

祁东农商银行有个“邹司令”，在哪“带兵”哪里就打赢市场竞争战，请看——

“魔力行长”邹冬晖

■文/本报记者 张建新 通讯员 何 源 图/本报记者 黄 沐

狠角色。熟悉邹冬晖的人这般定义他。

狠在哪？似乎随便拎一个例子即可佐证。今年初，祁东农商银行举办开门红夺标大会，作为洪桥支行行长，邹冬晖举牌表示目标存款任务4000万元，自我夺标4000万元，总净增8000万元，此言一出台下一片哗然。毕竟，这可不是轻而易举的事。在大伙儿明里暗里盯着他的“操盘”中，洪桥支行5月末就奇迹般完成任务，各项存款净增上亿元，在一季度考核中名列全行第一。

有心细的同事梳理了一下他的履职成绩单发现，从9年前任城西支行负责人起，他就练出一副收拾“烂摊子”的好本领，在哪儿都能发挥好“指挥棒”的作用。自此，邹冬晖被同事们称为“邹司令”。

在市农商银行系统日前开展的“追梦路上奋斗者·最美员工”巡回宣讲中，“邹司令”以其盘活团队、激活业务的魅力获得广泛追捧。他到底有何“魔力”呢？



邹冬晖分享行长心得

创业创绩的“魔力”：从最末位到第一位

如同一个救火队长，哪里需要他就去哪里；如同一个魔术师，运筹之间便能给人惊喜。

2010年2月，邹冬晖担任原城西信用社负责人。彼时，这里顶着全行倒数第一的“帽子”，让想着争先创优的他，暗暗憋着一股劲。

“准备在县城买房，能不能做按揭？”

辖内青山村村民越问越多。而拒绝得多了，存款流失也在加速。无产品、无经验、无人员，“三无”网点打算争取在全行率先试点做住房按揭贷款。邹冬晖带领支行“摸着石头过河”，从最开始的明生小区“先行先试”，到如今开福苑等12个楼盘“遍地开花”，创新之路走通了。继而从“试点”成为“示范”，营业部、城关、归阳

等4个支行也跟着城西的脚步，相继加入托起“安居梦”的队伍。

2017年，该支行已与19家企业签订合作协议，累计为楼盘放款2.5亿元。邹冬晖选择归零，移步二手房按揭市场。当时，其他银行早已完成“圈地运动”，如何在夹缝中求得生存，市场新入者的机会并不多。仔细一琢磨，邹冬晖从客户提

获客粘客的“魔力”：从不进门到踏破门

既要留住传统客户，还要拓展年轻客户。摆摊集中宣传、街头散发传单、工地批量开卡，邹冬晖就这样开始了他“土味十足”的客户拓展。做起营销活动来，没有顶层政策，活动方案就自己设计；没有数据平台，走访问卷就自己印制；没有主持司仪，拉上音箱就自己献词。如今，支行人流量多起来了，业务量上来了，他满是欣慰。

“让客户影响客户”，从楼盘按揭贷款试行成功后总结出“1+N”经验，邹冬晖喜欢把这句话挂在嘴上。如何能与客户走得更近、贴得更亲？打开手机微信，列表里800多位好友，他摸索出一套“朋友圈营销法则”，推送“爱心下午茶”邀请，拍摄新春恭贺抖音……洪桥支行迅速“圈粉”无数。时不时，他会收到客户的

凝心聚力的“魔力”：从没人干到争着干

老刘就是其中之一。48岁的邹冬晖心知他们就是怕担责，不想放新贷款。他不愿说教这些老资格，自己带头干，拉着下属们一起分析问题、克服困难。

除了带头拓展业务，闲下来的时候，邹冬晖组织员工在食堂聚餐，去郊外踏青，为员工集体庆生等，也让支部“家味”渐浓。久而久之，大伙儿齐心

协力办好事了，绩效也上涨了，懒散作风逐渐去除，迟到早退的少了，周末加班多了，谈回报少了，讲贡献多了，3名老信贷员营销金额更是从0突破到千万元。

“他自己撸起袖子加油干树了好榜样，最硬的骨头也是他啃了，更能激发我们干事创业的雄心，另外很重要的一点是他会让跟着干活的不吃亏。”洪

高办贷效率的呼声中下手，以增值税发票为依据简化房屋的评估手续，办贷流程由30天压缩到10天甚至5天之内。而今祁东农商银行二手房按揭贷款已超过1.5亿元，占据全县96%的市场份额。

