

金价企稳 贺岁币“闹新春”

随着近期国际金价的筑底反弹，前几年遭遇冷落的贺岁金银币也逐渐走俏起来，部分品种价格纷纷走强。如果投资者将年终奖用于购置有着“新时代文化压岁钱”的这类藏品，未来或能享受较大的升值空间。

现代快报记者 艾凌羽

外围事件刺激金价反弹

自2011年8月见顶以来，国际金价展开了为时三年多的下跌，但跌幅逐渐有所收敛。

2015年伊始，国际金价一改此前的震荡下跌态势，由月初最低1167美元/盎司一路反弹至1300美元/盎司上方。业内人士认为，瑞士央行宣布不再干预瑞郎和欧元之间的汇率、欧洲央行实施QE以及希腊大选等事件，使得市场重新将黄金视作避险对冲的工具，这是近期金价走高的主要原因。

由于上述风险事件频发，近期有部分机构开始调高2015年的国际金价目标价。道明证券日前表示，由于近期市场的不确定性，贵金属价格将会继续得到支撑，而美联储则可能会推迟升息。“低通胀、全球风险以及实物需求的强劲，都是对黄金和白银积极的因素。”

贺岁金币提前闹新春

随着金价的持续反弹，金银纪念币有望“低开高走”，未来升值空间较大。

记者了解到，2015年熊猫金币近期呈现逼空上涨。其中，金套猫快速上涨至15850—15900元区间，1盎司金猫货源稀少，成交价突破8200元，1/10盎司和1/20盎司金猫分别反弹至910元附近和495元附近成交较为活跃。

而作为人民银行发行的当代贵金属纪念币中最受欢迎的题材，生肖金银币

一直以来都是金银币集藏爱好者关注最多、购买最多、集藏最多的贵金属纪念币项目。

贺岁币方面，虽然现货陆续增多，但价格波动不大，卡币继续在400元上方成交。羊年金银币近两日买盘虽稍显凝滞，不过彩金银羊走势依旧最为出色，成交价4000—4050元区间，彩银羊1050—1080元区间也有不错成交。

三类品种值得关注

伴随着年末购金消费热潮的袭来，收藏专家建议2015年消费者投资金银币要重点关注三个方面：

一是除了生肖题材金银纪念币外，2015年的金银纪念币新品种中，徐悲鸿金银纪念币、吉祥题材金银纪念币和贺岁题材银币，均值得重点关注，这三个题材的金银纪念币都可能成为该系列的首套。

其次，近年来由于金银纪念币市场行情低迷，使得部分发行量少的大规格金银纪念币品种，性价比很高，距离贵金属原材料的价格并不太远。

第三，要关注的是2014版和2015版的熊猫金币。2014版熊猫金币的实际铸造量为近年来最少，长线的投资价值因此而逐渐显现。而2015版熊猫金币的最大卖点则在于画面，因为以往发行的熊猫金币，均在熊猫金币的背面上标明了黄金的成色和重量，唯独2015版熊猫金币没有这样的标明。

中行荣获《环球金融》杂志三项大奖

1月21日，美国《环球金融》杂志举办2015年“贸易和供应链金融”评奖活动颁奖仪式。中国银行一举获得“全球最佳贸易、供应链金融、现金管理产品组合方案奖”“全球最佳供应商融资奖”“中国最佳贸易金融银行”三个奖项。这是中国银行贸易金融业务首次获得全球级别大奖(Global winner)，实现了新突破。

本次获得两项全球级别大奖的分别是“浙大网新供应链金融与现金管理产品组合方案”和“华为上游供应商保理融资方案”。两方案中，中国银行依托供应链核心企业的信用资源成功解决了上下游中小企业融资难题，帮助核心企业稳

定上游供应和扩大销售规模，提升了供应链整体竞争力，得到企业的广泛好评。同时，两方案均创新地将供应链融资与现金管理进行了有机结合，在方便企业资金运用的同时，实现了融资款项及时受托支付及对销售回款的有效监控，显著提升了银行的风险防控能力。

凭借在贸易金融业务领域的突出表现，2014年以来，中国银行已获得海内外各类媒体、专业机构颁发的“最佳贸易金融银行”“最佳人民币国际化银行”“最佳供应链金融银行”“最佳贸易融资解决方案”等20项贸易金融业务奖项，较2013年增加了7项。

巧用信用卡 财气“羊”起来

不到一个月，2015年的春节就要来了，置办年货、走亲访友，又将是一笔大的开销。面对短期内的大额消费，信用卡自然是最佳选择，如果再能充分利用免息期，将资金用于短期理财，还能获得一些意外的收益。 现代快报记者 陈孔萍

推荐达人：秦女士

推荐理由：用足免息期 轻松赚小钱

家住鼓楼区的秦女士可谓是一位精算达人，平常就擅长使用信用卡，将还款期和出账期摸得透透的，用足银行给的免息期。眼下秦女士计划在春节前趁着卖场打折，给儿子的新房购置一些家电，空调、彩电、洗衣机、热水器等，预计花费在5万元左右。秦女士告诉记者，“我一般会在信用卡账单日的第二天去刷卡，然后在还款日的最后一天把钱还上，中间再去买了一个30—45天的银行理财产品，一个多月下来，还能赚个三百多元。”

