

成 長

CHENG ZHANG
DEVELOPMENT





2016年第4期 总第29期
珠海华润银行股份有限公司

主办

珠海华润银行

主编

马黎民

副主编

李昊 杨万志

编辑

林琼芳 郑轶

发行通联

珠海市吉大九州大道东1346号珠海华润银行大厦

邮编: 519015

电话: 0756-8121920

联络人

周 薇	韩丽霞	莫惠妍	贺晓姣	林 晶	康明皇
李梦杰	芦 蕾	范文娇	梁世焜	黄思思	李游滋
于雅茹	张 岚	李伟海	谢文驰	尹 思	赵 杨
程海珊	马文星	于 景	张 雯	孙玉洁	赵 婕
杨博杨	秦丽华	严小红	郑 轶	苏群彬	莫小恒

投稿信箱

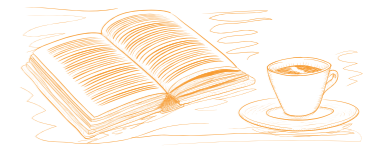
tgxx@crbank.com.cn



更多资讯, 请扫描二维码



5周年!



冬去春来又一年。今年12月, 恰逢《华润银行·成长》杂志创刊5周年。一本内刊, 看似无足轻重, 却承载了一个企业的价值追求, 探析了企业的思想深度和发展内涵, 参与了企业的精神信仰建设和传播。《华润银行·成长》杂志一路伴随、记录、见证华润银行的成长!

在电子快餐阅读时代, 我们创建了“两刊两网一平台”的宣传渠道, 以适应时代的要求, 同时坚守纸质刊物的重要地位。在职场、在营业网点, 一位访者、一个客户、一名员工, 捧起一本华润银行的内刊, 或随手翻翻, 或细细品阅, 就是与华润银行的一场对话, 就是华润银行的一道亮丽风景线。一卷书, 一世界。

这一年, 《华润银行·成长》第三次荣获广东省优秀企业杂志奖。在荣誉面前, 我们从不骄傲。5岁的《华润银行·成长》还只是一棵小树苗, 我们有信心, 也有决心, 将这棵小树浇灌得更加根深叶茂, 期待更好的收成!

目录 / CONTENTS

1 聚焦

- 05 **华润通 联结银行与客户的桥梁**
艾东 / 华润银行行长

2 优服

- 08 **华润银行，让金融像伙伴一样温暖可及**
李昊 / 办公室总经理
- 13 **向电信诈骗案说“不”**
汪涌 / 珠海平沙支行
- 14 **小微金融“微镜头”**
陈思远 / 深圳分行小微金融部
- 16 **华润新兵悟银行工作**
王兴隆 / 广州分行投资银行部
- 18 **不期而遇，相伴相惜**
罗博文 / 深圳分行产融业务部

3 创新

- 20 **汇聚金点 引领创新**
陈世娇 / 办公室
- 23 **华润银行与华润怡宝经销商批量业务合作小记**
李世梁 / 分销及快消品金融业务拓展部
- 25 **并不一定安全的足值物业抵押**
夏君伟 / 深圳分行风险管理部
- 28 **自贸业务初露锋芒**
刘超 / 横琴分行跨境业务部
- 30 **深耕医药领域 发力产融业务**
胡志龙 / 珠海管理部将军山支行



4 博闻

- 32 **互联网交易型银行——传统银行的转型之路**
林琼芳 / 办公室

5 润心

- 36 **快乐微公益情怀**
杨万志 / 办公室品宣服务中心总经理
- 38 **华润银行，约你一起跑**
林琼芳 / 办公室
- 44 **5年，足以称故乡**
尹路 / 深圳分行综合管理部副总经理
- 47 **润心公益 关爱留守儿童**
郭佰吉 / 深圳分行机构业务部

6 悦动

- 49 **被德国老师“逼讨”礼物**
任蓉华 / 山东客户
- 51 **华润：我把青春献给你**
张雯 / 珠海管理部综合管理部
- 53 **追梦五载**
何鹏 / 金融市场部深圳分部
- 55 **我的青春换了战场**
王碧涵 / 珠海管理部拱北支行
- 57 **明智的信任**
郑轶 / 广州分行法律合规部
- 59 **寻找历史的印记**
刘月子 / 东莞分行营业部
- 61 **背上行囊，我们一直在路上**
段龙珏 / 风险管理部

> 聚焦 <



华润通 联结银行与客户的桥梁

艾东 / 华润银行行长

2016年12月28日是一个值得全体华润人庆祝的日子，这一天，集团电商平台“华润通”正式上线发布。此刻，我仿佛看到，多少个无眠的夜晚，无数个华润人为了“华润通”能够按时上线，挥汗如雨，不断地进行调研、论证、研发、测试等工作，在集团领导强有力地推动下，分工合作，稳步推进，终于正式对外发布了。银行的IT和个金团队也全力以赴，较好地完成了集团分配的工作任务。实践再一次证明，华润人是一个召之即来、来之能战的优秀团队，是一个务实、进取、创新、高效、专业的团队。

在互联网日新月异的今天，可以说华润银行是最希望看到“华润通”由梦想变为现实。2016年初，银行经过数年在产融结合道路上的不断探索，总结过往经验和教训的基础上，提出了一个全新的概念“华润通”。但我们也知道，要想把这一

概念变成现实，单凭银行一己之力，是不足以完成如此宏大的任务目标的。因此，银行将“华润通”的构想向集团汇报后，得到了集团领导的高度重视，被列为集团2016年重点工作来推动，举全集团之力来落实。

如今，“华润通”正式上线，欣喜之余，也深感责任重大。那么，“华润通”对银行意味着什么？银行又能为“华润通”做些什么呢？

首先，相互拓宽了客群基础，丰富了各自生态圈。

华润通为银行提供了接触集团庞大客群的便捷渠道，银行可以借助集团资源、品牌影响力和渠道，触及原有在线下无法接触或接触成本高的大量集团内外优质客户，实现

低成本、高效率地获客。为了吸引客户使用银行提供的金融产品和服务，银行与华润通进行场景化营销，通过多种类、多入口、多场景的引导，将华润通会员转化为银行客户。特别是未来华润通招采平台上线后，将为银行带来大量中小企业客群，有利于银行做大供应链金融业务。银行也可以输出客户资源，通过线上、线下引流，将银行客户转化为华润通会员，并提供优质的金融服务，丰富华润通生态圈。

其次，提升单个客户对集团整体利润的贡献以及以客户为中心的集约化创利能力。

通过在华润通植入银行业务，将新业务嫁接在原有客户群体上，打通产业和金融各

个环节，有助于提升华润通盈利能力，提升单客贡献。通过华润通，可逐步将基于产业链的金融业务转移至华润银行，或华润银行为华润通客户提供定制金融服务方案，助力实业销售，实现集团整体利益的最大化。

第三，提升业务交叉销售，助力各板块业务发展。

一是银行为华润通会员提供消费信贷产品和账单分期，促进及提升客户的购买意愿。二是银行联合信托、保险经纪等金融板块业务单元，为客户持续提供有市场竞争力的金融产品，吸引华润通客户闲置资金。三是银行通过持续丰富华润银行账户在华润通的支付场景和华润支付送积分等营销活





动，使华润通客户使用华润银行账户支付，从而获得结算资金沉淀。目前，华润银行已在华润通平台实现华润付（线上支付）、通宝频道（金融开户、T+0投资产品、固定收益投资产品、生活缴费、信用卡余额代偿）等服务，并完成了华润保险经纪、华润信托服务的集成。银行将持续不断地使金融服务在华润通进行嵌入和延展。

正所谓“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”。“华润通”上线，只是我们万里长征迈出的第一步，未来仍将面对很多困难和挑战。华润银行将以华润通推广为契机，积极推进信息化银行建设，创新金融产品，提升服务质量，做强做好金融服务，助力集团战略发展，为集团做出应有贡献，努力打造质量一流、效率至上、富有核心竞争力的信息化银行。



优服



华润银行，让金融像伙伴一样温暖可及

李昊 / 办公室总经理

进入2016年，宏观经济下行趋势凸显，金融互联网行业群雄逐鹿，连传统的电商巨头也打起了金融业的算盘，商业银行都在纷纷寻求升级转型和创新服务之路。不过不论是传统金融机构，还是新兴金融互联网企业，如何更好的满足客户的需求，才是长久的生存之道。华润银行的尝试或许为商业银行应对冲击提供了一些答案。

“华润银行的服务周到细致，让我倍感亲切。这里不仅有高收益的理财产品，还有丰富多彩的客户活动，在这里，我可以轻松实现财富管理和资产增值。”

——华润银行个人金融成长伙伴、90后理财达人邬际”

如果不是认识了张雅琼，邬际可能到现在还搞不清个人保险究竟是怎么一回事儿。

2014年的一次朋友聚会上，邬际结识了华润银行深圳分行理财经理张雅琼。张雅琼不知不觉就聊到了理财和保险，如今环境污染、食品安全问题严重，罹患重大疾病的人群正在年轻化，她建议大家去了解一下重疾保险，以未雨绸缪的风险管理取代万不得已时的危机处理。朋友们都笑着说她太杞人忧天，可是不久后发生的一件事却让大家重新审视了重疾保险这个险种。朋友中的一员得了癌症，因无力承担巨大的治疗费用，不幸离世。这件突发的意外给邬际造成了相当大的触动，她想起了张雅琼的建议，主动找张雅琼了解保险知识，并迅速在市场上购买了一份适合自己的重疾保险。



此后，邬际与张雅琼的交流多了起来，邬际时常主动向张雅琼请教理财知识，张雅琼也知无不言。邬际对理财逐渐了解，兴趣也逐渐浓厚，最终在华润银行开户，做了第一笔基金定投。在张雅琼的指导下，邬际的基金收益颇丰，高出同期理财产品收益率的一倍。初尝投资甜头后，邬际把当年年终奖一次性买进一只基金，半个月亏损了5%。心慌的邬际又找到了张雅琼。在张雅琼的指导下，邬际的基金在半年后顺利回本。

这两次经历，使年龄相仿的邬际、张雅琼成为了亲密的伙伴，两人不仅时常分享理财知识，还不时分享感情、家庭的际遇。邬际逐渐成长为一名理财达人，在理财上越来越得心应手，对华润银行也越来越信任。在邬际的主动推荐下，邬际的家人和更多的朋友也成了华润银行的客户，在华润银行购买理财产品，做基金定投，甚至开通了华润直销银行，更自主轻松地进行财富管理。

现今，张雅琼轮岗到其他支行，邬际也换了工作。邬际已不在张雅琼的客户管理名单之列，但两姐妹的交流却未因此减少，邬际与华润银行的故事也还在继续。

“比亚迪快速的业务发展需要足够的资金支撑。华润银行为比亚迪量身定制综合金融解决方案，满足比亚迪的金融需求，是比亚迪值得信赖的合作伙伴。”

——华润银行公司金融成长伙伴比亚迪副总裁吴经胜”

比亚迪股份有限公司是国内生产制造锂电池和电动汽车的龙头企业，也是深圳各家银行争相合作的战略性重点客户。基于双方的共同需求，2014年8月，华润银行与比亚迪股份公司签署了7.5亿元的综合授信协议，开启了华润银行与比亚迪公司合作的序幕。

2015年中，华润银行给比亚迪先后放款共7.5亿，解决了比亚迪的短期资金需求。贷款

的投放带动了比亚迪与华润银行更广泛深入的综合业务合作。2015年底，华润银行再次为比亚迪汽车金融服务有限公司审批投放了1.5亿元同业贷款，并于2016年给比亚迪参股的滴滴专车公司员工做了代发工资业务。目前，华润银行与比亚迪的合作还在进一步深化，合作伙伴扩展至比亚迪精密公司、比亚迪供应链公司等。

伴随着华润银行的支持，三年来，比亚迪股份有限公司不断快速发展壮大。公司总资产从2013年末的764亿元增至2015年末的1155亿元，营业收入从2013年的528亿元增至2015年的800亿元。在初创期就获得华润银行融资支持的比亚迪汽车金融公司也在短短一年内取得了业务规模、营收、利润的迅速增长。

与比亚迪同处于深圳的长亭电子有限公司是深圳华强北商圈里的一家电子贸易公司，属于小型企业。2014年9月、2015年1月，华润银行先后给予企业授信350万、181万流动资金贷款。企业在2014年得到流动资金贷款后解决了企业现金流问题，加快了企业经营速度，营业收入逐步增长，利润节节攀升，并成立了国内首个互联网电子销售平台——长亭易购。

比亚迪和长亭电子是华润银行公司金融成长伙伴的其中代表，是华润银行伴随企业一起成长的缩影。今年，华润银行推出了“产业金融云平台”，该平台集合了供应链金融、企业直销银行、资产交易平台等业务系统，为供应链核心企业各关联方提供综合金融服务整体解决方案，旨在与核心企业建





立“利益共享、风险共担、系统共建、数据共通、业务共管”的新型伙伴关系，通过嵌入核心企业生态圈，协助核心企业实现金融价值，输出华润银行产融服务能力，真正实现企业与银行的合作与共赢。可以预见，华润银行将与更多大中小企业展开良性金融互动，成为更多公司信赖的合作伙伴，助力企业快速成长。

“怡宝下游经销商存在大量应收账款融资、订单融资需求，华润银行和怡宝通过产融协同，基于大数据分析的联合风控模式，为经销商提供流动资金融资，从而解决了中小企业贷款难的问题，促进了怡宝的市场推广，实现了银行、怡宝、经销商的多赢。”

——华润银行产融协同成长伙伴华润怡宝饮料公司事务部总经理向君”

产融结合，华润银行的天然使命。华润银行从集团兄弟企业的需求出发，为兄弟企业及上下游企业量身定制综合金融服务，与华润兄弟企业和供应链企业一同成长。

怡宝，中国饮用水市场领先品牌，华润集团下属企业。2014年，华润银行与怡宝达成合作意向，给予怡宝广东区域经销商批量授信额度4000万元，正式拉开华润银行与华润怡宝下游经销商合作的帷幕。2015年，华润银行完成了怡宝广东大区——深圳、陆丰、清远、云浮、阳江、珠海、开平等7个地区一级经销商的授信支持，放款金

额共计2023万元，有力地支持了怡宝下游经销商，并进一步奠定了华润怡宝品牌在广东大区的市场优势。2016年，华润银行与怡宝多次研讨、沟通，达成了新的合作方案。新方案对核心企业供应链和供应网客群进行批量转化，建立了银行与核心企业信息共通、利润共享、合作共赢的新模式。

