光大家园

EVERBRIGHT HOME
2016. 7 总第132期 volume No.132

Bank 中国光大银行

本期策划

使用比拥有更重要
打造共享经济时代的开放金融

高层声音

集团党委集体接见全国先进基层党组织韶山光大村镇银行党支部

阳光服务

把服务调在阳光波段

京内资准字1416——L0056号
内部资料 · 免费交流

《云雾缭绕》南宁分行 骆琰

卷首语
From the Editor

普惠金融　光大未来

今年1月，国务院发布《推进普惠金融发展规划(2016—2020年)》，首次从国家层面确立普惠金融的实施战略，鼓励金融机构借助互联网等现代信息技术手段，打造互联网金融服务平台，为客户提供全方位金融服务，拓展普惠金融服务的广度和深度。

在国家“十三五”规划中，也明确提出要发展普惠金融，提高金融服务实体经济的效率。作为国家战略写入五年规划，充分体现了国家对发展普惠金融的高度重视。

银行作为服务型企业，积极推进普惠金融，为更广泛的社会大众提供优质、高效的金融服务，不但是履行社会责任的体现，也是自身经营工作的题中应有之义。

近年来，光大银行积极响应国家号召，大力推进普惠金融，在互联网金融、小微企业服务等方面推出了一系列广受欢迎的产品和服务，得到市场和客户的广泛好评。以云缴费为例，这一开放式便民缴费服务体系，经过多年的成长，目前已经覆盖全国31个省，近300个城市，服务覆盖5亿人群，缴费项目包括了水、电、燃气、教育、手机话费、公交卡充值、网络宽带等700余项，2015年交易笔数1.3亿笔。通过开放、合作、共赢的金融服务模式，向全国主流的百余家知名支付公司、电商、银行等机构输出缴费业务，规模居全国第一，成为我国最大的开放式缴费平台。

云缴费的推出与成功，正是我们实践“互联网+开放”普惠金融服务战略的典型案例。水、电、燃气、通讯等各种缴费服务，虽然每笔金额都不大，但却关系千家万户，是让金融“惠”入平常百姓家的重要实践。运用互联网思维，利用互联网技术，建设可为社会最广泛群体提供服务的金融体系，真正实现便民服务，最好地体现了普惠金融的本质。

唐双宁董事长在《中国光大银行2015年社会责任报告》致辞中写道：“以天下之责，发创新之力，顺协调之愿，秉绿色之需，助开放之势，守共享之本，此乃光大独善兼善之道。”促进金融服务为更多的客户共享，这正是光大银行积极发展普惠金融的社会意义。

在国家战略的指引下，在全体光大人的共同努力下，光大银行的普惠金融事业必将不断收获新的硕果。

《光大家园》编辑部

目录

Bank 中国光大银行

Content

2016 年第 7 期 总第 132 期

刊头题字 中国光大集团股份公司、
中国光大银行董事长 唐双宁

编 委 会

主 任 Director
张金良 Zhang Jinliang

编 委 Members of Committee
马 腾 Ma Teng
李 杰 Li Jie
张华宇 Zhang Huayu
卢 鸿 Lu Hong
武 健 Wu Jian
伍崇宽 Wu Chongkuan
姚仲友 Yao Zhongyou
蔡允革 Cai Yunge
黄海清 Huang Haiqing

主 编 Editor-in-Chief
蔡允革 Cai Yunge

责任编辑 Editor in Charge
韩青会 Han Qinghui
金立新 Jin Lixin
任德军 Ren Dejun

编 辑 Editor
武 昊 Wu Hao

编印单位：中国光大银行股份有限公司
地 址：北京市西城区太平桥大街25号
邮 编：100033
电 话：(010) 63639730
电子邮件：cebhome@126.com
home@cebbank.com
电子刊地址：
http://www.cebbank.com/site/qkdy_/gdjy79/index.html
印刷单位：北京宝隆世纪印刷有限公司
发送对象：辖属分支行

封面、封底《祁连漫坡》 北京分行 王晓佳
封二 《云雾缭绕》 南宁分行 骆 琰

编读往来 LETTERS

4 就这样相遇 北京分行 沈晓颖

高层声音 VOICE

5 集团党委集体接见全国先进基层党组织韶山光大村镇银行党支部
6 我行召开 2016 年年中工作会议 总行办公室 供 稿

本期策划 PLOT

8 使用比拥有更重要 打造共享经济时代的开放金融 总行电子银行部 供 稿
12 光大云缴费重磅升级 便民缴费白皮书引领普惠金融新深度 总行电子银行部 供 稿
14 借云缴费之力 撬开商户合作之门
——国家电网项目营销案例 南京分行 供 稿
16 深圳分行“华润燃气”项目案例分享 深圳分行 供 稿
17 普惠金融 光大未来 总行电子银行部 供 稿
22 我行云支付网购交易量突破 2000 亿元 总行电子银行部 供 稿

金融创新 FINANCIAL INNOVATION

23 我行私人银行荣获“最佳私人银行”“最佳创新银行理财产品”两项大奖 总行零售业务部 供 稿
24 汇聚一堂话创新
——2016 年度全行创新联系人培训大会召开 总行战略管理部 供 稿
25 上海分行成功落地系统内首笔中央财政非税收入收缴电子化业务 总行公司业务部 供 稿
26 创新服务方式 助力经济发展 太原分行 供 稿

好做法好案例 TALK

27 我行助力国家低碳工业园区发展 总行公司业务部 供 稿
28 “三个金融” 精彩纷呈
——广州分行参展第五届中国（广州）国际金融交易·博览会 广州分行 供 稿
30 韶山光大村镇银行“两学一做”学习教育纪实 总行党务工作部 长沙分行 供 稿

理财有道 FINANCIAL PLAN

33 圆梦高考 让梦飞翔
——海口分行举办 2016 年高考志愿填报指导会 海口分行 供 稿
34 金牌理财师 广州分行 许秋莹

第三只眼看光大 REPORT

36 媒体看光大 总行办公室 供稿

阳光服务 SERVICE

39 把服务调在阳光波段 南宁分行 谭芳玲
40 客户的小事儿 就是银行的大事儿 贵阳分行 杨翰文

论坛 FORUM

41 遵循资本轮动逻辑 挖掘价值洼地 总行资产管理部 滕 飞
43 关于二级分行发展投行业务的思考 长沙分行 李黎帆

光大故事 STORY

46 根植红色圣地 掀开筑梦新篇章
——写在遵义分行成立一周年之际 贵阳分行 供 稿
48 姥爷给我的一封信 厦门分行 李思炜
50 遇见更好的自己 杭州分行 万晓华

青春风采 ELEGANT APPEARANCE

52 杭州分行举办“迎七一建党节”阳光益行活动 杭州分行 供 稿
53 比知识 赛技能 拼功 选能人
——武汉分行举行 2016 年技能及业务知识全能竞赛 武汉分行 供 稿
54 光大集团驻琼企业第二届“阳光少年夏令营”第一期结营 海口分行 供 稿
55 九鲤溪户外拓展
——福州分行 2016 年柜台经理户外拓展培训纪实 福州分行 供 稿

人文光大 CULTURE

57 风吹两岸稻花香 黑龙江分行 宛凌迅
59 享受夏时光 长春分行 孙 辉

生活主张 LIFE

61 巴斯古城 厦门分行 马建安
62 诺玛阿美 昆明分行 张 佳

阳光宝贝 SUNSHINE BABY

63 我是爱笑的小宝宝 北京分行 李 鹏

妙语生花 MESSAGE

64 妙语生花 《光大家园》编辑部 组 稿

封三 党与我们
——献给建党 95 周年 总行党务工作部 供 稿

就这样相遇

北京分行 沈晓颖

不知道从什么时候开始，看到年轻同事那一张张稚嫩的脸庞便会偷偷地感到欣慰。其实算来，年龄不过相差三五岁，可在他们的脸上分明写着对未来生活的憧憬和无畏。他们勇敢地面对一切挑战，向着胜利的顶峰不断前进。翻开《光大家园》，同样能够看到无数闪耀活力的眼神、灿烂的笑容、挺拔优雅的身姿，看着这些洋溢着青春活力的身影，心底便会产生一种恬然的喜悦，无穷的能量在身体里缓缓涌动。

在这一方幸福的“家园”里，还有一个未被剪裁的精致世界，可以带着我们全情投入，骄傲地沉醉其中。在时间的匆匆流逝中，我们这群孩子不断地在这里相聚，然后离去。但生命的意义已然因此不同。大家相聚在这里，在想要、想说、想形容的时候，找到这一片虽小却自由的领地，在其中绘生活、评古今、品服务、谈创新，在这里安静地行走，真实而直接。用心去倾听，用情来记述，正能量充满了我们的工作与生活。

欢乐的时光给人的感觉总是转瞬即逝。上一秒，觉得一切仿佛还在眼前，可当一切还没有走远时，它们却即将在阳光的抚触下变成微微黯黄的无声影像。于是，当世界无声地后退时，我们将发现能在明媚如白昼却也脆弱得无法挽留的青春里，有过为之付出并坚持的一方净土，这是件怎样值得快慰的事情啊。正如随意翻开《光大家园》，却不期闻到了曾经置于其中的笔墨馨香，将我们拉回了记忆的过往。然后，听到心底清晰的呼唤：你好，《光大家园》——我曾经坚定守护的一方乐土。

相遇如歌，相知如诗，让我们一起倾听花开的声音……

本文配图由青岛分行刘海峰提供

集团党委集体接见全国先进基层党组织韶山光大村镇银行党支部

6月28日，集团党委在光大中心集体接见了全国先进基层党组织——韶山光大村镇银行党支部。集团党委书记、董事长唐双宁，集团党委副书记朱洪波，党委委员郭新双、刘珺、张金良、谢志斌参加。

唐双宁代表集团党委对韶山光大村镇银行获得的荣誉表示热烈祝贺，对其所取得的成绩给予充分肯定。他指出，韶山光大村镇银行党支部被中央授予“全国先进基层党组织”称号，这不仅是韶山光大村镇银行党支部的光荣，也是光大集团近两万名党员、六万多名员工的光荣。感谢他们为加强基层党的建设作出的努力，感谢为领袖家乡人民提供了优质的金融服务，为光大人争了光。

唐双宁指出，十八大以来，以习近平同志为总书记的党中央高度重视党的建设，“四个全面”战略布局中最根本的是全面从严治党，陆续开展了“党的群众路线教育实践活动”、“三严三实”专题教育、“两学一做”学习教育等一系列党内教育实践活动。集团系统应高度重视并切实加强党建工作。基层党组织是党全部工作和战斗力的基础，是落实党的路线方针政策和各项工作任务的战斗堡垒。韶山光大村镇银行党支部被中央授予先进基层党组织这一荣誉来之不易，希望大家珍惜荣誉，再接再厉，加强党的建设，做好业务工作，服务韶山人民，继续树立好的榜样，继续发挥先锋模范带头作用，不断取得新的突破，为巩固党的执政基础作出更大贡献。

唐双宁指出，目前，集团党的基层组织建设方面还存在薄弱环节，韶山光大村镇银行党支部为全集团树立了一个基层党建方面的正面典型，集团和银行党务工作部要借此机会在开展“两学一做”学习教育中加强宣传引导，用先进的事迹感染人、用进取的精神激励人，更好地发挥先进典型的引领、示范、教育作用，带动全系统的基层党建工作，提升集团党建工作水平，以党建促发展，努力把光大集团建设成为一流的金融控股集团，为党的建设和国家的改革发展做出贡献。

韶山光大村镇银行自2009年成立以来，得到了各级领导高度重视和大力支持。几年来，韶山光大村镇银行带着为领袖家乡办实事的朴素感情，坚持“立足三农，服务韶山”的服务宗旨，帮助当地农民脱贫致富，支持农村企业和特色产业发展，真正办成“韶山人自己的银行”。盈利能力持续增长，风险管控日趋完善，基层党建能力不断加强，实现了经济效益和社会效益的“双丰收”，政治、经济、社会影响等多个方面，都起到了非常好的示范效应。

韶山光大村镇银行党支部书记罗方科简要汇报了韶山光大村镇银行党建和业务发展情况。他表示，感谢集团党委领导的关怀，一定要珍惜荣誉，以此次获奖为契机，按照集团党委和光大银行党委的要求，继续扎扎实实做好村镇银行工作。同时，结合中央近期开展的“两学一做”学习教育，将业务发展和党的建设紧密结合，做到“两手抓，两促进”，将基层党组织建设工作推向一个新高度，促进各项工作取得新成绩。

（本文摘自《光大报》总第639期）

我行召开2016年年中工作会议

唐双宁董事长作重要批示 张金良行长作工作报告

总行办公室 供稿

7月28日，我行在京召开2016年年中工作会议。唐双宁董事长就会议作重要批示，张金良行长作工作报告。

唐双宁在批示中指出，上半年，光大银行实现持续稳健发展，主要业务指标增幅位居可比同业前列，希望银行要保持战略定力，“不忘初心，继续前进”，抓好业务发展、增收节支、风险防控、深化改革、“特色党建”五方面的工作。

张金良代表银行经营班子作了工作报告，总结上半年经营情况，分析当前经营形势，部署下半年重点工作。他指出，上半年，面对严峻复杂的经营环境，在集团和银行党委、董事会的坚强领导下，全行以“两学一做”为动力，按照年初工作会议部署，对标同业，稳扎稳打，较好完成各项任务，主要经营指标符合预期，整体经营呈现稳中有进、稳中向好的局面。张金良强调，下半年，全行要努力保持上半年良好发展势头，坚持“综合化、特色化、轻型化、智能化”转型方向，全面对标同业，稳增长、调结构、防风险、树品牌、增效益，持续提升我行市场竞争力。

马腾副行长主持会议并作总结讲话，长沙、石家庄、北京和南京分行作了典型发言。专职董事，行领导；各分行，总行各部室、中心，金融租赁公司、光银国际、消费金融公司筹备组主要负责人出席会议。 银监会、汇金公司和集团有关领导应邀出席会议。

PLOT 本期策划

在共享经济时代，我行在互联网金融领域选择了开放金融作为发展策略。随着2014年正式推出“云缴费”品牌，标志着我行互联网开放金融战略正式确定。云缴费是目前我行互联网金融布局的重要亮点，也是目前商业银行打造开放金融、普惠大众的典型案例。近5年，云缴费年均服务人次增速95%，2015年服务人次达1.3亿人次，交易金额年均增速高达158%，2015年达到220亿元，2015年更荣获业内多项大奖。

截至目前，云缴费服务可覆盖约5亿人群，接入近700个缴费项目，合作机构近140家，基于共享创建的朋友圈正在由小变大，影响力也日趋放大。我行希望借助云缴费平台共传开放理念，共享平台价值，共担普惠责任。

《荷舞》集团巡视办 宋文春 供图

使用比拥有更重要
打造共享经济时代的开放金融

总行电子银行部 供稿

如今，无论是在行色匆匆的公交、地铁车厢里，还是悠闲自在的餐厅、商场内，随处可见“低头族”、“拇指族”，他们或者在刷朋友圈，或者通过APP浏览新闻；外出用车，不再站在路边和很多人争抢一辆Taxi，而是通过Uber、滴滴提前预约，还有多种方式可供选择，舒适又节约。是什么促使这些转变？为什么人们都乐于接受？答案很简单，互联网时代已经到来，在信息共享的基础上，生产、生活资源得以共享，社会业态、经济发展模式随之发生巨大改变。细细体味，共享已经无处不在，悄然间改变着每一个人的生活。也就是最近四五年时间，从前完全不敢设想的场景如今不断变为现实。这一切是偶然还是必然？是短期效应还是根本性的质变？笔者希望从源头开始分析。

一、互联网时代是历史发展的必然趋势

生产力决定生产关系，生产关系反作用于生产力，这一基础理论是人类社会与经济发展的源动力。在生产力水平极其低下的早期社会，以手工业为主的农业化生产长期占据主导地位，生产力水平十分低下。人们在自给自足的基础上，通过物物交换满足简单的生存需要。

随着时间的推移，人类使用工具的能力逐渐提升，生产力水平同步缓慢发展，直到18世纪中叶，工业化革命引领人类社会进入崭新的时代，生产力发生了质的飞跃，生产效率得以大幅提高，传统的农耕时代被工业化时代取代，人类社会由此跨入生产力快速发展的新时代。可以说，工业革命是生产力水平由量变到质变的第一次飞跃，人类第一次深切感受到科学技术进步带来的巨大改变。

工业革命后大约两个世纪，历史的钟摆进入20世纪40年代，以计算机诞生为代表的信息化革命浪潮来袭，科学技术的革命式飞跃再次带领人类进入一个全新的时代，它的重大意义在于使人类的生产工具从体力向脑力转变，社会各领域信息收集、处理的速度与准确度发生质的飞跃，推动人类向信息化、智能化社会大踏步迈进。

此后仅仅约半个世纪，20世纪末人类历史第三次科技革命来临，互联网的出现与普及将生产力水平与人类文明程度再次推上一个新的高度。互联网时代的最大变革在于资源与信息前所未有的公开与共享，突然之间，任何时间、任何地点、任何人都可以成为信息的载体，不再局限于固有的信息传送通道，彻底颠覆了政府管理、商业运行及人们的生活、思维模式。电子商务、O2O、区块链、互联网+等都是互联网时代的新兴业态，轻型化、信息化、共享化的发展理念正在逐步改变以农业、重工业为主的传统经济发展结构，互联网时代的到来势不可挡。

在这一变革过程中，社会资源配置将更加优化、生产效率将大幅提升，生产关系的进步将推动人类社会继续迈向下一个科技发展高峰。

二、互联网时代——共享经济的特点

习近平总书记曾指出，我国有7亿网民，这是一个了不起的数字，也是一个了不起的成就。我国经济发展进入新常态，新常态要有新动力，互联网在这方面可以大有作为。要着力推动互联网和实体经济深度融合发展，以信息流带动技术流、资金流、人才流、物资流，促进资源配置优化，促进全要素生产率提升，为推动创新发展、转变经济发展方式、调整经济结构发挥积极作用。不难看出，互联网已成为国家加快经济结构转型、推动实体经济发展的战略重点领域之一。对于各机构来说，要想适应经济新常

我国经济发展进入新常态，新常态要有新动力，互联网在这方面可以大有作为。要着力推动互联网和实体经济深度融合发展，以信息流带动技术流、资金流、人才流、物资流，促进资源配置优化，促进全要素生产率提升，为推动创新发展、转变经济发展方式、调整经济结构发挥积极作用。不难看出，互联网已成为国家加快经济结构转型，推动实体经济发展的战略重点领域之一。

