

立足县域经济 服务乡村振兴

——农行定州市支行倾力支持三农纪实

白林 王英红

农行定州市支行立足县域经济发展，充分发挥金融主力军作用，将金融活水引入田间阡陌。先后获评全国银协“十佳”优秀服务机构、中国农业银行先锋号、河北省先进基层党组织、全省农行系统先进单位、全省农行“四个融合”先进支行等荣誉称号。

优化特色产品，支持小微企业

推出苗木贷、蒜黄贷、体品贷和惠羊贷等特色贷款产品，重点支持苗木花卉、体育用品和牲畜养殖等农村相关产业的民营企业、专业大户的扩大经营，进一步提升乡村经济带动作用。定州市泰华鸣峰绿化工程有限公司是一家从事苗木花卉的民营企业。2020年，支行在了解到企业急需资金用于扩大经营规模后，及时发放贷款100万元，用于绿化工程投标，当年实现销售收入2641万元，较上年增长近1000万元。定州市大涨村村民张占伟，是一户主要经营大蒜黄种植的个人户。2021年，定州市支行为其发放蒜黄贷26.5万元，用于蒜黄种植及大棚建设。张占伟利用此笔贷款资金新建大棚5个，蒜苗采购量较往年增长40%，预计今年整体收入较去年增长近40%。截至2021年3月末，该行已累计发放苗木贷、蒜黄贷、体品贷和惠羊贷等特色产品8000余万元。

勇担社会责任，打通金融服务

定州市支行现有惠农通服务点480

个，实现行政村全覆盖，确保村村有“助农服务点”。随着“金穗惠农通”工程系统不断升级，截至目前，该行实现所有惠农通服务点机具升级，全部更换为智能POS机具，现在可受理的业务除小额存取款、转账、缴养老保险、缴医疗保险、缴电话费、缴电费等业务外，还可以实现POS机具收款功能，做到了农民办理基本金融业务不用出村，打通了服务“最后一公里”。

定州市支行用心用情为城乡居民代理发放120万张社保卡，设立专门的社保服务大厅，实现社保业务集中办、高效办，极大地提升了服务效率。在激活全部存量社保卡的基础上，支行营业室设置专门窗口，确保新生儿社保卡及新办、新换社保卡有一张激活一张，辖内所有网点都能受理社保卡激活业务。支行还成立上门核实工作小组，对于老、弱、病、残等不能到厅办理业务的人群提供上门服务，几年来，累计上门服务两万余人次。对于社保卡的日常维护工作，例如修改客户信息、密码解锁、密码重置、存取款等业务，辖内所有网点均能受理，客户可以就近办理。自2020年起，支行每周末组织开展金融服务下乡活动，抽调工作人员携带离行设备深入乡村，除为客户提供开卡、电子银行等基本服务外，还为社保卡客户提供密码解锁、密码重置等社保卡相关业务，让老百姓足不出户就能享受到最安全、最便捷的金融服务。



农行定州市支行员工深入乡村现场为村民办理激活社保卡业务。白林 王英红摄

丰富活动载体，满足百姓需求

定州市支行坚持农行为农，支行客户经理走遍全市所有乡镇，走访了解合作需求。与农业局签订三资平台合作协议，共计开立127个村集体经济组织基本账户，存款余额3276万元，绑定分红卡137万张，农村集体经济组织服务和“三资”管理平台合作位居同业第一。与市医保局签订“智慧医保”协议，成为全市智慧政务首选银行。支持当地实体经济发展的做法受到市委、市政府主要领导重要批示，主要媒体刊载印发。与定州国家农业园区签订合作协

议，该行作为唯一一家金融单位，在全市农业结构调整现场会上，就信贷支农的做法作了典型经验介绍。开展“振兴乡村”下乡活动，为乡村各类商户免费开通聚合收款业务，减免商户收款手续费，增加商户扫码收款的便利性。为农村有卡需求的老百姓开通“乡村振兴卡”，每年可享受免工本费、免年费等优惠。

