



日韩散户投资者追捧 欧美金融机构赚差价套利

比特币每枚突破20000元

昨天比特币市场再度发威，国内比特币报价突破20000元，最高触及20490元。在卡塔尔地缘政治风险发酵的推动下，海外比特币价格也刷新历史新高，突破2800美元。

日本成交量占比逾46%

市场主流观点认为，此次推动比特币离奇大涨的幕后推手主要是日本渡边太太与韩国散户投资者。据了解，当前日韩两国比特币交易量占据全球市场交易量的50%-60%，足以左右全球比特币价格走势，过去两个月的交易重心正从中国迅速转向日韩两国。火币网最新研究数据显示，在全球各国比特币交易成交量排名中，日本成交量占比逾46%；其次是美国，占比超过26%；中国排第三，交易量降至10%。此前，中国比特币交易量占比一度超过80%。

有媒体报道称，不少日本渡边太太纷纷采取杠杆投资方式买涨比特币，即采取50-100倍杠杆投资比特币，导致日本出现比特币量价持续大涨。在日本比特币投资热驱动下，不少韩国投资者押注比特币价格上涨，以填补退休金收益不足的缺口。

大批量化玩家介入市场

市场分析，在日韩投资者看来，目前市场存在三大接盘者：一是美国一些投资机构正酝酿发行比特币ETF基金产品；二是中国投资者跟风买盘；三是俄罗斯等国家可能跟进承认比特币成为合法支付方式，引发当地比特币投资热潮。

日本之所以吸引大量玩家参与，一位长期跟踪日本比特币市场的资深投资者认为，日本各大交易所所有交易佣金，但交易佣金大多在万分之一至万分

之一点五左右，所以吸引了大量自动交易的量化玩家，导致交易量一直很高。

海外市场利好不断，比如澳大利亚将于7月1日承认比特币为合法货币，而且将会免征消费税。在业内人士看来，引发比特币上演过山车行情的幕后推手似乎另有其人。据国内比特币交易平台负责人透露，赚取价差套利的欧美金融机构只需先花2000多美元在美国比特币交易所买一个比特币，然后将它拿到韩国比特币交易所卖掉，就可以收入等值近4000美元的韩元，只需换汇成美元就能到美国市场买两个比特币，再拿到韩国比特币交易所卖掉，如此循环操作以赚取不菲的收益。

6月比特币价格大涨28%

6月5日，国家互联网金融安全技术专家委员

会发布5月份国内比特币交易情况监测报告，当月比特币市值由233.4亿美元增长至374.8亿美元，涨幅60.6%。5月10日，国内比特币交易价格首次突破万元，并在之后的两周不断攀升，连续刷新最高价纪录，于5月25日创造了19200元的历史最高价。

进入6月，国内比特币价格已经大涨了28%，新一波比特币行情很可能与比特币交易平台恢复提币有关。从5月31日起，国内三大比特币交易平台火币网、OKCoin币行和比特币中国先后发布公告恢复比特币提现服务，其后，比特币连续几天上涨。

比特币业内人士对外界称，此次恢复提币，主要是经过长达4个月的监管检查整改之后，国内比特币市场已趋于理性，平台也针对监管在反洗钱方面的要求进行了整改。文/本报记者 刘慎良

苹果要求开发者停止App热更新

《王者荣耀》、《开心消消乐》等受影响 不执行或被下架

本报讯(记者 温婧)日前，苹果向一些开发者宣布，如不在6月12日前移除热更新的相关代码，他们的App可能面临下架。此前苹果已经向他们发布过相关警告。这就是说，包括《王者荣耀》、《阴阳师》、《开心消消乐》等手游都不能继续使用iOS的热更新功能。

苹果App Store审核团队日前向一些开发者发送邮件称，“在今年3月我们已经发过消息提醒，你的App内似乎有一些热更新的代码，这些代码违反了苹果开发者协议的3.3.2条款与App Store审核

指南的2.5.2条款。我们曾要求你移除所有相关代码、框架或SDK，并且重新提交版本。在这条消息推送时，我们还没有收到过你进行过相应的调整。为了确保你的App在App Store内的正常运行，请在2017年6月12日之前提交一次更新。如果不做调整的话，你的App可能会从App Store下架。”

今年3月，苹果就曾发送警告，要求开发者删除热更新相关代码，并重新提交一个新的App版本以供审核。“热更新”这一名词听起来较为陌生，但实际上它是各大手游等众多App常用的更新方

式。在iOS中有两种App更新方式：一种是在App Store内进行更新，更新时重新下载全部安装包；另一种就是热更新，用户只有在打开App时才会发现热更新包，更新时只需下载安装更新部分的代码，再次打开时即可。热更新最大的优点就是快，它可以绕过苹果方面的审核，更新通常只需一个晚上即可上线，另一大优点就是更新包较小，一般都在1M左右，用户不连接WiFi也可随意下载。