基于新的业务模式，2016年6月，华润银行给予怡宝方案1.5亿元授信额度，并将区域扩展为华南区、华中区两个怡宝重点区域，包括广东、广西、海南、福建、江西、湖南、湖北共7个省份。

经过前期的探索，产融下游业务模式逐步成熟，2016年全新业务模式开辟了批量转化核心企业下游经销商的新道路，成为了华润银行支持核心企业销售，推动产融下游业务发展的新突破。接下来，华润银行将实现怡宝下游经销商批量业务全线上操作，覆盖到怡宝全国经销商，实现怡宝、经销商、银行的多方共赢，并将该模式复制到更多企业，与更多合作伙伴一起成长。

除了华润怡宝，华润银行还与华润集团旗下其他业务单元开展产融协同合作，其中以与华润万家的合作最为深入。除了在华润万家大型超市开设“店中店”外，华润银行还深入华润万家的供应链，解决供应商的融资需求。

深圳品岸贸易有限公司成立于2010年4月16日，系华润万家旗下高端超市Ole’的供应商，因资金周转紧张在华润银行申请贷款。起初因经营规模较小，贷款金额只有30万。随着业务规模的增大，以及与华润银行合作的逐步深入，该公司在华润银行申请贷款的额度逐步增多，从30万、54万、143万逐步递增至350万。在足够的资金支持下，该公司业务范围已经从单一的进口糖果，扩展到进口红酒、休闲食品等，下游销售渠道由Ole’扩展到沃尔玛、山姆、广州友谊商场、华润V+超市等渠道。目前，该公司注册资本已从起初的50万元增加到400万元，经营管理也日渐规范。华润银行再次伴随一家企业从小到大，发挥了金融支持实体经济发展的本质。

金融与伙伴，看上去毫不搭界的两个词，在华润银行的演绎下，却成了和谐共存的一体。华润银行依托华润集团的强大产业背景，专注产融结合和业务创新，润物细无声地与客户相携前行，像亲密的伙伴一样，让客户感受温暖可及的金融。





向电信诈骗案说“不”

汪涌 / 珠海管理部平沙支行

2016年11月4日上午11时13分，珠海华润银行平沙支行像往常一样忙着日常工作，突然一个约70岁的阿伯李某拿着手机急匆匆地找平沙支行保安赵志华说要汇款。阿伯说要汇钱给派出所的所长刘涛，保安咨询是什么事情要汇几万块钱给所长。老伯解释说昨晚老婆家的亲戚喝醉酒跟人打架，目前需要汇钱给派出所所长，不然就抓他亲戚去坐牢。保安觉得事有蹊跷。这时阿伯的电话又响了，是那个所谓的派出所所长打来的，保安问为什么要转钱，对方随即挂电话。查看通话记录，骗子已连续打了15个电话，都是在早上至上午时间打来的。保安进行安抚并解释很有可能是诈骗电话，千万别信。为了打消阿伯的疑虑，保安及时地将此情况告诉平沙支行的理财经理，经理了解情况后随即打电话报警，希望警方能前来银行及时向客户解释派出所所长不会私下叫阿伯汇款，并告知平沙派出所的所长并非刘涛，让阿伯放心不再来银行办理汇款，防止被骗。11时32分，民警来支行了解情况并解释此为诈骗电话，勿信，并带阿伯去派出所录口供，暂未发生客户经济损失，成功阻止这起电信诈骗。事后了解，阿伯一个人待平沙镇，子女都在外地，一个人靠养老工资生活，还好保安发现及时，不然后果不堪设想。

打击电信网络新型诈骗犯罪，杜绝悲剧，是每个公民义不容辞的责任。我行秉承“以客户为中心，安全高效运营”的服务理念，更需不遗余力加强支付结算风险防控，保证市民的资金安全。如有年纪较大的阿叔阿姨前往柜台汇款他行并且是异地汇款时，希望前台工作人员多问一句是否认识收款人及汇款用途，防止老人家上当受骗，一起向电信诈骗案说“不”！



小微金融“微镜头”

陈思远 / 深圳分行小微金融部

走过冬季，盼来了春的脚步，迈过开门红，夏天的热情也开始迸发，阳光透过时代广场大厦的窗户，将华润银行的办公室照得透亮，室内大家忙碌工作，有条不紊，一切井然有序。日子在平凡而又不平凡中度过，说它平凡，是因为工作一直在重复，似小溪缓缓流过山涧，没有曲折，没有惊涛，只是默默地在炎炎夏日给树木生灵带去一丝凉爽；说它不平凡，是因为它能让人心灵有所收获，令人成熟。窗外的榕树，挺立了几十年，映衬着华润银行，这看似简单的四个字，对于每个华润员工而言，都包含着对事业的挚爱，对工作的追求。小微金融部伴随着深圳分行一路成长，有欢笑，有泪水，除了报表上一组组变换的数字，还有数字背后燃烧的创业激情，除了硬邦邦的各种制度与规章，还有许多用心奉献、振奋人心的故事……

镜头一：5月底冲刺的时间，后台服务团队

“这几笔上午走完系统审批”，“这几笔下午三点前封包入库完毕”，“这几笔已经初审完，需补资料”，“这几笔先初录为明天放款做准备”……在一声声的安排下，后台服务团队在紧张而有序的进行放款，只听见纸张翻动的“沙沙”声，只听见大家各自忙碌的脚步声……

在5月上半月风险部同事的努力审批下，月底放款的压力急剧增加，50笔业务，仅剩一周时间全部放款，迫在眉睫，千钧一发！在这场争分夺秒的攻坚战中，我们亲历了所有的努力和付出。

一方面，针对此次月底冲刺，部门进行了后台工作的重新分配，大家各司其职，急中有序，另一方面，我们与各部门进行了充分的沟通，确保放款各环节的顺利进行。在这场战役中，我们看到了后台团队昂扬的士气，看到了小微金融部由上而下的目标传达与压力

传导，看到了同事们辛勤奔忙的身影，看到了大家不抛弃不放弃的态度和行动！这几天我们每天战斗到夜晚10点，踩着夜色下班，迎着晨曦出门，但每天我们依旧情绪饱满，用热血、激情，更重要的是拿出责无旁贷的担当和实实在在的行动，圆满完成任务，创造了一周时间放款45笔1.6亿元的记录！因为我们在这里，为同一个部门目标战斗在这里；因为我们在这里，为同一个华润银行梦战斗在这里；因为我们在这里，我们都是华润银行深圳分行人！

镜头二：客户经理的案头

窗外华灯初上，客户经理将一份份装订完毕的融资方案整齐地码放，那是凝结着营销团队几个不眠之夜的心血，从背景分析、企业需求、实地调查、到融资设计、风控手段，凝聚着营销团队的协作智慧和满满诚意，也敲开了银企合作的大门。

两千多年前秦末起义领袖陈涉“燕雀安知鸿鹄之志”的铿锵发声犹在耳边，这个不屈于现实的强者，终以无畏和奋斗成就一番功业。穿越浩瀚的历史，时至今日，来自五湖四海的营销团队成员，聚集于华润银行，汇集深圳分行小微金融部，承载着深圳分行一如既往的坚决信任与殷切重任，我们召开动员大会、制定劳动竞赛方案、配套竞赛营销费用奖励、铺开重点产品“拇指贷”应用、实施专项小组督导、每日跟进通报情况等一系列紧锣密鼓的措施和行动，竭尽全力令小微规模稳增

剧增，2016年6月底，小微贷款余额已达19亿以上，较年初增长7亿！尤其拇指贷小组上半年放款近5亿，爆发力不俗！这样的我们是一支活力四射、豪气冲天的队伍，是一支特别能吃苦、特别能战斗的队伍，是一支敢打硬仗的队伍！在经历2015年的低谷后，2016年我们以指点江山、气吞万里的气势，以横刀立马，谁与争锋的勇气，以当仁不让、舍我其谁的担当，乘势而上，攻城拔寨，纵横驰骋！

镜头三：会议室的背景墙上

闪动着一张张图表，切换着一个个数据，正在播放着培训幻灯片，“本次培训的内容涵盖贷后政策、流程操作……”——这种点对点的业务培训，更贴近业务发展，更切合管理实际。与会人员聚精会神，时而默读暗记，时而低头笔记。业务条线冲锋的战鼓已经擂响，时不我待，在保证业务快速增长的同时，管理条线更要勒紧发条，绷紧神经，紧控风险，努力提升管理水平。我们从营销策划、产品推进、队伍建设、基础管理、配套政策等方面着手，做好分行层面的引领和服务。运筹帷幄，方能决胜千里之外，我们并没有满足与上半年的优异成绩，接下来在管理方面我们还将有一系列紧锣密鼓的部署及行动！抓铁有痕，踏石留印，我们将时刻准备着，行动着，踏踏实实，行稳致远，集全体人员的勇气、智慧和力量，以良好的业绩向华润致敬！



华润新兵悟银行工作

王兴隆 / 广州分行投资银行部

为期一个月的岗前培训落下了帷幕，这是让我难以忘怀的30天，在这些日子里我从校园走入了职场，从学生兵蜕变成华润人，开启了我的职业生涯。

岗前业务培训是我们今后工作的一把钥匙，是做好业务的基础，所以我们在广州分行的培训内容主要是围绕风险合规、重要空白凭证管理、运营业务印章管理与使用、现金出纳管理、货币反假、零售业务流程和支付清算这七大块内容进行。这次培训学习为我们应届大学生提供了一次开拓眼界、审视自我、提高能力的机会。特别是通过培训导师的启发以及学员之间的交流学习，我对商业银行的运营业务有了进一步的了解，同时也对商业银行的工作有了新的感悟。

首先，坚持以礼待客，树立良好的形象，是赢得客户信赖的关键。在我第一次进入分行营业厅的时候，大堂经理和柜员们就以良好的礼仪修养和高水平的服务给我留下了深刻的印象，让我对能够成为华润人，和这些高素质修养的人成为同事而感到深深自豪。银行业不仅是金融行业，同时也是服务行业，随着金融业日趋激烈的竞争，员工的服务水平和形象是商业银行核心竞争力的重要组成部分。优质的服务和礼仪修养不仅体现了银行员工的个人素质，而且反应了银行的整体水平和可信程度。所以作为银行人，应该做到着装得体、举止文明，想客户之所想，急客户之所急，这样才能赢得客户的信赖和支持。

第二，风险控制是银行运作的核心，合规是银行稳健运行的内在要求。记得在“未来之星”训练营的时候，艾东行长曾在讲话中告诫我们，商业银行是经营风险的机构，作为银行人一定要时刻保持风险意识，因为客户选择把资金委托给华润银行，就是相信我们能够规避风险，实现客户资产保值增值，所以风险合规是对客户的一种尽责。如果在日常工

作中不按规章制度办事，就可能酿成严重的后果，甚至引发系统性风险事件。

在岗前培训时，广州分行的导师和我们分享了今年年初发生的一连串商业银行票据案件，这些案件通常是因为操作员工未能严格执行规章制度，或者违背规章制度谋取利益，结果给银行和客户造成了巨大的损失；再如在为客户开立账户的时候，假如业务办理的时候忽略了“对客户的信息进行联网核查”环节，就容易让犯罪分子有机可乘，后果不堪设想。所以在实际的操作中，出现风险的原因往往都是因为员工没有严格执行规章制度和应有流程。因此我们必须严格遵守风险管理的规定，严格按照业务流程合规操作，同时提升自身风险意识，加强自我约束和自我管理，坚决抵制触碰风险高压线。

第三，养成良好的工作习惯，提升时间的使用效率。银行的日常工作相对其他行业比较繁琐复杂，不仅需要面对各种客户和办理各种不同的业务，不断学习新的产品知识，而且还需要挖掘客户的潜在需求，积极开拓营销新客户。在高频率高强度的工作氛围下，如果没有养成良好的工作习惯，就容易出现思绪混乱，降低工作效率，甚至导致工作失误。

在分行营业部跟柜学习的时候，我发现带岗师傅每天到岗时都会把桌面提前整理得井井有条，办理业务时则严格按照规

定的操作流程执行，因此办理业务的效率非常高。带岗师傅这一良好的工作习惯深深地触动了我，作为初入职场的新人，我为自己设定了三个基本习惯：

一是坚持每天早晨上班前整理好自己的办公桌，保持办公桌的整洁，让接下来一天的工作能够有条不紊地进行；

二是坚持在开始一天的工作前，提前制订工作计划。凡事“预则立，不预则废”，提前制订工作计划能够让我分清工作的轻重缓急，理顺工作思路，让工作有序进行；

三是坚持事情要一次做好，这样可以减少回头检查和反复修改的时间耗费。在训练营的时候，营长张焱茵经常跟我们传达“21天改变一个习惯”的理念，我将努力坚持这一理念，争取在未来的工作中养成更多良好习惯。

在为期一个月的岗前培训中，我有幸聆听了多位经验丰富领导和优秀前辈们的工作经验总结和分享，受益匪浅，同时也认识到了自己的不足，如对业务知识的欠缺、实际操作能力的不足等，这些都是我今后需要提高的地方。

“懂得自我激励的人，往往能走得更远”，这是带岗师傅送给我们的一句话，不管在今后的工作中遇到什么困难和挫折，我都将迎难而上，在华润这个大舞台上，实现自我价值，为华润奉献青春和热血。🔥



不期而遇，相伴相惜

罗博文 / 深圳分行产融业务部

“每一个不期而遇，都是恰逢其时。”

——题记

我是怀着憧憬和期望来到华润的，就如同懵懂的时候走进小学教室，激情满满的跨入大学校门一样的心情。而现在，我依然怀着憧憬和期望，只是成熟了些也内敛了些，虽然不至于洗尽铅华，但是我知道会有一个更好的我。

人性的弱点之一就是难以面对自己的失败。孔子曰“吾日三省吾身”，自我反省并不难，难的是从中吸取教训，以后不再走错路，做错事。没有天生的圣人，谁都做错过事情。难的是把自己的失败分享出来，让他人吸取教训不再犯错。所以想分享一件我初入职场时铭刻记忆的事情，分享给大家也告诫自我。

