

# 追求卓越的践行者

## ——记“全国金融五一劳动奖章”获得者姚治宇

在长沙岳麓山下,一个中国银行湖南省分行辖属的二级机构,在短短五年时间,存款规模增长近15倍,贷款规模增长近14倍,年创净收入增长逾20倍,跃升为湖南中行业务规模最大、经营效益最佳的二级机构,创造出了发展的“麓谷速度”,在长沙河西成为同业标杆。这个机构就是中国银行长沙市麓谷支行。

近日,该行行长姚治宇被中国金融工会全国委员会评为全国金融五一劳动奖章,是湖南省同业唯一获此殊荣的二级行行长。麓谷支行坚持“务实创新,敢争第一”,五年的快速发展就是对中国银行“追求卓越”核心价值观的最好诠释。

■记者 梁兴 通讯员 戴超峰 许畅

基金资讯

### 天弘基金 互联网金融产品提供者

作为基金公司,天弘基金很早就提出以电子商务作为战略发展方向。作为资产管理机构,天弘怎么拥抱互联网金融?我们的答案是做互联网金融产品的提供者,增利宝就是我们的第一个产品。

对于客户来讲,增利宝就是一个一站式的理财购物支付的解决方案。第一,叫转入即可增值。转入余额宝,你的钱就开始按照基金的规则运作,就可以享受货币基金的投资收益。第二,可直接用于购物支付。过去没有增利宝的时候,网络购物人群的零花钱只能用来购物或者支付;现在有了增利宝之后,网购人群在购物和支付之前可以把钱先放到余额宝,申购我们的增利宝货币基金来增值,当需要购物和支付的时候,它可当钱使。

■记者 黄文成

### 长城货币基金 全天24小时可随时取现

5月经济数据显示,CPI同比增长2.1%,涨幅比上月回落了0.3个百分点。对此,理财专家表示,CPI下降表明我国经济活力疲软,但CPI的下降不代表通胀预期下降,通胀仍是我们避不开的话题。

目前,安全性高、流动性高、收益稳定性高的“三高”类货币基金是我们财产的避风港,尤其是能够24小时随时取现的长城货币基金等。通胀不断侵蚀着我们的财富,如何让“钱生钱”在生活中尤为重要。传统上,将钱存入银行是我们保护财产的手段,但0.35%的活期存款利率实在难以跑赢通胀。值得庆幸的是,收益能够达到3%-4%的货币基金能够有效战胜通胀。而且,随着货币基金“T+0”实时赎回的出现,我们也不要再担心急用钱取现。

■记者 黄文成

### 交银荣安保本 每10份分红0.4元

今年以来,A股市场呈现结构性行情,债券市场也面临多变的行情节奏。在结构市中,一些进可攻、退可守的保本型基金凭借灵活的配置策略为投资者赚取不菲收益。

交银施罗德近日发布公告称,在成立一周年之际,交银荣安保本基金近期拟实施分红,每10份分红0.4元,分红基准日为6月14日,权益登记日和除息日为6月20日,现金红利发放日为6月24日,在震荡市中助投资者落袋为安。据悉,交银荣安保本基金成立于2012年6月20日,截至20日该基金成立已满一年。自成立以来业绩始终稳定位居前列,银河证券数据显示,截至今年6月14日,在成立不到一年的时间内,交银荣安保本基金的总回报率已经达到了7.55%。

■记者 黄文成



“全国金融五一劳动奖章”获得者姚治宇。

### 从押运保卫到县支行行长,他相信奋斗的力量

作为湖南省青年企业家协会会员和中国银行湖南省分行青年联合会副主席,姚治宇在今年五四青年节跟青年员工分享了自己的成长经历。

“1992年底,我从部队转业回到家乡,有幸进入当时刚刚组建的中国银行宁乡县支行工作,因为没有专业学历,刚开始是做保卫守押。”因为不甘心只做些银行的“边缘性工作”,天生不服输的他一边做保卫一边学习业务知识,后来被领导赏识调

