

交通银行湖南省分行于今年6月推出“税融通”业务。该业务推出后得到了社会各界的广泛认可,尤其企业界人士对此极为关注。记者应广大读者要求,特对交通银行湖南省分行行长唐玲进行专访,以满足读者进一步了解交通银行湖南省分行及“税融通”这一中小企业融资利器的需要。

■记者 陈张书

诚信纳税的中小企业就是优质客户

——专访交通银行湖南省分行行长唐玲

努力缓解中小企业融资困难

记者:唐行长,您好!我们知道交通银行作为五大国有商业银行之一,入湘二十余年了,您能跟我们简单谈谈贵行今年关注的重点吗?

唐玲:感谢您的提问。

政府关心的难点、民生关注的热点就是我们的工作重点。交通银行湖南省分行一直秉承着“与客户共发展”的企业价值理念,肩负着金融改革先行者的使命。我行一贯以支持地方建设、提升金融服务品质为己任,充分发挥自身优势。近几年,交通银行湖南省分行先后担任了长沙市轨道交通2号线项目银团贷款牵头行、“两型”社会建设重点合作银行;中标了新河三角洲等棚改项目、被征地农民工社保等省市重大项目;在长沙高桥、三湘、株洲芦淞等商贸市场,经开区、高新区、株洲云龙等园区成功服务了大批中小企业客户。

当下,中小企业面临发展难、融资难的问题,我行对此进行了长期的调研、商讨,最终在长沙市人民政府的支持下,联合长沙市地税局、国税局面向本土中小企业推出了“税融通”项目。该项目在中部六省银行业属于首创,也是我行将重点推广的项目之一。相信我们的努力将有助于缓解中小企业融资困难的压力,将对诚信纳税的企业给予更多的助力和支持,为打造诚信社会作出我们交通银行应有的贡献。

以信养信,“税融通”扶持中小企业

记者:唐行长,您能解释一下“税融通”业务以及它所倡导的“以信养信”的理念吗?

唐玲:“税融通”业务是一种主要以中小企业的纳税记录为依据,以便捷的方式对按时、足额缴税达到一定额度的中小企业提供一定额度信用贷款的融资方式。“税融通”具有多样的担保方式,主要用信用方式,如果要提高授信额度,还可以辅以房产、存单等进行抵(质)押,也接受符合条件的专业担保公司提供保证担保,或者是以上多种方式的

组合;同时还能够提供包括流动资金贷款、银行承兑汇票、信用证等多种贷款品种,充分满足中小客户的融资需求。“税融通”有其灵活的使用方式,客户贷款可在额度内分次提款,可在一年内循环使用。交通银行湖南省分行配备了专业的服务团队,能在最短时间内完成授信审批并回复客户,为客户节约宝贵时间。

“税融通”业务所倡导的“以信养信”理念,主要指我行将企业诚信纳税的良好信誉作为银行授信的重要依据。根据中小企业的年纳税额、资产负债率、信用记录及企业主从业经验等状况,以便捷的方式对按时、足额缴税达到一定额度的中小企业提供一定额度的信用贷款,凸显了“诚信”纳税的重要意义。诚信企业就是我们交通银行应该支持的优质客户。同时,中小企业的税收贡献及对就业的贡献是保障社会和谐发展的重要力量,协助解决中小企业融资难问题不仅有利于地方经济的长远发展,还能够有效倡导依法诚信纳税意识,促进诚信社会的建设。

任一网点可办理“税融通”业务

记者:客户可以在哪里办理“税融通”业务呢?

唐玲:该业务可以在交通银行湖南省分行的任意一个网点或者分支机构办理,在长沙市“税融通”业务已经率先全面展开,一经投入市场就受到了极大的关注,在六月份的新闻发布会现场,就有三家诚信企业与我行签订了授信协议,截至8月17日,向交行湖南省分行申请“税融通”业务的客户超过100户,授信总额超过4亿元。

推出了多种适合小企业的信贷品种

记者:贵行除了“税融通”业务能为中小企业提供贷款便利之外,是否还推出了其他适合个人和小企业的信贷品种呢?

唐玲:从申请渠道方面,我行还创新开通了“E贷在线”工具,为客户提供了便捷的网上申请贷款渠道。在贷款品种方面,我行为个人客户推出了“E贷通个人消费贷款”、“个人出国留学保证金”、“个人循环联保贷



交通银行湖南省分行推出的“税融通”业务,是中小企业的融资利器。

款”等业务,为小企业客户提供了“展业通”、“创业一站通”、“E贷卡”等业务。总而言之,我们将本着“以客户的需求为中心”的理念,全力为客户提供全方位、人性化、个性化的金融服务。

通过金博会展示产品和服务

记者:据我所知,贵行非常重视此次金博会的参与工作,请您简单谈谈对于金博会的看法。

唐玲:金博会是由省政府举办的盛会。第一届金博会的成功举办为湖南深入推进“四化两型”,经济的又好又快发展提供了平台。我行参与了第一届金博会,其间和客户及银行同业、保险、证券等金融机构进行了交流沟通。今年,我们借助金博会这个平台,进一步展示了交通银行的产品及服务,同时了解客户的需求,拉近我行与广大客户的距离,为客户提供更优质的专业化、人性化的服务。

相关链接

交通银行入驻“希望之城”