那时候我大学毕业刚进入柜台没多久，还是只完完全全的雏鸟。运营工作是个风险极高的岗位，进入柜台工作后这种体会尤为明显，也许稍不留神就会酿成大错，所以银行对柜员的风险把控极为严格苛刻。某天下午的时候，一位客户来到我的柜台办理业务。我照例举手招迎，热情服务。客户是位集团员工，因为要置办房产，过来开存款证明书。开存款证明是个相对较少办理的业务，而那时候得我也是第一次办理这项业务。怎么开存款证明书我大概是知道的，但是因为第一次办理这项业务，心里非常紧张，脑子也有些懵懂。当时别的柜员同事们都有自己的客户要办理，没空手把手指导我。我小心翼翼地办理业务，害怕出现什么纰漏，办理得很慢，一边问旁边前辈一边办理，每一个步骤都要思索一下。所幸客户是个很好心的人，大概知道我是实习生，所以很耐心的在等待。前后大概花费了半个小时时间，终于办理好了我的第一张存款证明书。正确的步骤是存款证明书第一联单据给客户，第二联单据银行要留下来专

夹保管。结果我顺手把两联单据都给了客户，而当时并没有意识到。之后过了几天，运营主管审查保管的单据，发现没有存款证明书的第二联，我才意识到当时全部给了客户。然而事情已经过去了好几天，单据不知道是否还在客户手里。后来打电话给客户询问，发现单据还有保存，说明了情况后，硬着头皮麻烦他送还回来。“叫客户回来”其实是一件很严重的事情，毕竟每一位身为客户的人都不想因为柜员的失误而自己受累再跑一趟。所幸客户很理解我，通知当天下午就把存款证明书第二联单据送还回来。我真挚地感谢了客户之后事情才算结束。

其实在银行的业务差错中，这样的错误其实并不少见，高柜涉及业务繁多，有很多现金业务，稍有差池就会让银行损失几十万甚至上百万。社会复杂，做市场做业务的风险更大，遇到的陷阱也会更多，工作上的失误不仅会让银行蒙受巨额损失，对自己的职业生涯也是不可抹去的污点。但是为什么我独独对这件事记忆犹新？因为事件的错误程度并不是靠金钱多少来衡量的，而是依据自我教育程度来比较的。

首先，我对“开立存款证明书”这项业务是陌生的。身为一个柜员，给客户办理业务是我的职责，是客户眼中的专业人士，却对业务这么不熟悉。其实换位思考，站在客户的角度我就是不合格！也许客户一直很有耐心地等待，但是他等待的每一分钟都是对我的拷问。

其次，是我当时并没有意识到第二联单据是要银行留存的，反而无知的给了客户，这就体现了对运营规章制度的掌握不到位，也并没有问前辈关于第二联留存的问题，反而自己不懂装懂，导致犯了错误。

最重要的一点是我懂得了在这样略显尴尬的时候怎么和客户沟通，也就是所谓的“危机公关”。我们银行和客户并不是对立的两面，而是关系密切的伙伴。无论是柜员或者是客户经理，我们为客户提供优质服务，努力取得客户的信任，只有客户信任我们，客户粘性才会大，我们银行方面才能获利，这是个相辅相成的关系。这次体验也令我更深刻地理解了“成为客户首选成长伙伴”这句话。

虽然是件小事，但是对我的教育意义和职业成长却非常重要。身在职场，单位和前辈并没有义务培养你，但是你却要有义务如何成为一个合格的职员。在职场中没有借口，事情做得到不到位、合不合格才是检验员工能力水平的唯一标准。

现在我已经离开柜台转岗客户经理，这对于我来说又是一个新的起点。时光匆匆如白驹过隙，一年时间转瞬即逝，在领导和前辈们的支持和帮助下，我在华润这一良好的工作平台上感受到了家庭般的温暖，也收获了同事之间的友情，我们团结合作，一起快乐高效地工作，也一同在工作之余开心活动，比如在球场上挥洒汗水，我成为了比昨日更好的自己。

不期而遇，相伴相惜。我骄傲我来到了华润，可以怀揣着理想和希望与华润共同成长！🌟

> 创新 >



汇聚金点 引领创新

——记华润银行“金点子大赛”

陈世娇 / 办公室

在当今这个市场经济不断完善和知识经济快速崛起的时代，创新无疑已经成为引领发展的第一动力。李克强总理在2015年的政府工作报告中也明确提出，必须要加快实施创新驱动发展战略，持续推动大众创业、万众创新。对于商业银行而言，创新不仅是应对日益激烈的市场竞争需要，也是防范和化解金融风险的有效手段。因此，创新也早已成为银行经营发展的重要课题之一。

我行从2013年起即着力构建创新机制，出台了创新管理办法，并在咨询公司的协助下展开了创新机制方面的研究。随着业务的转型与发展，陆续推出了一些推动创新、管理创新的举措，包括成立创新管理委员会、在基层单位全面推广微小改善活动，以及在全行范围内试行创新奖励办法等。总行办公室也根据领导指示，反复研讨、结合本行实际，推出了“金点子大赛”活动。

最初设计活动方案时，我们的想法是进行一次创新点子征集大赛，主要聚焦于业务和产品创新的创意收集。但行领导指示，让广大员工参与，对全行发展建言献策，总行各部门要针对员工的建议和意见，认真研究、积极改进，促进全行流程改造，提升效率。最终诞生的“金点子”大赛活动，涵盖了全行经营发展工作的主要方面。在2015年的首届大赛中，共收到提案556项，其中产品创新类提案73件，营销服务类124件，效率提升类359件。收到的点子数是原计划的2.77倍，参与人数达到340人。

在长达5个月的活动过程中，全行上下你追我赶、百家争鸣，各单位组织推动得力，员工参与热情持续高涨。深圳分行一马当先、快马加鞭，活动首月开始即牢牢占据了龙虎榜冠军之位。在全行共收集到的122件营销服务类提案当中，深圳分行报送了其中的58件，占比



图 / 王盈盈

46%。珠海管理部属于慢热型选手，活动首月毫无建树，自8月持续发力，并最终在11月华丽转身、完成反超，把一直盘踞在榜首的深圳分行拿下成功登顶。惠州分行虽然成立没多久，但初生牛犊不怕虎，全行积极参与活动，共上报提案55件，虽然提案数位居第三，但任务完成率位列全行第一，凸显出这个年轻团队势必将在全行未来创新发展的道路中成为不可或缺一股新势力。总行部室也同样表现不凡，作为动身最早的单位，交易银行部用实际行动表现出其在产品创新领域深耕细作的决心和毅力！在部门总

经理薛锦辉身先士卒的带领下，交易银行部结合部门职责报送产品创新类提案27件，共报送提案44件，提交提案的人数达21人，占部门员工总数近80%，在全行业务创新推动领域作出了表率作用。而作为活动组织方的办公室，通过部门内团队竞赛的方式共报送提案36件，在总行部室中排名第二。此外，活动中还涌现出一批思维敏捷、勤于动脑、爱岗敬业的优秀员工。深圳分行何鹏共上报提案26件，位居个人龙虎榜冠军。深圳分行廖伟峰则以14件提案的成绩位列亚军。此外，深圳分行段定波、惠州分

行黄鹤韬也分别贡献了13件提案；惠州分行林琛虽入行仅一年，也积极参与创新，共提报金点子提案12件。在广大员工的支持和参与下，首届大赛活动开局良好，并取得了较好的成效。

提案征集工作开始后，活动组委会就陆续将收到的全部提案进行了整理筛选，再分批提交各分行及总行部门研究点评，其中很多点子被总行相关部门直接采纳实施。在征集工作结束后，组委会根据点评反馈和实施情况，选出了其中的50件提案进入评审阶段，其中，产品创新类11件、营销服务类11件、效率提升类28件。各评审委员单位（公司金融部、零售银行部、金融市场部、运营管理部、信息科技部、财务会计部、资产负债管理部、法律合规部、风险管理部、信贷审批部、人力资源部、办公室等）对每件入围提案从创新性、可行性、推广价值和提案表述清晰度四个维度分别评分，最后汇总计算综合得分，评选出一、二、三等奖和优秀奖。交易银行部、珠海管理部、深圳分行、惠州分行等4家机构因组织得力、效果突出分获优秀组织奖。组委会将评选结果进行了全行通报，对优秀组织单位及一等奖获得者在年度表彰大会上进行了现场颁奖，并按活动办法向全体获奖者颁发了奖金及证书，首届金点子大赛圆满落幕！

为进一步推动全行业务创新和组织管理效率提升，挖掘员工潜能，激发员工参与全

行建设的积极性，2016年继续在全行组织开展了第二届金点子大赛活动，大赛延续产品创新、营销服务、效率提升三大方面，集思广益，察纳雅言。目前，提案征集工作已近尾声，员工参与热情相比上一届更加高涨。截至12月末，已收集“金点子”提案达890件，超越了去年大赛总和的60%，参与员工550人次，超越了去年大赛总和的61%！其中，仅12月份，就收到提案216件，创开赛以来单月最高峰值！

大家在日常繁忙的工作中，积极捕捉灵感、认真思考总结，为我行发展建言献策。提出了包括特色银行卡、互联网支付渠道、产融产业基金等一批优秀的“金点子”。后续，组委会将通过进一步甄选、组织点评、请提案人阐释等多种方式推进优秀提案的评审和转化落地工作，并认真总结两届大赛的经验和不足，优化完善大赛组织的常态化机制。

“江湖”有言：“惟改革者进，惟创新者强，惟改革创新者胜”。两届金点子大赛的举办，为我行的创新文化建设打开了一扇窗。透过这扇窗，我们发现了蕴藏在广大员工中间亟待挖掘提炼的无穷宝藏！透过这扇窗，我们看到了一群才思敏捷、爱岗敬业、甘于奉献的华润银行人！透过这扇窗，我们更有理由相信勇于创新、锐意进取的华润银行必将冲破各种艰难险阻、勇往直前！👊



华润银行与华润怡宝经销商批量业务合作小记

李世梁 / 分销及快消品金融业务拓展部

华润怡宝是中国饮用水市场领先品牌，多年来全国销量位居饮用水行业前三，2015年销售额突破100亿元，并于2015年第四季度，成功超越竞品，跃居全国饮用水行业第一名。2014年年初，华润银行总行小微金融部、分销及快消品金融业务拓展部（原名中小企业部、行业金融部）与华润怡宝总部财务部反复沟通，终于达成合作意向。同年，怡宝广东区域经销商在华润银行获批批量授信额度4000万元，华润银行与华润怡宝的下游经销商合作正式拉开了序幕。

2014-2015年，双方的合作仅限于广东省内，产融下游业务模式也处于探索阶段，业务规模较小：2014年完成6户怡宝经销商的授信工作，总放款量1041万元；2015年完成7户怡宝经销商的授信工作，总放款量2023万元。

2016年年初，华润银行行领导张久臣带领怡宝线上融资项目组与华润怡宝高层多次研讨、沟通，最终达成了新的合作方案。该方案是对核心企业供应链和供应网客群进行批量转化的模式，是一个与核心企业信息共通、利润共享、合作共赢的新模式。

新的怡宝经销商批量方案是针对华润怡宝下游经销商的专项融资方案，方案深入研究了华润怡宝的经销渠道设置、经销商管控等生意模式，依据经销商与华润怡宝的各项交易数据，设计融资模型，给予经销商预授信，同时华润怡宝在客户营销、数据提供、贷后监控等方面提供支持，与我行建立信息共享、分润等机制。

2016年6月，基于新的业务模式，怡宝获批授信额度1.5亿元，并将合作区域扩展

至华南区、华中区。华南区及华中区是怡宝的两个重点营销区域，覆盖了广东、广西、海南、福建、江西、湖南、湖北等7个省份。截止2016年10月31日，我部共完成15户的授信工作，总放款为3290万元；目前已报批业务和收集资料中的业务共7笔，预计金额3000万元。

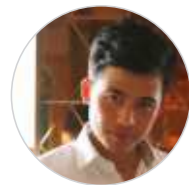
经过前期的探索，2016年的全新业务模式——产融下游业务模式逐步成熟，开辟了我行批量转化核心企业下游经销商

的新道路，是我行支持核心企业销售，推动产融下游业务发展的新突破。下一步将沿着企业供应链进一步延伸，渗透到其分销商环节。

总行小微金融部牵头，积极落实“信息化银行”战略，努力将怡宝下游经销商批量业务实现全线上操作，争取覆盖到怡宝全国经销商，实现怡宝、银行、经销商等多方共赢。相信华润银行与华润怡宝定会成为“伙伴成长”的楷模！



图 / 刘琛琛



并不一定安全的足值物业抵押

——浅议小微和个人抵押类信贷业务风险

夏君伟 / 深圳分行风险管理部

近年来，各大银行在借鉴了传统对公授信产品的基础上设计了很多小微和个人抵押类信贷产品，但由于小微和个人业务自身的特点，其风险暴露与传统对公抵押授信业务也不尽相同。

一、物业抵押的政策性风险

受限于业务特点，多数商业银行在小微和个人业务方面仅接受住宅类物业的抵押。然而一线城市的住宅市场正是近年政府行政调控的重点。仅深圳市政府就先后在2016年3月和10月连续两次通过“限贷”、“升级限购”等行政手段限制房价的快速上涨。

政策性风险对于房地产而言，不但体现在抵押净值和流动性等方面，对于小微和个人抵押类业务而言，还存在着可能的多米诺效应。小微和个人业务的贷款用途一直是银行业监管的难点。从实际上看，相当一部分此类贷款最终通过各种渠道进入了房地产领域。一旦房价下跌，银行将可能遭受客户集中逾期，甚至出现批量坏账的风险。目前，北上广深一线城市不断加码的限贷限购已经严重影响了抵押物业的流动性和价格的走势。就目前僵持的房价而言，物业抵押虽然在价值上依然是安全的资产，但住宅物业在流动性上的政策风险已经显现。

二、物业抵押的市场风险

以深圳房地产市场为例，过去十年，深圳楼市经历了2006年-2007年、2009-2011年、2014年-至今，三个涨跌周期，每一个周期都伴随着房价和成交量的大幅波动和政策的频繁出台。在实际业务操作中，一般只有在房地产繁荣周期时，物业所有人才愿意抵押物业套取升值空间，而银行也更愿意在房地产价格走高时接受抵押保证资产安全。我行在

深圳市场的小微和个人抵押类贷款余额也正是在深圳房价迅速上涨的2015年至2016年出现井喷式的上升。这段期间的抵押类业务的评估价格多数锁在了2016年上半年的市场高位。就目前形势而言，短中期内房价上涨前景难以乐观。一旦房价下跌，银行就会变成唯一的接盘侠。

