

40年扎根光荣院，悉心照顾137位老人

全国优秀共产党员贺晓英：国家把他们交给了我，照顾好他们是我的使命

对话当事人



贺晓英获评全国优秀共产党员。受访者供图



贺晓英细心地照顾老人。王珏摄

一旁坐着晒太阳的邓守润老人，望着眼前忙碌的身影，眼底满是暖意。“晓英做事细心周到，我们每个人的身体状况、生活喜好，她都记得清清楚楚。”老人告诉记者，前些年听说贺晓英要到退休年纪了，大伙都十分不舍，商量之后，都不愿意更换护理人员，“早就把她当成自家晚辈，我们这群老人离不开她，她也始终放心不下我们”。

“照顾好他们，是我的使命”

傍晚，院子慢慢安静下来，晚风轻轻掠过树梢。贺晓英坐在院子里，唱起桑植老歌《马桑树儿搭灯台》。老人们听见熟悉的曲调，跟着轻轻哼唱，错落的歌声悠悠飘荡在院子里。

“每次唱这首歌，都会想起戴桂香婆婆，想起她教我唱歌的场景。”贺晓英陷入回忆，戴桂香是革命烈士贺锦斋的妻子，结婚3月，空守67年，“婆婆最后两年卧床不起，都是我一口口喂饭，她把我当亲孙女，我也把她当作亲婆婆”。

说起院里无儿无女的老兵和烈士遗属，贺晓英语气里满是心疼，“他们年轻的时候，把自己交给了国家，现在国家把他们交给了我，照顾好他们，是我的使命”。

40年来，贺晓英陪着一批又一批老人走过朝夕，目送他们安然离去。无私奉献、真心付出，贺晓英身后始终有家人默默托举。提起家人，贺晓英是愧疚的，但她最牵挂的，还是光荣院和院里的老人们。“希望能找一个和我一样的人，住在这里，继续照顾好老人。”贺晓英说。

■三湘都市报全媒体记者 蔡银 视频 王珏



扫码看视频

7月1日，庆祝中国共产党成立105周年大会在人民大会堂隆重举行，湖南省桑植县洪家关光荣院院长贺晓英获评全国优秀共产党员。喜讯一路传到张家界的大山深处，一间坐落在半山腰的光荣院里。

这座建于1958年的光荣院，住着很多失散红军、抗美援朝老兵以及烈士遗属。1986年，24岁的贺晓英走进院门，一干就是40年。

岁月改变了她年轻的模样，两鬓慢慢爬满白发。40年里，她先后照料过137位老人，亲手陪着一百位老兵走完人生最后一段路。可无论遇到何种难处，她始终扎根大山，半步都没有离开过光荣院。

“干革命工作，不讲贵贱之分”

“出来好几天，放心不下院里的老人们。”当日13时许，记者联系上贺晓英时，她正匆忙赶往机场，准备回程。

上一次在洪家关光荣院见到贺晓英，还是一个多月前。天刚蒙蒙亮，她就忙开了。一间间推开光荣院房门，轻声叫醒熟睡的老人，帮着穿衣洗漱，把屋里屋外收拾得干干净净。等到天光透亮，她搬来小板凳，挨着老人坐下来，挨个为他们修剪指甲。

老人上了年纪，心性如孩童，偶尔会闹小脾气，贺晓英从不往心里去。朝夕相伴几十年，院里的老人和她一样，早就把对方当成了亲人。

40年前，24岁的贺晓英被老院长推荐来到光荣院，身边的亲戚朋友都表示反对，唯有父亲坚定地支持她。“干革命工作，不讲贵贱之分，你只要工作做得好，就很高尚。”父亲当年的叮嘱，贺晓英一直记在心上。

深化“金融为民”初心 彰显“国债惠民”担当

——中国建设银行湖南省分行多措并举推进国债服务

为深入贯彻落实国有大行“金融为民”初心使命，切实做好储蓄国债发行推广工作，重点推动养老国债专项服务落地，中国建设银行湖南省分行（以下简称“湖南建行”）坚持“以人民为中心”，通过“强培训、广宣传、精营销”多措并举，切实履行国有大行责任担当。