到了业务岗位,开始学习信贷业务。深知机会得之不易的他加倍努力学习,出色的业绩让他很快成为了一名储蓄所主任。

凭着这股干劲,1999年,姚治宇成为中行全省系统内最年轻的县支行行长,并在7年时间将县支行的存款规模从6000多万做到了10亿元,连续多年排名全省县支行第一。他说,“能从一名保卫一步步向前走,我非常感恩中国银行这个平台,你只要努力,就能在这里找到舞台,所以我对

自己的要求就是要做就做到最好。”

在银行基层摸爬滚打20年,姚治宇对市场、同业和客户的变化非常敏感,“国有银行的历史优越感已经不复存在,时代在变化,行业也在发生剧变,银行的渠道、服务、产品和功能稍微落后,发展就会陷入被动,对市场的调研不充分、判断不准确都有可能造成极大的损失。”他时常提醒自己的队伍,做银行工作一定要务实,一定要时刻保持危机感。

### 河西同业看中行 勇敢探索行业发展趋势

作为百年中行基层机构负责人,姚治宇每天都会关注财经新闻。他认为,金融最尖端的动向就是基层发展业务的风向标,一步领先,步步领先。最近他很关注上海外滩金融峰会的新闻。“现在到处都在研究未来的金融市场,基于互联网特别是移动互联网的金融服务肯定是未来的发展方向,我一直在思考未来我们的营业网点还能做什么?我们该如何赢取先机?我觉得思想领先是最关键的。”

姚治宇最近在麓谷支行全力推动“河西同业看中行”项目,“我们想做到同业领先,必须在网络金融上做出新文章。”姚治宇很有前瞻性地分析道,“未来10年的金融发展,肯定是网络替代物理渠道的趋势,那以后我们的网点还能做什么?我想服务是不可替代的。”在姚治宇的推动下,中国银行长沙市麓谷支行正在探索“云管理”和“云服务”模式。

“我相信,这是一种有效实践,能提高员工满意度和客户满意度,让客户随时、随地、随心得到我行全方位的服务。”姚治宇信心满满地说。



### 从老么到老大,“金融拓荒者”心中只有目标

2008年3月,37岁的姚治宇奉命组建中行长沙市麓谷支行,以长株潭城市群两型社会建设综合配套改革为契机,探索两型背景下金融与现代经济融合共进、科学发展的新路径。

组建之初,支行基础薄弱,条件艰苦,人员紧缺,困难重重。“麓谷支行是中国银行在整个长沙河西的管辖机构,但组建时我们没有自己的办公楼,姚行长跟我们中层干部都是几个人挤一间租来的十几平方米的办公室。我记得他对我说过一句话:陈琼,你来麓谷是来吃香的,但是我很喜欢你这样热爱麓谷和愿意为麓谷付出的人。”麓谷支行业务管理部主任陈琼告诉记者。

业务交接,政府拜访,客

户营销,网点建设,干部选聘,机关组建,经历了组建之初的干部员工至今仍然记忆犹新,每当讲到这些往事,就如同革命前辈讲长征一般自豪。“姚行长曾带领我们辗转多地营销客户,一笔揽入18亿元存款,我们团队曾经连续一周通宵加班作业,放贷200多笔。”麓谷支行下辖的财院路支行行长魏振波回忆。在员工眼里,军人出身的姚治宇时刻充满工作激情,学习能力强,工作要求高,做事雷厉风行,经常能提出新的目标和工作理念。

走进麓谷支行位于麓谷信息港新办公楼的荣誉室,迎面就是五年来的奋斗目标,2009年“一年再造一个麓谷支行”,2010年“崛起大河西,挺进一类行”……“麓谷

支行自组建开始就坚持贯彻‘活得有目标、活得有激情、真诚地用心提携他人’的工作理念。我们一年一个新目标,一年一个新跨越。”姚治宇坦言这是借用了美国通用电气前CEO伊梅尔特的理念,但他非常自豪现在的麓谷支行在树立目标、开拓奋进、分享成功的良性循环中找到了自己的发展之路。

五年多来,姚治宇带领支行成功实现了转型和跨越,取得了非凡的业绩。麓谷支行连续四年荣获湖南省分行“先进单位”、“卓越集体”,连续三年绩效考核全省第一。姚治宇本人也连续多次被湖南省分行评为优秀管理者、优秀党务工作者。2012年10月他当选为长沙市岳麓区第四届人大代表。