本报讯 继在宁乡开设支行后,交通银行在望城区的支行9月20日正式开门纳客,象征着交通银行将服务网络向县级城市新的延伸。

入湘以来,交通银行积极响应省、市、区各级政府的号召,在棚户区改造、农民征地税保、轨道交通建设、市民综合缴费等项目上取得了许多重要成果,同时依托总行的业务、网络与资源优势,在金融产品、工具和服务上创新,相继打造了“蕴通财富”、“沃德财富”、“展业通”、“星城通”、“税融通”等服务品牌,受到了社会各界和企事业单位的认可 and 好评。

■记者 陈张书 通讯员 蒋浩

杠杆基金逆市逞强

本报讯 今年以来A股市场一直处于震荡格局,在此环境下,杠杆债基和杠杆股基遭遇到了不同的命运。

Wind资讯统计显示,受累于债市的暴跌,杠杆债基纷纷大幅度折价,而杠杆股基却在市场中得到了追捧,比如银华锐进、银华鑫利的溢价率高达20%。与此同时,杠杆股基在上半得到了机构投资者的大量增持。

以银华锐进为例,wind资讯统计显示,机构投资者的持有份额在上半增加了4.28亿份,占比上升了7.54个百分点。

据了解,所谓杠杆基金,是指分级基金中相对激进的份额。通常情况下分级基金将资金按比例分为两部分,其中激进份额向稳健份额支付“利息”融资买股票,因此在承担较高风险的同时也享受较高的收益。

■记者 杨斯涵

新华保险推出保单密码服务

本报讯 日前,在喜迎15周年司庆暨第11届客户服务节期间,围绕“以客户为中心”的经营战略,新华保险客户服务升级再出新举措,推出了保单密码服务,大大加强了客户网上操作的安全性。

据了解,保单密码是投保人对所持有的保单进行的专属交易密码保护,主要应用于自助类保全服务对投保人的身份识

别,可以让客户足不出户体验各种服务,进行基本资料变更、保单挂失、保单迁移等各类保单保全的自助业务。

新华保险所提供的保单交易密码可以保障客户放心、快捷地在网上办理各类手续,节省柜面等候的时间。

■通讯员 何珊 记者 刘永涛

经济信息 上演“中国速度” 格兰仕白电帝国强势崛起

随着空调行业2012冷冻新年度开盘,各空调厂家陆续交出2011冷年成绩单。格兰仕空调以240万套内销的业绩震惊空调业界。与此同时,格兰仕冰洗销量增长达到173%。从2011年4月进行空冰洗整合开始,格兰仕白电已经成为目前中国三大全系列白电产业集团之一,在中国白电行业强势崛起。

年销240万套 格兰仕空调上演“中国速度”

据了解,2011冷年格兰仕空调销量突破240万套。其中河北格兰仕空调以超过240%的增长率实现了6亿元的销售,而在2009冷年该数字仅为1.3亿元,2010冷年上升至2.48亿元。在北京,格兰仕空调同样实

现高速增长,从2011冷年的3亿销售额,劲增至5.6亿元。笔者注意到,在河北和北京地区,格兰仕空调销量已经强势冲进三甲之列。

笔者了解到,从2009冷年到2011冷年,整个格兰仕空调都经历了超常规发展。2009冷年,格兰仕空调中国市场销量首度超过100万套,成为了行业增长第一的品牌。2010冷年,格兰仕空调实现了从代理商向盘商转制,与盘商共同打造品牌,系统竞争力显著提升。2011年2月,格兰仕空调展开与上海日立、日本东芝变频合作,全面提升格兰仕变频空调产品品质。2011年4月以来,格兰仕通过空调、冰箱、洗衣机三大产业全面整合,大力提升了格兰仕空冰洗在品牌、技术、

产品、管理、营销、渠道、服务等多方面的有效融合。而格兰仕变频科技在空冰洗上的全面升级,进一步构建了格兰仕低碳创新的技术高地,迅速淘汰变频4.5级能效空调,加大产品的节能、环保和低碳性能和能效占比,推动了格兰仕冰洗产业升级步伐,有力地增强了格兰仕白电品牌在市场上的竞争力。

冲刺650亿 格兰仕白电帝国强势崛起

“根据格兰仕集团发展的整体规划,‘十二五’期间,格兰仕集团将冲刺1000亿销售目标,而格兰仕空冰洗白电将实现销售650亿。未来5年,格兰仕将以‘调结构,促发展’为主线,务实稳健,快步发展,开拓极具格兰仕特色的发展之路。”格兰仕空调产业集群总裁兼空冰洗中国市场总经理韩伟表示,

除了强势打造品牌,下一步的工作就是把增量的重点放在中国三四级市场的开发上,加速开发县级市场。

对于在2015年格兰仕空冰洗实现650亿元销售额,韩伟充满信心,他表示,目前格兰仕白电已经成为中国三大全系列白电产业集团之一,在技术和营销上都建立了比较优势。而城镇化会继续带来庞大的家电消费需求,农村市场也在刺激内需政策的带动下迅速扩张。格兰仕顺应市场需求,斥资10亿投建县级专卖店。这些都将给格兰仕空冰洗带来全新的发展机遇。同时,家电专家表示,格兰仕空冰洗的强势已经成为行业学习的楷模,这些将为格兰仕空冰洗白电的强势崛起奠定坚实基础。

■文/胡凯翔