

成長

CHENG ZHANG



華潤銀行·成長

2017年06月 第3期 总第32期



2017年第3期 总第32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 曾嘉 郭运松

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: 0756-8121920

联络人

程海珊	胡建伟	韩丽霞	康明皇	黄思思	呼延成哲	胡雁
梁桂成	林晶	刘菲	刘琳	刘睿静	李伟海	李游滋
潘玉莲	秦丽华	苏兰	孙梦茹	孙玉洁	韦骏鹏	王一婷
谢文驰	杨博杨	于景	严小红	于雅茹	朱博	张昊臻
赵婕	张岚	周薇	朱雪楠	赵杨		

投稿信箱

tgxx@crbank.com.cn



更多资讯, 请扫描二维码

刊首语
KAN SHOU YU

秋实

夏去秋来之时, 前线下令赛马。萧萧班马奋蹄驰骋, 金戈铁马拔头筹, 创佳绩, 气吞万里如虎, 系以金络脑, 快走踏清秋。春华终秋实, 前线屡告捷, 一派生机盎然。

鱼游乐深池, 鸟栖欲高枝。华润金招牌, 梧桐萋萋引凤来。初出校门, 同学少年, 风华正茂; 渐入职场, 书生意气, 挥斥方遒。鹰击长空, 鱼翔浅底, 霜天竞自由。看万山红遍, 层林尽染; 漫江碧透, 百舸争流。

七月党诞辰, 一年一度秋风劲, 指点江山, 问苍茫大地, 忆往昔峥嵘, 曾中流击水, 也曾浪遏飞舟。江山如此多娇, 引无数英雄竟折腰。数风流人物, 还看今朝, 可上九天揽月, 可下五洋捉鳖, 敢教日月换新天。

兰叶春葳蕤, 桂华秋皎洁。欣欣此生意, 自尔为佳节。



目录 / CONTENTS

要闻
YAOWEN

04 要闻

聚焦
JUJIAO

06 相信华润的力量，相信华润银行的未来
宗少俊 / 华润银行党委书记

众说
ZHONGSHUO
专题

10 专题一：赛马正劲时

11 珠海分行：赛出万马奔腾的新气象

林琼芳 郭运松 / 本刊记者

20 深圳分行：多策并举，为全行业绩增长做出应有贡献

张子沛 孙玉洁 / 深圳分行

24 示支行同仁赛马以壮之

林伟 / 珠海分行南屏万家支行

25 专题二：党员新标兵

26 “新”分行的“老”兵

牛震强 / 广州分行公司业务二部总经理

28 花开不只在春天

孙玉洁 / 深圳分行综合管理部

31 华润老黄牛

曾小珍 / 惠州分行公司金融部



众说
ZHONGSHUO
专题



优服
YOUFU



悦动
YUEDONG



34 专题三：华润新力量

35 面授课程精选

38 立足岗位成长，散发青春能量

孙苗 / 珠海分行拱北口岸支行

40 拥抱产融，青春无悔

周悦 / 东莞分行风险管理部

43 华润银行，我来了

骆文韬 / 珠海分行港霞支行

45 相信我们的新力量

高毓聪 / 深圳分行个人金融部

47 成长在继续，青春正当时

曾嘉 / 总行办公室

50 逆风而行，众志成城抗风救灾

林琼芳 / 总行办公室

56 我和华润的故事

郑立群 / 惠州分行公司金融部

58 用真诚之心铸就美丽人生

赵婕 / 中山分行法律合规部

60 生活是什么

林琛 / 惠州分行营业部

62 致生日，365天中属于自己的一天

王芳 / 深圳分行运营管理部

65 虹

赵婕 / 中山分行法律合规部

65 西江月

邓筱川 / 广州分行营业部

▷ 党委书记宗少俊率队拜访比亚迪股份有限公司

7月20日上午，党委书记宗少俊在总行信贷审批部总经理李兵、公司金融部副总经理刁永刚和深圳分行行长武熠宇等人的陪同下，走访了比亚迪股份有限公司，与该集团董事长兼总裁王传福、高级副总裁吴经胜等管理团队进行了业务交流与沟通。

宗少俊介绍了华润集团及华润银行的整体情况，对比亚迪近年来的快速发展表示祝贺，对公司为中国城市化提供创新的解决方案表达赞赏，提出了投贷结合、以投为主、以贷为辅等金融服务理念，并提出推动华润集团与比亚迪公司开展更广阔更深层次的全方位整体合作的创想，就双方深化业务合作做了探讨。



▷ 我行与深圳广电集团签署战略合作协议

7月28日下午，党委书记宗少俊在副行长田宇、机构业务部总经理陈建军、深圳分行行长武熠宇等人的陪同下，前往深圳广播电影电视集团出席了我行与深圳广电集团的战略合作签约仪式，深圳广电集团总裁岳川江、总经理刘璋颺出席了本次签约仪式。

此次双方战略合作协议的签署，更进一步密切了双方的合作关系，同时加深了双方的合作深度，有助于整合双方的优势资源，发挥媒体的影响力和金融的资本力量，打造“文化+金融”的产业新模式，对共同推动文化金融产业的发展有着积极重要的意义。



▷ 珠海分行成立大会成功召开

8月30日，我行召开珠海分行成立大会，正式宣告珠海分行成立。总行党委书记宗少俊、总行办公室总经理李昊、人力资源部副总经理郑小铭及珠海管理部共70名干部出席了会议。

宗少俊对珠海分行的成立和即将履新的班子表示祝贺，并表示希望珠海分行在新一届领导班子的带领下，在广大员工的支持配合下，实现又好又快地发展，进一步巩固珠海主流银行地位。



▷ 我行喜获银行间市场非金融企业债务融资工具承销商资质

8月15日，中国银行间市场交易商协会公布《非金融企业债务融资工具主承及承销机构名单》，我行成功入围，继信贷资产证券化资格后再次取得投资银行业务新资质。

取得该资质后，我行可参与发行包括中期票据、短期融资券、超短期融资券、资产支持票据等各类银行间市场非金融企业债务融资工具，并可作为主承销商承做北京金融资产交易所债权融资计划。

▷ 我行首次联合同业发行与销售资产管理计划圆满落地

9月15日，我行与广东南粤银行联合发行的招商财富乐赢1号1期专项资产管理计划成立，双方共销售3910万元，实现了我行首次与同业的产品联合发行与销售。该产品为结构化设计，底层资产投资于银行同业理财产品，同时借助场外期权，在保障客户本金安全的同时，为客户提供了博取更高收益的机会，为风险承受能力不高，但又追求较高收益的客户提供了很好的投资选择。

▷ 党委书记宗少俊率队拜访深汕特别合作区主要领导

9月29日上午，党委书记宗少俊率队前往深汕特别合作区拜访汕尾市委常委、副市长、深圳对口帮扶汕尾指挥部总指挥、深汕特别合作区管委会主任产耀东等主要负责人。

宗少俊对产耀东及合作区管委会一直以来对华润银行的大力支持表示衷心的感谢，并介绍了华润集团和华润银行的情况。宗少俊表示，华润集团一直关注合作区的发展并与合作区管委会保持良好的合作关系，尤其是在华润海丰电厂、华润新一代数据中心等项目上的合作，均取得了良好的效果。华润银行自成立以来一直致力于服务广东本地的经济发展，对合作区的发展充满信心，希望能在华润集团与合作区管委会友好合作的基础上，通过金融产品创新等为合作区的经济发展提供全方位的金融服务。



▷ 商票保贴业务新模式首笔业务顺利落地

9月21日，东莞分行在总分行联动及风险条线大力支持下，成功落地全行首笔商票保贴额度项下质押授信业务，为各兄弟分行及业务拓展部开展商票保贴项下质押授信业务提供了业务操作范本。

商票保贴业务可以灵活运用间接和直接授信，绑定核心企业的信用，为其上下游中小客户群体开展多样化的商票业务服务，且商票质押授信对于现行商票贴现利率居高不下是个很好的融资渠道补充，为经营单位盘活商票资源提供了多样选择。



相信华润的力量，相信华润银行的未来

宗少俊 / 华润银行党委书记

今年7月20日，《财富》杂志全球发布了2017年世界500强排行榜，华润集团以营业额757.76亿美元名列第86位，延续连年上升态势，很是振奋人心。与实力雄厚的集团相比，华润银行还只是一家规模尚小的区域性城市商业银行，与集团的地位和实力还不相匹配。而集团在十三五战略规划明确指出，到2020年华润金融板块要占集团利润的20%，这是一个宏伟的目标，也是一个巨大的挑战。截至目前，践行十三五战略规划的时间已经过去了一年，时不我待，我们更需快马加鞭，全力以赴，冲出业绩徘徊不前的困境，助力华润金融更好更快地达成集团的既定目标。

刚刚过去的三季度，在经历了银行领导班子调整，经营战略重新梳理后，华润银行实现了平稳过渡，业务发展呈方兴未艾之势。在战略上，明确了打造信息化银行，传统业务与创新业务并重，通过逐步“产品线上化”和创设“线上化产品”的发展路径，实现“小银行、大网络”的发展愿景；在理念上，提出了一系列稳健有效的改革措施，致力成为创业者、创新者、创造者的银行，助力实业，融惠民生；在业务上，确立了“无批发不快，无零售不稳，无创新不富”的经营策略；在管理上，坚持以业务经营为中心，把握“票子”和“案子”两个重点，以先进思想武装人、以模范作用带动人、

以严格纪律约束人，开展体制创新、机制创新、业务创新、系统创新，推动上下联动、内外联动、资产与负债联动、本外币业务联动、平行联动，形成了《面向市场、狠抓经营，全面推进各项经营指标达成的若干意见》，并据此开展了“赛马”劳动竞赛活动，通过业绩比拼，选拔领军人才，激发经营单位活力，调动一线业务人员的积极性，鼓励各单位突破瓶颈再创佳绩，促进业务发展。自活动开展后，全行士气明显提振，业绩显著提升，为华润银行注入了新的活力，全行正朝着更好、更快的方向发展。

目前宏观经济形势依然复杂，银行经营环境也愈发严峻，要想在业内闯出一条新路，就必须具备更强烈的责任心、更坚韧的战略定力、更专业的金融知识，为客户提供更高效贴心的服务。目前，“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念深入人心，全行上下都要以客户为中心，前台为客户服务，中后台为前台服务，全行为经营服务；总分行、前中后台共同面向市场，发挥好沟通协调机制，提升效率。我们要时刻保持对市场的敏锐性，迅速进行产品创新和服务创新，以“产品+功能+服务”留住客户，尤其是业务一线人员，更需身勤、眼勤、手勤、口勤、心勤，常跑客户，洞察客户需求，成为客户的“伙伴”。如此，才能保证业绩的持续增长。



但与此同时，我们也要清晰地认识到银行是高风险行业，所开展的业务如火中取栗，当前经济金融形势下，不少银行案件频发，恶性案件对银行的伤害除了资金损失外，还会影响声誉，影响监管评级。我们万万不能为了眼前的利益而铤而走险。坚守合规，保持敬畏之心，既是对银行的爱护，更是对员工的保护，只有坚持合规，我们才能走得更远。“合规人人有责”、“合规创造价值”、“合规从高层做起”、“合规从我做起”这并不是一句口号，而应内化于心，外化于行，真正把风控合规变成自觉的行动，由“要我合规”变为“我要合规”。我们要始终坚持“一手抓经营，一手抓合规，两手都要硬”的方针，高度重视案防工作，狠抓内控合规管理，建立适合我行的内控体系，人防技防结合，加强对员工异常行为排查，防范案件发生。只有把风险、内控、合规都同步做到位，我行的发展才能保证高水平、有质量、有价值，我们的员工才能在高风险的行业中，实现职业生涯的平稳发展，与银行一起成长。

在拓展业务、坚守合规方面，我们的党员干部要发挥先锋模范作用。华润集团是央企，我们所做的一切，都是为了党和国家的事业，为了维持社会安定和稳定，创造人民的福祉。作为华润集团的下属企业，我们要与中央、集团党委保持高度一致，这既是对我们的要求，也是我们最大的政治优势。我们的党员干部要以先进的思想武装头脑，坚持党的领导，坚持大局意识、政治意识、核心意识、看齐意识，提高专业素养，打造过硬的本领和能力，带出一支能打胜仗的队伍，秉承“功成不必在我”的担当，满怀“舍我其谁”的豪情，做到有条件上，没有条件创造条件也要上，为华润银行的发展开疆拓土，建功立业。

华润品牌有很强的号召力，它吸引了五湖四海的优秀人才聚集旗下。7月，随着新的一批校招应届毕业生的加入，华润银行的队伍将进一步壮大。大家都是怀揣梦想和激情加入华润银行，这里是一个属于年轻人闪亮发光的工作平台，尊重并相信每一位员工，坚信人人是人才、人人有潜力。我们正在逐步完善机制，让每一位员工都拥有成长的空间，让能干肯干的人茁壮成长、脱颖而出，实现员工与企业共同成长。在干部提拔上，我们将不拘一格降人才，坚持“讲学历不唯学历，讲资历不唯资历，讲年龄不唯年

龄”，以业绩论英雄，以贡献定岗位，逐步健全“竞争择优、人选岗位、岗位择人”的用人机制。因此，在华润银行，每一位员工将有更多的成长机会和更大的成长空间，而现在需要的就是咬定青山不放松，干一行，爱一行，专一行，把自己的职业当成事业来成就自己，坚定不移地努力提升自己，成为行家里手。

是的，华润银行目前还很幼小，犹如一个刚破土发芽的“幼苗”，但相信经过我们全行员工的齐心协力，奋力拼搏，我们一定能做强湾区，实现同业可比，立足一隅，谋划全局，并逐步跻身优秀股份制银行序列，让每一位与华润银行同奋斗、共成长的员工共享成功与荣耀！🔥



