

长沙银行：做湖南人的“主办银行”

历史从来都是在改革中奋进，在创新中前行。经济金融新常态下，利率市场化、人民币国际化、互联网金融、金融竞争急剧加大等复杂外部形势，让银行犹如“夹缝中求生存”。

物不因不生，不革不成。在长沙银行看来，这是“危”，更是“机”。截至2016年12月31日，长沙银行资产规模跻身全国省会城市商业银行前五名，存款总额跃升全省第五，企业存款位列全省第一，实现了市场地位的新突破。

百舸争流，奋楫者先。在“三年翻一番、十年过万亿、领跑中西部、挺进十二强”战略目标指引下，战略定位为“湖南人的主办银行”的长沙银行，提出打造“智慧金融、县域金融、科技金融、绿色金融”四大特色战略品牌，描绘了“智造快乐”的蓝图，也为地方经济加速转型发展注入“新动能”。

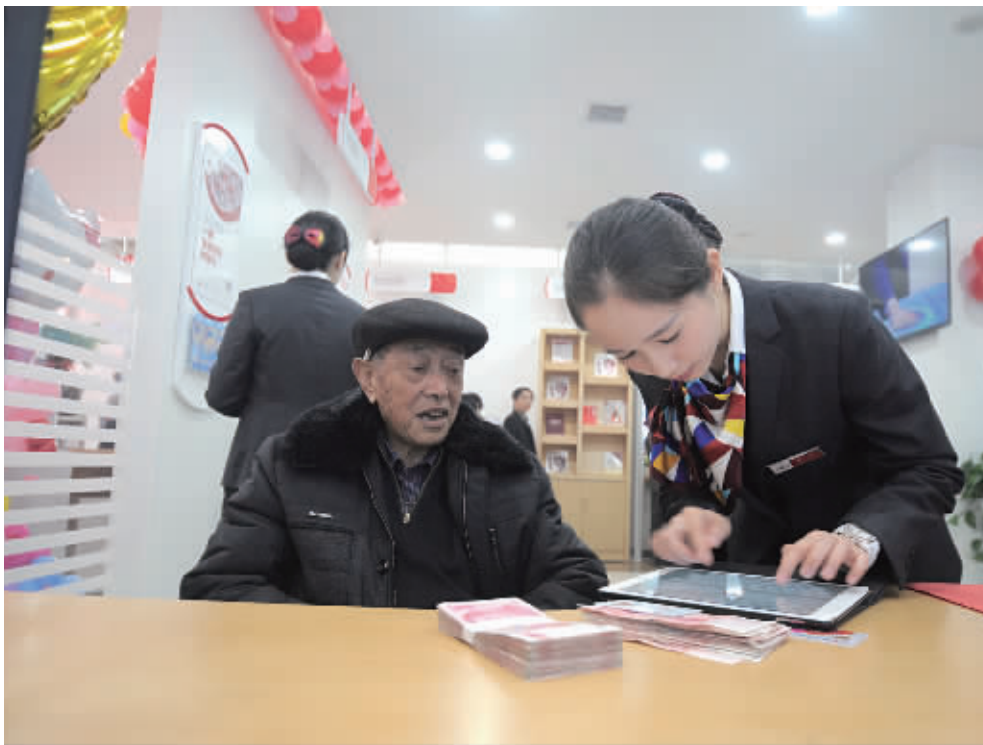
■记者 潘海涛
通讯员 滕江江

深耕湖南 实现全省市州全覆盖

作为湖南首家区域性股份制商业银行，长沙银行生于长沙、根扎湖南。伴随着机构向全省市州的布局延伸，长沙银行发挥地缘优势，把深耕湖南落到了实处。

在益阳，通过资产负债联动、表内表外联动、对公对私联动，长沙银行市场份额跃居当地股份制银行之首；在怀化，通过全面开展公路运输、税务、交投、城投等业务，长沙银行落户仅两年即成当地“黑马”；在浏阳，依托社保卡发放开展的精准营销，把业务做到一村一户，长沙银行成为老百姓心中的金融名片。

为了真正做到“湖南人的主办银行”，长沙银行依托新设机构、社区银行、助农取款点的布设，加快机构布局和业务延伸拓展，勇于向同业较少涉足的县城乡镇延伸金融触角。长沙银行2016年设立了衡阳分行和张家界分行，积极筹备岳阳分行，即将实现全省市州全覆盖；新设立26家一级支行，完成省内县域市场52%的覆盖；新设立42家社区支行、16家自助银行、设立助农取款点50家。



长沙银行浏阳北盛社区支行为当地居民提供金融服务。

构建四大特色品牌，发力供给侧改革

作为湖南省最大的地方法人金融机构，2016年，长沙银行正式提出构建“智慧金融、县域金融、科技金融、绿色金融”四大特色战略品牌。长沙银行董事长朱玉国表示，支持供给侧结构性改革，提升金融服务供给质量和效益，在服务实体经济、助力供给侧改革的同时，实现自身创新发展。

在智慧金融上优服务，提升用户体验。2016年开始陆续出现在长沙银行网点的“Pad移动柜台”、“快柜”得到了客户的青睐，直观感受就是办得快了、排队少了，其对客流分流高峰期达到70%。同时，以e钱庄为代表的网络金融不断发力，2016年，长沙银行网络金融用户达到175万，交易量达到8000亿元，线上理财销售达到460亿元，占比60%，基金存量达到15亿元。一个依托智慧厅堂、网络银行、智能贷款和智慧生活的线上线下结合、以数据驱动的智慧金融生态圈正在形成。

