

衡南农商银行：

打造农村金融的“艳阳天”

■文/图 本报记者 张建新



衡南“艳阳天”运行稳定

手机上预约存款、申请办理便民卡、了解新鲜资讯，甚至发布商品供销信息，这些都可通过“艳阳天”APP来实现。衡南农商银行在全省首推的这一综合互联网服务平台，为发展农村金融打造一片“艳阳天”。

衡南“艳阳天”打造金融生活圈

农村互联网的普及以及移动设备的发展，让敢为人先的衡南农商

银行在湖南农信系统中第一个“吃螃蟹”，与普兰金融携手搭建了“艳阳天”互联网金融平台。

为了衡南“艳阳天”顺利上线，该行没少下功夫，电子银行部、业务发展部、办公室等部门各司其职，煞是用心。

“这是一款集流程银行、普惠金融、农户交易、县域数据为一体的互联网金融综合平台，已打造一个金融生活服务圈。”该行电子银行部总经理刘东元如是说。

一直负责衡南“艳阳天”APP推广的李菲打开软件向记者介绍，其功能分为两大板块：一是智慧银行板块，包括存取款预约、申请授信、申请贷款和信用卡等功能；二是乡村集市板块，包含集市定位、需求发布、集市交易、引进大户等功能。

“比如存款预约，实际上就是针对老年人存款时对利息的关注度高设定的，他们使用此APP后，就可以在手机上看到利率信息，不用跑银行来问大堂经理了。”李菲介绍道，而如果有意向贷款，就点击授信，根据信用、抵押、质押等类别，系统会根据个人申报情况给予授信额度。

滑动手机页面，这一APP上，衡南农商银行的主打信贷产品都在上面，包括薪宝贷、流水贷等。用户只要经过授信，便可在线上完成申贷。此外，用户还能在线上申请办理该行信用卡。乡村集市板块是另一亮点，集市产品主要定位于县域乡村经济，用户可随时在平台发布产品需求，或买或卖。据介绍，平台可引进10家以上大型涉农企业入驻，为农民提供便捷的农产品种植与销售。

自去年11月起，衡南“艳阳天”APP由2.0版本升级为3.0版本，将该行的存量客户引进平台，如商户、酒店、农家乐等，打造融吃、穿、住、行一条龙的金融生活圈，后期还将采用积分管理模式，让用户通过此APP享受优质的农村金融服务。

农村金融“最后一公里”打通

“衡南农商银行打造的‘艳阳天’APP，让我们在农村也用上了容易操作、快捷安全的互联网信息平台，享受了原来没想过的金融服务，真的太棒了！”湖南省前鑫管业有限公司董事长助理付印梅使用过此软件后赞不绝口。她所在的企业，服务于市政管道，钢管行业对流动资金需求量大，每次进货动辄几百万元。一般而言，

企业在衡南农商银行的贷款都是在对公柜台办理。她是个爱尝鲜的人，知道有艳阳天这个软件后，快速申领了一张“信用卡”，体验感不错，就想着试一下申贷。

“很快地，衡南农商银行城关支行员工就和我对接了，告诉我准备哪些资料，递交齐全后，184万元贷款马上到位了，我基本是坐在家裡完成这笔贷款业务的。”付印梅说，近两年，该行网点升级改造，服务也在不断提升，还能创新产品让客户受益，用时下流行的话来评价就是“很Q，讨喜！”

“通过这个APP申请了便民卡，给我20万元的额度，随借随还，非常方便。我还能用这个看衡南当地的新闻，了解政策资讯，对我的小生意受益匪浅。”个体工商户陈佳丽也是衡南“艳阳天”的忠粉。

据统计，衡南“艳阳天”自2018年4月28日试运行以来，至2018年底已注册用户30807人，实名认证28622户。其中，有303户提出贷款申请，均获得该行员工及时对接，凡符合政策的，贷款均已发放到位，不符合相关条件的，也已在自申请之日起3个工作日内告知。