专题一：赛马正劲时

编者按：

今年6月，为激发经营单位活力，调动一线业务人员的积极性，鼓励各单位突破瓶颈再创佳绩，促进业务发展，通过业绩比拼，以业绩论英雄，以贡献定岗位，选拔领军人才，我行启动了“赛马”劳动竞赛活动。目前，“赛马”正在火热进行中。

“赛马”开展后，全行士气明显提振，业绩明显提升，其中珠海分行、深圳分行在活动中名列前茅。尤其是珠海分行，涌现了一批优秀人物、先进事迹。本期行刊将呈现珠海分行和深圳分行的赛马情况，其中重点采访了珠海分行在赛马中涌现出的“赤兔”，希望其他员工能以这些优秀个人和团队为榜样，相互学习，争先恐后，共同促进我行业务的发展。



珠海分行：赛出万马奔腾的新气象

林琼芳 郭运松 / 本刊记者

珠海分行自“赛马”机制实施以来，各业务条线热情高涨，充分发挥主观能动性，奋勇向前，紧紧围绕营收和存款两个指标，业绩显著提升。

珠海分行制定了多项举措全面落实“赛马”方案，一方面，针对条线分别制定了“赛马”方案和奖惩方案，对支行行长、业务团队长和客户经理进行赛马排名，并将排名结果运用在考核和绩效工资上；另一方面，对分行机关部室服务能力进行内部客户满意度衡量，建立“赛马”日常监督机制，激发前中后台的活力。

通过种种举措，尤其是在“做强做大珠海市场”的号召下，珠海分行全体员工齐心协力，给珠海分行的正式成立献上了一份诚意满满的贺礼：

6-8月，珠海分行在全行“赛马”劳动竞赛中排名稳居前列。截至8月，珠海分行存款年日均达293.13亿元，较5月增加6.73亿元，在8月各分行考核排名第一。在8月的考核中，珠海分行绩效考核平衡计分卡得分114.56分、合规风险卡得分100分，综合得分110.19分，平衡计分卡在7家分行级经营机构中位列第1名。

珠海分行，作为华润银行最“老”却也是最“新”的分行，在“赛马”活动中，赛出了一批黑马、千里马，赛出了万马奔腾的气象。本刊记者对珠海分行在“赛马”过程中涌现的先进人物进行了专题采访，希望通过他们的故事，你们能从中有所收获。

袁方孝：一马当先

袁方孝，吉大支行行长。“赛马”综合排名第一，存款增量、增速双第一，营收增量第一，国际业务贡献分行排名第一，且达到分行国际业务占比70%。

“赛马”开展以来，袁方孝带领的吉大支行稳坐多项指标的第一把交椅。这是一个怎样

的团队？为什么是他们一马当先，在起跑之初就一直冲到了前面？

在袁方孝看来，吉大支行原先的客户基础并不好，业务开展困难重重。去年，袁方孝上任吉大支行的行长后，利用大客户资源，将存款迅速做到10多个亿，撑起了支行的规模。他“以时间换空间”，改善客户结构，重点建设基础客户群。同时，大力推动高附加值的业务，将投行业务、国际业务做到分行数一数二的水平。此外，狠抓中小企业基础客户，洞悉客户需求，提升客户的粘度和综合贡献度，确保业绩的持续增长。在袁方孝的大力改革下，吉大支行终于恢复元气，并保持了良好的发展态势，在“赛马”中领跑全行。

吉大支行是个年轻的队伍，大部分客户经理是刚转岗不久的新人，充满激情和干劲。“赛马”开始后，袁方孝不仅制定了支行的“赛马”实施细则，明确了奖罚方案，还带头冲在业务最前线，带领兄弟们一起开拓市场，充分发挥每个人的优势，采取“老新一带一”的模式，“扶上马送一程”，亲自指导客户经理如何与客户打交道，如何营销。通过袁方孝事无巨细的指导，客户经理的业绩显著提升，收入也因此翻了两番，极大地提高了士气。“让员工收入有所提高，这是最实在的成就感和肯定。”袁方孝表示。

袁方孝心里清楚，“赛马”排名第一是团队的共同努力。虽然目前一马当先，但“赛马”是一个比速度的过程，也是一个比耐力的过程。他们将继续做好计划，稳步前进。



吉大支行团队

罗杏：成为客户的伙伴

罗杏，金湾支行行长。带领金湾营销团队迅速响应总行重点项目推动机制，在大力营销及高效沟通跟进下，远大集团5.8亿项目顺利落地；分行第三季度营销竞赛存款、贷款业务排名双第一，贷款储备和出账方面都表现突出。

我行党委书记宗少俊提出了“三项要求”：以先进的思想武装人，以模范的作用带动人，以严格的纪律约束人。采访过程中，我们就遇到这样一个人，他以这“三项要求”为绳，不断传递着正能量，这个人就是罗杏。

从2013年初任金湾支行行长，罗杏一干就是5年，将金湾支行从10个亿的存款规模一直做到了目前的29个亿，创造了很多可圈可点的业绩。

对于“赛马”，罗杏坦言一开始有点“心理波动”。“赛马”以5月的经营数据为基数，而金湾支行在5月份年均增长近6个亿，比以往拉高了2个亿，达到了历史高点。在这个时候开始“赛马”，对金湾支行而言，看似有些“不公平”。

在珠海分行行长张永祥的开导和鼓舞下，罗杏很快就释然，并着手制定了“赛马”方案。罗杏明白，作为管理者，要从高层的角度看问题、从全局的角度看问题、从他人的角度看问题，要努力贯彻上级领导要求，尽一切努力把业绩做好。如果这个时候有所保留，就是辜负了领导的信任，同时也是对团队的不负责任。不如就此破釜沉舟，勇往直前，直面挑战，再攀高峰。

用先进的思想武装头脑后，罗杏开始以模范的作用带动员工。他坚信个人行为会潜移默化影响员工，所以每天都精神抖擞、激情四射地出现在员工面前，传递正能量。罗杏认为，良好的工作状态是保持业绩持续增长的关键，因此，罗杏非常注重团队建设、氛围营造和人才培养。“赛马”开始后，他在支行内部建立竞争机制，定期通报“赛马”结果及排名，营造压力。同时，严明纪律，对业务拓展人员设定工作目标，实行“过程监控”，通过每周例会落实工作进度，严格执行奖罚制度。在效益分配上，实行多劳多得的原则，保障人员效益分配的公平、公正。在人才培养上，要求客户经理“在实战中成长”，多跑客户、勤跑客户，在业务营销中学习、成长。



金湾支行团队

作为一名营销经验丰富的“客户经理”，罗杏认为做业务并不一定是“求客户”，而是双赢。银行与客户的关系应该是“伙伴关系”，合作的目的是实现共同成长。正是因为有这样的觉悟，罗杏在市场拓展上深耕细作，注重客户经营，培养了一批对华润银行非常认同的客户群体。有客户甚至戏言，“除非华润银行不要我了，否则我不会考虑其他银行”，由此可见罗杏在市场以及客户群体当中的口碑。

说这句话的客户是金湾支行的其中一名“好伙伴”。2013年，该客户还是一家小企业，不被广大银行看好。罗杏经过市场分析、研判，决定介入该企业，经过各种尝试和反复验证，最终在风险条线及公司条线的支持下，给该企业提供了1000万订单融资。在充裕资金的支持下，该企业开始迅速发展，如今已在创业板上市，成为众多银行眼中的“肥肉”，但企业负责人却一直对华润银行心怀感恩，认准了华润银行。在客户由小到大的发展过程中，华润银行见证了企业的成长，也收获了企业的认可和忠诚。

在企业的早期就介入，这并非“雪中送炭”式的情怀，而是一种市场分析、准确预判的能力，没有专业专长作为基础，也只能是水中月、镜中花，无法落地。而这种落地的能力必然是一种长期积累的结果。罗杏提到，在跟客户沟通谈判的过程中，他们往往会做各种预案，怎么谈，怎么切入，怎么赢得客户，尽可能考虑到方方面面。

在罗杏看来，过去以考核为主，如果没有“赛马”活动，支行可能在完成当期考核任务后不会那么有冲劲，也不会那么有动力。“赛马”后，支行每天都卯足了劲去增收，可以说是“毫无保留”，抓住一切线索，甚至是那些短期内不太可能见结果的线索，都努力寻找各种业务拓展的可能性。

与客户成为成长伙伴，毫无保留，这也许就是金湾支行在珠海分行2015年、2016年的年度考核排名当中，一直霸占第一的位置，并在赛马活动中继续勇往直前的原因。

李英：老骥伏枥，志在千里

李英，斗门支行营业厅经理。带领斗门支行团队实现零售存款年均增量4897万，实现零售营业收入净增343万。赛马期间定期存款增量1421万，大众户增量582户。2017年1-8月斗门支行KPI考核在零售支行序列中排名第一。

李英是华润银行名副其实的“老员工”，从信用社时期入行后，就一直在斗门区域网点工作。作为一名斗门本地人，李英一直笑称自己普通话不好、口才不好，但这丝毫不影响她在业务拓展上的一往直前。在李英的带领下，斗门支行的个金指标一直名列前茅。今年6月，在“赛马”正式开始之前，斗门支行的多项个金指标就已经突破了KPI的T3值，完成了全年目标。在大家都以为接下来的日子会很好过时，总行开始了“赛马”，并给斗门支行定了较高的目标值。李英坦言接到任务后压力非常大，但心想有压力才有动力，只要不向困难低头，迎难而上，把每项工作做细、做好，一步一个脚印，踏踏实实去干，没有什么事情可以难倒他们。

在调整好自己的心态后，李英也想办法疏导每位员工的压力，帮助他们将压力变为动力。李英想了个办法，让每位员工说出自己的愿望，让员工觉得他们现在做的每件工作都是

为了实现自己的愿望，而不是为了支行的任务去工作，这样一来，员工就能每天都带着愉快、轻松的心情去一步步完成业绩和任务。李英就这样使用了一个管理上的小技巧，激发了员工的能动性，使每位员工都充满了正能量，有效提升了团队士气，形成了你追我赶得的良好态势。

身为斗门本地人，且多年在斗门工作，李英对斗门市场可谓如数家珍。行政事业单位是很多银行营销的重点客户，一般银行很难进去，而李英却能轻易做到带领团队进入单位宣讲业务，并与单位开展游园活动，将单位员工发展成自己的客户资源，拉动存款和保险业务的增长。正因为深耕本地市场，有丰富的个人资源，斗门支行的个金业务一直在珠海分行位列前茅。

李英本人虽然分管个金业务，但也与支行分管公司业务的行长和客户经理保持密切沟通，积极协助对公营销，开展公私联动。在李英的协助下，今年7月，斗门支行成功营销了“一河两岸项目”。目前，该项目2亿元征地补偿款已存进了斗门支行，为斗门支行在“赛马”中成为千里马加了一把粮草。

今年8月23日，强台风“天鸽”袭击珠海，李英家里客厅窗户被吹破，玻璃碎片被强风吹落，扎进了正在窗户前面抢险的李

英。李英手、腿严重受伤，缝了20多针。台风过后，李英休假在家养伤，却心系支行。而让她倍感欣慰的是，虽然她未能与团队成员战斗在工作岗位，但团队成员却自觉团结一致，各司其职，清理支行周边环境，并如往常召开晨会，互相分析业务拓展情况。当月，斗门支行在“赛马”活动中继续荣守零售支行第一的位置。

作为一名老员工，李英经历了信用社时期，经历了城市合作银行时期，经历了珠海市商业银行时期，而今，又迈入了华润银行时期。李英在这家银行贡献了自己的青春年华与峥嵘岁月！再过两年，李英就要退休了。老骥伏枥，却志在千里。在这场“赛马”中，李英将会是一匹最矫健的千里马！

金慧：万能的团队长

金慧，珠海分行小微金融部业务拓展二部总经理。带领的小微业务拓展二部在5-7月的业务竞赛中贷款发放总量、人均发放量、余额增长规模在四个团队中均排名第一。

谷歌的一个内部研究项目表明，决定一个团队优秀与否的因素并不是成员本身的能



珠海小微金融部业务拓展二部团队

力，而是他们对待彼此的方式。这个团队并不需要都是精英，团队怎样合作要比团队由哪些人组成更重要。而团队合作的关键，在于让每一个人都拥有发言权和自主权，并且是平等的话语权。研究同时指出，心理安全是这个世界上所有高效能的团队共有的特征，心理安全是一种团队共有的信念，即在这个团队里可以大胆地冒险。团队中的成员之间相互尊重、相互信任，大家会在这里表现出真实的自己。

可能你会觉得这样的团队离我们太远，实际上，这样的团队就在我们身边。

在采访珠海分行小微业务拓展二部总经理金慧的时候，我们就意外的发现，这个被队友称为“万能的团队长”的人，其所带领的团队，就是这样一支高效能的优秀团队。

在言谈举止之间，我们可以感受到金慧对于她的团队的自豪。金慧的团队一共有5个人，年龄最大的出生于1986年，而她自己出生于1989年，年龄相仿，性格相近。作为团队里年纪最小的成员，金慧却是带头人，要获得其他成员的尊重并不是易事。但金慧貌似并没有团队成员不服管理的困扰。金慧认为，她的团队整体氛围非常好，5个

年轻的小伙伴，是工作上的伙伴，更是生活中的朋友。工作上，他们互相补位，如果团队中其他人都在外面跑业务，办公室只剩下一个人，那所有人的事都是这个人的事，留下的这个人会将其他人需要配合的事情都办妥；生活中，他们时常聚餐，并带上家人、孩子一起自费出游，几个家庭相互融合在一起。用金慧的话说就是，“你幸福我，我幸福你”。

幸福也是生产力。这群幸福的小伙伴在一起创造了业务上的好成绩。小微业务拓展二部在5-7月份的业务竞赛排名中，贷款发放总量、人均发放量、余额增长规模在珠海四个小微团队中都是排名第一。

