦言,消费者变得更加理性,不再盲目跟风消费,对审美和流行都有了自我的理解,年轻人追求自我、个性,年龄较大的追求品质和收藏,所以,彩色宝石在消费群体中热度不减。

另有分析人士认为,彩宝受青睐具有市场必然性,以消费者为导向是不变的旋律,各行各业均已进入个性化消费时代,珠宝行业同样面临巨大挑战,在经济下行压力较大背景下,顾客消费习惯变化也在倒逼珠宝行业升级,从某种程度上讲,彩宝可顺势而为,这是一种机遇,未来有较大增长空间,特别是定制类彩宝。

消费认知待提升

事实上,很多消费者对彩色宝石一知半解,除去文化层面,购买、挑选、保养等基本功能也需要深入了解。珠宝商家普遍认为,尽管彩色宝石受欢迎,但仍需要市场培育,从低端到高端,需要一个推广认知的过程,

商家也在不断尝试引导。

选择彩宝应注重产地,更要选择恰当购买途径。由于彩色宝石尚未形成统一的国际价格指数,再加上市场上彩色宝石真假难辨,专家建议入门投资者通过两个途径购买,即选择信誉度较好的公司或前往珠宝展销会进行选购。

“就国内市场来说,虽然彩宝品牌优势不明显,但消费者也不必过于担心,一般情况下,只要通过正规渠道购买不会有假,必要时消费者可去相关检测中心验证。”慕强说。

另外,消费者投资彩色宝石不能急功近利,投资者应把投资、收藏当做乐趣,寻求升值空间的同时注意发挥彩色宝石赏心悦目之功用。

而在彩宝保养方面,消费者也需要多加注意,宝石具有脆性,怕敲击、摔打,在日常佩戴时应该注意避免较大的碰撞,在运动或做粗重工作时,不要佩戴红蓝宝石首饰。同时,不要将各种首饰胡乱放置在抽屉或首饰箱内。由于各种彩色宝石和首饰的硬度不同,会互相摩擦而损耗。

医讯速递

我省中医院院长接受职业化培训

本报讯(记者 王治 通讯员 路瑞娜)日前,由河南省中医管理局主办的第一期“中医院院长职业化培训班”,在郑州结业。来自省内的百余名中医院院长,经过5次集中学习后,获得结业证书。

据介绍,此次培训采取理论教学、案例教学及医院实地考察相结合的方式,邀请国内知名专家教授进行国家政策法规解读、医院管理、人文素养等方面培训,帮助中医院管理者吸纳先进的管理理念和方法,优化认知结构,提升综合管理能力,激发创新意识,实现领导力、个人素质和医院管理水平的全面提升。

市九院加入“中国卒中中心联盟”

本报讯(记者 王治 通讯员 王建凯 黄敏)近日,郑州市第九人民医院神经内科主任李杰主持申报的加入“中国卒中中心联盟”成功获批。

据介绍,脑卒中的发病率、死亡率及致残率均高,成为危害人类健康重要的原因之一,严重影响患者的生存质量。

目前,郑州市九院神经内科按照“急性卒中静脉溶栓绿色通道”的接诊流程,在最短的时间内对3例“急性脑梗死”患者成功实施阿替普酶静脉溶栓治疗,3名患者的临床症状均于住院一周左右消失,基本恢复了往常的生活质量。溶栓治疗是卒中救治重要且有效的手段,静脉溶栓治疗使三分之一的患者恢复生活自理,重返工作岗位。但溶栓治疗时间有限,为3~6小时。李杰提醒,如果发现脑卒中的警示症状,如突然出现肢体麻木、无力、言语含糊、视物模糊、头晕、剧烈头痛等,一定要及早就诊。

市中心血管病医院成功救治危重主动脉夹层患者

本报讯(记者 王治 通讯员 荣文翰 朱显昉)近日,一名工程师在缅甸突发心脏病,病情危重,随时可能夹层破裂致死亡或者双下肢坏死。紧急回国后,在市中心血管病医院(郑州市第七人民医院)经过内外科专家紧急手术治疗,转危为安。

张某,男,51岁,患有高血压多年,由于平时工作繁忙,总是不能按时服用降压药。近期,张某正在缅甸曼德勒市出差,一日晚餐后胸背部突然出现撕裂样疼痛,伴满头大汗,双下肢无力。急忙送入当地医院,经过3天的检查,最终确诊其为“主动脉夹层,腹主动脉真腔狭小,右侧假腔动脉闭塞”。随后,患者转至郑州市市中心血管病医院。入院后,该院为其制定了缜密的手术方案,并为可能出现的并发症制定了多种应对预案。最终确定联合心血管内科、外科的杂交手术方案。经过内外科努力,手术成功。目前该患者恢复良好,近期即可康复出院。