态，抓住互联网时代的发展机遇，首先需要分析互联网时代具备的特点。

互联网时代最大的变革就是信息共享，何为信息共享？微信就是最典型的案例，微信将每个人都变成一个自媒体，都在向外界传递信息并接受信息，使原来信息传播体与接受体分离的模式发生根本变化，这种巨大的变化源于互联网技术带来的快速分享与广泛共享，全民化、社交化、互动化成为信息承载与传播的新特点。在信息共享的基础上，各种生产、生活资料也随之共享，社会作业模式相应变化，经济发展结构实现转型，共享经济渐成气候。总结起来，共享经济特征主要体现在三方面：从人的角度而言，因为众多信息与资源都是公开与共享的，人与人之间信息的掌握程度几乎是相同的，那么从前基于对生产资料拥有程度不同产生的等级及特权基本消失，人与人之间生产关系趋于平等；另一方面，由于几千年的积累，科学技术水平高度发达，一个人基本无法在技能上实现大而全，只能在某一领域精细化发展，专业分工成为必然趋势，因此要想实现生产与发展，合作成为异常重要的条件。从物的层面而言，互联网时代以前，拥有所有权基本意味着拥有一切与之相关的孳息与价值，这也是农业化生产时代奴隶主与奴隶、地主与农民地位不平等的根本原因，但这一切随着互联网时代的到来全部重新洗牌，因为诸多信息与资源都是公开与共享的，人们对于信息、资源所有权的关注趋于淡化，通过合作、共享获得使用权正在成为关注的重点，因为不再只是所有者能够获得附加的孳息与价值，使用者同样可以获得相应的价值回报，信息与资源的共享带来的是利益与价值的分享。就社会层面而言，在上述生产关系转型过程中，社会资源配置更加优化、生产效率大幅提升、市场供需趋向于深度平衡，促使经济快速发展、社会和谐稳定，人民生活逐步向小康水平迈进。这种转变正符合习近平总书记对互联网事业发展的期许：习近平总书记曾强调，网信事业要发展，必须贯彻以人民为中心的发展思想。要适应人民期待和需求，加快信息化服务普及，降低应用成本，为老百姓提供用得上、用得起、用得好的信息服务，让亿万人民在共享互联网发展成果上有更多获得感。

三、共享经济时代商业银行的发展策略

共享经济时代的到来，各行业面临全新挑战，尤其是与人们生活关系最为紧密的衣食住行方面。在住宿行业，Airbnb是先行者，把私人闲置的房子拍照传到网上，旅行至此的人可以来使用，比酒店价格便宜很多，而且体验不错。国内很多公司纷纷模仿，直接威胁到传统酒店业发展模式。还有交通行业，国外Uber、国内滴滴已为多数人熟悉，其在互联网+大数据基础上推出的共享出行方式对传统出租车行业造成巨大冲击，虽然各种规范有待完善，但毋庸置疑的是，新的出行理念与方式已经被多数人接受，未来在更加规范管理的基础上，出行用车领域必然面临重新洗牌。除此之外的衣、食等方面相信也在加快共享经济模式的探索。

对于商业银行而言，依靠信用中介职能“躺着赚钱的日子”已经一去不复返，在互联网时代，“去中介化”成为不可逆转的趋势，结合与之相伴的严格监管、利率市场化、客户行为习惯转变等趋势，商业银行在共享经济时代何去何从呢？

就我行而言，经过深入研究分析后，在互联网金融领域选择了开放金融作为发展策略。何为开放金融？开放金融是一种理念，也是一种商业模式，具体而言是一个纽带，连接着两个开放端：一端是银行基于牌照拥有的产品、功能与服务，例如：贷款、支付、账户等，通过强大科技力量支持的金融服务开放平台，将银行体系内的产品、功能与服务进行集中管理与共享；另一端是向客户开

放，原本银行只服务本行客户的理念已经逐渐转化为服务广泛的互联网客户，渠道与场景是重要的手段，渠道既包括银行自有渠道（网上银行、手机银行、自助设备、直销银行、电商平台等），也包括合作渠道，例如：银行体系外进行合作的互联网平台等。除此之外，还可以结合生活场景，将银行的金融产品附着于百姓的生活需求上，例如：基于房屋交易的资金托管、基于消费的融资服务、基于子女留学的出国金融服务等。上述组合形成了一个融会贯通的体系，银行通过开放的经营理念，基于自建与合作模式，将体系内的产品进行输出与共享，获得相应的经济回报与品牌价值，广泛的互联网客户享受到品类更丰富、体验更佳的金融服务。

四、顺应共享经济发展趋势的典型案例——光大云缴费

我行是比较早研究并探索开放式发展策略的商业银行，2008年从与百姓生活密不可分的缴费业务为起点开始精耕细作，2012年首次尝试跨界合作，淘宝营业厅试运行获得普遍认可，2013年成功搭建了金融服务开放平台，为日后各项业务发展，尤其是互联网金融发展奠定了坚实基础。2014年正式推出“云缴费”品牌，标志着我行互联网开放金融战略正式确定。2015年，我行在不断探索尝试的基础上，确定了一扇门、两朵云、三个e的互联网金融布局，即一扇门 —— 阳光银行（直销银行），以电子账户为依托，通过完全开放的经营理念与方式，借助线上渠道为互联网客户提供多种金融与生活服务；两朵云 —— 云缴费、云支付，基于开放、共享理念打造的两个基础金融服务平台，将我行特色与银行传统优势业务进行整合包装，面向互联网客户提供综合性服务；三个e —— e理财、e电商、e融资，均是基于商业银行的经营牌照、传统优势及我行特色业务而在互联网世界延伸出的开放、共享的业务品牌。我行希望通过开放的互联网金融布局，实现“网络里的光大银行”战略目标，助力普惠金融理念落地，推动实体经济发展。

云缴费是目前我行互联网金融布局的重要亮点，也是目前商业银行打造开放金融、普惠大众的典型案例。云缴费商业模式核心是整合与共享，一端进行资源整合，把核心缴费业务的水、电、燃气、有线电视、宽带、供暖、通讯费等，稀缺业务的加油卡、ETC、交通罚没及增值服务的教育培训、物业、票务等各类缴费资源进行全面整合与统一接入，经过8年的积累，已汇聚成涵盖近700项生活缴费服务的资源库。在资源整合基础上，以云缴费平台为纽带，统一提供给开放代理云缴费的各类合作伙伴，包括：金融同业、支付公司、电商平台等，借助合作伙伴的

场景、渠道等，为广泛的互联网客户提供全面、优质的生活缴费服务，同时帮助合作伙伴引入客流并增强客户粘合度。简言之，云缴费以开放金融服务平台为技术依托，通过资源整合与跨界合作，突破了传统渠道、客户资源的局限，将服务延伸至全社会、全网用户。在此基础上，我行不断进行创新与突破，为不同需求的合作伙伴定制专属服务方案，比如：物业公司、教育机构等，需要收费但是没有平台进行支持，云缴费可以提供通用收费平台，包括系统、功能等在内的全套支持方案，帮助其实现收费管理；再比如一些合作伙伴，有代理生活缴费意愿，但没有系统支持，云缴费可以为其提供通用缴费APP，合作伙伴只需更换LOGO，立刻拥有全套缴费服务。通用+定制双模式，是云缴费品牌近期的重大升级，是云缴费在打造中国最大的开放式缴费平台过程中的又一重要突破，目的就是让更多的人群获得便捷的缴费服务，实现普惠金融，促进经济转型与发展。

截至目前，云缴费服务可覆盖约5亿人群，接入近700个缴费项目，合作机构近140家，基于共享创建的朋友圈正在由小变大，影响力也日趋放大。合作伙伴涵盖多个领域：以交通银行、招商银行、民生银行、中信银行、兴业银行、广发银行等为代表的金融同业机构，大型互联网公司BAT（百度、支付宝、腾讯），三大通讯运营商中国移动、中国联通、中国电信，以银联、农信银资金清算中心为代表的结算组织，众多第三方支付公司，例如：财付通、易宝支付、汇付天下等，以及各大知名电商，例如：京东、苏宁、拉卡拉、小米等。随着互联网在我国经济转型发展过程中的战略地位提升及共享经济的价值凸显，云缴费的朋友圈仍在不断扩大。

云缴费为什么受到如此多重量级“朋友”的青睐，它对于社会的贡献与价值到底是什么呢？笔者认为主要体现在三方面：首先是理念，其次是技术，第三是成本。理念层面，毕竟互联网带来的改变是一个循序渐进的过程，对各行业的冲击不尽相同，共享经济理念也在进一步深入探索过程中，必然导致不同人与机构对共享经济、开放金融的认知度不一致，云缴费的发展与推广显然是一个将共享经济理念向外部广泛传递的过程，对推动社会各领域主动适应互联网时代的变化起到了示范性作用。技术层面而言，开放式的共享平台在一些行业早已有成功案例，淘宝创建了中国最大的C2C网上交易平台，微信实现了人际社交与信息交互新模式，Uber打造了共享出行的成功先例，而云缴费的开放策略不失为普惠金融领域的积极尝试。缴费本是一项复杂的事业，涵盖种类多、覆盖地区广泛、业务特征不尽相同、系统配置更是复杂多样，例如：有的业务全国统一管理、有的按照省市进行管理，还有按照区县进行管理，而且系统接口、分账方式均不相同，云缴费需要与相应机构逐一进行沟通、谈判、签署协议、系统测试与接入、定期分账等，整体庞大但细节琐碎，可以想象，接入700项缴费项目是多么耗时耗力的巨大工程。云缴费平台以一己之力承担了连接与整合的作用，将复杂事业归于简单，通过长期的投入与积淀为各方合作者提供一套完整的服务体系，最终带给普通百姓真正的实惠，将普惠金融理念落到实处。成本层面而言，粗略估算，接入一个缴费项目，成本支出约40万元，如果接入近700个缴费项目，总成本接近3亿元，还未考虑所消耗的时间与人力成本。云缴费通过整合、连接与输出，节约了巨额的费用、人力与时间成本，更为社会的绿色、高效发展添砖加瓦。综合上述种种，如果想快速获得广泛的代缴服务，直接接入云缴费无疑是不错的选择，能够快速获得使用权，种种问题迎刃而解，资源共享带来的成本节约与效率提升显而易见，更能在短时间内体现价值回报，这就是开放金融的核心价值所在——使用比拥有更重要。

先进的理念与模式必然推动云缴费获得更多认可，从而创造更大价值，近5年，云缴费年均服务人次增速95%，2015年服务人次达1.3亿人次，交易金额年均增速高达158%，2015年达到220亿元，2015年更荣获业内多项大奖，包括：《经济观察报》颁发的“卓越缴费体验电子银行”、每日经济新闻颁发的“普惠金融年度优秀品牌”、“最受欢迎互联网品牌”等。2015年5月，我行携手新华网联合召开《2015中国便民缴费产业白皮书》发布会，成为开放缴费行业标准制订者。2014年中国缴费产业市场规模约2.4万亿（不含加油卡充值），市场前景深远、潜力巨大，从长远来看，中国最大的开放式缴费平台依然大有可为。

我行希望借助云缴费平台共传开放理念，共享平台价值，共担普惠责任。同时，我行将坚持并继续传递开放金融的核心理念—使用比拥有更重要，与众多合作伙伴共同构建共享经济时代开放、合作、共赢的和谐局面。

光大云缴费重磅升级 便民缴费白皮书引领普惠金融新深度

总行电子银行部 供稿

6月16日，我行在京举办了主题为“共享云的世界”2016年中国便民缴费白皮书暨云缴费战略产品升级发布会。

这是我行继2015年发布中国第一份研究大众缴费专业报告后，二度发布便民缴费白皮书。白皮书通过深研缴费产业，进一步展现了社会城市发展的最新面貌和开放普惠金融的推进情况。同时，我行进行平台、产品、合作三大板块重磅升级，也使“云缴费”持续引领开放式缴费产业的发展，成为助力普惠金融的典范。

经过多年的成长，“云缴费”目前已经覆盖全国31个省，近300个城市，服务覆盖5亿人群，缴费项目已覆盖水、电、燃气、教育、手机话费、公交卡充值、网络宽带等700项，仅2015年交易笔数就达1.3亿笔。云缴费通过开放、合作、共赢的金融服务模式，向中国最主流的百余家知名支付公司、电商、银行等机构输出缴费业务，规模居全国第一。

白皮书：巨量市场需求促进开放金融平台发展

由我行与新华网联合发布的《2016年中国便民缴费行业白皮书》，涉及市场规模、市场表现、消费者研究、规模探测等几大内容，调研样本覆盖全国7大区域，31个省份及直辖市。

我国缴费充值产业体量巨大，2015年全国生活缴费行业市场规模达到2.99万亿元，较去年同比增长8.73%。便民缴费产业占全年GDP的比例由4.32%增至4.42%。其中，线上缴费规模占比由去年的42.91%增长到45.21%，线上缴费金额绝对值由1.18万亿元增长至1.35万亿元，增幅为14.41%。其中，与老百姓生活息息相关的基础类缴费有10种以上，国内网络缴费产业的发展前景十分广阔。

从增长率来看，国内各项缴费业务呈现出三个发展梯队，在梯队分布上充分体现了生活缴费行业对宏观经济和政策的敏感度和响应度。第一梯队迎着政策红利“顺势而上”，年增速突破10%，如手机话费；第二梯队主要关联生活必需品，“刚需如故”稳步增长，增速保持在10%以内，如电费、水费等；第三梯队在政策导向或时代变迁的趋势下“势不可为”，2015年市场规模缩水，其中，固定电话费呈下行趋势，而随着城市化进程发展和绿色出行的倡导，公交卡充值呈上升趋势。

张金良行长、李杰副行长在云缴费战略产品升级发布会前参观“网络里的光大银行”体验区

紧跟用户需求 实现三大升级

在互联网支付的大势下，传统的线下缴费渠道面临严峻的抉择，是固步自封还是寻求发展？现有的缴费格局如何改变？消费者需要什么样的平台和服务，又是为什么？诸如此类问题已成为缴费服务行业必须思考的问题。

在此背景下，“云缴费”分别进行了平台、合作、产品三大板块升级。

一是平台升级。通过提升通用缴费平台，使其通用性更强、适用性更广、操作更便利，助力小微缴费和公共缴

费单位线上化、网络化。通过将核心业务、稀缺业务、增值业务接入云缴费平台，再连接到众多合作机构，如金融同业、支付公司、电商平台等输出，惠及万千民众生活的方方面面。

二是合作升级。作为中国最大的开放式网络缴费平台，“云缴费”积极联手全国最大电力企业和燃气企业，将全国电费、燃气费实现多方平台接入。一方面，扩大服务覆盖范围，降低渠道接入成本；另一方面，提升客户体验，获得便捷的缴费方式。

三是产品升级。“云缴费”写卡专用设备——“闪电充”的问世，解决了智能IC卡类充值，如智能电卡、ETC卡线上收费及时到账，随时随地进行安全认证，更便捷地完成线上支付。

构建开放式金融平台 助力共享经济发展

多年来，我行打造出了中国最大、服务项目和服务人群最多的开放式缴费平台。“云缴费”以其兼具开放性、便捷性、延展性的金融平台服务新模式，全面融入了寻常百姓之家，囊括了全国各地的水电煤、宽带、有线电视、加油卡、手机充值的缴费服务，甚至涵盖了孩子入学入托费等缴费类别，真正做到了一站式解决缴费问题。

值得一提的是，“云缴费”已经逐步成为一个全国性的共享开放及合作的平台。不仅我行客户可以通过各种渠道享受到最优质的综合服务体验，其他银行以及第三方支付公司同样可以同步接入，从而构建一个完全开放式的金融平台。

诚如总行副行长李杰所说，互联网引领而来的共享经济时代，使用比拥有更加重要。放眼未来，共享经济发展已成不可逆转的潮流，其从交通、住宿领域等，已经拓展到个人消费的许多领域，企业端的市场也在逐渐成形，“云缴费”正是在积极践行共享经济，倡导开放共赢。

未来我行将持续完善“云缴费”功能与服务，以合作共赢的态度，广纳各类合作伙伴，从而形成范围更广、层级更深的服务网络，让更多普通民众都由此受益，真正实现惠及大众的金融服务革新。预计未来三年内，光大云缴费平台将与共享合作伙伴一起，为超过10亿人提供超过1000项的优质服务，交易金额预计达600亿元，让更多民众动一动手指就可以解决很多生活问题，真正惠及广大民生。

借云缴费之力 撬开商户合作之门
——国家电网项目营销案例

南京分行 供稿

南京分行电子银行部始终不忘初心，努力扎根于缴费领域的研究，进而以云缴费为突破点寻找商户合作机会，在电子渠道的拓展上取得了一定的成效。通过开展与国网江苏省电力公司的合作，不断巩固客户关系，深挖合作领域，最终建立与国网电商公司的全面战略合作关系，也为我行拓展事业单位客户积累了宝贵的经验。

积极寻找市场机会 建立合作关系

只有积极主动地与客户多沟通多交流，了解客户动向，知道客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉到合作机会。

江苏省电力公司是全国电力系统内网络缴费渠道发展最早也是最多的省公司，已与多家机构合作，实现了线上线下渠道的全覆盖，因此云缴费平台多渠道的优势对其而言并无竞争力，但南京分行并未轻易放弃，勤跑，勤谈，不断与客户交流产品，了解客户渠道合作的现状，细心观察，终于发现了营销突破口——服务。

支付宝是当时省电力公司最重视的一条网络缴费渠道，但因为是一家互联网企业，服务落地处理能力比较欠缺，在日常的对账清算工作中，效率比较低，造成内部协调出现问题。分行迅速以此为突破口，积极推荐和营销银行专业的账务处理能力以及突出的渠道管理能力，最终获得了一次宝贵的合作机会。2012年8月，江苏省电力公司同意从支付宝渠道切换至我行的云缴费平台，合作正式启动。

优质服务赢得客户信任 提升客户粘性

云缴费为我行创造了商户合作机会，但专业的素养和持续的优质服务是我们赢得客户信任，树立良好口碑的关键。

在与江苏省电力公司开展缴费业务以来，我行规范的风控体系以及专业的运维能力、渠道管理能力获得了省公司以及地市供电公司上下一致的认可，三年来我行始终坚持做好第三方渠道上线的报备工作，在同业出现省内300多万电费携款潜逃案件时，我行作为多渠道管理平台未发生一例风险案件；交易量也从2013年最初上线时的3.3亿元增长到去年的11.6亿元，预计2016年将突破20亿元。光大云缴费平台引起了电力公司高层领导的关注，当国网公司开始进军互联网时，第一个想到的合作银行就是我行。今年，我行与国网电商公司正式建立了全方位的战略合作关系，双方将联合开展电力行业的互联网金融创新业务。

