



# 向快乐银行进发

## ——写在长沙银行18周岁成人礼之际

陈淦璋 滕江江

奋斗者总会在时间中留下印迹。  
18年前,1997年5月25日,由城市信用社重组而成的长沙银行蹒跚起步;今天,长沙银行以2400亿元的资产规模,为青春激昂的18周岁成人礼写下精彩注脚!

长沙银行长大了,从一个有些懵懂稚嫩的“毛伢子”,长成了结实有力的“长沙伢子”。万物生长的5月,长沙银行已经许下新的梦想——打造“中国最快乐的银行”、“中国最优秀的社区化银行”、“中国领先的网络银行”,向着“三年翻一番、十年过万亿,领跑中西部,挺进十二强”的战略发展新目标大步前进。



▲ 加快“家门口银行”布点。图为长沙银行位于长沙开福区彭家巷的社区银行。



▲ 长沙银行营业大厅一角。

### 【立行18载】

资产从成立时的37亿元到现在的2400亿元,增长64.8倍;  
存款从成立时的33亿元到现在的2000亿元,增长60.6倍;  
授信从成立时的18亿元到现在的1200亿元,增长66.7倍;  
……  
作为一家在城市信用社基础上起步的城商行,这一串串闪亮数字的背后,是长行人筚路蓝缕、以启山林的坚韧,是长行人锐意进取、追求卓越的博大。  
立行18载,长沙银行早已走向三湘四水,

并着眼珠三角,布局长沙、广州、株洲、湘潭、常德、娄底、郴州、益阳、怀化等地设立了24家分支机构、102个营业网点、155家社区银行,控股发起湘西、邵阳、宜章三家村镇银行。  
立行18载,长沙银行各项结构性指标已基本达到上市银行水平,连续十年保持25%以上的价值增长,资产规模跻身全球银行500强,综合实力挺进中国服务业500强、中国金融业100强。英国《银行家》杂志日前公布了“2014年全球1000家银行”排名,长沙银行在一级资产规模排名中位居第489位,较上年攀升了57位。同时,在入榜的104家中资银行中,长沙银行以31.33%

的资本利润率,高居中资银行第二位。  
立行18载,长沙银行在地方经济发展中勇当金融先锋。作为“湖南人自己的银行”,长沙银行积极支持基础设施建设,全面对接特色产业,对地方建设的累计信贷投放超过1000亿元。同时通过引进微贷技术,推进专营专业,累计支持小巨人企业、拟上市企业、园区企业2万余家,中小微企业贷款余额超过500亿元,已成为湖南中小微企业的首选银行。而作为市民银行,长沙银行全力推进普惠金融建设,依托众多网点,为市民的消费理财、创业投资等提供全方位金融服务。

### 【“快乐银行”】

面对新常态的时代关口,站在2400亿元的崭新平台,长沙银行顺势而为、乘势而上,吹响了战略新征程的号角。今年以来,长沙银行围绕“快乐长行”这一全新理念,开启了以客户为中心的品牌升级行动,致力于打造“中国最快乐的银行”。  
长沙银行微信公众号上,开始推送全新的内容,向用户逐步传递快乐文化、快乐理念。  
面向全行员工开展了企业文化系列活动之“快乐大使”选拔大赛,寻找能代表长行快乐、时尚、活力的形象代言人。  
长沙银行还联合全球领先市场研究机构,开展了全民用户调研,主要从用户的快乐价值

观、银行产品、服务体验以及长沙银行的品牌印记等多角度进行探寻访问。  
在长沙银行党委书记、董事长朱玉国看来,快乐是客户对于服务的终极诉求,让客户快乐是长沙银行的至上理念,打造“中国最快乐的银行”,必然成为长沙银行的战略新方向。  
看大势。在新的消费趋势催化下,“互联网+”正以摧枯拉朽之势重构一切传统行业,金融服务业无疑首当其冲。  
消费者已经成为金融机构的利益相关者,而不是以往金融机构高高在上、消费者被动接受的不平等关系。  
消费者趋向于透明化和简单化的体验,趋向于自主决策和掌控服务,依赖于群体智慧,