苹果表示，使用热更新技术对用户的信息安全造成了极大隐患，热更新技术容易被黑客利用。这

一观点得到了许多开发者的认可。还有观点认为，苹果要求所有iOS内的App都严格在苹果生态闭环中，不允许开发者绕过苹果系统执行功能，前不久微信公号内的打赏功能被关闭，也是苹果营造生态闭环的一个重要例证。

目前，国内较火的手游包括《王者荣耀》、《阴阳师》、《开心消消乐》都倾向于使用热更新，另外包括12306在内的众多App也都在使用热更新。对此，有国内大型游戏开发公司表示，内部已经关注到最新的政策，目前正在研究中，暂未有更多回应。

戴兵将出任亿联银行行长

此前是光大银行信用卡中心总经理

本报讯(记者 程婕)开业已经20天的东北首家民营银行亿联银行将迎来自己的行长。北京青年报记者获悉，光大银行信用卡中心总经理戴兵将加盟吉林亿联银行，拟出任该行行长，正在履行相关程序，需待监管部门核准。

亿联银行已于5月16日正式在吉林长春开业，核准注册资本为20亿元人民币，主发起人为中发金控投资管理有限公司和美团点评子公司吉林三快科技有限公司，他们分别认购30%和28.5%的亿联银行股份。其他发起人还包括吉林省华阳集团有限公司、双辽市鸣鑫商务有限责任公司、长春市博易博利有限公司、斯迈特投资有限责任公司、吉林市伊利房地产开发经营有限责任公司，分别持有该行9.9%、9.8%、9.8%、9.7%和2.3%的股份。

不过，开业20天以来，该行行长一职一直空缺。在5月2日吉林银监局同意亿联银行开业的批复中，并未出现行长的名字。

公开资料显示，戴兵现任中国光大银行工会工作委员会副主任(总行副行长级)、中国光大银行信用卡中心总经理、中国银行业协会银行卡专业委员会副主任等职务。她曾任招商银行零售业务部总经理，并于2005年加盟光大银行。

自2014年银监会启动民营银行试点工作后，首批5家试点银行(深圳微众、上海华瑞、温州民商、天津金城、浙江网商)已全部开业。2015年6月，《关于促进民营银行发展的指导意见》出台，民营银行组建由试点转为常态化申报。截至今年5月份，银监会已相继批准四川新网银行、江苏苏宁银行、北京中关村银行等十余家民营银行筹建。

锦州银行北京分行智能储蓄存款成新宠

智能储蓄“悠悦宝”

“存本取息”储蓄存款

1万元起存，存期最长五年，提前支取时按照存入日我行储蓄存款利率进行靠档计息。比如：您存了五年期智能储蓄，提前支取时存期满一年，则支取部分按我行一年定期储蓄存款年利率2.25%计息，满二年则按我行二年定期储蓄存款年利率3.15%计息，满三年则按我行三年定期储蓄存款年利率4.125%计息，以此类推。未支取部分仍按我行五年期定期储蓄存款年利率4.8%计息。当您无法确定具体存款期限时，智能储蓄存款无疑是您的理想选择。

锦州银行北京分行6月6日至6月13日热销稳健型理财产品，预期最高年化收益率365天50万起5.25%、5万起5.2%，182天4.9%，91天4.7%，63天4.65%，35天4.6%。额度有限，欲购从速。理财非存款，产品有风险，投资需谨慎。

我行推出五年期存本取息储蓄存款，年利率4.8%，10万元起存，一次存入，按月支取利息。例如您一次性存入50万元，每月可收到利息约2000元。该储蓄存款优点有三：一是可以提前锁定未来收益，4.8%为固定利率，不用担心利率下调；二是存期弹性，如果您急需用钱，可以提前支取，且支取时利息按照存入日我行储蓄存款利率进行靠档计息，并减去此前已付利息；三是如果您将每月收到的利息转入我行五年期零存宝储蓄存款，则综合收益率可达5.4%！欢迎您到锦州银行北京分行各营业网点咨询办理。

服务电话：锦州银行北京分行(建国门北大街5号)85072237

中关村支行:62418618 国贸支行:58692708 华威桥支行:87320018 阜成门支行:68039098

亚运村支行:84100156 京广桥支行:57755005

锦州银行 北京分行
BANK OF JINZHOU BEIJING BRANCH

民生银行升级零售银行品牌战略

6月6日，中国民生银行发布了全新零售银行品牌口号——“懂你的银行”，并在全国数千家网点同时开展“我懂你”主题日品牌活动，正式拉开了零售银行品牌战略升级的序幕。

据了解，民生银行目前拥有5350万的个人客户和600万的小微企业客户，各项零售业务指标均位于股份制银行前列。近年来，民生银行积极运用大数据，加强对零售客户交易行为和消费习惯的分析。通过不断推进客群细分，想客户所想、急客户所急，实现了服务效率、业务质量和消费者满意度的共同提升。借助全面实施“凤凰计划”，一个“以客户为中心的商业银行”羽翼渐丰，具有鲜明民生印记、符合零售银行定位的全新品牌形象呼之欲出。