专家提醒,主动脉夹层通常起病急,进展快,致死率高,在我国发病率呈上升趋势。出现胸背部疼痛不可掉以轻心,要时刻考虑到主动脉夹层可能,需及时确诊并到正规医院治疗。及时、高质量地完成手术才能最终挽救患者生命。

图片新闻

日前,国际布加综合征学会创始主席,中科院汪忠镐院士率领来到郑州与患者面对面诊疗答疑,并在郑州陇海医院开设食管反流病健康大讲堂,200余名患者、医生参加了讲座。 丁友明 摄

车市扫描

瑞风M3宜家版河南开售

本报讯(记者 苏立萌)7月23日,瑞风M3宜家版河南区域全新上市发布会举行。新车有1.6L和2.0L两种排量4款车型,售价区间为7.38万元~8.88万元。目前,新车已全面开售。

M3宜家版在外观造型上进行了重新设计,车内采用7座布局,座椅可实现9种组合方式调整,带来更舒适的驾乘体验。新车前大灯内部采用了透镜设

计,并装配有LED日间行车灯。内饰方面,采用时尚的双色中控台面板以及简约的按键布局。新车还配备主副驾驶安全气囊、防眩目后视镜、220V车载电源+USB接口等配置。

动力方面,瑞风M3宜家版将继续提供1.6L和2.0L发动机,传动部分匹配5速手动变速箱。据官方透露,新车百公里油耗为8.38L。

郑州威佳雪佛兰4S店开业

本报讯(记者 李汪洋)7月24日,高新区首家通用公司授权的雪佛兰4S店——郑州威佳雪佛兰4S店正式开业。新店在开业当天不仅为客户准备了丰厚的礼品,还推出了诚意十足的购车

优惠政策,在开业首日就赢得了不少客户。该店相关负责人表示,新店将以致力于为客户提供最优质的服务,为客户带来最放心的产品和服务,体现“关爱每个人,关爱每辆车”的服务理念。

东风风行SX6上市

本报讯(记者 李汪洋)7月24日,东风风行以创新精神打造的“加大号7座SUV”——风行SX6在北京上市,全系系拥有搭载三菱1.6L的CVT、三菱1.6L的MT和东风风行2.0L的MT三种动力总成,售价区间为6.99万元~10.29万元。

风行SX6在把握用户实用性需求、创造用户价值方面可谓匠心独运。在空间组合方面,风行SX6既有7座也有5座,既有223座椅布局,也有232座椅布局,使内部空间更为宽大。该车安全性也值得称赞,全系标配博世9.1 ESP系统,高配车型更增加了360度全景影像、倒车雷达、胎压监测等配置,全面确保安全出行。此外,SX6全系标配美国耐世特电动助力转向系统,让驾驶更加轻便易学。

信托产品供不应求 投资者热情高涨

今年以来,经济下行压力较大,股市持续低迷,由于信托产品风险较低,虽然预期收益率也有所下降,但大多高端投资者购买信托的热情反而持续高涨,信托产品的销售频频出现一“秒”被“秒杀”的情形,很多投资者需要排队购买信托。对此现象,记者近日前往中原信托一探究竟。

据了解,近一个月来,中原信托销售的信托产品预期年收益率大概在6.3%~7.2%之间。尽管预期收益率与前些年相比有所下降,但每期信托产品的

预约规模总是超过供应规模,超额认购倍数达2~3倍。“有很多客户排队等着购买信托,每发一期产品都得帮客户抢额度。”中原信托财富顾问说。

业内人士分析,信托产品供不应求的原因主要有三个:一是央行连续多次降息,银行理财产品的收益率持续降低,相比其他理财产品,信托投资是一种风险适中、收益相对较高的理财方式;二是股市震荡,一部分客户选择信托投资进行“避险”;三是今年上半年各家信托公司信托产品的发行规模和发

行数量都有所下降,造成了项目少资金多的情况。

中原信托相关负责人表示,在经济新常态下,中原信托依然会严守风险底线,严格做好风险控制,努力创新转型,更好地实现资源的优化配置,为广大投资者推出优质的信托产品,实现双赢。



行业动态

工商银行推新版个人网上银行

本报讯7月25日,中国工商银行正式面向客户推出新版个人网上银行,为客户提供全方位、多样化的网络金融服务。此次升级后,客户不必登录新版个人网银就可以浏览全部金融产品。

据工商银行相关负责人介绍,该行自去年11月推出新版手机银行后,今年又对个人网银进行全方位改造,完成“工银融e行”品牌全面升级。截至目前“工银融e行”客户数已突破2亿户。新版个人网银突出了更智慧、更优惠、更开放、更安全四大特点,还着重突出智能化和个性化的网络金融服务体验。(李欣)