据了解，近两年来，农行定州市支行经过不懈努力，支持乡村振兴取得了显著成效。截至2021年3月末，全行涉农贷款余额达27.6亿元，增长8.2亿元。

隆化县联社基层党建引领业务发展

河北日报讯(通讯员崔利凡、何铮)隆化县联社以打造“行兴我荣，行衰我耻”党建品牌为目标，建立完善党建工作制度，以创新动力、主动担当作为、鲜明的党建时效持续引领农村信用社高质量发展。加强阵地建设。为进一步建立健全基层党组织建设及管理工作，精心打造集教育、学习、展示、管理于一体的党员政治学习中心，使其成为党建工作的主阵地，该联社建立了党史学习中心，将董存瑞烈士陵园作为红色宣誓区，设立阅览室，以图文并茂的形式，突出展现了主题教育、党建风采等内容。线上+线下组织党员学党史，使党员的政治生活更有仪式感。加大对党员干部的教育培训和思想作风整顿改造，完善党的组织生活制度。各党支部每月开展一次党课教育，每半年召开一次民主生活会，按照联社党委统一开展的“百

年党史专题学习”活动，有序开展自我学习和集中学习的活动。延伸精细服务。该联社将党建工作和业务发展深度融合，贯彻“业务发展到哪里，党的建设就跟到哪里，党支部的战斗堡垒作用就体现在哪里”。为巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接，成立了该联社党员与各村支部党员共同组成的乡村振兴领导小组，加大资源倾斜力度，全力推动信贷供给增加和金融服务，确保实现资金跟着项目走、项目跟着规划走、规划跟着需求走，把建档立卡贫困户脱贫过程融入产业发展中来。全面推进“双基共建”整村授信工程，完善农村信用体系建设，优化农村信用环境。截至2021年3月末，该联社对全辖6.21万农户进行建档，对已建档农户评级，评定“信用户”3.32万户，已授信农户1.75万户，授信金额4.26亿

元，“双基”客户当年纯新增贷款7009.2万元。评定信用村110个，评定信用乡镇3个，累计发放“双基共建”农户贷款2.33亿元。充分发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的模范带头作用，凝聚和服务广大农村客户决心和信心。

抓党建促经营。年初，该联社制定了2021年整体工作及经营思路，结合工作实际，研究确定了全年经营思路和工作措施，确立了吸收存款、提高小额贷款营销力度，加大不良贷款“双降”为重点的经营方针，完善支部建设。一方面，以年初“开门红”活动为契机，抓好业务经营工作，努力全面完成全年经营目标，动员党员干部充分发挥模范带头作用，不等不靠，迎难而上。“开门红”活动中，各党支部在做好疫情防控的同时，认真分析一季度“两节”带来的各种机遇，向员工灌输“只争朝夕”的主动拼搏

精神，及时把握元旦和春节期间，市场活跃和社会各类资金集中回笼等有利时机，对优质客户实行登门拜访，利用开茶话会、举办联谊活动等方式提前预约大额存款即将到期的老客户、利用微信朋友圈发动亲戚朋友、家属加强行外吸金力度。将该联社首季“开门红”再创佳绩。各项存款余额突破100亿元。为服务三农、支持中小微企业发展，引入“金融活水”。另一方面，为提高整体战斗力，今年年初，根据上级党委党建工作意见，更新并完善了支部党员队伍建设，确定了年度支部总体工作思路，规定了党员及党建目标内容和量化考核标准。重点狠抓党风廉政建设，认真贯彻落实上级纪检监察和党风廉政建设工作会议精神，落实党风廉政建设责任制，签订了目标责任书，将党风廉政建设目标纳入支部年度工作当中。

服务实体经济 推动转型发展

——中信银行2020年各项业务稳定增长

姜珊

3月25日披露的2020年年度业绩报告显示，中信银行全年实现营业收入1,947.31亿元，较上年增长3.81%；资产总额75,111.61亿元，较上年末增长11.27%；贷款及垫款总额44,733.07亿元，较上年末增长11.89%；客户存款总额45,283.99亿元，较上年末增长12.12%。

