

渤海银行入湘五周年系列报道之七

# 渤海精准发力帮扶小微企业



空中俯瞰建设完工的长沙市天心区芙蓉南路林荫大道和先锋公园。 记者 郭立亮 摄

## 2016室内设计·中国行 首站登陆居然之家 居然顶层设计中心即将亮相

5月10日,2016室内设计·中国行巡回展首站正式登陆居然之家长沙高桥店,活动邀请了居然之家高桥店总经理李盖斌、居然之家湖南分公司运营总监许静、德坚设计创办人特邀设计讲师陈德坚、十分之一设计事业有限公司设计总监(特邀设计讲师)任萃等重量级嘉宾进行开幕剪彩。同时,本次活动诚邀设计界众多设计名家,以其各自的优秀作品联合展览。其中,“12·间”公益设计作品展再现大师们演绎“设计为民生”的经典案例。据悉,此次活动为期6天,接下

来还将在其他城市进行。“居然之家湖南分公司近期将在高桥店成立居然顶层设计中心湖南分会,预计在8月份面向客户营业,旨在打造一个为长沙设计师交流的平台。大师样板间、设计师独立工作室、VIP洽谈室、多功能厅、书吧、咖啡吧等都会一应俱全。”李盖斌介绍,居然顶层设计中心湖南分会在长沙高桥店亮相后将定期举办名师讲堂、设计师论坛、设计名品展览、设计大赛、设计师文化之旅、会员沙龙等,为长沙的设计师提供交流平台,促进设计师之间的沟通、交流与学习。 ■陈龙

## 红星美凯龙创造世界纪录

4月30日-5月2日,红星美凯龙短短3天总计24小时的营业时间内,商户销售收入42亿元,同比增长56%,创造了“世界上3日内销售最多的连锁家居商场”世界纪录。5月3日下午,世界纪录协会认证官Mike Vincent Heister在红星美凯龙真北商场为红星美凯龙颁发了世界纪录证书。据悉,整体消费中有三分之二以上的人是老会员,老会员复购销售贡献占比达55.6%。这意味着经过前三次的大促实践,老会员已经形成了使用微

信服务号获取第一手大促情报、攒优惠券、享受会员福利的习惯,并主动进入O2O营销闭环的良性循环。数据显示,2015年红星美凯龙核心净利润同比增长20.1%,派息率高达66.7%,整体派息达17.03亿人民币,吸引了众多机构、中小投资者追捧。招商证券、华富证券、中金等权威机构均给予红星美凯龙“买入”评级,并分别给出12.1港元、12.1港元和11.32港元的目标价,摩根士丹利更是给出14.77港元目标价。 ■陈龙

## 探寻澳牧进口儿童牛奶诞生之旅



市场上眼花缭乱的广告让不少妈妈都挑花了眼,到底什么是好的牛奶?五一期间,澳牧进口儿童牛奶邀请6组中国家庭前往澳牧的原产地澳大利亚一探究竟。澳牧的牧场上共有2000只奶牛可以产奶,它们在宽广的澳牧牧场上自在地生活,牧场上的天然牧草就是他们的健康饮食来源。每只奶牛每天可以挤3次奶,通过自动化的挤奶机,只需要5分钟就能够完成。澳牧牧场的每一头奶牛耳朵上都佩戴着有数字标识的NLIS(营养状况信息系统)耳标,以收集和跟踪它们的健康状况。原奶从牧场经过装运来到工厂后,会通过多重检测,加

工、UHT超高温瞬时灭菌消毒处理,再到利乐包装灌装、分拆包装等众多环节。每一个环节都是无菌生产,而在中国喝到的每一盒澳牧进口儿童牛奶都是在这里完成了所有的制作过程,再原装进口到中国的。有消费者妈妈表示,再好的广告都不如亲自去实地看看,从牧场的自然环境、奶牛的生长状态,到每一个生产环节都一一亲眼去见过,才能够对一款牛奶放心,也才会让小朋友喝得安心。有家长表示,七天的行程下来,对澳牧进口儿童牛奶有了更深入的了解。无与伦比的自然环境、严谨科学的制作工艺以及对儿童成长健康的人文关怀,这些都能让消费者更放心地饮用澳牧的产品。