光大银行发布“e点商”电商方案

本报讯近日,中国光大银行正式发布“e点商”整体电商解决方案。自去年正式推出“光大·购精彩”B2C电商平台以来,该行创造性地实现由运营自有平台向输出电商综合服务解决方案的升级,在众多银行系电商平台中,独创内外兼融的“自有+输出”模式,深耕政企“互联网+”转型。

据了解,该平台是致力于解决传统企业流通渠道单一、人力成本与物成本攀升以及融资能力低下等问题,依托互联网、大数据与云计算架构,提供集销售中介、支付中介及信用中介与会员管理等多渠道、一体化的电商服务平台。(王振)

住房金融服务平台大道金服入驻郑州

本报讯近日,国内领先的住房金融服务平台——大道金服郑州公司正式开业。至此,大道金服已设立深圳、广州、上海、郑州、南京和佛山6家分公司。这意味着大道金服首创的产权交易保险产品“交易保”覆盖全国一二线城市的步伐开始加速,有望重构二手房交易流程,降低消费者交易费用。

作为大道金服首批进驻的城市,郑州二手房市场今年以来量价齐升。业内人士指出,如果买卖双方购买“产权交易保险”,房屋交割不到一个月即可完成,费用比市场价节省一半,这将大大提升房产经纪公司的交易效率。

据了解,大道金服公司创立于2015年7月,并于2015年12月完成由著名的风险投资机构红杉资本领投、PAG集团跟投的A轮融资。(侯国昌)

Rebecca发布2017假发趋势

本报讯7月21日,Rebecca时尚假发2017趋势发布会在洛阳白云山举行,众多明星、时尚达人等嘉宾亲临现场,共同见证这场时尚盛事。

此次趋势发布会以“神秘森林,肆意‘发’梦”为主题,让时尚回归自然,用自然演绎顶上时尚。整场发布会演绎日渐斑驳的自然风貌与现代文明的奇妙关系,而Rebecca要传达的理念与白云山的气质吻合,白云山一山出三江,拥有玉皇顶和九龙瀑布群,钟灵毓秀,此外还有云岩寺银杏林,是适合休闲养生的地方。

白云山不仅山水曼妙,而且充满了时尚新生活的氣息。2014年9月,河南瑞贝卡集团入驻白云山,制定了国家级旅游度假区项目规划,构建云麓小镇度假新生活,目前蓝图正逐渐变为现实。届时度假区森林度假木屋,Relax北欧风情街,酒吧、KTV、Cloud咖啡屋等一应俱全,让游客在水云间返璞归真。(武姝)

人物聚焦

俯下身去的诚意

——记郑州瑞城展览服务有限公司董事长王永祥

为了迎接即将到来的“八一”,郑州瑞城展览服务有限公司(以下简称瑞城展览)将拿出专项资金慰问为国家做出贡献的伤残军人。

青年时代,王永祥曾经陪着家人去参军,基本条件即将通过,但最后以“少白头”一项憾憾离开。那时他怀抱了一个家国天下的梦想,期待青春在军旅生涯闪闪发光。

现在,他的战场就在展台,从2007年创业至今不到十年时间,他所创办并经营的瑞城展览已经跃居中部地区酒水类会展业之冠。

如今,不少企业愿意跟着瑞城展览走,那么,这个会展企业究竟有什么魅力?

王永祥说,一场会展是否成功,关键是专业观众的参与热情和正确评判。有些会展现场看似人山人海,但是哪些是业界人士,哪些又是路人甲乙丙丁?如果前者缺乏而后者居多,会展注定失败。

如何吸引专业观众?瑞城展览从每次会展前两三个月即开始全方位的宣传攻势,使用媒介广告、电话联络、电子邮件等各种形式,传达给从事糖酒食品经营的专业客户。

“当年创业时,还用过邮局的渠道,一麻袋一麻袋向外地发函。”王永祥说,他曾亲自登门拜访、邀请客户。

瑞城展览以省内100多座县市(市)城区为单位,地毯式覆盖,到达一座县城后和提前联络好的当地客户见面,然后进行意向,但是对于还没有人联络的空白区域,则要完全靠拓荒者的精神不辞辛劳地逐户拜访。

王永祥回忆了一次去叶县和方城的招商行程。白天在叶县各大超市和专业市场逐户散发会展资料,和对方讲解会展详情,晚上直到各市场关门,才决定赶往下一个目的地。

由于道路不熟,去方城县的路上,颇为不顺,倒屡连环上演,似乎在挑战瑞城人的忍耐力。但王永祥说,比起客户的冷面孔,这算不得什么。

王永祥正是俯下身去的诚意,一个、两个、三个、无数个专业客户,从河南各县、市、区向瑞城展览的展会行走过来,才取得今天瑞城的成绩。 王见宾