

# 沉下去接地气, 做家门口的惠民银行

## ——专访长沙银行董事长张智勇



长沙银行董事长张智勇。

金融脱媒、利率市场化、民营银行破冰……2013年, 金融业态的变革持续加速, 亦从纵深层面考验众多银行家的智慧和眼光。

业态在变, 竞争格局在变, 但前行的目标依旧笃定。长沙银行董事长张智勇在接受本报记者采访时直言, 长沙银行要保持年均25%左右的增长, 实现“十年过万亿”目标, 成为湖南“四化两型”建设和长沙打造“中西部区域金融中心”的地方龙头银行和标志性银行。

而对普通市民来说, 更具吸引力的还在于: 长沙银行沉下去接地气, 正在全力打造“您家门口的惠民银行”。比如, 其小微金融未来三年授信规模将达到100亿; 其社区金融三年内设立300家社区银行, 将覆盖长沙80%以上社区。

### 便民惠民 把银行开到您的家门口

某一天, 你的存款、取款、结算、理财、小微贷款等方面的需求, 是否可以在三五分钟内解决呢? 答案是肯定的, 通过你身边的社区银行即可办理。

眼下, 长沙银行正着力在服务渠道上更亲近居民和小微企业。长沙银行董事长张智勇介绍, 长沙银行加快推进平台数字化, 让多元化渠道体系为市民和小微企业提供更方便的服务, 其中社区银行就是载体之一, 将能解决居民90%的金融需求。

按计划, 该行今年要筹建50家社区银行网点, 3年内争取设立300家, 并以商业合作社方式服务社区内的小微企业。

此外, 长沙银行着力打造移动金融“一掌通”、民生金融“一卡通”, 也给普通居民带来便利实惠。该行推出的“掌钱”、“手机付”业务已实现移动支付、移动电子商务、移动金融服务等综合功能, 涵盖了线上线下支付、各项缴费、彩票购买、移动收银等功能, 市民可以零门槛、零收费、零距离使用。

张智勇说, 下一阶段, 该行

将致力于以社保卡为核心, 将社保、医保、公交、轨道交通等功能深度整合, 让广大市民实现“一卡在手, 畅通无阻”。

值得一提的是, 长沙银行率先减免9个业务类别、30余项服务收费, “芙蓉卡跨行取款0手续费”更是享誉星城; 累计发放个人创业贷款、转账支付信用卡和个人循环授信124亿余元, 解决了数千家个体工商户和小微企业的资金难题, 推动了长沙创业风潮的兴起。

### 做中小微企业 首选的“好伙伴”

作为湖南首家区域性股份制商业银行, 长沙银行成立16年以来, “服务地方、服务中小、服务市民”是其孜孜以求的办行宗旨。特别是在支持中小、小微企业发展中, 该行不断创新金融产品和服务理念, 成为中小微企业首选的“好伙伴”。

长沙银行董事长张智勇告诉记者, 迄今, 该行已累计支持小巨人企业、拟上市企业、园区企业8000余家, 当前授信余额为243亿元, 已是长沙中小微企业的首选银行。同时, 率先成立科技银行、小微企业贷款中心并推广专营支行模式, 成为“创富、利民”的创新引领者。

创新是动力, 亦是取得效益和口碑的底气。在激烈的中小微市场竞争中脱颖而出, 长沙银行凭借的是专有技术, 还有批量化的专营机构和专业产品。

在技术上, 该行采取分层解决方案, 针对100万以下的贷款, 率先引进德国法兰克福金融学院的微贷技术, 设立微贷中心, 推出“长湘贷”产品, 首创“无抵押”信用贷款模式, 让很多在银行传统信贷模式下无法得到授信的小微企业获得亟需的发展资金。

此外, 该行已设立22家专营支行, 通过行业聚焦、专业经营, 逐步在专业市场, 如花炮、环保、科技、陶瓷、贸易金融等领域形成特色, 彻底改变了以往小而全、大而全的发展模式, 并在湖南省内首创知识产权质

押、股权质押贷款等融资产品, 把有限的信贷资源投放到长沙最具优势的产业领域。

张智勇透露, 到2015年, 该行支持的中小微企业将由目前的9000户达到50000户, 基本覆盖长沙地区的中小微企业资金需求。

### 转型创新 沉下去还要“走出去”

“天下大势, 浩浩汤汤。”这是张智勇对当前银行业转型态势的判断。

他坦言, 随着金融市场的成熟, 特别是技术脱媒和资金脱媒的加剧, 中小银行如何应对日趋复杂的金融环境实现生存和发展, 是每一个金融从业者都该思考的问题。

长沙银行的应对策略已然形成。2013年正是这家银行的“深化转型年”。“我们提出了以‘四大板块’作为深化转型的着力点, 分别是小微金融、社区金融、移动互联网金融和政务金融。”张智勇说, 必须沉下去深深扎根市场, 砥砺前行。

