



诚信·激情·团队·价值



成长

DEVELOPMENT
2015年第8期 总第22期
珠海华润银行股份有限公司



DEVELOPMENT
2015年第1期 总第22期
珠海华润银行股份有限公司
2015.02

主办

珠海华润银行

主编

史庆华

副主编

李 昊 杨万志

编辑

林琼芳 李宗弦

发行通联

珠海市吉大九洲大道东1346号
珠海华润银行大厦
邮编：519015
电话：0756-8121121

投稿邮箱

tgxx@crbank.com.cn



成长，坚守中创新

哒哒骏马行渐远，咩咩金羊报春来。轻踩春的脚步，《华润银行·成长》在爆竹声中一岁除，也把新桃换旧符。

《华润银行·成长》创刊于2011年12月，迄今已走过了3个年头。秉承“传递高层管理理念，明确战略方向，推动战略落地；分析行业最新动态，总结先进经验，服务业务发展；发扬员工文艺才华，丰富业余生活，关爱员工成长；宣传践行社会责任，塑造企业文化，营造文化氛围”的办刊宗旨，《华润银行·成长》自创刊以来一直紧紧围绕银行的战略规划、业务发展和文化建设，并根据银行近期的重要活动，适时推出专刊、专版，进行深入报道和全面宣传，内容详实，设计新颖，可读性较强，屡受各方好评。2014年，《华润银行·成长》被广东企业报刊促进委员会授予了“2014年广东省优秀企业报刊”。嘉奖不是成长的终点，而只是成长的另一个起点。2015年的《成长》要化茧成蝶，寻求新的天地。

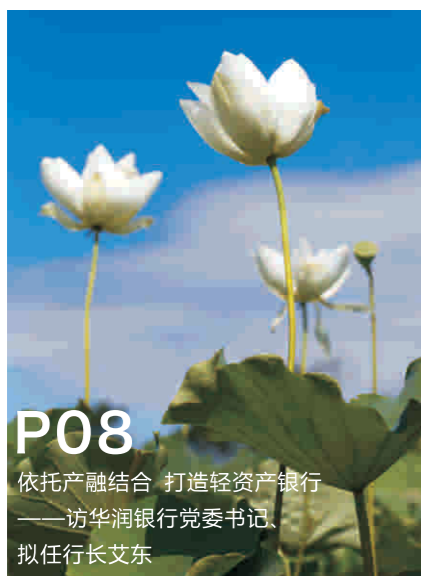
推陈方能出新。《华润银行·成长》在坚守中创新，以求更好地服务银行的业务发展，增强可读性和时效性。新改版的《华润银行·成长》对常设栏目进行调整，着重突出了一线，突出了基层员工，以求为基层员工搭建一个更好的风采展示平台，成为华润银行人心灵的家园。

正如刊名“成长”，《华润银行·成长》在“中华大地，雨露滋润”的滋养下，在社会各界的关注和肯定下，与华润银行、与华润银行全体员工共同成长，继续见证华润银行的点点滴滴，记载华润银行的历史！我们期待《华润银行·成长》这棵小树将被浇灌得更加根深叶茂，期待更好的收成！



P06

做实做强 打造特色银行
/ 傅育宁



P08

依托产融结合 打造轻资产银行
——访华润银行党委书记、
拟任行长艾东

高层论道 / HIGH ROAD

- 06 做实做强 打造特色银行 / 傅育宁
- 08 依托产融结合 打造轻资产银行
——访华润银行党委书记、拟任行长艾东

产融结合 / UNION YIELD BE IN HARMONY

- 12 浅谈华润资产交易平台在地产行业的运用 / 毛宁
- 15 浅谈“保付通”在地产行业运用 / 朱劲涛
- 17 做产业金融就是不断地贴近客户需求 / 郭中华

创新前沿 / THE FRONTIER

- 20 企业收益权资产证券化业务开花结果 / 宾川
- 22 华润与世联 一次金融与实业的跨界合作实验 / 张鳌
- 25 华润银行“店中店”社区银行新模式 / 周晓辉

它山之石 / THE STONES OF OTHER HILLS

- 32 开门红活动策划宝典
- 35 利率市场化战场中的黑马——平安银行
经营策略分析 / 白海晶

最美一线 / THE STONES OF OTHER HILLS

- 40 华润力量
- 46 最美孕妇 / 何鹏
- 49 众人拾柴火焰高 / 查玉芳
- 51 惜缘 / 许怡琳
- 53 另外8小时 / 郑立群
- 55 员工风采展示

健康生活 / A HEALTHY LIFE

- 58 网上网下 / 刘武和
- 59 书籍推荐
- 60 灵魂之旅——西藏游 / 李海宾
- 63 珍惜最好的时光 / 秦丽华
- 65 适宜办公室人群的健康食品 / 林沐
- 67 润银靓汤 / 欧爱强



P17

做产业金融就是不断地
贴近客户需求 / 郭中华



P25

华润银行“店中店”
社区银行新模式 / 周晓辉

High road 高层论道

责任编辑：林琼芳

06 做实做强 打造特色银行 / 傅育宁

08 依托产融结合 打造轻资产银行

——访华润银行党委书记、拟任行长艾东



做实做强 打造特色银行

傅育宁 华润集团董事长

华润银行自重组以来，在集团的支持下实现了快速发展，在资产规模、业务网点以及推动华润业务协同等方面，做了很多有成效的工作，打下了良好的业务基础，初步形成了自己的特色。

通过几年的发展，银行聚集了一批有能力的专业人才队伍，但这支队伍要形成真正的战斗力，还需要靠组织、靠流程、靠严格的要求。只有形成了良好的组织文化，才能真正使这批有能力的人除了有发挥的舞台，还能够在职涯生涯里有成绩有光彩。因此，银行必须尽快反思，再出发！今后集团将继续为华润银行现有管理团队和员工提供发展机会和平台，充分发挥大家的才能。

目前，华润银行面临的第一要务就是做实，夯实管理基础。内部管理程序要严格执行监管要求，通过行长班子共同努力整顿好自身的基础管理、合规管理，加强公司治理结构上的监督。从今年起，要加强银行董事会建设。董事会对行长班子的制衡关系要建立起来，对银行的风险偏好，审计结果都要进行监督。

总的来说，我对华润银行有以下三点要求。

一是华润银行必须是有追求的银行。尽管华润银行现在规模不大，但华润集团是有一定影响力和市场地位的综合性产业集团，因此，华润银行要成为有追求的银行，要有追求则必须制定清晰的战略。在金融环境、监管环境、市场环境都剧烈变化、主动

变革的大背景下，华润银行必须制定正确的发展战略，做好战略规划，实施路径上要有阶段性目标和长远目标。通过行长班子集思广益、集体决策，把有优势的、有能力做好的业务方向，坚持做好做大；不清晰的业务，要及早理清。

二是华润银行应该成为有执行力的银行。华润银行虽然提出过一些符合市场变化的理念，但却没能执行到位，落地推动不力。有执行力的银行应当是运营高效的银行，华润银行在效率提升上的空间还很大。除了应有严明的不良资产责任追究制度外，必须要有严格的考核激励制度，做的好要奖励，做的不好的要批评改正，长期做不好的则要淘汰。银行管理团队除了要有良好的职业道德操守外，还要以客户为中心，不断提升专业能力、服务能力，必须具备较强的敬业精神。这些都是有执行力的银行管理团队必须具备的基本素质。

三是华润银行要建成有特色的银行。华润集团的业务构成与中国经济发展转型具有较高的契合度，华润集团的产业优势给银行带来很多商业机会。医药、零售等产业拥有大量个人及企业客户，国家消费驱动经济转型的政策导向，供应商提升整合以及在供应链上下游业务过程中存在的各种金融服务需求，都是华润银行应当积极探索

和大胆尝试的业务方向。如果华润银行能把华润零售的客户、产业优势与银行业务结合好，那么华润银行一定能成为一家有特色的银行。在IT技术特别是互联网发达的今天，华润银行有潜力突破现状，捕捉到服务华润产业客户的大量机会，形成良好的金融与产业互动，打好基础，实现自身的可持续发展。这一特色需要银行团队积极行动、大胆探索，及时总结有效的经验，形成可复制的商业模式。

中国经济正处于工业化、城镇化创造财富的发展阶段，商业银行未来发展空间依然很大。在华润现有金融业务组合中，银行板块尽管今天很小，但银行业态是有价值的，银行业的发展需要过程，值得集团下力气把它做好。我们不怕今天有问题，只要通过努力夯实基础、克服困难、解决问题，就能够赢得挑战。

2015新年伊始，任务艰巨，充满挑战。希望华润银行在集团领导的支持帮助下，在新领导班子的带领下，能够尽快再出发，通过艰苦卓越的努力，使银行成为华润集团中有影响力、有口碑、有竞争力、有良好声誉的业务板块。衷心希望银行全体员工在华润银行的舞台上充分发挥专业专长和聪明才智，实现人生的追求目标。

(本文系傅育宁董事长在华润银行全体中高层管理干部会议上的讲话，未经本人审核。)

依托产融结合 打造轻资产银行

——访华润银行党委书记、拟任行长艾东

本刊记者 林琼芳

当前，我国经济正处在“三期叠加”的“新常态”下，经济增速下降、互联网金融迅速崛起、利率市场化加速等一系列外部环境对银行发展构成较大压力。怨天尤人、因循守旧、抱残守缺，这就是一个最坏的时代，新常态就是挑战；有新视角、新思维和新变革，这就是最好的时代，新常态就是机遇。在这样的背景下，华润银行将怎样谋求发展，化逆境为顺境？就此，本刊记者采访了华润银行党委书记、拟任行长艾东。

艾东表示，华润银行作为华润集团旗下的银行，产融结合正是华润银行的出路所在。今年华润银行将大力推进产融结合，全行、全员做产融，不断摸索、总结，持续创新，形成可复制的成熟的产融商业模式，将华润银行打造成轻资产型银行，开创一条具有华润特色的可持续发展道路。

记者：2015年是华润银行再出发的一年。这一年，华润银行走到了新的历史关口，很多员工都非常关心华润银行的下一步将怎么走。请问华润银行的出路在哪里？

艾东：“新常态”下，中国经济增速下滑，实体经济去杠杆化，出现持续债务通缩，对于商业银行尤其是中小银行来说，如果再走单纯依赖信贷资源投入拉动规模增长的老路，资产质量恶化将是无法承



艾东
华润银行党委书记 拟任行长

受之重。此种情况下，依托产融结合，打造轻资产的银行就是我们的出路所在。

集团领导对产融结合高度重视。集团董事长傅育宁对银行未来发展提出了八字方针：固本强身，特色发展。“固本强身”就是指要做好基础管理；“特色发展”的特色就是指产融结合。傅董说：华润银行必须走产融结合的特色发展道路。华润集团的产业优势，给银行带来很多商业机会，华润银行要突破现状，捕捉到服务华润产业客户的大量机会，形成良好的金融与产业互动，打好基础，实现自身的可持续发展。

记者：您刚刚提到，华润未来的出路是“依托产融结合，打造轻资产银行”。具体而言，我们该怎样做？

艾东：华润银行最大的生命力就是顺着华润的产业来做产融结合，形成可复制能力。产融结合是获取相对安全的高收益资产的主渠道，能够借助集团多年来建立的商业信用及集团产业与上下游客户的合作关系，降低华润银行了解客户的成本，解决信息不对称问题。在有效控制风险的前提下，借助产业对客户了解，准确把握客户的融资需求，实现合理定价。

今年开始，我们做产融结合要从客户资源协同、金融资源协同向专业能力协同、商业模式协同升级。改变过去直接向集团财务部门要存款的初级模式，加强与各利润中心总部财务、业务发展、市场营销等相关部门的沟通、协作，集中协调银行人、财、物等各种资源，逐一把每一个产业的产融协同做深做透，研究分析产业链特点、

行业运营模式和发展趋势，了解产业的生产流、物资流、信息流、资金流，深度把握产融业务需求，度身定制符合客户需求的深层次、多元化、有竞争力的综合金融服务方案。此外，在渠道建设方面，以搭建资产交易平台批量解决华润系企业应收应付业务为突破口，探索建立供应链金融运营服务商的产融商业模式，加速资产流转，做大业务流量。

产融、融融结合的商业模式一旦成熟就可以复制。做了华润的医院，就可以营销其他三甲医院；做了华润三九，就可以向其他药业拓展；做了万家，就可以做其他连锁超市……通过产融、融融结合，我们理解并掌握了产业的生产流、物资流、信息流和资金流，具备了为产业提供量身定制的综合金融服务方案的能力。而处于相同产业的客户，他们的业务模式都有相通之处，其金融需求也是类似的。因此我们就可以将产融结合的商业模式，复制到相同产业的集团外的其他优质企业，最终形成类产融模式。

而打造轻资产的银行，就是要从传统的资产持有型银行向资产交易型银行转型，提高银行非信贷资产占比，从做存量向做流量转变，成为资产运营者。具体而言，我们一要善用有限的资本，多做低风险权重业务，比如国内信用证、福费廷、贸易融资等，同样的资源可以支撑更多的业务；二要大力发展不占用或较少占用资本的中间业务做大各类交易类业务。通过债券投资、外汇交易、黄金买卖、信托受益权买入返售、券商（基金）资管计划等交易，提高交易账户收入来源，打造多元化的金融服务体系；三要做资产的

运营者，负债端要多渠道寻找低成本的资金，资产端要加大优质资产的组织力度，依托产融结合筛选相对安全的高收益资产，通过构建资产交易渠道，将资产端与负债端有效对接，把资产流转起来，加速资产流转速度，做大交易量，以量换价。

记者：围绕“依托产融结合，打造轻资产银行”这一基本方针，组织架构是否也会有相应变化？

艾东：今年，全行的业务将围绕“依托产融结合，打造轻资产银行”这一基本方针开展，组织架构也会进行相应改革，从部门做产融到全行做产融。

调整后的总行行业金融部作为产融业务的发动者，将对应集团产业设立多个一级部门，深入了解行业需求，在各行业做深做透，打造行业专长，组织协调行内各项资源，针对性地向集团各利润中心及其上下游客户提供符合需求的深层次、多元化、有竞争力的综合金融服务方案，探索、形成成熟的产融商业模式，并将此综合金融服务方案向类产融客户复制。