金慧将他们取得的成绩归结于“运气好”，其实不尽然。好运气只眷顾有准备的人，运气好的原因，是因为他们是一支优秀团队。优秀团队不是天然形成，而是用心打造的结果。作为一个团队长，作为一个领导者，他们的作品其实是人，一个优秀的团队就是他们可以拿得出手的作品，而这支互相友爱、互帮互助的团队就是金慧带领大家打造的最大的作品。有一个人人愿意遵守的游戏规则，在团队中既能保持个性和自我，又能彼此磨合，这样的团队就是最有战斗力的团队。

在金慧看来，“赛马”可以赛出个人的

潜能，赛出更好的工作方式和更紧凑的工作节奏。目前，虽然他们的团队暂时排名靠前，但是赛马是一个持续性的政策，不能因为完成阶段任务而有所松懈，而是需要持续的努力和坚持。尤其是小微业务，需要大量的客户群尤其是新客户来实现新增，在新增客户不足时，需及时反思营销思路的不足之处，修正营销方向，加强营销力度。平时，也需加强细化管理，每天对客户经理的情况进行摸底，坚持每周拜访四个同业或者渠道、拜访三个新客户、上报两笔的“四三二”要求，让客户经理的工作处于饱和状态，不断提升产能。

“赛马”就是要赛出良马，赛出有持续战斗力的千里马，金慧的团队已经准备好在前期积累的基础上持续奋斗，更加积极地维护渠道营销客户，争取超额完成预期目标。

李陆辉：“做第一”的执念

李陆辉，拱北个贷中心客户经理。2016年个贷发放量排名第一，获总行“个贷之星”。2017年1-8月，个贷创利、发放量双第一，赛马期间（7-8月）继续保持优势，排名第一。

什么是牛人？牛人就是那些有过做第一

的经历，有过多次做第一的经历，并且有做第一的执念的人。从这个角度来看，李陆辉就是一个牛人。

今年以来，在珠海个金月度排名当中，李陆辉连续5个月排名第一，截至9月，累计创利400万，个贷排名一直领先，排名第一。这还不够，他还在努力争取在下个月、下个季度持续保持第一，不断思考如何做更多的业绩，既保持第一的优势，同时争取更大的业绩突破。


目前，他正在以深圳分行、广州分行的第一名作为自己的新标准，争取接下来的几个月，每月的贷款发放量为前8个月平均发放量的两倍。他计划使出“杀手锏”，动员身边的朋友圈子，全力为其助阵，争取从珠海第一做到全行第一。

这就是李陆辉，一个毕业于珠海北理工的潮汕人李陆辉，一个经常加班加点、勤跑渠道的李陆辉，一个心中憋着一股劲、想证明自己的李陆辉，一个一旦站在第一名的高处就不愿轻易下来的李陆辉，一个永争一流、敢拼敢闯的李陆辉。

当我们问李陆辉为何能取得如此优异的成绩时，他只是简单列举了自己的几个特点，比如说珠海大学毕业、潮汕人、性格上比较主动等等，这些因素使得他比较熟悉珠海市场，朋友多、圈子多、校友多。

但成功绝非是具备上面所述的外部条件就可一蹴而就。事实上，对李陆辉而言，成绩的背后绝对是勤勤恳恳的付出。加班到晚上9点、10点是常态，到凌晨12点、1点也曾试过。李陆辉认为，只有每天争分夺秒，只有比其他同事更努力，比其他同事更高效，比其他同事更专业，才能脱颖而出，才能保持第一的优势。尤其是“赛马”开展之后，李陆辉更想通过“赛马”，赛出水平、赛出健康、赛出更好的自己。

优秀是一种习惯，“做第一”也是一种习惯，当一个人培养出一个好的习惯时，他的世界必将变得不同。

采访中，我们时常被采访对象拼搏的精神、积极的状态、朴实的话语所感动。于他们而言，“赛马”是压力，更是动力；是鞭策，更是希望。“赛马”在全行营造了浓烈的竞争氛围，调动了全员的积极性，增强了全员的责任心和使命感。而他们，无论“赛马”，还是不“赛马”，他们都将继续奔腾、冲刺，为了更好的业绩，为了票子、位子、面子，更为了自己，为了团队，为了与华润银行一起，创造更美好的未来！

深圳分行：多策并举，为全行业绩增长做出应有贡献

张子沛 孙玉洁 / 深圳分行

自总行赛马劳动竞赛启动以来，深圳分行为了贯彻总行经营导向，借力竞赛促进分行业务快速健康发展，采取多种措施，激励经营单位营销积极性，做好中后台业务及营销支持，力争在全行业绩提升中做出更大贡献。

一、抓住关键指标，有针对性制定竞赛方案，做好组织督导

为促进营收达成年度目标，激发全员主动性，促进存款增长，深圳分行围绕存款、贷款和投行三个指标分别制定了劳动竞赛方案。

存款方面，分行对公司存款新增部分加大了奖励力度，给予额外奖励，叠加劳动竞赛奖励后公司存款奖费率在深圳市场有相当强的竞争力。贷款方面，分行对新增贷款给予了差异化奖费率，加大对利差高贷款的奖励力度；同时为保证资产规模稳定增长，对6个月内到期及提前还款的贷款收回奖励，并对续作贷款奖励折半，鼓励团队开拓新业务。投行业务方面，分行依据FTP利差对不同投行项目设置差异化奖费率。

为了加强竞赛的组织督导、鼓励先进、鞭策后进，深圳分行每两周对存款增长情况进行赛马排名并通报，每月末对赛马排名进行通报，并对增幅与增量排名前三的团队进行额外奖励；同时及时传达分行在总行赛马活动中的排名，在每月经营分析会上通报，总结不足，提出后续提升计划。

二、统筹分行考核，优化资源配置

为了集中资源办大事，尽最大可能激励一线的营销积极性，深圳分行按照“块块管经

营”的原则，对总行配置的营销奖费率进行了一定比例的统筹，依据分行的经营实际情况进行资源优化。一是为了促进分行资产业务的快速发展，夯实对公业务基础客群，分行开展了本地抵押类贷款业务专项营销奖励活动。对本地抵押类贷款分环节进行奖励，鼓励各团队积极上报相关项目。二是为推动分行上市金融业务的发展，激励各经营团队的营销热情，分行推出了上市金融营销方案，鼓励全员参与到上市金融营销活动中。三是为进一步发挥在投行业务落地过程中产品经理的技术支持和信贷审批部管理风险的积极作用，让前中后台形成合力，分行对该业务流程的前中后台人员都设置了一定奖励。

三、创建行领导帮扶考核机制

为了加强对经营单位的帮扶及督导力度，深圳分行创新建立行领导定向帮扶考核机制。每位分行领导负责对接固定的支行及业务团队，对经营单位进行定向帮扶指导，协助经营单位推动各项业务发展，解决遇到的各种问题和困难，确保劳动竞赛方案得到全面落实。帮扶单位的经营情况纳入行长办公会的定期汇报日程，并作为行领导履职情况考核的一项重要内容。这一举措的推进，加强了行领导和经营单位的沟通，对经营单位的经营管理提升起到了切实的帮扶作用，同时在分行范围内强化形成了全员服务市场的管理导向和企业文化。

四、落实全员营销方案

为拓宽业务渠道，挖掘资源，充分利用好个人资源、组织资源、机构资源，提高全体员工的综合经营意识，实现业务的可持续发展，深圳分行由财务会计部牵头组织推动分行全员营销工作，分行各条线提供具有全员营销需求且具操作性的重点产品，根据总行各条线营销奖费率方案及业务产品情况制定各自的计分标准。全员营销积分按季核算兑现，促进了全行联动营销，强化了公私联动，通过条线联动为全行整体业务发展做出更大贡献。

五、各业务条线对症下药，向管理要效益

（一）公司条线创新管理模式

深圳分行制定了经营团队流动红黄旗管理模式，强化过程管理和激励作用，实现对公业

务均衡发展 and 可持续发展。通过每月的评选，先进团队分享优秀经验，团队之间互相学习和借鉴，让流动红旗真正流动起来。分行安排对流动黄旗单位进行定点帮扶，以期提升后进团队战斗力和信心。同时，分行还在今年开始执行支行及对公团队“生死线”管理，每半年进行一次末位淘汰。

此外，劳动竞赛也催化了业务管理部门的协同共进和服务提升。公司业务条线梳理优化公司业务流程，从细节着手，减少无效劳动，为营销团队腾出更多时间到市场一线。同时，分行建立公司信贷联席会议机制，实时传达和学习最新的信贷政策和业务导向，研讨创新产品和业务模式，促进新业务在分行的落地与发展，加快市场一线的诉求沟通与反馈，及时解决营销遇到的具体问题。

（二）零售条线抓个贷转型和客户提升，严格末位淘汰

深圳分行零售条线二季度由于批量排查和ABS的转让，AUM、储蓄增长和营收增长均受到一定影响。为了扭转不利局面，分行三季度在个贷业务上快速转型，以高利率信用贷款为主打产品，在严控风险的前提下，快速弥补营收差距。同时，通过加大集团客户专项活动力度，提升大众客户数量，扭转二季度多项指标负增长的局面。

分行内部的赛马机制对传统个金行长、社区支行行长、理财经理、社区客户经理、个贷客户经理5大系列岗位全面实行末位淘汰。在客户经理系列中，设定红黄牌淘汰规则；在传统网点个金行长及社区支行行长采取积分制，连续两个季度排名在后10%将予以淘汰。同时，开展“推个贷、促营收”劳动竞赛和客户数冲刺竞赛方案，鼓励各网点和团队大力做好营收和基础客群工作。

（三）金融市场条线紧抓“三重两实”，成效显著

分行金融市场条线紧抓“三重两实”，即重点产品、重点项目、重点团队、做实客户关系、做实营销过程管理。

为了落实“三重两实”，分行建立了投行重点项目推动机制，依托重点团队，紧盯重点项目，通过投行沙盘、重点项目进度表等管理工具，细化项目储备、筛选、方案设计、预审、审查审批、出账等环节的管理推动，有效提升了重点项目落地效率。同时，这些管理工具的使用，为今后投行业务的检视和优化提供了基础数据。

赛马期间，分行金融市场条线将工作重心聚焦到投资银行和同业投资两个重点品种上，取得了良好成绩。赛马活动启动以来，分行落地投行项目9笔，金额39.3亿元，实现合同创利10813万元；落地同业投资业务7笔，金额共计24.5亿元，合同创利约719.7万元。

（四）小微条线持续优化信贷工厂

小微条线着力推动小微业务拇指贷、易速贷产品升级，不断完善信贷工厂运营模式。对内推行信贷工厂流水线建设方案，对原有信贷流程进行了优化升级，各个环节安排专人进行跟进，规定环节时效要求，实现整个业务流程化、标准化操作，保证业务高质高效运转；对外推行渠道中心化建设方案，公开市场操作，同时建立了完整的培训及转培训机制，使得拇指贷产品信息可以更加有效地推向外部市场。

在制度建设方面，深圳分行坚持小微业务日报、逾期日报等制度，贯彻总行强制排名制度并推行分行红黄牌制度，完善客户经理周报及周例会、团队长例会、不良清收例会、信贷工厂项目组例会等会议制度，贯彻总分行风险管理制度，完成各阶段风险排查，建立培训及考试制度，根据需要组织开展了放款流程、贷后管理、客户经理上岗资质等专项培训及考试。

深圳分行	全年累计贡献				6-8月自身提升				
	营收较2016年同比		存款较2016年同比		营收较2017年1-5月增长		存款较2017年1-5月增长		综合排名
	增量	增幅	增量	增幅	增量	增幅	增量	增幅	
8月情况	10,458	21.8%	348,761	19.7%	3,302	6.0%	24,477	1.2%	1
7月情况	9,060	22.1%	359,577	20.6%	1,972	4.1%	11,953	0.6%	1
6月情况	7,236	20.9%	377,532	22.0%	538	1.3%	569	0.0%	2

在深圳分行的科学组织和细致推动下，深圳分行自“赛马”竞赛启动以来，各营销团队热情高涨，奋勇向前，各项业务均取得明显进展。截至8月末，深圳分行在总行赛马竞赛中排名居前，取得了良好的成效。



示支行同仁赛马以壮之

林伟 / 珠海分行南屏万家支行

丁酉年夏至，分行推赛马竞赛活动。余所在支行二季度业绩平平，正心忧踌躇，闻此活动，支行同仁感奋，至六月始有改观，延至七月中，首示赛马结果，已跃跃然呈黑马之势，传示支行同仁共勉之。

夏至青梅煮酒，秋来沙场点兵。

不羡的卢一骑绝尘，困顿亦可轻装上阵。

罔复按辔瞻前顾后，且看策鞭万马奔腾。

疾风催雨雷霆怒，横戈跃马奋登程。

我辈何辞驱策苦，秋来登楼更上层。



众说

ZHONGSHUO

专题二：党员新标兵

编者按：

在中央党委和集团党委的领导下，我行推动全面从严治党，各级基层党组织和党员尽心尽责，勇于创新，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为我行各项任务的完成作出了重要贡献。在建党96周年之际，我行对2016—2017年度先进党组织、优秀共产党员和优秀党务工作者进行了通报表彰，并吸纳了一批新党员。本期行刊将采英撷华，与您分享三名优秀党员锐意进取、奋发有为的故事，也寄希望于全行党员以优秀党员为榜样，不断增强政治意识、大局意识、奉献意识和服务意识，以强烈的使命感与责任感，为我行各项业务的发展做出更大贡献。





“新”分行的“老”兵

牛震强 / 广州分行公司业务二部总经理（2017年度华润银行优秀党员）

今年7月，广州分行已经正式开业一年，在省会展示了自己靓丽的形象。有些同事也早已成为这个“新”分行的“老”兵，这其中就包括我。

之所以自称“新”分行的“老”兵，是因为目前广州分行是华润银行新开业的分行，所以谓之“新”分行；而开设广州分行一直是总行分支机构战略布局的重要规划，因此自2012年起，总行便已开始前期工作，而我就是在当年加入华润银行，负责开展公司业务拓展。经过四年的坚守，我已成为分行在广州工作时间最长的员工之一，亲历了这个机构由“事业部”到“拓展部”，再到“筹备组”，直至成为“分行”的过程，在分行业务一线履行了一名基层党员的光荣责任。

