

袁大头“跳水”，青奥金银条热销 贵金属“黑五月”冰火两重天



上周青奥特许商品开卖，纪念币最受关注 资料图片

5月金价大幅下挫，银价更是在近两周内暴跌30%。贵金属的“黑五月”还没过去，收藏品市场就受到金银价下挫影响，“袁大头”率先领跌。而前两天青奥会徽发布后，相关主题金银条却热销起来，开卖首日全部售罄。专业藏家表示，不少投资者将贵金属与收藏概念结合的同时，须谨慎过度炒作概念。

随着金银价的回落，目前不少品种金银条的价格下调，跌幅达10%左右。记者了解到，2011年1盎司熊猫银币跌幅超过15%，而前段时间热炒的“袁大头”也部分回调。据江苏省收藏家协会钱币委员会副秘书长吴顺龙介绍，之前受国际银价上涨的助推，市场上品相较好的“袁大头”一度涨到800元/枚，如今跌了100元左右。吴顺龙告诉记者，将这种回落归结于银价下跌太流于表面

了，“袁大头”价格下跌更大的原因是前段时间的暴涨。

“从800元降到700多元并非一夜之间，而是5元、10元一步步调整的。”因此他分析，不少藏家对“袁大头”的心理单价仅在550—600元上下，所以这次调整还会持续一段时间，但并不排除银价上涨会再次带来回温。

就在上周，青奥特许商品开卖，其中最为火爆的是纪念币柜台。据介绍，青奥主题的金银条价格从几千到几万不等，如4600元的银条，1.52万元、2.3万元的金条等。对比国际金银价格，这类概念性的收藏金银条的价格要高一些。“目前来看，收藏价值有多少很难说。”吴顺龙告诉记者，概念性贵金属收藏品炒成分居多。

专家提醒，无论是“袁大头”、老银币，还是新兴的概念性贵金属，投资者更应理性对待，

谨慎炒作概念的藏品。

据了解，2008年北京奥运会和2010年上海世博会的金银条、金银币价格曾一路飙升，高出当季国际金价数倍。然而赛事过后，价格又一路回落。以奥运概念的藏品为例，尽管近年来金价持续牛市，但其价格并未节节攀升，而是持续回落，趋于理性。“这类产品，虽然本身具有一定的收藏性，但阶段性炒作不可避免。”某资深藏家表示。

“老东西看品相，新东西看产地。”吴顺龙表示，藏品市场存在真假难辨的现象，比如“袁大头”，品相、新旧程度等都是考量其实际价值的标准。而含有新概念的贵金属收藏，最简单的鉴别方式就是查清厂家，一般以中国金币总公司的产品为宜。同时，购买前要了解清楚回购渠道。

快报记者 谭明村

支付宝润物无声 互联网日渐诚信

只听楼梯响，不见人下来。万众期待的央行支付业务许可仍未正式颁发，5月23日，中国支付清算协会在北京正式揭牌，会上未对第三方支付牌照颁发一事有所涉及。

但这次盛会仍然被赋予了很多意义。有评论说，支付清算协会的成立，意味着中国的第三方支付产业正式成为一股被认可的新兴金融创新力量。而随着相关的细节更进一步细化，这个行业中的野蛮生长趋势将会在制度保障的前提下更加规范化，并将迎来更长远的发展。

作为这个组织中最引人注目的一员，支付宝已经用八年的时间在中国人的生活中占据了非常重要的地位。在很多人看来，这家公司是在搭建一个庞大的网上支付体系，但这并不是支付宝的全部。

支付宝还是支付保？

很多人还记得2004年的冯小刚贺岁片《天下无贼》，王宝强饰演的傻根形象深植人心。支付宝最早广告即来自于此，“用支付宝，天下无贼”的口号最早让支付宝成为网购一族的至爱。

事实上，2003年开始，随着易趣、淘宝的兴起，个人对个人的网络交易日益流行。但由于信用卡的不普及和信用体系的不发达，网上交易存在较大的不信任和风险。

支付宝应运而生。为了解决这个问题，淘宝在2003年10月推出了支付宝，即由买家将货款打到支付宝账户，由支付宝向卖家通知发货，买家收到商品确认后指令支付宝将货款放与卖家，至此完成一笔网络交易。