记者：您对华润银行员工有什么要求？对华润银行有什么希冀？

艾东：未来最有竞争力的银行将是有客群优势的银行。依托华润集团，华润银行有明显的客群优势，有做产融结合的天然土壤，我们一定要充分利用集团的资源，发挥自身的优势，坚定不移地做产融结合。虽然目前在探索产融结合的道

路上困难重重，但只要坚持聚焦产融结合，攻破种种困难，走出一条华润特色的产融结合之路，华润银行一定会成为一家在业内有影响力的银行。希望每一个华润银行的员工都能坚定信心，以在华润银行工作而感到自豪；能主动增强工作的积极性、主动性、创造性，勇于承担华润银行发展的重任，成为自我驱动型人才；尤其是各级管理人员，能率先垂范、身先士卒、兢兢业业，带领全行员工团结一心，集中力量，聚焦产融结合，将华润银行打造成一家轻资产型银行，开创一条具有华润特色的可持续发展道路！

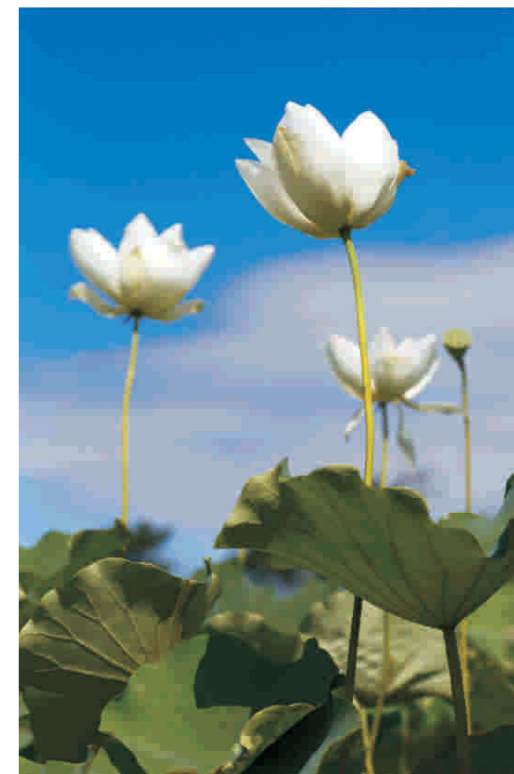


图 / 孙淑珍

Union yield be
in harmony

产融结合

责任编辑：李宗弦

12 浅谈华润资产交易平台在地产行业的运用 / 毛宁

15 浅谈“保付通”在地产行业运用 / 朱劲涛

17 做产业金融就是不断地贴近客户需求 / 郭中华



浅谈华润资产交易平台 在地产行业的运用

文 毛宁 行业金融部/地产金融部

2013年下半年开始，我行的信付通业务开始面临资本、资金、信贷规模等多重压力，受到极大挑战，特别是临近春节，更是经受了巨大的考验。如何突破资本不足、信贷规模有限的瓶颈，满足企业用款需求，让业务持续开展？

借力表外业务，通过买入返售的结构化融资方式绕道？确实，该模式在一段时间内帮助我们推动了部分信付通业务开展，但依然受制于资本限制，无法批量化、持续性开展，特别是127号文的出台，这扇大门关闭了。此时，行内着手打造的华润银行P2B平台，即“华润资产交易平台”（以下简称“平台”）为我们打开了另外一扇门。

这个平台是一种全新的互联网金融服务中介，把企业的融资需求和个人投资人的理财需求结合在一起，开辟了企业融资的新路径。它的定位是“依托华润优势与能力，结合互联网优势，创新业务模式”：

聚焦华润优势：支持产融结合、集团核心企业及上下游融资需求；整合华润集团丰富的零售客户资源。

业务模式创新：聚焦风险可控、适合线上化、批量化模式的各类银行信贷业务的出表、轻资产类业务创新。

发挥互联网优势：发挥互联网获客、快速撮合的优势，获取无网点区域的客户。

平台在运营过程中主要涉及三个直接主体：个人投资者、融资企业、P2B平台。平台在其中承担信息中介、撮合平台、运营平台角色，连接融资端和投资端。这种模式

对我们而言极具吸引力，它可以突破行内风险资本和信贷规模限制，只要有足够多的个人投资人通过平台进行投资，我们就可以持续满足企业融资需求。

2014年4月，在行内相关政策的扶持下，平台仅用时1个月就完成了初步搭建。在融资标的选取上，依托华润资源，基于我行风控能力选择适合线上化融资的标的类型，同时兼顾我们的业务诉求，优选依托核心企业应付票据资源，开发票据收益权转让类产品。4月21日，在各相关部门的配合下，“润银优选0号”产品完成了在线募集，流程畅顺，信付通业务逐步摆脱风险资本和信贷规模的束缚，试水互联网金融。

接下来就是做大平台规模。平台规模化发展主要有两个核心因素，一是个人投资者，吸引个人投资者源源不断进行投资；二是做大融资端，引导融资企业利用这种模式进行融资。这两者相互影响，互惠共生。

（一）做大个人投资者规模

在个人投资者资源方面，华润银行拥有得天独厚的资源优势，40万集团员工、丰富的零售终端用户、华润上下游企业员工……根据平台发展规划，个人投资者的拓展首先面向华润40万集团员工，待平台经过一段时间运营后，再逐步拓展至华润零售终端用户、上下游企业员工。

在个人投资者拓展方面，行业金融部承担了

重要角色，尽管是对公业务部门，尽管没有相关零售业务拓展经验，但我们与华润系企业已经建立了长期、稳定、可信赖的合作关系，这就是我们拓展集团员工的优势。

从2014年5月初，行业金融部与电子银行部密切合作，紧锣密鼓地开展了个人投资者的拓展工作。行业金融部制定了相关的奖励制度，通过开展劳动竞赛的方式对客户经理进行营销激励。当我们的客户经理带着关于华润直销银行及润银优选产品的相关介绍走访华润系相关企业时，那里的同事对这个模式产生了浓厚的兴趣。我们的客户经理也在这个营销过程中获得了意外的收获，与企业进行业务沟通时更加顺畅，感情进一步增加，很多企业员工把我们的客户经理当成投资顾问，经常询问是否有好的产品可以投资。2014年6月，行业金融部获客1060人，7月获客1265人，8月获客1150人，9月获客8253人，目前这个数字还在持续增加中。

（二）积极引导企业尝试新的融资模式。

基于安全的考虑和操作的熟悉度，企业在融资时往往有一种路径依赖。在我行信贷资产规模和风险资本有限的情况下，为了不让客户流失，就必须说服客户采取这种全新的模式办理相关业务。为了保障客户有良好的用户体验，我们尽可能简化手续、确保资金安全、融资到账的时效性。经过优化，目前客户仅需在企业网银端在线

填写相关数据就可以发起票据资产（信付通业务）转让申请。相关信息经我行核验后，即可发行产品，第二天完成资金募集，客户实现融资需求，真正让客户感受到这种业务模式的便捷性。截至9月底，已通过平台发行了106期产品，募集金额3.5亿元。与此同时我们正尝试包装其他融资产品，如应收款融资等，满足客户更加多样的融资需求。

当这个平台发展到一定规模后，我们还可以通过数据分析挖掘客户价值，创造客户需求，为客户带来更多财富，加强客户与平台的黏性。如我们与华润置地共同研发“购房宝”项目，如我们与华润上下游客户沟通探索企业资金管理方案……这种利用互联网思维搭建的平台将对我们传统的银行业务带来深刻的影响，平台把个人投资人与企业端联接起来，形成了一个网络，共同实现价值的传递与增值。

参与这个平台的建设也对我们的工作提出了更高的要求，我们必须持续不断地关注客户需求、聆听客户反馈并能够实时做出回应，把追求客户体验做扎实、做极致。我们相信信付通业务试水互联网金融仅仅是一个开始，还有更多更丰富的产品、服务需要我们去想、去实践。



图 / 林琼芳



浅谈“保付通” 在地产行业的运用

文 朱劲涛 行业金融部/地产金融部

进入21世纪以来，中国的经济继续保持高速地增长，其中房地产行业的表现尤其引人注目，短短十余年间，已经成长为中国最重要的产业。房地产行业直接拉动建筑、钢铁、水泥、家具、陶瓷等50多个行业的发展，与其相关的行业更是达到数百个。

但从2013年开始，地产行业已经出现了明显的降温。各地之前的限购已经陆续解除。国家对于房地产行业的调整已有松动的迹象，但未来的走势仍不明朗。

在这种情况下，对于银行来说，地产行业是又爱又恨。爱是因为，地产行业的现金流丰富，能承受的价格较高，对于银行的中收、存款帮助较大；恨则是因为，进入2014年以来，陆续出现一批经营困难或即将倒闭的房地产公司，与其关联的建筑行业也深受其害，陆续出现一批企业的逾期、关注，甚至破产等情况。

对于地产业务来说，到底何去何从？是守着金矿不作为，静候外部条件的变化，还是探索其中的奥秘，发掘未知的世界？我们的答案是深入研究，深入探求行业的本质，建立专业专长。

从2012年开始，我行开始跟华润置地、万科合作“信付通”业务。“信付通”发生额累计超过150亿元，在业界获得了一定的成功。然而，这仅仅是为了核心企业服务，而供应商，尤其是一些建筑总包并未获得太多的实惠。那么对于供应商，我们能做些什么？怎么样才能既满足他们的需求，又能防范风险呢？又有什么产品能够满足这样的需要呢？

在跟总包的日常接触中，发现这些总包一般在工程完工时只收到工程金额80%的付款；然后进入结算期，结算期一般在半年到1年；最后进入尾款的付款期，付款期约1个月。这很容易让人想到是否可以做保理。但是在银行的眼里，工程款的保理存在诸多不确定性。还可能出现一年，甚至几年都收不到工程款的情况，所以大家对其敬而远之。这个行业难道真不能做么？没有调查就没有发言权。我们通过万科和置地、总包，及第三方的评价，详细地调查了数十家总包，结果让我们很惊讶。

就拿万科来说，万科选择总包有自己的一套标准，一般会给客户一个评级，甚至会进行年度公示。2013年万科公示了35家A级供应商，824家合格的供应商，其中包括总包类128家，这为我们提供了丰富的信息。万科对这些总包的认可，有其自成一体的评判标准，其中包括了工程质量、施工进度等多方面的维度。所以万科已经对这些供应商的履约能力做了一个评估。

上面所说的仅仅是我们直观的感受。但为什么这些公司就能够获得如此的评级？到底其中有什么玄机呢？经过调查了解发现，万科其实认可的是所挂靠总包的项目经理。这些项目经理才是跟万科关系最为紧密的。这些项目经理一般与万科合作期限比较长，关系比较稳定，一般有比较连续的项目在施工。这些项目经理的项目尾款出

现长期拖延的概率极低，极少出现1年以上的情况。详尽地调查让我们有理由相信，尾款保理，即“保付通”的业务是可以操作的。

或许大家还有疑虑，这个尾款保理到底可不可行，毕竟没有成功的案例。针对这种情况，我们先行按照一般风险的方式进行授信申请。经过艰苦的努力，于2014年1月完成了首笔尾款保理广州恒域的审批及出账，出账金额5000万元，完成了60余万元的中收，以及800-900万的日均存款，收益非常好。从放款到现在，一切非常顺利，并准备续做。

有了调查的基础和成功的案例，信心十足的我们迅速完成了万科和华润置地的间接额度增加“保付通”审批，为我们将来的发展打下良好的基础。目前陆续有浙江国泰、浙江海天等总包进行“保付通”的操作，预计明年该项业务规模可达到10亿元。

创新才能发展，专业才会发现问题的本质。通过积极参与新产品的开发，新的营销方式的开拓，在“信付通”的基础上，我们进一步开拓出“保付通”业务，这与许多同事的辛苦付出和智慧投入是密不可分的。相信通过持续对地产行业的关注和深入研究，会有更多更好的产品和营销模式，为未来的发展提供广阔的前景。



做产业金融就是不断地 贴近客户需求

文 郭中华 行业金融部/能源金融部

经过这几年对产融结合的探索，华润银行对于做产业金融的理解越来越深入，产融结合点也越来越多，产融结合的效果也越来越显现。

一、服务核心企业

华润集团拥有7大战略业务单元，多元化的业务具有良好的产业基础和市场竞争优势，其中零售、啤酒、电力、地产、燃气、医药已建立行业领先地位，亦不乏有香港或内地上市公司，其自身在资本市场的信誉度较高，融资渠道多、融资成本低。华润银行和华润产业在融资方面的结合点，主要围绕着对华润产业的需求开展，比如和华润电力做的设备供应商保付通业务降低电力资产性支出，和华润医药做的应收账款买断美化财务报表，和华润置地做的信付通融资等业务。

在这些业务中，产业是核心企业，信付通、保付通的融资主体是核心企业的上游客户。通过这些业务，将产业大量应收应付资源转化为银行优质的资产业务资源，置换了产业在他行的融资业务，同时积累了一批优质的产业上下游客户。

今年我行还将进一步扩大低成本的资产流转渠道，将行内资产流转出去，迅速做大业务流量。

二、产融客户二次开发

通过核心企业开发产融客户，客户更多是被动的接受和配合角色，其自身的需求并没有受到过多的关注。华润产业上下游有很多长期合作的优质客户，二次开发潜力巨大，通过以供应链金融为纽带，深入挖掘客户需求，增强客户粘度，提升客户价值。比如在适用的产品方案上，我们将融资时间点前移，开展了基于华润产业的订单融资服务，解决了客户启动资金困难。

无论是应收账款保理还是订单融资业务，都是基于客户与核心企业之间的交易开展的，华润产业作为核心企业都提供了很多支持和配合，对应收账款保理的真實性和账期进行确认，对订单的真實性确认、配合提供客户履约信息。

三、向类产融客户复制

客户与华润产业的业务往往只是其经营范围的一部分，客户往往同时还向行业其它核心企业供货。即便是客户在华润产业的业务，由于产业的发展变化，订单的业务量也是变化的。

在华润产业所在的行业，有着广阔的市场空间。比如电力有五大电力和地方电力集团，有着国网和南方电网公司，燃气有着港华、新奥、中燃等集团，这些集团同样有着规范的企业经营和强大的履约能力。

通过产融结合，我们可以了解并掌握华润产业的生产流、物流、信息流、资金流，从而根据客户需求提供多元化、有竞争力的综合金融服务方案，这有利于我们将综合金融服务方案复制到

相同产业的集团外企业，最终形成类产融模式。

在做华润系外产业的业务时，外部核心企业是不可能像华润内部产业那样提供足够的信息和配合的，甚至多数核心企业对上游客户非常强势，不会提供任何确认，如何降低业务风险是在向行业拓展过程中需要重点探索的。

2015年是全面深化改革的关键之年，面对经济新常态，我们要主动调整信贷方向，依托华润产业大力发展产融协同业务，快速批量拓展产融和类产融优质客户，在激烈的市场竞争中打造华润银行的特色!



