

宫灯佛塔讲述清宫传奇

想看民间宝贝的,24日前还来得及到南博一饱眼福



本周,《第1金融街》“精品鉴藏”栏目记者来到南京博物院,参观由江苏省收藏家协会主办的“江苏民间收藏精品展”。“本次展出的450件藏品是从一万多件送展品中精挑细选出来的,代表了省内民间收藏的最高水平。”前南京博物院院长、江苏省收藏家协会会长徐湘平介绍。

众多藏品中,江苏省收藏家协会常务理事徐湘江向我们力荐了两件“宫里来的宝贝”。

清同治象牙雕人物佛塔

[宝贝档案]

类别:杂项

年代:清同治年间

价值:40万

藏址:私人藏品

展厅最左边的角落,一尊白色佛塔在灯光下散发着与众不同的光泽。这就是徐湘江的私人藏品——清同治象牙雕人物佛塔。

佛塔以象牙镂雕而成,高约

50厘米,塔前有一仙官手执如意立于牌坊之下,仙官身侧各立一侍者,手执羽扇,塔周围以象牙染色的仙桃、石翠竹,象征“多寿、多福、多子”的祥和瑞意。窗棂花纹各不相同,最细的地方甚至比发丝还细。

徐湘江从事文物回流工作数年,这件宝贝是几年前从英国拍卖会上得来,一直珍藏家中,此次还是在国内首次公开展出。他告诉记者,根据雕刻技术和纹

饰风格,可以分为南北两派。北派是指北京民间作坊和宫廷造办处牙雕作坊。宫廷造办处牙雕作坊,直接服务于皇室。南派也称广派,主要在广州一带。“去过北京故宫的游客一定记得慈禧的寝宫储秀宫,那里就陈设着造型完全相同的一对象牙雕佛塔。”

据介绍,牙雕刻至清代达到历史最高峰。这尊清同治象牙雕人物佛塔的雕刻工艺现今已失传。



识文描金嵌玉内玻璃外宫绘四季花鸟圆宫灯

[宝贝档案]

类别:杂项

年代:清雍正年间

价值:不详

藏址:私人藏品

挨着象牙佛塔的是一对宫灯。精湛的制作工艺今天依然难觅。藏家介绍,这对宫灯正是出自圆明园的“识文描金嵌玉内玻璃外宫绘四季花鸟圆宫灯”。

此对宫灯中央长方形灯箱,体量高大,以识文描金技法制成

灯架,铜漆金方式制灯箱与立柱。灯顶毗卢帽式。四面内衬玻璃外贴宫绘绢本四季花鸟图。灯座中部嵌雕缠枝西番莲纹玉板,下部底足识文描金西番莲纹,其下四只如意云头足。据记载,“识文描金”“金漆类”都是漆器中极为奢华的品种。徐湘江介绍,此次展出的这对宫灯是极为少见的清代雍正朝宫廷官灯品种,且成对保存,品相完好,极为珍稀。

“此对宫灯出自清雍正年间,4只两对,原存于圆明园。”

徐湘江告诉记者,《清文件》记载:雍正七年十月廿一日太监张玉柱、王常贵交来:仿洋漆百步灯四架。传旨:送往圆明园,交园内总管太监收着,俟朕往圆明园时着伊等呈览。钦此。于本月廿二日郎中海望、员外郎满毗交唐阿佛保送往圆明园档子房,交管理事物头等侍卫兼郎中保德。“记载的百步灯正是这对宫灯!”据了解,藏家去年从北京得来宝贝,想必是战乱时流落民间。

快报记者 谭明村



动态播报

保监局出“新七条” 银保产品放心买

到银行存钱碰上推销保险的,银行理财柜台也能找到保险产品的传单……银行代卖保险将不再让人头疼。日前,记者从江苏保监局了解到,结合江苏银保市场,江苏保监局、银监局联手推出“7措施”,规范银行代理寿险业务。

据介绍,此次推出的“新七条”包括建立“后评价”机制;对银行网点提供虚假客户信息的拒支代理手续费;建立限期持证上岗制度;建立培训档案讲师签名制;加强兼业代理合同、手续费支付管理;履行客户投诉处理第一责任人的义务;建立监管权变机制,形成监管合力。“银保环境的规范,意味着投保人购买银保产品更放心。”业内人士表示,以往最常出现的情况是投保人被“忽悠”购买产品,多半是因为从业人员的业务素质不高造成的。此次新规明确了从业人员的资格管理。对目前还未持有保险代理从业资格证书人员的营业网点,尽快通过组织参加资格考试,并从其他网点调剂有资格人员限期予以解决。此外,保险公司和代理银行均应建立银行代理寿险业务销售人员培训档案,对参训人员、培训时间与地点建立签到簿等内容。

不少投保人反映,银保产品投保后发现问题不知该向银行问责还是保险公司问责?对此,“新七条”也做出了规范。不仅规定省级以下的保险公司、银行分支机构不得签订保险兼业代理合同,还要求保险公司和代理银行应根据规定制定统一的、联动的客户投诉处理机制,最先接到客户投诉的保险公司或者代理银行应切实履行客户投诉处理工作第一接待人、第一责任人的义务,不得推诿,为客户提供“一站式”服务。

杭州银行锁定南京中小企业



“市民银行、中小企业主办银行”一直是杭州银行的市场定位

4月16日,杭州银行南京分行正式在中山南路挂牌开业。当日,杭州银行南京分行与南京高新技术产业开发区等当地4家单位在典礼上签订了合作书,开启了服务南京当地经济及中小企业之路。