“老”兵的“老”，不仅仅是由时间换来的，更是由辛勤和坚韧的成果换来的。从金融专业毕业后，我在职场基本上一直从事公司业务工作，在原工作单位已经成为业务骨干。但在接触了华润银行，特别是了解了红色华润的光荣历史后，作为一名共产党员，我毅然投入到了华润银行的大家庭，期待能在为党和国家做出突出贡献的华润集团继续奉献自己，提升自己。

在广州分行还没有正式成立时，业务拓展、落地并不是一件容易的事。



广州金融机构众多，同业竞争激烈，在分行还没正式成立时，客户常常对我们抱有怀疑态度。因此，业务办理过程需要付出加倍的努力。在前期拓展中，我带领部门同事们，努力作为总行和客户双方相互了解的润滑剂，在政策、产品、流程等多方面阐述华润的特点和优势，也努力向总行引入、推荐、反馈符合条件的客户和广州市场信息。虽然过程中常常有不达预期的遗憾，但更多是通过努力达成目标的快乐。客户拓展回来后，需要投入更加精力进行业务落地，时常需要在珠三角跨城市跑，办理账户开户、合同盖章、抵押登记、业务出账等具体工作。虽然有时空限制，但我和同事们在为客户服务时，始终要求自己做到“让客户感受到我们就在身边”，把辛苦留给自己，把效率送给客户。虽然业务办理得辛苦，但是客户和行里的认可成了我们快乐的源泉。虽然同时期加入华润银行的同事由于种种原因离开了华润银行，但我坚持了下来，经过近四年的持续付出，成为了“老”兵，并带领所在部门同事实现了业绩的稳健提升，获得了广州市市场客户的认可，工作期间多次获得分行“优秀团队”等荣誉。2016年末存贷款规模、营业收入和中间业务收入等指标均排在分行前三名，目前也是多项指标名列首位，起到了一名基层党员的模范带头作用。

作为金融专业出身的基层工作者，我热爱银行业，也热爱公司业务这个岗位。在业务拓展中，我始终坚持“以合适的产品对接客户的核心需求”这一原则，不怕客户冷

脸，不怕业务繁杂，也不固守惯性思维，乐于参与业务创新。我所管理的客户办理的业务品种非常丰富，不仅涵盖了一般流动资金贷款、经营性物业贷款、房地产开发贷款、委托贷款、一般贴现、商票保贴、银承签发等传统银行业务，也包括跨境保函、资产证券化、产业基金等新产品。截至2016年末，我所直接拓展的客户办理各项授信类业务累计约120笔合计金额约55亿元。同时，在业务拓展过程中，我虽然承担着业绩增长的压力，但始终以一名合格党员的标准严格要求自己，贯彻总行严控风险、稳健经营的要求，与同事共同坚持职业操守，严守道德底线，常怀敬畏之心，所办理的信贷业务在经济下行企业信用风险高发的大背景下，没有出现一笔恶意欠息和本金逾期的情况。

在团队管理方面，我建立了传帮带的团队管理模式，赢得了同事的信任和支持，在党组织和分行领导的统一指导和安排下，也努力让同事们在工作中实现成长，在广州分行现有的公司业务团队中，就有两个团队的负责人曾在我的团队中共同工作过，团队也培养成长出了一名总行优秀客户经理，发展了一名入党积极分子，真正把党员的先进性带到了同事之中。

金融发展瞬息万变，银行公司业务这一传统领域也在经历着新的变革。作为一名工作在分行业务一线的基层党员，我将继续发挥热爱组织、热爱岗位，勇于坚持、勇于创新党员先进性，与身边的同事一起为华润银行的发展壮大贡献力量。✎



花开不只在春天

——记2017年度华润银行优秀党员杨匡洁

孙玉洁 / 深圳分行综合管理部

几丝春风，几场春雨，世界的底色被染成新绿，百花齐开，姹紫嫣红。然而，循环往复的四季里依然有花儿在除却春季的其它季节安然绽放。整池的夏荷亭亭净植，满园的秋菊泰然自立，遍山的冬梅晶莹一片，整个世界的美丽接踵而至……

精彩不只在瞬间，成功不只在终点，正如花开不只在春天。

在深圳分行，杨匡洁这个兼具温厚与儒雅的名字已经被许多人熟知，或许并非缘于她作为运营管理部、财务会计部的总经理，如今让两个团队在工作中大放异彩，而是因为她从2011年至今将近6年的



杨匡洁

时间里，见证了深圳分行运营管理部从出生到成长，新生团队从新建到成熟的过程。作为两大部门的负责人，她做每一件事情都如履薄冰，不辱使命，以“强化组织能力、提升组织效率”为工作目标，将分行的运营与财务工作打理得井然有序。

初衷：千磨万击还坚韧，任尔东西南北风

回忆追溯到2011年，杨匡洁义无反顾地从知名大行提出辞呈，来到刚成立不久的深圳分行筹备组，担任运营管理部总经理。新生团队存在人员新、业务不熟练、人心不稳定等诸多问题，而她却咬紧牙关，在头绪纷繁的情况下，总能直击主要矛盾，时刻保持思路的清晰和理性。执行过程中出现问题，她首先会对指令的下达进行检视，勇于承担，审查自我。她视工作作为事业，始终站在队伍的前列，在极短

的时间内成功打造出“一家服务全国”的运营模式，形成了专业的渠道、团队、制度和流程，为深圳分行的起步做了近乎完美的铺垫。

她在这里一待就是6年，先后荣获集团优秀员工、华润大学优秀学员和深圳分行最美员工等荣誉。可是说到对分行的付出，她总是谦虚而低调：“分行是看着我成长，我其实收获了许多。在华润银行工作的6年多时间里，我时刻牢记当年加入华润银行的初衷，就是我深信华润银行一定会得到蓬勃发展、做大做强，这个信念一直时刻激励着我，鞭策着我，不敢懈怠！”

面对困难和挑战，她坦陈自己曾经也动摇过，可每每这个时候，脑海里就会回想起一位老领导对她的谆谆教导：“我们要以主人翁的精神正确认识发展过程中的问题，少一点抱怨，多一些努力，变压力为动力，全力以赴，努力达成最终目标！”这句话就像强心针一样，帮助她坚定信心，振奋精神。

团队：百川汇海可撼天，众志成城比金坚

杨匡洁身为运营和财务两大部门的大当家，时刻以高昂的工作热情、奋发向上的积极



心态，感染着身边的同事；以精益求精、追求完美的工作态度，带领同事迎难而上、奋勇争先，并保持较好的服务水平。提到她的团队，她自豪却沉稳，脸上时不时露出自信与满意的笑容。

她视员工为亲人，信任下属能力，关心员工成长，尊重伙伴工作，通过面对面分享生命地图，定期开展面谈、家访、年会等活动，营造和谐、团结、乐观向上的团队氛围。没有小集体、小圈子，大家像一家人一样生活在一起，无比快乐，在她的团队里，没有不敬业，不努力的。杨匡洁还一直不辞辛劳地搭建运营后备人才培养、储备、任用机制，现已为分行输送了多名运营经理和运营主管，为运营人员提供了清晰的职业发展通道。

加班可以说是运营和财务两个部门的家常便饭，在朋友们举杯换盏时，在亲人们嬉戏谈笑时，总能看见办公室里留下的点点灯光，在黑暗中显得格外耀眼。与团队同在加班的她将自己的盒饭送到员工手里；当员工家庭遇到困难时，她都第一时间赶往探望，并主动承担工作职责，减轻员工负担。

正是因为拥有这样的责任感和领导力，才能够凝聚员工，激发员工，进而铸就企业发展的基石，决定企业的价值取向。

家庭：美满家庭皆在心，各尽其力莫争分

杨匡洁有一儿一女，聪明伶俐，多才多艺。提到家中的两个宝贝，她难免会因时常不能陪伴他们而略感遗憾，而拥有这样一位伟大而坚强的母亲，孩子们应该是无比自豪的。

七月初，杨匡洁的儿子在参加学校素质教育成果展演前发烧，身体的不适让他产生了放弃演出的念头，杨匡洁鼓励儿子要有团队意识，多为他人着想，要坚强，最终儿子以最佳的状态顺利完成演出，并赢得了老师、同学和观众的一致赞赏。

在杨匡洁的家庭里，拥有思想的瞬间，是幸福的；拥有陪伴的时刻，是温馨的；拥有目标的人生，是卓越的。只因他们能够真实地享用生命的馈赠，从而品尝生命的真实。

由一个人的命运轨迹，往往可以清晰地辨认出其中的因果缘起。杨匡洁说自己是幸运的，人生里没有太多波折。在不同的阶段里遇到了不同的人，无论是领导、同事、伙伴、爱人，都无私地给予了许多帮助，使得不可避免的阻力也转化为动力。她的努力与坚守像花儿一样绽放，正因如此，花开不只在春天，而在时刻点滴，在整个生命。🌸



华润老黄牛

——记2017年度华润银行优秀赏员张乔岳

曾小珍 / 惠州分行公司金融部

在历史的长河中，三年零一百天，不过是万千朵浪花中的一朵，转瞬即逝。但，每一朵浪花都在诉说着属于自己的故事，或平淡从容，或激荡峥嵘。惠州分行公司金融部张乔岳，用他的激情和坚持，在华润银行抒写了人生中最为铿锵有力的篇章。

举重若轻的担当。张乔岳于2014年4月加入筹备初期的惠州分行，入职时仅有数名员工、数张桌子在临时办公场所一字铺开。面临人员不足、设施简陋、业务刚起步的诸多困难和不确定性，张乔岳不畏困难，积极参与对公条线的筹备建设。张乔岳除了一边营销客户拓展业务，一边招兵买马搭建团队外，还要经常前往深圳与总部室沟通学习，逐步实现业务开局。筹备期间，惠州分行主管公司及金融市场业务的行领导离职，张乔岳临危受命，以

共产党员的大局意识和责任担当，毫不犹豫地接受分行的工作安排，接管了公司业务及金融市场业务的考核任务、营销开拓、条线管理等工作，并迅速将原未分管的同业业务及投行业务分工到团队，权责层层分解。同时，继续有条不紊开展分行开业各项准备工作，包括票据系统、国际结算系统、跨境人民币RCPMIS等系统搭建，使对公业务具备了全面对公金融服务条件，并逐步理顺内部管理机制，做好分行建章建制工作，出台对公营销人员考



张乔岳

核办法、权限审批、额度管理、相关产品操作细则等，确保了对公业务有章可循。惠州分行于2015年4月末正式对外营业，各项业务从初期的摸索前行到如今的日趋完善，张乔岳见证并参与了众多重要时刻，业务也逐步打开局面，内部管理有序完善，业务审批流程明晰，员工合规意识不断加强。

持之以恒的毅力。生活中很少有一蹴而就的成功，大多数成功是在不断努力下，从量变到质变的结果，张乔岳深知用心做好每一次，才能铸就有价值的事业。

在日常工作中，他积极发挥党员先锋模范作用，带领对公条线员工，一起并肩作战，攻坚克难，抢抓机遇，努力开辟新战线，拿下了一个又一个项目，先后与当地一些重要客户建立了良好、稳定的合作关系。对中广核、红墙、华润置地、华润沿海等重点客户，带领团队主动上门服务，反复沟通，为客户量身定制服务方案。

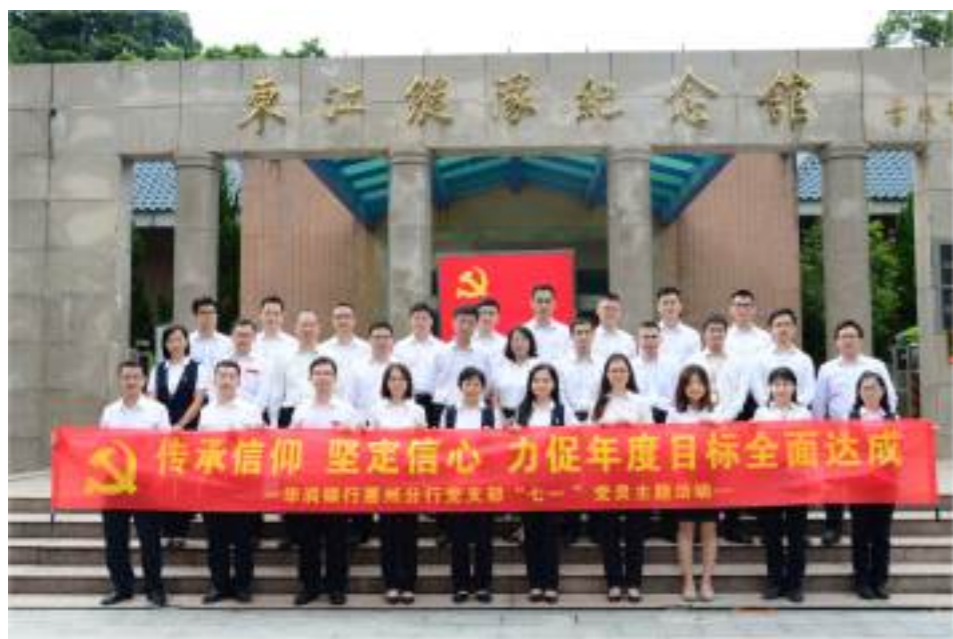
2015年，在了解到中广核相关业务后，第一时间带队上门营销，并加班加点设计服务方案、收集资料，以高效的服务效率和质量在众多同业竞争者中脱颖而出，获得