图 / 曲俊杰

The frontier
创新前沿

责任编辑：林琼芳

- 20 企业收益权资产证券化业务开花结果 / 宾川
- 22 华润与世联 一次金融与实业的跨界合作实验 / 张整
- 25 华润银行“店中店”社区银行新模式 / 周晓辉



企业收益权资产证券化业务 开花结果

文 宾川 投资银行部

近日，我行首笔私募型小贷收益权资产证券化业务顺利落地，成功为武汉信用风险管理有限责任公司旗下武汉信用小贷公司提供两年期5亿元融资，年化综合收益率10.2%。通过本项目，我行预计可获得1350万元年化中收，效益可观。经由对小贷公司融资方式的创新，我行开拓了一条为优质三农、中小企业间接助推的新渠道，也彰显了企业资产证券化业务的差异化融资优势与我行的行业领先地位。

武汉信用小贷公司注册资本规模达到15亿元，居华中地区同行业公司之首。项目担保人武汉经济发展投资(集团)有限公司注册资金40亿元，是武汉市府直属四大国有投资公司之一和唯一的产业型投融资平台，参、控股多家上市公司和知名企业，相关账务纳入市国有资产经营预算管理范围；另一担保人武汉信用风险管理有限责任公司为武汉信用小贷公司大股东，注册资本20亿元，是国内担保行业龙头和湖北省首家获得《融资性担保机构经营许可证》的国有控股公司，资本市场评级AA+，担保杠杆率低、风控能力突出。

本项目采用私募型信托交易结构，具体由信托公司发起设立单一资金信托，我行以同业投资方式购买，信托资金以一定折扣率购买武汉信用小额贷款股份有限公司的小贷资产收益权。武汉信用小贷公司在信托期间按季度补充资产，信托进行循环购买以保证小贷资产收益权对应的小贷资产与融资金额的折扣比率。项目由总行投资银行部直接设计和发起，结构较为复杂，推进期间得到了金融市场条线专职风险官、信贷

审批部、风险管理部等部门的大力协助，体现了我行良好的跨部门合作能力。

除小贷资产外，企业资产证券化业务还涵盖企业应收账款、票据资产、保理资产、租赁应收款以及经营收益权等基础资产。自2014年9月以来，我行相关业务已成功落地世联行一期、世联行二期、武汉信用一期等项目；华润医药应收账款、中信保理资产、怡亚通小贷、广西金通小贷、盛运股份垃圾发电收益权等项目亦在重点推进中，业务拓展前景广阔。在积极发展企业资产证券化业务的同时，我行相关团队也将从中重点寻找产融协同突破口，着力于解决集团各SBU的资金流转和资产出表需求。

我行承做的企业资产证券化业务准入融资主体原则上应为拥有良好风险管控能力的全国性行业龙头、大型国企、有上市公司背景的地方性龙头或类似优质企业，并拥有3年以上的经营历史；相关资产历史违约率原则上不得超过5%；在没有第三方担保增信的情况下，融资人应持有能够覆盖历史违约率的次级份额，或进行全额回购担保；鼓励国有背景AA级担保公司进行担保；优先推动产融协同业务。在满足以上准入条件的前提下，投资银行部将大力开发相应的产品和项目，协同各经营条线一并拓展相关业务。

目前国内资产证券化市场发展迅猛，国务院总理李克强在主持召开国务院常务会议时明确指出：必须坚持改革创新，健全多层次资本市场体系，运用资产证券化等方式盘活资金存量。未来，我行将紧跟时代潮流，响应政策号召，努力在证券化领域做大规模、做出特色，力争在资产证券化业务中再创辉煌。

相关业务简介：

资产证券化是以特定资产组合或特定现金流为支持，以公募或私募形式募集资金的方式。传统的证券发行是以企业为基础，而资产证券化则是以特定的资产池为基础进行融资。最早的证券化产品以商业银行房地产按揭贷款为支持，称为按揭支持证券(MBS)，随着可供证券化操作的基础产品越来越多，出现了资产支持证券(ABS)的称谓。再后来，由于混合型证券，即同时具有股权和债权性质的证券越来越多，市场逐渐使用CDOs概念代指证券化产品，并细分为CLOs、CMOs、CBOs等产品。



华润与世联 一次金融与实业的跨界合作实验

文 张鳌 深圳分行创新金融部

1月28日，深圳分行今年首单投行类项目（世联行小贷资产证券化二期项目）顺利实现交割，打响了2015年分行投行业务攻坚战的第一炮。该笔业务是我行同上市公司世联行的第二次合作，是一笔典型的企业资产证券化业务，通过理财资金对接帮助世联行旗下小贷公司实现了1.45亿小贷资产出表和资金融通。此笔业务由深圳分行发起和具体叙做，总行投资银行部在交易结构设计、业务整体推动等方面给予了分行大力支持。

轻资本高收益，小贷资产证券化再下一城

世联行小贷资产证券化项目是一个典型的无资本消耗、高收益、低风险业务。从收益角度看，项目打包利率高达12%，其中我行可获得约5%的财务顾问以及理财销售等中间业务收入，预计全行全年实现各类中收超700万。除上述直接收益以外，该业务也为我行理财提供了一笔优质高收益资产，所对接的理财产品收益高达6.68%，为我行拓展零售客户提供了强有力支持。从风险角度看，通过双方一期项目合作经验，我行进一步优化了小贷资产筛选标准，同时设计了新的贷后持续监测方案，通过贷前贷后的综合把控，将信用风险降到了最低。根据一期项目经验，我行所筛选的小贷资产不良率极低，再加上上市公司担保等增信条件，资产证券化产品本息非常安全。从资本节约角度看，该业务通过募集零售客户资金认购资产证券化产品，实现了信贷业务表

外化处理，不占用我行经济资本，有利于我行业务的持续发展。

披荆斩棘，银企合作溯源

银企双方的合作，要从去年3月份说起。

世联行是国内最大最成熟的一手房地产中介上市公司，代理了全国4%的新房销售业务，每年实现新房销售逾3200亿，新增100多万意向客户，以及30多万实际成交客户。在传统业务持续发展的基础上，该公司开始探索互联网金融和产融结合等战略转型，希望利用自己强大的客户资源以及基础数据，挖掘金融业务潜力。在此领域，世联行希望能够跟一家具有创新意识的金融机构进行合作，形成优势互补。在此背景下，我行与世联建立了合作关系，在几个月时间里共同探讨了包括小贷资产证券化、个人贷款助贷、房地产销售项目小定业务（预售前银行代收订金业务）、社区银行卡等多个银企合作项目。

作为业务合作的试金石，小贷资产证券化业务以及房地产销售项目小定业务率先启动。在分行行领导的关怀下，分行建立了跨部门跨条线的工作小组，全力推进业务。

在个人金融领域，我行与世联行共同筹划了“快乐有房”产品，在总行电子银行部的大力支持下，我行分别叙做了华润置地合肥项目、长沙

项目以及深圳大冲项目，特别是深圳大冲项目为我行带来近亿元零售存款。在项目推进过程中，我行在最短时间内完成了业务流程调整、远程银行系统修改、系统测试上线、监管政策沟通等一系列复杂操作，保证了业务的顺利落地，获得了客户的肯定。

在资产证券化领域，我行与世联行重点推进世联小贷资产证券化项目，小贷资产证券化在国内仍属于创新性金融服务，之前可参照的成功案例较少。我行在此业务上面临客户要求特殊、同业竞争激烈、时间安排紧迫等一系列困难，银企合作一度陷入困境。深圳分行在总行的支持下，依靠与世联行的密切的客户关系、专业的业务能力以及良好的职业态度一次次化险为夷，赢得了客户的信任。2014年9月17日，世联行小贷一期项目顺利交割，实现了业务的破冰，2015年1月28日，二期项目顺利落地，我行成为国内市场上少数具备企业资产证券化业务能力和业务经验的商业银行。

实业结合金融，前景一片光明

经过10个月的摸索，我行与世联行的业务合作取得了令人振奋的阶段性成果。而展望未来，可深入合作的领域依然非常广阔。

随着利率市场化的到来，同质化的金融服务

将极大降低银行的竞争力。只有深入行业内部，开发出具有特色和效益的创新金融服务，才能找到发展的蓝海。对房地产销售市场的了解是世联行的独特优势，而其成立二十余年所积累的客户、项目、交易等大数据资源，也具有极大的金融业务价值。我行与世联行的合作，相当于打开了通向全国大量拟购房人士以及已购房家庭的渠道，能够真实了解其基础信息、资信情况和金融需求。同时也打通了全国每年最优质的房地产项目的合作渠道，以其最真实、最关键的需求为其提供金融服务。

我行与世联行的全面金融服务，既能够帮助我们将房地产销售行业做深做透，同时也打通了从开发商、销售机构以及购房客户等全产业链客户。这将考验我行提供跨境零售和批发条线服务的能力、提供传统金融和创新投行服务的能力，相信通过全行努力，我们定能再创辉煌，我们与世联行的跨界合作实验，能够开出让业内惊叹的花朵。



图 / 林琼芳



华润银行“店中店” 社区银行新模式

文 周晓辉 行政安保部

“店中店”是华润银行依托华润集团的产业优势，在华润万家超市内开设的社区银行。自2012年1月首家“店中店”开业以来，华润银行已在珠海、深圳两地的华润万家超市内开设了7家“店中店”。

3年多的实践表明，“店中店”不但效益好、潜力大，而且风险可控、模式可行。2014年，在《南方都市报》和“和讯网”组织的评选活动中，华润银行“店中店”分别获得了“最佳社区金融奖”和“最具创新社区银行奖”。

一、“店中店”的特点

“效益好、潜力大，风险可控、模式可行”是华润银行“店中店”的突出特点。

(一) 效益好

“店中店”的良好效益体现在经济和社会两个方面。

经济效益方面，2014年，华润银行新开“店中店”5家，截至2014年12月，这5家“店中店”的资产总额近3亿元，日均储蓄存款余额近5000万元，个人贷款余额近2亿元，有效客户4000个，其中4家的各项业务指标完成情况均超预期水平。

社会效益方面，“店中店”通过打好“时间差”、用好“空间差”、努力“接地气”，来为社区居民和小微企业提供“普惠金融”。



图 / 林琼芳

打好“时间差”方面，通过延时和错峰，“店中店”充分利用与社区居民间的“时间差”，提供金融服务。一是延长营业时间，除春节3天假期外，“店中店”全年营业，每天的营业时间为10:30—21:00，解决了与社区居民“一起上班、一起下班”的矛盾；二是提供错峰服务，通过班次轮换等手段，全面提高8小时以外和闲暇时段的服务能力。

用好“空间差”方面，由于位于华润万家超市内，所以，“店中店”有效填补了“万家超市—银行网点”间的“空间差”，使社区居民能够

在购物、休闲的同时，顺便办理金融业务，免除了住所—超市—银行间的奔波。

努力“接地气”方面，在“便民”的同时，“店中店”全力“惠民”。一是与华润万家携手推出联名卡，通过“乐享购物、9折购物、1元换购、积分兑换”等活动，让利社区居民；二是深入社区，普及理财、反假币等金融知识；三是尝试为华润万家的中小供应商提供信贷支持，化解小微企业的融资难。据调查，目前，珠海、深圳两地79%的华润万家客户愿意接受“店中店”的金融服务。

（二）潜力大

“店中店”发展潜力巨大，市场前景广阔，一方面，是因为“店中店”所依托的华润万家超市具有强大的营销网络和获客能力。作为全国最大的零售连锁企业，目前，除黑龙江和西藏外，华润万家超市已遍布全国30多个省区，拥有近5000家门店，客流量超过15亿人次/年，并拥有5000余万注册会员和近5万家上下游关联企业，这为“店中店”发展提供了得天独厚的资源优势。另一方面，是因为“店中店”所依托的华润万家超市拥有海量的客户信息储备。巨大的客流、大量的注册会员和众多的关联企业为华润万家带来了海量的客户基础信息和交易行为数据，而通过分享这些“大数据”，“店中店”不但能够获得海量的客户信息储备，而且还能有效解决信息不对称问题，实现精准营销并有效控制风险。

（三）风险可控

通过合理的功能配置、严格的过程控制、全面的风险管理，华润银行实现了“店中店”风险可控。首先，功能配置方面，“店中店”仅通过自助设备提供现金存取服务，且不开放柜台转账功能，从而根除了最大的风险隐患。其次，过程控制方面，华润银行的业务系统为“店中店”单独分配行号和交易参数，独立运行；后台部门对

“店中店”的所有交易逐笔复查；此外，在充分利用超市的天然安保优势的同时，“店中店”配备有全套的监控、联网报警安防设备，实行7×24小时安防监控。最后，风险管理方面，华润银行搭建了“总行—分行—‘店中店’”的垂直管理架构，并组建了专门的管理团队，对“店中店”进行管理；同时，根据需要，调整了风控政策和流程，实现了对“店中店”的信用风险、市场风险、操作风险、法律风险、声誉风险等的全面管理。