利用自媒体或网络对产品进行评估,趋向于重估服务价值,金融机构的社会责任和声誉成为重要考量。而且,消费者更加注重贴心服务、空间感受、归属感和独特体验。  
消费新形势已经不可逆转,与其被动接受,不如主动拥抱。年轻敏锐的长沙银行,在同业中率先拥抱金融消费新时代的到来。  
“移动互联网时代,客户的选择面更大,自由度更高,黏性也更低,银行业必须牢固树立以消费者为中心的观念。”朱玉国如是说,围绕客户的主要诉求,“快乐银行”将提供简单、快捷、方便、贴心的服务,致力于为客户创造价值、为客户带去感动、与客户共同成长,让客户与长沙银行的每次接触都成为快乐之旅。

### 【改革创新】

适应新趋势,谋划新一轮更好更快发展,必须“壮士断腕”,与不相匹配的旧理念、旧机制、旧模式一刀两断。自去年底以来,长沙银行对组织架构进行了立行以来第一次全面梳理调整。  
遵照“前中后台有效分离”、“增加利润中心,减少成本中心”原则,长沙银行董事会日常办事机构由9个减少到4个,经营层减少8个中后台部门,增加4个事业部,全面强化了科技支撑、运营保障和服务管理。  
进一步理顺总分支管理架构。抓紧完成长沙城区机构的整合,加快推动分支行的等级行管理;全面建立“三个清单(权力清单、责任清单、负面清单)”和“两个机制(报告机制、时间承诺机制)”,实现网点减负和基层减负,明确总分支审批时限和响应速度,提升总行服务意识和效率。  
而通过稳步推进薪酬改革、有效优化考核

体系、圆满处置高管持股等,长沙银行大力深化系统改革,以加快上市为契机,推动公司治理的完善和管理水平的快速提升。  
长沙银行增资扩股力度也在不断加大。目前,第一期3.5亿股、15.4亿资本金顺利到账,确保了年末资本充足率达标,为新一轮发展提供了资本支撑。接下来,还将加快完成第二轮增资扩股、引入战略投资者等重要工作。  
与系统改革如影随形的,是长沙银行5大战略板块业务持续创新、齐头并进,转型成效逐渐凸显。  
大零售经营格局初步搭建。强化了零售条线各业务板块的特色发展和协同推进,强化了理财师队伍和零售客户经理队伍建设,大力发展财富管理业务,推出贵金属代理销售、出国金融服务、代理收付信托计划等产品与服务。  
小微金融硕果累累。目前全行小微企业贷款余额483.91亿元,较年初增长34.1亿元。一是全力推进专营支行和小企业信贷中心建设。二是构建立体化、特色化、系统化产品体系,推出“长湘贷”、“租金贷”、“订单贷”、“长湘汇”、“融意通”等小微授信产品。三是信贷资产证券化迈出第一步。面向6家机构投资者成功发行小微企业信贷资产支持证券共7.1亿元;20亿

元的小微企业专项金融债券已获银监会批复,成功发行5亿元,剩余15亿元准备择机发行。四是策划了全市小微金融大讲堂活动。去年举办活动12场,参会小微企业超过2000家。  
网络金融发展迅猛。客户数、交易量和资产管理资产均步入快速增长期。截至今年3月底,“掌钱”APP累计注册用户数达到409万户,今年一季度用户新增73万户,同比增长235%;实现年内交易额76.6亿元,同比增长30%。  
社区金融大力发展。长沙银行在社区金融、消费金融、财富管理等符合零售特征的业务领域加快创新与整合,寻找转型发展的突破口。开展“金融服务进社区”活动,已设立社区银行155家,在机构数量和覆盖面上大幅领先同业。  
创新业务加速推进。一是政务金融创新发展。城市发展基金业务初见成效。今年2月底成功投放首笔5亿元城市发展基金业务,用于湖南公路投旗下5个子项目,第二笔城市发展基金16亿元也在株洲成功落地,参与政府棚户区改造。二是管理资产规模快速攀升。理财业务快速增长,前3个月共发行理财产品68期、144.77亿元,较去年同期增长91.9%;投行业务逆势上扬,前3个月共投放项目11个,金额23.8亿元。

### 【许下梦想】



长沙银行总行大楼近景。

18年风雨兼程,18年砥砺奋进,作为银行湘军的代表,作为中西部城市商业银行的领跑者,长沙银行骨子里蕴藏着永不服输、永不退却的血性,灵魂深处始终铭刻着做大做强做优的梦想。  
却顾所来径,豪情满胸怀。自成立以来,长沙银行始终坚持差异化、特色化的发展道路,确定了政务金融、小微金融、社区金融、网络金融、管理资产等核心业务板块,初步形成了自身的经营特色和核心竞争力。  
“为者常成,行者常至”。着眼未来,许下梦

