

邮储银行衡阳市分行：

深耕“三农”，“特色金融”服务乡村振兴

■文 / 图 本报记者 张建新



银行工作人员实地考察果农蔡松柏的柚子林

耒阳新市农民蔡松柏的创业之路几经波折。

他曾经承包鱼塘，塘里养鱼，水上养鸭，但一场洪水袭来，鱼和鸭都被冲走了，伤心之余只好南下打工。

两年打工生活并未熄灭他的创业热情。攒了点积蓄后，不服输的他又卷土重来。回乡后，他承包山林种柚子。起初只有 15 亩地，他每天都去山上照看柚子树，哪棵树结了多少果实他都一清二楚。柚子成熟了，鲜嫩多汁，在周边就脱销了。

技术日趋成熟，经验逐步累积后，他慢慢扩大种植面积。2003 年，他承包了 400 多亩地，其中 250 亩地种柚子，其它的种梨树、桃树等。就在一切企稳向好时，2008 年初的冰

灾压垮了他的不少果树，他又只能重新开始。

日子艰难，但蔡松柏从未想过放弃。2010 年，当他再也挤不出钱往果园里投时，只能将希望的目光投向银行。于是，他便有了与邮储银行的第一次合作。

无固定资产、无担保，面对农户强烈的贷款需求，邮储银行耒阳市支行结合其经营实际，深入研究行内产品特点，通过土地流转证抵押方式为其提供贷款支持 30 万元。对于做小做散的邮储银行县城支行而言，这在当时算得上是较大的款项。

“特别感激邮政储蓄银行的支持。”蔡松柏说，这笔钱及时填补了培育费短缺资金，帮助他渡过了难

关。这几年来，他的天佑农庄发展较快，休闲农业也有了起色，春天可赏花、夏天可垂钓、秋天能采果，渐渐被更多人当做周末好去处。

然而，艰辛之路并未就此平坦。今年，果林丰收了，光梨子产量就有 40 万斤，是去年的好几倍。产量升了，单价跌了，收成较去年略多。眼下，柚子快熟了，他有点担心市场行情。如果滞销，不光今年的投入难收回，明年的投入经费也没着落。

邮储银行衡阳市分行再次向其伸出了援手。8 月 24 日上午 10 点，在省农担的担保下，一笔 40 万元的贷款到账。蔡松柏一笔拨付给了肥料厂，施肥的时候到了，耽误不得。有了这笔流动资金，他的忐忑之心稍稍安定了。

这是邮政储蓄银行深耕“三农”，服务乡村振兴战略的一个缩影。针对各类农业企业的金融需求，该行在授信政策及资源配置上予以优先支持。将助力乡村振兴的重心聚焦在农业农村现代化和新型农业经营主体发展、平台合作、三产融合、脱贫攻坚等领域，通过进一步深化银政、银担等合作，以“农信担保”、“财银保”、再就业贷款等重点平台类业务为重点，借助担保公司和政府平台增信为更多涉农经营主体提供融资支持；助力乡村振兴三产融合，积极关注各地特色旅游项目，大力推进小企业旅游贷和农业产业链贷款业务发展，积极支持特色休闲农业、乡村旅游和“特色小镇”做美做精做强，助推农业生产、加工、旅游三产合一；持续加大脱贫攻坚力度，坚定不移地做好扶贫类小额贷款业务的发展，以“惠农易贷”产品为抓手，以产业扶贫和建档立卡

贫困户为切入点，提高扶贫信贷投放质效，持续延伸服务乡村振兴战略的深度和广度。

除积极对接客户的上门需求，该行还主动下沉至企业积极对接。湖南旭莲现代农业科技园是该行蓄力支持的一家企业，这个坐落在耒水国家湿地公园核心保护区的公司，种有湘莲 1400 亩，葡萄 200 亩，开设有钓鱼、抓鱼休闲区及生态旅游餐厅。这个时节，葡萄熟了，莲蓬也能采摘，园里的客流不少。

管理人员刘玖生告诉记者，今年 40 亩夏黑产了 8 万斤，全部售罄，园里的“贵族”葡萄——阳光玫瑰，果肉鲜嫩多汁，有玫瑰香味，还刚上市不久，行情尚可。园里已投资近 2000 万元，邮储银行衡阳市分行已多次派人上门对接其融资需求。

“他们通过‘合作社+公司+农户’模式，让生态资源优势与现代农业生产技术完美结合，这对于美丽乡村的建设是大有作为的，我们邮储银行在转型发展的同时，也要为服务全市乡村振兴战略注入新动力。”邮储银行衡阳市分行三农金融事业部负责人如是说。