（四）模式可行

经过华润银行3年多的精心打磨，目前，“店中店”模式已较为成熟。

首先，实现了产品配置标准化。华润银行为“店中店”统一配置了“3+1”产品——“快乐卡、快乐金、快乐险”+“快乐贷”，其中：“快乐卡”是华润银行为“店中店”专门设计，与华润万家共同推出的联名借记卡，能够为客户提供多种优惠；“快乐金”是华润银行的系列理财产品，收益稳健，期限灵活；“快乐险”是华润保险经纪公司为“店中店”专门设计的储蓄型、消费型保险产品，如：贷款人意外险等，方便实用；“快乐贷”则主要是信用贷款，手续简便，放款快。4款产品不但能够满足社区居民等的日常需求，而且使“店中店”的经营管理简单



图 / 林琼芳

易行。

其次，实现了经营管理规范化。在实现产品配置标准化的同时，华润银行还摸索、总结出了一套统一的“店中店”经营管理方式。例如：形象方面，结合华润万家品牌，树立了“便捷、亲切、分享”的品牌形象；市场定位方面，其目标客户之一锁定为“金融资产5万—50万元且注重资产保值、增值的家庭主妇”；人员配置方面，每家“店中店”配备5-6人。

最后，实现了投入产出最大化。据统计，目前，已开业的7家“店中店”的筹建成本、人力成本、运营成本均远低于华润银行的传统支行。

筹建成本方面，“店中店”的营业面积平均为56m²，最小的仅为24m²；筹建周期平均为30天；前期投入平均每家为80万元，筹建成本仅为传统支行的20%。人力成本方面，由于每家仅需5-6人，除店长须具备丰富的从业经验外，其他店员通过专业培训并达标后，即可上岗，因此，人力成本仅为传统支行的40%。运营成本方面，由于可以享用华润集团得天独厚的“产融结合”资源优势，且营业面积小，因此，运营成本也较低，仅为传统支行的12%。此外，“店中店”的盈利周期也很短，在珠海这类二线城市，“店中店”开业10个月后即可实现当月盈亏平衡，21个

月后即可实现累计盈亏平衡；而在深圳这类一线城市，实现当月盈亏平衡和累计盈亏平衡则只需7个月和16个月，盈利周期明显短于传统支行。

由于实现了产品配置标准化、经营管理规范化和投入产出最大化，因此，“店中店”模式不但“可复制”，而且“易推广”。

二、国内动态与国际经验

2014年以来，国内商业银行开始以“外延式”或“内涵式”发展方式来提高社区银行的客户吸附和转化能力。其中，“外延式”是借助其他商业渠道，拓展社区银行网点。例如：2014年3月，招商银行与韩国第一大咖啡连锁企业“咖啡陪你”（Caffe bene）合作，在咖啡店中开设社区银行，借助“咖啡陪你”的商业渠道，实现社区银行网点的向外延伸。而“内涵式”则是通过向其他商业组织开放平台，增强社区银行的服务功能。例如：2014年10月，民生银行开始在社区银行内设立特斯拉汽车充电桩，向特斯拉车主及相关人群提供汽车充电、子女教育、旅游等非金融服务，实现社区银行功能的向内拓展。

而国际上，依托购物中心、超市等商业渠道开设银行网点、提供金融服务的成功范例，早已有之。在日本，2007年，国际著名的零售企业永旺集团（AEON）成立了永旺银行（AEON

Bank）。永旺银行依托永旺购物中心和超市，开设“店中店”，专事零售金融业务。截至2011年，永旺银行已开设“店中店”83家，吸收存款140亿美元，拥有账户259万个，实现净利润4390万美元。在马来西亚，RHB银行推出了“EASY BANK项目”——在购物中心、邮局、地铁站、写字楼等人流密集区设立小型网点和自主服务亭，提供快速个人贷款、保险、借记卡办理、国债基金销售等金融服务。目前，“EASY BANK项目”已取得巨大成功，其销售率是传统网点的8倍，而运营成本、推广效率、创建成本却只有传统网点的1/4、1/6和1/7；该项目还同时获得了马来西亚社会各界和监管机构的普遍认可，使RHB银行股票的涨幅短期内超过了100%。

三、发展建议

鉴于国内社区银行的发展趋势和国际成功经验，华润银行应从四个方面着手，逐步将“店中店”打造成产品营销与客户体验的“双中心”，打造成华润银行的“品牌展示平台”。

首先，应完善功能。产品方面，目前，应增加经营性贷款产品，特别是应当增加针对华润万家中小供应商及其关联企业的经营性贷款产品；服务方面，应通过完善设备配置和提升IT系统功

能来进一步优化流程，使服务“简单、快捷、智慧”；此外，“店中店”还应具备收集客户信息、挖掘客户需求和营销线索的感知功能，成为产品和服务创新的灵感源泉。

其次，应提升客户体验。应按照O2O交互理念，将网上银行、手机银行、直销银行、电话银行等线上资源整合到“店中店”中，使线上的客户需求、营销线索能够在“店中店”及时落地；同时，也使客户能够在“店中店”中体验线上的产品和服务，从而打造出线上线下“无缝”的、银行服务“泛在”的客户体验。

第三，应深挖华润集团资源。在广东省内，基于与华润万家的成功合作，应将“店中店”模式拓展到华润集团其他适合的产业；在广东省外，基于华润万家超市已遍布全国的先天优势，应积极寻求跨省设立“店中店”的机会。此外，还应大力推进与华润万家电子商务平台乃至未来华润集团电子商务平台的“大数据”共享，为“店中店”发掘更丰富的“矿藏”。

最后，应尝试开展与其他商业组织的合作。在深挖华润集团资源的基础上，应尝试开发利用其他商业资源。例如，可尝试在“大润发”、“沃尔玛”、“家乐福”等大型连锁超市以及合适的中小型超市中开设“店中店”；也可尝试与“吉之岛”等商业组织开展相关合作。



图 / 刘琛琛



图 / 林琼芳

the stones of
other hills

它山之石

责任编辑：林琼芳

开门红活动策划宝典

本刊编辑部整理

每年的春节营销（又称开门红）一直都是银行营销工作的重中之重，开门红这一仗打好了，一整年的营销业绩都会更有底气。

春节是中国的传统佳节，也是一年中最重要的节日，大家都希望带着好心情，喜气洋洋地过节。

通常各家银行为了感谢和回馈客户，在春节期间都会推出各种各样的优惠活动，如赠送礼品等。但多年以来各种活动大同小异，不是刷卡打折就是开户送米、送油、送春联等。这些活动已经渐渐对客户失去了吸引力，使得现在对客户投入礼物的花费不低，却还达不到预期的效果。

那么有什么好的创意活动，可以降低成本又能吸引客户的参与呢？

下面就有几个好的例子分享给大家。

活动一：喝“神仙水”，过发财年

中国人过新年喜欢讨个吉利，银行在许多人眼里是财神宝地，某行长所在网点在小区有十多年历史，网点厅堂内有一块被当年小区居民成为“财位”的区域，而且这个说法由来已久。行长利用人们喜欢讨吉利的心理，在大堂的“财位”区域放置一台用红包包装起来的饮水机，然后从当地知名的寺庙山上采购了一批山泉矿泉水，在饮水机红布上贴出了“喝神仙水，过发财年”几个毛笔字，凡是春节期间来网点办理业务的客户，行员都会主动邀请客户免费喝一杯健康“神仙水”。

除了请来网点办业务的客户喝“神仙水”外，行长还让客户经理以“神仙水”为

话题主动邀约客户到网点来。

通过推广和口碑相传，神仙水的话题很快在小区传播开来，吸引客户纷纷来行办业务并喝“神仙水”，有些客户还介绍自己的家人过来，甚至有客户拿着空瓶子来接水回家喝。借着这个活动，网点创造了与客户接触的机会和营销商机，同时扩大了网点在小区品牌影响力。

活动二：“新年利是”我来发

春节期间网点给客户送礼通常都是办业务后直接送，但是某网点行长觉得这样做没给客户留下什么特别的感觉，于是他在网点设计了一个活动：在分行给网点配置的节庆绿植金桔树上挂满了红包，红包以后金额不等的礼品券，然后将它包装成“发财树”，客户在这期间来网点办业务，都会获得一个到发财树上领取红包利是的机会。行长将这个活动在小区宣传推广，吸引了不少周边的客户来办业务并领利是，同时他还让客户经理主动邀约客户来网点领“利是红包”。这个活动最终为该网点新增了许多开网银、手机银行和新开卡的客户。

活动三：“幸运撞财神”

某网点行长一次偶然看到酒店大堂不时出现圣诞老人出来派送礼物，受到启发。回到网点后利用新年节庆策划了一个“幸运撞财神”的活动，行长安排了一个人装扮成财神爷，凡是在活动期间来行办业务的客户都有机会“幸运撞财

神”，获得不定时出现在网点的“财神爷”派送的红包，让客户体验到不经意撞到财神的惊喜！

活动四：“猜灯谜-抢红包-闹元宵”

元宵节的主题活动基本是围绕着传统节日的主题来进行的，往常大部分是在网点或者社区举办游园活动，组织客户动手包汤圆、做花灯、猜灯谜等活动。常规活动已经很多，是否可以更有创意呢？现如今微信微博网络影响力强大，我们可不可以结合微信微博策划一个线上网络和线下网点互动的营销活动？

某网点负责人准备在附近小区举办猜灯谜游园活动，来实现品牌宣传和批量获客，但是根据往年的经验，这样的活动行员和客户的互动不够紧密有趣，导致活动结束后获客情况也不是很理想，于是该负责人一直在思考如何能够给传统活动增加点更有吸引力的元素内容。今年大热的微信红包给了他启发，恰巧分行的微信公众号即将举办猜灯谜活动，于是他灵机一动，考虑将微信猜灯谜和微信群拼手气的活动线上线下结合，举办一场主题为“猜灯谜-抢红包-闹元宵”的主题活动，加强客户和银行的互动，提升客户体验，扩大影响。

操作步骤：

第一步：在网点和活动现场的灯谜谜面上加印网点客户经理的微信号和银行公众号二维码，制作“猜灯谜-抢红包-闹元宵”活动宣传单，加上二维码，方便客户随时随地扫描，安排行员在

网点和活动现场大力宣传，凡是参加猜谜活动、关注公众号就有机会进入微信群，抢新年红包。

第二步：客户在现场参加猜谜活动，扫描并关注客户经理微信号发送答案，如亲临现场即可获得礼品，同时也可关注银行微信公众号参与分行举办的微信猜谜活动，同样有机会获得优惠或礼品。如果现场没有参加猜谜活动的客户，可以利用线上营销，将灯谜答案发送给客户经理。

第三步：客户经理筛选潜力客户，并邀请其加入微信群，然后发“拼手气红包”与客户互动，调到气氛。

第四步：收集客户手机号及微信信息，以此为基础建立小区客户群，长期维护营销。

这些活动，主要都利用了新年人们对“吉祥如意”的诉求，从而把平时见到的送礼办的有声有色，这是网点的小小创意活动能够成功的关键。此外，我们还可以尝试在网点安排免费送福袋、“摇钱树”摇号换礼品等活动，温馨同时还能给客户带来惊喜，提升客户在银行的服务体验。网点通过这些活动，营造了热闹的节庆气氛，扩大了片区影响，同时获取了大量客户联络信息，建立了小区的客户群，为持续服务营销提供了机会。随着新营销手段和平台的出现，我们还可以充分发挥创意，增加和客户的互动，把活动设计的更为有趣吸引。👍



图 / 林琼芳

利率市场化战场中的黑马—— 平安银行经营策略分析

文 白海晶 中信银行公司银行部

在利率市场化进程加快，商业银行利差持续收窄的背景下，平安银行以精确的战略定位、差异化的营销服务、精细的组织管理脱颖而出，其对公业务经营策略值得国内银行特别是中小型银行借鉴。

迅速发展中的平安银行

创新推动快速发展

近年来，平安银行充分发挥综合金融平台优势，稳步推进各项改革，把业务结构调整、组织模式创新与商业模式创新作为主攻方向，推动公司、投行、同业、小企业等战略业务发展，并加强“橙e网”、“行E通”、“口袋银行”、“橙子银行”、“黄金银行”和“金橙俱乐部”等互联网金融平台建设和交叉销售营销，持续提升客户体验。形成了以“综合金融+线上金融”为核心驱动力，以“事业部制”组织架构+“多线记账”考核模式为组织保障的总体战略布局。

综合金融形成差异化竞争力

平安银行定位于“建立服务于中国平安综合金融战略，执行专业化和集约化经营的全功能商业银行”，这意味着依托集团综合金融服务优势，在通过事业部深入产业链核心的同时，平安银行不仅为企业提供银行金融服务，还包括保险、信托、证券等一系列综合金融服务，即利用金融控股协同效应实现“一个客户、一个账户、多元产品、一站式服务”，强力推进平安集团提出的“综合金融计划”。综合化的金融服务平台为平安银行差异化竞争能力提供了条件，业务发展势头较为强劲。

平安银行依托集团综合金融优势，制定了“三步走”战略，即在未来三到五年拟进入股份制银行第二梯队、未来五到八年进入第一梯队、未来八到十年则以零售业务为主；同时，确立了“变革、创新、发展”的指导思想，坚持以客户为中心，外延式扩张和内涵式增长并举，以公司、投行、零售、同业“四轮”驱动业务发展，推进组织架构变革，建立全新的激励机制，推进了专业化、集约化经营。

矩阵式组织架构初步形成

为配合战略目标的实现，平安银行于2013年年中即完成了组织架构的重大调整，以“减少成本中心，增加利润中心”为原则，将总行前、中、后台进行有机组合，目前一级部门数由原来的79个精简至52个，其中，管理部门压缩至38个。

同时，按照“流程银行”的要求，平安银行整合建立了15个事业部：其中3个行业事业部分别为能源矿产金融事业部、地产金融事业部和交通金融事业部；11个产品事业部分别为信用卡及消费金融事业部、私人银行事业部、金融市场事业部、小企业金融事业部、贸易融资事业部、离岸金融事业部、投资银行事业部、资产托管事业部、机构金融事业部、金融同业事业部和票据金融事业部；1个平台事业部为公司网络金融事业部。平安银行的事业部在人、财、物上被赋予更大的自主权，在专业领域内深耕客户，创新产品，有利于提升对市场的快速反应能力，提高业务运行效率，提高资源的配置效率。

