

银行基金公司联手重磅出击

# 中信“薪金煲”货基可当现金用

继中信银行“幸福财富”品牌推出后，中信银行将携手嘉实基金、信诚基金，在业内强势推出“薪金煲”业务。“薪金煲”作为三方共同设计并打造的业内功能领先、客户体验优质的现金管理工具，可实现余额理财、实时申购份额确认、ATM取款、转账、消费自动赎回、每日收益结转等强大功能。

北京、上海、深圳、杭州、济南、郑州、成都以及广州的客户将可从4月28日起前往中信银行网点购买信诚薪金宝货币市场基金并签约“薪金煲”服务，待5月中旬自动开通“薪金煲”功能。其他地区的客户也将于5月中旬开通“薪金煲”业务，实现网点柜面签约及网上银行签约。

## 货基可当现金用

消费投资一个都不少

相较于互联网宝宝们的申赎和消费局限，中信银行“薪金煲”业务在安全性、便捷性、功能性等方面进行了全面升级，最大突破点在于其所对接的货币基金，无需再主动申请赎回，便可以在全国各家银行的ATM机上直接取款或是POS机刷卡消费，更通俗地说“实现货币基金的收益，享受现金的便利”。不同于单纯现金，借助薪金煲业务，可大大提升客户对现金资产的管理能力，让客户既享受到活期存款的便利，又可获得投资理财

的收益，还可获得消费使用的便利，并为客户提供很好的体验。

事实上，客户只需一次性签署中信银行“薪金煲”业务开通协议，设定一个不低于1000元的账户保底余额，无需客户“主动”购买，账上“保底余额”之外的活期资金将每日自动申购货币基金，最小认购额为0.01元，从而最大程度提高闲置资金的收益水平。而当客户需要使用资金时，也无需再发出赎回指令，中信银行的后台会自动实现货币基金的快速赎回，以满足客户的实时取现、消费或转账等各类支付需求。“货基可当现金用”也是中信银行“薪金煲”业务的最大创新，甚至与互联网金融产品相比，还要更快捷便利。此次中信银行“薪金煲”产品支持T+0赎回，24小时均可实时实现，单个账户单日赎回额度上限为50万元。

## 强强联手

中信客户首尝鲜

中信银行此次选择嘉实基金和信诚基金作为首批合作对象，嘉实基金为行业领头羊，拥有丰富的货币基金流动性管理经验；信诚基金为行业新贵表现不俗，且与中信银行同属中信集团。

最新资料显示，嘉实基金为中信“薪金煲”量身定制的嘉实薪金宝货币基金已于4月23日一天闪电结束发行，验资成立后即可开始投资。信诚薪金宝货币市场基金将于4月28日开始发行，首发地区包括北京、上海、深圳、杭州、济南、郑州、成都以及广州中信银行旗舰网点，客户可于当日前往中信银行购买信诚薪金宝基金，并签约“薪金煲”业务。待5月中旬两支首发基金封闭期结束后，中信银行将在全国打开“薪金煲”功能，同时实现全部网点柜面签约及网上银行签约。

可以预见，“薪金煲”业务，以其更智能的申赎模式、更稳健的投资收益、更便利的支付效果，成为家庭余额理财的优先选择，同时中信银行也将致力于与优质同业机构的持续深入合作，整合投资理财、消费信贷等业务，实现其零售业务的战略布局，为客户提供真正的“幸福财富”体验。

# 光大银行：打造“网络里的银行”

网银交易成本是柜台的近1/30，低成本优势明显。自确立打造“网络里的光大银行”发展战略后，光大银行全面推进网络金融、移动金融、开放金融等平台建设。光大银行最新年报显示，2013年光大银行电子银行客户规模和交易金额大幅增长，截至2013年底，该行电子银行客户量达3391万户，较去年同期增长112%；电子渠道交易金额达26万亿元，同比增长183%，电子银行交易柜台分流率近90%，处于同业领先水平。手机银行与个人网银客户量已双双突破1000万，其中手机银行客户量为2012年的近4倍，网银客户量实现翻番。

## 客户体验优先

光大网上银行和手机银行提供了丰富全面的功能性和便捷性体验。对于个人用户，通过网上银行、手机银行iPhone和安卓客户端，账户管理、投资理财、转账汇

款、资金归集、充值缴费、个人贷款、信用卡还款等业务，均可轻松几步快速完成，还可结合手机定位功能，查询周边最近营业网点、ATM自助设备、最近优惠活动等。

对于企业用户，通过电子化服务渠道，可以很大程度提高企业财务管理效率，降低财务成本。截至2013年底，光大银行对公网银客户已突破24万户；中央财政授权支付网上银行业务累计支付金额超过400亿元，网银支付金额稳居同业第一。

