

渤海银行入湘五周年系列报道之十

资讯

嘉实货基业绩居前

近日，银河证券基金研究中心发布了4月份基金业绩简评，货币基金4月份业绩平均上涨0.2%，相对于长期历史平均收益率和同期银行存款收益，依然保持在相对较高的水平。今年来，嘉实旗下多只货币基金业绩排在同类基金前列。Wind数据显示，截至4月末，嘉实活期宝、嘉实货币、嘉实活钱包、嘉实薪金宝今年来业绩排名均在同类基金（货币市场基金A类）前1/4行列；其中，嘉实活期宝排在第2位，并在百亿规模以上互联网货币基金中排在首位。

天弘新品销售火爆

天弘基金联手雪球打造的“斗牛二八轮动”策略组合，一经上线就受到雪球用户的热捧，上线3天销售量就已突破5000万，并仍在持续增长中！该策略组合是天弘基金与雪球携手在雪球旗下“蛋卷基金”上推出的主打产品，基于三只成分基金构建而成——天弘沪深300、天弘中证500以及天弘永利债券基金，为投资者打造可攻可守的智能投顾组合。天弘基金副总经理周晓明表示，天弘基金希望通过提供标准化的指数基金、货币基金以及其他基金来构建组合投资、策略投资，欢迎各类机构、平台成为合作伙伴，进行产品共创。

■黄文成

马良科技在湖南股交所挂牌

5月17日，湖南马良数码科技股份有限公司登陆湖南股交所挂牌仪式在长沙举行，标志着马良科技开启了进入资本市场的大门。

马良科技董事长周益安表示，马良科技专注于“互联网+智能制造+教育”，将以“体智”服务为特色的全新理念的智能幼教系统应用于幼儿园，精准服务于家长，构建“互联网+”时代下的幼教生态系统。马良科技成功挂牌成长板后，将有效利用湖南股交所融资、展示、集聚、辅导等方面的集成功能和组合优势，同时进一步规范治理结构、建立现代企业制度、拓宽融资渠道、树立品牌形象，实现创新发展和转型升级。

■黄文成

五年渤银 携手前行

■潘显璇 熊芳

从2010年入湘以来，渤海银行将深入了解并满足客户的金融需求作为创新产品、提升服务水平的根本出发点和重要依据，从各业务层面全方位服务地区客户、服务地方经济发展。

理财产品 全部实现预期收益率

开业以来，渤海银行长沙分行累计发行各类银行理财产品2500余只，全部实现预期收益率，这在银行同业中并不多见，单凭这份“说到做到”的诚意，渤海银行理财产品就在客户心目中树立了值得信赖的良好口碑，同时也充分印证了渤海银行严谨的内控管理和良好的社会责任。

凭借理财产品，渤海银行长沙分行也在激烈的市场竞争中脱颖而出，占据了属于自己的“一席之地”，“买理财、到渤海”已成为不少客户固有的理财习惯。

截至目前，该行已拥有短、中、长期互补，保本保收益、保本浮动收益、非保本浮动收益等多品种匹配的个人理财产品，形成了拥有“渤鑫”、“渤盈”、“渤盛”、“渤祥”、“渤瑞”、“渤鸿”等理财业务品牌。

同时，该行形成了柜台、网上银行、手机银行多渠道销售体系，确保客户享受到渤海专业化、个性化、综合化服务。

“好e通”直销银行打造“零距离”金融服务体验

2015年4月21日，渤海银



长沙市望月公园。 记者 李健 摄

行“好e通”直销银行正式上线，并同步推出五大拳头产品，主打便捷、易用、安全、增值，致力于为客户打造全新的“零距离”金融服务体验。

渤海银行直销银行是渤海银行“好e通”网络银行服务体系的重要组成部分，该服务体系是渤海银行充分利用移动互联网、大数据、云计算等信息科技手段，不断创新业务模式，拓展服务渠道，着力打造的专业化、多元化、特色化、人性化的综合性网络服务平台。

未来，渤海银行直销银行将不断完善产品体系，特别是基金和挂钩收益类产品系列，逐步涵盖存、贷、汇、融、投等各类产品，逐步成为服务零售客户、小微企业客户的重要渠道。渤海银行通过打造直销银行特色品牌，

将全力构建综合性互联网金融服务平台。

缤纷活动回馈用户

为感谢客户一直以来的支持，渤海银行长沙分行积极推广渤海卡“云闪付”功能产品。该行与湖南省内多家特约商户达成合作，2016年5月1日至6月2日进行支付减额活动。活动期间，客户持渤海银行卡在合作商户刷卡消费时，使用渤海银行卡“云闪付”功能即可享受大力度减免优惠。