今年6月，湖南建行统筹部署、精准发力，系统化开展全员专项培训、全方位推进立体化宣传、精细化落地客户服务，实现本期国债销售4.23亿元，其中首次发行的养老国债销售1077万元，全量国债及养老国债销售均排名全省承销机构第一，得到中国人民银行湖南省分行高度认可。

■易雪晴



走进千家万户。

线下以全行营业网点为主阵地，在厅堂显著位置设立国债专属宣传专区，通过LED屏滚动播放产品介绍和宣传视频。大堂经理及理财经理主动向来办理业务的客户一对一讲解国债国家信用背书、保本保息等核心优势，细致解答客户关于额度认购、期限选择、资金安全等疑问。

与此同时，各网点组建“张富清金融服务队”，走出厅堂、下沉基层，深入社区乡镇、企事业单位、厂区一线和乡村街头，通过发放资料、现场宣讲、互动答疑等方式，用通俗易懂的语言普及普通储蓄国债及养老国债知识，重点解读养老国债专属养老理财属性，引导群众树立科学稳健的养老理财观念，切实守护百姓“钱袋子”。

线上依托企业微信、员工朋友圈、客户服务群等渠道，提前推送当月国债发行公告、养老国债产品亮点、科普图文及认购指南，高频次、广覆盖触达存量客户及

潜在客群，全方位扩大宣传辐射范围。湖南建行形式多样的宣传工作受到当地人民银行肯定，其宣传模式被作为典型在全省承销机构进行推广。

分层精准服务 让百姓认购更暖心

湖南建行将国债发行作为服务百姓理财需求的重要抓手，全面深化分层服务体系。依托多维客户画像，综合考量年龄结构、资产配置、风险偏好等关键要素，精准识别偏好稳健收益的国债意向客群及具有养老储备需求的个人养老国债服务客群，为精细化服务奠定基础。

在服务触达上实施差异化策略：针对国债意向客群，主动摸排大额存单到期及低风险理财赎回客户，通过企业微信及时推送发行信息，由理财经理提供“一对一”指导；针对个人养老国债服务客群，集结亿级、直营、专营、私行等多层级服务力量，明确分工、责任到人，于6月9日前全面完成客户对接，切实做到“两个提前”——提前协助客户开立国债账户，提前引导备足个人养老国债账户余额。发售当日，全行网点于早8点提前开启“国债服务绿色通道”，以标准化、高效率的流程保障国债顺利发行，以有温度的陪伴回应百姓对稳健投资的期盼，赢得广大群众由衷认可。

下阶段，湖南建行将继续深入践行金融工作的政治性、人民性，持续优化服务模式、创新宣传方式、提升服务质效，以更接地气的宣传触达、更有温度的服务体验、更可持续的工作机制，全力做好国债发行推广及惠民服务工作，以金融力量守护民生福祉，以责任担当服务地方发展，在助力湖南金融高质量发展的新征程上，奋力书写国有大行服务为民的崭新篇章。

抓培训强内功 让政策红利传得更准

据了解，本期养老国债系首次纳入个人养老金产品池发行，政策新、要求高。为确保全员吃透政策、精通业务，湖南建行利用周末时间组织辖内各网点开展以养老国债为核心重点的国债业务专项培训。

该培训面向柜面人员、客户经理等一线岗位，全面覆盖储蓄国债产品特性、发行规则、利率收益、认购渠道及兑付流程等基础业务知识，重点解读养老国债的政策优势、税收红利、适配人群及购买流程。通过以训促学、以学促干，深耕一线队伍专业素养，确保将国家政策红利更精准、更温暖地传递给每一位客户。

线上线下一联动 让惠民宣传走得更远

湖南建行采取“线上线下联动、厅堂外拓并举”模式，多点发力开展国债及养老国债普及宣传，让惠民政策