三、物业抵押和处置的法律风险

由于小微和个人抵押业务主要涉及住宅物业，如果为自然人的唯一住房时，根据最高法院的相关司法解释，虽然对于设定抵押的，可以执行并处置，但规定了较为严格的程序和条件。比如规定了给予被执行人宽限期以及在宽限期结束被执行热被强制迁出时，被执行人无法自行解决居住问题的，应由申请执行人为被执行人及其所扶养家属提供临时住房等诸多限制。一旦涉及此类物业，无疑将大幅增加银行的处置难度。较长的处置时间也增加了银行在抵押物价值的风险暴露和时间成本。

四、物业抵押的道德风险、利益冲突以及逆向选择问题

目前各个银行一线业务人员所承担销售压力普遍较重，部分客户经理为扩张业务动机而忽略抵押品价值高估所隐含的风险，甚至在有些情况下由于隐含利益冲突，对影响抵押品价值的重要因素故意隐瞒不报，以便通过审查审批。一些借款人利用法律规则，在不利诉讼前申请审批快捷的小微或者个人抵押贷款套现，导致银行的抵押权在办理抵押不久即产生瑕疵；或者在贷款申请前离婚，以达到转移共同财产的目的。

五、中介转介业务风险

随着近几年小微和个人贷款市场的不断发展，贷款中介推介的业务量已经占有银行业务一定的比例。而一些银行也不断尝试与中介合作，利用中介的客户信息优势抢占市场。但由于贷款中介门槛低，缺乏监管和规范，整个行业普遍存在虚假宣传，收取高额服务费等诸多诟病，甚至一些中介为达到骗贷的目的，会针对银行的某个产品的漏洞而批量制造虚假的申请资料。

针对以上风险现状，银行在小微和个人物业抵押贷款时应采取各项措施进行防范。

首先，要重视借款人第一还款来源。第一还款来源是否充足，是决定发放贷款主要因素，如果片面追求抵押，无疑是舍本逐末。因此客户经理务必要真实调查借款人经济情况，掌握借款人真正的还款能力，审慎准入贷款。

其次，缩短抵押贷款年限，加强抵押物贬值风险防范。由于我国房地产市场发展的不稳定性，物业抵押贷款周期越长，银行暴露的风险就越大。一般超过一年，房价的走势就很难进行有效预估。银行要随着经济形势、市场和政府政策等的变化，及时、适时对物业抵押贷款进行检查和重新评估。在抵押不足时，采取追加新增抵押物或保证人、剩余额度追加担保等方式，对不足值部分落实有效担保。同时审慎选择抵押物，对物业所在地段、房龄等制定明晰的准入标准，并明确借款人是否拥有二套以上房屋等关键要素。

再次，审慎介入和规范贷款中介转介业务。由于目前贷款中介市场比较混乱，一些中介为了获取客户代办贷款佣金，利用银行急于扩大市场的心理，对客户进行包装，从而给银行造成潜在的不良贷款。银行在发展业务的同时也一定要把握好尺度，审慎贷款中介的批量业务，规范合作中介的合作模式，在利用中介的信息优势的同时维护好银行的根本利益以及声誉和形象。

最后，对于小微和个人物业抵押类业务要进一步标准化流程化，提高产品透明度，加强贷后管理工作。要经常关注抵押物的状况，及时进行风险预警。对贷款到期后不能偿还的，要及时采取法律措施，尽早处置抵押物偿还贷款，防止由于借款人负债过多或其他的债务纠纷导致不可预料的损失。

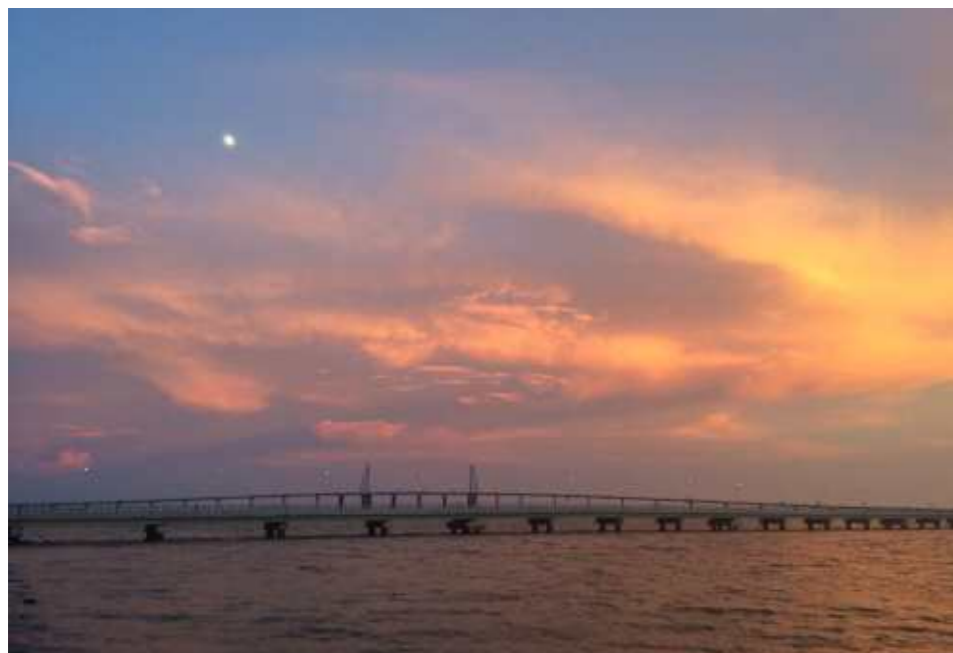


图 / 梁庆良



自贸业务初露锋芒

刘超 / 横琴分行跨境业务部

2016年，整体经济增速下行，在利率市场化的压力下，商业银行备受挑战。作为华润银行目前唯一的自贸区平台，横琴分行承载了各项创新类工作，肩负了全行自贸区金融创新政策实施与落地的重任。

2016年4月13日，人行广州分行下发关于《中国人民银行广州分行关于支持中国（广东）自由贸易试验区扩大人民币跨境使用的通知》，在接到通知后，珠海管理部、横琴分行认真对新政策进行了解读。目前我国正处于人民币汇率波动幅度加大及资本外流势严峻的时期，详细解读人行该政策为自贸区跨境业务发展打开了难得的时间窗口。为更好地支持真正的大型企业资本项目“走出去”，令我行在跨境业务上取得新的进展和突破，我们还与交易银行部共同携手，对内研究政策、设计产品、梳理流程、制定管理办法，对外拓展客户、大力宣传、增加客户认知。

业务推广期间，正是各大中型企业跨境资金池额度受限，资金流出/流入受到严格控制时期，恰逢华润万家也有资金出境的需求，境外香港子公司需要流动资金周转，得知信息后，我行迅速反应，并与分销及快消品金融业务拓展部的同事多次与万家沟通，制定方案。为保证集团资金的顺利出境，我们反复与各监管机构进行实时沟通。

作为创新业务，各项制度的建立和流程的协调都遇到了很多困难，跨条线、跨部门甚至夸分行的沟通更是频繁发生，沟通范围广，耗时长，难度大，不过大家并没有放弃，各个条线的审批表以及审批流程均以“页”为单位，全行上下一心，相互配合完成每一个细节的确认和落实。最终在有效期内，我行成功落地万家跨境融资，使资金顺利出境。

万家跨境融资业务是我行首笔跨分行协作的产融类跨境融资业务，横琴金融政策的创

新不仅创造了新型产品模式，后续可以有效地推广复制到各家大中型企业，弥补我行没有境外分行以及离岸中心的小短板，而且更重要的是，该创新可以更好地支持集团客户“走出去”，形成我行跨境金融产品又一个可复制、可推广的新模式，不仅可以为集团内客户解决资金出境难题，而且可以广泛运用于相似的大中型客户或项目中。

自贸业务的推广，不仅是顺应自贸区金融创新发展潮流，使得我行跟上国际金融的发展，能够缓解同业额度不足的问题，拓宽中收渠道，提升利润规模，而且能够有效释放客户境外的授信额度，降低融资成本。除此之外，自贸区政策的跨境贷款可广泛用于境外企业日常经营、贸易采购、境外并购、境外项目投资、偿还境外借款等，业务综合回报较高。

横琴分行作为行内自贸区平台，定当全力以赴，除自身发展外，也将积极为各家兄弟分支行提供自贸区政策平台，齐心协力、众志成城，把握市场机遇，真正为华润银行的国际化奔跑注入原动力。



深耕医药领域 发力产融业务

胡志龙 / 珠海管理部将军山支行

时光飞逝，不知不觉间，从2012年以来支行深耕产融业务已经过去5个年头了，中间经历了多次机构和人员调整，但专注于华润医药领域一直是团队的核心关注点。围绕华润医药的核心企业，深耕医药领域，用心服务每一个客户是团队每一位成员的共同信念。这几年来历经了波折与困难，但我们的初衷从未改变。

华润医药商业集团系华润集团旗下SBU华润医药集团有限公司的下属一级利润中心，是国内第二大医药流通企业，年销售额达千亿规模，涉及药品流通领域，即药品从医药厂商生产出来后到医院等消费终端之间的流通环节，是我行产融核心客户。

回顾2016年，将军山支行全体人员经过努力，通过票据、投行业务、表内贷款、华润银行资产交易平台等多种业务形式，为华润医药商业集团及其下属公司累计出账超过16亿元。预计2016年全年投放合计将超过24亿元，在票据业务因成本问题遭遇严重发展瓶颈的背景下，支行整体信贷发放量仍保持了稳定增长。

由于医药流通企业具有快周转、轻资产的特点，同时也因为上游药厂和下游医院均为行业强势方，华润医药的应收账款余额很大，在每个季度及年末时点，都需要卖断一定量的应收账款以保持经营现金流稳定。出于这一核心需求，2013年起，将军山支行（当时为总行行业金融部）设计了结构化保理、跨境贷、投行业务和表内投放等多种形式，其中跨境贷业务为我行创新委员会审批通过的创新业务，在2015年荣获创新铜奖。

经过几年来的经营，我们认为产融业务虽然从获客渠道上有一定的便利性，但随着成本的不断增长，异地客户在沟通及落地的成本持续较高，事实上维护产融客户存在非常大的难度，往往事前出现一丝一毫的沟通不到位，最终都会导致业务最终无法落地。在此，我们积极总结经验，分享如下心得体会：

一、产融客户核心的需求让我们不断鞭策自己

我行的产融客户均为集团内发展较为成熟，体量巨大的行业龙头企业，整体实力要远远优于华润银行，战略合作银行往往以四大行或者大型股份制银行为主。作为集团中的“小弟”，我们一直在思考在市场竞争中，如何促成产融业务的落地。这个问题的答案有一点是明确的，那就是抓住产融客户的核心需求，且这个核心需求我行独具优势，其他银行无法比拟。比如华润医药商业集团长期存在应收账款出表的需求，由于风险把控无法突破及审计部门的严格要求，近年来其他银行极少设计此块业务。相反，我行通过产融结合的优势，综合考量风险，并与与审计部门反复沟通，终于使华润医药的应收账款通过第三方转让，再由我行以结构化保理、跨境贷、投行业务及表内等多种形式予以解决，既帮助华润医药解决了实际需求，又为我行带来了客观的综合收益，实现了产融合作的共赢局面。

二、产融客户需要更细心，更专注

产融客户分布较广，对于支行人员来说，一次出差2个星期往返全国各地拜访医药客户已然成为习惯。平常不需要出差的时候，一天与产融企业沟通几十个甚至上百个电话也是经常发生的事，这是产融业务特殊性的另一大表现，要求客户经理对客户的每一点需求都时时刻刻用心服务。比如业务获批后的放款，大部分资料都需要通过邮寄的形式，因前期沟通不到位导致无法顺利业务落地，对客户的影响往往较大，因此我们在电子版资料上都尽量标注客户盖章签字的地方，电话邮件沟通中也尽可能地强调明确相关内容，容不得一丝马虎。再如账户的日常维护，包括回单的邮寄、账户变更、网银使用等，都需要专人对接，做到一丝不苟，样样业务都精通，如此一来才能不影响客户在我行的体验。

三、产融业务不是华润银行自留地，需要更多的勇气去探索

产融业务虽然在很多人看来，是“组织赋予的使命”，是业务的自留地，永远不会消亡，这样的理解是不准确的。诚然，产融业务在获客渠道上有天然的优势，同一集团内沟通起来是有一定的便利性，但由于我行融资价格高、物理网点未触及、系统支持未完全到位等种种原因，痛失许多产融业务机会。相比于当地银行无微不至的服务和价格优势，未来产融业务怎样发展，未来如何更好地服务客户，体现自我价值，为银行带来更好的收益，都需要持续不断地探索。

2016年我们取得了一定的成绩，也遇到了许多的困难，相信在行领导的正确带领下，全行三军用命，在未来的时间里，在产融领域不断开拓，积极进取，开创产融光明未来! 🚀

> 博闻 <

互联网交易型银行——传统银行的转型之路

林琼芳 / 办公室

随着互联网技术的不断渗透和用户习惯的养成，银行作为“金融信用中介”必然是脱媒的对象。互联网信息互通将以往的个体行为变成群体行为，改变了人类社会长期以来形成的生产和生活方式，自然也带来企业经营行为的改变。传统银行的金融行为也需要不断转型升级，才能满足企业在互联网时代下的竞争需求。银行到了必须改变的时候，否则正如比尔·盖茨的那个著名语言：银行如果不改变，将成为21世纪灭绝的恐龙。

在这种大浪潮的背景下，银行曾进行各种各样的互联网经营转型探索，如建设银行搭建“善融商务”电商平台、交通银行推出“交博汇”网上商城平台、民生银行探索“体外电商”、中信银行推出“异度支付”等。但迄今为止，真正比较成熟点的只有两种互联网银行经营模式，分别是互联网直销银行和互联网交易型银行。本文主要探究何为互联网交易型银行及传统银行应如何改革。

一、何为互联网交易型银行

所谓互联网交易型银行，即通过互联网服务于客户交易的银行，其作为信息中介，采用完全数字化的方式为个人及企业提供包括投融资、支付结算、风险管理等进入交易服务。银行在金融服务中承担信息中介的角色，投融资双方的法律关系主要表现为直接借款和收益权转让两种模式。