创新理念满足客户需求 实现客户价值最大化

服务不能仅仅停留在传统不变的思维习惯和做法上，

只有积极主动地与客户多沟通多交流，了解客户动向，知道客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉到合作机会。云缴费为我行创造了商户合作机会，但专业的素养和持续的优质服务是我们赢得客户信任，树立良好口碑的关键。服务不能仅仅停留在传统不变的思维习惯和做法上，只有将创新理念与服务结合起来，才能最大限度地满足客户日益提高的服务需求，实现客户价值最大化。

只有将创新理念与服务结合起来，才能最大限度地满足客户日益提高的服务需求，实现客户价值最大化。

国网项目最初是从云缴费合作开始入手，通过缴费资源的共享，双方将在公共事业缴费领域深度合作实现资源的最优配置。项目实施过程中因为国网公司无第三方支付牌照，缴费资金作为代收客户资金在结算流转中无法满足人民银行监管要求，国网开展业务的合规性未能解决，项目无法进一步推进，我行积极从客户需求出发，为其提供各种解决方案，最终创新运用了直销银行产品，将云缴费结合电子账户资金通道输出的解决方案获得了客户的认可，解决了国网公司资金合规性的监管要求，缴费业务的合作得以顺利开展，国网将向我行输出全国26个省电的电费接口，实现光大电费业务的全国覆盖，而电子账户的应用也将国网电商平台发展成为我行导入零售客户的重要电子渠道。

为提升商户的综合贡献度，我行又营销了云支付产品，将光大银行卡的支付通道接入国网的电e宝app和网上商城，增加账户资金结算量；与商户联合开展电费金融理财产品，获得中间业务收入，带动零售客户数的增长。我行与国网公司开展全方位的业务合作，大大提升了我行在互联网金融行业的影响力。

深圳分行“华润燃气”项目案例分享

深圳分行 供稿

华润燃气集团成立于2007年1月，是华润集团战略业务单元之一，主要在中国内地投资经营与大众生活息息相关的城市燃气业务，目前已在全国200多座大中城市投资设立了燃气公司，业务遍及全国22个省、3个直辖市，燃气年销量超过140亿立方米，用户逾2300万户，已发展成为中国最大的城市燃气运营商。

2016年5月，经过艰难的营销，深圳分行成功签署了代缴华润燃气费协议，将200多座大中城市的300多个燃气公司的缴费业务纳入我行云缴费平台。

回顾整个营销过程，以下几方面值得总结：

抓住时机 快速切入

深圳分行积极响应总行发展云缴费业务的号召，在实现了基础缴费业务完全接入后继续积极营销其他缴费业务，尤其关注有全国性缴费需求的企业。在2014年期间曾与华润燃气接洽，但当时因华润燃气缴费系统原因，未能谈成合作。2015年，华润燃气开始建设“客户支付渠道综合服务平台”，分行得知此消息后立即再次与华润燃气接洽，为其提供业务解决方案，打开了合作之门。

突出产品优势 为合作插上成功的翅膀

作为全国最大的开放式缴费平台，分行在营销中充分展示出云缴费平台产品优势。针对云缴费平台功能，华润燃气高层管理人员更是赞叹不已，并表示与其需求完美契合，当场表达合作意愿，并安排下属与我行进行具体对接，使合作得以实质性展开。

坚持不懈攻难关

与华润燃气这样一个大型国企达成合作，其过程很难一帆风顺。虽然华润燃气与我行对接的部门有意愿开展合作，但涉及到的其他部门的意见却一时难以统一，需要我行坚持不懈地沟通、营销。比如，合作涉及到华润燃气的兄弟单位华润银行，华润燃气有些部门担心与我行的合作会影响华润银行的利益，我行为此做了各方面的沟通解释工作，最终不但消除了相关部门的疑虑，得到华润银行的理解和配合，同时还将云缴费平台的缴费项目输出至华润银行。

总分行联动强推动

为能及时答复华润燃气的疑问和需求，总分行相关人员进行多次内部沟通，确定客户需求解决方案。同时为体现我行重视程度，总行电子银行部连同深圳分行，四次与华润燃气开展沟通洽谈会，使对方充分体会到我行对合作的重视和诚意，增强了华润燃气与我行合作的信心。

成功的脚步不曾停歇，深圳分行在总结营销华润燃气的经验后，6月23日，成功与彩生活集团达成代收彩生活集团全国物业费协议，这是分行达成的第二个全国缴费项目。同时，深圳分行还在与深圳燃气、港华燃气等全国性企业展开洽谈，为云缴费平台项目接入添砖增瓦。

云缴费

中国最大开放式缴费平台

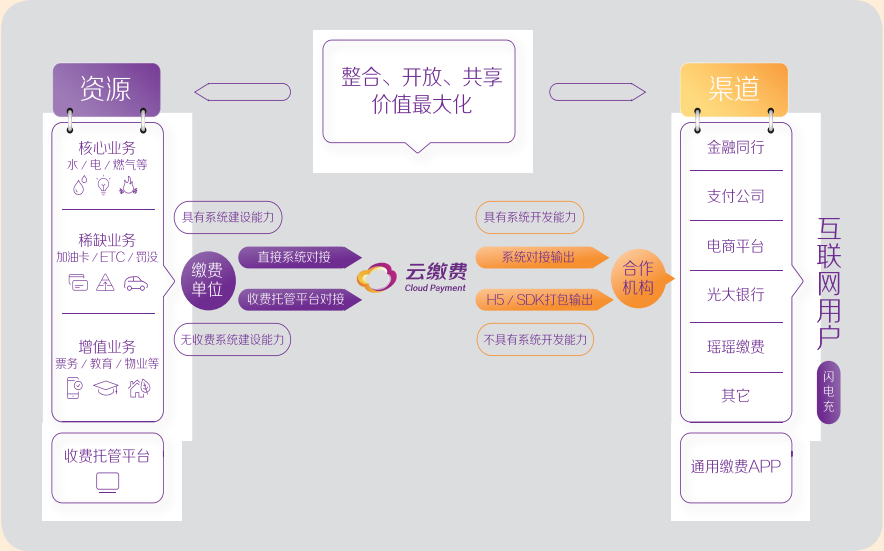
普惠金融 光大未来

总行电子银行部 供稿

2016年，李克强总理在两会期间，提出“规范发展互联网金融，大力发展普惠金融和绿色金融”的改革方向。便民缴费作为普惠金融的重要组成部分，与大众生活息息相关，然而缴费产业却又面对着缴费项目、渠道、时间碎片化的问题。基于此，我行以开放、合作、共赢的态度，倾力搭建“云缴费”平台，连接缴费单位与渠道，将缴费项目、缴费渠道、银行系统整合为开放、共享的缴费生态系统，以降低缴费门槛，提升缴费效率，最大化节约相关参与方的时间成本、财务成本，实现资源的最优配置、效率的最大提升、供需的深度平衡。

云缴费业务模式

为向百姓提供全天候、各领域的缴费服务，彻底解决困扰大众的缴费难题，我行一方面连接收费单位，整合水、电、燃气、固话、手机等代收代缴业务集中至云缴费平台，另一方面整合缴费渠道，将缴费项目输出至我行网上银行、手机银行、微信银行等自有渠道以及其它银行同业、支付公司、电商平台等外部渠道，最大程度地为收费单位与缴费渠道节约成本，从而实现价值最大化。



云缴费特点与优势

缴费可能是最复杂的业务，不同的地区、不同的项目、不同的交易时间、不同的系统、不同的网络结构、不同的数据标准等，而光大云缴费商业模式的最大特点就是整合与开放，化繁为简。通过云缴费，收费单位可以一次性连接云缴费的所有缴费渠道，缴费渠道可以一次性接入云缴费平台的所有缴费业务，各合作伙伴只要对接云缴费平台，就可以节约大量商务成本及系统建设成本，增强客户粘性、提升企业的社会形象。

专业化的系统开发、运营管理团队

8大服务承诺

4提供

- 提供专业的管理服务团队
- 提供优惠的交易、结算和业务合作费率
- 提供有市场竞争力的缴费项目
- 提供系统应急与技术保障措施

4满足

- 满足项目实施时间要求
- 满足差异化需求
- 满足联合展业需求
- 满足客户信息保密需求

云缴费朋友圈

缴费项目数量及渠道数量决定平台竞争力，截至2016年5月，云缴费平台已联合区域性及全国性公共事业收费单位如华润燃气、三大运营商、中国最大的电力企业等，提供缴费服务项目705项，同时联合交行、招行、中信、支付宝、微信、京东等140家缴费渠道，为百姓提供项目覆盖全、缴费渠道广的缴费服务。

云缴费不断成长

2008年10月，启动网络缴费项目

2009年3月，第一家线上合作伙伴支付宝上线

2010年3月，在网络缴费平台集中全行33家分行200余项业务

2011年7月，第一家线下POS合作伙伴拉卡拉上线

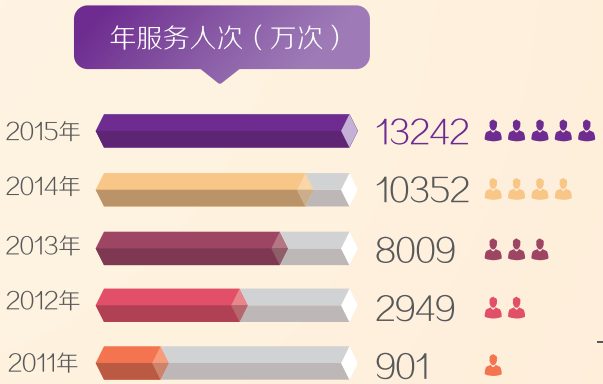
2011年9月，第一家同业合作伙伴东亚银行上线

2013年，年交易金额突破100亿，缴费项目376项，合作商户42家

2014年，升级为“云缴费”，并在北京隆重召开云缴费发布会；召开云缴费开放合作大会

2015年，合作伙伴微信上线；召开2015年中国便民缴费产业白皮书发布会；年交易金额突破200亿

2016年6月，召开2016年中国便民缴费产业白皮书发布会；缴费项目705项，合作商户140家



云缴费创新业务介绍

虽然网络缴费已经普及，但金融IC卡、公交卡、加油卡、ETC卡等业务线上缴费后，需要进行线下圈存操作后方可使用，缴费便捷性还有待提高，基于此，我行推出蓝牙终端设备“闪电充”，打通线上充值与线下圈存，解决客户缴费最后一公里问题，实现随时随地缴费并使用。

输入充值信息及金额，点击去付款，完成支付

连接闪电充，插入燃气卡，确认充值信息，点击确认充值，闪电充开始充值。

充值成功后，在APP和闪电充屏幕提示充值成功，并显示卡内金额。

通用缴费APP

互联网+时代，迎合需求即赢得市场，越来越多的APP及微信公众号运营者意识到缴费服务对增加客户黏度的重要性，但提供缴费服务又面临投入巨大人力物力进行项目接入与系统开发问题。基于此，我行推出通用缴费APP产品，运营者只要接入我们的H5页面或SDK插件，即可免去拓展项目和开发系统环节，享受云缴费平台提供的整套缴费服务。

您的需要

- 为APP / 公众号粉丝提供种类丰富的缴费项目
- 项目投入、系统对接、界面设计、支付清算
- 降低人力、物力、财力投入

我们的方案：（独立+整合）解决方案

- 700余缴费项目丨账单查询丨费用支付
- 记录查询丨营销广告定制丨客服支持……

收费托管平台

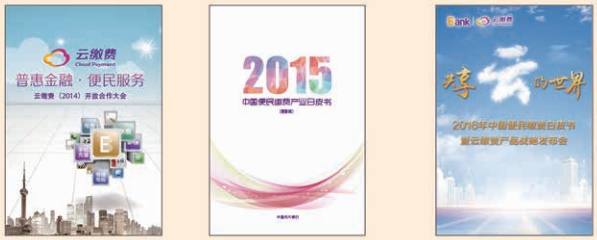
为提升云缴费平台的通用性与开放性，我们开发了收费托管平台作为云缴费的子平台，为无缴费业务处理系统的公共、企事业单位提供缴费业务处理系统，操作方便、快捷，助力企业收费项目实现线上化，解决收费管理痛点，提升内部管理效率。

公缴单位
- 登录光大官网下载收费托管工具
- 选择收费项目并录入数据
- 生成数据文件

公缴单位
- 登录光大银行对公网银
- 选择收费托管业务
- 上传数据文件至云缴费平台

缴费客户
- 选择缴费渠道，通过云缴费服务完成各类便民缴费

品牌活动



2014年10月
云缴费-中国最大开放式缴费平台正式发布

2014年11月
云缴费开放合作大会在京召开100多家合作伙伴参加

2015年5月
我国首份便民缴费产业白皮书发布云缴费普惠金融服务再升级

2016年6月
2016便民缴费白皮书引领普惠金融新深度光大云缴费三大重磅升级

社会影响

云缴费——获得广泛认可

近两年，云缴费获得重量级奖项10余项，普惠金融影响深远

2015年6月16日，在《经济观察报》主办的“创新金融Top榜颁奖典礼”上，荣获“卓越缴费体验电子银行奖”。

2015年11月14日，在每日经济新闻举办的“中国普惠金融论坛”上，荣获“优秀品牌奖”。

2015年11月27日，在零点研究咨询集团举办的“第五届金铃大会”上，获得“产品开发交互奖‘金铃奖’”。

2015年11月28日，在《21世纪经济报道》发布的“亚洲金融机构竞争力排名”榜单上，被评为“优秀普惠金融服务银行”。

2015年12月，在每日经济新闻主办的“金鼎奖评选”活动中，获得“最受欢迎网络金融品牌奖”。

2016年1月21日，在《金融电子化》杂志社发布的“2015年银行业互联网创新口碑排行榜”榜单上，获得“金融渠道创新突出贡献奖”。

2016年5月31日，在《银行家》杂志社举办的“中国金融创新论坛”上，荣获“十佳互联网金融创新奖”。

2016年7月15日，在《证券时报》举办的“2016中国财富管理高峰论坛”上，荣获“中国最受欢迎互联网金融平台奖”。

发展理念与目标

共享经济时代，使用比拥有更重要，云缴费愿以开放、合作、共赢的态度，携手广泛的收费单位与广泛的缴费渠道，共传开放理念，共享平台价值，共担普惠责任，将云缴费打造成中国最大的公共事业缴费及便民生活服务平台。

我行云支付网购交易量突破2000亿元

总行电子银行部 供稿

近日，我行云支付网购交易量突破2000亿元，同比增长82%，合作电子商户达312家。电子支付客户量突破1200万户，同比增长41%。随着互联网经济的不断发展，我行云支付满足人们日益增长的网上购物和支付需求，已逐步成为生活中不可或缺的金融助手。

整合“云支付”品牌 打造支柱型业务

我行整合“云支付”服务品牌，重点打造本行卡支付、跨行支付境内/境外入口等重点服务，上线“云支付”跨行快捷支付PC端和移动端，目前已能受理18家银行借记卡和90家银行信用卡，使用覆盖率达95%以上。同时，包装升级服务功能，为电商企业提供了包括跨行支付、资金归集、代扣、资金托管在内的专业化支付结算服务。随着交易规模和客户量的日益增长，“云支付”已成为电子银行支柱型业务之一。

其中，深受客户喜爱的个人网上支付服务，以支付方式丰富、开通方式便捷和易用安全著称。支付方式包含银行卡直接支付、网银专业版支付、信用卡分期支付、手机支付、微信支付、快捷支付等。借记卡客户可通过手机银行、网银、柜台、ATM等渠道便捷开通，信用卡客户更可享受免签约功能。

总分行联动 增客户引商户促交易

为进一步扩大业务规模，总分行联动“增客户、引商户、促交易”，为保持业务高速增长奠定坚实基础。一是开展劳动竞赛，培养一线员工营销习惯，持续提升电子支付签约客户规模；二是鼓励分行结合区域特色和行业特点，积极拓展电子支付商户，特别是选择正在向互联网转型的优质企业合作，在帮助企业转型、满足业务发展需求的同时促进我行电子支付及其他金融服务规模增长；三是总行紧跟热点事件、结合二十四节气等时点、持续在全国范围内开展系列营销活动，打造“光大购精彩”品牌。

今年以来，我行整合资源为电子支付业务量身定制了30余个营销活动，携手苏宁易购、唯品会等大型电商推出“光大购精彩”系列优惠活动，包括“光大购精彩之苏宁易购超值立减”、“光大购精彩之唯品会超级立减优惠月”等。同时，协同“购精彩”电子商务平台（mall.cebbank.com），开展“网购支付选光大，精彩好礼等您拿”等营销活动，向客户赠送购精彩商城代金券，拉动云支付网购交易量。分行发挥区域优势，在提升客户规模、促进客户活跃等方面开展分行级特色营销活动，持续提升品牌影响力，总分行联动共同提升云支付网购交易量快速增长。

我行私人银行荣获“最佳私人银行”“最佳创新银行理财产品”两项大奖

总行零售业务部 供稿

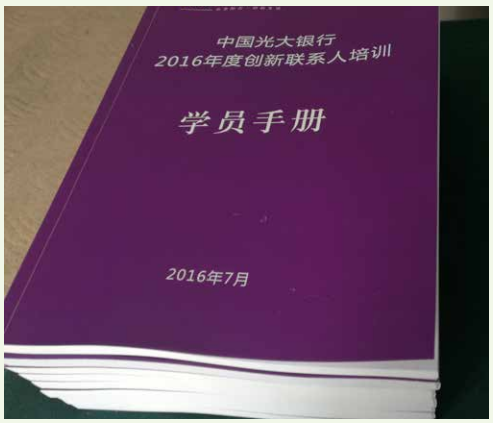
日前，在上海举办的“2016中国最佳财富管理机构评选颁奖盛典”上，我行私人银行脱颖而出，荣获“2016中国最佳私人银行品牌”大奖；旗下“私人银行家族办公室”同时斩获“2016中国最佳创新银行理财产品”奖。