同时，该行推出“礼品兑换季 海量礼品任你选”活动。持卡客户可通过渤海银行个人网银、手机银行和直销银行渠道查询持有积分，即可登录渤海银行官方网站积分商场兑换相应积分的电子、家居类产品。新

开户客户、直销银行开户客户、线上线下刷卡消费均可获得多重积分。

立足长沙，辐射湖南

刚刚过去的“十二五”，是渤海银行长沙分行艰苦奋斗、努力拼搏的5年。2016年至2020年是第二个五年发展规划期，在此规划期内，渤海银行长沙分行将立足长沙，辐射湖南全省，积极促进长株潭城市群及湖南省经济的发展，力争建成业务特色鲜明、服务品质卓越、经营业绩良好的现代商业银行。

成立五年的渤海银行长沙分行，正以饱满的创业激情、不断超越自我的拼搏精神，创新求变奋力前行，打造精致服务、携手创富的渤海品牌。

北上广深互联网大咖云集星城论道跨境电商新机遇 跨境电商创业者多是湖南人

湖南“十二五”进出口总额突破7000亿元，但随着劳动力成本上升、人口老龄化问题加剧，出口企业特别是小微企业处于艰难爬坡阶段。那么在“互联网+”的大浪潮下，外贸企业和传统企业如何拥抱互联网，重构产业商业模式来成功转型？5月18日，由湖南省电子商务协会主办的2016中国（湖南）“互联网+产业转型创新高峰论坛”暨“互联网+外贸”新模式与新机遇高峰论坛在长沙举行，北上广深互联网大咖云集星城论道跨境电商发展，及其给湖南传统企业带来的机遇。

中小商户跨境交易存瓶颈

“制约中小商户交易的瓶颈一个是流通成本，一个是信任成本，只有这两个条件改善

了，小企业才会成为国际贸易中成为供应链的常客。”阿里巴巴外贸资深顾问专家肖锋在论坛上做主题演讲时说道，我国中小企业外贸开展到现在都是自生自灭，因为没有很牛的商社为小企业走国际贸易，跨境电商核心是解决这个问题，这样才会让更多的小企业赚钱。肖锋介绍，在国际贸易中现在有两个比较典型的模式，一个是亚马逊的，叫跨国零售，把美国的网购复制到其他国家；另外一个阿里巴巴搞的黄页，跨国营销，这两个模式都向跨界贸易平台转变。

跨境电商创业者多是湖南人

跨境电商超社群鹰熊汇的创始人Mark（任曼宁）是常德安乡人，他介绍，目前中国跨

境电商主要集中在北上广深，而广东占了70%，深圳又占了广东的70%，而跨境电商创业主体绝大多数是湖南人。湖南如何借助这一优势，吸引更多在北上广深的湖南人回乡进行电商创业与发展，湖南省电子商务协会专家委员会副主任文丹枫博士认为，在“互联网+”的大环境下，电子商务已经成为一个标配，在技术不再是问题的前提下，最终选择的都是优质产品和更低的创业成本，而湖南作为农业大省，有丰富的产品资源和产业链资源，另外就是湖南目前交通的便捷和发达，以及居于中部的地理位置，创业成本比北上广深要低，这两点都可以吸引大家回乡创业。“另外一个就是要打‘乡情牌’，这个也很重要。”

■记者 肖德军

声音

“只卖房子走不远”

论坛上，广东财经大学流通经济研究所所长王先庆教授、远大住工总裁唐芬、裕天地产总经理苏睿智等专家和商业大咖，就就地产商业如何借助互联网模式创新驱动转型进行了主题演讲，他们认为未来的商业地产中，展贸型市场、购物主导型、休闲娱乐、旅游度假、文化创意、餐饮美食六大类形式将成为新一轮发展的主题，也就是商业地产未来的走势将呈现多元化、主题化、特色化，与国内国际市场的联通是新的力量，而仅仅是造房子、卖房子则不会走得更远。

兴业银行“钱大掌柜”惹人爱

“您涨钱，我掌柜”，兴业银行推出的互联网理财品牌——“钱大掌柜”，凭借着更自然贴心的购买体验、更加全面的金融服务、更加专业的理财咨询等组合“招式”，赢得了众多投资者的喜爱，为理财“小白”用户们打开了全新的理财“江湖”。

“钱大掌柜”是兴业银行与480多家联网合作金融机构共同打造的互联网金融平台，支持100多家银联卡购买理财产品，为广大个人客户提供一站式财富管理，目前用户数量已超过500万人。

■潘显璇 管龙