互联网交易型银行根据商业银行的地域和经营特点，跨界合作构建生态平台，商业银行可以从传统金融服务的中心提供者进化为平台和网络生态的支持者、运营者，用互联网平台和互联网工具聚拢用户，以放大用户能力和帮助用户更好实现交易为目的，在流程优

化的基础上适时、即时提供结算、融资、投资、商机等各类泛金融服务，使每一个用户都成为产品和服务面向的核心，从而几何级提升全社会的效率，并降低金融体系的“私人成本”，进而降低全社会的交易成本。

对于传统银行来说，打造互联网交易型银行的关键是建立“合作、开放”的理念，积极寻求同业合作与异业联盟，并优先考虑具备平台建设经验、渠道资源丰富、技术能力领先的技术解决方案提供商。

二、对传统金融机构的启示

历史的潮流是不可逆的。传统金融机构应该加快转型步伐，从内部管理和经营策略方面进行重要调整。

（一）全面的互联网化转型

在过去，传统银行或许还可以将互联网作为业务和渠道的补充，填补其服务长尾客户的空白。但在未来，数字渠道将逐渐成为客户的首选，竞争中将利用互联网不断推进资金端和资产端业务的创新，推动金融交易的全面互联网化。银行若仍保守观望，将会很快失去市场和客户。因此，传统银行必须明确互联网化转型的战略定位，完善互联网交易型银行的组织架构和资源整合，并逐步向独立子公司转变。同时，传统银行应全面变革其运营模式，实现业务流程线上化、金融服务场景化和运营模式化繁为简。这将是银行未来得以生存的重要保障。

（二）搭建互联网交易型平台

在新金融环境下，传统金融机构逐步向信息和交易中介转型是必然趋势。商业银行应当迅速转变思维，加快向平台化转型的步伐，搭建基于互联网的交易型平台，从传统的融资中介向供给与需求的连接点转变。

银行可以根据自身的发展需求和具体情况，选择外部合作或者内部自建两种方式进行平台的搭建。相比内部自建，通过外部合作构建互联网交易型平台具备前期投入低、开发速度快、系统开发性强等优势，对于传统银行的快速转型和持续发展具有重要的意义。银行应与专业技术成熟、具有平台建设经验、渠道资源丰富的互联网技术解决方案提供商进行外部合作，构建灵活、开放的互联网交易型平台生态体系。

（三）建立广泛的外部合作

在互联网+时代，各行业间的边界日渐模糊，所有的产品开发都将以客户需求为中心，而所有的服务入口会进一步整合，金融服务将嵌入各类高频交易场景，随时随地满足

客户的资产和资金需求。因此，传统银行必须深化与各类渠道和场景的外部合作，积极展开同业合作和异业联盟，例如接入规模相对成熟的渠道平台或联盟网，打破自身局限性，打通跨平台及场内外的交易，增强交易服务能力，构建互联网交易型银行的生态体系。

（四）灵活的IT战略部署

未来互联网交易型银行业务大量、高频、碎片化的特点也对传统银行的IT战略部署提出更高的要求。而建立线上交易平台和大数据动态风控体系所需要的技术支撑，对于银行而言将是非常巨大的成本投入。为提高IT系统的灵活性和开放性，传统银行应使用基于云技术的服务实施其IT部署。此外，线上化的大数据风控的实现，也需要银行加强与外部数据和技术合作，探索云风控等创新模式。

此外，随着未来互联网和生物技术的进一步发展，互联网交易型银行还应运用人工智能、物联网、区块链和生物识别等技术，进一步提高IT系统的智能型、便捷性和安全性。

（本文根据《互联网交易型银行——传统银行的转型之路》一书整理）



图 / 林琼芳

好伙伴一辈子

华潤銀行第四届“快乐伙伴”摄影征文大赛暨爱心公益助学行

一起晒出与 **家人 同学 恋人 闺蜜 兄弟 战友 同事** 的快乐瞬间！



【公益助学行】赢取**四重好礼**，为公益献出一份爱心！

活动时间 即日起至2017年2月20日24:00

摄影奖励 晒出一张伙伴照

助学1+1
1元爱心款1本课外书
每上传一张伙伴照
我们即代您捐出1元善款和1本课外书

幸运奖不停
最高1G流量
上传伙伴照即可马上抽奖
中奖率超高哦

爱心大比拼
最高3000元旅游券
好友投票送爱心
100份人气好礼等着您

专业评审奖
最高2000元奖金
16个获奖名额
送给最棒的伙伴

征文奖励 记录一篇伙伴情

特等奖 (1名)
价值2000元奖金

一等奖 (2名)
价值500元奖金

二等奖 (3名)
价值300元奖金

优秀奖 (10名)
价值200元奖金

参与方式 扫描右方二维码，晒照PO文，轻松查看活动规则和奖励大礼包哦！



扫码赢奖献爱

> 润心 >



快乐微公益情怀

杨万志 / 办公室品宣服务中心总经理

快乐是什么？三五好友小聚，欢声笑语；儿时伙伴重逢，时光荏苒；陪孩子看看海，微风轻拂；陪爸妈爬爬山，追忆流年……

伙伴又是什么？人这一辈子，谁没有几个好伙伴，陪伴你度过那些快乐的时光？你的快乐伙伴是谁？是昔日同窗？一起求学，一起追梦！是同事是朋友？点亮人生的明灯，照亮未来的路！是人生伴侣？婚姻不易，且行且珍惜！是部队战友？并肩作战，共同守家为国！是兄弟姐妹？血浓于水，手足情深！是宠物汪喵？陪你度过孤独，不离不弃！

有几个画面在你脑海里，一定历久弥新。有几个故事在你心里，一定不吐不快。

今年岁末，华潤銀行举办了第四届“快乐伙伴”摄影征文大赛暨爱心公益助学行活动，邀约大家一起来回忆曾带给我们快乐的伙伴，晒出往昔，一起分享伙伴情。目前，活动正如火如荼开展中，小伙伴们纷纷晒出自己的快乐，并将快乐分享给更多小伙伴。我们相信，越分享，越快乐；越公益，越快乐！

华潤銀行一直用心践行公益，至今已成功举办了三届“快乐助学”活动，募集善款逾20万元，先后走进珠海金鼎金峰学校、韶山华潤希望学校、安徽金寨古堂小学，为外来工子弟、贫困学子送上助学金、奖学金。今年中，华潤銀行又回到了金寨，将快乐和爱，传递给更多金寨的孩子……

2016年6月24日，华潤銀行董事长刘晓勇、监事长尹凤兰、行长艾东赴安徽参加金寨华潤希望小镇竣工仪式，并启动了华潤銀行第四届“快乐助学”公益活动。

活动中，艾东向集团董事长傅育宁、总经理罗熹等集团领导以及集团部室、战略业务

单元和其它一级利润中心的主要负责人展示了历届“快乐助学”的成果，得到了傅董和罗总的高度认可。在其中一户计划资助的贫困户吴芳志的家中，艾东介绍了其家庭情况，表示华润银行将计划资助刚结束高考的吴珍完成大学学业，傅董将华润银行“快乐助学”信封交到了吴珍手中，敦促其好好完成学业。

“快乐助学”一路前行，有许多小感动……

2013年11月21日，华润银行带着通过“晒出你的快乐”摄影大赛募集的爱心款和课外读物，走进珠海金鼎金峰学校，为品学兼优的外来工子弟们设立“快乐+”奖学金。

2014年6月19-20日，华润银行走进韶山华润希望学校，为学子们设立奖学金，并捐赠电脑设备，建立了“快乐空间”。

2015年6月18-19日，华润银行筹集了6.6万元爱心款，走进安徽金寨华润希望学校，设立了奖学金，为孩子们购买美术包和校服，并与孩子们一起花样跳绳，一起享受快乐的小时光。

一件微不足道的小事，一直坚持做下去，就成了情怀。关于“快乐助学”，已成了我们与孩子们不见不散的约会。明年，我们将继续前往其他贫困山区，资助更多需要帮助的孩子。华润银行将把快乐和爱传递给更多的孩子，与孩子们一起享受快乐享受爱，一起欢笑一起成长。



华润银行，约你一起跑

林琼芳 / 办公室

当跑步成为一种时尚，华润银行默默坚持，让跑步成为了一种情怀。

——题记

热爱跑步的你懂，跑步不只是奔向前方，还有健康、公益和情怀，给过去的自己一个温暖的拥抱，给未来的自己一个坚定的脚步。

2011年-2016年，华润银行从不间断，每年约你一起跑！

2011·邂逅

2011年的11月跟往年的11月不太一样！这年，华润银行各大小网点的门楣上都拉出了华润银行2011珠海国际半程马拉松赛官方指定报名网点的横幅，珠海市民惊愕银行不仅可以存钱取钱，还可以报名参加全民狂欢的马拉松比赛。这是华润银行第一次冠名国际赛事，第一次走进全国甚至国际视野。

华润银行冠名马拉松赛看似偶然，其实必然。华润银行一直坚持社会效益与经济效益并重的发展理念，以人为本，热心公益。这次冠名2011珠海国际半程马拉松赛，旨在协助宣传马拉松精神及健康公益的社会意义，呼吁更多市民朋友踊跃参与马拉松运动。

事实上，华润银行做到了！通过这种呼吁和支持，这届珠海国际半程马拉松的参赛人数远远多于上届。作为起源珠海的银行，华润银行自觉承担起了应有的社会责任，而珠海市民，在走出营业网点时，也与我行结下了马拉松之约，开始了与华润银行一起奔跑。

华润银行热心公益，关怀人文，支持社会公共事业的举措得到政府、媒体以及社会各界的广泛好评，这年，华润银行获得了“2011年珠海大型城市活动特别贡献奖”。



一次美丽的邂逅，孕育了后来的“一起跑”活动。

2012·缘起

2012年的11月，距离珠海国际半程马拉松赛还有一个半月，前期宣传、报名工作中在如火如荼开展中。除了网点可以报名珠海国际半程马拉松赛，在电视广播，公交车车身，户外T牌等媒介上打广告外，我们应该还可以为珠海马拉松、为广大市民和马拉松爱好者为华润银行再做点什么呢？对，提供服务，为广大市民提供一个备战马拉松的热身平台，为珠海马拉松造

势，也为华润银行打造一个全新的健康公益品牌——“我和珠海一起跑”！踩点，沟通，协调，华润银行最终选定了野狸岛、体育中心、中山大学三个服务点，提供训练指导、信息咨询、运动装备、饮用水等服务，并融入“公益”理念，参与者在跑步前可领取爱心卡，到终点处将爱心卡投入爱心收集箱中，华润银行将代捐1元钱用于城市体育公益事业，而参与者也将有机会获得华润银行送出了丰厚礼品。至此，跑步不再只是奔向前方，爱心卡赋予了跑步希望与幸运。11月24日-12月16日，华润银行共派发了6000张爱心卡；12月17日，在公证下，华润银行抽出了

134个获奖名额；在奔跑中挥洒了爱心的市民收获了幸运，在期盼中等待的小学生迎来了圆梦，而华润银行，实现了超越利润之上的追求。

当跑步也是一种善举，它已超越了对健康的追求，对极限的挑战，而演化成一种公益，一种快乐。

这是一场以爱为名的奔跑！爱，衍生出无穷的快乐。

亲爱的珠海，今天我和你一起跑，大海、阳光，闪烁着爱和快乐的光泽；风声、雨韵，谱写着爱和快乐的音符；绿岛、草地，传递着爱和快乐绵延向远方。跑过浪漫的野狸岛，跑过健身的体育中心，跑过书香的中大校园，奔跑的脚步承载了我们对珠海的热爱，对健康的追求，对知识的尊敬，对快乐的滋养。

2013·坚守

又是一年11月。这年，华润银行放开了牵住珠海国际半程马拉松赛的右手，却没有松开“我和珠海一起跑”的左手。2013年，华润银行不再冠名珠海国际半程马拉松赛，但我们依然可以为马拉松全民狂欢、为健康公益、为华润银行做点什么。11月3日，第二届“我和珠海一起跑——马拉松公益跑”如期举行，持续40天，吸引超过1万人参加每日跑活动，跑步总里程超过50000公里，可围绕地球一周。服务点继续，爱心卡继续，体育设施捐赠继续……今年，我们继续和珠海一起跑，和健康公益一起跑！

为了进一步弘扬马拉松运动挑战自我、超越极限的精神，同时，在活动中奉献爱心，收获健康，共同促进珠海这座城市更加健康、阳光地发展，华润银行举办了“我和珠海一起跑”主题征文和摄影活动，用文字和镜头讲述马拉松运动带给我们的健康、快乐和公益，共享“我和珠海一起跑”的精彩。通过本次征文摄影活动，我们欣





喜地看到，“我和珠海一起跑”已经成为广大跑步爱好者所钟爱的跑步运动平台。有人为健康而跑，有人为公益而跑，有人为梦想而跑……

跑步，是一种修行！

2014·创新

经过两年的努力和坚持，“我和珠海一起跑——马拉松公益跑”已经成为珠海马拉松备战的首选平台，成为华润银行的一张新名片，取得了良好的社会效应。怎样使这张名片持续保持活力？创新是关键。思维开始了发散。往年我们既然可以和珠海一起跑，今年我们可否和其他分行所在的城市一起跑？这是一个很好的发展方向！于是，2014年11月，公益跑活动升级为华润银行“一起跑”，包括“我和珠海一起跑”和“我和深圳一起跑”。“一起跑”活动在延用了服务点、爱心卡收集、体育设施捐赠和征文摄影大赛等形式外，还与万象城共同组织“爱心互动

展”，吸引了众多市民前来奉献爱心，使得此次“一起跑”公益跑活动的社会影响力进一步扩大。

11月8日、11月9日，华润银行“一起跑”先后在珠海体育中心、深圳湾体育中心大地广场快乐开跑。活动吸引了数百名马拉松运动员、广大市民的积极参与，现场人气高涨。这场倡导“健康、公益、快乐”的跑步盛事在浪漫之都和活力之城接连绽放，共同迎接12月7日深圳国际马拉松和12月13日珠海国际半程马拉松的到来，共同彰显华润银行“健康、公益”的生活理念，共同践行华润集团“超越利润之上的追求”。

2015年·延续

2015年是华润银行不平凡的一年。这一年，华润银行重新调整了管理班子，大刀阔斧改革，精益管理，严控经营成本。作为华润银行践行社会责任的金牌活动，“一起跑”活动被延续下来，继续与珠

