

## 美丽高尔夫 香卡伴你行

### 中信银行香卡女子高尔夫训练营青岛站启动



据悉,业界闻名的中信银行香卡女子高尔夫训练营2012青岛站活动已于8月19日正式启动。青岛的夏天是梦想与激情融汇的季节,清新悠扬的高尔夫女子训练营作为中信银行

香卡的核心增值服务,已成为岛城时尚女性夏季展现自我、炫彩生活的特色平台。

中信香卡是中信银行为女士客户度身设计的借记卡产品,针对不同女性特质,分为热

情妩媚、温柔浪漫、含蓄自信、从容淡定四种卡面设计,并融入与之一一对应的迷人香味,个性鲜明。同时,香卡以前沿的理念不断推出专业的理财方案,创新的理财产品 and 无微不至的特色增值服务,让理财生活更加从容优雅。中信香卡在2008年一经推出,就以其显著的女性关怀概念广受市场欢迎,曾荣获《亚洲银行家》颁发的借记卡“2009零售大奖——卓越银行卡和零售支付奖”和“2011中国(青岛)女性最喜爱品牌”奖等多项权威大奖。

中信银行精准把握女性特质,为高端女性用户组建了女子高尔夫俱乐部,定期举办“中信银行香卡女子高尔夫训练营”。该训练营于2010年底揭幕,两个月内即在17座重点城市举办41场活动;2011年“香卡”女子训练营从6月开始在中信银行的30余家分行所在重点城市,贯穿全年开展180场活动。训练营针对有兴趣的香卡用户安排了高尔夫初级课程,每次训练营课程2小时,课程内容涉及高尔夫知识、球技指导、趣味小比赛等,希望为女性的休闲时光增添些许优雅质感。

中信银行香卡女子高尔夫训练营的成功也源于“中信白金高尔夫”独一无二的品牌优势。中信银行一直致力于高尔夫运动的发展和推动,经过多年的精心投入,中信银行已全面融入从青少年到成人,从初学者到职业球手的高尔夫活动

体系,打造出“规模化、体系化、差异化、品牌化”的系列精品高尔夫活动。至今,中信银行高尔夫活动已涵括青少年训练营、女子训练营、大型青少年赛事、国家A级业余巡回赛事等,服务对象覆盖高尔夫初学者(青少年及女性)、青少年进阶爱好者、青少年高阶爱好者及专业球手。中信银行凭此建立起优势领先的高尔夫增值服务体系。2012年,中信银行将全行各项高尔夫活动以“中信白金高尔夫”品牌统一呈现,并将高尔夫服务提升为中信银行四大增值服务(理财管家、生活秘书、跨境金融、高球天地)之一,是目前国内唯一成体系地开展高尔夫营销及服务的银行业企业。

中信银行香卡女子高尔夫训练营是中信白金高尔夫与中信银行香卡紧密融合的卓越精品,白金高尔夫自信、阳光、友谊的精神与香卡温馨、从容、优雅的品格在这项全国巡回的女性活动中融汇闪亮。

女子高尔夫训练营的深入开展,以独特卓然的风采提升了中信银行香卡和中信白金高尔夫的品牌内涵,也为中国高尔夫球运动发展并源源不断地注入“支持的力量”,更以“从简单中发现美,从忙碌中体会精致”的理念,帮助女性增添和展示自身的魅力,见证自我的改变并增进生活的自信,更好地面对人生和未来,追求成功。(马瑞涛)

## 汇添富基金：债市慢牛行情 现收益良机

随着CPI与经济增速双降趋势渐趋明显,市场对央行继续降息降准的预期加剧。正在发行的汇添富多元收益债券基金拟任基金经理曾刚表示,在流动性改善情况下,债券“慢牛”行情仍有望进一步延续。

具体而言,信用债方面,曾刚指出,在信用风险上升趋势下,其后市投资可能还要继续面临较为确定的调整,不同主体评级之间的信用利差还将进一步加大。从当前信用债投资上看,5%至7%左右的平均年化收益也明显超过银行3年期和5年期定存利率。因此,在短期市场调整后,信用债长期利差结构仍将趋于合理水准,信用债仍具投资价值。

可转债方面,受股市震荡筑底影响,上半年出现较大的调整。曾刚认为,从估值角度看,在股市逼近历史底部的阶段,可转债也体现出较好的攻守转换特性,转债的个券特征出现差异化,在未来市场结束震荡整理后也具备明显投资价值。曾刚表示,汇添富多元收益未来将全面布局债市,把握不同券种间的轮动行情。

## 银行卡交易手续费有望下调

预计降幅超5成

“前不久我在中关村买了一台4000多元的笔记本电脑。交钱的时候,店主却称要刷卡得自己缴刷卡手续费。”市民张先生说,除了电脑的钱,刷卡还要另付好几十元手续费,心里觉得不爽。

据悉,银行卡刷卡手续费调整方案已上报国务院。执行新费率后,在银行卡交易中,银联和银行向商户收取的POS机刷卡手续费将总体降低。

根据2004年3月1日起施行的《中国银联入网机构银行卡跨行交易收益分配办法》,按照行业利润水平不同,刷卡手续费按不同标准收取,酒店餐饮行业收费水平最高。酒店餐饮行业刷卡手续费为2%;零售、百货、超市刷卡手续费为0.5%;批发商户刷卡手续费为1%,20元封顶;汽车行业1%,50元封顶;公益类、大专院校则不收刷卡手续费。

