财富周刊

96709 生活日報

黄金产品抢滩贺岁档

掌握策略 黄金投资也需理性而为

□财富记者　张颖

临近春节，各大金融机构及金店已经开始布局贺岁产品，金银贺岁制品纷纷闪亮登场，贺岁主题的金银条、金银摆件、币章齐齐亮相于各黄金专柜、门店，吸引了众多消费者的关注。随着黄金价格及抵御通胀功能的凸显，市民对黄金投资的热情不断高涨，专家提醒，投资者也应掌握适当的投资策略，才能做到保值增值。

贺岁黄金

收藏投资两相宜

日前，记者在某商场采访时发现，不少顾客是专门来选购龙年贺岁金条、金币制品的。一位营业员告诉记者，贺岁金条销量不错，今年热销的贺岁档黄金制品有两个特点，一个是以“龙”题材为主，另一个是在具有保值增值功能的同时还具有丰富的文化内涵和精美的传统工艺，兼具投资、收藏、馈赠功能于一体。不同的图案寓意，也为不同需求的购买群体提供了丰富的选择，成为市民节日期间的购买首选。

据了解，目前市场上的龙年贺岁黄金大致分为以下三类：第一类是银行发售并署名的品牌金条，销售价格为在当日国内现货金的价格上每克上浮10元至15元，回购收取20元左右的手续费；第二类是由中国金币、中国黄金等“国字号”机构推出的贺岁产品，售价加上工本费一般每克比当日现货黄金价格要高出30元至80元不等；第三类则是像黄金投资公司推出的自有品牌投资型贺岁金银条。各类贺岁黄金产品的销售状况也都已随着年关临近水涨船高。

金价蹿升

黄金投资持续升温

今年以来，在欧债危机不断蔓延、经济持续低迷的国际金融背景下，大宗商品和贵金属成为各路资金的追逐热点，理财产品也呈现加速流入黄金市场的趋势。近两年，黄金的价格也如同坐了火箭不断蹿升，年中时一度冲到1900美元/盎司，目前价格一直稳定在1700美元高位徘徊，黄金收藏、保值、增值的特性凸显。

理财专家认为，黄金投资之所以持续升温，主要有两方面的原因：首先是大众投资者对“负利率”的政策反应。经济刺激计划的一个副作用表现为经济“复苏”总是伴随着潜在通胀的威胁；其次，避险资金寻求避风港。黄金被视为抵御通胀的利器，在通货膨胀环境中，物价上涨、货币购买力下降，投资者财富缩水，而黄金价格往往能伴随着通货膨胀的加剧而上升。金价往往又与股市的表现呈反向关系，股市低迷，投资者对经济和股市预期堪忧的情况下，大量资金找不到更好的渠道，常常选择避险性较好的黄金投资，市场上对黄金的需求大涨，推高金价。

理性持有

还需注意投资策略

面对当前黄金投资热的局面，专家提醒切勿盲从，因为黄金投资的主要获利空间来自于买卖价差，如果金价已经飞速上涨、价格上升空间不大，投资者对黄金投资就应理性对待。要注意控制投资比例，而不是盲目地将黄金作为主要的投资产品“重金”持有。

黄金分析师建议，投资者要根据自身的经济情况、资产配置情况和专业程度，对黄金走势进行合理预判，在金价曲线的下降阶段可采取少量、逐步的买进方式，避免一次性购入大量黄金的价格风险和资金占用风险，最大限度地降低投资机会成本。投资讲求“投入”与“产出”两个因素，当“产出”大于“投入”时，实现投资收益。所以，投资者在大量买入黄金的同时，应学会适时逢高抛出、逢低吸入，在活跃投资现金流的同时，将实实在在的收益实现于手，实现黄金投资的保值增值功能，进行理性投资。

齐鲁银行电子银行服务给您更多满意体验

近年来，齐鲁银行一直致力于推动电子银行业务的创新与发展。通过不断提升科技水平、深入挖掘市场需求、大力拓展自助渠道、持续丰富产品功能，竭诚为新老客户创造安全、便捷、高效、优质的自助交易环境。

目前，齐鲁银行电子银行业务已涵盖网上银行、电话银行、自助银行、POS特约商户业务、短信平台等多种电子服务渠道。同时，积极开展手机银行、家居银行等新业务领域的探索。

一、网上银行

齐鲁银行网上银行于2009年7月28日正式上线，短短两年内，网银客户已接近10万户，客户年交易量260万笔，交易金额3200亿元。目前，网上银行已成为齐鲁银行最重要的业务渠道之一。