海、与深圳一起跑。这一年，华润银行另辟蹊径，协同集团资源，参与组织了11月1日深圳南山半程马拉松赛和12月27日珠海环情侣路绿道马拉松赛，并组织员工积极参加比赛，继续彰显华润银行“健康、公益”，塑造良好的企业形象。

2016年·全面绽放

厚积薄发后，今年，“一起跑”全面绽放，有华润银行的城市，就有华润银行“健康公益起跑”！

11月27日，深圳南山半程马拉松比赛现场，选手高举“我和深圳一起跑”的活动旗帜，身着“琥珀黄”统一服饰，跑进了南山半程马拉松，和深圳一起跑。

12月17日，广州珠江新城中央商务区，阳光明媚，万里无云，运动员在写字楼间的道路上奔跑。CBD难见如此活泼欢乐！

12月17日，佛山千灯湖。5公里环湖公益跑，还有“一心连体”、“达芬奇密码”等



游戏。现场气氛热火朝天，为冬日平添了些许暖意。

12月17日，惠州红花湖公园，发令枪响，跑友们一起跑完8公里，跃动的参赛队伍成为红花湖一抹亮丽的风景线。

12月18日，中山金钟水库，冬日里，暖阳下，微风习习。10公里高举旗帜，你追我赶，呐喊助威。醒目的活动标语及文化衫无声诠释“关注公益、关注健康”的华润文化及中山博爱精神。

12月24日，东莞同沙生态公园。沿着公园环湖路一路跑去，冒着细雨，畅快跑步，全程6公里，享受运动带来的快乐。

12月25日，珠海歌剧院日月贝南广场，“一起跑”融入珠海2016绿道半程马拉松赛，在珠海电视台的镜头关注下，一声清脆的发令枪响后，队员们在欢呼声中出发。

当跑步成为了一种情怀，除了坚守，我们还一直在创新。今年，我们再玩点新花样，首次尝试了线上跑步跨年，走出了突破性的一步，在“华润银行微讯”公众号后台，我们收到了众多跑步上传的跑步照和新年祝福。线上跑首次告捷！

当跑步成为一种时尚，华润银行默默坚持，让跑步成为了一种情怀。

过去的日子，华润银行与您一起跑。将来的光阴，华润银行愿与您继续一起跑，跑出健康，跑出快乐，跑出爱……



5年，足以称故乡

——深圳分行5周年系列纪念活动回顾

尹路 / 深圳分行综合管理部副总经理

2016年7月，深圳分行迎来了自己的5岁生日。5年，深圳分行从无到有，发展到网点规模超30家，员工队伍近500人、资产规模超400亿，在2008年后成立的13家中资商业银行深圳分行中稳居前列。可以说，深圳分行这5年，克服了发展路上的种种困难和阻碍，在深圳银行业打拼出自己的一方天地，初步营造了华润银行的良好口碑。

从百年基业的考察维度来看，5年仍显稚嫩，远未到书生意气、挥斥方遒之时。我们虽然取得了一些令人回味和自豪的成绩，但距离成熟银行尚有显著的差距，非常高调的外部展示恐怕并不符合深圳分行当前所处的现状和阶段。于是，利用5周年契机总结回顾、感恩团队、褒奖忠诚、凝聚人心、更上层楼就成了深圳分行在策划实施5周年系列纪念活动时的出发点。

5年老友记 感慨来时路

5年了，有所回顾、有所总结是必不可少的。那些从创立伊始就一直坚守的伙伴们自然不能被遗忘。于是，分行把从分行筹建阶段就入行的30余名老员工集中在一起，拍摄了一部有欢笑、有感慨、有豪情、有感性、有期许、有温度的回顾片。大家回忆深圳分行成长历程上的点点滴滴，细数自己的成长和收获，回顾片拍摄的过程中，当年往事一幕幕旧日重现，唏嘘感慨之中，彼此对视的目光中仿佛也平添了几分亲近和珍惜。

利用分行半年工作会议的机会，分行播放了这部回顾片，并为服务5年以上的老员工颁发了订制的纪念奖章。这样做看似略显高调，但在我看来，却是一家银行走向百年基业不可或缺的企业文化和价值观积累。任何伟业都成就于个人，人是一家企业成长发展最根本的资本，对人的尊重和投入会坚定员工全心投入的信心和对企业前景的认同感，给企业



定制的卡通T恤，骑行奔跑在深圳湾的海边栈道，孩子们收获了运动的快乐、锻炼了意志，家长们则更深地体会到家庭的温暖。

特别值得一提是深圳分行趣味运动会。这是分行成立以来规模最大的一次员工活动，气氛上则更接近一次家庭成员的大聚会。400多名员工分成15支参赛队伍，每支队伍在比赛前通过各具特色的团队表演，展现了各自队伍的创意和才华。比赛现场气氛轻松活泼，爆笑场面层出不穷，大家齐心协力，完成各项趣味挑战，留下无数令人回味的瞬间。

不挖不知道，人才真不少

孔子说，三人行，必有我师。分行现在已经有500名员工了，这里面必然藏龙卧虎。所以，员工活动自然要多样化，有“动手动脚”的体育比赛，也少不了安静走心的文艺类活动。于是，分行利用5周年的契机，分别组织了演讲及优质服务大赛、书画摄影大赛和征文大赛。果不出所料，各路才俊纷纷显露真容！演讲比赛中，他们或从容大气、或亲切可人、或激情澎湃、或娓娓道来，不由得让人感慨后生可畏；服务比赛让我们看到年轻员工的各种逗比与欢乐，坦白说，大家原创的小品比春晚笑果强多了；书画和摄影大赛的

成长带来最为稳定而持久的动力。

员工齐参与 分行小奥运

2016是四年一度的奥运年，而行恰逢里约奥运前夕，自然少不了体育活动的策划。于是，依托工会各体育俱乐部，分行内部组织了一场“小奥运”，让员工们也在球场上好好过了把瘾。其中，足球和乒乓球比赛是分行成立以来首届员工比赛，羽毛球则是第二届。

除了传统的竞技项目，分行还组织了亲子趣味骑跑活动，家长、孩子身着统一

一些作品则让人惊叹：身边居然还有如此世外高人！

线下加线上 刷屏涨人气

虽说5周年对于银行来说尚显稚嫩，但毕竟算得是重要里程碑，所以尽管资源有限，分行还是尽可能做了一些品牌方面的投入：制作了分行5周年的主题海报，更新了支行与分行职场的文化装饰，结合重点业务产品投放了社区电梯海报……

除了这些接地气的安排，分行也整了一点小花样。5周年创意摄影大赛就是这样相对天马行空的策划，这次比赛不是集赞或求转发的人情游戏，而是拼脑洞、比创意的大PARTY，只要照片中含有5的元素就能参赛。一开始我们还担心活动参与者是否能GET到我们的意图，但网站刚一上线，我们就立即感受到扑面而来的欢乐力量……

5周年的系列活动已经告一段落。策划组织这一系列活动的过程除了给我的2016留下难忘的回忆之外，也多少让我重新审视自己。很多时候，决定我们对一段经历回忆和感受的，更重要的是主观上的因素——我们是否在聆听、观看？我们是否足够投入？我们是否从感情上打开了门窗？我们是否准备好悦纳身边的伙伴？

我深感自己的后知后觉，想来自己在过

往的5年里大概忽略了很多风景，错过了很多精彩。好在时光仍在，岁月依然，愿我们都能打开所有知觉，珍惜比肩而立，共望远方的缘分，不负扑面而来的每一秒时光，共同投入下一个5年，下一个10年。

祝福华润银行！祝福深圳分行的每一位伙伴！





润心公益 关爱留守儿童

郭佰吉 / 深圳分行机构业务部

2016年11月26日是个圆梦的夜晚，也是个不平凡夜晚，大雨倾盆，却未能阻挡“关注留守儿童，美育圆梦”晚会的开场号角。大幕在雨中拉开，音乐在人们的企盼中响起，全场三万余名观众参加了晚会，在大雨中为留守儿童坚守。

华润银行参与了此次慈善晚会的承办。深圳分行机构业务部总经理徐琳担任了活动总协调、晚会总指挥，机构业务部为本次晚会主要负责部门，负责包括演员接待在内的各综合事项。在深圳分行行长武昭宇的大力推动下，深圳分行许多员工也参加了本次慈善晚会表演，合唱了《春天的故事》，用行动为1500名缺少父母陪伴，祖孙相依为命的留守儿童表达关爱。

晚会共分《正心》、《陪伴》、《呼唤》、《快乐》四个篇章。每个篇章，都在讲述那些留守儿童的动人故事。1500个孩子，1500个天使，在由众多企业家、劳



模、爱心人士、明星大腕等纷纷支持、助阵下，一张巨大的爱心之网在晚会现场编织而成。晚会不仅仅在呈现一场视听盛宴，更是为那1500名留守的孩子点燃希望之光。

在蔡国庆、林晓薇、黑鸭子、雷佳、林志颖等众多明星及著名作曲家王佑贵的经典歌声里，孩子们和明星一起歌唱，一起欢呼，一起舞蹈，感受着他们从未有过的快乐与激动。

我行“润心公益志愿者”与巾帼志愿者协会、罗湖音协的百人大合唱《春天的故事》将晚会推至高潮。每位润心公益人的歌声代表了华润银行全体人员对于慈善之夜的一份情感，这是爱心的呼唤，这是真

情的奉献，人人都献出自己的一点关爱，留守儿童的幸福之花将绽放。

那一夜的天空，因雨而无星，但我们相信，在每个孩子的心中都有无数璀璨的繁星在闪烁，那一夜的夜晚也将成为我们华润人的珍贵记忆。这次晚会“华润银行祝愿留守儿童快乐成长”，“华润银行与您携手，共同关爱留守儿童”是全场仅有的两张巨型横幅，无声彰显了华润银行对社会的责任。正因我们的付出和对社会的影响力，我行被评为2016年臻善企业、2016年第十届金融风云榜“金榕树奖”最具社会责任金融机构以及南都全媒体“金砖奖”最佳社会责任奖。我们将永不止步，携手践行社会责任！

> 悦动 <

被德国老师“逼讨”礼物

任蓉华 / 山东客户

几个月前，我受学院委派，去德国海德堡大学进修，参加为期数周的业务课程培训。海德堡是德国享誉世界的旅游文化之都，海德堡大学更是久负盛名，它是德国最古老的大学，它成立于1386年，早在十六世纪后期，就已经成为了欧洲科学文化的中心。

这天早晨，我去附近商店买面包，顺便把带来的饮料瓶送进自动回收机里。挑选好要买的面包，我被店里陈列的一种造型独特，香气扑鼻的糕点吸引住了。老板见我感兴趣很高兴，也很慷慨，二话不说就夹出来一个邀请我品尝，并告诉我这是他母亲的杰作，是店里特有的限量食品。我细细品味完小巧精致的糕点，向老板竖起大拇指，赞不绝口。这时，尴尬的一幕发生了：我准备付账时，忽然发现钱包竟然不见了！我环顾四周，又跑出店门口寻找，一无所获，我想大概是丢在路上了，因为我清楚地记得在十字路口我还掏出过钱包。我急忙向老板解释，他表示没关系，并热心地告诉我应该如何找警察寻求帮助。

我没有寻求警察的帮助，虽然钱包里装有我留德所需的大部分资金，但我没有寻求警察的帮助，因为听面包店老板说需要填写很多繁琐的表格——我时间不多，我得马上去学校报到了。到了学校，授课老师普方为我的迟到感到意外，因为在他看来在他眼里，我是最守时的学生之一，当得知我遭遇的困境所遇到的困境后，普方沉默了一会儿，对我说：“也许你并不清楚，但我得告诉你，今天是我的生日，所以你得送一样礼物给我。”天哪！我原以为普方会安慰我一下，未曾想他竟然“火上添油”，向我“逼讨”礼物！我摊开手表示无礼可

送，他上下打量了我一番，指着我手上的戒指说：“这个也是可以的嘛。”我简直愤怒到了极点，摘下戒指丢给他，大声嚷道：“好吧，好吧，给你，给你！”

在课堂上，我想着一连串的倒霉事，心里非常委屈，好不容易等到了放学。刚走出教室，我就见普方走过来：“这是我回赠给你的礼物，祝你幸福，请接受！”他手里是一个用50欧元纸币折成的小船，我暗想他还真会算计，用50欧就换走了我心爱的白金戒指，但我回住所还得打车，没钱可真是寸步难行啊。我无奈地接过他的礼物，说了声谢谢就走了。当我打车回到住所，把“小船”小心翼翼地拆开，准备付车钱时，一枚戒指从里面滑落了下来，正是我“送”给普方的那枚！出租车司机也很意外，笑着对我说：“漂亮的女士，您真幸福！”是呀，我顿时感觉自己真的很幸福，一股来自异乡的暖流包裹而来。

数周的课程培训很快就结束了，回国后我对来自普方的礼物久久难以释怀——我打算寄给普方一份特殊的礼物。当然，这礼物不是人民币或者欧元，而是一份来自东方大地的感激和敬重! 🍵



图 / 刘琛琛



华润：我把青春献给你

张雯 / 珠海管理部综合管理部

2011年劳动节刚过，在派驻德庆华润村镇银行前，我先生就催促着，牵着我的手把证领了。

还清晰记得那个酷暑的早晨，最早到达民政局的我们办完手续，他请我在对面小食店吃了碗粉。很热，以至吃相全无，自始至终我心里是纠结的。

对于去德庆这件事，坦白说，作为新婚的妻子，觉悟不高，一心想追求眼前的幸福团圆，不希望他过去，自然是真实而鲜活的生活渴望和情感诉求。而作为职场夫妻档，想要维持美满的婚姻，就要有人主动地打磨掉一些内心的渴望。惟有夫唱妇随，才能相得益彰。

于他而言，青春就是一种允许他可劲奋斗的本钱，百无禁忌，无所畏惧。先生总是对我说，不能在最能吃苦的年纪选择了安逸。

他是华润重组以来外派的第一批员工，这五年半以来，我去过德庆的次数屈指可数，即使过去探望，他也忙得不可开交没空招呼。哪怕是在生孩子的关键时刻，他也因工作关系不能陪伴左右，至今仍是我的一个心结。