“这是一项三赢的工程，一是客户有利，他们能从APP上快速获得我行的最新利率浮动、信贷产品信息，还能了解国家层面的政策、区域行情；二是入驻企业有利，在平台上扩大了知名度；三是衡南农商银行有利，不光增强了客户粘性，运用大数据系统也能提高风险防范，助力打造安全高效的流程银行。”刘东元总结，作为地方金融机构，服务“三农”是本质，此种“互联网+金融”模式的尝试，正在全力打通农村金融“最后一公里”。



“米大姐” 寄来一包红薯干

年节快到，“米大姐”亲手做了一大包红薯干，从光大定点扶贫的湖南新田寄到了数千里外的北京，收件人是“老熟人”——光大集团党委书记、董事长李晓鹏，用特有的豪爽与纯朴方式，向真心扶贫的全体光大人表示发自内心的谢意。

让她没想到的是，很快便收到了李晓鹏的回信。信中殷切鼓励她们要做好新产品的开发，增强持续发展与自我“造血”功能，还表示光大会继续倾力帮扶“米大姐”这样的带头人，巩固脱贫成果，致富一方百姓。

去年10月，李晓鹏在新田扶贫调研途中，认识了爽快的“米大姐”，称赞她家的米比外国的好吃。

临行之际，“米大姐”许诺要让李晓鹏尝尝自家的红薯干。尽管相隔千里、时隔数月，“米大姐”心中始终惦记当时的承诺，等到地里的红薯最甜了，第一时间为李晓鹏寄去红彤彤的红薯干。

李晓鹏也没有忘记耿直的“米大姐”和光大定点扶贫地区的百姓们。在2019年的新年贺词中，他还特别提到了“米大姐”和她的微笑，表示光大集团将进一步加大精准扶贫的力度，积极支持民营企业发展，助力乡亲们早日实现小康梦，让乡村更美、更富裕。

能吃苦的“米大姐”创业几多坎坷

随红薯干寄来的，还有一封信。信是“米大姐”邓小菊的妹妹彭爱萍代为执笔的，两千多字的长信，整整八页纸，是彭爱萍一个字一个字手写下来的，饱含着“米大姐”与乡亲们的深情厚谊。

信中讲到，“米大姐”最大的特点是特别能吃苦，1996年从织布厂下岗后，为了寻找出路，拿着仅有的1.4万元下岗补贴把家乡的大豆和稻谷拉到广东去销售。1998年，在一位广东客户的建议和资助下，租用一个旧厂房买回二手手机开办了大米厂，因新田的米口感好

价格低，慢慢地变得供不应求起来。

“米大姐”白手起家，一路走来辛酸异常。她因纯朴善良多次被骗，2003年一车价值4万多元的大米被骗走，全家像疯了一样四处寻找也未寻回。最可怕的是2004年，拉货的车坏了停在路边维修，六万多元货款被劫匪抢走；2006年也是在路边维修车，三个醉汉飞车撞上拉货的货车，撞掉“米大姐”差不多当时的整个家当；2007年的几百万贷款，一年后必须还完才能再贷，不巧“米大姐”2008年出了车祸腰椎严重骨折，在床上躺了四个多月刚好能走路，这时催着要还款了，她咬着牙带着伤痛骑上摩托车到处借款把款还上……

光大缘分改变“米大姐”命运

2011年，“米大姐”开始建立有机稻基地，摸索开发高端产品，但由于不懂宣传，产品卖不上量也卖不上价。就在快要放弃的时候，2016年光大集团到新田定点扶贫了。经过认真调研，光大集团采购了有机大米，多年的坚持终于得到认可，这给了“米大姐”极大的动力和信心，使她继续坚持了下来。2016年，“米大姐”的西薯米也开发出来了，一生产出来光大集团就进行了采购，从此“米大姐”优质高端产品销量越来越好，被越来越多的人所认可。

“米大姐”说：“光大的到来不仅给我们一个新的宣传平台、销售平台，还得到光大各方面的帮助，比如包装设计、基地建设支持和银行贷款。有了光大的帮助我们不再把眼光放在低端产品，而是开发出更有利于环保更加高端的健康产品，让新田这块独特的富硒土地得到更好的保护，让子孙后代受惠于它。”