数据显示，截至今年 6 月，邮储银行衡阳市分行在涉农领域已累计投放超 90 亿元，年均增长率达 40% 以上，占各项贷款比重超过 30%，累计为 4 万余农户解决了融资问题，走出一条颇具特色的普惠金融发展之路。

金融聚焦

八旬老人揽存近千万元——记农行衡阳县支行退休老党员何斌山

■通讯员 陈 鑫

在农行衡阳县支行，有这样一位老党员，他入党 63 年，从未停下做好事脚步，即使现在已是八旬高龄，依然在为社会发挥余热。

“生我的是娘，培养我的是共产党。”这是何斌山常挂在嘴边的一句话。何斌山祖辈都是农民，从小在农村长大，吃过很多苦。土地改革时期，何斌山家被划为贫困户，没有钱念书，靠乡政府资助上学。参加工作后，何斌山为人热心正直、做事有干劲，很快得到组织的关心，有了将他发展入党的计划，于是派他到当时条件非常艰苦的油榨房烘茶籽、收油税。何斌山不言苦、不说累，在油榨房一呆就是三个月，吃住都在那里。这股吃苦耐劳的精神被组织看在眼里，不久后，将他正式发展入党。后来，何斌山被安排在农行衡阳县支行工作，先后经历了多个岗位，直至支行纪检副组长上任退休。

几十年来，何斌山始终以一个共产党员的标准严格要求自己，在工作岗位上兢兢业业，认真负责，曾被评为总行优秀纪检干部。退休后，何斌山党性坚定、作风硬朗，长期担任农行衡阳县支行离退休支部书记，带领老党员认真学习，不忘使命，身体力行的为农行、为社会多做贡献。

勤学好记，不让思想掉队

“虽然人老了，但我的思想不能松懈、更不能掉队。”在别人想着要去参加哪个老年社团欢乐过晚年的时候，何斌山心里想的却是如何加强党的理论学习、提高自己，做好一个合格的支部书记，让老党员们感受到组织的关心关爱。

何斌山主动学习了党的十八大、十九大会议精神，和习近平总书记系列讲话等重要理论知识。在学习中，何斌山主动思考，常做笔记，收获心得感悟和体会。他说：“我是老党员，更应走在前列，要珍惜时光，来点新作为，力所能及做出新贡献。”

担任农行衡阳县支行离退休支部书记期间，何斌山积极组织老党员参与支部活动增进党员凝聚力，并送上组织关怀。离退休支部情况特殊，党员多、年龄偏大、居住地分散，工作开展起来有很大的难度。就拿召集一次党员学习活动来说，光电话就得打上好几十个，一遍、两遍、三遍……一天下来嗓子都是痛的。但何斌山始终乐此不疲，有计划、分阶段组织支部党员加强思想学习，开展组织活动。在生活上何斌山也非常关心离退

休支部的党员，经常探望生病党员，对困难党员及家属进行帮扶等，不管是走访还是电话问候，何斌山略微颤抖却关切的声音，一直温暖着支部党员的心。

心系农行，退休不忘“发展业务”

虽然离开了农行工作岗位多年，但何斌山对农行的牵挂依旧。在何斌山住的附近，经常能看到他提着一个手提袋，热心向街坊邻居推荐农行产品、宣传金融知识，努力帮农行“打广告”，有时也会进百姓家中为农行揽储。

近几年，何斌山通过走街串巷、积极宣传，先后发动街坊邻居和客户把外出打工、经商的资金存入农行，共有 86 笔，总额达 980 万元。他常说：“我在农行工作了一辈子，农行养了我一辈子，虽然已经退休，但我也想为农行的发展做一点贡献。”

乐善好施，甘做群众贴心人

“我的祖辈都是农民，我的一切是共产党给的，我永远不会忘记自己是一名共产党员。作为一名老党员，我更应该为社会做一点力所能及的事情。”退休多年的何斌山，总是心怀

党恩，牢记使命，努力奉献自己，为群众排忧解难、为百姓多做贡献。

2016 年，时年 84 岁的何斌山学习十八大报告有感，决定为建设新农村、振兴农村经济贡献自己的力量。于是，他积极发动家乡村民进行新农村建设，并带头拿出六万块钱，修补和加宽公路。在何斌山的带领和感染下，周围村民也相继拿出了 4 万元建设了水塔，将乡村建设得更加美丽、更加便捷。