作为行业内的权威奖项评选活动，由《证券时报》主办的“中国最佳财富管理机构评选”，秉承“公平、公正、公开”原则，采取“专业评价指标+专家评审+网络投票”相结合的形式，得出最终获奖名单。这一评选活动见证了中国财富管理市场成长壮大的每个阶段，已经成为各类财富管理机构探索融合发展的重要平台。此次获得两项大奖充分肯定了我行在私人银行领域取得的杰出成绩。

经过“阳光理财”、“阳光财富”品牌的厚积薄发，我行自2011年起正式推出私人银行业务，秉承着“专业、私密、尊贵、安全”的服务理念，以做“企业与家族的伙伴”为目标，为资产在600万以上的高净值客户提供全方位、个性化、私密性的综合财富管理服务。

截至目前，我行已经在26个核心城市设立了私人银行机构，基本覆盖了全国主要经济区域；私人银行客户数量超过2.7万户，管理客户资产超过2500亿元。

尽管中国的私人银行业务面临着跨境投资受限、客户的金融投资经验普遍不足以及高端财富管理领域专业人才匮乏等多重掣肘，但我行私人银行通过不断丰富高端客户服务内涵，推动产品创新，在激烈的同业竞争中占据了一席之地。2016年正式推出“家族办公室”业务，以“家族信托”、“高端保险”为载体，旨在为超高净值客户提供包括投融资、税务筹划、法律咨询等服务在内的“一站式”综合需求解决方案；此外，我行私人银行“家族办公室”更加入了针对高净值客户子女教育方面的定制类课程，帮助客户在财富传承的同时更能实现精神层面的传承，真正实现做“企业与家族的伙伴”的品牌宗旨。



汇聚一堂话创新
——2016年度全行创新联系人培训大会召开

总行战略管理部 供稿

7月6日至7日，总行战略管理部组织了2016年度创新联系人培训大会，总行创新委员会23个成员部门及36家分行的创新联系人齐集一堂、共话创新。此次培训是创新管理职能移交至总行战略管理部后举办的首次创新培训，也是今年我行创新管理工作“搭建交流平台，促进创新发展”的重点工作之一。

创新联系人是我行创新管理工作中的关键一环，负责各分行、总行各部门具体的创新管理工作，起着承上启下、沟通协调、推动落实的重要作用。组织此次培训，目的是增强创新意识，拓展创新思维，提高创新联系人在创新工作中的专业性，同时搭建起总分行创新联系人沟通交流的平台，进一步发挥创新联系人的沟通协调和组织推动作用，从而提高全行创新管理工作效率，提升全行创新意识及创新积极性。

此次培训安排紧凑，师资水平高，授课内容专业性和针对性强。浙江大学谌远知教授旁征博引地讲授了创新管理相关的理论与实务；总行电子银行部许长智副总经理详尽地介绍了我行电子银行最新的发展与创新；总行战略管理部陈博副总经理全面地介绍了我行创新管理的框架与具体举措；总行资金部王兴峰处长充分分析和论证了当前国际国内宏观经济形势；总行投行业务部马韧韬处长针对当前创新热点——投贷联动业务深入浅出地进行了讲解；总行信息科技部专家沈曙光展示了我行科技创新实验室的最新成果；宁波分行创新负责人翟海军与大家交流了“金点子”工作的经验；上海分行创新负责人张翔德、南京分行创新负责人焦奕扬分别就分行的创新管理工作经验与大家进行了分享。

培训结束后，学员们纷纷表示，此次培训紧张有序，课程内容紧密围绕创新主题，开阔了眼界，提升了技能，为未来的创新管理工作增加了必要的知识储备和技能，同时也促进了先进经验的交流，有利于更好地完善创新管理工作。

上海分行成功落地系统内首笔中央财政非税收入收缴电子化业务

总行公司业务部 供稿

7月12日，上海分行成功落地我行系统内首笔中央财政非税收入收缴电子化业务，缴税金额3488.73万元。这是财政部推行非税电子化业务以来，我行落地的首笔中央财政非税收入收缴电子化业务。上海分行在中央财政非税收入收缴代理业务领域实现了零的突破，对全行夯实财政业务基础、优化财政客户结构、密切银政关系有着极为重要的意义。

随着财政非税电子化改革步伐的逐步推进，为贯彻落实财政部相关要求，总行专门组织了一对一的视频会议指导全行营销拓展财政专员办非税收入收缴电子化业务。上海分行快速响应，积极营销，获得了上海财政专员办的前期业务支持，为我行争取了面向缴款单位的业务推介会。对此，总行高度重视，立即成立由公司业务部、运营管理部、信息科技部相关人员组成的财政业务营销小组，飞赴上海协助分行共同上门为上海市财政专员办和所有在沪非税收入缴款的企事业单位进行宣讲、答疑，营销成果显著。7月12日，国家电网公司华东分部将其缴税路径迁至我行。7月13日，上海分行再接再厉，成功营销上海华谊能源化工有限公司，第二单中央财政非税收入收缴电子化业务顺利落地。

紧抓营销先机，强化总分行联动，依托总行在财政业务方面积累的宝贵优势和丰富经验，展开总分行立体营销，是此次业务得以成功落地的前提和保障。全行上下将一如既往秉承“财政业务无小事”的宗旨，竭诚为财政客户提供安全、高效、便捷和优质的服务，确保全行财政业务快速、稳健和可持续发展。

创新服务方式 助力经济发展

太原分行 供稿

6月30日，太原市房产管理局房产抵押便民服务站在太原分行迎泽支行营业大厅正式启用，标志着太原分行在市房管局延伸抵押窗口创新服务上迈出了重要一步。便民服务站既能办理房产抵押业务，又能提供专业的金融服务。而且，抵押业务与银行审批放贷变“串联审批”为“并联审批”，变“等人办事”为“主动上门”，抵押双方可以享受到从受理、核档直至审批、发证的“一站式服务”，两个工作日就可以领证放贷。通过一系列创新举措，将大大减少办事程序，提升服务效率，免去了办事人反复奔波、叫号排队之苦，极大地方便了企业和群众。

政府服务的创新

为解决一直困扰太原市房管局办理房产过户人多效率低下的难题，太原分行在银行传统业务受网络化冲击的大背景下，积极进行物理网点功能的转型，通过与税务局开展银税合作、与社保机构合作发行社保卡、成为山西省高管局ETC业务的发卡机构、代理各类公共缴费业务等，逐步实现了由“传统的金融服务者”向“社会公共服务平台”的转型。

借助银行物理网点拓宽服务渠道，使银行网点的功能更加丰满，将便民服务站设立在分行营业大厅。这一举措，让双方在服务创新上找到了契合点，既降低了政府公共服务的成本，又提高了服务效率，真正实现了政府、银行和社会公众的多方共赢。

金融振兴的创新

绝大部分的房地产交易都是围绕金融展开的，房地产的健康发展离不开金融的支持，无论是去库存，还是促消费，都需要金融的大力支持。

太原分行与太原房管局共同搭建“一站式”服务平台，在解决老百姓办证难、交易难的同时，降低了银行业务操作风险和人员成本，缩短了业务流程，极大地推动了房地产金融发展。这种惠民、便民的“一站式”服务，有助于山西经济的转型，是落实“金融振兴”的重要举措。

小微金融的创新

2015年，太原市存量房总建筑面积约13000万平米，房屋价值约10000亿元，这是一个重要的金融资源。

受困于多种原因，目前这价值近万亿的房屋资产在沉睡。此次“一站式”服务平台的搭建，实现了“房地产管理+金融服务”的整合。这不仅有利于完善房地产管理服务体系，同时也是对“大众创业、万众创新”的积极探索，更有利于解决个人及小微企业融资难、融资贵的问题。这种创新型合作模式将大大有助于盘活、撬动这近万亿的市场资源，从而更好为当地经济、社会建设服务。这也使双方此次合作真正成为一项实实在在的民生工程。

太原分行将以房管局业务窗口进驻为契机，继续围绕“打造服务领先银行，实现更有内涵发展”的目标，深入贯彻落实“金融振兴”战略部署，努力成为“客户首选银行”，更好地助力山西经济发展，将普惠金融的春风带给更多群体。

绿色发展已经成为现今社会发展的共识。唐双宁董事长在2016年年初工作会议上明确指示：“光大银行要坚持绿色发展，要加强与集团内环保业务板块的合作，加大对绿色信贷领域投入。”2016年我行将加大对节能环保领域的投入，加强与集团光大环保、光大水务两大板块的联动合作，支持治理雾霾及污染的大型项目，紧抓低碳园区的发展需求。

我行助力国家低碳工业园区发展

总行公司业务部 供稿

绿色发展已经成为现今社会发展的共识。“十三五”规划将“绿色发展”列为五大发展理念之一，明确指出要推动绿色低碳循环发展产业体系的建设。自2014年起，国家发改委陆续推出了国家低碳工业园区试点名单，国家低碳工业园区是绿色低碳循环发展产业体系建设的关键环节，是推进工业低碳转型的重要手段。

山东日照经济技术开发区属于工信部和国家发改委公示的第一批国家低碳工业试点园区。园区建有全市首座工业废水处理中心以及三座污水处理厂，日污水处理能力20万吨；建有热电厂一座，日供热能力1.75万吨。日照经济技术开发区常住人口数为11.8万人，日照大科技园内已有高等院校8所，在校大学生6万人；日照拥有中等职业院校17所，在校学生2.69万人，可为企业提供充足的人力资源，园区发展还有很大提升空间。

青岛分行关注日照经济技术开发区的发展，积极开展营销并与开发区建立了授信业务联系。2015年末，青岛分行公司业务三部经过与日照经济技术开发区瑞达城市发展有限公司的反复沟通，成功营销了该公司承建的日照经济技术开发区金海湾生活小区安置楼项目。该项目是日照经济技术开发区的重点项目，符合开发区管委的总体规划要求和“一个目标、四个发展、五个重点、三个保障”的总体发展思路，可以推进日照城市化进程、加快村居集体经济发展，改善居民的居住生活环境，社会和环境效益显著；该项目为政府购买服务项目，日照经济技术开发区管委会授权开发区财政局作为政府购买服务主体，还款来源有保障。项目建设期48个月，计划总投资10.66亿元，青岛分行为该项目提供5亿元的项目融资贷款，期限5年，为低碳园区的发展提供了有力的资金支持。

唐双宁董事长在2016年年初工作会议上明确指示：“光大银行要坚持绿色发展，要加强与集团内环保业务板块的合作，加大对绿色信贷领域投入。”

2016年我行将加大对节能环保领域的投入，加强与集团光大环保、光大水务两大板块的联动合作，支持治理雾霾及污染的大型项目，紧抓低碳园区的发展需求。从区域发展角度，京津冀区域应抓住大型央企淘汰过剩产能，进行节能技术改造过程中带来的机遇；长三角地区应在坚持发展有区域特色绿色农业的同时，抓住棚户区改造和生态园区建设带来的合作机遇；珠三角地区应在发展绿色交通优势领域的基础上，加强对新能源利用和碳排放权抵押等绿色金融创新业务的尝试和研究。

“三个金融” 精彩纷呈

——广州分行参展第五届中国（广州）国际金融交易•博览会

广州分行 供稿

近日，由中国银行业协会、中国人民银行广州分行、中国银行业监督管理委员会广东监管局、广东省人民政府金融工作办公室和广州市金融工作局等单位共同主办为期3天的第五届中国（广州）国际金融交易•博览会（金交会）隆重开幕。我行把金交会作为集团联动、积极参与政府活动、集中宣传营销的重要项目来抓，协同光大兴陇信托有限责任公司、光大永明人寿保险有限公司等集团驻穗企业联动参加了金交会，并以“综合金融、智慧金融、普惠金融”为主题，组织了丰富多彩的宣传活动，受到客户和社会各界的欢迎。广州分行领导出席了金交会开幕式并巡视展厅。各有关部门及广州同城支行共计90余名员工参加了金交会期间各项活动。广东省委副书记、省长朱小丹，广东省委常委、广州市委书记任学峰等领导在我集团展厅驻足巡视。中国人民银行广州分行行长王景武两次巡视了我集团场馆，给予充分认可。广东电视台、广州电视台、《南方日报》、《广州日报》、《信息时报》、搜狐网、新浪网、凤凰网、腾讯大粤网、金羊网、国际在线等10余家媒体报道了我集团参展服务盛况。

在集团展馆现场，我行围绕“综合金融、智慧金融、普惠金融”的参展主题，开展了社保卡专属理财、养老金、“网络里的光大银行”等零售、公司品牌及产品宣传，推介了光大金融服务文化建设、消费者权益保护等工作举措。集团展厅人气鼎沸，一大波活动和优惠吸引了众多客户。扫微信二维码看产品，体验Apple Pay，刷卡感受云支付，金融知识竞答，“挥写书法、体验文化”，“绘画娃娃、共享阳光”服务活动，“最阳光娃娃颁奖”等宣传活动受到客户的热烈欢迎。展厅内客户不时排起长长的队伍等待参加活动。服务吉祥物阳光娃娃在场馆内流动宣传，吸引了大量的客户进馆咨询。

参展期间，我行在展厅内举办了“最阳光娃娃”颁奖

在为期三天的金交会活动中，我行开展了社保卡专属理财、养老金、“网络里的光大银行”等零售、公司品牌及产品宣传，推介了光大金融服务文化建设、消费者权益保护等工作举措。集团、分行通过丰富多样的现场活动和多渠道的媒体宣传，以综合金融、智慧金融、普惠金融为主题的品牌形象得到广泛传播。

活动，成立了最阳光娃娃俱乐部。最阳光娃娃是分行服务办在3月初开展的品牌服务活动。评选活动覆盖了分行在全省的73家网点，历时3个月，287名孩子报名参加，经过了网点初评和网络评比，评出了决赛奖项。在颁奖活动中，分行着眼于儿童财商教育，为小朋友和家长们进行了人民币知识和防假币知识教育；着眼于增加客户粘性，成立了最阳光娃娃俱乐部。获奖小朋友和家长在展厅度过了愉快的金融之旅。

分行在华南理工大学举办了为金交会打造的第三期阳光大讲堂活动。特邀樊纲教授进行了主题为《展望宏观经济，把握投资机会》的讲座。华工励吾堂内高朋满座，客户对我行高品质的大讲堂活动给予高度评价。

在展览期间，分行还特别安排了公众知识教育活动。进行了寓教于乐的金融知识有奖竞答。在展厅内开设了阳光小讲堂，由分行员工精心准备了公司、零售及货币知识、防范金融诈骗等内容的金融知识宣讲，吸引了大量客户驻足观看。分行贴心的服务与专业的馈赠交相辉映，展现着阳光服务的风采。

在金交会筹备两个多月期间，分行大力支持、积极参与金交会各项活动。专业的服务、精心的筹备和高质量的落实使分行赢得了多项荣誉。在《南方日报》主办的“金交会金融与创新发展——2016南方金融大奖年度颁奖礼暨南方金融峰会”上，“阳光服务”被评为最受消费者信赖金融品牌，分行推选的东山支行许秋莹获得南方金融年度投资理财师奖，是金融机构仅有的8位获奖人之一。在广东金融行业首届微电影大赛颁奖典礼上，分行荣获最佳组织奖，送选的微电影《阳光在心》获最佳网络人气奖。

在为期三天的金交会活动中，集团、分行通过丰富多样的现场活动和多渠道的媒体宣传，以综合金融、智慧金融、普惠金融为主题的品牌形象得到广泛传播。充分展现了光大集团、光大银行及广州分行全力服务广东经济社会发展、积极建设金融文化的进取态势，进一步提升了光大集团的品牌美誉度，宣传了集团和我行的各项业务，弘扬了品牌文化。

韶山光大村镇银行“两学一做”学习教育纪实

总行党务工作部 长沙分行 供稿

7月1日，在人民大会堂举行的庆祝中国共产党成立95周年大会上，韶山光大村镇银行被中央授予“全国先进基层党组织”称号，成为全国唯一一家获此殊荣的村镇银行，这一沉甸甸的荣誉既是鼓励，也是鞭策，韶山光大村镇银行将不忘初心、继续前进。

韶山光大村镇银行在“两学一做”上，作了积极有益的探索。开展“两学一做”以来，大力加强基层党组织建设，发挥党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用。稳抓党建、普惠金融、精准扶贫和毛主席家乡建设等工作，实现了党建、业务的两手抓，两促进。

谋在细处　筑牢基础绘蓝图

“两学一做”学习教育是深化全面从严治党的“接力赛”，任务光荣且艰巨，韶山光大村镇银行立足于实际，在高处谋局、细处“落子”，绘制完成了一张“线路清晰”、“点线分明”、“色彩鲜艳”的规划图。

谋而后动，动若雷霆。韶山光大村镇银行党支部积极贯彻落实会议精神，抽调精兵强将积极“备战”，以周密的谋划安排、奔雷般的执行落实、铺天盖地的宣传动员，迈出了在“两学一做”学习教育中走前列、作表率的“第一步”。在方案制定上，对“学什么、怎么学，做什么、怎么做，改什么、怎么改，干什么、怎么干”做到“八个清晰”。在行动落实上，党支部书记勇担第一责任人之责，亲自抓、负总责，层层传导压力，层层落实责任，规划时间表、挂出作战图，切实把“两学一做”学习教育抓在手上、放在心里、融入日常。在宣传动员上，充分利用会议、微信平台、QQ群、横幅等方式，广泛宣传，预热升温，营造氛围。

学在深处　强化信念提境界

“凡贵通者，贵其能用之也。”抓实才能使学习精准落地，抓实才会学有所用。

“志不立，天下无可成之事。”韶山光大村镇银行党支部强调：补“精神之钙”、强“信仰之修”、铸“信念之魂”，引导党员干部坚定理想信念、严守纪律和规矩。在“学”、“思”、“做”三个方面下功夫，引导全行党员干部在“两学一做”学习教育中自觉凝魂聚气、深学深悟、固本培元。

一是在学上下真功。两学一做，基础在学习。在学习中，围绕“讲政治、有信念，做政治合格的明白人”，重点学习党章、习近平总书记关于坚持中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴中国梦等重要讲话精神，深刻领

会丰富内涵，准确把握精神实质，切实解决信仰不真信、修身不真修、政治意识淡化、群众观念淡薄、服务意识欠缺、损害群众利益等问题。

二是在思上悟真章。“入党为什么？为党干什么？”学习中，韶山光大村镇银行坚持问题导向，引导党员干部围绕问题去思考，带着问题去研究。紧密结合工作和思想实际，对照党章谈自身，对照自身谈不足，对照不足谈改正，并撰写学习心得体会，进一步提高认识，找到差距，明确努力方向，真正让“为人民服务”宗旨入脑入心。