客户肯定，并在短时间内成功获得总行批复，后期通过多次合同条款、利率条款的沟通修订，成功放款，贷款余额最高峰达6亿元。该项目为以后当地重点项目的合作营销奠定基础，为以后切入该公司的银团贷款、上下游客户营销抢占了业务先机。2016年通过首笔投行业务碧桂园项目的破冰，当年实现营业净收入累计2406万元，是全行创利最高的单个项目，极大地促进了全行的整体业绩提升。

张乔岳通过清晰绩效考核、强化竞赛激励以及日常工作进程管理及培训学习常态化等一系列行之有效的措施，让对公条线每一位员工有业绩目标，有业务方向，有行动执行力，有效提高员工的工作积极主动性，将惠州分行对公条线打造成为作风过硬、有战斗力的队伍，2016年惠州分行对公营业净收入7242万元，同比增加3285万元，增幅为83%，对全行利润贡献度达71%，充分体现了公司业务的龙头作用。

专注工作的奉献。张乔岳同志始终牢记自己是一名共产党员，任劳任怨地付出，给下属员工树榜样、带好头，经常加班加点而毫无怨言，被同事们笑称为“老黄牛”。夜幕降临，万家灯火，走廊尽头的办公室还亮着灯，从里面传来高低不一的人声，还有连续敲击键盘的声音，时而还会有击掌叫好声，这是张乔岳办公室惯常的场景。他是公司业务“首席客户经理”，全过程参与了每个重点项目的初期接洽、制定融资方案、修改方案、业务沟通到落实放款等。为了加快业务落地，他亲自与总行业务及信审部门面对面沟通，在业务攻坚阶段，经常是当天往返于惠州、深圳两地。在工作中的全身心投入，对于家庭中的父亲、丈夫和儿子的多重身份，他是缺失的。每每看到步履蹒跚的老父亲，满眼期待的年幼儿子，还有怜惜他身体的妻子，他心里是止不住的愧疚。但是一旦置身工作环境，他又开始忘我地工作起来。他的一言一行，传达了共产党员身先士卒、乐于奉献的大无畏精神，在员工间传递了正能量，大家紧紧团结在一起，以惠州分行的发展为己任，勤奋工作，坚持不懈，积极贡献自己的力量。2017年上半年，惠州分行对公条线延续良好的发展态势，至二季度对公存款年均15.03亿元，较上年增长5.14亿元，增幅达51.97%，落地了两个投行项目合计3.6亿元，目前正在推进1个投行项目、金额8亿元。

张乔岳相信，作为一个共产党员，背靠着强大的集团，在华润银行的大舞台上，他能做到更好的自己，如今这个目标也在慢慢地实现，同时，也在感染着身边的每一个人。☀



专题三：华润新力量

编者按：

今年7月12日，我行迎来了新一批应届毕业生。在签订劳动合同过后，这群小鲜肉正式加入华润银行，步入未来之星训练营的大门，开始了为期一个月的新员工培训。

员工是华润银行最宝贵的财富。华润银行一直重视员工的培养，尤其是对新员工的培育，通过新员工训练营的集中培训，帮助新员工迅速完成从学生到职场人的转变，快速融入华润，积极投入工作。

人之初，本迷惘；自有师，渐开明。此次新员工训练营，我行派出了多名行领导和员工亲临现场，与新员工互动，分享成长历程，传授工作经验，宣导华润银行战略，展望华润银行的未来。

本期期刊将采英撷华，分享行领导在新员工训练营授课的精华，并展示新员工入行后的所见所闻。

欢迎我们的新员工，你们是华润的新力量，期待你们在华润银行绽放青春，放飞梦想！



[面授课程精选]



华润银行战略思考

宗少俊 / 华润银行党委书记

目前华润银行已制定了打造信息化银行，实现“小银行、大网络”的战略愿景。在推动战略落地的过程中，我们要牢固树立“无批发不快，无零售不稳，无创新不富”的经营理念，以线上化产品和产品线上化为实施路径，大胆假设，小心求证，解决发展与时空的平衡。

作为华润银行的新员工，应该对华润银行的过去、今天与未来都有深入的了解和思考，干一行，爱一行，专一行，把自己的职业当成兴趣来培养，立足于岗位，从大处着眼，小处着手，于细微处见精神，坚定不移地努力提升自己，成为行家里手。要相信自己，相信华润的力量。☘



开营致辞

田宇 / 华润银行副行长

大家加盟华润，不仅在形式上加盟一个组织，更要在心理上了解华润、理解华润、认同华润，把自己的发展和华润的发展紧密联系起来，同呼吸共命运，只有这样才能真正的成长起来，这也是训练营的一个重要目标。各位银行的新同事要发挥主人翁的精神，主动把自己放到信息化战略的实施中去，接受组织的考验，勤练内功，多做贡献，自觉投身于建设一流银行的事业中去建功立业。☘



闭营致辞

徐昱华 / 华润银行副行长

未来之星训练营是集团为新员工量身定制的精品培训项目，有很长的历史，更有很好的口碑，体现了集团领导对集团未来的重视和期许。很快，大家就将走向不同的工作岗位，真正踏上职业生涯的新征程。相信在训练营的时光会成为各位新同事人生当中值得纪念的美好记忆。相聚便是缘分，华润珍惜与大家相聚的每一个瞬间，更期待与大家共创辉煌的明天。聚如一团火，散似满天星。相信在今后的日子里，大家都能够相互扶持，相亲相爱；守正出新，正道致远；共同实现“引领商业进步，共创美好生活”的美好蓝图！



金融市场业务介绍

程绍凯 / 华润银行行长助理

当今境内商业银行面临的三大挑战是利率市场化、金融脱媒和资本管制加强。因此，传统银行业务模式必然面临资本充足率与资本收益率的两难选择。在这样的背景下，以财富管理、资产管理和投行业务开拓综合化经营之路也成为了我们的必然选择。在“十三五”战略规划中，金融市场业务逐渐演变为一个资产交易平台，通过同业理财销售、票据及债务销售、资产流转平台、代客理财、互联网金融平台、资产证券化等多种产品为银行各类客户提供服务。



个人金融业务介绍

陈微 / 华润银行行长助理

华润银行的个金业务要走信息化银行发展之路，坚持“重后台、轻渠道”的特色，重点配置网络银行中心、个贷运营中心、集中作业中心、反欺诈及智能同步中心等后台，实行渠道线上化和客户自助获取服务的轻量化。

我行的个金组织架构分为三层模型。客户层包括手机银行、直销银行、VTMPAD；业务层包括财富销售系统、个贷系统、CRM、反欺诈系统；运营层包括网络银行中心、个贷运营中心、集中作业中心。我们要不断梳理和改善华润银行三个层面的各项工作，为银行吸引更多的资产和资金。



信息化银行展望

罗伶 / 华润银行首席信息官

信息化银行是基于银行先进经营管理实践的规律性总结和前瞻，是华润银行未来经营管理的方向和模式。我们要从数据、实务、经营等不同角度准确解读信息化银行战略，区分“银行信息化”和“信息化银行”的本质区别。

华润银行打造信息化银行，要从基本的信息共享，到互联互通、整合创新，再不断发展到智慧管理、价值创造的更高层次。未来我行信息科技工作，也将紧密围绕业务战略，以客户为中心，坚持安全、创新、共赢，逐步由成本中心向业务伙伴转变，成为解决方案的提供者，实现IT价值创造。



立足岗位成长，散发青春能量

孙苗 / 珠海分行拱北口岸支行（2017年校招大学生）

成长，总是发生在不经意间。30天的训练营生活说长不长，也就是几个活动的剪影；说短不短，一群人从陌生到相互依赖。一开始的期待和不理解，到逐渐的适应和乐在其中，直到最后的依依不舍，训练营带给我的不只是情感的变化，还是思想的转变和身份的蜕变。

一个人想要成功或许很容易，只要方向正确，不断努力。那么一群人呢？华润的成长史就是从小到大，从弱到强，但唯一不变的是信念和愿景，是胸怀大志、无私奉献的红色基因。入营的第一次活动，就让我深深地感受到集体的力量。一个2米见方的毯子，如何让一个中队的十几人在脚不接触地面的情况下将毯子调转翻面？当我们预想的各种方法均宣告失败之后，事情出现了转机！结合了其他中队伙伴的力量，一个毯子变成了两个、四个甚至更多，问题成功地解决了。一个人的力量是有限的，只有做到协同才能实现共赢。我第一次深深震撼于当竞争者变成合作者，所产生的巨大能量。这让我一点点褪去对职场未知的忧虑，慢慢相信融入集体共同努力，零散的星光汇成燎原之火，我们定能攻坚克难，披荆斩棘！

三十天的训练营是一场洗礼和蜕变。我不停地自我追问：我是谁？我是一个象牙塔中求学的学子？我是一个初入职场的懵懂菜鸟？在身份的转变中找到自己的定位，这是训练营给我的第二个成长。

当我是一名学生的时候，我可能因为没有兴趣就任性逃课，可能因为一场滂沱大雨就改变自己的计划，可能因为身体稍有不适就放空一整天……但是，一个职业人永远不能把任性当个性，碰到困难应当积极找寻方法，咬牙坚持。“职业人”、“华润人”、“银行

人”……这些对我们而言，不仅仅是光荣的标签，更是挑在肩头的责任。每个个体的行为都影响团队里的其他人，甚至有的言谈举止代表着华润银行的企业形象，所以不能轻易退缩，更不能肆意言行。来到训练营的每一位前辈、老师，都无私的把自己的工作经验、成长心得分享给我们，我们循着前人的足迹，找到自己的位置，明白未来的方向，让我们能在蜕变的路上得到些许蔽荫。

学习是无止境的，三十天很快过去，在我们抱怨早起的时候，时间在匆匆整队的步履中流过；在我们学习武术的时候，时间在一招一式的冲拳出掌中掠过；在我们汲取智者经验的时候，时间在一字一句中轻轻的飘过。时间不是无情的，在流逝中也给我们留下了意外的礼物。蓦然回首，我收获了良好的生活习惯、强健的身体、满腔的智慧聚集和温暖的情感友谊。虽然30天的营地生活走到了终点，但未来的生活充满希望和未知，等待着我们自己去创造精彩。成长的每一步脚印都是自我蜕变的印记，在未来的学习工作中，我们要时刻铭记于心，作为一名华润人，要严于律己，做正确的事，正确地做事。从大局出发，从小处入手，立足岗位成长，散发青春正能量！





拥抱产融，青春无悔

周悦 / 东莞分行风险管理部（2017年校招大学生）

一、众里寻他千百度

2017金秋九月，我坐在东莞分行五星级写字楼里码字，而在一年前的今天，我正式加入应届生求职大军。回首自己的校招历程，感觉像只无头苍蝇，没有方向，没有目的，随波逐流，在选择和被选择间挣扎、徘徊和惶恐。时间一晃眼就到了11月，offer依然没有着落，我哭着给闺蜜打电话诉苦，她只是平静地说：“不知道要什么是通病，不要忘记心动的感觉”。

华润银行让我心动的理由，就是“产业金融”这4个简单的字。初次听到“产业金融”是在大学的产业经济课上，大意是说产业发展虽然需要“三流”协同，但在现实中往往是有了资金流以后，整个产业才能真正的动起来，如果能形成贯通整个产业链的金融服务，无论是对金融还是对实业意义都非常重大。但其实我那时对“产业金融”并没有特别的感觉，直到去年参加了华润银行的校招宣讲会。有人尖锐的问宣讲人：“华润银行走不出省，在银行市场上也没有足够的竞争力，那它对华润集团的发展意义在哪里？”宣讲人诚恳自信地回答了这个问题：“华润集团业务多元，上下游有庞大的供应商，如果他们都成为我们的客户，那么华润银行的发展值得期待。”简单的一句话让我听得入迷，我似乎看到银行业昌盛的一条康庄大道。

二、一往情深深几许

过年回家，儿时同窗在一起谈论各自未来的打算，听到我选择华润银行后，很多人都会重复一下银行名字，然后短暂地愣一下，紧接着补一句：“嗯，银行好，适合女生，专业也算对口。”也有人会追问我为什么不去XX银行等，而在听了关于产业金融的回答后，提问者似懂非懂地点头。

未来可期，但同样的问题被问的次数多了，我心里或多或少还是会有些疑惑与不安，偶尔会问自己：产业金融是不是真的很遥远？但是很快又会安慰自己说：还没被事实证明可行的事物普遍都会被质疑，产业金融也不例外。

转眼就到了7月入职季，7月的珠海，太阳没有想象中的炽烈。我与银行其他应届新员工一并在珠海参加集团的未来之星训练营。从前辈的分享中，我了解到囿于内外部各种原因，华润银行的产业金融服务开展得并不那么顺利。“小银行，大网络”、“产业金融平台”等词汇成为集团的热门议题，还出现在新员工的行动学习里面。然而，这一场行动学习让我接触到很多产业金融方面的资料，我认识到华润银行产业金融落地实施远比想象中困难，数据支持、风险辨别等软实力跟不上，而渠道网点、资金成本等硬实力也存在短板，我第一次怀疑产业金融该不会真的只流于理论层面吧？

三、衣带渐宽终不悔

训练营结束后我来到东莞分行，原以为在这个陌生的城市会出现“无人问你粥可温”的局面，但是分行领导出乎意料的友好，分行上下对我们一众新入职大学生关怀备至，生活上嘘寒问暖、工作上悉心指导，虽然心中疑惑未解，但我并不后悔自己的选择。

第一个月我被安排在风险部门帮忙整理对公信贷档案。这是一个听起来很枯燥的工

作，但是着手去做以后，我了解到由于银行业务的特殊性，会产生海量业务档案，做好金融业务档案管理对银行稳健发展意义重大。借助整理档案这一契机，我得以初步认识了一个完整的对公放贷过程，同时，翻阅档案材料，我惊喜地发现银行在产业金融上的努力和实践，银行对华润万家、华润水泥等利润中心的供货商以及上下游企业的融资政策有一定优待。虽然这些产业金融的实践还很初级，但没有实践就不会产生进步，正所谓“不积跬步，无以至千里”。

