

初心如磐映三湘

建行湖南省分行践行中国特色金融文化纪实

建湘轩 黄利飞

2019年，中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平对张富清同志先进事迹作出重要指示强调，老英雄张富清60多年深藏功名，一辈子坚守初心、不改本色，事迹感人。在部队，他保家卫国；到地方，他为民造福。他用自己的朴实纯粹、淡泊名利书写了精彩人生，是广大部队官兵和退役军人学习的榜样。要积极弘扬奉献精神，凝聚起万众一心奋斗新时代的强大力量。

2026年5月24日，建行第七个“学习张富清日”如期而至。当我们再次走近这位老英雄，那段穿越时空的精神回响，依然激荡人心。张富清老英雄，以纯粹的精神富足构筑人生的高度，以清贫的物质选择丈量信仰的深度。在湖南，在三湘四水之间，有一群人正以他为镜，把“听党话、跟党走”的忠诚信仰和“一心为民”的朴素信念，写进了每一天的平凡工作里。

他们，就是建设银行湖南省分行的员工们。

近年来，建行湖南省分行传承红色基因，常态化开展学习宣传张富清同志先进事迹，全行共成立张富清金融服务队541支、张富清党员突击队546支、张富清服务示范岗756个，今年以来累计组织开展相关活动4298次。他们大力弘扬中国特色金融文化，各板块条线攻坚克难、争先创优，各级干部在重大攻坚中勇挑重担、冲锋在前，以“只当先进、绝不落后”的奋斗者姿态，凝聚起砥砺奋进的磅礴力量。他们坚持“以客户为中心”，在做好金融“五篇大文章”、推进一体化综合经营中表现突出，提供高质量、高效率综合服务，打造发展新动能新优势。

界牌陶瓷，是衡阳一张历史悠久的文化名片。这里窑火千年不熄，泥土在一代代手艺人的指尖变成精美的瓷器。然而，传统产业要焕发新生，离不开金融的活水。

有的企业想更新生产线，却苦于资金缺口；有的合作社想更换节能环保的窑炉，需要一笔不小的投入；还有的小微商

户在旺季前需要周转资金，急得团团转。每一家情况不同，服务队的答案只有一个：一户一策，跟进到底。

“我们不是坐在办公室里放贷款，而是真正走到窑火边，去感受他们的急难愁盼。”建行衡阳市分行“张富清金融服务队”这样表述。就这样，几年下来，建行衡阳市分行累计为陶瓷产业投放贷款400余

笔，金额1.49亿元。这组数字背后，是一条产业链的更新换代，也是一座千年窑乡继续向前的底气。

不仅如此，服务队还把金融温暖延伸到更广阔的群众中去。他们累计开展特色公益活动900余场，服务劳动者和社会公众超100万人次。



▲ 建行衡阳市分行“张富清金融服务队”在窑炉边现场办公。

▲ 建行湖南省分行个人金融部“张富清金融服务队”走访商户。

智慧食堂里的民生情怀

破解了商户结算繁琐、融资门槛高等难题。

一个典型的案例是与某零食行业品牌商户的合作。通过服务模式落地，他们签约收单商户9987家，年交易额达301.86亿元，还有235个加盟商成功办理普惠贷款1.52亿元。数字的背后，是金融与实体经营的深度融合，是无数小微经营主体的切实受益。

而最让老百姓有获得感的，是他们在民生支付服务场景上的深耕。大力推进智

慧食堂项目建设，已累计落地5033个食堂项目，服务群众超70万户。这个系统通过搭建闭环监管服务体系，实现餐费资金专款专用、全程可溯源，既方便了职工、师生及老年群体日常就餐，又有效解决了单位食堂资金监管的难点。一位在学校工作的老师感慨：“以前孩子带饭卡怕丢、怕忘，现在刷脸就能吃饭，家长手机上随时能看到消费记录，既方便又放心。”



▼ 建行湘潭县支行“张富清金融服务队”上门走访湖南金利源新材料科技有限公司。

莲乡深处的“知产”变“资产”

湘潭县是著名的“莲乡”，也是新材料产业蓬勃发展的热土。金利源新材料有限公司，是一家专注环保聚氨酯树脂研发生产的高新技术企业。一个由博士、硕士组成的研发团队，拥有近30项专利，产品广泛应用于印刷油墨、环保涂装等领域。然而，在扩产升级的关键时期，企业遭遇了资金周转困难、抵押物不足的瓶颈。

得知情况后，建行湘潭县支行“张富清金融服务队”第一时间上门走访对接。他们没有用传统的抵押物思维去衡量这家企

业，而是看到了那些专利背后的价值。他们为企业量身申报了“善新贷”产品，仅用时3天便投放了1000万元信用贷款。企业负责人激动地说：“没想到我们的专利真的能变成钱！”这正是把“知产”变为“资产”的生动实践。

金利源的成长，只是服务县域新材料产业的一个缩影。截至2025年末，湘潭县

支行已累计走访对接县域新材料企业65户，实现授信43户，授信覆盖率超过80%。金融活水精准浇灌着县域特色产业，让一棵棵“金利源”在这片土地上茁壮成长。



一个人的“三个称呼”