“西薯米”可以成为好产业

“米大姐”在来信中说，西薯米是他们公司经过多年摸索开发出来的新产品，可以消化掉大个的红薯，红薯干可以消化掉小个的红薯，两者相辅相成充分利用红薯原材料。在新田这个无矿产、无旅游、无工业、交通欠发达的地区，可成为一个依托当地



“米大姐”的来信和红薯干

土地资源优势持续发展的产业，让老百姓更有希望、有依靠、有前景。

李晓鹏对“米大姐”开发西薯米表示肯定。他认为，新开发的“西薯米”不仅结合了当地特色和现代工艺，更体现了乡亲们脱贫致富的主动性和创造性，可增强贫困地区的持续发展与自我“造血”能力，光大人会全力帮助做好推广。

光大：要支持更多的“米大姐”

李晓鹏在给“米大姐”的回信中说，看完“米大姐”的经历，很受感动，光大集团是一家大型央企，支持脱贫攻坚和民营、小微企业发展是光大的使命与责任。像“米大姐”这样带领群众脱贫致富的带头人，光大会倾心帮扶，提供良好的金融服务。同时要提供多方面支持，培育更多这样的产业，巩固脱贫成果，致富一方百姓，促进乡村振兴取得新成就。春节快到了，给乡亲们拜个早年，祝大家生活幸福、事业发达！祝大家在脱贫致富奔小康的路上迈出更快、更坚实的步伐。

2016年，根据党中央、国务院统一安排部署，中国光大集团开始定点帮扶湖南省新田县。2018年10月

29日，李晓鹏到该县调研时，对该县立足本地资源的粮食企业恒丰粮油有限公司留下深刻的印象，并尊称该企业主邓小菊为“米大姐”。

邓小菊与光大的缘分还远不止此，她的公司还是一县一企结对帮扶的企业，得到光大的大力支持。结对后，光大帮助其提升内部管理、完善产品结构、优化品牌设计和推广，发放贷款340万元，帮助企业再发展，并为其在光大银行“购精彩”平台上架产品，目前已成功销售产品400多万元，通过“金融+产业”的扶贫模式，使企业得到了大发展，帮助当地粮农脱贫致富小康。

“米大姐”只是光大集团精准扶贫帮扶的鲜活案例之一。近四年来，光大集团在三个定点扶贫县实施帮扶项目309个，累计投入了1.5亿元，帮助21.86万人脱贫，脱贫率63.5%。2018年集团向三个县投入扶贫资金5216万元，同比增长57%，培训基层干部3273名，培训技术人员2406名；开展消费扶贫，购买贫困地区农产品650余万元，帮助销售贫困地区农产品1500余万元。

(光大银行衡阳分行供稿)

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



平安银行衡阳分行正式开业

该行今年拟在我市投放50亿元信贷支持

本报讯（记者 张建新）1月18日上午，平安银行衡阳分行正式开业，为我市金融业发展注入新活力。据悉，该行今年拟在我市投放50亿元信贷支持。

平安银行为中国平安保险（集团）股份有限公司控股的一家跨区域经营的股份制商业银行，致力于“以零售为核心，对公、同业协同发展，打造领先的智能化零售银行和卓越的

精品公司银行”。基于看中衡阳近几年坚持高质量发展，经济运行态势良好，社会大局稳定，金融市场发展的潜力和空间很大，在衡阳发展金融产业大有可为，平安银行着力布局落子衡阳。平安银行衡阳分行是平安银行入驻湖南省的首家二级分行，至此，我市已有银行金融机构31家。开业庆典上，平安银行先后与市政府、高新区、南华大学、步步高签订战略合作协议。