银行业竞争激烈，各家产品大同小异，同时互联网金融企业的加入使得客户资源抢夺竞争十分激烈，产业金融发展的未来充满想象空间，充满挑战。正因如此，我才对产业金融那么着迷。我比以往任何时候都坚信华润银行的产业金融并不是一句口号。相信在集团的支持下，在我行众多优秀同事的共同努力下，华润银行一定能探索出一条独具特色的产融结合之路。👉



华润银行，我来了

骆文韬 / 珠海分行港霞支行（2017年校招大学生）

新员工训练营就像一趟旅程，每一个人共度这段成长时光的人，都成为了这趟旅程里最美的风景。报到第一天，从我踏进总行大厦的那一步起，华润银行的形象就一点点清晰了起来：整洁的会场、有序的安排、欢迎的微笑、期待的眼神……我在劳动合同上郑重签下姓名，宣告职业生涯的开端。华润银行，我来了！

新鲜感充盈内心，却又忽然有丝担忧，自己如同一张白纸，不知道未来在哪里，不知道自己此刻又能做什么。当我来到训练营，一张课程表缓解了我所有的困惑。我与来自其他利润中心的小伙伴们一起，迎来了30天的蜕变之旅！

辅导员说，训练营是职场的“学前班”，我们要在短短30天里认同华润，完成转型，学会待人理事，调整心理状态。

训练营的生活很充实，每天都排满了课程，关于集团板块介绍的、各类金融业务的、职业生涯规划、自我认知的……学为行之始，乐在苦中求。作为应届毕业生，这样高屋建瓴的课程为我一点点搭建起了认知的框架和结构，再通过行动学习的引导，让我意识到未来实际工作中的学习和实践将无比紧密地结合起来，理论指导实践，实践又丰富理论。建立了这样的理念对我未来的工作大有裨益，我不会再像学生时代那样满足于概念式的认知，也不会被动地等着前辈来逐字逐句地教我。主动探索，勇于尝试，善于提问，勤于思索才是职业人的学习方式。

如果说“白纸”是应届生的天然属性，那么作为成功的职业经理人，保持“空杯”心态绝非易事。前来授课的大咖或有着令人惊叹的履历，或有着常年积累的工作经验，或有

着精彩纷呈的成长历程。但他们每个人都带着精美的PPT和经典的案例而来，举手投足都可见他们对我们的点滴用心。说到华润，不少外人都觉得它不可避免地有着老牌国企的“大企业病”，但经历了训练营，我发现华润人身上永远都有一颗谦卑的心，他们进取、包容、高效、创新，我们学习过华润的红色奋斗史和多元的发展史，纸上得来终觉浅，但所有的讲师们却作为华润文化的代言人，为我们呈现了更生动的精神教育。而我们，也将成为华润血液的继承人，背负华润历史的厚重，也承载华润未来腾飞的希望。

此外，30天中与各利润中心小伙伴们的友谊也是这个夏天里最美好的礼物。他们性格各异，身怀绝技。俗话说三人行必有我师，他们陪我共同经历了迷茫，有他们的陪伴和鼓励，未来风雨，我们亦毫不畏惧。

不留恋于过去，不后悔于现在，不无心于未来。这里的点滴收获，是我们奋斗和发展的源泉；这里的点滴感悟，是我们自省和蜕变的开端。如今，我们都走上了各自不同的岗位，以自己的工作实践创造价值，不忘初心，矢志前行。愿此去繁花似锦，再相逢依旧如故，愿此去平安半生，再归来仍是少年。🌸



相信我们的新力量

高毓聪 / 深圳分行个人金融部（2017年校招大学生）

又是一年紫荆花开，在这炎炎夏日里，来自五湖四海的我们汇集在华南八营，不惧骄阳，挥洒汗水，点燃激情，放飞青春梦想。

回首30个日日夜夜，有辛劳，有汗水，有快乐，有落寞，有惆怅，更有收获。做中队长、竞选宣传组、带领组员做行动学习、上台表演……每一件事在以前的我看来都是那么不可思议，那么遥不可及，但今天的我做到了。成长不是时间的堆积，它需要我们不断主动去尝试和挑战。

30天修炼之旅，是我成长最快的30天，在这里，我如同海绵般汲取知识，提升意识，升级理念。在这里，我有幸结交了许多好友，遇到了一支可敬又可爱的执行团队，从学生转变为职场人，营地生活让我有了质的飞跃。

以往各种影视作品中的“职场”很可怕，态度冷漠、勾心斗角，但来到训练营，真正站在了职业生活的开端，迎接我的却是这个温暖有爱的大家庭。在这个团体中，八营、六队中、宣传组，我更多感受到的却是一颗颗真诚而火热的心。口渴时的一杯水、淋雨时的一把伞、伤心时的一句安慰、生病时的默默关心、困难时的那双臂弯、忙碌时的主动分担……在八营的时光里，分秒都是温暖，点滴都是友爱。通过各项学习和活动，我深深感受到合作、团结和协同都不是挂在嘴边、挂在墙上的宣传标语。一个企业，相比于一个人

的孤勇，它更需要集体的力量。把自己交给组织，也把组织扛在肩上，我们与华润同呼吸共命运。

30天，我成长了，30天，我准备好了。课程、活动、实践、比拼，桩桩件件都为我们量身定制，一点点打消了我们的顾虑，一步步引领我们融入，一句句鼓励我们前行。作为一名华润人，我们不仅要树立远大抱负，也要脚踏实地练好内功。干一行，爱一行，专一行，成一行，不断地扩充自己的知识，升级自己的观念，提升自己的能力。

成就一个优秀之人的品质特点往往有迹可循。无论是工作还是生活，我们都需要广结善缘，与同事相处融洽，每次领导交代的工作需要及时反馈；学会观察他人，向身边的人学习，在未来的职业生涯中不断提升自己的格局观和洞察力，积极反思自省，从中提炼出有价值的经验或教训，保持正能量的工作状态。

人生没有白走的路，每一步都算数。作为华润的新力量，我会坚持学习，不断成长，让每一份汗水为成功奠基，相信华润的力量，也相信我们自己。💪



镜像 | 成长在继续，青春正当时

曾嘉 / 总行办公室

丁酉盛夏，星耀珠海。训练营成为了新员工们迈入华润大门的第一站。他们在这里学习适应、锻炼成长，传承文化、探索未来。成长的路，未必子然一身、踽踽独行，这些尝试和挑战，为他们的不断发展注入能量，也成为他们的回忆和怀念。岁月无声，光影留痕……



开营仪式

2017年7月14日，训练营举行了盛大的开营仪式，金控党委委员、副总经理孟扬宣布开营，来自集团和金控的多位经理人出席了开营仪式并逐一为新员工们送上寄语和祝福。

素拓活动

初入营，通过一场素质拓展，大家逐渐熟悉起来。亲身参与，及时总结，训练营用这样身临其境的方式，向新员工们传达了第一课：什么是组织、什么是团队、什么叫规则，什么叫协同……仁者见仁，智者见智，各有所悟，各有所得。



面授课程

训练营执行团队根据华润大学要求，结合金融背景，岗训结合地为新员工们量身订制了一套面授课程，从认同华润、角色转换、树立抱负三大目标出发，助力新员工的转型升级和职业素养的全面提升。



篮球赛

一场激动人心的篮球赛让新员工们在紧张的学习之余享受了一回夏夜的酣畅淋漓，新员工们组建的篮球队与珠海分行篮球队展开了一场友谊赛，在激情飞扬的同时，也对未来职场中的集体生活充满期待。



行动学习

行动学习曾被誉为是真正具有华润特色的组织发展方式，是华润核心竞争力的重要组成部分，曾经在集团的战略制定过程中发挥着巨大而持久的作用。新员工们使用这一方法进行以金融、产业、互联网为主题的课题讨论，课题成果打破思维边界，极富创新意识。于此同时，首次提供行动学习全流程线上化跟踪，实时跟进动态进展，双导师实时点评反馈，是国内首个实现行动学习线上化的项目。



趣味运动会

在训练营接近尾声的趣味运动会上，新员工们一展一个月朝夕相处培养的绝佳默契，灵活应变，巧妙配合，过五关，斩六将，取得了不俗的成绩。比赛结束后的总结分享，也更加强化了大家的团队凝聚力和集体荣誉感。



生日会

新员工在训练营为 7、8 月生日的伙伴们偷偷筹备了一场热烈且浪漫的集体生日会，共同庆祝生命中重要的时刻。但是对每位新员工而言，训练营生活无疑是他们初入职场的重要转型，这样的生日会，也不失为所有人见证和庆贺彼此成长、成熟的大联欢。



文化之旅

文化之旅，新员工们参观了广州华润热电有限公司南沙电厂。在华润的实体企业中，探寻引领商业进步、创新谋求发展、担当社会责任、永葆奉献精神等华润文化的优秀成果是如何贯穿到华润人的日常工作中。



武术

每天早上六点半，新员工们便以武术训练开启了新的一天。通过武术，训练营向新员工们传递出守正的作风和理念，练拳亦是练心。做一件事不难，但不论风吹日晒地坚持做一件事却需要意志。在日新月异的变化中，守住不变的持恒之心，也是走向成功的重要因素。



消防演习

纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行。华润集团明确提出的 EHS 管理不能停留表面，快乐工作健康生活，意识和技能缺一不可。任何事业的成功都不是纸上谈兵，借由这次演练，也让新员工们理解了动手尝试的重要性。



感恩卡

学会感恩是人生中的重要一课，它意味着积极的正向思考和谦卑的态度。新员工们通过“感恩卡”的活动，将感恩的话语写在感恩明信片上，郑重交给对方。一声诚挚的谢谢，精神的感谢胜过物质的嘉奖。



移动学习

训练营六大模块持续推进，集团、金控及各利润中心的领导老师持续给予大力支持，八营借助独有的轻学习转化平台 3.0 版本，推出线上线下相结合的营地学习模式，包括效能日志、课表 2.0、翻转课堂、影子教练 2.0、行动学习 2.0、IDP2.0、点评辅导、营后一季等 8 大功能，更加满足学员线上化、个性化、学习转化的需求。



从“学生兵”到“华润人”，我们是迎接你们的港湾；从被动适应到创造给予，你们是融入我们的力量！你们是朝气、是勇敢、是希望，你们是我们最大的守望与期待，如同期待春来，期待花开。经历过最美的蜕变，你们将如同雏鹰展翅，直面未来！👊



逆风而行，众志成城抗风救灾

——记华润银行抗击台风“天鸽”事迹

林琼芳 / 总行办公室

8月23日，第13号台风“天鸽”正面袭击珠海，最大风力17级，全市道路瘫痪，供电线路跳闸停电影响69万户，受灾59.6万人，城区范围树木倒伏折断60多万棵，道路两侧护栏、路灯灯杆灯臂、架空线路、交通灯等大量市政基础设施受损。我行总行大厦和珠海网点也遭受重创，总行大楼窗户玻璃损失74块，天花损毁1000平方米，隔墙损坏210平方米，广告招牌4块全部损毁，造成直接经济损失约300万元；珠海地区32个网点不同程度受灾，造成直接经济损失约200万元。

在自然灾害面前，总行各部室、珠海管理部迅速启动应急预案，共同抗风救灾。在全市大面积停水停电的情况下，员工团结一心，积极自救，使得业务系统正常运作，确保了业务连续性，并保障了人身安全，没有发生员工伤亡事件。台风过后，珠海员工迅速恢复灾后工作秩序，并自发组织社会义务劳动，发挥了主人翁精神，表现出了华润银行人的责任担当。

一、众志成城，团结一心抗风救灾

珠海地处广东沿海地带，每年都会经历台风天气，但像“天鸽”这样直奔珠海而来的强台风并不多见。

收到气象台发布的台风预警后，我行迅速启动台风应急预案。行政安保部在台风前一天对总行大厦进行安全检查，确保窗户关紧关牢。珠海管理部应急小组也密切关注台风动向，提前做好工作部署。

8月23日早上8点半，珠海开始狂风暴雨。10点，总行大厦不少窗户已

严重被吹变形，无法关上，陆续有窗户被吹破、吹落；窗外铁片、玻璃碎片满天飞，雨水急剧泼进办公室。物业公司工程组全员出动，进行抢修，但实在应接不暇。员工也开始积极自救，沉着应对，想方设法封住受损窗户，将重要资料转移到安全处，及时清理积水。

台风越逼越近，疾风骤雨越演越烈，珠海区域受灾形势越来越严峻。总行大厦全线告急，金库通道上方玻璃被砸烂，面临进水危险；灯箱、招牌被吹落，多处窗户破碎，窗框飞落，楼层漏水，员工人身安全受到威胁；空调室外机倒伏，空调水塔混进了杂物，导致空调无法启动；员工食堂烟囱吹失，抽油烟机电机损坏，后厨玻璃墙碎裂。与此同时，市区大面积停电，电信机房空调中断，核心系统切换到总行大厦灾备中心，给我行的紧急供电提出了更高要求，抗风救灾难度进一步加大。

正在广州汇报工作的我行党委书记宗少俊第一时间了解受灾情况后，指示务必保证员工人身安全，务必保证业务正常运作，并立即就地召开电话会议，启动应急处置工作。汇报完工作后，宗书记又从广州驱车赶回总行，亲自现场指挥，组织行政安保部、信息科技部、办公室、风险管理部、审计部、运营管理部、个人金融部、客户服务中心等部门，成立救灾应急领导小组及IT应急组、远程监控组、客户服务组、行政保障组等多个专项小



组，全面开展抗风救灾工作。

上午12点，总行大厦断电，我行立即启动了柴油发电机组，主要保障一楼灾备机房、三楼远程监控中心、四楼集中运营中心、七楼ECC的供电。我行柴油储备最多只能供电10小时，倘若柴油燃尽却未恢复市电，后果将不堪设想。于是在将办公区域窗户受损的员工转移到安全办公场所，保证了员工的人身安全后，当务之急就是保证充足的供电，以保证灾备中心能正常运作。应急小组决定，必须在现有柴油燃尽之前找到后备柴油！然而，在风雨交加的台风天气，很多单位都启用柴油发电机组保证供电，柴油供不应求，更何况此时珠海已暂停了供油，要找到柴油，谈何容易？