今年，何斌山通过电视、报纸，得知现在正是全国实施脱贫攻坚的关键时期，何老毫不犹豫的从自己的退休工资中省出 2000 元钱，顶着烈日，在近 40℃ 的高温天气下，来到了三湖镇新丰村，将这些钱一一交到贫困户手中。

这些只是何斌山服务群众的“冰山一角”。近十年来，何老每年都会从工资中省下一部分钱来捐助 4 至 5 个困难家庭，每次捐款的金额多则 1000 元，少则 800 元，帮助他们救急救难。

金融人物

衡东农商银行：

营销一“夏”，福祥 e 支付“火”了

本报讯（通讯员 周佳乐）今夏，衡东农商银行加快营销，全力推广福祥 e 支付业务。截至 7 月，该行福祥 e 支付沉淀资金达 3200 万元，占衡阳市农商行系统 44.24%，居第一位。截至 8 月 22 日，该行福祥 e 支付合作商户超 1200 户，累计交易笔数超 13 万笔，累计交易金额超 6000 万元。

该行制定了福祥 e 支付外拓竞赛方案，全员按照辖区客户区域划分，逐街、逐村（社区）进行走访，机关全体人员共同参与，人人分配任务指标，活动成效与员工个人绩效考核挂钩，支行与支行、支行内部之间开展竞赛，并按周通报情况，充分激发了全员“白加黑”“五加二”工作激情，形成了你追我赶的营销氛围。

以服务顾客、助力商户为宗旨，该行采取和商家合作的方式，强强联合来吸引广大城乡客户刷卡购物。先

后与当地家电、金店、影院、果园等商家开展了“商凉一夏，创福冰城”“心动一刻，黄金 0 元换新”“带上农商福祥卡，与 ta 约惠七夕”等系列主题营销活动，实现了该行业务增长、商家客流量增加、客户享受实惠的多赢格局。

该行把维护福祥 e 支付业务客户当作重要基础工作抓。一是立足网点主阵地，以 LED、海报架、宣传折页为载体向客户推介，在微信公众号推送图文消息、在朋友圈进行全员转发，营造营销氛围。二是不间断加强与合作商户沟通联系，全面宣讲各项业务功能，并主动上门办理，手把手指导客户使用。同时，建立业务交流群，解答福祥 e 支付使用中存在的疑问。通过做优服务，更好地提升了业务品质，赢得了广大商家、客户的充分认可。



福祥 e 支付推广



衡阳市金融信用信息服务中心
Hengyang Financial Credit Information Service Center



衡阳市人民政府金融工作办公室
中国人民银行衡阳市中心支行 主办
中国银监会衡阳监管分局
衡阳日报 报社 协办
衡阳市金融信用信息服务中心 协办

为中小微企业提供“一站式”融资服务

地址：衡阳市高新区天台路33号（衡阳日报社办公楼西侧一楼） 服务热线：8888103

中国民生银行：

金融改革转型 助推高质量发展

■洪 崎

党的十九大报告指出，我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。与之相伴的是，经济增长速度、金融监管政策、行业格局、银行市场环境、客户行为等都发生了巨大变化。金融是实体经济的血脉，现代经济的核心。经济阶段的转换，使银行业经营环境和竞争格局发生深刻变化。民生银行聚焦服务民营企业主业，积极推进改革转型，更好服务高质量发展。

“凤凰计划”奠定转型基础

2015 年初，民生银行借鉴国际银行业利率市场化成功转型先进经验，与经营管理实践相结合，启动了全面增长方式转型与治理模式变革，即“凤凰计划”项目。

“凤凰计划”整体规划包括战略聚焦与治理模式、风险管理、资产负债管理、定价管理、财务效率、人力资源管理、科技信息 7 个模块，共 30 个项目，分三批逐步设计并试点实施。各模块、各项目设计方案在确保前瞻性、科学性的前提下，实现相互勾稽关系清晰，做到协同整合。到 2017 年底，所有 30 个项目都设计完毕，部分前期设计完成的项目同时在分行开展实施试点。试点项目已经取得了良好的成效，收到了实实在在的财务绩效。

通过实施“凤凰计划”，民生银行主要业务板块都进行战略聚焦，明确市场和客户定位，优化设计了具有市场竞争力的新型商业模式，为打造民生银行业务特色奠定基础。针对业务转型方向，风险管理、资产负债与定价、财务管理、人力资源、信息科技等中后台管理板块，都设计了支撑业务战略落地的管理体系，提升精细化、专业化管理能力。“凤凰计划”还将商业模式设计模型、全流程项目管理机制等先进技术方法导入全行，有效提升改革转型的基础技术能力。通过全渠道、立体化的宣导培训，“凤凰计划”设计的转型新技术、新方法、新模式逐步在全行形成共识，使转型变革的理念深入人心。