为加强上述部门的整合力度，平安银行总部

设六个委员会，分别是公司与投行委员会、零售业务委员会、金融同业委员会、风险管理委员会、资产负债委员会、中小企业委员会。其中，对公业务由“公司与投行委员会”管理，并形成了“行业事业部+产品事业部+平台事业部”的整体管理架构；贸易融资部整合了国际业务与供应链金融业务、保理业务等国内贸易融资业务；网络金融事业部定位于“线下业务的线上化”，涵盖公司网银、现金管理、互联网金融、电子政务、电子商务、线上供应链金融等业务；离岸金融事业部主要依托离岸金融牌照，通过跨境联贷等业务，为“走出去”企业提供全球授信服务。

经营特色

客户经营以中小客户为基础向大客户和无贷户拓展。平安银行对公业务基础主要继承自其前身深圳发展银行，由于当时深发展股东实力偏弱，资本约束较强，因此制定了相对保守的发展策略。当时其股东和管理层更为关注资产回报率（ROA）、净资产收益率（ROE）等指标，因而其扩张性较差，所拓展的客户多以中小客户为主，大客户基础反而薄弱。

平安银行重组以来，开始重视大客户的经营和维护，一方面，由总行公司银行部牵头建立大客户的考核制度及管理体系；另一方面，其更重视非授信客户的成长。2013年，平安银行将日均存款500万以上的非授信客户增定义为“价值客户”，并在关键绩效指标考核（KPI）中下达了全年净新增指标，截至2013年年末，平安银行此类客户已达2500户。

在客户管理手段方面，平安银行拥有业界领先的客户关系管理系统，该系统在5年前开始投入建设，现已成为平安银行重要的管理工具，可以帮助平安银行全面了解客户的资产状况、资产配置需求、风险偏好等各种情况。同时，平安银行总公司网络金融事业部按准事业部设置，专注于公司金融领域的线上供应链金融和互联网金融产品研发，最近投入专项资源历经1300多天开发上线了“橙e线”在线获客平台，并正在开发平安综合金融层面的统一在线获客平台。

现金管理及供应链金融业务优势突出。平安银行网络金融事业部是对公产品创新的重要部门。平安银行信息技术部有专门团队负责现金管理产品开发，同时分行在公司银行部下设有专职部门及产品经理。目前，平安银行在加强现金管理、网络金融、智能存款等产品的研发和推动，产品创新速度很快，并在业内率先推出了对公信银行。

同时，供应链金融仍是平安银行的核心业务，平安银行仍将继续通过深化产品创新保持自身的优势市场地位。供应链金融业务未来的市场在于应对电子商务的发展和渠道扁平化（即“去渠道化”）时代的到来。具体到业务推动和产品设计上，一是要推动对公和零售产品的对接，以应对电子商务不同类型客户的融资需求；二是要大力发展分销商融资，通过结构化的产品设计深度介入企业终端分销渠道，提高业务的定价能力；三是改变行业偏好，进入产品品种多、交易频繁且客户数量大的消费品行业，同时建设完善的信息系统作支撑。

风险管理体系以“独立审批”为主，“风险内嵌”为辅。由于历史原因，平安银行风险条线的话语权较强，多数业务采取风险独立审批制度，只有能源矿产事业部等少数事业部采用风险内嵌制，其内嵌到事业部的风险人员奖金40%与事业部业绩挂钩，60%与风险挂钩。由此形成了平安银行以“风险独立审批制”为主，“风险内嵌制”为辅的风险管理架构。在授信审批流程上，多数事业部在分行设有单独部门，相关的业务审批由分行事业部直接上报总行事业部，再由总行事业部提交风险审批部门。

考核管理采取双线或多线记账模式。在考核方面，平安银行对行业事业部采用“利润中心”的考核评价模式，对产品事业部采用准利润中心的考核评价模式，在事业部的管理和业绩落实上，采取双线记账或多线记账模式，主要体现在两个层面：一个层面是业务与产品之间的双记，即分行、行业事业部与产品事业部、平台事业部之间进行双记；另一个层面是事业部与分行之间的双记。通过这种方式，既调动了行业事业部、产品事业部、平台事业部这些利润中心及准利润中心的积极性，又兼顾了分行的利益。在资源配置方面，平安银行延续了深发展的外企文化，资源配置主要由总行计财条线主导，直接配置到分行，总行业务部门拥有较少的资源配置及费用管理权限。

集团业务协同机制成为核心竞争力。平安银行定位于“建立服务于中国平安综合金融战略，执行专业化和集约化经营的全功能商业银行”，

这意味着依托集团综合金融服务优势，在通过事业部深入产品链核心的同时，平安银行不仅为企业提供银行金融服务，还包括保险、信托、证券等一系列综合金融服务，即利用金融控股协同效应实现“一个客户、一个账户、多元产品、一站式服务”，强力推进平安集团提出的“综合金融计划”。

2014年，平安银行对公业务发展迅速，主要原因是一方面借助理财、陆金所挂牌等模式，另一方面借助平安集团保险债权投资计划，同样实现为客户融资。目前平安集团可运用保险资金在2000亿元左右，均与平安银行联合营销客户，用以满足客户融资需求，而银行则从中获得中间业务收入与结算资金存款。目前平安集团各子公司之间的合作形成了良好合作氛围与互惠机制，已经不依赖于集团通过业绩考核来引导。

对内地银行的启示与思考

依托自身优势，形成独特的市场定位。中型商业银行在国外利率市场化过程中被称为“死谷银行”，要想在日趋激烈的竞争中处于不败之地，中型商业银行必须深入挖掘自身优势，在某些特色业务上异军突起，打造其核心竞争力。与此同时，伴随着利率市场化进程的加快，传统商业银行的盈利模式将受到严重挑战，金融产品是银行通过服务客户实现价值的纽带，对增加客户粘性，提高中间业务收入有重要作用。同时，在某一产品领域取得竞争优势和领先地位，意味着通过业务规模和相应的风险管理技术形成较高的准入门槛，形成相对垄断的市场地位。因此产品

专业化和专业化基础上的产品组合服务有利于银行摆脱同质化竞争，形成差异化竞争优势。

加强业务协同，推进综合化金融服务。平安银行为金融控股公司旗下成员公司，平安集团对综合金融服务的重视对平安银行综合金融差异化竞争优势的形成起到了重要的支持作用。商业银行在综合金融该服务的推进过程中可以参考平安的模式，从“考核引导”逐步过渡到“利益引导”。即首先通过“考核引导”使各子公司之间逐步适应联合营销模式，形成协同作战能力，再通过“利益引导”实现业务的深度融合。在具体交叉销售过程中，平安银行的交叉销售模式也可以提供借鉴，如通过信托、基金、证券业务带动结算资金在银行内部的留存，保险业务的保费收入则通过债券投资计划转化为一般性对公存款，实现集团利润最大化等等。

加强资源投入，打造线上金融服务特色。平安银行专门投入科技力量研究开发平安综合金融层面的统一在线获客平台，其公司网络金融部按准事业部设置，专注于公司金融领域的互联网金融产品研发。同时，国内银行普遍加大了对信息科技的投入，例如，民生银行上市之后，所募集资金的很大一部分都用于科技平台建设，并把每年税后利润的10%用于科技开发；招行信息技术部除了负责公司金融开发的专门团队外，还拥有一家IT公司。诸多实践表明，银行普遍认识到信息技术是公司金融业务未来发展的决定性因素，加大信息科技投入成为打造商业银行核心竞争力的必要策略。

华润力量

2014年2月下旬，集团首次进行了华润集团优秀员工表彰，对305名员工授予了“华润集团2013年度优秀员工”称号，华润银行陈春莲、郭中华、高文峰、阙雯臻、宋柏峰、薛立窑、郑若瑜等7名员工入选，在全集团展现了华润银行人专业、敬业、乐业的优良品格，弘扬了华润银行人昂扬向上、勇于创新的精神风貌。

近日，集团将2013年度优秀员工的故事结集成册，命名为《华润力量》，寓意几十万华润人是华润集团发展的力量源泉。本刊本期也将对我行入选的优秀员工进行风采展示，希望广大员工能以这些可敬、可信、可学的身边榜样学习，不断进取、勇创佳绩。



- 姓名 / 高文峰
- 年龄 / 37岁
- 华润司龄 / 4年
- 公司 / 华润银行股份有限公司
- 岗位 / 营业部副总经理（评优时任珠海管理部 / 行业金融部副总经理）

因为“打一枪换一个地方”，四年四个岗位，高文峰被同事戏称为“华润临时工”。

但这位“临时工”可不一般，自加入华润银行以来，高文峰每年均取得骄人业绩，也因此年年被评为优秀员工。盛名之下，高文峰却不骄不躁，依旧忘我地工作。一次，高文峰在办理外地客户业务时，顾不上一夜未眠的车马劳顿，就直奔客户办公室。洽谈完毕才想起自己只顾赶路，竟然没顾上洗把脸！“作为一名战斗在营销一线的战斗，‘不要脸’是必备的心理素质”，高文峰给新进客户经理培训时常用这一“笑话”来激励同事。

“高总是一位好领导、好导师、好兄长。”团队伙伴这样评价他。而高文峰自己如此说道：“一个人走得很快，一群人却走得很远”！






华丽蜕变

2012年,郭中华脱下了安全帽,从一名曾经的“电力工人”成为了一名西装革履的“金融专家”。

身在电力行业多年,郭中华将产业经验与银行工作相结合,将金融服务方案做到了切合客户行业特点,满足客户需求。一次,在和客户谈保理业务时,客户一开始表现积极,后来两个多月却“失联”了。郭中华侧面打听到当地银行正在与他们洽谈,但他仍旧没有放弃,多次的主动沟通后客户最终选择了更加贴合需求的华润银行金融服务方案。

“从产业到银行,最重要的是把产业经验应用到银行业务中,为客户提供最好的服务。”他如是说,也如所做。








-  姓名 / 郭中华
-  年龄 / 39岁
-  华润司龄 / 19年
-  公司 / 华润银行股份有限公司
-  岗位 / 行业金融部 / 能源金融部总经理






让领导“抓狂”的小女子

在遇到阙文臻(KK)这名助手之前,王国强(Jackie)也见识过很多的工作狂,比如说下班不走,周末也扎根办公室,但这些都是为领导所“喜闻乐见”的。有一天,当刺耳的铃声将Jackie从睡梦中惊醒,手机显示时间刚过凌晨3点,居然是KK的来电。瞬间觉得有些崩溃,遂长叹一口气,开始听取KK的重要工作汇报。两人在电话里头脑风暴了一番,直到意见达成一致。经过这么一“折腾”,Jackie已经了无睡意。

就是这样的一个小女子,八小时以外把私人时间彻底公有化,遇见困难问题和沟通事项,无论多晚都会马上给领导电话,发邮件沟通,不分昼夜。



-  姓名 / 阙文臻
-  年龄 / 33岁
-  华润司龄 / 4年
-  公司 / 华润银行股份有限公司
-  岗位 / 珠海管理部助理总经理 (评优时任个人金融部助理总理)

-  姓名 / 宋柏峰
-  年龄 / 42岁
-  华润司龄 / 4年
-  公司 / 华润银行股份有限公司
-  岗位 / 电子银行部总经理 (评优时任珠海管理部副总经理)








网点的学问

华润银行珠海管理部组建初期,产品单一,人才稀缺,原有的旧网点布设又不甚科学,面对竞争激烈的珠海个金市场,宋柏峰感觉压力山大。

要实现传统银行渠道下沉,在网点选址上极为讲究,需要理性分析和实地考察。烈日炎炎,宋柏峰走街串巷,悉心观察人流量、商户网点辐射半径;华灯初上,他又出现在珠海各大小楼盘,认真执笔记录下亮灯住户数,通过亮灯户数与总户数的对比,判定小区入住率,推论出网点周边的客流量。基于他缜密的调研结论,华润银行已将部分低效网点进行撤并,部分改造转型为社区银行,网点服务进一步向资源相对丰富的区域倾斜,形成了区位上独特的差异化优势。


你若问银行网点选址哪家强?宋柏峰自信的微笑便是回答。






-  姓名 / 陈春莲
-  年龄 / 42岁
-  华润司龄 / 3年
-  公司 / 华润银行股份有限公司
-  岗位 / 深圳分行业务拓展十部总经理(评优时任副总经理)



“拼命三娘”

陈春莲在单位素有“拼命三娘”之称，无论严寒烈日、狂风暴雨，都阻挡不了她拓展客户的脚步。

常常地，她拖着行李箱，足迹遍布 10 余省市拓展供应链业务。她曾在周五至周日三天时间，走了 5 个省市，拜访 11 家客户，行程 8000 多公里；她曾孤身一人在人生地不熟的沈阳拖着笨重的箱子，凌晨 2 点挤上了去内蒙的普通火车，10 小时强撑着没敢合眼，一下火车即打起精神，劲头十足地走访客户；在内蒙零下 20 多度的严寒中，她的手指曾被冻伤，甚至感冒发烧，一个人躺在千里之外的宾馆里，但是她依然没有轻言放弃。

-  姓名 / 郑若瑜
-  年龄 / 39岁
-  华润司龄 / 3年
-  公司 / 华润银行股份有限公司
-  岗位 / 小微金融部产品管理中心总经理




无处不在的商机

8月31日，一家大型家居广场展厅里人头攒动，华润银行的员工也穿梭在人群里。

时间要倒回一个月前，这家大型家居广场通知商户要一次性交付一年的租金，每家商户都在 20 万到 100 万不等，商户们的流动资金遇到了瓶颈。

正在逛商场的郑若瑜偶然从商户处了解到此信息，她马上找到家居广场的负责人提出华润银行可以提供一年的租金贷款，并与对方达成一致协议。

接下来就是夜以继日的加班，郑若瑜带着团队在仅剩的 32 天里完成了 200 多个商户的调查、出账等大量“不可能完成”的工作，为华润银行带来 200 多个客户、2.5 亿元的贷款、数台 POS 机安装、一年 7 个多亿的资金流水，于是就有了此文开头的一幕。