“对于渤海银行这样新成立的银行来说,中小企业就是我们最主要的服务客户。”渤海银行长沙分行行长汪泷表示。

今年以来,渤海银行长沙分行重点加强同小微企业聚集的专业市场、集群商圈合作,加强同小微企业政府主管部门、商会协会等机构的合作,广泛搭建融资合作平台,因地制宜创新综合金融服务方案,加大对科技型、创新型、创业型小微实体经济的支持,实现小微企业客户营销模式从零散式向批量式的转变,为服务实体经济发展做出了突出贡献。

### 中小企业成主要关照对象

长沙分行是渤海银行在全国设立的第一家分行,也是该行业在全国设立的第13家分行,2010年12月26日开始正式对外营业。作为一家进入湖南刚满五年的股份制商业银行来说,大量的中小企业,正是渤海银行打好客户基础和扩展业务的重点对象。

为解决小微企业融资难题,该行一是设立了专门服务小微企业的专门团队,针对小微企业的经营特点进行产品方案设计、市场营销、客户服务和风险管理;二是出台了“小微企业连续贷”管理制度,规范了小微企业贷款操作流程,放宽风险容忍度,增强业务发展动力;三是根据湖南市场情况开展小微业务调研分析,制定了《小微企业授信营销指引》,从行业、区域、客户、产品和管理“五个维度”明确授信策略与政策导向;四是针对核心企业供应商、工业园企业集群、专业市场小微企业商圈群等特定的客户群体开发设计各类个性化业务产品,为小微企业提

供融资服务。

同时,该行还推出限时服务、绿色通道等方式不断提升审批效率。

### 围绕小微企业特点 研发产品

渤海银行的产品均围绕小微企业的特点研发。以“小额快捷通”为例,它是该行向小微企业授信业务的主打品牌,可向小微企业提供用于生产经营的贷款、承兑、贴现、信用证等各类授信业务,获得“全国中小企业最受欢迎金融特色产品”。

目前,“小额快捷通”分为“小微企业抵(质)押贷”、“小微企业商圈贷”、“小微企业信用贷”、“小微企业保证贷”、“小微企业组合贷”、“小微企业政采贷”、“小微企业连续贷”等子产品。

渤海银行还通过“按揭贷款”为企业提供长期资金支持。“按揭贷款”是该行向中小企业借款人发放的,用于购买其办公、生产经营所需商业用房、工业用房,并用所购买的房产作为抵押物的贷

款,企业贷款金额最高可达3000万元,贷款期限最长10年。

### 五年放贷总额超60亿元

今年以来信贷规模紧缩,对于企业和银行来说都面临极大的考验。“我们十分珍惜每一个客户,但并不是所有的中小企业我们都满足融资需求。”汪泷表示,如何识别优质的中小企业,达到有效的风险防范,同样是摆在银行面前的难题。“具有成长性或者是优秀大企业链条上的中小企业,银行会考虑将条件适当地放宽,或是选择联合担保公司、联保联贷等方式解决小微企业融资难题。”

据了解,该行从进入湖南市场之初,就以服务实体经济、大力支持本地中小企业发展为重点业务发展方向,在不断提升自身金融服务水平的基础上,加快适应湖南区域金融市场。仅五年时间,湖南地区就有1150家中小企业获得了渤海银行的信贷支持,总贷款额超过60亿元。

■潘显璇 熊芳

## 本土保险机构纷纷试水“税优”健康保险市场

12日上午,中国人寿保险股份有限公司在上海正式发布两款个人税收优惠型健康保险产品,首批团体和个人客户收到了保单。这意味着越来越多的本土保险机构开始试水“税优”健康保险市场。

所谓个人税收优惠型健康保险,即由商业保险公司承保、能够享受个人所得税减免政策的健康保险。去年8月,中国保监

会印发《个人税收优惠型健康保险业务管理暂行办法》。今年1月1日起,税优型健康保险在31个城市开展试点。

根据此前财政部、国家税务总局的相关通知,对试点地区个人购买符合规定的商业健康保险产品的支出,允许在当年计算应纳税所得额时予以税前扣除,扣除限额为2400元/年。企事业单位统一组织并为员工购买的,

视同个人购买。

除中国人寿外,截至目前还有人保健康、阳光人寿、泰康养老、平安人寿、新华人寿等多家本土保险机构相继有个人税优型健康险产品和费率获批,部分已开始销售保单。

按照上述《暂行办法》,已问世的税优型健康保险产品均为万能型。

■据新华社

三湘都市报 报花刊登热线 本公司长期招揽业务员 84157778 18670301777