“懂你的银行”在传播风格上贴近消费者、在内涵上延续了民生银行一贯以来的亲民和务实风格。民生银行副行长、零售业务板块负责人林云山指出，“懂你的银行”是一个具有人文情怀、贴近客户的品牌形象，也是民生银行从产品向以客户为中心转变的生动实践承诺。

此前，民生银行的零售品牌工作以独立建设业务条线子品牌为主。曾推出“一卡行天下”“相信每一个小微的力量”等耳熟能详、颇具吸引力的口号。此次

品牌战略升级，正是该行零售银行对自身品牌定位的嬗变。在“懂你的银行”品牌规划下，各业务子品牌都结合业务特点推出了展现各自发展愿景的传播口号。

作为小微业务的开创者，民生小微金融以成为“懂你的梦想合伙人”为目标，坚持“助力每一个小微的梦想”，践行社会责任，无论经济冷暖，始终陪伴小微企业的长期发展。作为一张“懂你的信用卡”，民生信用卡不断完善自身消费信贷服务，积极满足用户消费升级下的各项合理信贷需求。民生个人金融全力打造能带来幸福感和产品或服务，做“懂你的幸福策划师”，帮助用户“实现每一个点滴幸福”。民生私人银行作为“懂你的财富顾问”，“承载每一份信任之托”，始终以值得托付的专属服务助力客户财富增值。民生渠道服务为了做好“懂你的贴心好搭档”，以点滴努力“温暖每一个相聚时刻”，为客户提供更贴心优质的服务体验。

据了解，民生银行将把每年的6月6日定为零售银行的品牌主题日。今年围绕“我懂你”这一主题，民生银行开展了一系列线上、线下互动活动，并将陆续推出“懂你”系列金融产品，真情回馈广大客户，进一步加强同消费者的情感连结，努力实践做真正懂你的银行。

维护金融消费者权益 渤海北分在行动

打造维权高地

近年来，渤海银行北京分行面向社会公众，开展了大量的金融知识宣传教育活动，如在营业网点设置公众教育区，放置公益性金融知识宣传资料供客户取阅学习；多次组织员工走进社区、学校、工厂等各种场所，深入老人、上班族、学生等各类群体开展有针对性的宣传活动。

为了提高员工的客户服务意识与能力，渤海银行北京分行有计划地开展业务知识、投诉处理、个人信息保护等各项培训工作，如采用“服务检查辅导进驻每个网点”现场一对一辅导形式，开展网点服务规范专项辅导，优化改善客户服务质量。

走进渤海银行北京分行的每一家网点，都可以看到墙上公布的投诉电话、消费者权益保护投诉专线电话以及总、分、支各层级服务监督电话。为了畅通客户投诉渠道，方便客户第一时间第一地点表达诉求所采取的举措。此外，为了确保客户反映的意见建议能得到及时、高效解决，该行明确提出先受理再处理的首问负责原则，投诉受理单位必须在第一时间响应和处理，并及时将处理结果或进程反馈消费者，切实提高处理效率。

针对近年来电信诈骗高发态势，通过进社区、进校园、进企业等形式进行宣传普及金融知识，全力维护客户财产安全。

鹏扬汇利打破今年二级债基首发记录

成立公告显示，鹏扬汇利成立于6月2日，募集期仅为三周，首募规模却达13.67亿元。在今年二级债基平均发行规模不足3亿元的背景下，鹏扬汇利一举夺得今年二级债基首募冠军，超出第二名5亿元。新基金人士分析，鹏扬汇利规模惊艳，打破了新公司的新基金难发的魔咒，一方面是鹏扬掌门人杨爱斌的品牌使然，一方面得益于托管行和代销行是招商银行，另一方面或预示着市场情绪的反转。

作为鹏扬基金首发之作，该基金由鹏扬基金总经理杨爱斌亲任基金经理，这在行业属于当之无愧的顶级配置，足见鹏扬基金的重视程度。作为当前市场上最早的一批从业者，杨爱斌拥有18年债市投资经验，曾担任中国银行间债券市