心怀业务，处处留意，郑若瑜就是这样，在小机会里找到了大商机。

职业“票贩子”

从三年前深圳分行开业之初的票据业务为零，到2013年票据转贴现两百多亿的交易量，薛立窑已经成了一名职业的“票贩子”。

他“斤斤计较”，为2个基点的价格舌战多家资深机构；他“嗜钱如命”，穿着衬衣和单裤飞到寒冷的东北只为赶上一笔只有几十万利润的业务交割；他形只影单，赶场似的一个人拉着箱一天穿梭几个城市，只为确保资金票源几方机构都准备就绪；他极其“固执”，当由于操作员的失误导致交易几乎泡汤时，他多方协商以至于两部手机统统罢工，最终反败为胜。

银行是他职业生涯的“小家”，华润是他坚实的“大家”。他以顽强“黄牛党”精神奋斗在一线，活跃在市场。📌



- 姓名 / 薛立窑
- 年龄 / 30岁
- 华润司龄 / 3年
- 公司 / 华润银行股份有限公司
- 岗位 / 深圳分行金融同业部副经理



最美孕妇

文 何鹏 深圳分行综合管理部

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地；如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗；如果你是一颗螺丝钉，你是否永远坚守你的岗位。

——节选自《雷锋日记》

在华润银行深圳分行营业部你会看到一个奇特的景象，三个窗口背后为客户服务的柜员们都是挺着大肚子的孕妇。她们肚子高高隆起，职业装下穿上了可爱的孕妇装，高跟鞋也换成了平底鞋。柜台的工作一如既往的忙碌辛苦，你细看之下还能依稀看到她们额头上渗出的汗珠。但她们的笑容，依然灿烂如花。

身怀六甲，以优质服务化身“最美孕妇”

怀孕，一个女人生命中最特殊的时期。既有对新生命的希望和憧憬，浓烈的情感如浪潮般奔涌，萦绕。同时，如影随形的是孕期的各种痛苦与难受，让每一位准妈妈备受生理和心理上的煎熬。

分行营业部的三名孕妇同事，就处在这人生中最特殊的一个阶段。她们几乎是在同一时间内怀孕，造就了三个窗口都是孕妇一起上柜的一道亮丽风景。

身为前台柜员的李容露孕期反应比较大，经常忍着难受面带笑容的为每一位客户细心办理好每一项业务，她的好服务，快效率，专业严谨的态度让客户如沐浴在春天般的温暖。但其实很少有人知道，她待客户走远时，才忍不住往身边的垃圾桶里呕吐，汗水一点一滴的往下滴落。

黄晓丹在保胎休假完回来后就立即投入到自己的新工作，以一“孕妇”之躯独立顶了储蓄柜台后台授权半个月有余。除了授权这个本职工作还要负责装订传票，整理差错，做反洗钱，处理96588的工单和各种突发问题。期间忙碌奔波，冷暖自知。但在这如此辛苦的环境下她却笑着说出了“请不要小看孕妇，孕妇还是能做很多事情的”的乐观之语。

她们三人坚持上岗，不搞差别化待遇。她们追求的工作是要“做好”，而不仅仅是“做了”。她们每天都保持饱满的工作热情。以快乐的心情对待工作中的每一个细节。把小事做细，把细事做透。这个时候的她们，你很难将“孕妇”二字和她们联系到一块。

歌德曾经说过：“你要欣赏自己的价值，就得给世界增加价值。”柜台的工作内容枯燥繁琐，她们却满腔激情地投入。她们说这是她们作为一名华润人的职责。而她们的实际行动，也赢得了广大客户的认可与尊重。

心系华润，加班加点不负组织重托

在华润银行，有一句名言流传甚广——华润从来不上班，因为我们从来不下班。无论身处哪个部门，加班加点已是常态，任劳任怨也不觉得苦，一心扑到自己的工作上。下午五点半是其他企业的下班时间，但对于华润银行人而言只是晚上上班时间的开始。

作为华润银行的一员，深圳分行营业部也不例外。

2014年5月9日，临近周末，其他人都筹划着过母亲节了，但营业部同事却接到了一个华润燃气股东开户的紧急任务。涉及七十余户，必须在当天之内开卡完毕。营业部既要正常对外，还要完成这个突发任务，压力可谓不小。营业部运营负责人梁嘉文经理考虑到三名孕妇同事的特殊情况，允许她们三人在下班后先走。但她们三人看到这艰巨的任务后都自愿留下来与同事们并肩奋战。天渐渐变黑了，华灯初上，车水马龙，深圳罗湖中心区灯火璀璨，一片繁华，但这和她们无关。她们三人继续在自己的柜台上敲打着键盘，核对着资料，联网核查、录入信息、开通网银、签约理财，她们心无旁骛，全神贯注的完成每一个细节。从下午四点一直忙碌到晚上八、九点，水都没时间喝上一口。她们和其他同事一道，经过了彻夜的奋战，完成了这个看似不可能完成的任务，得到了分行零售条线同事们的交口称赞。

她们三人身为营业部的老员工，除了在工作中以身作则，还自愿加班带岗新员工，悉数将知识传授新人，解答好每一位新同事的疑问，记录好她们的每一点进步，让新人学的更加细致和全面；无论是在晨会还是夕会上她们三人都坚持参加，从不缺席，努力学习新的业务知识，提高自己的业务能力和水平。她们的行动，无形中为新人们做出了榜样。

你我携手，绽放华润正能量

一段精彩的乐章需要全体的乐队成员集中精力、步调一致；一个伟大的建筑需要全体施工人

员的齐心协力、众志成城；在华润银行，三位孕妇同事们都说她们能高质量的完成本职工作，那是因为离不开周围同事们的关心和爱护。

重的东西同事们都不让她们三位提，她们也不用做抬箱送钞之类的话。下班锁完箱的时候同事们都很主动把她们的钱箱从位置上抬走，甚至连中午午休的被子都是同事帮她们拿的；有时她们肚子饿，同事都会提前准备好零食给她们解解馋；在日常的行走中，同事们都会叮嘱她们小心一点走甚至搀扶着她们走；她们有什么需要复印的同事们都争着为她们忙活；她们如果身体不舒服其他同事都会义不容辞的顶岗以便给她们争取更多时间休息……虽然怀孕反应依然很强烈很难受，但是这个人性化的组织让这些准妈妈们倍感温暖和舒适。

和她们一样怀孕期间坚持上岗的，在华润银行深圳分行还有很多。如运营管理部的蔡楚君、

福田支行的陈淑华等等，她们都在各自的岗位中坚守。作为华润银行普通的一名员工，她们不能像市场员工那样在商海中拼搏斩获耀眼的数据，但她们一样用自己的力量为华润银行贡献着，就如同一棵小草为大地批上一丝绿意，像一条小溪滋润孕育我们的土地。

爱岗敬业，貌似高远，其实也可以是平和实在。它是扎扎实实做好本职工作。尽职尽责努力完成工作任务。它是对组织的高度忠诚与无私付出。黄晓丹说，她工作的动力来源于她对华润的热爱。即使她怀孕了，她觉得她也要做她力所能及的事，华润的一切让她感受到快乐。正是许许多多像她们一样的华润人，用自己的默默奉献，阐明了自己对华润的无悔选择。她们像一粒尘土，微薄、微细、微乎其微，寻找不到，又随处可见。她们自认渺小，却助力华润银行创造了一个又一个银行史上崭新的奇迹……





众人拾柴火焰高

文 查玉芳 深圳龙岗支行

奇迹往往孕育于平实的努力，神奇也多产生于好的习惯。正如“众人拾柴火焰高”这样一个通俗简明的道理一样，朴实的言语之下却蕴含着无尽的意义内涵，让人醍醐灌顶般受益匪浅。

不难发现越来越多的企业在招聘员工时，都把“良好的团队合作能力”当做一个重要的衡量指标，在企业的团队拓展训练活动中，这项也是重要活动主题。

美国通用电气公司连续三年在美国《财富》上被评为“最为大众推崇的企业”，原因何在？通用中国区人力资源总监刘蓉在答记者问时说：“我们需要的员工要有团队精神，善于和同事团结协作。通用认为，在现代企业里，靠单打独斗是干不好工作的。团队精神是通用人不可缺少的精神。缺乏团队意识，不愿与别人合作，在现代企业中很难成功。”

去年分行组织的拓展训练中，各个环节的小游戏无不渗透着团队合作的智慧。当团队的每一个人都坦诚相待，都有一份奉献精神时，取长补短，个人的能力肯定会得到大大的提升，三人行，必有我师焉。如果大家把团队里面每一份子的优点长处都变为自己的长处优点，灵活运用，不仅团队的力量日益强大，自己的能力，潜力也慢慢得到升华。

团队协作能激发出团队成员不可思议的潜力，让每个人都能发挥出最强的力量。但是，一加一的结果却是大于二。

团队精神的实质就在于强调一种互助协作的精神，学会相互欣赏和配合。团队协作是一切事业成功的基础，尤其在现代社会，科技越来越发达，分工越来越细，每项工作的完成都离不开团队协作、相互配合。

团队工作需要成员在一起不断地讨论，如果一个人固执己见，无法听取他人的意见，或无法和他人达成一致，团队的工作就无法进行下去。团队的效率在于配合的默契，如果达不成这种默契，团队合作就不可能成功。为此，对待团队中其他成员时一定要抱着宽容的心态，讨论问题的时候对事不对人，即使他人犯了错误，也要本着大家共同进步的目的去帮对方改正，而不是一味斥责。同时也要经常检查自己的缺点，如果意识到了自己的缺点，不妨将它坦诚地讲出来，承认自己的缺点，让大家共同帮助你改进，这是最有效的方法。

我们支行周边全是社区，因此社区活动对我们来说是必不可少的一项拓展客户的方式。每一次社区活动，我们都分别按照各自特长来安排分别负责的事项，交际和谈判能力较强的同事对接社区物业主任，负责活动内容及形式洽谈；细心周到的同事负责活动方案的策划和物料的准备……

《动物拉车》寓言中天鹅、梭子鱼和虾一起拉货车，大家都使劲拉也没拉动，按照常理以它们共同的力量拉动这辆车一点问题都没有，那为什么没有拉动呢？原来，天鹅是拼了命的朝天

上拉，弓着腰的大虾是向后拖，而梭子鱼是朝着池塘的方向拉。究竟谁对谁错？反正，他们都使劲了。从团队角度来说，“步调一致才能得胜利”。团队合作中，首先要解决的问题是“步调一致”的问题，像“动物拉车”寓言描述的那种状况发生在团队身上，必将使得团队一事无成。

任何人、任何事，都是相互联系、无法独立存在的。工作也一样，它需要大家的相互协作与配合。一个团队要有超强的执行力，首要条件就是达成共识，同步协调。只有方向一致，才能产生最大的能量。☀



图 / 李苗



惜缘

文 许怡琳 珠海香柠支行

佛说：前世五百次的回眸，才换得今生的擦肩而过。

从呱呱坠地开始，我们就与世界万物结下了不解之缘。小到乡下院子里和自己一起长大的一棵树，大到我们这一生中所有遇到的人，让这一切秘密维系着的，都是缘分。“缘分”这个词是个抽象的概念，它摸不着，看不见，猜不透。往往在我们最意想不到的时刻悄然来到身边，在原本直线式的黑白生命旅途上增添无限种不同的色彩，使我们的一生变得更加跃动，更加炫丽丰富。

缘分，字典中旨意为命运纠缠的丝线，本意是指一种无形的连结，人与人之间的相知相识，无不是因为他们之间的那一份缘。人的一生，遇见的人无法计量，或许是缘，使无数个单独的个体成为血脉相连的家人，永远是你背后支持你的港湾；成为亲密无间的朋友，在你孤独无助的时候伸出一双援手；成为合作奋斗的拍档，共同闯出事业的一片天；成为一生一世的伴侣，携子之手，与子偕老。更或许，同舟共渡、偶然相遇的船客共舟也是一种缘分。就我而言，来到华润银行香柠支行，就是缘分的驱使。在这里，从同事上我认识了不同队伍组合的不同风格；从客户上我认识了不同需求下的不同的服务方式。因为缘分，让我原本以为枯燥无聊的柜员生活变得富有挑战性和动力。

作为营业网点的支行，员工流动性是很大的，柜员有固定轮岗的规则。正因为此，我们更加珍惜彼此作为同事的那一份缘。香柠的同事们亲密得像一家人，从我作为实习生进入支行开始到现在，一年多轮岗了五六位同事。因为缘分，我们相聚在一起，共同奋斗；即使是分开了，彼此也留着与对方共同努力的回忆，在我们的生命上点缀了重要的一笔。

“你好，请问办理什么业务？”每天，我们从这句话开始忙碌的工作。很多陌生的面孔已经越来越熟悉：楼上总爱唠唠叨叨的会计；旁边小区的一对老夫妇；喜欢来支行找理财经理谈心事的阿姨；还有每次都拿一堆带着鱼腥味的散钞的海鲜店员工……每次见到熟悉的面孔，我们总能很快反应过来，然后跟同事说一句：“XX来了”。时间像沙漏一般不知不觉地溜走，就这样一段时间后发现，“咦？好像很久没看见张阿姨了呢……”“那位经常来转账的会计也没再见到了……”是的，我们总会有这样的感慨，虽然当时也许这位顾客带来好多业务让我们一时忙乱了手脚，甚至有些心烦气躁，但是此时此刻，当她再也没有出现在这里的时候，我们竟然开始想念当时和她一起打趣谈笑时的情景。

这一切都是缘分。

人们常说，缘分天注定。不经意的邂逅，偶然的相遇，都让人感觉有股冥冥中的力量在推动着。“hello，又遇到你了”“、世界真是小”、“有缘分呐”人们为此时遇见故知的那一刻欣喜的同时，心里也饱满着感激。谢谢缘分，让我们得以重新回忆起当年的故事，重拾温情。