服务实体与企业发展同频共振

2020年，新冠肺炎疫情给实体经济带来严重冲击，中信银行积极发挥银行对服务实体经济和疫情防控的支持作用，加大对制造业以及受疫情影响较大的小微企业和民营企业的支持力度。截至2020年末，中信银行制造业贷款余额3,268亿元，比年初增长27%；普惠金融贷款余额3,251亿元，比年初增长44%；民营企业贷款增加近200亿元，民企贷款占比达39%；建立审批绿色通道，全力支持涉疫、抗疫企业贷款需求，全年累计投放防疫抗疫类贷款1,959亿元，承销“疫情防控债”38单，融资金额268亿元。

中信银行紧跟中央大政方针和新发展趋势，引导信贷资源积极支持“两新一重”建设，高科技产业及高成长企业，全年积极支持类和成长类行业贷款增量占比达到73%。其中，水利、环境和公共设施管理行业贷款增量为各行业之首，增幅近28%；集成电路设计与制造、通信设备制造等高端制造行业内外授信余额较年初分别大幅增长138%和86%。同时，搭建行业研究团队，聚焦非接触经济、5G、生物医药等重点领域布局养老金融，努力为未来可持续发展

发力蓄能。

紧抓国家重点区域发展，中信银行精准实施区域差异化发展策略，加大对京津冀、长三角、粤港澳大湾区的信贷支持，三大区域贷款余额合计1.1万亿元，在新增对公贷款总量中占比近60%。通过发挥核心地区分行的辐射带动作用，引领周边地区分行协同发展，打造布局合理、重点突出、特色鲜明的区域发展格局，努力为国家重点区域发展和金融供给侧结构性改革贡献新力量。

中信银行还充分发挥金融优势，全力做好精准扶贫。针对贫困地区有市场前景的特色产业，积极推广供应链金融，促进特色种养业、农产品加工业发展，带动产业链上下游的贫困户脱贫致富，提升扶贫地区的“造血”能力。大力支持“带贫”成效突出的龙头企业，金融精准扶贫贷款余额合计292亿元，比上年增加约70亿元，有效推动了当地企业的快速发展。截至2020年末，中信银行成功帮扶全国124个贫困村和西藏谢通门县通过脱贫验收，1.19万户、3.55万贫困人口实现彻底脱贫。

业务转型提升市场竞争力

中信银行还加大了对资产负债表的优化调整力度，在资产端加大低效无效资产清理，积极推动资产流转，适度提高低风险的同业及投资业务比重，全行综合风险权重较上年下降3.95个百分点。拓宽轻资本收入来源，全年实现非利息净收入442亿元，比上年增加35.6亿元；加强成本管控，启动实施“开

源节流、降本增效”专项行动，压降负债成本、运营成本、资本成本等各项成本合计67.2亿元，全行成本收入比为26.65%，同比下降1.05个百分点。

协同优势更加突出。中信集团“金融+实业”的独特优势，奠定了中信银行为客户提供“境内+境外”一站式综合金融服务的基础。2020年，中信银行联合中信证券、中信建投证券、中信信托、中信保诚人寿等中信集团金融子公司为客户提供的联合融资规模达10,782亿元，同比增长68%；托管集团子公司产品规模8,458亿元，同比增长20%，创造收入超3亿元；零售条线产品交叉销售规模达451亿元，为上年的2.4倍。

中信特色“大单品”亮点纷呈。交易银行客户数突破70万户，交易融资量达3,377亿元，为上年的3.4倍。投行、金融市场和国际业务优势巩固，2020年承销债务融资工具规模超6,300亿元，外汇做市交易量达1.69万亿美元，跨境人民币收支量3,252亿元，继续保持市场竞争前列。加强政府金融服务，形成覆盖“政府+企业+社会”的全生态链，各类机构客户达到4.31万户，日均存款近11,800亿元。

金融科技赋能业务成效显著

近年来，中信银行坚定不移贯彻新发展理念，坚持改革创新，加大科技投入，朝着建设一流科技型银行的道路不断前行。2020年，中信银行科技投入近70亿元，较上年增长24%，科技人员数量两年翻两番，科技人员占比达7.6%。

报告期内，中信银行创业业内首个专职赋能分支机构的分行研发板块，建成涵盖产品研发、营销支持、技术输出、一站式服务、共享中心等多领域的科技一体化赋能体系，通过科技团队直接对口业务部门和分支机构，为业务一线持续不断输送活水。分行研发板块成立一年来，一线需求实现100%响应，端到端平均交付时长15个工作日，比上年再提速50%。