## 网上营业厅落户淘宝

“瑶瑶缴费”是光大银行融合互联网思维卖“萌”的开端，最新数据显示，其客户注册量已突破150万户。“瑶瑶缴费”APP涵盖了水、电、燃气、加油卡、手机充值、有线电视、通讯费等八大类约300项缴费充值业务。同时，它还是一个全新开放式的手机缴费公共平台，无论哪家银行卡都可以使用。去年，光大银行在淘宝开设的“光大网上营业厅”，为客户提供了新的互联网入口，更是迈出了互联网金融的第一步。近期，光大银行还与百度达成战略合作框架协议，拟深入推进互联网金融领域的合作。

## 现有银行服务将全面“触网”

继在淘宝开设网上营业厅、与百度签署战略框架协议深入进行金融产品销售与缴费等合作后，光大银行将进一步推进互联网金融建设。

金融互联网化是第一步，现有银行服务将尽可能全面“触网”，重点针对互联网及移动互联网海量客户，根据客户属性及行为习惯、兴趣爱好等动态特征，提升为客户提供7\*24小时连续在线服务的能力，通过互联网等开放平台来满足业务发展需要，建立“网络里的光大银行”。

“未来光大银行将进一步加强与知名互联网公司的合作，让银行植人互联网基因，通过渠道、产品和服务模式的创新来有序推进光大银行的电子银行发展战略。同时，对互联网金融的风险将进行有效识别和管理，建立创新——规范——再创新——再规范的良性循环金融生态环境。同时围绕‘客户、渠道、产品’三个维度，重点打造网络金融、移动金融、开放金融立体化服务与营销体系，倾力打造‘网络里的光大银行’。”光大银行相关负责人表示。

 中国光大银行

共享阳光·创新生活

独占“开国第一钞”的美誉 收藏价值巨大

# 中行各主要网点代销建国钞

日前，“温州土豪嫁女，近千万建国民钞当嫁妆”的消息被报道后，迅速引发大众的聚焦关注。听说过送股票、送现金、送房、送车的，用这么多建国钞做“嫁妆”真没听说过。究竟这建国钞是什么？缘何如此值钱？业内资深钱币收藏专家表示，建国钞之所以市场价值高，关键在于其独占“开国第一钞”的美誉，有着不可替代的特殊地位。

独占“开国第一钞”龙头地位  
收藏价值不可限量

随着钱币收藏热升温，越来越多的人投身其中，而在市场上也相继传出旧版人民币、各类纪念钞、纪念册创出天价的消息，让很多人产生出“当年为何不收藏”的后悔心理。

据悉，建国50周年纪念钞均为限量溢价发行，并且其发行与人民币一样，须经中国人民银行授权批准，具有极高的权威性，从面市的那天起，就被藏爱好者赋予极高的收藏、投资价

值。因此，建国50周年纪念钞不仅是可以流通的合法货币，更是具有“天生”的藏品属性，可以说人们最开始接触时，就知道它更应该用来收藏。

知名钱币收藏专家如意表示，收藏讲究“藏头不藏尾”。建国50周年纪念钞是我国第一次发行纪念钞，面值为50元，是可以流通的法定货币。建国钞只在1999年发行，建国55周年、60周年都没有发行，第二枚建国钞何时发行还很难说。

## 单张不如百连号

“特殊号码”难复制是收藏关键

“相较普通消费者来说，建国50周年纪念钞或许有些陌生，但对于钱币收藏爱好者来讲，这其实是近年来升值很快的黑马品种。”钱币收藏专家如意介绍，收藏界讲究“连号为王”，单张不如百连号(1刀)，稀缺的“特殊号码”往往更具收藏投资价值。

笔者在钱币市场走访时了解到，建

国50周年纪念钞“百连号”的搜集难度非常的大，收藏难度很高，很多人要想收藏也只能收藏到单张的，能够拿到全新全品相“百连号”的藏家很少。物以稀为贵，能够有收藏到建国50周年纪念钞“百连号”的机会真的非常难得。

升值潜力大的黑马品种  
建国钞迎来收藏黄金时机

钱币收藏专家如意分析指出，由于在南京文化艺术产权交易所挂牌，大量建国50周年纪念钞入库托管而不再流通，现在市场的货量已不像从前那般随手可得。建国50周年纪念钞的长期持有者，大部分除抱着升值的心态去购买外，更多的是把它作为一种纪念品而保存。不过仍有不少投资者依然保持着短期投资的心理，出手入手机票较为频繁。正是这种交错迥异的市场现象，预计建国50周年纪念钞后期价格将有望继续上涨。目前，中国银行各主要网点均有建国钞销售。

