中国银行：矿博会唯一金融服务方

2014年5月15日—20日，第二届中国（长沙）国际矿物宝石博览会如期在湖南国际会展中心隆重举行。全球60多个国家和地区的1600家矿物宝石展商及国际知名博物馆入驻馆内，再次为全球业界和大众奉献一台矿物宝石大餐和中西文化交流盛宴。

中国银行作为此次博览会唯一一家金融服务方，为向本届国际矿物宝石博览会提供更加全面高效专业的金融服务，中国银行湖南省分行组织专业金融服务团队入驻场馆进行现场服务，为会场参展商、各国客户提供专属服务，提升会展现场交易的便利性，全面金融服务助推展会顺利开展。

现场可兑换外币、跨境结算

国际矿物宝石博览会作为一场国际会展，不仅有来自境外厂家的展商，更有前来鉴赏展品的境外人士。

中国银行作为国内专业的外汇银行，为在最大程度上解除境外客商的烦恼，不仅在会展中心内部提供国际外币兑换服务、旅行支票兑付服务、国际汇入汇出汇款等国际业务服务，同时，为避免境外客商对部分中文释义的解读困难，中国银行对机具中的中文字幕出具了英文释义的对照折页供境外客商参阅，全面配合博览会打造国际品牌的宝石盛宴。

中国银行选派专业的服务团队，在博览会开展前，进行了封闭式专业产品培训，以便现场解答相关金融问题。

据记者了解，展会期间，在1楼设置银行柜台及自助业务专区，2楼设置自助服务区，中国银行专业金融服务小组针对博览会现场交易活动需求，为客商提供开户、转账、外币兑换、旅行支票兑换、结售汇业务咨询等多项金融服务，并在现场为广大客商提供专业的跨境人民币结算、出国商务、国际结算等一系列的金融咨询，展现了中国银行的优质专业服务。

连续两届独家服务矿博会

在综合第一届交流合作的基础上，中国银行此次展会在产品服务上再次实现了创新以扩大交流合作。此次博览会中，国内外的参展商在展会期间只要有现场交易的需求，可以向组委会提出申请，中国银行将协助提供POS机具租赁服务，为参展商提供银行卡现场小额支付服务，即使是境外展商也可以当场在中国银行金融服务区开立账户以便实现POS机账务入账，极大地方便了境内外客商的现场交易服务，提升了展商与买家交易支付的便捷性与安全性。

中国银行连续两届作为国际矿物宝石博览会的唯一金融服务方，在专业服务方面得到了组委会以及境内外客商的高度认可与赞赏，作为百年品牌的金融服务行，中国银行将致力为客户提供更加专业贴心的服务，全面助推国际矿物宝石博览会的顺利召开，展示优质湖南形象。 ■通讯员 温华 周玉婷 三湘华声全媒体记者 梁兴

中国银行为矿博会服务。（资料图片）

资讯

百度“智营销”助力中小企业营销升级

5月14日，竞网科技携手湖南省工商局共同举办的“互联网思维下的营销变革 2014百度营销中国行”长沙站在万达文华酒店隆重举行。湖南省工商局领导、百度高管、行业专家以及众多业界精英、我市主流媒体和600多名企业家参加了活动。湖南省工商行政管理局党组书记、局长李金冬发表致辞。

省工商局党组成员、副局长鲁先华与百度公司共同签订了《合作框架协议》，此次合作落地推进单位湖南竞网科技有限公司向全省网商企业发出了诚信经营倡议书，推动我省网络交易市场的健康发展。

百度副总裁曾良从互联网大数据进行分析，带来从百度搜索入口，到PC+移动的双平台搜索推广，再到百度糯米、地图等产品所形成的O2O完整营销闭环解决方案，为长沙市中小企业主支招。

竞网科技特邀国内著名营销专家张财亮在会上分享了大数据应用方法，通过自身丰富的实战经验帮助企业如何搭建“智营销”闭环。

紧承张财亮的观点，竞网科技联合创始人陈花立足于湖南互联网营销环境现状，现场解读湖南本土企业互联网营销案例，深入剖析数据，帮助企业切身体验互联网思维下营销变革过程。

会议免费赠送了由学者、专家集聚数10年的互联网营销智慧打造的价值2688元的“智营销”微课程视频，帮助企业玩转互联网营销。

同时，会议现场发布了《2014百度十大行业数据报告》，其中包含有电子电工、机械设备、化工及材料、建筑装修、交通运输、教育培训、旅游及票务、农林牧渔、商务服务、生活服务等行业数据。