珠海找不到，就到其他城市找！行政安保部马上联系中山分行负责安保工作的同事邓安顺，请求支援。邓安顺二话不说，就冒着风雨全城找油。功夫不负有心人，邓安顺终于找到了柴油售卖点，购置了1000升柴油，在狂风暴雨、道路中断、堵车严重的情况下，一路艰辛将柴油安全送达珠海总行大厦。行政安保部也同步成立动力组，紧密关注珠海供油情况，在珠海恢复供油后，马上在九州港加油站购置足量柴油，双管齐下，确保了柴油供应。晚上8点，市电恢复，供电警报解除，应急小组成员终于稍微松了一口气。

室外，行政安保部带头在狂风暴雨中打响了柴油攻坚战。室内，运营管理部集中作业中心全体员工积极自救，在利用木板临时堵住已整体损坏的玻璃窗，应急冷却降温4楼电源机房后，开始了伏案工作。照明用电尚未恢复，而天色已黑，运营管理部集中作业中心员工自觉留下加班，利用电脑屏幕和手机手电筒发出的微弱光线，摸黑完成了当天的资金业务。第二天凌晨，在确保各支付清算系统资金正常清算后，集中作业中心的员工才离开岗位，踏着夜色回家。

8月24日，台风过境，总行各部室、珠海管理部部室以及已恢复市电的网点马上恢复了正常办公营业。总行、珠海管理部也开始部署灾后重建工作。行政安保部全员出动，开始处理保险理赔、垃圾清扫、柴油处理、损坏排查、空调恢复、食堂修缮等多项工作，同时统计员工家庭受灾情况，给受灾严重的员工家庭施以援手，并慰问在岗工作员工，给员工带去组织的关怀与温暖。

在强台风“天鸽”淫威面前，华润银行人毫不退缩，既来之则战之，团结一心，多方协作，攻坚克难，确保了人员无伤亡！



二、逆风而行，爱岗敬业相互关怀

“省政府应急办、省三防办、省气象局提醒您：台风影响期间，社会公众务必服从当地政府的防灾部署，避免外出，切勿在狂风暴雨中开车、奔走，留在就近的安全场所躲避；远离海边、河边、山边、街边等危险地带；切勿在树木、广告牌、围墙、临时搭建物附近停留，提防高空杂物坠落伤人”。台风来临之前，每一位珠海市民都收到这类信息。台风天避免外出，切勿在狂风暴雨中开车、奔走已是常识。但对部分银行员工来说，由于工作性质，不得不逆风而行，坚守岗位，暂时将个人安危置之不顾，舍小家，顾大家。

台风肆虐时，车队司机马俊兵正在保障行领导出差广州，留下妻子和九个月的孩子在家。妻子来电告知家里已成重灾区，马俊兵内心万分着急，但一直沉着冷静坚守岗位。顺利完成各项保障任务回到家已是当晚深夜，马俊兵才发现阳台大窗户被整体吹走，房间两扇窗户受损，空调也已损坏，部分家私严重水浸；物业公司工程组吴晓村作为窗户抢修的

主力，一直奋战在大厦各楼层。为了避免玻璃碎片被风吹下伤到同事，吴晓村来不及带上施工手套，徒手将残存的玻璃碎片从窗框上取下。同事的人身安全保障了，可玻璃碎片却将吴晓村的手割出一道道口子，鲜血直流；信息科技部副总经理杨京健冒着台风赶往机房应急处置，浑身湿透，眼镜也被大风吹跑；信息科技部研发中心许泽敏主动参与故障处理工作，连续工作长达30多个小时；远程银行中心廖兰怀孕8个多月，挺着大肚子从早上8时工作到下午6时，期间多次被劝离单位，但始终坚守岗位；办公室汪红、崔燕媚为保证与监管部门的信息报送通畅，一直到凌晨才离开办公室；湾仔支行行长宋强在得知网点因电线短路引起火灾时，马上驱车前往网点。车辆因路障无法驶近网点，宋强浑身湿透徒步前行；珠海管理部管理团队张永祥、陈星文、马丽紧密监控网点动态，安排网点应急事项，在窗户被吹破时抢搬档案资料，坚守至半夜；而行政安保部管理团队龙强、孙浩、刘伟更是统筹全行的抗风救灾，运筹帷幄，事无巨细，通宵值守。

台风无情，华润银行有爱。在强台风面前，我们不仅逆风而行，共同抗风救灾，共同坚守岗位，还互相帮助，相互关怀。远程银行中心庄晓菲已经通宵值班，却克服疲惫，主动提出继续上岗，保障西区同事安全撤离；90后小同事曾嘉鑫因担心要去停车场挪车的同事林惠如的人身安全，主动充当“护花使者”，两人被横风暴雨淋得全身湿透，其他同事赶紧为他们寻找替换衣物、暖风设备，递上热茶；全市交通中断，没有车的员工无法返家，运营管理部曲梓诚主动提出开车送住在市区不同方向的五位同事回家。原本只需1个半小时的路程，由于疾风暴雨，道路阻断，曲梓诚走了4个小时，终于把同事都安全送达。虽然车出现了多道划痕，也让在家的妻子担心不已，但曲梓诚倍感欣慰。

在台风灾难面前，华润银行员工爱岗敬业、互帮互助、彼此关怀，拼搏勇敢得像一位战士，温暖温馨得像一家人。

三、灾后重建，志愿践行社会责任

珠海是一座有爱的城市，“天鸽”过境后，珠海市政府向全体市民发出倡议书，倡议市民奉献爱心，积极参与交通疏导、道路清障、垃圾清扫等志愿活动，重建家园。珠海各组织、企业、市民纷纷迅速开展救灾复产志愿服务，全市超万人投身志愿服务。

华润银行作为珠海的法人银行，同样是一家有爱有为、积极践行社会责任的企业。台



风过后，总行工会、总行团委发出《关于号召在珠全体员工参与台风过后恢复生产生活秩序的倡议书》，倡议各单位、各组织发起志愿活动，积极发动员工参与全市生产生活恢复义务劳动。员工纷纷响应号召。总行部室员工、珠海管理部在做好本单位抢险处置工作的同时，组织党员志愿者对吉大街道人行道、停车场以及社区活动中心等市民百姓出行较密集的区域进行清障义务劳动，赢得路人纷纷赞誉。各党支部党员、各网点员工也以各种方式积极投身全市灾后抢险救灾义务劳动中，主动为环卫工人、救灾官兵送水送餐，自带工具就近参与清障劳动，将饮水机及纸杯移至网点门口以便为附近劳动者饮用……在珠员工尽绵薄之力，为重建美丽珠海贡献了华润银行的一份力量。

“天鸽”给珠海带来了重创，给银行的财产带来了损失，却让华润银行人在困难面前更加爱岗敬业、勇敢拼搏、团结一心，众志成城。管理层周密部署台风应急预案及灾后重建工作，员工主动抗风救灾、坚守岗位、互帮互助、相互关怀，全员积极主动投身城市灾后重建，彰显了华润“务实、专业、协同、奉献”的企业精神。有这样的组织，有这样的员工，有这样的精神，华润银行一定能创造更优秀的业绩，创造更美好的未来！



我和华润的故事

郑立群 / 惠州分行公司金融部

有人说，工作是财富、知识、经历、阅历的积累。在积累的过程中，我们也在工作中实现着自己的成长与成功。从学生时代到工作岗位，我们最大的时间板块投入在工作当中。在华润工作的这些年，我也走出了自己的职业足迹，与华润有了一段又一段平凡又别致的故事。

2013年 · 初识

2013年7月12日，我与华润的故事正式开始了。在家人的陪伴下，我来到美丽的海滨城市——珠海，签下了人生第一份合同，开始了一个多月的华润集团训练营的生活。在这段时间，和华润集团旗下各利润中心的新员工一起学习华润文化，为踏入职场做足功课。我深刻感受到“坚持很难，坚持住很美”的道理，并喜欢上华润深厚的企业文化。

2014年 · 融入

2014年，我来到了全国最适宜居住的城市——惠州，很幸运地加入了惠州分行筹备组。在惠州分行筹备期间，我负责综

合员的工作，学习了各类文书的写作与处理，提升了自己处理繁琐事务的能力，学会更有效地对自己的工作进行统筹安排。通过多次参与筹备组的重要会议，我更加了解分行发展的最新动态，快速拓宽了自己的知识面。工作由生疏变得熟练，同事从陌生变得亲切，我也慢慢从闷头做事学会合作协同，逐渐看到了自己平凡工作给企业带来的点滴价值，也看到了银行人身上爱岗敬业、攻坚克难的职业精神面貌。这一年，我快速融入，快速成长。

2015年 · 基石

柜面的工作经验对于一个银行人的重要性不言而喻，通过这个岗位，可以全面了解到银行第一线的业务运作，了解各类监管和作业要求，树立风险合规意识，接触各种各样的客户，提升服务能力等等。2015年，我加入运营这个快乐的大家庭，这里有很多年轻的小伙伴，大家都刚毕业不久，充满了朝气和激情。立足工作岗位，我们不断提升服务质量，提升待人理事的工作技巧；做到精准、合规操作，严肃对待每一项业务操作

流程；不仅遵章行事，更善于钻研每项业务潜藏的逻辑和风险。

运营部对外需要满足现场客户的金融服务需求，对内需要与客户经理紧密协同为客户提供优质服务，在锻炼自己综合能力的同时，我也与客户和各条线同事建立了良好的关系。运营部内部曾举办的“天使活动”等团队活动，让我记忆犹新。

“天使活动”里每个人都会抽到自己的天使对象，并将根据对对方的了解，精心准备一份礼物。当时我送给我的天使对象敏姐的照片球，至今还摆放在她的桌面上；我也收到了我的天使林琛亲手制作的柚子茶，那酸甜的味道至今难忘。

柜面业务不仅是银行业务的基础，也是我职业生涯不断发展的重要基石，这里学习到的业务基础知识和锻炼的职业素质都对我产生了深远的影响。

2016年 · 转变

2016年，我在柜台工作接近两年了，对个人、公司业务也有了清晰的了解。我在分行个人营销活动中，取得前三的优异成绩，在工作的接触中，我发现营销是我的职业兴趣所在，并且非常期待这项工作中重重考验带给我的能力提升。作为营销岗的业务人员，需要面对客户，了解客户的需求，并将适宜的产品精准营销给客户，让对方接受我们的产品方案，也需要面对中后台，积极沟通业务情况。这个岗位非常锻炼个人的综合能力。在个人业务和公司业务中，我选择

了公司业务，它需要更加全面的金融知识体系，也意味着更多的自我挑战。自从认定了公司业务方向，我便向行里申请了岗位调动，积极争取机会，也很幸运地得到了锻炼自己的机会。

2017年 · 挑战

自从加入了公司条线，发现需要学习的知识很多，是一个全新的开始。每次接触业务，便需要自己全身心地去做处理，制定符合客户需求的方案，尽职调查客户情况，不断跟客户沟通，上报风险部门后积极沟通情况；放款环节更牵涉方方面面，跟客户沟通放款前落实条件，办妥抵质押手续、面签合同；贷后需要主动关注客户情况，了解客户最新动态，做好贷后检查工作，落实贷后要求。面对巨大的工作量，我也常和同事们一样加班加点，但每每能及时保证客户的需求落地，那种满足感也充盈内心。此外，作为一名业务人员，更需要积极走出去，认识更多的人，多交流，主动寻求合作机会。

如今，惠州分行从当初8个人不断壮大到现在的90余人，我有幸能和分行一起成长，见证分行一步步发展壮大。我从分行筹备组的综合员岗位、分行运营的柜员岗到现在的客户经理岗，一路上不断学习，不断成长，希望今后在惠州分行能够实现自己更多的价值创造。成就更好的自己，建设更美的华润，我和华润的故事仍在继续。📍



用真诚之心铸就美丽人生

——记中山分行营业部员工郑秋雯

赵婕 / 中山分行法律合规部

“认真的女人最美丽！”这是客户和同事们对她的一致评价。她以真诚的笑脸、热情的话语、周到的服务让客户倍感温暖亲切，并不断以自己的阳光心态和实际行动感染并带动周围同事共同努力。她，就是中山分行营业部员工——郑秋雯！

一、微笑服务，用真诚赢得客户信任

理财经理好比是银行的一张移动名片，给客户留下的印象往往直接影响着客户对银行的信任程度，因此，郑秋雯深知自己担负的客户服务工作的重要性。中山分行营业部位于利和广场商业中心，每日都有各式各样的客户前来咨询、办理业务，郑秋雯多年如一日，始终在业务一线以热情的微笑、真诚的态度服务每一位客户。

一天下午，一对穿着朴素的夫妇看到银行门口电子显示屏上的理财资讯后走进了营业厅，神色略带犹疑和防备，郑秋雯看到这一幕，面带微笑热情地在大堂门口接待了他们。刚开始与这对夫妇交谈时，他们表现得十分谨慎保守，话语简短，不愿透露过多的个人信息，将信将疑地看着理财产品的宣传

折页。郑秋雯看出了客户的担忧和疑虑，她并没有因此而打退堂鼓，而是用一贯的微笑化解了冰封局面，她耐心地向客户介绍了我行理财产品的种类，并详细地给客户解释了不同产品的特点和适应客群，在听完她专业地分析后，客户渐渐地由防备转化成了信任。在了解到他们以往的资产配置情况后，郑秋雯向他们介绍了一款适合的理财产品，客户十分认可，隔天便从距离银行近30公里的小榄镇驱车赶到营业厅，由他行转入资金购买了该份理财产品。虽然客户住所距离营业网点较远，但他们已成了营业厅的常客，每一次郑秋雯都会微笑着在门口迎接他们，并提前给他们准备好资料，节省办理业务的时间。从不愿多说，到对郑秋雯畅所欲言，她的微笑与真诚，成为了和客户沟通的最好语言。