在科技力量支持推动下，中信银行落地63个一类创新项目，推出一批立得住、叫得响、效益好的项目。投产国内大中型银行首个自主分布式核心系统——“凌云工程”，为实现金融业务基础设施自主可控贡献“中信方案”，推动全行金融科技综合赋能能力全面升级。加速推进AI、区块链等新技术研发应用，“中信大脑”落地300余项“AI+数据”精准模型，实时智能服务客户超千万户；区块链技术研究和应用保持同业领先，费钱交易平台得到监管部门认可并升级为国家级行业平台。

数字化金融布局全面提速，为经营管理全面赋能。中信银行加大数字化营销，利用链式获客和产品获客模型拓展新客户1.28万户，带动存款增长539亿元；开发零售经营系统，带动资产规模提升近2,000亿元，理财AI智能推荐实现线上销售规模超过2,300亿元。加大数字化服务，利用流程线上化、审批移动化、客户识别智能化等方式，将对公客户开户时间缩短了约30%。加快生态场景布局，与银联、滴滴、京东等数百家合作伙伴共建场景5,500余个，服务用户520万人，累计资金交易3.9亿笔。

中信银行持续推动业务结构由“一体两翼”向“三驾齐驱”转变，将零售和金融市场板块作为转型发展的重要发力点，对公、零售、金融市场“三大板块”营业净收入占比，已从三年前的55.6%、34.7%、7.1%调整为45.9%、40.9%、11.7%，业务架构更加均衡，可持续发展能力有效增强。

“每次大的危机都孕育着大的历史机遇。”东方港湾董事长但斌在3月28日出席华西证券-鹏华基金高端客户报告会时表示。近期股市的大跌令很多投资者感到迷茫，但在但斌看来，当下的市场就像牛在低头喝水，从长期视角来看，很多问题都会迎刃而解。对中国市场的长远发展仍持乐观态度，投资要选“英雄所见略同”的优质行业。

最近一段时间股市跌幅比较大，市场恐慌情绪加重。对此，但斌表示，希望投资者从长期投资的视角来看待半年以来的市场调整。

3月26日晚间，中概股出现集体暴跌，但斌分析说，此次中概股调整起因是，香港一家基金因持仓的电子烟公司大跌导致爆仓，从而引发连锁反应。“身边的一些朋友在当天抄底了一些公司，实际上这正是逆向投资的选择。”但斌表示。

熟悉但斌的投资者或许都有耳闻，去年2月3日，在疫情影响下，股市开盘3000只股票跌停。当时正好但斌公司有两只新产品成立，“我一点都没有犹豫，全部买入了股票，然后发了一个微博说，子弹打光了。”但斌坦言，在当时做出这样的决策，冒着很大的风险。“2008年金融危机的时候，我们很机械地学习巴菲特的方法，硬扛住不卖，当然后来证明这个判断是对的，只是当时硬抗的过程非常难熬。所以用短期视角在眼下看投资，会有很多问题困扰你，但拉长来看，很多问题会迎刃而解。”但斌分析说。

其实就像他在《时间的玫瑰》里写过的一句话——投资比的是什么？是比谁看得远，看得准，敢重仓，能坚持。

对于很多投资者关心的怎么看2021年，他认为对短期走势的判断都是算命。过去的两个半年市场表现都不错，也许今年开始是牛在低头喝水，到明年、后年再一抬头可能又有不错的表现。

但斌在路演过程中表示，3月27日他与美国的朋友交流，他们都还没有卖出中国的股票，并在伺机买入。因为在他们看来，放眼全世界，像中国这样发展稳定的国家并不多，所以说他们仍希望在中国寻找投资机会。他本人也认为中国资本市场的长远未来是比较乐观的。“我个人非常看好注册制的变革，底层的制度变革，推进了市场供需格局的变化。从卖方变成买方才能改变过去30年资本市场供需关系的不平衡。”但斌说道。

对于最近很多投资者担心信用收紧是否会对资本市场产生很大负面影响的担忧，但斌也分享了他的看法，他认为这些都是短期的扰动因素，过去一百多年，收缩时常发生，但是人类发展的方向始终是财富不断增长。