■三湘华声全媒体记者 杨田风

识别上海天力管小妙招
1、购买时请认准上海天力实业（集团）有限公司所生产的系列产品。
2、“天力管，健康源”以产品为中心，为客户放用水管道提出健康保障的口号。
3、上海天力实业（集团）有限公司生产的产品均有16位防伪码（刮开涂层）查询。电话查询：拨打400-687-1993，按照语音提示依次输入16位防伪码查询。短信查询：手机编辑“16位防伪码”发送到10669588208查询。网站查询：登录上海天力网站（http://www.tilili.com）后输入16位防伪码查询。
天力管 健康源
专业铸就品牌 历史见证品质
PVCC
客服热线：400-1891-892

个体户理财有讲究 保险、投资、养老要兼顾

理财规划

理财案例

黄先生今年37岁，妻子刘女士35岁，夫妻二人共同经营了一家综合性批发部。女儿10岁，读四年级，儿子5岁，上幼儿园。家庭年收入35万元，家庭每月支出8500元，其中消费在衣食方面3000元，孩子每月学费2000元。有一辆家庭用车和一辆货物运输车共值20万元，房产一套，市值80万元，银行一年期定期存款100万元，平常流动资金30万元。

理财目标

随着两个孩子渐渐长大，支出会逐渐增加，夫妻二人想让孩子接受最好的教育，必要时可以出国留学。而面临同行业竞争日益激烈，经商收益不稳定，因此，黄先生很为今后孩子的教育和夫妻二人的养老问题担忧，希望通过理财为两个孩子积攒读大学的教育金，并通过合理的理财规划让家庭有所保障。

中行松桂园支行营业部理财经理 罗玲

中国银行 BANK OF CHINA

理财建议

夫妻二人作为个体工商户共同经营，难以避免收入不稳定给家庭带来的潜在风险。从家庭收入支出情况来看，家庭年度结余24.8万元，有较强的储蓄能力，但同时存在家庭收入不确定的风险。

现金规划

建议黄先生留存金额5万元左右(约6个月的消费支出)作为家庭应急准备金，用来应对日常生活中的突发紧急事件，这部分资金可放在银行存为个人通知存款，通知存款是一种不约定存期，支取时需提前通知银行、约定支取日期和金额的存款。分为1天通知存款和7天通知存款，均高于活期存款利率。

30万元的流动资金可用来购买中行的“日积月累”系列产品，资金随时到账，方便、快捷，预期年收益率可达1.8%—2.2%，是活期存款的最佳替代品。这样在保证资金存取灵活性的同时又能获得高于活期存款几倍的收益。

黄先生的身份和资产符合申请中行白金卡的条件。中国银行特别面向成功精英人士发行的高端信用卡产品“白金信用卡”除了具有全球通用、循环信用、预借现金、免费短信、灵活分期付款等基础功能外，还特别提供一系列专属尊贵增值服务。

保险规划

由于夫妻二人均为个体工商户，均缺乏保险保障，建议夫妇二人首先购买人身意外险。

另外建议黄先生夫妇同时还要购买重疾险和医疗保险。购买重大疾病保险和医疗保险，一旦发生意外，可以通过保险公司赔付来帮助减轻负担，而不至于使家庭陷入财务困境。另外也建议为两个孩子购买短期的少儿险(意外+医疗)。

教育金规划

让孩子在未来获得更好的教育，筹备一笔满足未来需求的教育金，已成为家长关心的大事。

建议黄先生为两个孩子分别投资几只基金定投，如果每月每个孩子定投2000元，假设年收益率为7%，8年后女儿读大学，可积攒教育金约26万元左右。儿子15年后读大学，届时可积攒教育金约64万元左右，用来支付大学的费用。建议定投时分散投资，可同时配置债券型基金、黄金基金和混合型基金，以降低风险，获得更高收益。

另外黄先生可以为孩子购买少儿教育金保险，针对孩子在不同生长阶段的教育需要提供相应的保险金，减轻父母的经济负担，充分体现父母对子女的呵护和关爱。

养老规划

考虑到黄先生和太太两人随着年龄的增长，各项开支会逐渐上升，建议配置低风险抗通胀的产品。

黄先生银行定期存款100万元，虽然比较灵活但难以抵御通货膨胀，建议将资金用来购买中行的人民币理财产品，中国银行推出多款人民币理财产品，多种期限、多种投资渠道可供选择，尤其是保本型人民币理财产品和结构性存款产品既有本金保证，预期收益又较高，可获得较高的收益。

另外建议黄先生夫妇各购买一款年金养老保险，从第一年末开始，每年给付5%的基本保险金额，每年有年度红利。此保险责任有生存保险金和身故保险金，受益人可每年领取生存金，也可以分几个时间段领取，不受时间和次数限制，直到被保险人身故。购买该保险可附加住院医疗保险、重大疾病保险。

■三湘华声全媒体记者 梁兴 通讯员 王茜