

# 招商银行推出“招行金” 最低只需8.9元/克加工费

对于投资者来说，实物黄金应当算是投资组合中的“必备品”，其保值增值功能历来受追捧。今年4月份，国际金价连连受挫，虽近期有所上升，但依旧在1380美元/盎司附近震荡，距离2012年全球黄金开采成本1211美元/盎司已经比较接近。业内人士称，现在投资黄金正当时。

近日，招商银行全新推出自有品牌投资金条“招行金”，在价格、工艺、品质、购买渠道上都具有一定优势，成为市场上性价比很高的投资黄金系列产品之一，上市短短1个月就受到投资者的追捧。

## 加工费低至8.9元/克

记者了解到，目前各家银行都有投资金条产品销售，但价格上却略有不同，主要体现在产品的加工费上。据统计，大多数市面上品牌投资金产品的加工费在每克12元-20元之间，购买周期也比较长，从购买到最终拿到实物，一般需要等待1个月左右，很多投资者对于这个周期觉得有些偏长。

而招行此次推出的“招行金”就完全打破了这个局面。招商银行南京分行财富管理中心丁经理告诉记者：“首发的招行金产品我们对投资者进行了最大的让利，加工费最低8.9元/克，小规格的也只有9.9元/克，同时保证购买成功后一周提取实物。”



同时丁经理表示，虽然价格降了，但“招行金”的品质保证不降。据了解，“招行金”系列产品均从上海黄金交易所提取原料，邀请著名设计师韩家英先生进行产品设计，同时采用液压技术，使得产品拥有工艺金的光泽、质地与手感，配上精美的包装，显得低调而奢华。“我们要让每一位购买者都能享受到尊贵的投资体验。”丁经理补充说。

## 电子银行即可购买

传统购买投资金产品都需要分三个阶段，一是到网点咨询、了解；二是到网点签订购买合同，三是到网点提货，就算效率高的投资者咨询当天就拍板付款了，一轮下来也至少要跑两

趟网点。对于时间比较紧的投资者而言，显得有些麻烦。

招商银行的移动金融一直都具有前瞻性，这一点在“招行金”产品上也不例外。目前“招行金”的销售除网点柜台外，还开通了网上银行、手机银行等渠道，客户可以通过网上银行或手机银行全面了解产品的信息，“现在在售的投资金产品分为50克、100克、500克、1000克四种，从外观上看，产品正面印有‘招行金’的图案，图案下方标有重量、纯度AU9999和产品编号，背面则是招行的LOGO。”丁经理还告诉记者，通过网银及手机银行可办理预约付款，并且还可选择任一网点预约提货，非常便捷。

现代快报记者 陈孔萍

## 相关阅读

### 今年中秋“金银月饼”遇冷

昨日，记者来到位于新街口附近的某商业银行，在贵金属交易区遇上正在咨询“金银月饼”的王先生。王先生告诉记者，“中秋节回老家，准备给亲朋送点礼品，听朋友说这个金银月饼挺特别的，所以来看看。”银行工作人员向王先生介绍了2款产品，金月饼，10克，4280元；银月饼，50克，850元。听了价格后的王先生表示，“价格有些偏高。”

随后记者又走访了新街口附近的几家商业银行，发现网点内没有任何“金银月饼”的宣传广告。在记者详细询问后，工作人员告知只有银月饼在售，50克规格的价格也在850-880元之间。记者对比了昨日的国际金、银的价格，国际金价272元/克，国际银价10元/克，相比之下金银月饼的售价堪称“天价”。

“买了多是收藏，各银行都不回购金月饼的，还不如投资金条，价格更低，并且各银行回购方便。”一位业内人士分析认为，金银月饼的实际价格要比实物金条高出不少，其价值更多地体现在了工艺上。从投资的角度来讲，金银月饼价值不是非常大，除非购买之后金银价格出现暴涨。

中秋佳节走亲访友，兼具艺术价值和收藏价值的金银月饼无疑是馈赠佳品，但需要注意的是，该类产品由于精美的制作工艺拉高了身价，所以投资价值不如金条、银条。

多年从事黄金产品销售的吴女士透露：“从金银月饼的价格看，超出了其金银本身的价值，购买金银月饼后想变现也不划算。即使有的银行回购，价格可能也只是按纯金的市价计算，所以从投资角度来说，这些工艺金价值不大。”