缘起缘落，或聚或散。只有惜缘，珍惜每天在一起的日子，充满感恩，才能让来之不易的缘分更有价值，让我们的生活过得阳光，过得知足。☀



图 / 徐一心



另外8小时

文 郑立群 惠州分行筹备组

时间是公平的，无论贫穷富贵，男女老少，每个人每一天都有24小时。在这24小时里，8个小时睡觉，8个小时工作，剩下的8个小时是自由的，人与人的区别往往在这8个小时里。在这8个小时里，想想你做了什么？还有重要的是，这8小时又能为你做什么？我一直相信珍惜时间，善用时间的人往往会得到更多。看看四周，成功的人，生活丰富且有意义的人，他们往往善于利用另外8小时。如何利用好这8小时？可以从以下三方面入手。

（一）远离生命水蛭

所谓生命水蛭，指的是那些会吸干你的时间和精力，到最后，它们会榨干你的生命力。在我们的生活里，就存在许许多多生命水蛭。手机成为当代许多人的消遣方式，无时无刻都会玩手机，手机是所有生命水蛭的“祖师爷”，手机从许多人身上吸走了宝贵的时间，超越了任何事情。但并不意味我们要把手机扔掉，手机是很好的工具，而且也是缓解压力的方式。我们要做的是消除不受控制，毫无节制地玩手机。研究显示，长时间玩手机会让心智陷入一种类似昏迷的状态。互联网则是另一种生命水蛭。互联网是一个很神奇的东西，在那里你可以了解方方面面的信息，但是有时候你会发现网络很狡猾，因为你不管在网上做什么，你总会分心。有多少次你心想“我只是要查一个东西”，但一个小时后你会发现泥足深陷，因为网络使你分散注意

力的事情太多了。有个简单的办法，就是对消耗时间的网站设定时间，当你决定上网30分钟，那就设定20分钟，当闹钟响起时，你就有十分钟的时间了结手头的事。当然生活中的水蛭很多，细想你的生活，是什么在无声无息吞噬你的时间？

（二）走出第一步：正面态度

有太多人觉得自己被困在永无休止的循环里，被硬塞进既无创造性又不能丰富人生的例行公事里。我们起床、上班、下班、和混乱的交通奋战、看电视、上床睡觉，每天周而复始。然而，这一切只能这样？不是的。我认为，在我们每个人的心中都想要成长、进步，在这个社会成为不可或缺的人。但这些需要我们和天性奋战，我们必须对自己及未来持积极态度。负面和悲观会吸干你的能量和动力。要明白，成功和人生的秘诀是奋斗，是求得生存的持续挑战，我们应采取行动，不依赖因果或公平。每一天对于我们来说都是另一个新的机会，让你把日子过得好，创造一个更美好、更完美的人生。

（三）我的时间我做主：目标行动计划书

每个人都应该做自己喜欢的类型的人，静下心来想想自己希望成为怎样的人，拥有什么样的能力，过上哪一种生活。你对未来的憧憬和热情会推动着你一步步前进。好的习惯可以变成强力武器，帮助我们挤出更多的时间，一份为自己量

身定做的目标行动计划书就可以帮助自己养成习惯，缩短差距。第一步，写出日程表中的固定事项，每天我们都有不得不做的事，按时起床、上班、下班；第二步，投资早晨的30分钟，每天最初的30分钟拥有强大的力量，能帮助你好好掌握眼前的一天。花15-20分钟去写点东西，感恩你所拥有，纪录新点子，读读座右铭，还有就是吃一顿营养早餐；第三步，找出你一天中可用的时间，晚上你想睡几个小时？一旦确定答案，你就可以找出一天的可用时间；第四步，腾出家庭时间，每一天挪出时间去处理这些事情，才能专心去实现目标；第五步，找到开放时间并排入自己的目标，把重点放在优先性高的目标上，决定你在每一个目标上要投入多少开放时间；第六步，写出任务，把你设定的目标细分成更小的任务，并将前三项任务加到目标行动计划书中，为了取得最佳效果，可每天更新目标行动计划书；最后一步，组合多重任务，这个主要是善用低效时间，把脑力活动和体力时间结合在一起，比如上班途中可以听新闻。

另外8小时的利用程度取决于你自己。珍惜这段时间，不希望碌碌无为，就得积极做自己时间的主人，做自己灵魂的主导者，用心经营自己，引导自己做得越来越好，则另外的8小时就是很好的机会，珍惜，感恩! 🍵



图片名：热身活动

拍摄者：纪可 / 佛山分行办公室

图片说明：准备去参加佛山市乐跑比赛的姑娘小伙们，就这么自顾自地在分行门口摆拍了起来。这群年轻人有的奋斗在营销前线，有的在中后台默默耕耘，他们喜欢挑战，也喜欢成就感，他们工作时积极认真，玩乐时也能嗨翻天。如果将分行比作正在远航的大船，他们便是那活力十足的齿轮。



图片名：中山分行圭峰山主题拓展之旅

拍摄者：张淑茵 / 中山分行人力资源部

图片说明：展望新征程 铸魂再出发。迎着晨曦，冒着细雨，一支红红火火、精神抖擞的百人队伍，从圭峰山入口沿主登山道拾级而上。一路上，我们紧密团结，彼此照应，相互扶持，以“同舟共济、永不言倦”气魄和“气冲霄汉、勇者无畏”豪情，克服各种困难，最终实现了全员登顶。是日恰逢分行试业两周年的日子，我们共同为分行献上生日祝福：2014，我们砥砺奋进；2015，我们铿锵前行，将以更饱满的斗志和激情，展望新征程，启程再出发。

图片名：羽毛球嘉年华最佳人气奖

拍摄者：奉琪麟 / 东莞分行办公室

图片说明：在总行举办的羽毛球嘉年华活动中，东莞分行凭借激情四射、活力无限的参赛队员和啦啦队，获得最佳人气奖。



图片名：外伶仃岛团队之旅

拍摄者：吕大江 / 珠海综合管理部

图片说明：岁末，我们将年轮点燃。让每一丝艰辛在收获中燃尽，又让每一份收获在艰辛里绽放。我们携手并肩，剖解心肠，于真诚中体会团结的厚重。在毛主席手书的《过零丁洋》摩崖石刻下，我们读懂了诗文的内涵，感受到无畏的气节和血性的情怀。前路艰险，让我们将所有的感知沉淀为深入骨髓的坚定信念，继续攀登，迈步向前！



图片名：红花湖18公里徒步

拍摄者：严小红 / 惠州分行筹备组综合管理部

图片说明：2014年7月13日，在惠州风光旖旎的红花湖畔，经过近3个多小时18公里的艰苦徒步，惠州分行筹备组圆满完成18公里徒步团建活动，进一步加强了分行成员间的配合与协作，增强了大家的凝聚力和向心力，充分展现了华润人勇于挑战自我、积极进取、永不言弃的精神风貌。



图片名：社区银行

拍摄者：曾伟瑛 / 深圳分行个人金融部

图片说明：无论胸怀多少创新的梦想，最终都要落实到每一步的真抓实干的行动中。在O2O的大潮下，我们深圳分行社区银行积极备战，用不断向前奔跑的努力，去诠释未来银行的样子。

A healthy life

健康生活

责任编辑：林琼芳

58 网上网下 / 刘武和

59 书籍推荐

60 灵魂之旅——西藏游 / 李海宾

63 珍惜最好的时光 / 秦丽华

65 适宜办公室人群的健康食品 / 林沐

67 润银靛汤 / 欧爱强

读万卷书 本期重点荐书:

刘武和，珠海知名小小说作家，现就职于我行行政安保部。工作之余，喜捣鼓文字，所做多为小巧之文，名曰小小说。十数载成稿百余篇，散文见于《澳门日报》、《新华日报》、《新民晚报》、《珠海特区报》、《中国金融文学》、《解放军文艺》、《百花园》、《天池小小说》、《微型小说》、《小说月刊》、《广州文艺》、《黄河文学》、《天津文学》、《满族文学》、《都市小说》等报刊。间或被《微型小说选刊》等转载。

2009年出版小小说集《梦里梦外》。时隔五载，再集成书，曰《石榴花开》。文章短小精悍，文字干净纯粹，文笔老到简朴，文情淡浓相宜，文艺气息漫卷。阅之，饭后可消食，睡前能安神。读来如花草悦目，思之如甘饴润心。现选登刘武和小小说作品一篇，敬请鉴赏！



网上网下

文 刘武和 行政安保部

他与她是在网上认识的，他俩聊得很开心，很默契，很投机，但一直没见过面，也没互发过照片。后来，他约她见面，她很爽快地答应了。

但临到要见面时，他改变了主意，他决定让他朋友代他去赴约。朋友约会回来，反应很平淡，一切似乎在他预料之中，她长相一般，年龄比他预想的还要大。他很庆幸自己没去，这样的结局他经历过好几回了。再上网，他似乎与她没话可说了，她呢？似乎也知道自己条件太一般，也没追着他聊，两人关系很快就淡了，他在网上又找到心仪的女生，并很快与对方聊上了，聊得很开心，很默契，很投机。

倒是他朋友，这段时间挺忙碌的，约了他几次吃饭，都被他推了，原来这小子正在谈恋爱，他挺羡慕他朋友，没想到这小子在情路上走得要比他快，事实上，无论是从自身条件还是家庭背景，他都比他朋友要好。他安慰自己，感

情这东西靠的是缘分，但内心里还是有一份酸溜溜的感觉。

他朋友结婚的时候，他对象的事还没落实。他去做了伴郎，新娘子很漂亮，但新娘子身边的伴娘更漂亮，他心跳得很厉害，他想，假如他与伴娘能成为一对该多好，但直到婚礼结束，他与伴娘总共没说上三句话。

若干年后，他朋友向他坦露了一个天大的秘密。其实，那天他朋友代他约会，一眼就相中了那女孩，也就是他朋友现在的妻子，当时，他朋友对他撒了谎，说对方长相一般，年龄偏大，让他轻而易举就淡化了网上的她，最终促成了他朋友的佳缘。事已至此，他只能原谅他朋友了，何况后来他找到一个不错的妻子，现在家庭很幸福。

两天后，他与他朋友两夫妻一起吃饭，他主动聊起此事，他对他朋友妻子说，让这小子占了个大便宜，本来咱们才是两口子呀！他朋友妻子闻听后先是惊愕，后来满面羞愧。她说出一个同样天大的秘密，她说，其实自己并不是他网上聊天的女孩，而是那女孩的朋友，那女孩本来是要来约会的，但临到要见面时，那女孩改变了主意，让她代替去见一下网友，没想到，她见到网友也就是现在的老公时，两人一见钟情，结果回去她对那女孩撒了谎，说对方长相一般，年龄偏大。

两个男人惊讶得半天说不出话来，待到清醒过来，两人齐声问：“那女孩现在在哪？谁呀？我们见过吗？”他朋友妻子还是满脸羞愧，怯怯地说，“你们都见过，阿萍呀，早出国了，我结婚时，她是伴娘。”

书籍推荐



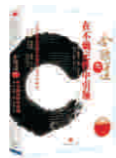
金融道：一家“弱势”银行的崛起
作者：周时奋，陈琳
出版社：中信出版社
出版时间：2011-9-1

作者周时奋系宁波大学教授，硕士生导师；陈琳系财经作家，金融理财师。《金融道》讲述的是广发杭州分行如何以短短近十年时间，从无到有，造就一间业绩骄人的省级分行的故事。在十年的历史中，他们创造了一个又一个奇迹：在金融业极其发达的浙江省，这家省级分行的总资产利润率排名第一；创造了中国银行史上几乎闻所未闻的极低的不良贷款率；在案件频发的国内银行业，他们的道德风险损失却是0；十年前以“门外汉”居多的团队，如今却赢得了同行最广泛的认可。他们所开创的“杭州广发模式”，已经成功嫁接到三家银行，家家都取得了成功。



金融道2：把钱贷给谁
作者：周时奋，陈琳
出版社：中信出版社
出版时间：2011-9-1

本书中，作者总结了广发行杭州分行十多年来的信贷经营经验，从自身的独特经营理念和实践出发，讲述其如何选择信贷客户，如何与客户一起成长，如何规避风险等原则，并引用了丰富的实际案例来分析例证，为其他银行如何进行信贷经营提供了宝贵的经验，为探索中国特色金融管理提供了很好的思路。



金融道3：在不确定性中引领
美国最佳社区银行如何从大萧条中崛起
作者：[美]雷戴维斯（Ray Davis）、彼得伊科纳米（Peter Economy）
出版社：中信出版社
出版时间：2014-8-1

本书作者雷戴维斯系安快银行总裁兼首席执行官，曾被美国《银行家》杂志誉为高端金融界中最具影响力的25巨头之一。书中阐述和分享安快银行发展社区银行，在这种不确定性中前瞻市场、引领前行的经验。安快银行是美国顶级社区银行，在2008年开始的那场经济危机中，它不但没有萎缩，反而从哀鸿一片的金融市场脱颖而出，企业规模与资产规模都大大增加，成就为世界所瞩目。



行万里路

灵魂之旅——西藏游

文 李海宾 深圳分行机构业务部

西藏，终于还是来了。踏上拉萨土地的第一个感觉特别豪迈：“这一时刻的到达期待了两年多，停滞却从未停止，一如所有的梦想，终将且一定到达。”

西藏的云·山·路

西藏的云和山跟别的地方有个明显的不同：西藏的云都在半山腰，因为山海拔太高，所以形成一种独特的美景——云嵌山腰。有的干脆云直接连到天上，所以很多山都是“犹抱琵琶半遮面”。山体的颜色参差错落，有些植被被秋色打红，有些被秋色打金，有些山没有植被覆盖，索性裸露出红色、黑色或者褐色的岩石。一路上无论开到哪里，只要稍微抬头，看到的都是蓝得滴水的天。

往林芝地区开车，有一段因为极其恶劣而著名的路——通麦天险。和很多天险一样，这段路程一边是山，一边是悬崖及湍急的江水，这条湍急的江就是著名的雅鲁藏布江。通麦天险其实只有短短的14公里，然而却耗费了一个多小时车程。据说这里是集合了各种恶劣地貌，所以即使是一年四季养护，路况依旧很差。经常出现大型泥石流什么的，封山也是家常便饭。