西格尔教授在《投资者正在》这本书也谈到了几个数据，全世界各大类资产回报最好的正是权益类资产。但斌强调，我们中国的个人投资者总是讨论风格切换、板块轮动等等，这些过去30年投机文化形成的内容，其实在投资概念中都不存在。投资的重点是选择正确的方向，并长期坚持。

今年讨论最多的问题是抱团股是否瓦解。不过，但斌并不太认同抱团股这个概念，他更愿意用一个词“英雄所见略同”。但斌解释说：“投资不是投机，只有大家都认同的好公司才能涨100倍、1000倍，甚至10000倍。资本市场的最根本的投资逻辑是个共赢的游戏，不是某一个机构的游戏。”

他举例说，他到去年年底上市的某医美龙头企业做调研，医美产品其实是有一定上瘾性的，女士们注射的美容产品需要不断地复购，而且毛利率、净利率在产业链中是最高的。不过他也表示，如果未来公司估值太高也需要调整。他也一直在国内寻找一家与可口可乐对标的饮料公司，后来他选择了王老吉。相较于很多人认为王老吉持有方是国企，很难做起来，但斌认为品牌比渠道更重要。但斌团队也对在香港上市的饮用水龙头企业做过模型分析，“这家公司也是有垄断性的，某种意义上垄断了万里湖和千岛湖的水源，也就是中国最好的水源，这家公司香港上市后的表现也有目共睹。”但斌分析说。

前期领涨的白酒行业近期回调幅度居前，市场很多投资者也认为龙头白酒的供不应求导致，我一直坚决反对这种说法”。在但斌看来，龙头白酒的供不应求是中国改革开放40多年一个成果的展现，是因为中国老百姓更有钱了。其实在人类历史上最古老的16家公司当中，5家是酒类公司，酒类公司的生命周期是最长的，占比是最高的。白酒行业在历史的长河当中会有一个非常好的表现。

此外，在但斌看来，从历史上看，凡是发生类似危机的时候，如果持有该行业龙头企业的股票往往都是机会。例如，在特朗普上台之前对某家以互联网平台为背景的家电企业做了制裁，当天该公司股价大跌了14%，但斌认为此时其实就是可以关注的不错机会。另外，塑化剂事件导致白酒危机的时候，买白酒行业龙头企业；在出现互联网反垄断政策声音的时候，买互联网类的公司，长期来看都是跑赢大盘的。

工行衡水分行推动党史学习教育走深走实

河北日报讯(通讯员陈雅丽)党史学习教育宣传开展以来，工行衡水分行全行认真贯彻落实，扎实推进，通过开展集中学习、创新教育形式、用好红色资源等掀起党史学习教育热潮，充分激励广大党员干部坚守初心使命，勇挑重担攻坚克难，为季末攻坚凝聚力量。截至3月30日，已发布各类动态信息23篇、员工心得27篇。

多维度推进。该行党委高度重视党史学习教育，对具体工作进行细化安排，行领导多次在行办会、专业会、基层调研等场合对深化党史学习教育进行宣讲。各支行按照分行统一部署，迅速行动，对党史学习教育进行动员推动，及时向分行反馈动态信息并组织员工撰写心得体会。新华支行专门制订了学习计划，河东支行开展主

题党日活动，枣强支行组织党小组开展党史知识PK赛，安平支行组织员工赴全国第一个农村党支部纪念馆开展“寻访红色足迹、重温革命记忆”活动，全行形成了浓郁的党史学习教育氛围。

多层次深化。坚持高标准高质量，从总体要求、重点任务、工作安排等方面，对全行开展党史学习教育作出部署，推动党史学习教育走心走深走实。分行党委宣传部积极做好地方和省行对接，明确工作联系人和简报负责人，畅通工作渠道，持续转发总行学习强国公众号“党史百年天天读”，并甄选优秀信息和学习体会推送，充分展现全行学习面貌。分行组织部结合上级行推荐书目统一征集员工需求，组织学习书目的发放，丰富了员工学习内容。

但斌：当下市场是逆势投资的好时候

金谈