仍记得第一次独自一人驱车前往德庆，来回600公里，高速下来，沿江而行，道路蜿蜒而曲折，受云浮水泥石砂工厂、陶瓷厂污染的影响，青山绿水，也时而被笼罩在雾霾之下。与适宜居住的珠海比起来，这个县城色彩不够鲜亮，清新的空气也变得尤为奢侈。还记得当年第一次探访先生的宿舍，那是一个下雨天，走在到处都是泥坑的小道上，心里五味杂成，宿舍里除了一张床、一张桌子外空荡荡的，看到这一幕，泪水已弥漫了我的眼睛。

后来他搬了宿舍，我又去了一次，怎样都好过第一次租的农民房，先生已经很满足。再后来，我就不愿意去了，怕湿了眼眶，没了勇气。相较于这里的潮湿简陋，珠海的小窝面朝大海，琴棋书画诗酒花，柴米油盐酱醋茶，温暖惬意至极。

“青春如同奔流的江河，一去不回”。青春的感触似乎在这个冬天来得尤其凶猛，蓦地发现，“青春”这个词渐行渐远，自己早已不在青年的行列。成不了怨妇，只能在与女儿的斗智斗勇中磨练成女汉子。最近发现先生又添了许多白发，女儿已然懂事，周日晚饭后不再哭着闹着不准爸爸的离开，取而代之的是一个香吻，在阳台上搬个小板凳站上去，依依不舍目送他远去的温柔眼神。家里的小思也伴随着先生不知疲惫的心往返异地，已然走过了很长的心路历程，我心疼这走过的路，因为这是我们滚烫的青春。

对于我家先生，对于他为事业的献身精神，平日里对家里责任的缺失，我难以用一把尺子衡量。花开一季，人活一生，作为一名有担当的一家之主，总该认认真真做好一件或几件事，才不是无所事事，虚度光阴。有所追求，为之努力，他的价值就是明晰的了。我一直相信，当一个人的青春融汇到事业中，这样的青春就不会远去，事业也必将折射出光芒。

五年半以来的付出总有回报，当初被派往德庆山区的一行人，是华润银行第一批派出的开荒牛，他们求真务实、激情满怀地克服了重重困难。德庆华润村镇银行从无到有，弘扬了华润践行社会责任的正能量，实现了支农支小、产融结合的发展使命。存贷款增幅均在当地银行业前列，虽地处信贷风险居高不下的地区，但近两年以来，该行不良贷款额、不良贷款率均实现连续双降，不良贷款额仅为426万元，而1.55%的不良贷款率大大低于肇庆市和德庆县银行同业的平均水平，实现了平稳发展的良性循环。28项监管考核指标中，有27项已达标，属同业较高水平，得到了监管部门的称赞和认可。

对酒当歌，人生几何？时光逝去，他从未错失内心的方向，也不曾后悔。

而我，每每将岁月这坛陈年老酒开启时，总是闻到醇厚醉人的香味，这里面有我对生活的感悟，有先生11年来对银行事业的拼命和艰辛，有我们曾经爬过的山走过的桥涉过的水……尽管仍有林林总总的缺憾，却不能妨碍我们家庭生活的美满。我想，在华润，每一对夫妻档都是独特和无法复制的，每一位外派人员他们身上的梦想、情怀和动人故事，都值得我们尊重。

每个人都有短暂青春，你把青春献给谁？
献给华润，我们青春无悔…… 🍷



追梦五载

何鹏 / 金融市场部深圳分部

2012年7月，大学毕业后我加入了华润银行。不知不觉间，即将在华润银行踏入第五个年头。

前段时间恰逢训练营开营仪式环节需要介绍往期营员的成长经历，有幸成为2012届的代表，心里不禁咯噔了一下。

刚入行时的情景，仿佛就在昨日，怎么自己一点都没发觉？

还记得第一次上柜时的手忙脚乱，倒是客户见怪不怪，在我办理完业务后体贴的向我微笑。

还记得第一次写文案时的苦思冥想，书到用时方恨少。

还记得第一次主导投行项目放款时紧张的手心出汗，比客户经理同事还操心……

曾以为自己喜欢安静，但不安分的心，一直不停的折腾，逼迫自己去挑战新的工作内容、新的工作岗位、新的人生经历。从运营、行政到投行，跨界虽然是一个很时髦的词语，但只有经历过的人才知道，放弃自己心理的“舒适区”，投入新环境时的不知所措与茫然，努力使自己迅速掌握新业务的焦虑，要想做出成绩的艰辛，不被旁人所理解的委屈……唯有汗水浇灌成最真实的行动，用成绩作答。

依稀记得成为“零差错”支行月度运营服务明星的时刻。

还能回忆起写宣传稿件时的文思泉涌，频上获奖台的瞬间。

还能回味项目放款后与伙伴们一起互相祝贺的画面……

五年“辗转”银行运营、综合行政、金融市场三大条线，每个部门工作的经历都

让自己受益匪浅。运营教会我合规经营、客户至上，行政教会我做事要有条理、服务为先，投行让我懂得了如何把握创新与风险的“度”，紧跟市场脉搏。自己的视野不知不觉间拓宽了不少，也更加懂得什么是银行。

蓦然回首，当年的烦恼郁闷不愉快已成为人生中最为宝贵的财富。

不禁问自己，快五年了，自己变了很多吗？

好像，又没怎么变。

每天加班的习惯一如既往的雷打不动，晚上吃个便饭，回到行里或家里打开电脑，进入加班模式，不论冬夏，不知寒暑，唯有时间陪伴。

依然是一个对待每个工作任务都精益求精、力求完美的“双鱼座”，有时候都想埋怨自己是否细心过头了，但还是一丝不苟的坚持下去。

喜欢与这里的华润伙伴为伍，不管是总分行哪个部室，大家是这么有活力、有冲劲，有成绩时大家一起分享喜悦，有挫折时一起分析解读，与他们在一起工作，每一分每一秒都充满着快乐与惊喜。

近年对于银行而言无疑是艰难困苦的时期，经济下行、监管政策收紧、互联网金融异军突起等诸多因素一度让唱衰银行的文章很有市场，即使当年一起入行的伙伴们已经屈指可数，但都未曾动摇过心中的那一一份坚守。自己从大学开始就有写作的习惯，翻阅刚入行时写的文字，信念清澈如一，五年光阴就如同刚晒过太阳的棉被，有阳光的味道，暖暖的。

时间，只是让自己头上多了白发，却从没有泛起心中的一丝“涟漪”。

庆幸自己一毕业就来到华润，华润给予了每一位心怀梦想的年轻人足够宽广的天空，去挖掘自己的潜能，去发现崭新的自己。让自己永葆刚入行时的激情、热情与活力，每天都像打了鸡血般的工作，与伙伴们一道共同探索未来，荣辱与共。为自己赋予了人生不同的可能性，也给自己添加了与众不同的气质、色彩和故事。

这种历练让我懂得，这是一种情怀，既不怨天尤人，也不固步自怜，坚强而又倔强，凭着一股想做成事的精神，咬牙坚持、努力、向前，直至春风又绿江南岸。

2017年，我与华润的故事，还会继续。

一直坚信能在华润，实现心中的梦想。

就像那最灿烂的阳光，依旧，充满期待。☀️



我的青春换了战场

王碧涵 / 珠海管理部拱北支行

时间如同白驹过隙，转眼间，这已经是我来华润第一年零四个月了。现在的我，尤记得当初等待录取邮件时候的惴惴不安，更记得那时内心充满忐忑的我，迷茫地准备面对一个个可能的陌生环境，以及一个个无法预计的困难以及挑战。

去年7月的我们，已经不需要急着准备行李、买火车票，不再有开学后要去哪儿旅行的想法与计划，也不再会有即将跟一群志同道合的朋友谈天论地的兴奋与期待，只是因为我们毕业了，是真的毕业了，离开了那个无论是谁都把你当公主王子宠的象牙塔，走进了一个完全陌生的社会。学校变成了公司，同学变成了同事，一切的一切都已经变得不一样了，我心中的迷茫几乎大于了摆脱考试和学校家庭束缚的兴奋。

其实，说真的，我从未觉得自己选择对了专业，理科生的我最终无奈于家里的长辈的决定选择了这个全国财经类排名第三的学校，选择了一个大家不理解我们辛苦的专业。没错，电子商务确实是新型的商业模式，也确实未来发展的模式，但是由于电子商务的新兴，导致我们需要学的东西也是别的专业的2-3倍。我是一个不惧挑战的人，却也在如此庞大的课程中缩起了手脚，更何况还多报了双学位，让我的大学生活越来越“充实”。

那时我青春的战场在大学，我无时无刻不在努力多看点书，无时无刻不在努力多学点东西，无时无刻不在挤一点时间，再挤一点时间……不仅仅是需要挤时间学习还要挤时间参加各种活动。因为我知道“从不浪费时间的人，没有功夫抱怨时间不够”（杰弗逊）。

而现在的我，转换了战场，从一个熟悉的战场转到了一个完全不再熟悉的战场，这里没有熟悉的“只要给了重点，我们就考这些”，也没有了“想做就做，不想做就算了”，更没有了“好累啊，不想起床，不想做事”的理由，有的只是我要为我的未来奋斗，有的只是我要为我想要的生活奋斗，有的只是我要努力成为我理想中的人。

刚参加工作的我，面对战场的改变心中不免有些感伤以及怀念，感伤着那些年我和我

的好朋友们一起做傻事度过的青春，怀念着那些年，那些事。但岁月如歌，它一直吟唱着告诉我们：我们回不到过去，而这就是生活，这就是人生。我们只有学会接受和坦然面对，只有进入到陌生的环境我们才可以进步。逐渐的，我开始适应这样的生活，三点一线，按时上班，偶尔加加班，每天做着一样的事情，仿佛自己变得越来越机械化，没有了动力。那时的自己觉得仿佛自己的未来就是这样子了，平平淡淡，平平凡凡。原来的那个拼命往前冲，拼命努力向成为更好自己的那个人不见了，变得超凡脱俗与世无争，这也许只是好听的说法，不好听的说法，其实就是自己变懒了，贪图安逸的生活，变得没有动力。直到后来，由于柜台的转型以及人数的减少，我几乎是被赶鸭子上架的开始了面对相对复杂的对公业务，更是在无意中参加了“运营沙龙”。

以前的老师说过：“人是逼出来的，不逼迫一下自己，都不会知道自己到底可以做什么，到底可以付出多少。”以前的我确实能够很自信处理好所有的东西，因为我曾经在熟悉的学校如鱼得水，却在完全不熟悉的环境中犯了怂。被逼迫一下的自己突然有了用不完的劲儿。我从没有学习过跳舞，从来没有学习过主持，却用了一个月的时间就编出了以前的我完全想不到的四支舞蹈，即使最后这四支舞蹈只用了其中的两支，我却在这一个月中慢慢地开始找到原来的自己。尤其是当看到身边的人，一遍又一遍的改稿子、改方案，精益求精，他们追求完美，不惧辛劳的态度给了我很大的感触，后来的一个月我们几乎每天加班到很晚，每个人虽然身体筋疲力尽，精神上却更加满足与丰满。看到大家对工作的认真与努力，我突然想追上大家的步伐，努力面对困难，做到精益求精。

莎士比亚有一句我一直印象深刻“不管饕餮的时间怎样吞噬着一切，我们要在这一息尚存的时候，努力博取我们的声誉，使时间的镰刀不能伤害我们。”有人说人的青春是10多岁到20多岁，我却不同意。我觉得人的一生没有青春期，我觉得我们的人生一直是青春。我有一个好朋友的妈妈今年已经将近50岁，当时与她见面的时候，我觉得她才是青春活力。那天的她刚刚打完羽毛球回来，她身上的衣着配饰的喜好很贴近现在的年轻人的时尚，更让我惊讶的是她跟我说一会儿她要上网课学习英语。她说这些的时候，她的身上仿佛散发着光，那种即使在黑暗中也能感受到正能量的力量。这位阿姨真的给了我很大的震撼，是她让我意识到，人应该无时无刻不在进步，无时无刻不在努力，什么时候开始学习都不会晚，只要你想，只要你肯努力，其实真的没有什么困难的。

“不要老叹息过去，它是不会再回来的；要明智地改善现在。要以不忧不惧的坚决意志投入扑朔迷离的未来。”也许未来很迷茫，充满挑战，但是只要你勇敢的踏出这一步，你会发现属于你的战场永远都在，属于你的胜利永远都在，属于你自己辉煌永远都是你的。

我的青春换了战场，我的胜利却永不消失。👊



明智的信任

——读《信任的速度》有感

郑轶 / 广州分行法律合规部

歌德曾说过，读一本好书，就像和许多高尚的人谈话。的确，一本好的书籍，对于它的读者而言，犹如灯塔，可以拨开迷雾，指引方向。我相信，《信任的速度》就是这样一本好书。

《信任的速度》是广州分行行长张宏山向员工推荐的书籍。本着“书非借不能读也”的理念，分行采购了该书，在全行员工之间流转借阅。《信任的速度》流转后，分行同事反响热烈，争相借阅。往往上一名同事还没看完归还，下一个同事就已经在预约借书了。在这种情况下，我很有幸地抢到了一次借阅机会，花了7天时间匆匆读完此书，获益匪浅。

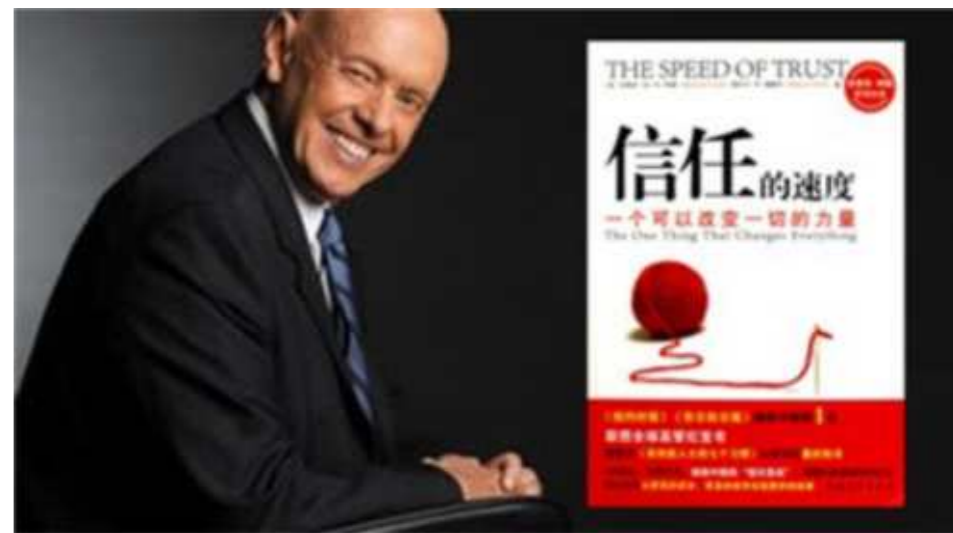
书中，作者从信任的力量开篇，通过举例，向我们展现了信任这一往往被低估，甚至忽视，却能改变一切的东西。随后，作者对信任进行了解构，指出信任的4个不可或缺的基本要素：诚实、动机、能力、成果，并就这四个基本要素的作用进行深入剖析，令读者直观充分地了解这些基本要素的必要性。之后，作者向读者介绍了应该通过哪些行为获得信任，并且就如何给予“明智的信任”给出了建议。在结构上，作者先从较容易的自我信任入手，再将信任扩展到关系的信任上，最后讲述如何构建利益相关者的信任，如同水中涟漪一般，层层推进，由小到大，由易到难，由浅入深，逻辑非常清晰明朗。

