

蛇币5天涨了16倍

# 蛇票亦身价陡增市场难觅



市民购买的蛇币。 本报记者 马志勇 摄

本报1月14日讯(记者 马瑛)“小萌蛇”近日成为收藏市场上的最大热点,2013版1元蛇币发行了仅仅5天,市场上的就已经卖到了16元,而面值24元的蛇票更是涨到了400元,还不好找。

“2013版的蛇票多少钱?”“现在还没有蛇票,缺货。”14日上午,记者在湖滨北大道一家收藏品店了解到,虽然蛇票已经发行了一段时间,但是目前市场上流通的蛇票并不是很多,而且价格居高。店主告诉记者,今年

刚刚发行的面值24元、大版20枚的生肖蛇票在市场上已经炒到了三四百元,涨幅已达十五六倍,而面值7.2元的小版票也已达80元。

“买不到蛇票先买几枚蛇币吧,这几天光卖这个了,很火的。”店主给记者推销了蛇币。记者采访了解到,目前德州市场上的蛇币价格在10-16元之间。“前几天发行的时候,排了好半天队伍才买到两枚蛇币,早知道就多买一些了,涨得可真快。”市民孙女士感慨。

“也就热这几天,蛇票跟蛇币的

价格现在都在高点上了,要是想买可以考虑六七月份的时候再买。”采访中,一位业余收藏爱好者提醒记者。

记者在人行了解到,2013(蛇)年生肖贺岁纪念币发行,面额一元,与现流通人民币职能相同。正面刊“中国人民银行”、“1元”和汉语拼音字母“YIYUAN”及“2013”年号;背面图案为手持玩具蛇的小男孩与放风筝的小女孩在嬉戏,其下方刊“癸巳”。纪念币直径为25毫米,材质为黄铜合金,发行数量为8000万枚。

## 农行德州分行成功开立首笔国内信用证

“金钥匙·春天行动”号角劲吹,农行德州分行中间业务收入传来喜讯,日前,通过上下联动,该行国际业务部和夏津县支行紧密协作,为山东泉林纸业夏津有限公司成功开立首笔国内信用证,开证金额人民币3000万元,实现国内信用证结算手续费收入4.5万元。

由于为买卖双方提供公平的交易环境等独特优势,同时由于银行间国内信用证平台的广泛建立,近年来国内信用证得到广泛推广和应用,是目前内贸交易

中普遍接受的一种结算方式。国内信用证通过对货物交易中有有效单据的要求从而实现了对交易中货物流转时间、地点以及货物质量等主要交易要素进行把握,减少履约风险;同时,开证行承担第一性付款责任,变商业信用为银行信用,减少企业的支付风险。

国内信用证业务的开办能够有效提高中间业务收入,同时沉淀客户保证金存款,稳定与客户的银企关系,提高授信使用效率,还能够带动发掘新客户。

(宫玉河 李春)

## 中行基金定投帮你稳获收益

关于基金定投,有人说,它是一次神奇的理财革命,每个月扣除几百元,几十年之后就会成为百万富翁;但也有人说基金定投不过是真实的谎言,十年定投A股还跑不过银行存款收益。为什么同样的投资,回报反差是如此之大,原因其实还是错在对基金定投的认识上。

其实,基金定投和任何投资一样,都需要投资者去时时关注,积极管理。如何利用基金定投让财富增长?每个人眼中的价值中枢是不尽相同,只有做好功课,认真研究股市趋势,才能更好地管理我们的财富。

中国银行作为一家具有百年历史的国际一流银行,具有庞大的理财咨询团队,对国内外金融、投资、外汇市场具有丰富的经验和深刻的理解。投资者对基金市场如有疑问,欢迎到中国银行德州分行进行咨询。

(邢辉)

## 德城区联社打通资金回流“高速公路”

临近春节,德城区联社积极拓宽支付结算渠道,丰富多种结算方式,打通资金回流“高速公路”,为客户提供快捷高效的金融服务。

全面了解客户对支付手段的需求,加大对网上银行、手机银行、传统POS、电话POS、系统内POS、ATM等多项电子机具的推广布设力度,让客户充分了解信用社电子产品的优势、便捷性和安全性,鼓励客户积极使用,营销拓展工作取得了显著成效。截至2012年末,该联社已成功发展企业

网银700户,发展个人网银15784户,发展财富在手卡手机银行用户7351户,布设POS机2047台,布设系统内POS机1146台,ATM网点覆盖率实现100%,进一步拓宽了结算渠道,真正实现了方便客户的目标。目前,全辖39个营业网点全部加入了农信银支付清算系统和行内汇划系统,加入大小额支付清算系统网点达27个,同城交换网点5个,极大地改善了农村支付结算环境建设,为客户资金流转提供了便利条件。

(刘玉磊)