现代快报记者 陈孔萍

## 投连险上半年实现正收益 保险新品回归纯保障型险种

本周一，投连险报告出炉，2013年8月，投连险账户平均回报率为1.57%，其中86%的账户取得净收益。考虑到前7个月累计实现收益4.1%，则今年上半年投连险平均累计实现收益为5.67%。快报记者在采访中发现，眼下，各大保险公司也乘胜追击，进入保险新品高发期。不过，新上市保险产品不再是理财型产品天下，纯保障型险种成为最大的焦点。

### 纯保障型产品保费更便宜

“8月5日保监会宣布寿险产品预定利率放开，2.5%横行的时代已成为过去！”中英人寿江苏分公司相关负责人表示，寿险产品预定利率放开后，带来了纯保障型险种的机遇。较以往不同，今年的保险产品高发期，不再以分红险为主打，中英人寿、泰康人寿等寿险公司推出了纯保障型产品。其中，大部分都按照新预定的利率设计。据了解，费率新政之后保费价格发生变化。以中英人寿“康佑一生”为例，预定利率从2.5%提升至3.5%，初步测算，在同等保额的情况下，保费价格要少10%左右，更具竞争力。

此外，泰康人寿推出的业内首款网络直销的防癌险“泰康e康终身防癌疾病保险”在新预定利率的基础上，突破了线下复杂的投保流程，通过网销渠道，节约了投保时间及成本。据了解，由于网上投保，省去了保单寄送、代理人佣金等中间费用，价格更为优惠。以30岁的张女士为例，选择10万元保额的终身防癌险，分20年缴费，仅需1750元/年；而选择相同保额的其他防癌险，年交保费则



漫画 陈国鑫

需要4000元左右，且保障年龄只到80岁。

### 保险理财也能定投

不仅是保障型产品，兼备理财功能的保险产品也将“按年计息”调整为“按月计息”。据了解，今年外资保险公司率先通过每月持续投资并动态管理投资组合，利用成本平均法，在波动的

市场上有效控制投资风险，更有效的保险计划来实现财富的有效分配和利用。业内人士表示，该产品设立专属理财账户，将每年的部分保费，按月分配投入理财账户。

### 保单贷款功能升级

近年来，除了理财收益之外，保单的贷款融资功能被越来越多的消费者所关注。“目前，平均每三个月会有7笔保单贷款业务。”一家外资保险公司江苏分公司的品牌负责人吴先生告诉记者，客户按照保单现金价值的特定比例获得融资的方式称为保单贷款。目前，上调贷款比例，放宽融资门槛，已经成为保险公司吸引客户的优厚条件。

采访中，记者了解到，多款保险产品已升级保单贷款功能。以太平人寿刚上市的“恒赢”两全保险为例，一般保险产品的保单贷款最高额度为现金价值净额的90%，而“恒赢”将此比例提升至95%；此外，申请保单贷款的条件也逐步放开，在保单犹豫期后，“恒赢”客户即可办理保单贷款业务，而以往很多保险产品通常都要求交费满两年后才能办理保单贷款。

现代快报记者 谭明村

## 服务之星

### “华夏理财之星”蒋惜萍： 打好客户财富“保卫战”

蒋惜萍持有AFP金融理财师，具备证券从业资格、基金销售资格等，现为华夏银行南京白下支行理财经理，多次被评为华夏银行南京分行个人业务营销标兵、先进个人、优秀理财经理、“龙盈理财”最佳理财经理等。

8年从业经历，蒋惜萍深深地体会到，只有具备深厚的专业知识，充分了解客户的需求，才能精准地为客户提供专业服务。

对老客户，蒋惜萍定期与他们沟通，提供理财咨询。张先生目前已经从某高校退休。蒋惜萍认为张先生已经退休，风险承受能力随着收入的减少而降低，所以进行投资理财首先要防范风险，其次才是追求收益。因此她建议张先生应预留部分应急备用金，可考虑银行存款、货币基金或短期银行理财产品，以求取得比较高的资金变现性和近期收益。

在服务好老客户的同时，蒋惜萍还积极以专业服务拓展新客户。李女士是一家私营企业主，因为自己企业资金的安排问题，在售的几款理财产品期限都不合适。蒋惜萍当即与分行联系，向分行提交了产品定制需求，按照李女士的资金期限安排定制了一款理财产品。李女士对华夏银行提供的理财产品定制服务十分满意，陆续又定制了多款理财产品，已升级成为财富级客户。

目前，蒋惜萍服务的贵宾客户已达600位，管理客户金融资产2.4亿元，累计销售理财产品4.5亿元。

(王乔)