齐鲁银行网上银行秉承“以客户为中心”的服务宗旨，提供丰富功能和特色服务，带给客户更多精彩生活。

二、电话银行

齐鲁银行客服热线4006096588采用先进的计算机电话集成技术，通过自助语音和人工服务，提供多样化的金融在线服务。

4006096588服务热线不受时间、地点、方式的限制，可以在任何时间、任何地点、以多种方式获得服务，真正做到全天候、无障碍，打造无限金融空间。

三、自助银行

齐鲁银行自助设备布放数量名列济南市同行业前茅，离行式自助设备广泛分布于各大商场、超市、医院、大中专院校等场所，营业网点大多建有24小时自助银行，为银行持卡客户提供全天候自助服务，不仅方便客户随时办理存取款、转账、查询等业务，还可为客户提供自助缴费、跨行转账、无卡折存款、明细打印、补登存折等多种超值服务。

四、POS特约商户业务

齐鲁银行POS特约商户业务为各行业客户提供便捷的银行卡结算收单服务，可以有效提高资金结算速度，实现资金高效运作。目前，齐鲁银行POS特约商户范围已涵盖零售、批发、服务等商业客户以及政府、学校、医院、公共事业收费等机关、事业单位。

五、短信服务

齐鲁银行短信业务是通过短信及时将客户存、贷款账户的金额变动、账户状态变动、新产品信息等金融信息发送给客户的金融服务。

7x24小时，不管是通过网上银行、电话银行、ATM等自助银行，还是POS刷卡消费，只要客户账户资金有任何变动，相关信息将在第一时间发送到客户账户绑定的手机上，账户变动，金融资讯，随时随地，了然于心。

齐鲁银行 QILU BANK

邮储银行机构理财：合理规划，提高资金收益

中国邮政储蓄银行山东省分行机构理财业务，充分考虑公司客户的理财需求，让其财富保值增值，帮助企业客户领略投资智慧，把握财富先机。

2008年7月，邮储银行公司业务在全国范围内正式开办。在向自然人客户提供人民币理财产品和代销基金服务积累丰富经验的基础上，针对公司客户的投资理财需求，除了代理基金和代理国债业务外，还研发和设计了多款产品，包含创富系列、天富系列、财富系列、金种子系列、金苹果系列。

代销基金业务——专业的理财基金服务平台

代销开放式基金业务，是邮政储蓄银行接受基金公司委托，为客户办理开放式基金的认购、申请和赎回等交易的一项中间业务。截至目前，邮储银行已代销50多家基金公司的320多支开放式基金，包含了多种类型的开放式基金品种，并开通了多支基金的定期定额投资业务，为客户提供了安全、可靠、方便、快捷的基金投资理财服务。

代理国债业务——全方位服务，方便您购买国债

国债作为一种安全的投资产品，属国家信用，利率稳定，能为投资者提供不受市场利率变化影响的预期收益，且变现灵活。邮储银行自成为凭证式国债承销团成员以来，多个年度获得凭证式国债先进承销机构荣誉称号，为客户提供方便、快捷的国债购买服务，获得了财政部和中国人民银行的肯定。

人民币理财业务——五大系列产品，为您贴身理财

中国邮政储蓄银行以客户需求为导向，通过专业理财团队，精心打造各种稳健获益的人民币理财产品。邮储银行人民币理财业务，现已形成了“创富、天富、财富、金种子、金苹果”五大系列产品线，满足了高、中、低不同风险偏好客户的投资理财需求，尤其是财富系列的“日日升”、“月月升”持续热销。据该行介绍，“日日升”产品以日为投资周期，它的优势在于灵活性。认购时，实时参加理财计划，赎回实时到账；“月月升”以月为投资周期，每月1-27日可以预约申购或赎回，申购时次月滚入理财计划，赎回时次月初本息到账。“月月升”产品的分红方式为红利再投资，可提高客户的整体投资水平。

邮政储蓄银行的理财业务自开办以来，一直稳扎稳打。稳健理财是邮储银行一贯的宗旨。中国邮政储蓄银行各产品基本达到甚至超过预期收益率，获得客户广泛好评。

中国邮政储蓄银行 POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

■金融聚焦

我省跨境人民币结算额超2000亿元

生活日报讯(财富记者　王露　通讯员　刘伟厚)日前记者从人行济南分行了解到，截至今年11月末，我省已有34家银行的433家分支机构办理了跨境人民币结算业务，结算额超过2000亿元，达到2073.9亿元，涉及企业近1500家，境外结算区域扩展至六大洲的72个国家和地区。