三是在做上见真效。两学一做，关键在做。开展“新光大•党员在行动——我是党员我带头”主题活动，激励广大党员立足本职岗位，在实践中率先垂范，发挥先锋模范作用。党员干部在学习的同时，发扬特别能吃苦、特别能战斗精神，炎炎夏日经常到韶山的各村组或居民家中，宣传介绍韶山光大村镇银行贴近客户的新业务“韶山阳光卡”、开展“征信”和“ 精准扶贫”工作，实现政治、业务的完美结合，锻炼出了一支真正贴近“三农”的金融队伍。

做在实处　服务“三农”建小康

韶山光大村镇银行工作宗旨为“立足韶山，服务三农”。言出如山，坚定践行，“做”在实处，用“实”的作风影响全行员工，用“实”的举措服务“三农”，助力韶山全面建成小康社会。

韶山经济以农业和旅游业为主，经济金融总量较小，农村人口占比大。在此情况下，韶山光大村镇银行为践行普惠金融、增加“三农”金融供给，讲政治、顾大局，带着对毛主席家乡的特殊感情，克服各种困难，为韶山决胜全面小康作贡献：一是不断加大涉农贷款力度。通过与村党支部结对子，了解农户自身专长与特点，创新开发了“农联保”、“农干保”等小额信用贷款产品，有效解决了农户无担保、无抵押的难题，大力推进了金融扶贫。通过与10个村支部结对帮扶，共带动600多户农民脱贫致富。二是全力支持农业小微企业发展。“毛家食品”在成为全国知名品牌之前，企业资金严重不足，没有抵押难以获得银行贷款。在该行党支部开展走访调研客户活动的过程中，看到了企业的困难和发展潜力，给予了100万元信用贷款，该企业销售额从不到1000万元发展到现在的4000多万元，利润翻了3倍，解决了近200人的就业问题。

耕耘带来收获，韶山光大村镇银行开展“两学一做”的体会是：

抓好党建可以四两拨千斤。通过深入开展“两学一做”学习教育，谋对策，真抓实干见效果。把党建与业务紧密结合，尤其在业务发展上，坚决听党的话，党让干啥就干啥，不越雷池半步。由于度其势又知其时，韶山光大村镇银行实现了天时、地利、人和的三位一体，韶山人把该行作为值得信赖的银行，业务自然水到渠成，该行的发展诠释了听党的话可以四两拨千斤。

恪守五大发展理念可以“以一当十”。韶山光大村镇银行严格按照五大发展理念甄别客户，要求新发放贷款必须满足新理念要求。理念是行动的先导，贷款不良率为零，带来了“正能量+乘数”效应，“以一当十”。

听党的话可以星火燎原。韶山光大村镇银行党支部在思想、行动上与党保持高度一致，基层党支部的战斗堡垒作用充分发挥。尽管成立较晚、规模不大，但该行凭借政治、业务的完美结合，党员干部发挥了特别能吃苦、特别能战斗的精神，争先创优、敢打敢拼，形成了星火燎原之势，业务发展后来居上。目前，韶山光大村镇银行存、贷款规模在当地市场占比均达到10%。事实胜于雄辩，韶山光大村镇银行党支部的实践证明：听党的话、跟党走，将无远弗届。

为有牺牲多壮志，敢教日月换新天。韶山光大村镇银行，在“两学一做”学习教育中，不断锤炼自我，提升自我，实现自我。

FINANCIAL PLAN 理财有道

理财无疑是一门很重要的功课，立足于安全保值增值的起点，寻求一种科学的投资理财方式，乐享自己的财富生活，传播健康的财富理念。

《清荷》 北京分行 朱京京 供图

圆梦高考 让梦飞翔

——海口分行举办2016年高考志愿填报指导会

海口分行 供稿

为了给今年参加高考的学子及家长提供高考志愿填报的专业辅导，海口分行联合《海南特区报》于7月2日上午成功举办了“圆梦高考，让梦飞翔”2016年高考志愿填报指导会。

活动当天，分行零售业务部相关工作人员以及各支行理财经理提前到达现场，组织安排客户签到，引导客户加入“光大阳光微课堂—海口站”微信群，到场客户达400余人。

此次活动特别邀请了海南省考试局新闻发言人高春燕老师和海南中学高级教师贾天友老师。高春燕老师有着丰富的高考志愿填报指导经验和多年高招录审工作经验，贾天友老师是海南中学内外部讲授高考填报志愿的唯一指定老师，有着宝贵的实践指导经验。高春燕老师从理论方面严谨地介绍了高考招生政策和要求，贾天友老师则妙语连珠、生趣幽默地讲解了高考填报志愿技巧。最后，两位老师针对现场家长的问题进行了详尽解答，让高考学子及家长们收获颇丰。

此次活动的开展应时应景，对分支行业务发展有着特殊的意义。一是及时抓住社会热点回馈了参加高考及关注高考的考生和家长，拉近了我行与客户之间的距离，且维护了优质客户。二是活动举办期间，很好地宣传推广了“阳光菁英实践基地”课程，现场共收集报名表15份，为“阳光菁英实践基地”的开展推荐了优秀学子，并为打造我行“阳光菁英实践基地”品牌奠定了良好的基础。

金牌理财师

姓名：许秋莹

单位：广州分行东山支行

职位：理财经理

从业时间：8年

从业资格：国际金融理财师（CFP），持有银行从业资格证、基金、保险销售从业资格证书

个人简介：

2011年加入广州分行，先后从事大堂经理、理财经理岗位。2012年、2013年连续两年获广州分行“先进个人”；2014年荣获总行“阳光理财，荣耀十年”千里之驹奖；2015年获得广州分行“理财产品销售达人奖”第一名；2016年获南方金融年度投资理财师奖。

理财箴言

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来！我相信只要我们以真诚的态度、专业的知识以及贴心的服务为客户做好资产配置，帮助客户资产保值增值，实现财富梦想，必定能成为客户信任的财富管家。

理财之道

理财=买理财产品？

理财是什么？为什么要理财？我们要怎样理财？

作为一名理财经理，我们经常会碰到这样的问题。以前每当有理财产品到期时，蜂拥而至的客户让我们忙得不可开交，热情地帮客户续接着一期又一期的产品，当时的我认为这或许就是所谓的理财。然而，当有其他银行理财产品收益比我行略高时，有些客户就会移情别恋，忙着存款搬家。他们并不曾想过为了那0.1%的收益，10万元满打满算一年也就差100元，要是几次续接不上，还可能少几十元，何苦呢？这么精打细算真的就是理财吗？

回顾近两年，理财利率低，固收产品慌，通货膨胀高，单纯做理财产品是否就可以让资产增值呢？远的不说，就说今年6月以来，股债走势、汇率贬值、美联储议息、MSCI准入、英国脱欧等风险事件对市场的影响。没有多资产配置，只会卖理财产品，能有竞争力吗？

这就要求我们充分发挥理财经理的专业性为客户做资产配置。资产配置，就是以资产类别的历史表现与投资者的风险偏好为基础，决定不同资产类别在投资组合中所占比重，从而降低投资风险，提高投资收益。其中，我最常运用的就是奔驰图和纺锤型资产组合。

所谓奔驰图，就是利用短中长期进行不同期限产品的配置。短期针对流动性，长期注重收益率，长短合理搭配更能有效地锁定收益。以理财产品为例，人民币非结构性理财产品的收益率从2015年初的5.24%降为年末的4.35%。2016年银行理财收益会进一步下行，其中人民币非结构性理财产品的平均预期收益率或重回3时代。如果没有进行不同期限的配置，单纯地做短期理财，势必收益率越来越低，也体现不出资产配置的重要性。

所谓纺锤型资产组合，就是中间胖两头尖，把资产分成四项配置，依次为保障性资产、储蓄性资产、固定收益资产和投资性资产，属于风险递增、收益递增的过程。

由于客户年龄不同，风险承受能力也就存在差异。所以在帮客户配置之前一定要跟客户做好充分的沟通，知道哪些钱可以做短期，哪些钱可以做长期，哪些钱可以承受一定的风险，哪些钱用来保命不能亏？这样才能根据客户的风险属性做出真正属于他的投资方案，才能有别于其他行的理财经理，才能获得客户的信任与支持。有人说过：四等选手卖产品，三等选手卖服务，二等选手卖理念，一等选手卖自己。因此，在市场竞争如此激烈的情况下，作为理财经理更要居安思危，不断提升自我，才能在不断变化的市场中立于不败之地。

以前每当跟客户一提起保险，客户马上就露出惊恐的表情，好像坐在他面前的是一个超级大骗子。但运用纺锤型资产组合，保障类资产是必配资产，比如通过每年几千元的保费计划，就能让客户从应急资金中拿出50万元为养老做更好的准备。客户既没了后顾之忧，还能获得更多的收益，何乐而不为呢？从现在开始，因为经济增速下降，资产价格持续回落。加上全球宽松，美林时钟变电风扇，资产轮动加快，更说明了资产配置的重要性。近期以消费金融、新兴产业股权投资等为主题的配置策略将是本轮资本领域关注的焦点。高端客户可考虑股票私募基金、股权投资等，普通客户可关注对冲基金、量化对冲等，充分利用多渠道理财工具，搭建最优资产组合。

所以，理财并不单单指买理财产品，理财应该是运用多种资产，搭建出最适合长期目标及市场环境的投资组合。

凤凰网 ifeng.com

光大银行携手云南省政府推出“云南•购精彩”商城

首个银政合作省级电商平台亮相

7月18日，中国光大银行携手
举办主题为“光之云南，精彩中国
彩”电商平台暨“e点商”整体
会。

这是光大银行继去年正式
彩”B2C电商平台后的重大业务
实现了由运营自有平台向输出
案的突破，践行供给侧结构性
转型，促进经济社会持续健康发

京华时报 BEIJING TIMES

中国光大银行与十省市商务代表交流电商发展合作新模式

7月18日，中国光大银行联合云南省政府举办“云南•购精彩”电商平台暨“e点商”整体电商解决方案发布会。会后，该行与十省市，就“e点商”整体电商解济发展、电商合作新模式帮进行了深入交流。光大银行自云南、宁夏、黑龙江、贵、吉林、北京、大连、西安的加了座谈。

，光大银行就“e点商”整体电

www.news.cn 新华网 NEWS www.xinhuanet.com

中国光大银行荣获“最佳私人银行品牌”与“最佳创新银行理财产品”两项大奖

日前，在上海举办的“2016中国最佳财富管理机构评选颁奖盛典”上，中国光大银行荣获“2016中国最佳私人银行品牌”奖，同时，该行“私人银行家族办公室”荣获“2016中国最佳创新银行理财产品”奖。

“中国最佳财富管理机构评选”活动，秉承“公平、公正、公开”原则，采取“专业评价指标+专家评审+网络投票”相结合的形式，评出最终获奖名单。两项沉甸甸的大奖，充分肯定了中国光大银行在私人银

中国金融 FTHINKINGFR

韶山光大村镇银行“两学一做”学习教育纪实

7月1日，在北京人民大会堂举行的庆祝中国共产党成立95周年大会上,韶山光大村镇银行被中央授予“全国先进基层党组织”称号,成为全国唯一一家获此殊荣的村镇银行。这一沉甸甸的荣誉既是鼓励，也是鞭策，韶山光大村镇银行将不忘初心、继续前进。

先进的确有过人之处，韶山光大村镇银行在“两学一做”上，作了有益的探索。

韶山光大村镇银行在开展“两学一做”以来，大力加强基层党组织建设，发挥党员的先

环球网 www.huanqiu.com

政企“互联网+”转型 推“e点商”整体电商解决方案

7月18日，中国光大银行正式发布“e点商”整体电商解决方案。自去年正式推出“光大•购精彩”B2C电商平台以来，该行创造性地实现由运营自有平台向输出电商综合服务解决方案的升级，在众多银行系电商平台中，独创内外兼顾的“自有+输出”模式，深耕政企“互联网+”转型。“e点商”整体解决方案是顺应“互联网+”战略部署推出的创新平台。打造“金融十生活”生态圈，助力供给侧改革

供给侧结构性改革的方向之一，是要优化

Southcn.com 南方网

光大银行荣获“创新电子银行奖”

2016年7月7日，由新浪网举办的2016中国银行业发展论坛暨第四届银行综合评选颁奖典礼在京举行，中国光大银行凭借创新的业务产品、开放的互联网模式斩获“创新电子银行奖”。

据了解，光大银行按照“开放、合作、共赢”的发展理念，紧紧围
道”三个维度，运用互联
创新，以“阳光银行”、
付”、“e电商”、“e理财
务品牌为核心的互联网金
成。

其中，“阳光银行”

鳳凰網 ifeng.com

为有车一族提供专属信用卡服务

7月5日，中国光大银行携手安邦保险集团共同推出“光大安邦联名信用卡”。信贷“联姻”车险，为有车一族提供高品质信用卡服务，再度开创了信用卡服务新方式。

行的光大安邦联名信用卡，采用
卡金卡、白金卡为媒介，集金融支
产保险服务于一体。持卡客户通过
买安邦商业车险可享受电销优惠价
客户在电销优惠价格基础上最高再享
享19%+10%转保及续保无出险）的
白金卡客户在电销优惠价格基础上
受32%（专享22%+10%转保及续保无

www.news.cn 新华网 NEWS www.xinhuanet.com

韶山光大村镇银行深入开展“两学一做”学习教育

7月1日，在北京人民大会堂举行的庆祝中国共产党成立95周年大会上，韶山光大村镇银行被中央授予“全国先进基层党组织”称号，成为全国唯一一家获此殊荣的村镇银行，这一沉甸甸的荣誉既是鼓励，也是鞭策，韶山光大村镇银行将不忘初心、继续前进。

先进的确有过人之处，韶山光大村镇银行在“两学一做”上，作了有益的探索。

韶山光大村镇银行在开展“两学一做”以来，大力加强基层党组织建设，发挥党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用。该行扎实抓了党建、普惠金融、精准扶贫和毛主席家乡建设

搜狐 SOHU.com

中国光大银行荣获“最佳
品牌”

日前，在上海举办的“2016中国最佳财富管理机构评选颁奖盛典”上，中国光大银行荣获“2016中国最佳私人银行品牌”奖，同时，该行“私人银行家族办公室”荣获“2016中国最佳创新银行理财产品”奖。

由《证券时报》主办的“中国最佳财富管理机构评选”活动，秉承“公平、公正、公开”原则，采取“专业评价指标+专家评审+网络投票”相结合的形式，评出最终获奖名单。两项沉甸甸的大奖，充分肯定了中国光大银行在私人银行领域取得的杰出成绩。

网易 NETEASE www.163.com

光大银行派政合作省级电商平台落地云南

7月19日，光大银行携手云南省政府推出的“云南•购精彩”电商平台18日在昆明推出，这是该行继去年推出“云南•购精彩”B2C（商对客）电商平台后的业务模式升级，实现了由运营自有平台向输出电商综合服务解决方案的突破。

“云南•购精彩”是光大银行打造的“e点商”省级综合电商平台，打通了电子支付渠道，可以提供支付、融资业务支持。该平台推出云滇茗茶、云特原生、云菌山珍、云药养

SERVICE 阳光服务

“顾客后面还有顾客，服务的开始才是营销的开始。”

每个光大人都是勤奋的践行者，我们将把最优质、最阳光的服务无私地奉献给每一位迈进光大银行的人。

《辛勤》昆明分行 王勉 供图

世间万物，本来是向善的，之所以说善是太阳，不仅是说世界向善，像自然界那样需要阳光普照，也是指我们的心需要阳光温暖，且阳光蕴含的威力巨大无比。

——题记

把服务调在阳光波段

南宁分行 谭芳玲

戴上耳机，打开频道，把频率调到阳光波段……

我想，我们秉承的阳光服务就是以“善”为起点，这种“善”幻化为一种阳光精神，这种精神融入我们的服务当中，时刻提醒我们要把服务频率调到阳光波段。携带着这样一种阳光波段，与客户为善，与同行为善，用善打动人心，用善感化你我他。作为服务行业，我们的工作不可能总是风和日丽，面对各种各样的客户，我们要时刻把阳光放在脸上，用微笑的服务和善对待每一位客户。

阳光在心，服务在行，善在心，善亦在行。一次次诚意的举手示意，一张张热情真切的笑脸，一句句简单而有温度的问候，一笔笔熟练的业务操作，一回回耐心细致的解疑答惑，都是每一位柜员最有温度的阳光服务。酷暑时一杯杯沁透心脾的绿豆汤，冬日里暖心而不烫嘴的姜汤，迎面时一声清脆礼貌的招呼，行走时一个轻微而有力的搀扶，都是每一位大堂经理最真挚的阳光服务……这些小小的行动如同一缕缕阳光波普，当频率一致达到共振，就能汇集成洒满人心的温暖之光。虽然我们不能温暖整个地球，但却能温暖一片人心。也许我们不能让每一位客户都满意，但是只要有一位客户的赞许，所有的努力和付出都是值得的。

如果说我们的工作是链条，那么服务客户则是每个齿轮间的相互配合，大家都行动起来，链条才可以运转，有时需要再加点机油，而这机油就如波段般的阳光精神，滴一滴才会运转得更快，润一润才会持续得更久。这种阳光精神是由心而生，由善而行，是从千百次探索中总结出来的，我们一直在努力，希望我们的阳光能温暖客户的心，能让客户感受到我们是最有温度的银行。

日升月沉，事物发生日新月异的变化，服务也向着多元化的方向发展。兜兜转转之中，始终不变的是：调一调频率，把服务调在阳光波段，将阳光放在心中，用行动服务客户，做有温度的银行，赠客户一个阳光频道！

本文图片由南宁分行韦淞文提供

客户的小事儿 就是银行的大事儿

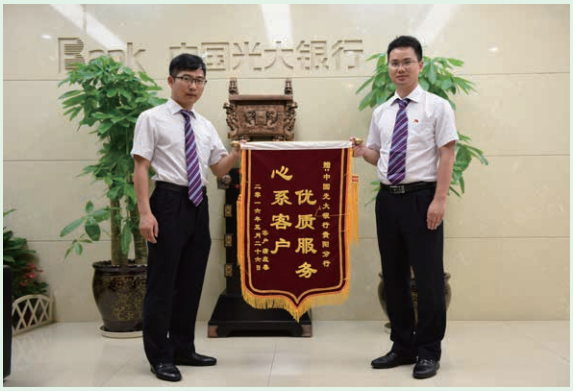
贵阳分行 杨翰文

近日，客户蒲先生将一面写有“心系客户，优质服务”的锦旗送到了贵阳分行，同时也带来了一封感情真挚的表扬信。在信中，他感谢贵阳分行的员工为其寻回在分行营业厅丢失了几天的钱包。