据了解,杭州银行总部位于杭州,先后引进澳洲联邦银行、亚洲开发银行为境外战略投资者,实施了跨区域经营。截至2009年底,资产总额达1500亿

元,存款余额1239亿元,贷款余额858亿元,实现净利润13.66亿元,不良贷款率仅0.8%,拨备覆盖率达183.49%。在2009年总资产400亿美元以下的亚洲银行排名中,综合竞争力排名亚洲第五、中国第二,收益指标排名第一,并荣获《银行家》杂志评选的“2008年度最佳城市商业银行”称号。

南京分行是杭州银行在全国范围内开设的第六家分行,也是该行在长三角区域设立的

首家省会城市分行。杭州银行董事长马时雍在开业仪式上表示,南京是杭州银行跨区域战略的重要目标市场,在南京设立分行,使杭州银行有机会为南京都市圈的企业和城乡居民服务,也标志着该行在长三角区域以沪宁杭为中心的战略布局初步成型。

“市民银行、中小企业主办银行”一直是杭州银行的市场定位。过去几年里,杭州银行在小企业金融服务的营销管理、队伍建设、产品开发、激励考核等方面进行了长期有效的探索,并积累了丰富的经验。本次进入南京,杭州银行凭借服务中小企业的优秀经验,立足为南京都市圈中小企业和城乡家庭提供专业、便捷、亲和的金融服务。庆典现场,杭州银行南京分行即与南京高新技术产业开发区等当地4家单位正式签订了合作书。快报记者 刘果

交通银行江苏分行启动世博服务

4月18日下午,交通银行江苏省分行全体员工在南京市人民大会堂庄严宣誓,该行在江苏地区的2010年世博服务随之正式启动。启动仪式上,交行为世博会量身定做的太平洋世博预付卡同步公开,据悉,此卡可在世博园区内及所有带有银联标志的POS终端使用。

作为中国上海世博会唯一的全球金融合作伙伴,交通银行将服务世博作为自己的特殊使命。交通银行江苏分行副行长胥小彪介绍说,除了将在上海世博会期间提供全方位金融

支持外,交行还提供包括门票购买、世博旅游、纪念藏品等全方位的贴心服务。本次启动仪式后,江苏省分行还将开展系列世博服务专题活动,包括“世博之星”“世博优秀经营单位”“世博最佳宣传经营单位”评选活动,同时向交行私人银行客户、沃德客户征集优秀世博服务建议,携手获奖客户共游世博园等。

与此同时,交通银行江苏省分行正式宣布在南京地区对外代理发行太平洋世博预付卡。据介绍,世博预付卡是交通

银行针对世博会期间游客小额便捷支付推出的一张银行卡,可以用于1000元以下任意整百金额选择购买,先存款、后消费。根据面值不同分为三种,500元面值的绿色背景卡,1000元面值的蓝色背景卡以及红色背景的非固定面值卡。此卡除了在世博园区内刷卡支付外,还可以在带有银联标志的POS终端使用,使用方便,支付安全。

据悉,南京市民可以在当地交行营业网点购买世博预付卡。快报记者 刘果

基金课堂



战胜通货膨胀有良方

通货膨胀是个人财富增长的敌人。要想战胜它,一个较实用的方法是投资。只要投资收益率能战胜通胀率,你的财富就能实现保值增值了。基金定期定额投资计划就是良方之一。

基金定期定额投资计划,简称“基金定投”,是指投资者通过基金代销机构提出申请,约定每月扣款时间、扣款金额,于每月约定扣款日在投资者指定银行账户内,自动完成扣款进行基金申购的一种投资方式。这种投资方法简单省事,你只需办理一次性手续,以后每期扣款均可自动进行。

基金定投之所以具有战胜通胀的预期,很重要的原因就在于它充分利用了长期复利的原理。理财学上有个著名的“72”法则,即以72除以年收益率就可以得到本金翻倍的时间。例如,投资于能达到8%年回报率的投资工具,经过9年以后你的本金就会比原来增加一倍了。

根据有关权威资料,1983-2003年期间美国股票基金的年均收益率为10.3%,大大战胜了同期的年均通胀率。而从1990年12月至2006年12月,定投上证指数的年均收益率达到8.46%,也成功跑赢了通胀。

另外,凡是亲自做过投资的人都应该深有体会,选时实在是投资中最难决断的问题之一。基金定投让投资者不再为市场的涨跌所困扰,从而避免了选时的烦恼。有了基金定投,每隔一段固定时间,不论市场行情如何震荡波动,你都会定期买入固定金额的基金,远离择时之忧。

汇添富基金 刘劭文



光大银行“点金通” 黄金投资系列讲座第七讲 黄金投资前的准备(二)

作为一种投资工具,客观上必然存在一定风险,投资者涉足黄金投资领域应做好以下准备:

- 1、投资者必须了解黄金投资品种的交易规则。在做正式交易之前,投资者必须对交易平台做全面了解,并熟练掌握交易软件的操作细则,以免因操作失误带来的不必要损失。同时还须清楚交易品种的交易时间、交易成本、赢利与风险控制比例以及有关的交易规则。
- 2、投资者应合理分配投资资金和风险控制比例。一般来说,每个人在风险偏好、资金实力、时间安排、操作手法等方面都不同,在进行黄金投资以前,需要根据实际情况,量体裁衣,正确做好投资计划。

即日起在光大银行办理黄金业务,即可享受免开户费和超低手续费优惠,更有好礼相赠。

光大银行黄金投资专家热线:84787666

邀您参与

“优保时代”关爱保险

新《保险法》时代,正逐步成为我们的优保时代。您对于新《保险法》有什么疑问需要解决?在日常的投保中有没有遇到问题?请联系我们。同时,快报《第1金融街》将围绕新时期的保险产品和投保策略展开知识普及,届时将有落地的“保险大课堂”,敬请读者关注。

热线:84783545、84783615、84783629
邮箱:money_week@126.com