经过7年的不懈努力与拼搏，从最初单项考核第一到最后综合考核第一，城西也从全行排名垫底跃升至前列。

业务咨询和疑问，空闲时候他在朋友圈中给他们点个赞，评论上几句。就这样，客户对农商银行的信任逐步建立起来，邹冬晖感觉更加如鱼得水。

一年半的时间内，洪桥支行存款客户增加2129户，存款净增1亿元；贷款客户增加662户，新增贷款1.6亿元，连续四个季度综合考核名列全行第一。



广发银行获“年度最佳品牌建设银行”

近日，在由金融时报社主办的“2019新时代金融发展峰会暨中国金融机构品牌榜颁奖盛典”上，广发银行获“年度最佳品牌建设银行”，成为唯一获此殊荣的全国性商业银行。

“中国金融机构品牌榜·金龙奖”是全国性重要金融行业的年度评选活动。依托权威金融媒体的公信力，和国家级金融研究机构的专业智慧，集中专家和智库的价值判断，它成为金融界权威公正、认知度高、广受推崇的金融评选品牌。

广发银行为中国人寿集团成员单位，是一家国有控股的全国性股份制商业银行。2019年，在英国《银行家》杂志发布“2019年全球银行1000强”

排行中，广发银行位列全球1000家大银行排名第73位，较去年上升19位，名次创历史新高。世界品牌实验室(World Brand Lab)发布2019年“中国500最具价值品牌”，广发银行在该榜单银行类别排名第9位，在股份制银行中居于前列。

此次获评“年度最佳品牌建设银行”，广发实至名归。近年来，广发银行紧扣服务国家重大战略、服务实体经济、服务改善民生、助力脱贫攻坚等开展正面宣传。围绕“助力湾区腾飞 建设智慧城市”“保银协同 服务实体经济”“践行普惠金融 助力高质量发展”等主题，策划开展了北京、上海、广州、深圳等十家重点分行媒体采访及报

道，展现广发银行在落实国家政策、助力经济发展中的高质量转型成果。

同时，广发银行积极参与综合金融保险集团品牌建设，实现了银行品牌焕新升级，持续增强品牌软实力。作为中国人寿集团成员单位，广发银行坚持重振国寿战略方向，全面准确把握重振国寿战略的丰富内涵，将其融会贯通与品牌宣传工作中，充分发挥“综合金融、保银品牌协同”差异化优势，推动广发银行品牌影响力再上新台阶，为综合性金融保险集团品牌建设贡献广发力量。

此外，广发银行坚持以客户为先，创新产品和服务，努力将无形的金融产品转化为可触摸的情感体验，助力人民美好生活。2019年，广发银行品牌输

中国邮政储蓄银行大力挖潜新零售——

让客户感受到“金融如水”

联网平台联合发行联名借记卡、信用卡、ETC等，共享资源、互通权益、相互引流、深度活客；在科技应用上，推进云计算和大数据应用，深化客户画像、精准营销、大数据风控和决策分析。

日前，邮储银行与战略投资者蚂蚁金服签署了全面深化战略合作协议，将在此前合作的基础上，进一步加强金融业务和金融科技领域的合作。双方将建设联合实验室，共同探索金融科技创新，在网络安全、网点智慧化转型等方面开展广泛交流与合作。

近年来，邮储银行与腾讯在微信银行、聚合支付——邮惠付O2O平台、邮惠生活用户权益APP、腾讯联名运营卡、线下新零售体验中心等多方面进行了深入合作，提升了双方客户的体验。

邮储银行具有独特的资源禀赋和鲜

明的零售特色。数据显示，邮储银行拥有近4万个网点并共享邮政集团旗下邮政网点、60余万个邮政加盟店，拥有6亿客户，且71%的客户分布在三四线城市及县域地区，下沉市场基础牢固。

据介绍，邮储银行依托其天然优势，通过开放合作，正在打造“邮储食堂”、泛生活平台“邮储YOU生活”、开放式缴费平台三大平台，构建“金融+服务”的智慧生态圈，加速推进新零售转型。

邮储银行依托“邮储食堂”，通过总对总、供应商直供产品和服务的方式，为供需两端提供便利，为会员提供增值服务。目前“邮储食堂”会员已突破900万人，未来致力于发展成为客户规模达亿级的平台。泛生活平台“邮储YOU生活”，将涵盖多维度的金融和生活场景，把优质金融服务与高频生活

需要紧密融合，让客户真正感受到“金融如水，无处不在”。此外，邮储银行打造了开放式缴费平台，依托广阔的县域市场，通过与第三方机构开放合作，打破缴费业务原有的封闭模式，开启互联网场景化服务的转变，将金融服务无缝嵌入民生消费场景。