提前布局敢为人先，在创新中做大做强

长沙银行不断拓展发展空间。2016年底，由长沙银行作为发起人之一、由长沙银行控股的湖南长银五八消费金融股份有限公司拿到牌照，获准筹建，2017年将正式开业。这是湖南省第一家、也是全国第21家持牌消费金融公司，将瞄准目前消费金融的潜力，开展个人消费贷款业务。至此，长沙银行再为湖南金融“全牌照”添加了一块重要版图。

创新，一场没有终点的马拉松。当前，我国银行业经营环境发生了巨大变化，对创新发展提出了更高的要求。

在县域金融上谋特色，差异发展惠万家。长沙银行致力于撬动各方资源，支持县域企业发展，提升县域特色经济活力。宁乡园区众多，长沙银行通过创新“1+N”，长沙银行创新实施产业发展基金、风险补偿基金、“贷款+保险”、“贷款+担保+风险补偿”、“互联网+产业金融”等五种小微金融模式，为园区小微企业提供“专项信贷额度、专项优惠政策、专项审批通道、专项风险容忍度”的“四专”定制服务。截止到2016年末，“1+N”模式在全省投放133.7亿元。

在科技金融上促提升，定制服务支持“双创”。常德的卷烟包装企业金德镭射手握十余项专利却掣肘于资金短缺。长沙银行引入科技担保和风险补偿基金，首次推出“专利权质押”贷款，让该企业通过“无铝内衬纸”一项专利，获得300万元贷款。“大众创业、万众创新”

2016年，长沙银行顺应市场需求，推出60秒极速放款的个人消费信贷产品快乐秒贷；与苹果、华为、小米合作推出各类手机支付产品；智能存取系列产品随手存、随心取；借助互联网平台和金融大数据，上线小微贷款“税e融”等一系列创新金融产品。

长沙银行从传统银行业务加速向综合经营模式转型，与政府部门、重点企业开展投行业务、战略合作等，致力于提供一站式、全方位的金融服务。

长沙地铁6号线去年12月

让科技企业成为经济热点，顺应形势，2016年，长沙银行将长沙科技支行升格为首个专营直属支行，并筹备硅谷支行，定位为投贷联动专营支行，专注服务去年落地长沙的创新创业服务平台58众创空间，也成为第一家进驻的银行机构。截至2016年末，仅长沙的科技支行累计信贷投放106亿元。

在绿色金融上勇担当，做可持续发展先锋。2016年4月，永清长银环保产业基金成立，总规模15亿元，这也是长沙银行第一笔产业基金的落地。目前，长沙银行形成了以远大住工等为代表的节能型企业、以永清环保等为代表的污染防治型企业、以邦普循环等为代表的资源节约与循环利用型企业、以长沙轨道交通等为代表的清洁交通企业、以汝城水电等为代表的清洁能源企业、以湖南水运建设投资公司等为代表的生态保护和适应气候变化企业六大绿色金融业务板块。

开工建设，长沙银行成为银团贷款主牵头行之一，贷款金额225亿元，占建设总投资的60%，长沙银行将确保资金到位保证工程顺利开展。

2016年，长沙银行还通过大力发展债务融资工具、结构化融资、资产证券化等满足客户需求，开展了政府资本、社会资本和银行资本合作的PPP产业基金新模式，成立株洲城发集团PPP项目开发基金22.5亿元。岳阳洞庭建设PPN、友阿CP、麓山城投PPN、怀化交投MTN和PPN等项目进入承做阶段。

延伸阅读

银行业已呈现显而易见的差异性

有观点认为，当下我国金融业竞争激烈，产品同质化日趋严重，“洗牌”潮流或许也将蔓延到银行中来。

其实，所谓横看成岭侧成峰，远近高低各不同，粗略看起来，容易产生所谓金融业同质化竞争的误解，实质上进入供给侧改革深水区的金融业，日益呈现出显而易见的差异性。例如绩效的差异性，即便从上市银行看，业绩也不是齐步走，而是差异巨大；例如规模和服务客户定位的差异性，有巨无霸大户的银行，也有服务于小微的银行；例如金融技术的运用，有网络银行，轻松型交易银行也有传统银行；例如金融产品的差异性，有侧重于金融同业的产品，有注重核心层战略客户解决方案的产品，也有服务于市民的理财产品，即便是银行提供的理财产品，其期限和风险收益也差异颇大，需要慧眼识珠。因此一句同质化的流行说法，容易导致客户对银行的能力、服务和产品甄别的粗疏化。

银行虽多，却已各有不同。那么，城商行如何通过差异化，发掘和发挥自身的核心竞争力，实现长足发展？以长沙银行为例，战略、服务、产品和竞争的差异化是近20年来的立身立行之本，未来围绕差异化的深耕也不会停。一是加速成为上市银行，这仍然是区域股份制银行确立品牌影响力，增强资本能力和公众认知的重要途径。二是致力成为“湖南人的主办银行”，发挥本土银行接地气、服水土的特性，在湖南地区努力实现最大客户基数、最强客户黏性、最高客户价值，厚植发展根基。三是治理结构创新的银行，在推动智慧银行建设的同时，以已建和拟建的村镇银行、消费金融和融资租赁等子公司打造业务做得好、风控控得住的银行控股平台。四是产品量身定做的银行，不同的客户对金融服务和产品有不同需求，针对战略客户、核心客户、小微和个人客户，将提升产品创新设计能力，与客户共享共担共成长。

■长沙银行首席经济学家 钟伟