目前三方实践中的收费分配模式多为7:2:1。比如餐饮类商户,发卡行的固定收益为交易金额的1.4%,银联网络服务费标准为交易金额的0.2%;对一般类型的商户,这两个数字分别为0.7%和0.1%。也就是说,如果消费者持中行银行卡在餐厅消费1000元,而该餐厅的POS机具由工行安装,那么中行、工行和中国银联将分别收取14元、4元和2元手续费。

首都经贸大学经济研究所教授陈及认为,适当降低银行卡刷卡手续费率,一方面有助于流通企业提高效率,在搞活经营、做好市场方面有更强的资金支持;另一方面也可让消费者从中受益,现在很多企业、中小店铺由于刷卡手续费率较高,往往要求现金支付,消费者付款方式受到限制,便利性就降低了。“大银行信息化程度高,未来银行收费降低一半都没有问题。降低一半收费后企业负担相对减少,同时给银行留有一定的利润空间。”

据《北京晚报》

## 招行“中小企业资金管理公益巡讲”来青

# 现场把脉中小企业资金管理

由招商银行主办的“2012中小企业资金管理公益巡讲”在青岛香格里拉大酒店隆重举行。活动特邀资金管理专家与现场150多位中小企业代表进行了面对面的坦诚交流与对话,为在场企业进行了企业资金运作方面的培训,帮助中小企业迅速提升资金管理认识,提高企业资金管理水平。

## 现场把脉中小企业资金管理

记者了解到,招商银行一直致力于帮助中小企业把脉营运资金管理现状,确立科学资金管理规划观念。作为国内现金管理业务的引领者,招商银行青岛分行曾经创造多个全国第一——国内首笔银关通、首笔网上国内信用证、首单人行电子票据贴现等,引起了市场的瞩目。

2012年,招商银行借政府高度重视小企业金融服务的政策东风,高度关注广大中小

企业的成长与发展。在本次巡讲活动上,招商银行现金管理业务专家从企业资金管理的四个核心职能入手,即优化现金周转、降低财务成本、完善融资渠道、增加资金收益,分别就中小企业日常经营中面临的融资、收付款管理、资金增值、应收/应付账款管理等问题进行了详细的剖析,通过现场深入解析企业资金管理的真实案例,向参会企业传播、分享企业最新资金管理理

念及实践经营,并介绍了招商银行创新推出的中小企业现金管理服务体系和产品。

据了解,自金融危机爆发以来,广大中小企业的生存与发展问题受到多方的关注。招商银行相关负责人表示:“多数中小企业在日常经营中对资金管理认识和重视程度严重不足,认为企业资金管理只是简单的现金与银行存款收支管理,资金管理的核心职能在国内大部分中小企业没有

得到充分发挥。特别是一些中小企业的高层领导和财务人员对于现代资金管理理论知识欠缺,在进行企业财务管理时往往走入误区,造成内部管理混乱,资金严重流失,甚至导致企业无法继续生存发展。”业内人士认为,在这种形势下,深入开展中小企业资金管理公益讲座,大范围普及相关理论及实务知识,是金融机构为广大中小企业提供金融服务的一项重要工作。

## 多元化产品切实解决企业需求

据招行现金管理业务专家介绍,2012年招行现金管理业务通过电子化渠道服务及产品创新方面的发展与进步,为中小企业提升财资及营运资金管理提供了卓有成效的帮助。招行根据中小企业的资金运营特征与需求,构建出专门面向中小企业的专属网上银行平台,推出涵盖便捷融资、商务交易、供应链金融、资金增值等在内的小企业现金管理服务体系,开发出具有针对性的各类电子化产品。

该负责人举例,比如针对中小企业普遍面临的贷款申请“投路无门”,即便获得银行授

信额度,但每次放款流程复杂、审批时间长等问题,招行创新推出小企业便捷融资产品——“网贷易”,客户可通过招行小企业金融服务网站在线提交贷款申请,银行后台及时跟进处理,最快5个工作日内即可获得反馈。放款时客户无需填写纸质借款合同、借款借据,通过网上银行企业银行客户端直接完成提款操作,充分满足中小企业小、快、活的融资需求;针对中小企业日常经营中经常使用个人结算账户进行收付款,管理难度较大等问题,招行研发推广“公私账户一网通”,通过网上企业

银行实现企业对公账户和个人一卡通账户的统一管理,企业财务可及时了解一卡通内资金余额,随时发起资金回收。更可设置资金集中命令,自动完成从一卡通向企业账户的定期资金集中,极大提高企业收款效率;针对中小企业在日常收款中,经常遇到因收款频繁无法准确区分付款人,需要手工进行查账及对账的情况,招行推出的电子化收付款工具“记账宝”可在活期结算户下开立对应的子账户,既能对外提供用于收款,又可以分户统计各自的日常收付及存款,企业内部

经营情况一目了然;针对中小企业收款时限长,资金周转难的问题,研发推出“小企业收款通”,允许指定收款企业从公司账户上扣收指定类型费用,实现自动转账。且费用品种多样灵活,除了支持各类服务费用品种,还可为供应链上中小企业自动缴纳货款提供支持;针对中小企业对闲置资金的增值需求,创新并推出新一代小企业现金增值产品——“智能现金池”、“智能结构性存款”,一方面满足小企业客户自动化投资需求,另一方面实现短期结余资金获取更高收益。(孟艳)