二、以客户为中心，为客户量身定制理财方案，提升增值服务

某天，一位客户从朋友处得知华润银行推出了一款产品收益比较高的新客户专享理财，于是来到营业网点咨询。郑秋雯热情地

接待了她。但客户得知该款产品的最高购买额度只有20万元后，连连表示可惜，因为她有500万流动资金希望用以理财投资。郑秋雯在详细询问了客户的基本情况及理财需求后，专业地向客户推荐了另一款支取灵活，收益率根据存放期限而变动的产品，并根据客户的风险承受能力，为客户量身定做了一整套资产配置方案以供参考。通过郑秋雯专业化、系统化、个性化的服务，客户欣然接受了产品和方案，即刻转账购买了产品，并按郑秋雯建议配置了保本型基金和资管计划，成为了钻石客户。满足客户，快乐自己，郑秋雯一直将满足客户的需求作为自己的价值追求，专业、专注、专心地提升客户增值服务，受到客户一致好评。

三、不惧环境艰苦，完成代发工资任务

中山分行大部分代发薪客户是大涌镇的红木家具厂的员工，厂里的环境非常恶劣，飞扬的木屑、刺鼻的油漆味、漫天的灰土还有嘈杂的噪声等等都是工人们司空见惯的常态。为了完成代发薪任务，郑秋雯并没有因



郑秋雯

这样恶劣的、甚至有害身体健康的工作环境而产生畏难和抵触心理，不管是炎炎烈日还是凛凛寒风，她和柜台同事一次次走进土屑混杂的厂里，上门为员工开卡。有时尘土太大、气味太重，甚至被熏得眼泪直流，她也没有退缩，而是带着口罩，继续工作。郑秋雯坚持不懈的敬业精神也深深感染了同事，在她和同事们的努力下，分行营业部完成了上千户的代发薪任务。

四、亦师亦友，引领伙伴共同进步

礼仪和服务是对银行从业人员最基本的职业要求，作为岗位的标杆，郑秋雯会对中山分行营业部每一位新入职的前台和柜员进行培训，为大家讲解基本的礼仪规范、服务准则及业务知识。针对少数业务不熟悉的同事，郑秋雯会利用自己的工余时间对其进行一对一的辅导，并通过结对帮扶等方法，营造互帮互助、共同进步的和谐工作氛围，调动大家的工作热情与积极性。在郑秋雯的引领下，营业部的整体服务和业务水平都得到了显著的提高。面对众多的褒奖和赞许，郑秋雯却始终保持谦虚，一直默默的用行动鼓励、帮助和支持身边的同事，带领着大家共同成长和进步。

面对形形色色的客户，面对辛苦的工作岗位，面对激烈的竞争环境，郑秋雯从不喊累，从不退缩，从不放弃，她一次又一次地给客户带去微笑和服务，为同事带来活力和帮助，不断用她最真诚的心，在平凡的岗位上，书写着最美丽的人生！



生活是什么

林琛 / 惠州分行营业部

生活是什么？

就像这一天，晨光明媚，午阳斑驳，落日余晖，时光与世界的变，引人感官的迁。在我的认知里，生活就像数学教科书里提到的概念——集合，包罗万象，不仅有珠光翡翠绫罗绸缎，还有一不小心就伤了人都玻璃渣子以及沾满鲜血的烂裙角，但是，我们总还是憧憬着美好，不论生活泼给我们的是润物杏花雨，还是老妪洗脚水，我们都不能丧失对于生活的希冀。

如果不能放下手头的事情，包括一切社交娱乐APP，你无法在这样一个燥热不安夜里，静下心来，摒除杂念地读完苏童的《夏天的一条街道》。生活如此匆忙，时时面对击溃你的挑战，何来闲情逸致读这种不带功利作品？你会诧异为何小小的事物居然能够让他像一个初恋少女一样带着天真羞涩地喃喃自语，好似并不与我们同处这一个越来越快的时代。你也会感慨，不为生活所迫的矫揉造作谈何容易。却不知，豆瓣里对于苏童作品的评价都有一个共同的声音——他像在一片幽暗里徐徐讲故事，带着针慢慢刺破读者的肌肤，开始没有知觉，到后来就觉得真的痛。当一个人面对生活，真正的纯真，不是久居两耳不闻窗外事的象牙塔，而是在纷纷扰扰的世界里，看透了一个社会，一处环境，一族群体，一种心境之后，仍愿意去诠释美好。就像沉淀过的水才更清澈，拨过牙后的糖才吃得香。于是明白，生活是粗茶淡饭，菜根也香。

若是随波逐流，在利欲熏心的大氛围里，你也无法体会三毛所热爱的拾荒生活。人的眼眸与耳识总是停驻在俗世的繁华上，并许以自己光鲜亮丽的外表和理想，年少的三毛却对着作文老师二度表达对拾荒的热爱，并在现实生活中付诸行动，结识了兴趣爱好相同的荷西，铸就了撒哈拉沙漠的风景，也将这个理想坚持到她一身终结，读者不禁会问，是生活所迫以此为生吗？不是！三毛家境优越，父亲更是成功的律师，然而丰裕的生活并没有让她迷失对生活的认知和追求，对于拾荒，她说“我有一天长大了，希望做一个拾破烂的人，拾荒的趣味，除了不劳而获这实际的欢喜之外，更为吸引人的是一份未知，在下一分钟里能捡到什么东西谁也不知道，是没有终止没有答案也不会有结局的迷”。我不仅唏嘘，世俗的眼光对于基层岗位的人还会带着一种轻视，如何能像她一样敢大声呼喊，并以实践和书写来阐释拾荒这种人们眼中卑贱的生活，但是正如眼光粗鄙的人看不见真正的美好一样，三毛用拾荒将人们所遗失的美好，一点一点找回来，找到心灵的依托和生活的信仰。生活，也是一种无畏的热爱。

对于生活，最震撼我心的，是加缪笔下的西西弗。过于热爱人间的西西弗迟迟不愿皈依地狱，得罪众神，众神便惩罚他将巨石推上山顶，由于重力，石头每每都会滚落回山脚下，身处异世的西西弗，没有任何选择，只有那个陡坡和那块巨石。日复一日，年复一年，西西弗陷入了无限苦难的恶性循环里，每天重复着同一个动作，高举的僵硬双臂，贴着巨石的劳累脸颊，浑浊的汗水混杂着泥土将其与巨石融为一体，我们不能体会西西弗每一次转身重新下坡去推动巨石的感受，苦难不断循环，他完全明白自己的痛苦的人生，但是他并不停歇，他开始将一次又一次无休止的推动巨石当做对命运的反抗，他开始将推动巨石当做自己专注的工作，他超越了自己的命运，超越了众神的束缚，他比他推动的巨石更加坚硬，他是自己生活的主人，巨石还在滚动着，西西弗继续坚持着，每一次的付出，无疑是内心的再一次充实。生活的本质告诉我们，命运大都是悲剧，但是不为了某种偏见、某种眼光地活着，才不会被落上枷锁，奋起反抗一切苦难，才能不被命运主宰，才能描绘自己的生命经历，成为自己生活的主人。

生活就是你手中一盒彩色蜡笔，你选择什么颜色什么图案，便会绘出什么风格的图景。但是生活的意义，却远不止那么多……



致生日，365天中属于自己的一天

王芳 / 深圳分行运营管理部

女儿18岁了，突然之间就感觉她更懂事贴心了。

一天晚上，她没有任何征兆地突然宣布：

“妈咪，今年你的生日晚会，我来策划！”

她望着我，眼中溢满了爱，还有些许自豪。

“谢谢宝贝！我太感动了！”我展开双臂，深深拥抱了她一下，然后重重地拍了几下她的后背，这个动作更像电影中患难与共的兄弟，传递着生死之交般的信任：

哥们儿，好样的，生日这件大事就交给你了！

那天晚上，我失眠了。

思绪在漫漫长夜中，微波似荡漾着，温柔而又绵长。

我思念着已离开我5年的母亲，我回忆着母亲向我讲述的关于我出生时的点点滴滴。

我出生在文化大革命期间的农村，日子贫穷紧巴。母亲生了我们兄弟姐妹九个，大的小的嗷嗷待哺，吃不足，穿不暖。别说过生日，就是哪天出生的，母亲都记不清楚。

那一年，我7岁，刚上小学，班里有个同学很神秘地给我说她今天过了生日，于是到了晚上，我好奇地去问母亲：

“我是哪天出生的呢？”

“你是后六月出生的。”

“什么是后六月？”

“就是那一年很长，有十三个月，其中六月过了两次，你是在第二个六月出生



王芳与女儿合影

的。”

“那么是哪一天呢？”

“应该是阴历的十二吧，记不清了。”母亲尽管很努力去回忆，依然不能肯定。

“具体时间呢？”我不满足地继续追问着。

“天还是漆黑的，你大伯与堂哥就在窗外推磨磨粮食，我痛得不好意思哭出声来，只好在床上抱着一个四条腿的木板凳，煎熬着等着你父亲，他去东村找接生婆了，后来，你出生了，天也就亮了。”

我边听边想象着那个一圈一圈摩擦着的石磨，轰隆隆……轰隆隆……伴奏着我的第一声啼哭。

“那你能给我过个生日吗？”我小心翼翼地请求着，有点害羞。

“好，生日那天我给你煮个鸡蛋吧。”劳累的母亲一向脾气不好，但那一天出奇地温柔，我感动了好久。

我一天天地盼望着生日的到来，但母亲终究还是忘了，没再提起。

第二年，我决定自己给自己庆祝生日。这是一个很重大的决定。我激动了好几天。

那么，到底哪一天是我的生日呢？从母亲的口中，我依然不知生日的具体日期，算了，自己掐指推算吧。于是，我为自己选择了一天，并邀请了我的三姐加入。

“我们俩互相给对方庆祝生日如何？”

三姐比我大四岁，在这个大家庭中算是同龄伙伴了。

“好啊！你过生日时我给你庆祝，我过生日时，你再给我庆祝。”三姐被我的浪漫想法感染了，立刻兴奋起来，一拍即合。

于是，在这个大家庭里，我们俩有了属于自己的幸福小秘密。

贫穷的日子一天重复着一天，从365天中选择一天，让它属于自己，并为它命名为自己的生日，让这平常的一天充满浪漫的色彩，这是一件多么有意义的事。

在号称东方小巴黎的哈尔滨读大学时，美丽的欧式建筑再次激发了我的浪漫情怀。

大二那年，突然有了为自己开个生日晚会的念头，于是，在全班同学的热情参与下，上百人参加的生日舞会轰轰烈烈地开始了。

在学校一间100多平的大教室里，气球、彩带、蛋糕、炉子上现煮的滚烫的咖啡。摇曳的烛光下，浓郁飘香的咖啡中，悠扬的舞曲一首接着一首……

波澜不惊的日子，总要为自己做点什么，在人生的色彩簿上多抹上浓郁的几笔，回忆

的时光才会像多年的陈酿，绵延留香。

我庆幸自己能有这样小资而又浪漫的情怀，让我的人生不留缺憾。

女儿悄悄地开始准备着。

门铃响起时，女儿总是第一个跑过去接快递，然后迅速地把快递藏到自己房间里。

“妈咪，你不要偷拆我的快递呦。”

“好好好，保证不拆。”我幸福地看着她谋划着一场大盛会，享受着被重视的感觉。

女儿同时不忘指挥着爸爸、弟弟。

“爸爸，你别忘了送妈妈礼物。”

“弟弟，妈妈要过生日了，你要帮我忙的。”

我也积极配合着为生日晚会增添色彩，刚上了两节吉他课，那就为自己弹首生日歌吧。这个想法得到女儿的大力支持，尽管工作忙到天昏地暗，睡觉前，我还是坚持练一会儿吉他。

一场充满神秘充满爱的生日晚会悄悄拉开了帷幕。

女儿用一天的时间在布置生日晚会现场，打扫卫生，订花，订蛋糕，打气球，扎彩带。

当我走进家门，走廊、客厅、餐桌、卧室，到处挂满粉白相间的气球，墙上挂满祝福的卡片，玫瑰灯闪耀着温馨浪漫的光。我戴上公主般的生日帽，在女儿与儿子温柔祝福的目光中，巡视着我的童话王国。

整个晚上，空气中都荡漾着甜蜜的爱的气息，我度过了一个梦幻而又温馨的生日。我深深地拥抱着一双儿女，感谢他们为我所做的一切。

我曾看见过珠穆朗玛峰夜空上美丽璀璨的星河，星河中密密麻麻的星星，蓝宝石般的熠熠发光，每颗星星都争先恐后地努力发着光，唯恐被星河淹没。

我们自己又何尝不是一颗努力发光期望被别人看到的星星呢，每个人的心中又何尝不想成为星河中最亮的那一颗？

我们可能平淡无奇，可能碌碌一生，但是，每个人却都拥有那个365天中唯一属于自己的一天，就让我们珍惜这365分之一的时光吧，让这一天的自己成为星河中最大最耀眼的那颗。

任时光匆匆，任潮起潮落，无边人海中请珍爱独一无二的你！



虹

赵婕 / 中山分行法律合规部

雨后晴空现彩虹，垂挂天际似大弓，
蓝天白云七色弄，凡人抬眼皆叹咏。
华染岐江溢彩龙，横跨新城接水通，
祥瑞新区发展重，润泽香山满苍穹。



西江月

邓筱川 / 广州分行营业部

窗外山岭依稀，飞雪雾气朦胧。
几声惊雷忽鸣动，惊起狂风，风劲动帘栊。
泱泱难调琴瑟，悻悻谁寄题红。
玉人可在谢桥中，执手翩纤，相伴舞秋风。