顺势而为启动全面转型

为更好服务高质量发展，民生银行在前期“凤凰计划”总体设计基础上，2018 年初启动全面改革转型，把“凤凰计划”设计成果全面嵌入经营管理和改革发展，将转型实施引向纵深。围绕“凤凰计划”聚焦整体战略规划，民生银行的战略定位是打造民营企业的银行、科技金融的银行和综合服务的银行。公司业务将紧紧围绕民企客户定位，实施精细化客群经

营，通过“投行+商行+交易银行”模式，为客户提供差异化、定制化的综合金融解决方案，力求成为民企客户的首选银行、主办银行。零售业务也紧紧围绕民企的战略定位，依托民企生态圈，聚焦小微、民企供应链上下游和企业家特色客群，针对各类客群落实好差异化、特色化服务，成为民营企业和企业家的管家。金融市场业务也聚焦民企定位，围绕公司和零售客群提供高附加值金融产品，满足客户资产增值、投资交易、避险等需求，推动全行轻资本转型。

民生银行全面改革转型更加注重中后台管理能力提升。针对战略定位和转型重点，结合前期“凤凰计划”设计成果，配套实施相应中后台管理改革，支持前台业务转型。通过完善全面风险管理能力、推进科技金融战略、强化人力资源管理和优化资产负债与财务管理等重点体制机制建设，确保转型战略落地。在风险管理转型方面不断加大不良资产处置力度，支持战略业务转型，通过五大抓手全面提升风险管理能力，包括风险管理机制优化、风控业务规划前置、以风险调整后收益为核心的考核体系建设、问责及用人机制完善、流程系统与专业团队提升等，重塑风险管理体系。民生银行的全面改革转型瞄准科技金融，通过“数据+技术”双轮驱动，优化科技管理支撑体系，建设数字化智能银行。

明确方向引领改革转型

银行业转型是一项系统工程。在未来一个时期，民生银行改革转型的总体方向是：加快开展战略聚焦，形成具有自身特色的市场定位和商业模式，以战略为导向优化组织架构与治理模式，实现银行经营管理的全面升级。

战略就是选择。从根本上看，银行转型就是从旧战略的“大而全，小而全”转向新战略的聚焦重点。随着金融业竞争逐步加剧，银行不能什么领域都进，什么业务都做，要有所为有所不为，这一点对当前民生银行的发展尤其迫切。未来，民生银行将进一步发挥自己的优势与特点，明确聚焦的客户、产品、行业、区域市场等，确定自己的战略转型方向，明确商业模式，打造差异化市场竞争能力。

民生银行将继续服务全客户类别与生命周期、全价值链，但更加注重核心客户和核心业务与服务，在重点领域进一步做大做强。民生银行将发挥信息科技基础好、研发投入大、市场贴近近的优势，通过金融科技引领业务与管理创新。此外，民生银行还将在稳定国内市场份额的基础上，积极参与国际市场竞争，开拓海外收入来源。

（作者为中国民生银行董事长）

个人征信信息保护牢记这三点

■通讯员 闵兴宁

随着社会发展，个人信用报告的用途越来越广泛。在申请贷款或信用卡时，甚至在人员招聘录用、任职资格审查时，我们都要提供个人信用报告。个人信用报告除包含个人联系方式、家庭住址、工作单位等基础信息，还包括个人贷款、信用卡还款情况等信贷信息和社保、公积金缴存、行政执法等公共信息，许多信息涉及个人隐私，必须小心保护。

例如，有些投资公司或小额贷款公司要求客户提供全家人的信用报告，部分人对自己和家人的信用报告没有保护意识，查询打印之后便轻易

将个人信用报告交予他人，有的甚至还拍摄信用报告的照片直接发往 QQ 群或微信群中，这都会导致个人信用信息的泄露。

个人信用报告如同您的“经济身份证”，千万不可将之当成儿戏。加强防范意识，保护个人信用信息非常重要。在日常生活中，我们应当注意以下三点：一是在查询打印个人信用报告后，勿将个人信用报告轻易交予他人。二是对外提供个人信用报告时注意核对对方身份。三是注意保护个人隐私，尽量不要用手机拍摄个人信用报告，更不要将所拍摄的照片直接发往 QQ 群、微信群等公共平台与社交场合。