五月的一天，蒲先生来到贵阳分行营业部大厅，并通过行内的ATM机办理自助业务。业务办理结束后，蒲先生粗心大意地将自己的钱包遗忘在了ATM机上，在离开半个多小时后，他才注意到自己遗失了钱包，急忙赶回营业厅寻找，但未能找到。

无奈之下，蒲先生只好向大堂经理求助。他告诉工作人员，自己的钱包里不仅有几百元钱，更重要的是里面有他的身份证、社保卡、工资卡等各种证件，遗失这些证件对他的生活会产生诸多的麻烦。了解蒲先生的情况后，营业部立即指派员工帮助蒲先生寻找丢失的钱包。通过查询ATM业务流水数据、调阅监控信息，营业部员工将拾到蒲先生钱包的人员信息锁定在了一名男子身上。该男子在蒲先生离开后，来到同一台ATM机前办理汇款业务，他发现并拾取了蒲先生遗留的钱包，在办理完业务后匆匆离开。

营业部员工立即将相关情况报给分行办公室和监察保卫部。办公室员工杨翰文和监察保卫部员工辛言龙了解情况后，立即通过电话与该男子所汇款项的收款客户取得联系。经过沟通，该客户称自己已经很久没到光大银行办理过业务，也不清楚是何人到光大银行ATM机给自己进行汇款。见此情况，杨翰文和辛言龙本着保护客户隐私、协商解决问题的原则，向该客户说明情况，取得该客户的信任。后来，客户称汇款人也可能是他的一位朋友，需要跟对方联系后才能确认。



第二天，分行再次跟该客户取得联系，电话里该客户确认是其一位朋友为自己办理该笔汇款业务，已经与朋友商量好归还钱包的问题。为了体现我行的服务精神，杨翰文和辛言龙两人亲自跑到该客户的小区，取回了蒲先生丢失的钱包。取到钱包后，立即联系了蒲先生。

对于我行员工客户至上的服务，蒲先生感到十分的感动，几天后，亲自将锦旗和感谢信送到了贵阳分行，感谢我行员工优质热情的服务。

我们的服务或许没有惊天动地的大事，但正是通过像这样一件件的小事去赢得客户的赞许。客户的小事儿，就是银行的大事儿。在平凡而不同的岗位上，用优质的服务传递着光大人对客户的心意。

遵循资本轮动逻辑 挖掘价值洼地

总行资产管理部 滕飞

从2015年上半年到今年上半年不到一年时间，市场经历了股市牛市-债券牛市-房市上涨-商品牛市，短短一年时间把大类商品周期轮动了一遍，这也体现了中国速度，资产轮动的速度也比一般的“美林时钟”周期要快很多。

自去年股市异常波动以来，市场经历了修复-反弹-下跌-再修复的循环往复，目前进入相对平稳震荡的阶段。股市的影响因素有三个层面：第一是基本面，决定中长期成长性；第二是资金面，决定中期变化；第三是交易层面，即心理层面，决定短期股价博弈。

基本面是企业定价的核心，格雷厄姆的《证券投资分析》奠定了企业估值的方法论基础，为股票定价提供了参考基准。但股票最大的不确定性在于估值的艺术性，特别是对未来成长空间的判断是市场分歧的主要差别，这也是股票交易的由来，买入者判断股票向好，卖出者判断当前股价被高估。但股票市场最大的特点在于，估值的变化往往快于基本面的变化，预期在股票价值的定位中起着关键性作用。例如，某一政策或某一事件的发生，改变对该行业未来盈利预期的变化，从而反映到当前的股价上。以近期热炒的虚拟现实（VR）和医疗健康板块来看，并没有发生实际性行业的利好，部分企业的产品甚至还未推出，但因为有成长的空间和预期，市场就对相关概念股乐此不彼，导致股价迅速上涨。但是，在短期上涨之后，如果发现相关概念股低于当初预期，股价可能回调，如果证实预期甚至加强预期，那股价可能还有进一步上涨空间，这是预期的“虚”与股价的“实”之间的辩证关系。

资金面是决定股价的第二层因素，股价最后要反映为成交的价格，价格的上涨是由资金推动的，因此资金量决定了股价的涨跌。从历史长期来看，股市是趋于上涨的，一方面是因为企业的盈利会有所增长，但背后主要原因是货币一直在增长，在同样的配置结构下涌入股市的钱也会越来越多，自然推高股价上涨。资金面反映了股票的需求，另一方面股票供给也影响股价，若供给大幅增加，则会对估值造成压力。从历史股市融资来看，融资的顶点一般对应股市的高点：2007年大牛市中，融资额高点在2007年9月的1800亿元，而8月份仅为666亿元，融资额突然放大3倍，而巧合的是股市顶点也出现在当年10月，随后一路下行，股市融资额也迅速下降。此轮牛市也极其相似，融资额在2015年6月突然放量增长一倍，特别是IPO募集资金增加3倍，去年的大牛市也在6月的高点后戛然而止。尤其值得关注的是，2015年12月股市募集资金达到历史新高3500亿，其中以增发募资为主，随后在2016年初迎来了一轮暴跌。笔者总结这种现象为股市融资额突然放量之后股市出现大跌的概率较高，从2007年高点、2015年中和12月末高点都验证了这种规律，重复出现意味着这不是巧合。

交易层面是决定股价的短期因素，也是各方激烈博弈的结果。股市如战场，顺势而为很重要，再厉害的庄家也无法扭转市场走势。但是在个股层面，如果你的筹码足够多，并且能抓准散户的交易心理，配合上市公司的一些事件因素，是有可能走出相对独立于市场的行情，获取较高的收益。交易层面上，有几种心理因素，第一是典型的散

对于今年股市而言，震荡或将成为主旋律。对于债券市场而言，震荡和分化将是今年的主要方向。对于今年大类资产配置，防风险仍是第一位的，各类资产基本处于比较脆弱的平衡状态，稍有意外事件都将导致一定幅度的调整，可能让投资者猝不及防。

户心理“追涨杀跌”，价格越高仓位越重，下跌时往往也损失惨重；第二种是博短线，看技术形态交易，这种短期可能盈利，但考虑交易成本难以长期获利很高；第三种是利用模型交易，这种克服心理因素的交易具有一定的盈利空间，如当今华尔街流行的高频交易。中国散户大多以“追涨杀跌”的心态进行交易，因此亏损也就不足为奇。在进入股市之前，需要制定一定的规则，并且坚决执行，做到“知行合一”，避免受心态的影响。在实际交易中，你的仓位多少以及盈利亏损都会影响你对市场的看法，“胁迫”你做出非独立判断的决策，反过来会被市场教训。

对于今年股市而言，震荡或将成为主旋律。其一，经济在一季度信贷刺激之下有所企稳，但是投资增长的可持续性后续存疑，在对经济的基本面预期未有明显改善之前，股市难以有明显起色。其二，一季度天量信贷之后，二季度央行应该会适当收紧政策，货币政策由偏松转向中性对股市并非利好。其三，在信贷刺激之下，通胀预期上升，虽然短期难以形成高通胀格局，但通胀隐忧之下将对货币政策进一步放松形成掣肘。

对于债券市场而言，震荡和分化将是今年的主要方向。从短期看，在一季度经济刺激和通胀抬升的压力下，债券市场在4月份发生了明显调整，10年期国开债最高上升50bp，信用债在央企违约的影响下更是收益率一路上行，导致投资者越发谨慎。但是，从长期看经济下行趋势未变，货币政策放松的趋势没有变，只要通胀保持可控，利率长期下行的趋势没有，只是短期受资金面和政策面的因素影响，可能会有波动，而且在利率相对低位水平上波动的空间和幅度更大。对于信用债而言，在信用事件的冲击下违约概率上升，信用债的风险加大，低等级信用债的收益率更有可能进一步上行，信用利差将加大。因此，对于债券市场震荡和分化将是常态，从趋势上把握利率走势，在个券上精挑细选，防止踩雷。

今年的大宗商品成为股市、债市之外的“亮丽风景”，在去年一整年的下跌之后突然发力，如螺纹钢4个月内上涨60%，焦煤上涨50%，均恢复至去年年初水平，一年的跌幅在4个月内就收复失地。大宗商品的迅猛上涨有几方面因素，一是之前下跌幅度过大，如螺纹钢从2011年的高点5230跌至最低的1618，跌幅达70%，在价格底部往往超越了基本面的支撑，接近甚至低于成本价，必然导致库存下降，酝酿蓄势反弹；二是今年一季度我国政府的经济刺激政策开始发力，一季度信贷投放4.9万亿，历史最高水平，基建等固定资产投资开始回升，带动大宗商品需求反弹，导致价格回升。笔者认为此轮反弹已接近尾声，因为我国信贷的增速很可能会在二季度回调，央行必须管控好信贷口、防止通胀预期抬升，因此对于冲高追大宗商品期货的投资者需要十分谨慎，防范风险是第一位的。

对于今年大类资产配置，防风险仍是第一位的，各类资产基本处于比较脆弱的平衡状态，稍有意外事件都将导致一定幅度的调整，可能让投资者猝不及防，如4月的债市调整、1月的股市调整。在做好风险防范的前提下，坚持价格低位原则，捡便宜的资产投放，便宜是硬道理，保持耐心，不盲目追高，待价格合适时再介入。在资金充裕的市场中，资金会寻找阻力最小的突破点，价格超跌或基本面反弹是其要素之一，这也是本轮大宗商品反弹的主要逻辑。投资者可以此为原则寻找下一个投资“风口”。

关于二级分行发展投行业务的思考

长沙分行 李黎帆

一、二级分行发展投行业务的必要性分析

（一）应对银行、证券、保险等金融同业激烈竞争的必然选择

近年来随着资本市场和金融市场的快速发展，企业规模的不断扩大以及监管政策的日益宽松，金融创新层出不穷。企业债、公司债等直接融资渠道深受大型国有企业青睐；中票、短融、定向等银行间债务融资产品也深受企业欢迎。资产证券化、项目收益债等产品因无需抵押、担保，深受现金流有保障、盈利能力强的优质企业欢迎。而有一定市场地位和品牌优势的中小企业，也纷纷通过新三版上市获得资金支持，规模较大的甚至申请主板上市。因此纵观现有金融市场，银行的主打产品“贷款”已经成为大型优质企业和优质中小企业的“备用品”，市场地位下降严重，银行工作人员也是经常感叹“日子难过”。

以笔者所在的衡阳市场为例。衡阳市现有市级大型平台公司14家，各县、区均有3家以上平台公司。目前已成功发行企业债或公司债的有衡阳市城投公司、泓湘公司、水利投资公司、白沙投资公司等，发债规模高达80亿元，其他平台公司也正在纷纷筹划发行债券，政府甚至下达“一平台一债券”的融资任务；已经成功发行企业债或公司债的平台公司，直接融资渠道更加畅通，一般都通过中票、短融、私募等银行间产品进行再融资，部分资金用于偿还银行贷款；以前难以融资的县级平台公司也随着发改委《关于简化企业债券申报程序加强防范和改革监管方式的意见》（发改办财金【2015】3127号文）等政策的出台，成功发行企业债，比如衡阳耒阳市（县级市）城投公司于2015年度发行7亿元企业债后，今年又轻松发行12亿元企业债，开启了衡阳地区县级平台融资的先河，2016年以来各县纷纷筹备发行企业债，目前衡阳县拟发行6亿元企业债，衡南县拟发行15亿元企业债。对于电线电缆、输变电等衡阳地区具有一定市场品牌优势的一批优质民营企业则纷纷寻求主板或新三板上市。

直接融资产品在三四线城市的活跃已经对二级分行信贷业务的发展形成了严峻的冲击，而国开行、农发行等政策性银行因贷款时间长、利息成本低，成为以上优质企业银行贷款的首选。股份制商业银行二级分行，正面临着政策性银行、证券、债券市场等金融同业市场的严重冲击。因此二级分行顺势而为，发展投行业务是应对金融同业激烈竞争的必然选择。

（二）银行业在现有经济环境下规避风险的必然选择

近年来受国际、国内经济大环境影响，我行二级分行所在地区经济快速下滑，企业盈利能力下降。企业亏损、资金链断裂情况频发，银行贷款违约率快速上升，银行重点监测客户明显增多。各家银行为规避风险，对于民营企业多采取退出合作为主，民营企业发展更加困难，而轻松可以获得银行信贷资金支持的国有大型平台公司却赢得了银行、投行等各路资金的青睐。银行处于“想放的贷款放不出去，想要贷款的企业不敢放贷”的两难境地。而以收取中间业务为主的投行业务盈利模式，是现有经济环境下规避风险的必然选择。

（三）发展投行业务，是提高二级分行核心竞争力的必然选择

随着我国金融市场的完全放开，越来越多的外资银行进入国内市场，越来越多的投行企业也进入三四线城市，直接冲击着国内商业银行二级分行在信贷、投行等各个领域的市场份额。从笔者所在的衡阳地区来看，衡阳地区近五年来新进驻的股份制银行不少于10家，新的机构还在不断地进来。各家银行均在进行投行业务的探索，比如交通银行2014年为当地最大的平台公司“15亿元保险债权（5年）”提供担保，每年获得0.3%的中间业务收入；中信银行则积极开展中票、短融等投行业务；我行也成功帮助合作企业发行中票、

PPN业务，同时还联动光大证券中标“某县15亿元企业债”的承销权，获得了客户的认同，在同业投行市场崭露头角。发展投行业务获得了客户存款、中收，锻炼了人才，因此笔者认为大力发展投行业务是提高我行二级分行在当地市场核心竞争力的必然要求。

二、二级分行发展投行业务的优劣势分析

（一）优势——强大的集团背景

我行是光大集团全资子公司，光大集团是中央管理的国有重要骨干企业，2014年12月，光大集团改制重组顺利完成，由“国有独资企业”改制为“股份制公司”，位居2016年《财富》世界500强第313位。光大集团产业覆盖银行、证券、保险、资管、信托、投行、基金、期货、金融租赁、环保等，为我行二级分行的投行业务发展提供了强大的技术、通道、资金支持，而光大银行丰富的客户资源，又支持了集团内兄弟机构业务的快速发展。强大的集团背景，全面的投行牌照和我行丰富的客户资源，形成了二级分行在当地市场的绝对优势。

（二）劣势分析

1.投行专业性人才紧缺

二级分行信贷人力资源丰富，但是既懂信贷又熟知投行市场的复合型人才十分紧缺，好的人才基本上集中在一级分行或总行，在业务营销时往往远水解不了近渴。人才的短缺是目前制约二级分行投行业务发展的瓶颈。

2.部分二级分行干部员工发展投行业务的紧迫感还不强烈

二级分行人员构成大都为同业吸引过来的同业人才和没有从业经验的院校毕业生，在思想上还意识不到投行业务的重要性，还在一门心思做自己所熟悉的信贷工作，有投行业务要做的话，也还存在“交给上级行做”的依赖思想，干部员工的紧迫感不强。

三、二级分行如何发展投行业务的意见和建议

笔者对二级分行如何发展投行业务有以下几点意见和建议，供参考：

第一，各二级分行党委高度重视投行工作，将投行业务发展列为本行的战略发展目标，精心谋划，长远布局。

第二，将投行业务发展户数、金额及中收等指标纳入各业务部门、各经营单位绩效考核体系，提高投行业务在绩效考核中的占比。

第三，设立二级分行“投行创新产品专项奖励方案”，同时通过设置“创新能手”和经济奖励并举的措施引导员工积极参与投行业务的营销、学习和培训。

第四，在人才招聘上，放宽政策，将多次参与投行业务的平台公司融资方面的人才视同同业人才引入。积极引进一批熟知当地政府操作流程，又熟知监管、审批部门审批流程的专业化人才。

第五，组成产品兴趣小组，搭建员工互相学习、共同交流业务的平台，营造良好的学习氛围。组建兴趣小组，兴趣小组成员每人就不同领域进行深入学习和研究，相互培训，并进行案例模拟演练，边学边做，培养出一批专业人才。

第六，开展形式多样的宣传活动，提高我行投行业务知名度。如通过当地政府金融证券办牵头，组织平台公司，由我行进行投行业务产品集中培训，批量宣传我行投行业务，提高我行投行业务知名度。

第七，建议总行加大投行业务和表内业务联动的产品创新，做到表内外业务联动发展。如针对由光大证券承销、光大银行托管的债券业务由光大银行提供表内流动性支持，为经有权部门审批通过的投行业务提供表内过桥贷款支持等产品的创新，在做大投行业务的同时，联动我行表内业务发展，扩大我行创利空间。

STORY光大故事

在与光大相伴的岁月中，会有无数的幸福、感动和收获。这里，我们记录有关过去、有关成长、有关感悟的故事，续写自己与光大的不解之缘……

《依恋》杭州分行 何孔凤 供图

根植红色圣地 掀开筑梦新篇章

——写在遵义分行成立一周年之际

贵阳分行 供稿

7月13日，遵义分行迎来了自己一周岁的生日。一年前的今天，遵义分行正式开业，掀开了我行在黔北大地发展的新篇章！

一年来，遵义分行在上级行的正确领导下，秉承“竞比、聚力、拼搏、和美”的企业精神，积极深入市场，勇于开拓进取，在探索创新中发展，在市场竞争中壮大。在全行员工的共同努力下，取得了喜人的业绩。截至2016年6月末，遵义分行存款总额53.23亿元，较年初新增44.20亿元；贷款总额31.62亿元，较年初增长23.99亿元。

在这一串串喜人数字的背后，无不凝聚着遵义光大人一滴滴艰辛的汗水，无不饱含着遵义光大人一片片真情的付出，无不见证着遵义光大人拼搏进取的风雨历程。

承载希望 筑梦起航

怀揣着梦想与激情，扎根红色圣地。52名遵义光大人用睿智的行动和勤劳的汗水，让紫色之光在“红色”土地播撒，谱写了光大在“转折之城”快速发展的壮丽华章。

一年来，遵义分行存款规模成功赶超中信、招商、浦发等开业多年的股份制银行，在5+1对标行中排名第三，净增额及增幅排名第一；二季度成功入选为总行首批10家重点银政战略合作试点行；一季度二级分行经营情况排名第三，二季度对公业务经营情况第一。