## 亲，你还淡定吗

青岛银行推出预期收益6.4%理财产品

笔者从青岛银行获悉，该行近期推出“逢8就发”“钱潮系列”高预期收益理财产品，每月的8号、18号、28号定期发售。目前已发售的4期购买起点为10万元~20万元，预期收益6.3%~6.4%。

该行理财经理提醒大家：“钱潮系列理财产品目前只能在柜台购买，且属限量销售，如果广大市民想享受这一高收益产品，最好提前到青岛银行济南分行各网点开立银行卡并签订理财购买协议，以免发售当日因开卡等程序耽误抢购。”

近期短期理财收益率全面告别“6”时代，青岛银行已

发行的四期“钱潮系列”理财产品均在发行当日上午售罄。

如果您是青岛银行的客户又没有时间去柜台购买，青岛银行对网银开放的各期理财产品同样可以为您带来不错的预期收益，如正在发售的两期百万起点的“尊享系列”产品最高预期达5.95%，5万起点的“创赢系列”最高预期收益也有5.85%，这些产品客户们均可使用青岛银行网银轻松购买。

青岛银行济南分行理财专线：81269700/11/22/33/55/66

(青岛银行提醒您：理财非存款 投资需谨慎)

# 险资投资集合信托规模猛增 保监会将出监管新规

继预警债权投资计划的潜在风险后，保监会22日又进一步下发了《关于保险资金投资集合资金信托计划有关事项的通知（征求意见稿）》。据悉，自保监会2012年放开保险资金可投资集合信

(本综)

## 新华保险健康关爱季之二

# “新华企业家”大型寿险顾问 招募活动正式启动

随着社会发展水平的不断提高，人们生活水平的不断改善，社会保险意识日益提升，保险逐渐成为一种生活必需品。同时，国家也在大力倡导商业保险，为商业保险的发展提供了更多的支持政策。保险行业犹如早晨的太阳蒸蒸日上。

在公司开展健康关爱季活动之际，山东新华保险公司为有梦想想成功的人士开启了“新华企业家”大型寿险顾问招募活动。如果您具备以下素质，我们给您平台，助您飞得更高。

胆识：善于选择 赢向未来。余世维曾说过：一个人有胆识，外在表现就是强势、果断、冒险。有胆识的人在需要力排众议的时候，不会瞻前顾后。

学习：善于学习 自我升华。荀子曰，“学不可以已”。从企业家到整个企业必须是持续学习、全员学习、团队学习和终身学习。完善的培训体系让你无限充实自己，不断进步，完善自我，升华自我！

合作：精于合作 团队共赢。德·叔本华说过，单个人是软弱无力的，就像漂泊的鲁滨逊一样，只有同别人在一起，他才能完成许多事。新华保险以“唯德才兼备者为用”的用人理念，培育了几十万名专业的销售队伍，其中诞生了以全国人大代表金爱丽总监为代表的典范人物，其旗下近七千人的团队成为中国最大的销售团队。

执着：智于坚持 马到成功。英特尔总裁葛洛夫说，只有偏执狂才能生存。新华保险自成立以来打造了一批朝

托计划以来，险资投资信托计划的规模猛增。而伴随“信托违约事件”等投资风险的不断暴露，监管层对于巨量险资投资到信托计划中的风险关注度也在不断升级。

相关链接：

新华人寿保险股份有限公司（简称“新华保险”）成立于1996年9月。拥有新华资产管理有限公司、新华家园养老企业管理（北京）有限公司和新华卓越健康投资管理有限公司等子公司。2011年，在香港联合交易所和上海证券交易所同步上市。2013年，公司实现保险业务收入人民币1036.4亿元，继续保持行业三甲地位。为约2976.9万个人寿险客户和约6.2万机构客户提供了各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务。新华保险山东分公司于2001年4月正式成立，新华保险系统内的“大型舰船”。2013年实现总保费73亿多元，据山东寿险市场第三位，已为数百万客户提供了涵盖全生命周期的保险服务。值此新华保险山东分公司庆13周年、新华保险济南健康管理有限公司（新华卓越健康投资管理有限公司）即将开业之际，为答谢客户多年来对公司的相知相伴，公司推出以“健康新语、关爱为你”为主题的健康关爱季系列活动，包含新华交响乐团走进泉城、新华环保行、健康产品惠民、“新华企业家”招募等活动回馈社会。