这是一个巨大的创新——

支付宝利用第三方中间担保的方式化解买卖双方的不信任，并且通过不断完善赔付规则切实保障双方的利益。

“支付宝最早并不叫支付宝，而叫支付保。这个保是担保之意，也是保障、保护的意思。”支付宝新闻发言人陈亮对记者表示，“只是因为支付保看上去没那么亲切，所以才改成了支付宝。”

复制“淘宝式信任”

为了让更多的人从这样的朴素信任中受益，2010年，支付宝对外进一步推出了针对非淘宝用户的独立担保交易模式。

据了解，该功能主要针对非淘宝上购物的用户群，独立担保交易模式仍旧采取支付宝作为中间担保的方式，买家先付款，收到商品后再行确认。买卖双方均可方便快捷地发起交易，对交易方无限制，并且用户无需到支付宝网站完成交易。这一模式很快在大大小小社区及红得发烫的微博中扩散开来。很多用户不愿意为了出售一件商品而去网上开个店，社区和SNS的网站成为他们出售的最好场所。支付宝的担保中介将信任的基因慢慢地扩散到了互联网的更多领域。

正望咨询发布的《网上消费者购物满意度和投诉行为分析报告》显示，有8成的网购消费者认为通过支付宝支付最能保障消费者的权益。由于淘宝网等网络交易平台采用了支付宝担保交易模式，方便消费者保障自身权益，因此当网上购物发生不愉快的经历时，有31.8%的当事人会向淘宝网等购物平台或者其他渠道进行投诉，而网下其他渠道发生不愉快的经历时，有投

诉行为的当事人仅为21.8%。

支付宝的信任之梦

一个模式能否撬动起冰冻日久的信任缺失？没有任何人能给出回答。但与其停留在纸上谈兵的阶段，不如切实去实践。

据介绍，支付宝目前的信用体系主要围绕两大核心：一是基于支付宝信用的担保交易机制，从流程上保障交易信任的形成；二是基于支付宝会员和海量数据的信用评价体系，在全国整体网上支付市场，支付宝交易金额占比达到59%以上，交易笔数占比达到77%，以这些庞大的数据基础帮助构建中国的电子商务诚信体系。不仅是商家的信用评价，支付宝对个人用户的信用评价体系也在逐步完善和实施，让好人享受更好的待遇，推动整个社会的诚信发展和信用体系完善，建立一个包括个人和商家的完整的诚信体系。

截至2010年12月，支付宝注册用户数超过5.5亿，日交易额超过25亿元，日交易笔数达到850万笔。据海外分析师评论，按注册用户、交易笔数以及支付总额计，支付宝都已经超越美国的paypal，成为全球最大的在线支付平台。马云就曾表示：“支付宝从成立那天起，就以建立电子商务的诚信体系为己任，它建立的最终起因，不是为了解决支付问题，而是为了解决买卖双方的诚信问题。”

就在上周，支付宝的新口号“支付宝，知托付”也正式启用，这是支付宝继“因为信任，所以简单”之后推出的一个新的Slogan。在外界看来，支付宝的信任之梦正在日趋完善，这会给中国社会带来什么样的新东西呢？值得我们拭目以待。

理财月报

4月份居民储蓄大减4678亿元

数据显示，全国4月份人民币存款增加3377亿元，同比少增8325亿元，其中，住户存款大幅净减少4678亿元。

记者调查显示，储蓄资金分流的最大一部分流向了理财产品。其中，预期年化收益率较高的产品要“秒杀”才买得到。普益财富银行理财数据库显示，2011年一季度银行理财产品发行数已达3691款，发行规模约为4.17万亿元人民币（去年同期仅为1.25万亿元）。其中，4月份有65家银行在境内共发行1323款个人理财产品。由于发行款数较一季度平均每月1230款的规模有所放大，估计发行规模超万亿元。公募基金的发行也颇为迅猛。单月4月就有17只公募基金发行，募资规模高达238.27亿元。

券商理财产品和信托产品也不落后其后。好买基金研究中心数据显示，仅仅是4月新成立的券商理财产品总的规模就高达64.28亿份。4月固定收益信托发行规模创

出历史新高，41家信托公司共发行121只固定收益信托产品，预计发行总规模高达281.23亿元。

第二，排队买国债再现江湖。在央行多次上调存贷款基准利率以后，储蓄国债的年利率也大幅度地提高，各种投资期限的储蓄国债，其年利率均要比同期存款利率高，对追求稳健收益的投资者吸引力不小。