数字见证成长，喜悦激励奋斗。成绩不仅仅是一份荣耀，一份惊喜，一份梦想，一份追求，更承载着一种鞭策，一种激励，一种责任，一种挑战，都彰显着遵义光大人勇于开拓，拼搏进取，不断追求进步的精神。

理念先行 砥砺奋进

机会总是留给有准备的人。处于新建行的特殊阶段，遵义分行坚持以存款业务为岗，以客户基础为本，明确了“一把手抓存款，全行抓存款”的工作思路，通过同步参与政府招商、一把手亲自率队走访客户、强化内部考核激励等方式，快速与当地政府、财政、国土、公积金、医院以及所有市级、区级平台建立了合作关系，取得了国开

资金代理、政府发债资金托管行等资格，以踏实的工作作风、高效的工作效率、优质的客户服务，赢得了客户信任和市场信誉。

一年来，遵义分行一步一个脚印，稳扎稳打，在大交通、城镇化、旅游、园区建设等方面率先发力，落地了一批优质项目。20亿元高速银团贷款、17亿元的铁路外迁项目、10亿元的奥体中心项目、3亿元存量债务置换项目、8.2亿元国开行代理资金等项目的落地，有力促进了遵义地方经济发展，塑造了良好企业形象。

价值认同 幸福光大

2015，因为梦想，我们在光大相聚，在光大这个温暖的大家庭里，用勤劳的汗水浇灌着自己的事业。从此，我们有了一个共同的名字——光大人。

一年来，遵义光大人以“竞比、聚力、拼搏、和美”为指引，不断凝聚共识，勇敢前进；一年来，遵义光大人以“团队、合作、专业、优质”为准则，不断开拓市场，创造佳绩；一年来，遵义光大人以“精准、务实、简洁、高效”为约束，不断规范行为，提升自我。

在这里，光大给我们的不仅是一份工作、一个平台，更是一份荣耀。让这群平均年龄只有29岁的“年轻人”，接受成长的历练，感受团队的温暖，肩负发展的责任，分享成功的喜悦。

凝心聚力 迈步从头越

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！

遵义分行发展新的集结号已经吹响。站在新的起点，分行将确立新思路，采取新举措，取得新成绩，朝着崭新的发展目标，迈出稳健的步伐。在加快推进“系统争先、同业尊重、社会认同、员工自豪”的战略目标中，乘风破浪、锐意进取、把握机遇、顺势而动，用汗水编织锦绣华章，用业务书写壮丽诗行，共同续写遵义分行更加灿烂辉煌的明天！

姥爷给我的一封信

厦门分行 李思炜

临窗而坐，眺望窗外，缕缕细雨，如烟如雾，思绪在雨帘中穿行……

在我就要去厦门分行报到前，姥爷送给我一个笔记本。

当我缓缓翻开，指尖触碰到纸张，扉页上八个刚劲有力的大字映入眼帘：“梦在心中，路在脚下。”

姥爷在笔记本中给我写了一封信，一字一句，是姥爷对我的期望；字里行间，饱含了无限情意。手抚着笔记本，我激动、感慨、思绪万千……

在这里让我再重温一次姥爷写给我的信，与大家分享、共勉：

怎样做一名合格的光大人

思炜：

这是你走向社会的开始，向着东方、向着太阳升起的地方，开始你人生新的征程。

从现在开始，你已加入了这个团队——光大银行，你就要为之去努力、去奋斗、去拼搏。

如何做一名合格的光大人，就是要把握两点，人生两件事：“做事、做人”。做事要先做人。

一、做人

1.做人要睿智、友善、大度、坚强。

2.人生要处理好“三碗面”：情面、人面、场面。这是大智慧。

3.要常怀一颗感恩的心（每天要感恩父母及亲属；感恩领导、同事及朋友；感恩客户及陌生人）。

4.要保持面带微笑（微笑可以拉近人与人之间的距离；可以化解诸多矛盾；微笑给人以健康快乐）。

5.待人要诚恳热情。要谦虚而不自卑；要自信而不固执；要友善而不献媚；要坚强而不盲干。

6.要时刻把握好人生“三不争”：“不与上级争锋，不与同事争宠，不与下级争功。”要不断提升自己的适应能力、应变能力、创新能力和竞争能力。

7.要言之慢，心之善。言之慢，说话是一门艺术，一定要谨慎。说话慢是要经过认真思考再说出口，这样变得稳重、冷静，练就大气成熟的人格；再是说话的语调要舒缓（不要快、大声），这让听的人感到受尊重，亲切，更舒服悦耳。要说话让人喜欢、做事让人感动。

心之善，与人为善，必有福报。心宜善，能提升人的阳气，“行善最乐”，善良是最好的品德。

要用人格的魅力去吸引人、团结人、征服人。要努力做一个有知识、善思考、有高尚情操的人。

二、做事

1.做银行工作最重要的是保持高度的自律，遵章守法。安全是工作中的第一要务，防范风险是第一位。

2.要拒腐防变。“久在河边站，就是不湿鞋”，“君子爱财，取之有道”，不受金钱所惑。

3.工作中要仔细认真，来不得半点马虎，谨慎再谨慎。

4.各项工作决不能以风险换取客户、换取资源。

5.不要把个人的情绪（喜怒哀乐）带到单位、带到工作中，更不能带给客户（注意无论遇到什么问题都要始终面带微笑）。

6.工作要有超前意识，要有预见性。要以空杯心态去学习、去汲取。不断“充电”，学习新知识、新技能、新业务。挑战自我，未雨绸缪。

7.有些工作要多替领导着想，领导没想到的你要想到、做到，主动给领导当助手，当参谋。

8.当情况复杂，工作遇到困难时，要换位思考，寻求最佳解决方法，不要太依赖别人帮你，别人帮你是道义、是情义，不帮你也是正常。要靠自己独立、坚强、智慧去处理解决。

9.工作中业务不管怎么繁忙，客户怎么着急，你都要按章办事，面带微笑，耐心、细心服务，沉稳应对。

10.银行业务只能是在实践中勤学苦练，认真钻研，来不得虚假、取巧。要学会在枯燥的环境中磨练自己，要苦中作乐。要干一行、学一行、爱一行，行行出状元。

心若无澜，碧海晴天。做人如水，做事如山。

相信你是最棒的、是最优秀的，一定会成为一名合格的光大员工。

心中若有桃花源，何处不是云水间。祝你成功！

一位老金融工作者的关爱嘱托

丙申年 夏

这是老一代金融工作者对我的殷切希望，作为刚刚进入社会、踏入职场的一名新员工，我会倍加珍惜我的工作，更加努力做到最好，这不仅是一种责任，更是一种义务。这个笔记本我会时刻带在身边，当我遇到困难和难题时，我可以随时翻开它，这会给我鼓舞、给我力量……

姥爷请您放心吧，我决不辜负您和家人的希望，我一定会在厦门分行这优秀的团队中努力锻炼成为一名合格的光大人。

我现在已经站在光大这艘巨轮上，我将和同事们一起努力拼搏、乘风破浪，向着目标，前进、前进……

遇见更好的自己

杭州分行 万晓华

在温州这样一个压力重重的区域环境下，面对新常态下的新变化，谁又敢说“我就一定行”，谁不是经历过一番又一番的痛苦、迷茫、探索呢？即使一度怀疑、甚至迷失方向，作为一个光大人还是要“勿忘初心”，唯有这样，“才会遇见更好的自己”。

——题记

去年起，我便开始思考一个问题，一个同样被无数人思考过的问题——“我是谁？”我是谁？是客户眼中的金融专业人士？是周遭朋友当中的好青年？是领导眼中的好员工？也许都是，也许都不是。是专业人士，可为何还没有帮客户实现财务自由？是好青年，可为何也时常抱怨，迷失了方向？是好员工，又为何无法解决上级的燃眉之急？

一度我开始怀疑自己的能力，怀疑自己是否能胜任自己的工作，怀疑自己是否能处理好复杂的工作关系，是否真的喜好自己的专业。怀疑多了，压力也就大了；压力大

不管你在哪个年纪，不管你现在感受到了哪方面的压力，如果你思考过或者正在思考“我是谁”这个问题，并敢于面对自己的“不够好”，那么祝贺你，你遇见了人生最好的一次机会，你有机会突破自己，走向成熟，你有机会遇见一个全新的自己。

了，心情就变得烦躁。很多人说如今的80后压力很大，来自家庭、来自事业、来自社会，职场压力、婚姻压力、购房压力、二胎压力，什么好事都没赶上，压力却一个没落下。和同龄人交流，发现大多数人和我情况类似，也都感受着各种压力。我想这也许是时代赋予这一代人的压力，而不是某个人的问题。

之前看过一个选秀节目，评委老师在评价一个学员时说，你要非常庆幸自己能在20多岁时就开始思考“我是谁”这个问题，因为很多人在30、40岁才开始意识到，或者很多人直到死也没思考过这个问题。台湾一位著名主持人在一次演讲中说道，弄清楚你是谁，会让你变得更好，但当你遇到更好的自己之前，你一定会遇到一个不够好的自己。哦，原来我的失落和怀疑，是因为我正在迈向一个更好的自己。

所以，不管你在哪个年纪，不管你现在感受到了哪方面的压力，如果你思考过或者正在思考“我是谁”这个问题，并敢于面对自己的“不够好”，那么祝贺你，你遇见了人生最好的一次机会，你有机会突破自己，走向成熟，你有机会遇见一个全新的自己。

而当你有机会重新审视自己，重新审视这个时代时，你会发现，你所抱怨的这个充满各种压力的时代，其实是有史以来最好的时代。这个时代没有战火没有硝烟，这个时代没有烧杀抢掠没有疾病肆虐，这个时代让我们体验着科技的飞速发展，这个时代让我们感受着金融浪潮的精彩纷呈，这个时代给了年轻人大把的机会去展现自己，实现自我价值，我们要感谢这个时代，如果我们还是觉得生活艰难、压力巨大，那我们是否应该反思一下，是不是生活过得太好了，而让我们忘记了现在这个时代的来之不易，忘记了除了所谓的压力之外，还有有关生死的压力。前两天看到中央电视台的一档青年谈话节目《开讲啦》，感触很深。节目在建党95周年之际，请来了朱德元帅的嫡孙空军少将朱和平将军，朱将军作了题为《信仰的力量》的主题演讲，现场有大学生问到现在的学生入党，对入党并没有太强的渴望，也没有特别强的使命感，入党不像老一辈党员感觉那么的神圣那么的纯粹，更多的是出于现实利益的考虑，甚至党内个别老党员也出现了违反党纪的行为，是什么引起了这样的变化？朱将军语重心长，他说，95年前的入党是有关生死的，今天你宣读完入党誓词，也许明天就会因此而丢了性命，但为什么仍然有这么多义士申请加入共产党，因为那是对党的纯粹的信仰，是对党能取得最终胜利的坚定的信心，是真正能够为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切的强大信念，而现在很多人入党不懂牺牲不懂奉献，只考虑利益、考虑资源、考虑权力，入党动机变了，入党的初心忘了，对党的信仰没了。

是啊，当我们在工作和生活当中迷茫于“我是谁”的时候，是否也是因为我们忘记了曾经的初心，忘记了曾经的梦想和追求，忘记了我们也曾满怀希望、追逐未来、为工作奉献的信仰呢？回想一下，当我们第一次喊出“光大阳光事业、成就无限未来”的口号时，当我们手捧《光大家园》分享着那些拼搏努力的经历时，当我们出游在异乡看到“紫色光大”的那种亲切和激动时，自问，曾经心中的激情、脑海中的目标还在吗？作为新一代的金融人、光大人，作为承上启下的一代，未来需要靠我们去探索和创造，需要我们燃起斗志拾起武器去拼、去冲！

嘿，你还记得如何战斗吗？

勿忘初心，才会遇见更好的自己。

杭州分行举办“迎七一建党节”阳光益行活动

杭州分行 供稿

6月25日，杭州分行在山灵水秀的杭州建德成功主办了集团驻杭企业2016“迎七一建党节”阳光益行活动。

本次活动以纪念中国共产党成立95周年为出发点，以“益路阳光，快乐同行”为主题，以鼓励光大人响应党的号召、学习党的精神为目标，以锻炼光大人的体魄意志、倡导积极投身公益事业为基础，是一场具有党建氛围、有光大特色的团队建设活动。

活动分设竞技组与休闲组两个组别，要求参赛选手们在风景如画的建德绿道上完成13公里的益行里程，光大银行杭州分行、光大永明人寿杭州分公司、光大国际、光大期货杭州营业部四大企业近300名员工热情参与其中。

开幕式上，杭州分行领导对此次活动的党建意义和益行精神进行了诠释，鼓励大家不畏艰难，勇往直前。现场益行者们跟随着健身教练活动筋骨，抖擞精神，认真做好赛前热身。随着“砰”的一声发令枪响，益行大军快乐出发了！

沿途，竞技组的选手们极速前进，用激情与速度证明实力；休闲组的选手们用坚持、协作迎来胜利的感动与快乐，完成挑战，超越自我。每个人的手中都握着党旗与国旗，在绿道之中，旗帜迎风飘扬，火红的颜色耀眼夺目。

尽管当天飘着雨，但丝毫没有影响大家前进的脚步。道阻且长，有的益行者释放真我，执着向前；有的益行者聚焦风景，漫步古道之上，怡然自得。秀美的新安江畔，浓厚的党建氛围，别样的益行风采，神采奕奕的光大人，绘就了一幅精彩纷呈的画卷。

通过本次活动，杭州光大人用自己的实际行动表达了对建党95周年的纪念之情，深刻学习了党的伟大精神，淋漓尽致地展现出了光大人积极向上的精神面貌！

比知识 赛技能 拼功夫 选能人

——武汉分行举行2016年技能及业务知识全能竞赛

武汉分行 供稿

7月23日，火炉武汉，烈日炎炎。我行2016年技能及业务知识全能竞赛武汉分行选拔赛鸣锣收官。来自全行26个代表队的130名选手各展风采、同场竞技，分别在抓把点钞、传票翻打、汉字录入、业务知识等4个项目中进行了激烈角逐。集中业务管理中心、硚口支行和黄鹤楼支行获得团队前三名，杨莹、喻玲朋、白家伟等26人（次）分别问鼎比赛项目的前5名。从本次选拔赛脱颖而出的获奖选手将再次集训，共同备战湖北金融系统综合业务技能及我行业务知识全能竞赛。

本次赛事得到了总行电子银行部95595客户满意中心（武汉）的大力支持，他们推迟中心员工的培训档期，为大赛提供良好的比赛场地、设备设施；在光谷软件园空调系统整体检修的当天，他们专门在赛场添风扇、搬冰块、供茶水，为大赛圆满成功、为选手发挥最佳效果，提供了凉爽舒适的环境。

比赛过程中，裁判员公正裁判、一丝不苟，参赛选手精神饱满、发挥出色，全体工作人员尽职尽责，做好服务。在点钞比赛现场，一张张练功券在指尖飞舞跳跃，令人目不暇接，比赛选手点钞、扎把、盖章，动作稳重、娴熟，有条不紊，一气呵成；在计算机录入操作比赛中，灵巧的双手迅速游走在键盘上，一串串数字、一行行字符在电脑屏幕上快速跳动，键盘触及的滴滴嗒嗒声奏响一曲拼搏进取、勇于争先的时代之音。赛后，选手们相互交流，切磋技艺，找差距，挖潜力，老选手总结经验，新选手认真学习，真正做到“赛中比，比中学”，赛出了风格，赛出了水平，呈现出老将一马当先、新人积极参与、以老带新的良好局面，展示了光大员工扎实过硬的业务素质和积极向上、勇创一流的良好精神风貌。

颁奖仪式上，分行领导为获奖单位和个人颁发了证书，并对比赛情况进行了点评，要求广大员工以这次业务技术比赛为契机，总结经验，寻找差距，加强学习，苦练技能，在全行掀起“学技术、练技能、强素质、创一流”的高潮，努力营造“比、学、赶、帮、超”的学习氛围，为光大事业的发展壮大再立新功。

光大集团驻琼企业第二届“阳光少年夏令营”第一期结营

海口分行 供稿

7月15日，光大集团驻琼企业第二届“阳光少年夏令营”第一期活动圆满结营。阳光少年夏令营，是由海口分行主办，联合中国光大国际能源环保（三亚）有限公司、三亚亚龙湾高尔夫球会有限公司、中国光大证券有限公司海口营业部以及中国光大期货有限公司海口营业部共同举办。

阳光少年夏令营，自2015年举办首届至今，已吸引了逾百名私行客户报名，经过客户资质、营员年龄等要求的层层选拔，成功招收逾60名私行客户子女入营，导入行外资金过亿元，且受到了私行客户及其子女的高度评价。在结营后，有的客户送来锦旗，有的客户来电表示感谢，同时询问下期活动的开营时间。

每一届的夏令营活动，均是专属定制，颇具光大集团驻琼企业特色，通过走进光大集团驻琼企业以及金融培训的模式，给客户及其子女充分展示了光大集团驻琼企业的文化理念。本期活动，还融入了本土独有及保密级别较高的“卫星发射基地”、“中国卫星数据中心”等学习内容，凸显了高端客户服务的尊享性和私密性。

阳光路，共成长。海口分行将持续联动光大集团驻琼企业，增进交流、统筹资源、互通有无，举办好每一届的“阳光少年夏令营”活动，并将此活动打造成光大集团驻琼企业的优质品牌。