据了解，山东省自2010年6月开始跨境人民币结算试点以来，进出口、投融资各项人民币结算全面发展，形成了服务于跨境经营活动的全流程产品链条。跨境人民币结算的快速发展，增强了涉外企业管理汇率风险的能力，节约了汇兑成本和融资费用。据测算，跨境人民币结算在山东试点一年多的时间里，为企业减少汇率损失、节约汇兑成本和融资费用在11亿元左右。其中，重汽集团在香港发行27亿元人民币债券，相比国内同期限贷款利率，为企业节省利息支出近1.3亿元；青啤股份有限公司对山东新银麦啤酒公司14亿元的股权收购，为企业节省换汇成本400多万元。

工行山东省分行与省工商联签订全面战略合作协议

生活日报讯(财富记者　王露)近日，中国工商银行山东省分行与山东省工商业联合会举行全面战略合作协议签约仪式，标志着双方的合作又翻开了新的一页，提升到一个新高度。双方将在协议框架内，本着优势互补、互利共赢的原则，不断拓展合作范围，深化巩固合作关系，全力支持山东民营企业、中小企业群体做大做强。

据介绍，中国工商银行目前是全球市值最大、盈利最多和客户存款第一的商业银行。山东省分行是全国工行系统规模、质量、效益均居前列的一级分行，近年来该行各项业务快速发展，经营业绩稳步提高，主要经营指标均保持同业领先。尤其是今年以来，该行积极转变工作理念，加快实施战略转型，不断加大对民营经济、中小企业的金融资源投入，有效缓解了相关企业资金紧张压力和融资难问题，充分履行了大型商业银行的社会责任。目前该行小企业贷款余额已达553亿元，较年初增长42.9%。贷款增量是省内其他大型银行同类增量的总和，受到省政府、省金融办、省经信委和金融监管部门的充分肯定和通报表彰。

中国银联携手拉卡拉推出便民金融服务

生活日报讯(财富记者　王露)为了让更多持卡人享受随时随地便利的支付贴身服务，中国银联联合拉卡拉于2011年12月1日至2012年1月31日期间开展以“惠支付、享便利”为主题的公共事业缴费业务普奖和抽奖活动，进一步促进便民金融服务在持卡人群的普及，推进便民金融在中国金融市场的发展。

据了解，中国银联借助金融自助终端、电话支付终端等银行卡自助设备，通过建设“银联便民支付点”为广大银联卡持卡人提供银行卡查询转账、公共事业缴费、信用卡还款、手机充值等便民金融服务。近年来，为满足百姓日常生活中日益多元化的用卡需求、创造更多便利用卡的环境，银联不断深化支付渠道和产品的创新。2006年，银联和拉卡拉签署战略合作协议以来，双方联手共同探索、致力于将便民金融服务送到持卡人身边，实现百步之内解决生活所需的便民支付贴身服务。作为银联的合作伙伴，拉卡拉近几年不断建设渠道、叠加服务、创新产品，目前已在290多个城市建设了5万多个便利支付点，其自主创新研发出的一系列个人终端已走进20万户家庭和办公室。

据悉，此次活动时间跨度广，覆盖面广，初步预计可覆盖银行卡持卡人500万人次以上。广大持卡用户可登录拉卡拉官方微博、银联官方微博和新浪信用卡频道活动专区了解详情。

人保财险济南市分公司推进服务标准化

生活日报讯(财富记者　王露　通讯员　尚斌)为进一步改善服务手段、提高服务效率和增加客户满意度，人保财险济南市分公司在各营业网点全面实行大堂经理制，推进服务标准化建设。

据了解，该公司从内勤人员中精挑细选出爱岗敬业、沟通协调能力强、业务素质全面的骨干，从事大堂经理岗位，建立起网点前台以大堂经理维护，后台以柜面服务为支持的服务体系。该市分公司对全部大堂经理进行了业务知识、角色定位、岗位职责、职业规范、工作内容和客户接待规范等方面的全方位培训，从而发挥好在识别客户、引导客户、服务客户、营业环境维护、应对突发事件和服务补救等方面的职能作用，力求打造出一支素质过硬、爱岗敬业的大堂经理队伍。

大堂经理制的实行极大地方便了客户办理业务，避免了客户因不熟悉业务流程带来的困扰，减少了客户等待时间。目前，人保财险济南市分公司各营业网点大堂经理已全部就位，各营业网点客户秩序井然，大堂经理的作用初显成效。