第三，贵金属投资正如火如荼中取票。以零售客户基数最大的工行为例，今年第一季度贵金属业务交易额超过2000亿元，交易量超过了2万吨，已经相当于2010年全年的交易量。

股市，曾经是承接居民储蓄搬家的主要归宿，但是，此番储蓄搬家股市却没沾到什么光。中登公司统计数据显示，4月沪指指数略升1.84%，深市指数略降2.49%，而两市的成交量、成交金额均较3月有所减少，日均新开A股账户数较3月明显减少。据《证券日报》

基金课堂

基金投资如减肥 恒心毅力不可缺

美国超级基金经理彼得·林奇曾经有过这样一句名言：“股票投资和减肥一样，决定最终结果的不是头脑而是耐心。”现实生活中的减肥瘦身很难快速轻易实现，就像现在大家同样热衷的基金投资，想通过投资理财一两个月就获得暴利，那结果往往会失望远大于期望。

对于基金投资而言，紧盯短期回报实不可取，长期投资才是制胜之道。没有长期持有的恒心毅力，就算再优质的基金，也很难让你获得满意的回报。正如减肥瘦身一样，无论计划多完美，没有长时间的耐心坚持也很容易功亏一篑。正确的投资理念就像是一份精心设计、科学合理的减肥食谱，只有时刻铭记于心，同时不懈地坚持，才能最终发挥出它的真正价值。

数据表明，从2003年6月30日到2009年2月24日，上证指数上涨了48%，而晨星中国股票型基金指数同期涨幅已达到212%，远胜于指数。该研究成果进一步显示，在大牛市中，基金的表现与市场接近；在熊市中，基金的表现明显好于市场。

不可否认，贪婪是人性的一大弱点，市场上总是不乏追求短期暴利的投资者。欲速则不达，快速减肥并非完全不可能实现，但违背常规过快瘦身很有可能会在事后引发各种不良反应，甚至遗留疾病隐患。汇添富基金 刘劭文



业界动态

浙商获评“中国区最佳创新银行投行”

近日，浙商银行凭借投资银行业务快速创新发展，在“2011年中国区优秀投行评选”活动中脱颖而出，荣获“2011年中国区最佳创新银行投行”团队大奖，同时以浙江省诸暨市2010年度中小企业集合票据项目摘得“最佳债券融资”项目奖，以融资租赁租金收益权信托类资产管理项目摘得“最佳资产管理”项目奖。

中国区优秀投行评选活动由国内权威财经媒体《证券时报》主

办，已成功举办五届，在业界具有很高的影响力和权威性。据悉，这是继上届获评“2010年中国区最具成长性投行”之后，浙商银行再次获得业界的肯定。作为浙商银行“一体两翼”市场与业务定位中的一翼，2010年浙商银行有效融合和发挥智力、渠道和资金优势，着力发展真正意义上的投行业务，持续开展业务突破和创新，全年实现投行业务手续费类收入3.8亿元，较上年增长119%。

中信南京分行贵宾理财中心正式揭牌

5月16日，中信银行南京分行贵宾理财中心正式揭牌。据悉，这是中信银行在全国贵宾客户较集中的城市建成的第十家由总行统一管理的分行级贵宾理财中心，为中高端客户带来量身定制的产品及服务，标志着中信银行贵宾理财产品内涵由此全面升级。

据了解，首批十家分行级贵宾理财中心分布在北京、杭州、郑州、南京等十个城市，体现了集中化经营、专业化服务的高端客户服务特点。为了能够维持高质量的服务水准，每个贵宾理财中心的理财顾问都由分行在行内外严格甄选，并在现有CCWA培训认证体系基础上，针对分行级贵宾理财中心

运营特点及实际需要，完善现有培训模块，设计专属培训课程。在产品服务方面，贵宾理财中心能够为客户提供由专属财富顾问、中心负责人及外部专家团队组成的多对一贵宾理财服务，可满足高端客户支付结算、理财咨询、资产配置及个人融资等需求。此外，中信银行发挥自身集团资源优势，并计划通过旗下子公司中信银行国际，为客户带来跨境服务等特色增值服务。

中信银行零售银行部负责人表示，未来中信银行零售业务将以分行级贵宾理财中心为新的基础和出发点，持续在个人财富管理领域深耕细作，将贵宾理财品牌带向新高度。快报记者 刘果