来西藏你会发现，无论你是否有着优质的摄影技术，这里的景色，都会让你随便一拍就变成摄影大师。并且，千万不要对照片进行处理，因为这里的照片，处理就是毁容。

布达拉宫

对布达拉宫的形容，我觉得没有比宏伟和辉煌更合适的词语了。据说，有人粗略估算了一下，布达拉宫的财产，可以重建两个上海市。布达拉宫里面，最多的就是黄金。每一世达赖的灵棺，就是3、4吨黄金，已经建了十三座了。再加上宫内数不清大大小小的各种雕像，也都是纯金的。除了黄金，每个雕像和建筑上都镶嵌着各种宝石，真是数都数不清。

布达拉宫建筑中，有一种材料让我印象很深刻。是一种草，这种草只有贵族才能使用，而且都是顶层建筑才使用，是很有地位的一种建筑材料。据说这种草做成的墙一开始是很柔软的，随着时间的流逝，越来越坚硬，越来越紧凑，最后就变得跟砖头一样坚固。另外，西藏本身并不产巨石和优质的木材，所有的巨石和木材都是从其他地方耗费巨大人力物力搬运过来，要建造这样一座宏伟的宫殿，工程量可想而知。

进入布达拉宫，首先是沿着环绕宫外的阶梯往上走。这个海拔爬布达拉宫，的确是很费体力。进去看到的第一件事物是五世达赖的手印，纯金印版。据说五十达赖手生莲花，所以手的纹理是莲花状。往里面走，就像迷宫一样，搞不清哪是哪，如果没有导游，一定会迷路。只记得看到很多世达赖的灵官，很多佛像，很多古经文，应该都是牛皮材质的。太多东西可看，感觉眼睛都看不过来。当时就想，以后一定要找个机会在

布达拉宫淡季的时候好好呆几天。

身处布达拉宫，最大的感受就是内心的宁静。面对着天下的金银珠宝，却只是身外之物，只有一盏青灯、一卷残经。何等平和。其实我倒觉得，佛家在这点跟基督徒很类似。圣经说，我们只是帮上帝看守财物，并不拥有财物。所以基督教和佛教盛行的地方，信众都会活得更加幸福。

珠峰

这个世界上有很多事，如果你没做，就再也没有机会。作为男人，选择冒险，还是选择后悔？冒险不是因为无畏，勇敢也不是因为缺少恐惧。懂得畏惧的人，才能真正勇敢。

珠峰，好几次取消的行程，哥儿几个还是决定要去，不论身体情况如何，不论身体情况会如何，不论路途如何，不论路途会如何。只是不来此一遭就会后悔。

去珠峰的路上，我们往南绕了一下，这样就会经过羊卓雍错。那湖水蓝到跟假的一样。

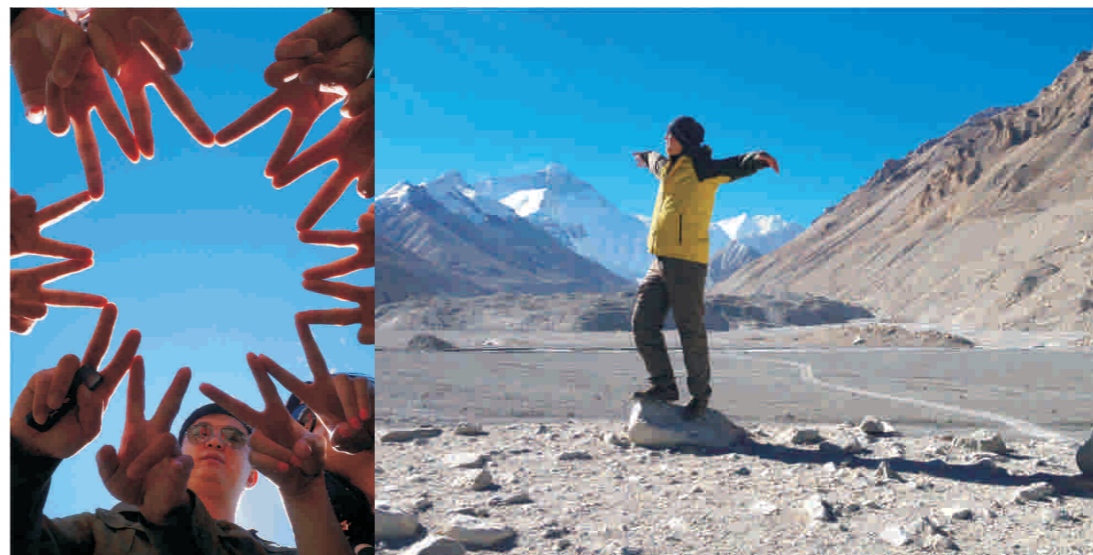
从拉萨往珠峰的路上，最多的就是天路。官方所谓的天路就是指青藏铁路。而我们文艺范儿的天路，指的是放眼望去一条笔直的路，路的尽头直接连着碧蓝的天空，仿佛一直开过去，就直接开上了蓝天。

天黑后，我们抬头看天空，更是被惊呆了。

从没有见过这么多的星星，密密麻麻的在天上。银河更是无比清晰，从东南方的天边一直通向西北方的天边，一条银色长带铺在天空中，感觉能在上面驾车一般。星星都那么那么近，仿佛伸手到这无尽的黑暗中就能抓下来几颗。

没去西藏的时候，告诉自己，这辈子一定会去西藏；刚到西藏的时候，告诉自己，这辈子再也不来了；离开西藏的时候，我已完全明白，来过西藏的人，真的就一定会再来。这里不仅仅有美丽的风景，还有一种浓厚的文化深深地吸引着每一个前来的人。也许正是这种景致与信仰的结合，造就了独特的西藏。我还会回来的，还想去山南看看莲花大师修行得道的地方；还想去阿里看看玛旁雍错和拉昂错这两个相隔百米却天差地别的湖泊；还想去酷似金字塔的冈仁波齐峰这转转山；还想去可可西里看看野生动物；还想去墨脱看看站在热带雨林中看看头顶的冰川。

西藏，我知道我来了，就一定还会回来。🏔️





影像人生

珍惜最好的时光

文 秦丽华 东莞分行办公室

最近新上映了一部电影《重返20岁》，开头一个大学教授给学生讲课，主题是《老年歧视》，而在座的学生对老人都存在种种坏印象。而这位教授的母亲，正是一位坏脾气且爱挑剔的老人，家里都很受不了她，决定送她去养老院。老人伤心之际一个人出去逛逛，遇到了一家“青春照相馆”，没想到拍照后外貌就变成了20岁的年轻少女，而后引发的一系列啼笑皆非的故事。在最后因为她的孙子出了车祸需要输血，只有她的血型符合要求，她面对继续享受人生和回到70岁的生活两个选择时，选择了回到70岁，而当初想送她去养老院的家人，也经过这些事情后，知道了亲情最可贵。

文中的老人回到20岁后，拥有靓丽的外表和甜美的歌声，也拥有了很多爱慕者。她还是70岁的内心，但是外表却很年轻，所以她被时间推到了人生最美好的光阴，一切可以重新开始，拥有很多选择，包括爱情、事业。

电影以五十年的时光倒流，在告诫大家要接纳、理解老年人的同时，也让观众体会了时光的流逝。在现实生活中，不可能像电影一样，在经历过一生之后，还能回到最初的自己。电影主题曲《我们的明天》“能许愿，好想多一天，我们的明天”，也是在提醒我们，既然未来太未知，需要许愿，那只有珍惜现在，只有现在，才是最好的时光。

时光总是悄然流逝，却记载我们每个人的点点滴滴，开心和悲伤，成长和精彩，都在时光推着我们走的时候，留在了我们的身后。我们就算留恋的一直回头张望，过

去的却再也不会回来，只能在记忆里闪着光。拥有的时光尤其珍贵，我们没有可以倒流的时光机，所以只有用心过好现在，热情面对每一天的工作、生活，做好自己应做的一切，在平凡的生活中寻找幸福。家的温馨、同事的热情和朋友们的关爱，都会时时刻刻存在和陪伴。

最后这位老奶奶因为献血给孙子，选择了回到70岁，但是她很快乐，因为她在重返20岁的时候，还是有心动的人，还去乐队唱歌表演，可以在最好的时光里，做出正确的选择。这也是提示我们，如何在当下，知道自己想要什么，并为了目标努力。

“忘记昨天，珍惜当下”。每个人的一生，都是一场旅行，旅途中都会遇见很多人，经历很多事情，有的事情让你刻骨铭心，有的事情却像一阵风吹过，不管怎样，我们都应该去直面这些，就像在旅游中欣赏路边的风景一样，等到像电影中老人70岁的时候，最重要是没有后悔，女主人公恢复年龄后，带着男主人公送的发夹，眼中都是幸福的笑容。

时间太快，很多事情没有以后，以前也太匆匆。生活就像一张有去无回的单程车票，每一天都是不能复制的一天，一切不能重来。这一路，要多些感恩、多些从容，不知道明天将去到什么地方，不知道明天的天气是艳阳天还是狂风暴雨，不知道明天的阳光是否温暖依旧，重要的是我们要眼前最好的时光，把握好现在的每时每刻，不要错过每一个花开花落的风景，不要让自己遗憾和后悔。





职场下午茶

适宜办公室人群的健康食品

推荐人 林沐 行政安保部

个人简介：2008年毕业于吉林农业大学-食品质量与安全专业，曾获营养师、食品检验职业技能证书。



苹果——抗氧化

办公室里一坐就是八小时，皮肤干燥、身体缺水，急需健康食物的救援。所有的水果当中，苹果是“平均分”最高的了。西方营养学家认为苹果的营养丰富全面，中医则认为苹果是性情温和的水果，适合所有体质的人食用。下午三点，能量补充的首选当然是苹果。

提示：建议连皮一起吃，因为约1/3的营养成分存在于皮内。



胡萝卜——补充皮肤营养

β-胡萝卜素可以抵御自由基和紫外线的侵袭，是天然的“防晒霜”。夏季到来，办公室里的你即使是隔着落地玻璃窗，也要留心皮肤不被有害紫外线所伤。每天出门前带上一根中等大小的胡萝卜，在最疲惫的下午三点左右吃掉，可满足机体对β-胡萝卜素的需要。

提示：加热会部分破坏胡萝卜中的B族维生素、维生素C和抗氧化剂，并且使糖分增加。如果感觉在办公区域啃胡萝卜不雅，可以切成小块，放在保鲜盒里带到办公室，用牙签插着吃。



核桃——提升活力

核桃是最著名的补脑食物——为它富含多种维生素、矿物质、氨基酸、脂肪酸、抗氧化剂和膳食纤维等营养素，特别是亚麻酸和维生素E对改善记忆力益处多多。另外，亚麻酸可以在体内转化为大脑的主要成分DHA，所以核桃是最适合强脑力劳动者的健康零食。

提示：最好吃生的、带壳的核桃，现砸现吃，因为核桃仁直接暴露在空气中时间太长就会被氧化破坏。另外，最好不要吃热加工后的核桃食品。因为加热超过70摄氏度，核桃中的亚麻酸就会遭到破坏。



鸡蛋——天然蛋白质

抗衰老专家建议，在感到饿的时候，第一时间应该补充的能量是蛋白质，而非碳水化合物。鸡蛋是比饼干更健康的零食——既不制造太多热量，又能为身体提供营养。营养学家发现，鸡蛋中氨基酸的比例与人体极为接近，被称之为氨基酸“黄金比例”。

提示：DHA和卵磷脂都含于蛋黄中，所以吃鸡蛋不要丢掉蛋黄。一个误区认为吃鸡蛋会升高血液里的胆固醇含量。其实，对于青壮年人来说，每天吃1~2个鸡蛋还是健康必需的。



葡萄——保护血管

红葡萄(或紫葡萄)富含多酚，特别是在皮和籽里，又尤其在籽里。

葡萄籽的提取物含27种原花色素(OPC)，其抗氧化能力是维生素C的20倍，维生素E的50倍。

提示：建议吃葡萄连皮带籽一起吃。研究发现如果每天喝两杯紫葡萄汁，可以大幅度提高血液中一氧化氮的水平，预防血栓的形成。



红枣——最养颜的女性食品

作为女人，补铁补血是基本的健康养颜功课。而红枣就是非常天然的铁质来源。中医讲：每天五颗枣，青春永不老。辛苦的职场女战士，下午三点可以选择用红枣滋养自己。我们的办公室抽屉里，红枣可以作为永不间断的营养供给。

提示：可以用红枣泡茶喝，也可以直接吃枣。总之，养成习惯就好，坚持几年你会发现自己的气色改善很多。



果蔬汁——补足每日蔬果

水果和蔬菜富含维生素、矿物质、活性酶、叶绿素、膳食纤维和天然植物化学物质，特别是抗氧化剂。营养学家建议我们每天至少要摄入七种不同的蔬果。忙碌的职业人通常无暇完成这个任务。幸运的是，市场上出现了很多蔬果混合汁，方便忙碌的你随时补足身体所需的营养。

提示：一般来说，蔬菜的营养价值超过水果，水果不能代替蔬菜。深色蔬菜比浅色蔬菜更有营养，叶子的营养大于根茎，叶菜的营养价值大于瓜菜。你可以根据当天所摄入的蔬果种类灵活决定选择何种成分的蔬果汁。



健康食谱 润银靓汤

推荐人 欧爱强 华润银行总行大厦食堂师傅

虫草花炖鸡爪猪骨汤

食材：鸡爪，猪骨，虫草花、红枣、枸杞、陈皮、桂圆、生姜、胡椒、瑶柱

功效：健脾开胃，滋补养颜，健脑安神

做法：

1. 将鸡爪、猪骨过清水煮沸3-5分钟捞起。
2. 将所有食材放入炖盅加满水，加盐、料酒少许。
3. 上锅蒸2.5小时即可。



珠海 華潤銀行

身份证+3小时=?



求婚

屌丝秒变高帅富!



买房

装修咱不求爹娘!



旅游

私家海滩去放空!



买车

逆袭从来不是梦!



乐贷

10万贷3年 | 月均利息低至606元

乐在其中, 不容等贷!

梦想实现
快乐+

(珠海地区专享)



24小时服务热线
96588
(珠海地区)
4008800338

珠海华润银行官方网站
www.crbank.com.cn
华润集团附属公司