## 临邑联社掀存款组织热潮

一年之际在于春,为抢占发展先机,力争首季“开门红”,临邑联社以存款主营业务增长为突破口,截至元月2日,该联社存款突破30亿元。

多方位服务措施,增强市场竞争力。该联社以网点规范化服务导入为契机,对辖内29个网点,256名员工进行系统地导入培训,成立文明服务检查辅导小组对各网点进行现场检查指导;多层次宣传营销,抓好资金组织。年末是商

户、劳务人员返乡、商品市场交易活跃,各类资金回笼时机,为确保存款工作取得实效,该联社积极制定并落实各项措施,抓好资金组织工作;多条线薪酬考核,完善筹资激励机制。该联社年初对季度和专项考核奖励办法进行了修订完善,以星级薪酬考核办法为依据对各岗位员工进行星级薪酬考核。截至目前,该联社已与13家企业签订了《外汇业务办理协议书》,居全市首位。

(王丽)

## 乐陵联社开启春季业务竞赛活动

为做好春季业务工作,新年第一天,乐陵联社便以1号开始行动,1号会议抓春季业务工作,1号文件定春季行动策略的“3个1”,打响了2013年第一枪。1号上午,该联社便组织召开了春季业务竞赛活动动员会,所有中层正职参加了会议,会上颁布了“1号文件”,乐陵联社“提质量、增效益、促发展、强服务”业务活动竞赛方案》,制订了春季业务发展计划,提出了指导性的措施;并对2012年的工作进行了简要总结,重点分析了当前工作存在的不足,让工作在一线的“指挥员”明白内外部环境,看清自身存在的困难和问题,以便对症下药抓好春季业务工作。

(杨希军 郑海波)

## 农信“微终端”遍布社区

为全面开展支付结算畅通工程,更好地推动支付结算网络全覆盖,2012年,乐陵联社共投入资金130余万元,大力布放电话POS、银联POS、信息机等“微终端”。截至2012年末,电话POS存量1745部,其中2012年安装1194部;银联POS存量224部,其中2012年安装80部;新增试点信息机100部。“微终端”服务网络建设

进度喜人,实现了社区全覆盖,使广大农民朋友足不出户即可享受便捷快速的金融服务。2013年,为实现具有浓厚“农信色彩”的农村基础金融服务全覆盖,乐陵联社计划投入350余万元用于安装ATM机具、农金通、POS机具等自助设备,确保金融机具覆盖所有自然村,实现农村金融支付环境的再优化。

(王建忠 高淼)

# 工行德州分行贵金属产品销售火爆

近期以来,工行德州分行利用岁末年初双节贵金属营销旺季的有利时机,在全辖范围内广泛开展“贵金属实物与递延推广营销活动”。截至日前,该行实现贵金属实物销量近20公斤,AU(T+D)业务量76公斤,AG(T+D)业务量达到近20744公斤,销售异常火爆。

市场分析人士认为,贵金属兼具金融和商品两种属性,银行经营贵金属业务具有先天优势,可以为客户提供综合化、多元化的贵金属产品和服务。作为国内最早开展贵金属业务的银行之一,工行德州分行依托其强大的技术、网络和人才优势,紧跟市场需求大力推进产品和服务创新,先后推出了近百款贵金属产品,构建了涵盖实物类、交易类、融资类和理财类

的产品体系,成为全市金融系统贵金属产品门类最齐全的商业银行,全面确立了产品完备、服务一流的市场领先优势。

在传统的实物类贵金属业务方面,工商银行“如意”品牌系列产品不仅制作精美、价格优惠、投资门槛低,还在设计上与中国民俗文化和重大题材深度结合,相继推出了财神金章、牡丹如意金条、福禄寿禧、如意金钱等深受客户欢迎的产品。同时,工商银行还推出了金条回购业务,为客户投资变现提供了很好的保障。2009年底,工商银行又率先推出了黄金积存业务,填补了此项贵金属业务的市场空白。

在贵金属交易类业务方面,工商银行充分发挥资金和技术优势,创新推出了账户黄金、账户白银、黄金递

延、白银递延、代理实物黄金等品种丰富的贵金属交易业务,客户可以通过工商银行网银、电话银行、网点等渠道进行全天候交易,有效满足了客户的服务需要。

据了解,为保证“岁末年初”期间货源充足,确实满足不同客户群体的服务需要,该行超前运筹,通过邮件和电话方式及时了解支行需求,根据支行需求随时调拨,为贵金属销售工作提供了良好的后勤保障。延伸链条,组织专业人员到支行和网点逐一对接,对各行理财经理、大堂经理、客户经理等人员实地操作指导,积极引导和拓展目标优质客户,颇得客户好评与青睐。自活动开展以来,递延业务新开立交易客户已达50余户。

(宋开峰 张婉玉)