场第一届专业委员会委员、华夏基金固定收益投资总监等职务。业内人士表示，鹏扬基金首只债基获得市场热捧并不意外。首先，债市大佬杨爱斌本身在行业内具有极强的号召力，其过往投资业绩已经形成了一块含金量十足的金字招牌，个人品牌和公司产品均可圈可点。其次，作为鹏扬汇利的托管行和唯一的代销行，招商银行的专业判断、科学配置能力和营销组织能力素有目共睹，此次鹏扬汇利的发行充分体现了招商银行在财富管理领域的真实实力。同时，债熊进入尾声的观点逐渐深入人心，多位债市大佬观点翻多，具有前瞻眼光的投资者开始逢低布局，把握债市三轮下跌后“跌出来的机会”。

精彩双十佳
进取无止境

工商银行北京半岛国际支行位于朝阳区东北三环至四环之间太阳宫地区核心地段。该地区中高档小区林立，是各家银行重点布局地区。工行半岛国际支行自2008年入驻该地区以来，主动应客户金融消费新趋势，走出了一条以创新服务为引擎的发展之路，受到客户广泛认可，多次获得分行服务示范网点、青年文明号等荣誉，并被中国工商银行北京市分行授予2016年度“十佳服务单位”的称号。

服务提升
从心开始

打造五星客户体验 特色金融服务创口碑



目标“五星级”努力打造精品网点

走进半岛国际支行网点大厅，文艺气息扑面而来，这得益于网点内装饰的书画作品。据网点负责人介绍，由于经营范围辐射周边成熟社区及写字楼，高端用户较为集中，网点自2008年之初就明确了打造精品服务的发展战略。为了给到店客户营造一个高端、温馨的艺术环境，网点特别和从事互联网高端画作租赁的公司合作，免费成为其高端书画作品“展览馆”。同时，网点还定期组织知名书画家的作品鉴赏会，延展高端客户服务内容，养成了很多高端客户没事来网点坐坐的习惯，尤其是在当下炎炎夏日，更增加了“心静”的色彩。

此外，为了进一步增加服务粘性，网点还为客户准备“跳房子”、“视力表”、“产品魔方”等益智类小游戏，将工商银行产品和服务信息融入其中，舒缓客户情绪，让周边社区居民赞不绝口。

半岛国际支行对精品网点的营造堪称极致用心，即便是厕所也都经过了精心打造。据悉，该网点特别对厕所设计了主题文化，在厕所隔板中整体张贴精美壁纸贴画，打造森林、海洋、太空等主题，并在美化基础上实施“气味管理”，每日定期喷洒香水，不定期点燃香薰，对营业区域实施气味管理，以此提升高端客户的尊贵感体验。

定位“走出去”特色化经营创口碑

由于毗邻茂华国际村、半岛国际等小区，客户中外籍客户较多，为方便提供服务，挖掘外籍客户资源，半岛国际支行的不少员工都精通英语、日语、韩语等语言，网点也因此形成了多语种服务的特色。

此外，该网点还是分行个人外汇业务旗舰网点和培训实习基地，由于币种多、业务全，网点出境换汇、保证金等业务规模很大，半岛国际支行充分利用

个人外汇业务传统优势，在日常工作中不断改善服务体验。

由于当前出境游人数不断增多，网点负责人在日常服务过程中发现，客户在办理出境保证金业务时存在诸多服务痛点：客户需要与旅行社、大使馆、银行多方沟通，信息不透明导致办事效率低下，同时，由于出境前准备事物多，信息量大，没有机构提供一揽子服务，市场存在真空。对此，半岛国际支行主动联系国内某大型互联网旅游公司，从优化保证金业务流程切入，建立起与其北京所有店面的接单联系，承诺客户专柜办理、即来即办、换汇便利等优势，带动了保证金冻结沉淀存款、结售汇、外币信用卡、签证代传递等多项业务的大幅提升。

“工行半岛国际支行从根本上解决了我们办理出境游银行业务的所有痛点。”这是客户对半岛国际支行最集中的反馈。

借力智能机具 创新出境服务模式

随着智能机具使用率的提高，半岛国际支行在高端区域设立了“个人出境游专柜”，进一步让客户方便快捷地办理出境业务。工作人员可以通过交互式电子触摸屏，指导客户完成现场下单、线上支付以及旅行分期等业务等办理。对于需要资金冻结的，支行设立绿色通道和专门柜台，可以实现现场办理担保金质押业务，以及所有资料与旅行社的对接和递送。

由于该网点长期以来不断进取的工作氛围，所有员工已经将热心服务形成一种常态与惯性，除了帮客户办理业务，工作人员也担当起了“旅行顾问”的职能，对客户提出的相关线路问题给予意见建议，从意向建立到线路选择，从网上下单到资金支付，从准备资料咨询到材料递送等个人出境游前所有准备工作，真正实现了一条龙服务。

无论是服务形式的创新探索，还是服务品牌的逐步树立，工行北京半岛国际支行用自身实际行动，探索出一条衍生发展的新路，为网点经营发展开创了新的业务增长点，有力践行了工商银行“工于至诚，行以致远”的企业文化。