除此之外, 这家银行还在大力“走出去”。在坚持差异化、特色化、综合化的发展道路上, 该行正致力形成以长沙为核心的沿京广、沪昆高铁沿线两小时经济圈的区域化架构。

年内, 长沙银行将有郴州、娄底2家分行开业, 常德、株洲、广州等地分行已拓展了新的网点, 明年继续有邵阳等3家分行开业。截至今年底, 该行还将完成40家社区银行、20-30家自助银行的建设项目。

而在上市步伐上, 长沙银行亦是矢志不移。张智勇说, “力争在未来两年内实现上市目标。”

2008年11月, 长沙银行完成更名, 同时开启了引进战略投资者、区域化、上市的三步走战略规划。“支持长沙银行尽快上市, 力争在2021年资产超万亿元。”2012年, 长沙市人大常委会作出的《关于加快发展长沙现代金融产业的决议》中, 如此表述。

■三湘华声全媒体记者 刘永涛  
通讯员 胡岚

## 人保寿险快速理赔150万

小微企业融资难, 一直是各界关切的话题。党的十八大报告明确提出了“深化金融体制改革, 健全促进宏观经济稳定、支持实体经济发展的现代金融体系”、“实施创新驱动发展战略”等方针政策。明确提出要大力提升金融行业服务功能, 加大对薄弱领域的金融支持, 特别要加快解决农村金融服务不足、小微企业融资难问题。人保寿险提供的小额贷款意外险是积极承担金融风险、服务小微企业的重要举措。

2013年11月28日, 人保寿险湖南省分公司在长沙兑现了自公司开业以来的最大赔案, 给付理赔款150万元。

据了解, 被保险人苏先生于2012年12月5日在某银行贷款150万元, 在贷款时投保了“人保寿险小额贷款借款人意外伤害保险”, 保额150万元。今年8月, 苏先生在海南旅游时被车辆撞倒, 当场死亡。湖南省分公司接到出险报案后, 立即启动异地调查网络, 委托海南省分公司前往现场调查, 并向苏先生家人进行慰问。湖南省分

公司在11月收到理赔申请及相关材料后, 通过审核迅速做出给付理赔保险金150万元的决定, 偿还了苏先生之前的所有贷款。

记者了解到, 目前人保寿险累计提供小额意外保险保障近80亿元。

相对于人身意外险、交通工具意外险和旅游意外险, 小额贷款意外险稍显陌生。实际上, 这一款险种已开发多年, 尤其在农村、中小企业信贷中发挥了相当大的作用。小额贷款意外险主要是指一些金融机构要求信用借贷人在贷款时投保人身意外伤害险, 并将贷款人作为第一受益人。在偿还完贷款之后, 有剩余的赔款再转移给其他受益人。这不但为受害人家属减轻债务负担, 而且化解了银行的贷款风险。一名业内人士指出, 很多银行在放贷时, 往往把借贷人的保单作为风险评估的一个标准, 在银行方面的评估上, 购买保险的客户通常被评估成一个愿意负责的客户。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳  
通讯员 石锐

### 资讯集装

## 银联商务推“天天富”金融理财

记者近日获悉, 银联商务“天天富”基金理财产品已正式上线。该产品是专门针对小微企业的闲置资金推出的理财服务产品, 全国250万银联商务特约商户包括湖南的8.5万特约商户的流动闲置资金可通过这一平台自动实现智能理财。

据银联商务湖南分公司总经理彭洪生介绍, 银联商务的特约商户可自己设定比例进行自助理财, 门槛只要100元, 收

益比银行活期高十多倍, 购买基金无需任何手续费, 且具有复利效应。“天天富”理财平台的资金由国有银行全程托管监督, 资金账户安全能得到充分保障。

此外, “天天富”理财平台除了首期接入的光大保德信基金, 正计划接入南方、华夏、银华、建信、长盛等多家基金机构。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳  
通讯员 王超群

## 刷华融卡, 获免费购物券

华融湘江银行近期推出了一些刷卡优惠活动, 到2014年2月28日前, 凡华融持卡人通过该行柜台或短信回复直接开通“银联在线支付”功能者, 即可获赠价值20元达达财富网上

商城购物券, 在达达财富网上购物时可直接抵用现金使用, 购买家电类产品单笔订单满1000元即送100元购物卡。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳

## 湖南交行提升增值服务

近日, 交行湖南省分行邀请了国内著名中医专家吴大真女士前来长沙为中高端客户进行健康养生讲座。据了解, 该行还将针对中高端客户开展“名家问诊”活动。除了“健康关爱”, 该行为帮助中高端客户应

对市场变化, 提高投资理财水平, 经常举办一些中高端客户理财讲座或沙龙活动, 帮助客户制定个性化的投资理财策略。

■通讯员 蒋浩  
三湘华声全媒体记者 肖志芳