秦女士表示，除了买银行的理财产品之外，自己有时还会购买一些互联网的理财产品来赚点小钱，“之前买过余额宝，T+0实时赎回到账的那种，只要记住最迟还款日，最后一天把钱赎回还到信用卡里，一天的收益都不会浪费。”

秦女士将自己的用心心得分享给身边的亲朋好友。“现在如果有朋友一起出去添置大件东西，我都会让他们先刷信用卡，然后再搞点小理财，赚点零花钱，朋友们都很开心。”

推荐达人：冉冉

推荐理由：信用卡折扣全掌控

冉冉是个正宗的90后女孩，刚刚毕业两年，目前任职于一家南京知名的广告传媒公司。爱美、追逐潮流、小资是当下冉冉梦想的生活方式，虽然初入社会的她口袋又略显羞涩，但冉冉也有自己的一套省钱经。“上班两年多来，我办了近10张信用卡，很多人都认为我是一个卡奴，其实我是在用信用卡省钱。”

冉冉称，一般闺蜜约会她会选择在周三或者周六，因为招行信用卡周三在很多餐厅可以享受到5折优惠，农行信用卡在也有周末享美食的活动。如果下了班想看电影，她会用中信信用卡的9个积分兑换2张电影票，或者用邮储银行信用卡花20元买2张票。阳光四溢的下午茶时间多半会在周五进行，不为别的，就冲着刷广发信用卡喝星巴克咖啡买一送一。而对于女人们最爱的购物，“我一定会等着商场店庆，多数这个时候会有刷卡送电子券的折上折，不然就选择海淘，不仅货真价实，还能返现。”冉冉的省钱妙招早已扩散至朋友圈，与小伙伴们一同享受着独有的青葱岁月。

交行江苏省分行启动“五年工程”

日前，交通银行江苏省分行基层营业机构转型五年工程启动，明确未来基层营业机构转型发展的目标在于人工网点、电子渠道、客户经理三位提升、一体到位，网点转型将以分类建设为抓手，并重点实现包括日均存款、经营利润、对私有效客户的“三升”以及网点面积、营运人员、经营费用的“三降”。

据了解，交行江苏省分行为适应转型发展，自2014年初实施了包括大客户准事业部制、零售信贷业务营销体制改革，中心支行架构整合、功能定位调整等一系列体制改革，而基层营业机构转型“五年工程”是其中重点改革举措。在其发展规划中，基层网点是其客户细分、需求对接、产品推介

的前沿阵地。因此，未来五年交行将坚持贴近客户需求、提高现有资源利用率的原则，重点打造一批具有核心竞争优势的全功能复合型网点。其中改革的重要方向就是，网点服务渠道由人工柜台向电子渠道转型。

据交行负责人介绍，再过10年，是80后、90后的天下，他们是互联网上成长起来的一代，不会再到银行的物理网点。因此，网点经营模式的转型就很关键，“三位一体”就是为网点经营模式转型指了一条路子。物理网点一定要减少现金柜，腾出来的人员培训成客户经理，主动出击，主动营销目标客户和目标市场。尽量给客户开通电子银行，帮助他们习惯使用电子银行，用电子银行做交易。

招行“闪电贷”喊你来贷款

银行擅长的风险大数据和移动互联网碰撞在一起，会有什么结果？在同业的眼光还聚焦在余额宝这样的负债产品上之时，招商银行已经率先在资产端发力，推出国内首款移动互联网的贷款产品——“闪电贷”。

之所以叫“闪电贷”，是客户不需要提交任何资料，只要符合申请资格，就可以在招行手机银行客户端直接操作，60秒资金就可以到账。这是招行基于大数据和云计算，为零售客户推出的一款全新贷款应用产品。而据我们所知，这也是国内首款有类似体验和能力的信贷产品。”招商银行零售信贷部副总经理赵晓君对记者称。

据了解，“闪电贷”是招行利用大数据和云计算技术将传统信贷业务和互联网金

融融合后给出的完整应对方案。其大数据运算能力，不仅能够准确判断客户的风险等级，还能够根据客户各类交易和行为数据的变化按月动态调整可贷额度。

既然号称“闪电贷”，授信审批速度显然将成为客户体验的关键。招行人士向记者演示的授信过程显示，贷款申请确实能够快速获批。招行人士还表示，未来客户可通过招行手机银行APP或网上银行自助办理贷款，贷款申请、审批、签约和放款全流程系统自动化处理、无人工干预，7×24小时全天实时运行。

记者了解到，目前“闪电贷”已经完成前期的定向邀约测试，面向更广泛客户的贷款申请将很快放开。



薪金代发客户新春尊享季

活动时间：2015年1月1日—2015年3月31日

尊享礼

提升资产负债率为达标获得成交低客户，即有机会获赠价值200元的高级榨油礼盒(750ml×2瓶)，全国共18000份，先送先得。

开户有礼

签约指定业务，即有机会获赠iPad Air 2，全国共100台，等奖。

刷卡有礼

刷卡消费认筹要求，即有机会获赠价值200元的高级榨油礼盒(750ml)，全国共10000份。

“优”享礼

使用“薪金贷”贷款消费，即有机会获赠100元手机话费，全国共2000份。

“薪”春献礼

推出多款新春专享理财产品，祝您“薪”过大年！



交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS
您的财富管理银行