想,长沙银行将形成以长沙为核心的沿京广、沪昆高铁沿线2小时经济圈的区域化架构,升级打造“一体两翼一尾”业务新格局,即坚持以大批发业务为主体,以大零售业务、大资管业务为两翼,以网络金融为一尾,通过社区化、平台化、综合化、集约化、智能化的“五化”发展路径,打造“中国最快乐的银行”、“中国最优秀的社区化银行”、“中国领先的网络银行”,加快实现“三年翻一番、十年过万亿,领跑中西部,挺进十二强”的战略发展新目标。

# 不负青春不负梦

## ——长沙银行党委书记、董事长朱玉国谈发展创新



长沙银行党委书记、董事长朱玉国

定要顺势而为,乘势而上,加快新一轮发展。”朱玉国阐述道。  
长沙银行提出的新愿景,是努力做优做特、做大做强,全面实现“三年翻一番,十年过万亿,领跑中西部,挺进十二强”的发展目标,倾力打造“中国最快乐的银行”、“中国最优秀的社区化银行”和“中国领先的网络银行”。

5月21日,长沙银行党委书记、董事长朱玉国接受笔者采访时,言语铿锵:“2000亿上下的规模,对城商行来说是个坎,是必须突破的发展瓶颈。在这个关键的节点上,我们努力把力冲上去了,很可能就此柳暗花明,但如果松口气掉下去了,则会万劫不复。因此,我们必须拿出破釜沉舟、背水一战的勇气和决心,心无旁骛地推进改革创新、转型发展,迅速做强能力、做优素质、做大规模,才可能在即将到来的银行业大洗牌中立于不败之地。”  
在朱玉国看来,危机从来都是“危”中有“机”,就看以怎样的心态和方式去面对。银行业在新常态下面临诸多难题,但同时也有着转型发展的良好机遇。

当前,经济整体向好的基本面并未改变,中国经济的结构调整和转型升级蕴含着无限潜能。尽管面临着利率市场化、存款保险制度、互联网金融等重大挑战,作为传统优势领域的政务金融、平台融资等优势业务,在新型城镇化、消费升级、大众创业、万众创新等领域,长沙银行拥有加快发展的新空间。而金融改革步伐加快,综合经营渐成趋势,如消费金融、金融租赁、财富管理、资产管理等一系列业务、牌照监管准入的逐步放开,为中小银行的发展铺设了新通道。不仅如此,互联网金融的兴起,为中小银行提供了“以小胜大、以弱胜强”成功逆袭的新可能。  
“不负青春不负梦,发展仍是当前第一要务。银行业告别粗放增长的‘黄金十年’,也将迎来集约发展、内涵增长的新‘黄金十年’,我们一

——做“中国最快乐的银行”,在移动互联网时代,客户的选择面更大,自由度更高,快乐已经成为客户的主要诉求,打造简单、快捷、方便、贴心的服务,让客户与长沙银行的每次接触都成为快乐之旅,是提升核心竞争力的不二途径。  
——做“中国最优秀的社区化银行”,长沙银行的根基在地方、小微和居民,不管做多大、走多远,立足服务地方、小微、社区居民的社区化银行宗旨不能有丝毫动摇和改变。要深耕地方经济,深耕本地生活,深耕社区服务,切实解决“最后一公里”问题,把服务做到极致。

——做“中国领先的网络银行”,大数据、云计算等新技术的应用已成为行业方向,网络金融是跨越发展的可行途径,利用互联网思维和基因重构传统业务模式和企业文化,实现“后发赶超”。  
朱玉国认为,找准实现战略发展的新路径,是要坚持社区化、平台化、综合化、集约化、智能化的“五化”发展路径。社区化就是要始终坚持服务地方、服务小微、服务居民的定位不动摇,深耕本土经济、本地生活,服务县域经济和“三农”发展;平台化就是要进一步深化银行作为经济中介的平台职能,转换思路,将长沙银行打造成资金交付平台、财富管理平台、信息交流平台、电子商务平台和社交互动平台;综合化就是要由提供单一产品向综合金融服务提供商转变,通过综合经营平台的搭建和有效运作,成为资源的整合者、风险的匹配者和财富的管理者;集约化是转变增长方式,坚持走资本节约型发展道路,优化资源配置,强化成本控制,提升盈利能力;智能化是加快线上布局,提升银行电子化、网络化和移动化水平,提升客户体验。

(陈淦璋 滕江江)