在建行常德市分行高山街支行，有一位被大家亲切地称为“郑经理、郑老师、郑学委”的老员工。她叫郑大平，已经在这里工作了27年。

作为“郑经理”，她传承的是“把群众当亲人”的赤诚。高山街支行扎根老城区，老年客户特别多。有一次，97岁的抗美援朝老兵宋爷爷因为丢失了社保卡，寝食难安。郑大平知道后，第一时间上门服务，用专业高效的举措为老人解了忧。

作为“郑老师”，她传承的是“薪火相传”的奉献。她把自己多年实操经验梳理成了同事们争相研读的“业务秘籍”。在大家的共同努力下，高山街支行两度获评市分行季度服务优胜网点，还拿下了省分行五星网点的荣誉。

作为“郑学委”，她传承的是“带头冲锋”的担当。2025年客服经理等级评定备考期间，她主动请缨担任学习委员，带领青年同事利用碎片时间每日刷题打卡，建立“周一考”常态化检验机制，查漏补缺、精准补强，最终四名参考员工全员通过。

“我会继续扎根一线，把这份宝贵的精神财富，化作更多暖心的服务、过硬的本领和奋进的力量。”郑大平这样说道。



▲ 郑大平上门服务抗美援朝老兵。



▲ 廖子怡（左）在“智汇潇湘 才聚湖南”成都站专场活动现场。



▲ 刘凤近距离服务快递小哥。

以笔为旗的文化践行者

长沙华兴支行廖子怡的战场不仅在柜台和客户之间，更在笔尖和思想的深处。

她把自己的笔杆子对准了服务国家战略的第一线。2024年以来，她紧扣湖南“年轻人友好省份”建设和长沙全球研发中心城市布局，挖掘金融服务大学生创新创业的一个个鲜活案例，系统提炼出“金融+孵化+产业+教育”的一站式服务模式。不仅入选中银协“培育新质生产力”主题成果调研素材，更是受共青团湖南省委邀请参加“智汇潇湘 才聚湖南”人才招引活动，向高校和创业者推介华兴双创品牌。她主笔的《金融赋能双创，服务助梦成才》实践案例，于2026年成功入选中国金融思想政治工作研究会首批中国特色金融文化示范案例，成为全行以金融文化实践赋能新质生产力的标杆成果。

她发挥自己多年的基层业务经验，深入支行走访，把业务部门医保服务的亮点提炼转化为通俗易懂的宣传脚本，配合业务部门组织张富清金融服务队走进企业、社区，线上线下联动，让复杂的医保政策真正入脑入心。

廿年坚守的“五星级”客户经理

刘佳，2004年参加工作，在建行湘西自治州分行扎根基层整整22年，现任营业部个人客户经理。她一直以张富清同志为榜样，沉在一线、务实干事，把金融服务送到群众心坎上。

2023年转岗客户经理以来，她用心服务客户600余名，她先后6次获评州分行优秀员工，连续8次获评省分行五星级客户经理，还斩获了总行2025年首季综合金融服务优秀零售个人的荣誉。

她服务的客户中老年人居多。每月10日，她都会专门抽出时间，手把手帮老人们办理线上权益领取。她耐心讲解操作步骤，为每位老人手写便签，同时还不忘做好反诈宣传，守护好老人的养老钱。独居的张阿姨，从最初连手机都不会用的“手机小白”，到如今能熟练使用手机银行办理业务，常常对别人说：“有刘佳在，我心里就踏实。”

22年深耕一线，刘佳始终坚信，学习张富清同志先进事迹，不在空话里，而在每一次坚守、每一次贴心服务、每一项实打实的业绩中。

▲ 刘佳把金融服务送到群众心坎上。

二十万公里奋斗路

互联网平台经济是当下城市发展最具活力的新业态，也是建行长沙车站北路支行刘凤重点深耕的领域。他带领团队常年奔走市场前沿，足迹遍布北京、上海、深圳等地，服务半径跨越上千公里，累计行程超过20万公里。他用脚步丈量市场，用实干对接客户需求。

他们聚焦互联网金融创新，成功对接跨境支付龙头企业空中云汇，联合总行共同打造了“全额到账个人跨境汇款”产品，成为行业内跨境支付标杆产品。同时，贯彻“圈链群”打法，2025年与美团深度生态共建，围绕联名信用卡、数字人民币、骑手代发、智慧食堂等场景精准发力。同时，主动下沉市场，常态化走进美团骑手站点、走访沿街小微商户，针对商家对账繁琐、经营管理效率偏低的痛点，他们牵头落地了“商家生意卡”项目，惠及300万户小微主体，切实为商户减负增效，守护新就业群体的金融权益。

“服务无边界、奋斗无止境”——这是刘凤的座右铭。他将持续聚焦互联网平台企业服务，以实干担当做好金融服务，彰显新时代基层金融人的初心与使命。

从衡阳的窑火边，到湘潭的莲乡深处；从常德的老城区，到湘西的大山之间；从智慧食堂的人间烟火，到互联网平台的经济前沿；从廖子怡笔下的文化赋能，到每一位普通建行人的默默坚守——建行湖南省分行的张富清金融服务队、党员突击队、服务示范岗，正以无数个“郑大平”“刘佳”“刘凤”的平凡坚守，汇聚成一股磅礴的力量。

他们或许没有惊天动地的壮举，却在每一次上门服务、每一笔精准放款、每一次耐心讲解中，让学习张富清同志的精神力量在三湘大地上生生不息、薪火相传。这，就是新时代金融人对英雄最好的致敬。