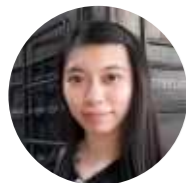
《信任的速度》这本书的魅力不单单在于作者生动形象的表述和清晰明朗的结构，更在于书中给出了量化的信任评估方案，以及实现相互信任，获取信任红利的途径，这是很多书中都没有的。我以为，较之给予读者观念的革新，能够在革新读者观念的基础

上，指明应该如何行动的书籍更具价值。试想，两个人游泳横穿海峡，第一个人只告诉他对岸在前方，应该努力游；第二个人除了告诉他努力游到对岸外，还告诉他离对岸有多远，应该怎么游才能顺利到达对岸：很明显，第二个人更容易成功。

另一点感触颇深的地方在于，书中不仅告诉读者应该如何获取他人信任，同时也告诉了读者应该及如何给予“明智的信任”。信任是相互的，在获取信任的同时必然也需要给予信任。但如果不加分辨地盲目给予信任，不仅无法获得预期的信任红利，甚至有可能导致损失和伤害。《信任的速度》指出了这一点，提醒读者应该“明智地信任”，进一步提升了书中理论的可行性。如果不提及这一点，《信任的速度》固然也是一本具有可读性的好书，但是其可操作性将大打折扣，成为一本单纯的类似劝人向善的书籍。

《信任的速度》是一本值得反复阅读的好书。它引导着我们思考现状，反省自身，并将所思所想付诸行动，每一次阅读都会有不同感悟。由此，我也想到了集团和总行制定的建设信息化银行的发展战略，信息化银行的基础是流程化银行，流程化银行的成功与否则取决于各部门之间相互配合，分工协作。而部门乃至员工之间的相互配合、分工协作都离不开相互信任，如果每一个人都能成为可以信赖并且倾向于给予他人“明智的信任”的人，那么信任的红利必将滚滚而来，信息化银行的建设也将事半功倍。





寻找历史的印记

刘月子 / 东莞分行营业部

北纬30° -34°，诞生了中国、古印度、古巴比伦和古埃及四大古文明，在这条著名的人类文明带的东西两端——埃及和中国，都存在着一个帝王谷，埋葬着众多的古代帝王和先贤，埋葬着数千年前人类文明兴衰的基因密码。

在这条文明带的东端，中国的腹地，有一片被称为“东方帝王谷”的神秘土地，就是现在的陕西省的西安和咸阳等地区，在这里沉睡着公元888年以前众多的中国古代帝王，它北依黄土高原，南靠大秦岭，中间是大片星月状的渭河冲积平原，史称“关中”。在渭河平原流域，诞生了中国古代周、秦、汉、唐这四个最耀眼的朝代，它们以关中平原为中心，统治中国长达近2000年。

因为之前看过的一些书籍，我一直都对秦汉时期的历史很感兴趣，于是在今年年初，我决定出发去陕西的西安看看，从历史都城、遗存文物和帝王陵冢中感受那个气势磅礴的时代。

2016年1月1日上午十点左右，飞机按时降落在西安咸阳国际机场。下飞机那一刻，一股干冷的风扑面而来。

由于是元旦节，市区普遍人多，于是我把汉宣帝的杜陵作为第一站，杜陵的主人汉宣帝刘询被誉为西汉最富传奇色彩的皇帝。他襁褓入狱，幼游民间，少时继位，毕生图治，开创宣帝中兴。西汉十一位皇帝中，只有四位皇帝拥有庙号，象征着他们不朽的历史功绩，汉宣帝刘询就是其中之一。令人惊讶的是，汉宣帝拥有如此辉煌的功绩，他的陵园却没有进入咸阳原上的皇家墓葬区。

我在市区乘坐公交到达汉宣帝陵，这里和西安市区拥挤的人潮相比，多了一份静谧。

因为常年居住在南方，很少有机会可以看到北方冬天温带落叶阔叶林的景象，所以我在杜陵里漫步，欣赏着周围的景色。在陵区里有一个杜陵博物馆，里面有很多瓦当文物，每一片瓦当都记录着历史故事。从博物馆出来，我继续往前走，不久后便来到杜陵的封土堆，也就是整个陵区的中心。西汉王朝早已结束，一代帝王也沉睡地下，我看着高大的封土堆，不禁感叹历史和时间的无情。也许是因为汉宣帝年轻时经常在此游历，他把自己的陵墓地址选在这里，一方面彰显着自己深深的故土情怀，另一方面，杜陵紧邻刘询发妻许平君的少陵，显然也表达着对许平君即使不能同享富贵，死后也要相近相依的真挚情感。

来到西安，肯定要去看看震惊世界的秦始皇兵马俑。非常感谢西安人民的帮助，我顺利找到汽车站，乘坐大巴到达兵马俑。到达景区售票口后，距离博物馆还有一段路程，讲解员告诉我们，从这里开始都是秦始皇兵马俑的范围，我们今天看到的出土的兵马俑只是整个陪葬墓的冰山一角。

我们首先参观的是镇馆之宝：两架铜车马。据说出土的时候，两架铜马车已被压成上千块碎片，考古人员花费了近十年功夫才修复完成。

铜车马之后就是一号兵马俑坑。公元前221年，这支百战雄狮统一中国，开启了两千多年的封建时代。即便兵马俑在泥土底下已经尘封了两千多年，但站在他们面前，依旧能够感受到他们的英雄之气。每一个兵马俑都是当时士兵的真实写照，每个兵马俑的神态都不一样！一号坑的泥土上有一道道的折痕，这是房顶的横木坍塌砸下所致，当年的兵马俑相当于把一个大的房子深埋在地下，里面住满兵马俑，随着时间的推移，木质结构腐朽导致坍塌，形成现在的样子。所以，其实每一个兵马俑出土时都是一堆碎片，我们今天看到的所有的完整的兵马俑都是工作人员花了大量的时间来修复，一片一片的还原。据说平均二十人一年可以修复一个，也就是说一个人需要二十年才修复一个兵马俑。

在秦始皇兵马俑博物馆，我深刻地感受到古代人民的智慧，在生产水平不高的古代，可以建造出如此雄伟的兵马俑，实在令人敬佩。中国古代有很多工艺、技术是值得我们去探究和学习的，我们不应该忽视，任其消亡磨灭在历史时光中。重拾并保护古代的技术工艺，这也是传承和发展中国文化的重要一步。

这次的陕西之行感想很多，也留下了很多回忆。一路上看到很多游人，或许每个人来到这里的原因都不尽相同，但这些并没有阻碍我们对陕西历史文化的感受与体会。通过这次陕西之行，我不仅了解了许多以前不知道的历史细节，也体验到了陕西风景的壮丽。旅行归来，生活也还在继续，我也会怀着勇气，继续前行。📍



背上行囊，我们一直在路上

段龙珏 / 风险管理部

我时常觉得，只要生活着，就应该行走和感知。看这世界的纷繁与澄明，看沿途花开花谢云卷云舒，看那些落花埋葬下的故事，看文明逝去前在石板上铭刻的痕迹。寄情于山水，往来于天地，走遍这世间的角落，领略各处不同的风景，莫负好时光。于是，背上行囊，我一直在路上，去寻找一次次心灵的悸动与欢愉。

尼泊尔——圣洁的加德满都谷地

尼泊尔之行是一场灵魂之旅，只背着一个简简单单的旅行包就踏上了旅程，一路坐着大巴从拉萨出发到日喀则再到边境小城樟木，途中惊险不断，身体也遭受着从未有过的考验。

加德满都，一个被寺庙和神话包裹的圣洁之地，同时又是一个破败不堪，道路坑洼不平的小城。说她圣洁，是因为泱泱历史，圣城和古迹，似锦繁华，一切的一切，都犹如沐浴在五彩的霞光之下；说她落后，是因为混乱的局势、拥堵的街道、贫穷的人民，经济苍白而乏力。置身这样的一个地方，会有错位，会有恍惚，更会有困惑。

在加德满都众多庙宇里，最爱的就是清静猴庙，又称斯瓦扬布纳特寺。它座落在谷地里的猴山顶，高高在上默视四方，也尼泊尔的象征之一。由于是藏传佛教的寺庙，这里的建筑既有西藏的风格，又有尼泊尔自己独特的韵味。中间是圆形的大佛塔，周边是极其考究的小佛塔以及铜饰，建筑外部的窗饰极其繁复，内部的装饰也一样精细。寺庙、佛塔、铜饰等等组合在一起，再加上成群的鸽子飞来飞去，猴子也成群结伴地出没其间，还有几条忠贞的大狗，少许前来朝拜的信徒，凡此种种，一起形成了独特的景观。如果是人在圆塔上爬来爬去，那一定是对佛的不敬。猴子却把圆佛塔作为它们的游乐园，尽情嬉戏，也许这些猴子本身就是神灵。或许也正是在这里，人们能够感受到自然与神灵的和谐共处。

猴庙地势颇高，可以将整个加德满都市区的景色收入眼底，在夕阳西下时来到这里，看着渐渐隐去的太阳与平和的城市，内心也跟着平静了下来。

只可惜，这已经是两年前的光景了。如今的尼泊尔满目疮痍，在人们心中伫立百年的佛塔已被地震摧毁，震后的猴庙也成了一片废墟，猴子们也不能像原来那样自由嬉戏了，但我相信，神灵终究还在护佑着这座圣洁的城市，加德满都也一定会重新起死回生。

肇庆七星岩——岭南奇观

到了岭南，估计谁都知道肇庆是个好地方，有山有水有美食，实在是自驾游的好去处。今年春天与同事们一起驱车从珠海出发，三个小时的车程来到美丽的肇庆，开始我们的肇庆一日游，其中大部分时间都用在了七星岩，这个肇庆最负盛名的景点。

七星岩是典型的喀斯特地貌。这里山清水秀，风景宜人，水中的山和山中的水凝成了独特的景色。以天柱岩、石室岩为中心，东面的阅风岩、玉屏岩，西面的仙掌岩、蟾蜍岩，加上北面的阿坡岩，与里湖、仙女湖的烟波浩淼，构筑了一幅天上人间的景色。水似天，岩似星。七座岩石的分布如天上的北斗星，从而有了七星岩的称谓。

沿着那水上小道行走，宛如走进一幅画中。七星岩不像那样，是一周山围着水，山是山，水是水。这里，山生在水里，水环绕

着山，像一个硕大的盆景。

走进七星岩，给人印象最深的，是一种浓浓的绿，山的绿，水的绿，不同层次的绿交织在一起，美不胜收。

回味七星岩，发现这里有超然的宁静和神圣。七星岩的宁静与淡泊，让人如同来到了仙境。加之碰巧初春的岭南烟雨缭绕，蒙蒙细雨似雾一般萦绕着山山水水和游客，更是增添了一份身处仙境的感觉。静谧的山水，似乎是一种期待了千百年的寂静，让人忘却喧嚣和浮躁。这里有既有西湖风情，也有阳朔文雅，难怪叶剑英题诗道：借得西湖水一环，更移阳朔七堆山，堤边添上丝丝柳，画幅长留天地间。

茶溪谷——闹市中的桃源

旅行不一定要坐上飞机飞越几千公里，或者坐上火车穿越浮华城市来到偏远山区。旅行不分目的地，只在于心情。

忙碌了一周，终于到了周末，宅两天这种静止的生活方式是我所唾弃的。所以一场说走就走的出游念头在心里翻涌着，茶溪谷这个深圳著名的休闲度假村便成了我的最佳选择。

经过漫长的山路到达山顶，俯瞰处处是景，有欧洲风情的建筑，广阔的湿地花园，清幽的三洲茶园，漫山的四季花田，无一不让人心旷神怡，叹为观止。

到达茶溪谷，满山的花丛映入眼帘，花田犹如一条条彩带，一花一色，几十条花带

争奇斗艳，层层花浪中弥漫着甜蜜和浪漫的气息，聆听风和花的轻声细语，感受自然描绘的美景。沿着木质浮桥悠闲的行走，多种湿地水生植物在风中摇曳生姿，远处的候鸟大概是被脚步声惊醒，在芦苇中一阵扑腾。茵特拉根小镇，古老的车站，怀旧的小火车，荡漾的湖面，别致的建筑，充满欧洲风情的街道，以及一对对拍摄婚纱照的年轻情侣，组成了这样美好的画面。

在茶溪谷，我得到了一个回归自然的周末。难以想象，我竟然没走出深圳就能够享受清幽的竹林，茶园，小桥，流水以及清脆的鸟声。在这里，忘掉尘世的喧嚣，忘记生

活的疲惫。时光就这么悠闲地逝去，留下的是我满足的心情。

茶溪谷简直就是深圳这个闹市里的世外桃源。

旅行的结束不是结束，而是开始。背上行囊，我们一直在路上，路上留下的不仅仅是我们的身影，还有那片滋养心灵的润土。让我们用心代替相机，去记录那些旅途上美好。

把旅行当做一种奔波，不如在家睡觉。生命的过程就好比一场旅行，不要只顾匆忙赶路，也要常常放下疲惫看看沿途美丽的风景。📷



图 / 刘琛琛



伙伴的力量

公司金融成长伙伴

每个人 都在成长的路上不断前行 华润银行 您成长路上的可靠伙伴
以专业专长 为您提供高品质综合金融服务 全情全力 助您财富向上

华润银行
助您向上