在本次论坛上，邮储银行还发布了以“美好生活，暖心随行”为理念的手机银行5.0版本。手机银行5.0在功能上进一步升级。例如，服务速度更快，客户转账无需键盘输入卡号，对着银行卡片拍照即可进行OCR识别，卡号自动反显，操作更便捷；服务更有温度，将人工服务嵌入手机银行，与智能服务相结合；客户更有粘度，线上手机银行定位附近加油站，线下加油、线上支付，方便快捷省心。

(邮储银行衡阳市分行供稿)

衡阳市金融信用信息服务中心

Hengyang Financial Credit Information Service Center

金融

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
中国银保监会衡阳监管分局
衡阳日报社
衡阳市金融信用信息服务中心 协办

主办

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

衡南浦发村镇银行：

7年累投 34亿元壮大县域经济

本报讯（记者 张建新）12月19日上午，记者从衡南浦发村镇银行七周年庆祝活动中了解到，自2012年12月19日正式营业，该行累计投放34亿元，有力助推衡南县“四区一花园”建设，支持当地实体经济的发展。

数据显示，该行存款余额从2012年底的1.91亿元到目前的9.8亿元，在全国28家浦发系村镇银行中名列前茅，在2017至2018年期间实现了存款结构性改革，目前储蓄存款余额达到5.16亿元。贷款余额从2012年底的8万元到目前的5.41亿元，贷款户数达到2300多户，户均贷款为22.87万元，实现了小额分散、“浦”惠三农。七年来，该行累计投放贷款34.8亿元，累计纳税4100万元。

据悉，入驻衡南以来，该行陆续开发出了一系列适应市场需求的信

贷产品，如适合个体经济贷款的“商超通”“年年红”，适合小微企业的“金园通”“结算贷”，适合农业生产贷款的“养殖通”“创业贷”“银保贷”，合适大宗消费的“金农房”“公务贷”“置业贷”等。2014年，该行携手银联公司共同开发金融IC卡；2015年，该行荣获中国村镇银行发展论坛组委会颁发的全国村镇银行三农与小微企业优秀单位，同年第一家支行三塘支行顺利开业，抓住时机不断强化县域经济的支持与贡献；2017年荣获全国村镇银行金融产品与服务创新奖；2018年，荣获“衡阳市模范职工小家”“行业品牌标兵媒体重点推介金融机构”“绩效评估优秀单位”称号；今年，该行顺利通过合格审慎评估，被全国市场利率定价自律机制吸收为基础成员，成为湖南省唯一一家入选的村镇银行。

今天不到账取消其福利？有诈！

常宁农商银行城关支行成功拦截一起电信诈骗，为客户挽损26万元

本报讯（通讯员 杨芬）近日，常宁农商银行城关支行成功拦截一起电信诈骗，使客户免遭经济损失26万元。

当日上午，一名女士急急忙忙地跑到城关支行要求办理26万元的便民卡放款和转账业务。办理业务期间，她一直在打电话，柜员殷慧玲隐约听到对方多次催促其“快点转账”“今天不到账取消其福利、代理等级”等疑似传销模式话语。凭借多年的柜台工作经验和防范诈骗知识，殷慧玲怀疑该女士可能遭遇了电信诈骗，将其引导至人员较少的信贷支付专窗处进一步核实。接收

到暗示后，信贷支付专窗口柜员方鹏对该女士本次借款用途展开询问。该女士称自己要贷款做一笔大生意，需先贷款进货再开店，和她合作的有一个几十人的团队，团队里有总代理和分代理，这次生意可挣200余万元。

确认其遭遇电信诈骗后，方鹏立即向支行行长张林武汇报，多人共同劝说该女士，告知其传销诈骗一些常见的作案手法，并联系上其家人和朋友，同他们一起做夏女士思想工作。最终，夏女士意识到自己被骗，放弃转账，对网员工连连道谢。



12月23日，农行衡阳县支行相关人员冒着严寒走进库宗桥玩市村，向村民宣传移动支付工具的使用方法。据悉，近年来，农行衡阳分行根据客户需求，创新金融产品，着力加快电子银行、手机银行、无线POS等移动电子交易工具的推广，逐步搭建起了多渠道、广覆盖的现代支付结算体系。

■关细林 谢清林 摄

中国银行保险监督管理委员会 衡阳监管分局公告

经中国银行保险监督管理委员会衡阳监管分局批准，对长沙银行股份有限公司衡阳县支行颁发《中华人民共和国金融许可证》。业务范围：许可该机构经营中国银行保险监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。现予以公告。

长沙银行股份有限公司衡阳县支行
机构编码：B0192S34304004
许可证流水号：00673136
住所：衡阳市衡阳县西渡镇清江中路天鹅丽都小区1栋一层
发证机关：中国银行保险监督管理委员会衡阳监管分局
发证日期：2019年12月20日