祁东农商银行

获湖南省五一劳动奖状

本报讯（记者 张建新 通讯员 毛衡军 刘方）日前，祁东农商银行被省总工会授予“五一劳动奖状”，系衡阳地区唯一一家获此殊荣的银行机构。

近年来，该行立足县域实际，着眼扶贫攻坚，坚定金融主体责任不动摇，为全县贫困百姓脱贫致富奔小康提供强有力的金融支撑。该行通过扶贫小额信贷积极对接扶贫项目和贫困户资金需求，对符合“四有两好一项目”条件的贫困户，实行“两免、一优惠”政策，累放扶贫小额贷款2.5亿元，有效带动建档立卡贫困人口实现就业和增收超过1.2万人次，推动了扶贫方式由“输血”向“造血”转变。

该行重点支持了一大批扶贫再贷款项目工程。该县新丰果业、吉祥食品、江南华兴、新发食品等被人民银

行衡阳市中心支行评定为市级扶贫再贷款示范点，其中，江南华兴蔬菜种植基地通过了省级扶贫再贷款示范点验收。

该行还积极探索“互联网+贫困户”的扶贫工作新模式，以金融扶贫服务站联动电商渠道搭建支付平台，引导涉农企业在省电商服务公共平台扶贫专区开设店铺链接，带动工业品下乡、农产品进城，实现“电商”与精准扶贫深度融合，进一步做优农村电商孵化示范基地建设工程。同时，该行积极担当主联系行责任，2017年，在祁东县灵官镇枣园村创建了全市第一家“三站”融合服务站，截至目前该行已完成了31处“三站融合”共建，遍布了全县19个乡镇，累计实现助农取款、转账、缴费业务交易笔数41327笔，交易金额达6020.41万元，满足了近25万农户的金融服务需求。

中信银行

首推“2019·中信红财神节”

新年伊始，中信银行首次推出的金融产品大促主题活动——“2019·中信红财神节”正式拉开序幕。

本次活动将从1月持续至3月。期间，多款零售产品将陆续上新发售，周周有爆款。中信银行还特别打造了“约神券”“抢红包”“拿分红”“打榜赢年货”等超多福利及玩法，通过线上、线下网点全渠道联动，为客户带来不一样的金融消费狂欢和财富增值体验。

“抢爆款”“约神券”，财神节开启金融产品全线大促

主题活动期间，中信银行手机银行APP将上线“中信红财神节”主会场。该板块将持续上新系列明星产品，并通过“抢爆款”“约神券”等多种玩法，让客户省心省力买到过瘾。

针对不同人群的理财需求，中信银行将在每周精选不同爆款产品，从1分钱起购的“薪金煲”、到安心保本的大额存单产品，每周近10种爆款产品持续上新，满足多种理财需求。针对首次购买中信银行理财的新客户，中信银行推出精选产品，收益更优。

中信银行还打造了“约神券”和“福利大转盘”等趣味玩法，符合条件的客户有机会获得最高500点的“乐享券”，可以用于微信快捷支付、支付宝快捷支付、POS刷卡、Apple Pay支付等消费支付使用。此外，客户还可以参加福利大转盘，抽取无人机、红酒等丰富的节日礼品。

“中信红权益”等线上分会场，让客户享受更多福利

作为中信银行首次推出的“财神节”主题活动，中信红财神节不仅推

出了全线产品大促，更联动中信银行两大客户经营平台“中信红权益”和“躺赢能量榜”设置线上分会场，让客户更快实现新年财富增长小目标。

在“中信红权益”分会场，除了每月15日15点向达标客户开放的50余种权益产品兑换，中信银行还推出了权益大抽奖、权益加现金低价购买高品质产品、当月预约权益下月多得1个兑换资格等多重活动，让活动期间的达标客户享受到更多福利。

在“躺赢能量榜”分会场，客户在活动期间注册“躺赢能量榜”小程序，即可参加“做任务、攒能量、赢大奖”的打榜活动，有机会赢取苹果Macbook笔记本、电脑、大疆无人机、华为Mate20手机等十余种大奖。

线上线下联动，全渠道大促带来有温度的服务

除了中信银行手机银行App及两大线上分会场，中信红财神节期间，中信银行还将在全国网点开展福利大转盘以及腊八、小年等重点节日主题活动，通过线下网点的面对面交流互动，为客户带来更有温度的服务。

(中信银行衡阳分行供稿)