九鲤溪户外拓展

——福州分行2016年柜台经理户外拓展培训纪实

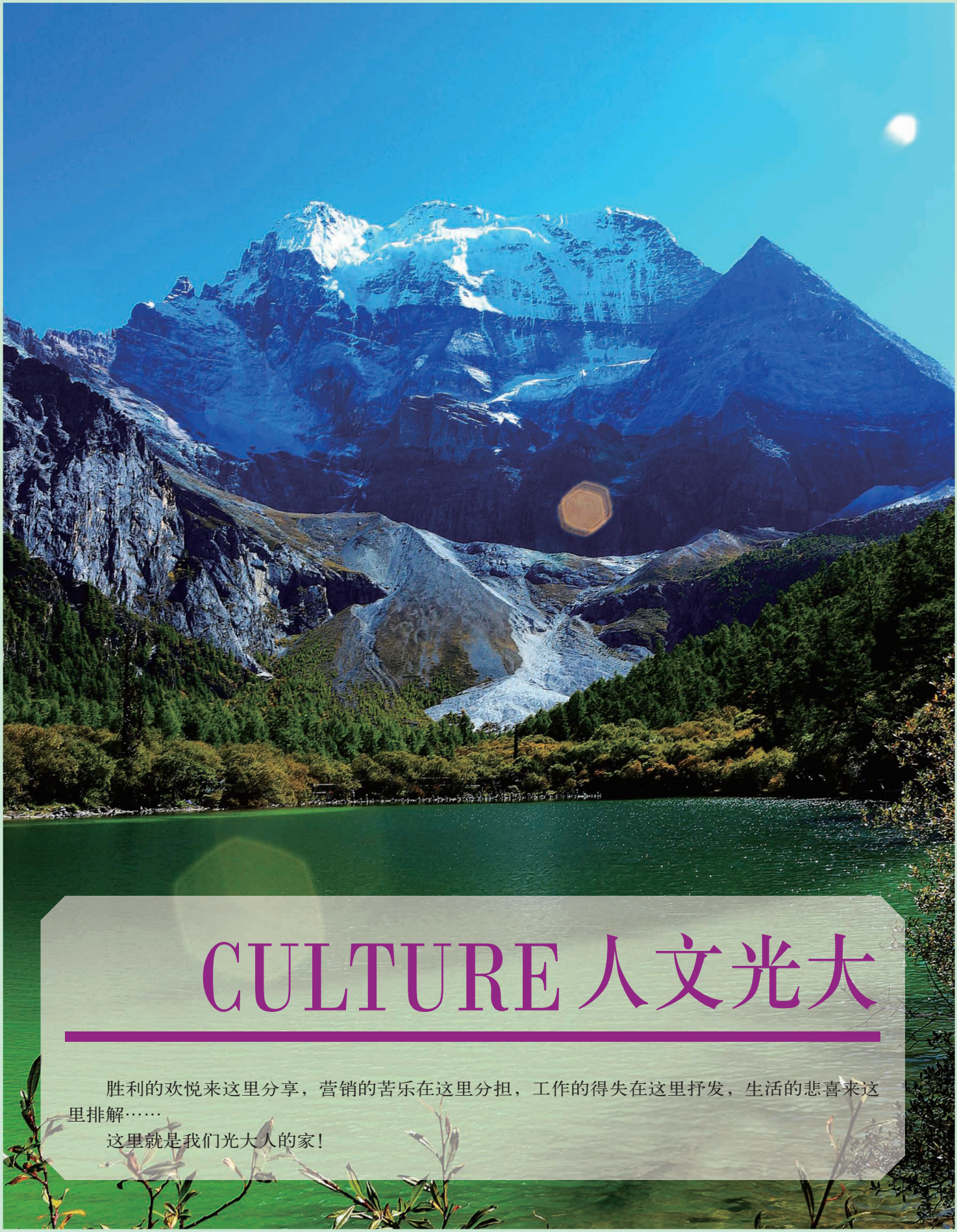
福州分行 供稿

清晨，清新的空气弥漫在大地的每一个角落，阳光透过树枝，温柔而闲散，小伙伴们从四面八方集结，等待开启新的探索……

在伙伴们的欢歌笑语中，福州分行柜台经理户外拓展培训正式拉开帷幕。学员们驱车来到了九鲤溪峡谷乐园，这里群山环抱、古木参天、花香馥郁、沁人心脾，所有的拓展项目都建立在山谷中，远离城市的喧嚣，让大家感受到那份久违的宁静与淡然。大家沿着秀美的小溪，穿过茂盛的树林，爬过陡峭的石阶，翻过坎坷的山坡，依次体验了“携手并进”、“飞檐走壁”、“荡绳过河”、“凌空漫步”、“高空溜索”等十三个拓展项目。在拓展过程中，欢笑声此起彼伏，落水者的无可奈何、观看者的开怀大笑，一幕幕组成一幅生动有趣的画面。在险象环生的拓展项目中大家你拉我一把，我扶你一下，齐心协力，互相帮助，经历几个小时的努力拼搏，全体学员都顺利到达山顶，远处被阳光笼罩的山峦仿若起伏的绿色波浪，山坳间围绕的清新空气让人身心放松，活力满满。

短短一天的拓展，大家收获了太多的感动与感悟，最重要的是感受到了大家的真诚与信任，感受到了最真实的自我，正是这份真实，使得心与心贴得更近。

此次活动让大家从工作岗位走向大自然，感受大自然的钟灵毓秀，领略户外拓展的无限魅力，体验挑战自我，超越自我的无限快感，让每位伙伴进一步激发了自身的潜能，增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，同时也增进了彼此之间的感情，增强了团队凝聚力，使整个团队的综合素质和协作能力都得到了更大的提升。



CULTURE 人文光大

胜利的欢悦来这里分享，营销的苦乐在这里分担，工作的得失在这里抒发，生活的悲喜来这里排解……

这里就是我们光大人的家！

《亚丁仙乃日神山和珍珠海》福州分行 吴细珠 供图

风吹两岸稻花香

黑龙江分行 宛凌迅

每入盛夏，中国大地从南到北都能体验稻花的飘香，在这样的花季，你去过五常吗？即便没有，五常大米的浓香也曾让你刻骨铭心吧！

这时的五常，送走了春的蓬勃，迎来了夏的繁荣，雨露再次滋润着这片沃土，显现出北大荒特有的那种盎然生机。蓝天如洗，清风习习，绿水逶迤，稻花遍地。从高空俯视，一望无际的万亩稻田像一块翡翠，镶嵌在松嫩平原的南部，拉林河、牤牛河没有波澜，静静地流淌，弯弯曲曲地绕过稻花盛开的原野和村庄，犹如一对美女姐妹，挽着碧蓝的丝带由东南向西北携手飘向松花江。

不同于柔情似水的江南，北大荒五常的稻田浩瀚、大气，一如既往地展示着它的美丽、雄浑与潇洒。这里的稻田太大了，大得让你无法想象，从脚下铺展到天边，天那边居然还是稻田。这里的稻花也太香了，香得让人昏昏欲醉半人半仙。此时去田间走上那么一趟，一辈子都不会忘掉。所以好多城里人每到这个季节不论多忙，都要驱车沿公路或村道来此郊游那么几趟。或许因为时间就是金钱，有些人常常走马观花来去匆匆，可一旦花季过后，就感觉留下了许多遗憾。

我不是那样匆匆而过，我除了对田园生活的向往之外，更多的是被大自然的感召、被花香的诱惑，想回归自然，想亲近一下和谐安静的乡村景色，想体验头顶蓝天、置身稻海的那种空灵和寂静，想感受乡野的气息，让绷紧的神经在大自然的怀抱里得到放松，让焦渴的心灵在忘我的乐园里走出迷宫，让疲惫的心在此停泊。当我把灵魂托付给苍穹和无边的原野，当我看见了大自然的丰富表情，

当我对大自然的爱一路倾洒，就好像蹬上了诺亚方舟。有了稻花的陪伴，我感到从来没有过的安逸与宁静，是五常的稻香拨动了我沉寂已久的心弦，好像第一次找到了自己的精神依托，此时此刻，该是我舒舒服服长出一口气的时候了。

我走在河边，漫步田埂，走走停停。我知道自己的渺小，不论怎样如醉如痴，也无法逐一踏上每一道田埂。那我就蹲下来抚摸花穗，亲吻它们，深深地嗅着田野的芳香。人的灵魂和大自然的风景有着某种莫名而神秘的联系，在这寂静广阔的山野乡间，我不知不觉地沿着河边被引向了小山，站在山顶的岩石上向纵深眺望，顿时心潮澎湃百感交集，所有的美丽尽收眼底，我一遍又一遍地感慨东北生态粮仓这段最另人着迷的稻花飘香的季节。阵阵清风吹过，风中裹夹着稻香，就像大自然母亲的呼吸，轻柔而温和，好像在向我问好，给我心中留下了许多诗一样的激情和幻想，满足了我内心深处对大自然的无尽渴望，同时又充满了对未来的憧憬。清风和稻香也带走了我心中的不快和世俗，让我变成了一个干干净净的自己。途中，我还遇到了一位花甲老乡，他说这里的稻花从来不会凋谢，对此我深信不疑。

仔细看还有意外的惊喜，这里不仅仅是稻海和花香，远处还可见到红色的点点屋顶，更让这片翠绿色的田野有了夺目的美丽。

踏上归途的那天，我还意犹未尽，我多么想再一次恭听稻海的倾诉，多么想让自己的情感永远走出彷徨和失落，多么想与天合一、物我交融，多么想把这诗一样的原野变成我生命中的宁静家园。我还要再来，我不想让这里的美丽变成永久的梦想和回忆。

享受夏时光

长春分行 孙辉

在四季之中，因为酷热难耐，蚊虫叮咬，不少人都不喜欢夏天，而我却喜欢夏天，特别享受美妙的夏日时光。

夏季处在春秋两季之间，它虽然没有春天的桃红柳绿，杏雨梨云，草长莺飞，风和日丽；也没有秋天的红叶满山，天高气爽，五谷丰登，蟹肥菊黄，但却是一个承前启后、生命交替的季节。夏天雨水充沛，绿满世界，是大自然生命力最旺盛的季节。它承接对春天稚嫩幼芽的抚养大任，陡生猛长，孕绿拥翠，强筋健骨，为传递收获积蓄能量，铺垫道路。它热到极致，激情澎湃，敢爱敢恨，斗志昂扬，催人奋进，让生命的能量淋漓尽致地释放。没有夏的生长，哪来秋的收获？

你看，山坡上的芊芊细草猛然变成了茂盛的绿丛，树林上的淡淡绿枝也不经意间变成了墨绿的伞盖。花间轻飞曼舞的蝴蝶不见了，却换来了知了在浓荫深处的吟唱。

你看，春天刚刚出土的禾苗，在暴风骤雨的洗礼下，已经长成高过人头的玉米、高粱，田野变成了绿色的青纱帐。那在地上匍匐前进的瓜秧，也结出累累硕果，瓜田果园飘荡着瓜果成熟的清香。

夏天是一个独特而极有魅力的季节，它显露出男人肌腱的阳刚之力和女人线条的阴柔之美。夏天是动植物疯长的季节，也是人身心放松活跃的季节。它可以让人们畅游江河，抚苇拂柳，捉鱼摸虾；在皓月当空、流萤飞逐下，听闲聊神侃，谈古论今；在仰望星天的美好回忆中，追逐套蜻蜓捉蚂蚱的快乐童年；应季蔬菜水果大量上市，菜鲜果甜，让人大饱口福……

一些人苦夏，怕过夏天，主要是怕夏天的暑热，尤其是高温酷暑的三伏天。三伏之说源自西汉。伏的意思，首先是覆，自上而下地笼罩遮盖。以它解释三伏，可理解为

夏天，不管你喜欢不喜欢，它都是四季循环往复，不可越过的一环。没有夏，哪有秋？没有夏的碧绿，哪有秋的金黄？我由衷地赞美这个春与秋之间绿色的季节。我热爱豪情冲天、生命旺盛的夏天；我热爱心胸坦荡，富于奉献的夏天！

暑气铺天盖地覆蔽，人如泡在热水中。唐朝颜师古在解释《汉书•律历志》时说，伏是指“阴气将起，迫于残阳而未得升，故为藏伏”。换一角度，也就是金秋到来前，阴气被阳气强迫的结果——一个企求上升，一个疯狂下逼，才构成湿气蒸腾，闷热难耐。三国人夏侯湛的《大暑赋》与程晓的《伏日诗》，对暑毒有生动形象的描写，至今成为咏暑名篇。

夏天，尤其是三伏天，暑气蒸腾，高温酷热很难熬，但人们也想出各种避暑纳凉的方法，力求轻松愉快地度过旋律紧张、热烈、急促的夏天。盛夏利用休假时间到海滨避暑最为理想，但在工作之余，在所工作生活的城市就地避暑纳凉也是不错的选择。君不见，夜幕降临，在霓虹闪烁的城市广场，劳累了一天的人们，为了驱赶暑热，走出家门，伴着习习晚风，尽情地跳起广场舞，成为夏夜的一道靓丽风景。在街心公园，一些音乐爱好者吹拉弹唱，热闹非凡；棋迷摆开阵势，激烈对弈，身旁围满观棋者。而年轻人则玩滑轮，骑单车，打羽毛球，更彰显着青春的活力和夏夜的激情。

君不见，盛夏的夜晚，街头巷尾的大排档生意火爆，人声鼎沸，中青年人坐在露天的餐桌旁，吃烧烤，喝扎啤，敞开心扉，互诉衷肠，直到喝得意识飘忽、脚步蹒跚，才依依不舍地在临近午夜时分慢慢散去。

而在乡村，盛夏农忙之余的避暑纳凉则是另一番景象。夏日傍晚的荷塘是清凉的所在，满池碧叶红荷，蜻蜓飞来飞去，一片悠闲惬意的意境。在荷塘边纳凉，令人脑海中不觉涌现出古人避暑纳凉的诗句：“山光忽西落，池月渐东上。散发乘夕凉，开轩卧闲敞。荷风送香气，竹露滴清响……”（选自唐代诗人孟浩然《夏日南亭怀辛大》）；“携扶来追柳外凉，画桥南畔倚胡床。月明船笛参差起，风定池莲自在香。”（出自宋代诗人秦观《纳凉》）

夏日傍晚另一纳凉的好去处，是漫步村外，走向田野，看红日西坠，明月升起，在越来越浓的夜色中，静心聆听池塘里青蛙此起彼伏的大合唱，成为夏日夜晚最美的音乐，令人心旷神怡，流连忘返。

而在农家晚饭后，不走出院子，也可以避暑纳凉。拎来一桶清冽的井水，把西瓜扔在里面。井水的凉气被西瓜尽数吸收，捞出西瓜用刀切成大块，一家老少围桌吃瓜，令人身上暑气顿消，安然度过闷热的夏夜。

夏天，对植物，意味着蓬蓬勃发，飞快生长，向秋的终点做着最后的冲刺，以迎接秋天的满野收获。对人，虽然大汗不止，但却酣畅淋漓。既是吐故纳新，也是浴火重生，能够让人清醒，磨练意志，历练人生。

夏天，不管你喜欢不喜欢，它都是四季循环往复，不可越过的一环。没有夏，哪有秋？没有夏的碧绿，哪有秋的金黄？遗憾的是，历代文人歌咏春花秋月的多，但却吝啬笔墨，极少写到夏季的景致。大概春光明媚，秋色醉人，而夏呢，色彩难免单调，且溽热令人满身汗水，骚人墨客自然不太喜欢夏天。但我却由衷地赞美这个春与秋之间绿色的季节。我热爱豪情冲天、生命旺盛的夏天；我热爱心胸坦荡，富于奉献的夏天！

本文图片由南宁分行韦淞文提供

巴斯古城

厦门分行 马建安

从伦敦往西南，徜徉在五彩斑斓如织如画的田野，穿越绿荫如盖、起伏蜿蜒的乡村小路，我们到了闻名世界的小城巴斯（Bath）。巴斯地处河谷，四面群山满目苍翠，静静的埃文河划了一个深V，从东北往西南又折向西北，巧妙又完整地勾勒了巴斯的优雅和魅惑。

巴斯建城于公元一世纪，当时罗马攻占不列颠南部，发现了英国唯一的天然温泉，据说巴斯温泉可治麻风皮肤病，现在还有温泉医院。由于温泉，巴斯成为两千年来贵族、教宗等上层人士沐浴、休闲、社交，以至后来礼仪培训学习的地方。《傲慢与偏见》的作者简•奥斯汀曾在巴斯居住。

巴斯城古香古色，古老的拱桥、古老的教堂、古老的广场。巴斯城又具有浑然天成的美景，苍翠的山峦，青青的草地，静静的河流，上下翻飞戏水的海鸥，一派乡村田园风光。来到这座城市，深深打动我们的是她的建筑和城市规划是那么的精致、典雅和古朴。巴斯除了亚贝教堂等几座尖顶的歌特式建筑外，其余都是三层高的英式古典建筑。土米黄的外墙，清晰鲜明齐整的棱角，条方的格窗，蓝灰的屋顶，一排排整齐排列的壁炉烟囱。广场、绿地公园里精美的雕塑，房屋柱、窗上流动的神话和徽记。登高远望，房屋依山势次第排列，成排成行，错落有致的步行街全部用石块铺就，车道则是粗石子的沥青路面。让人叹服的是，巴斯城的规划和绝大部分房屋建筑肇始于17世纪末18世纪上半叶，距今大约有400多年的历史，我看到保存完好的一座三层高的、十多米长的石造房屋竟然建于1174年。

难以想象在那个遥远的年代规划和建设一座如此永久精美的山城，需要在数学、几何、工程、建筑学方面取得多高的成就。这些建筑经历了几百年的洗礼，仍然屹立不倒，精美绝伦。在国内只知道有保存几百年的寺庙，却无法见到一座保存如此完整的几百年前的城市。巴斯的市民都住在小而古老的房子，在拥挤的餐馆享受美食，开着不大的车。他们没能力和空间拥有更宽敞的房屋和随性的生活吗？恐怕不是，应该正是他们这种情怀和人文挽留住了几百年缓缓走来的巴斯。

对照巴斯这种古老但恒久的情怀，不禁反思我们现在这种崭新却注定短暂的冲动……

诺玛阿美

昆明分行 张佳

观看了民族舞剧《诺玛阿美》，让我不禁为之感叹。国内一流的舞台编剧、主演和优秀的舞美、灯光、音响等艺术大师们来到我们身边，他们与红河本土优秀的艺术团队合作，以哈尼族迁徙史诗为切入点，用哈尼歌舞元素打造了一台具有个性化的当代舞台艺术作品。舞剧无论是浓墨重彩的舞蹈设计、具有现代风格的民族舞蹈，还是动感强烈的音乐节奏、舞功技巧了得的男女主演，都给现场的我们带来了全新的舞剧感受，带给我们强烈的视角冲击和震撼。舞剧突出了诺玛阿美的美好家园的主题，通过战争的场面讲诉了这段迁徙史，表现哈尼人寻找心中的“诺玛阿美”的坚韧、执着，再现了哈尼族强大的生命力和躬耕梯田、坚守稻作、向往幸福生活的民族精神，充分表现了中华民族不畏强暴、热爱和平的光荣传统。

《诺玛阿美》最吸引人的地方是不重复历史，不寻求模式化的英雄人物。它立足迁徙史诗的厚度，关注身处其中的人物命运，在人物命运的本性抉择中，凝练出勤劳坚韧、永不止步的哈尼人形象。

作为一名云南人，哈尼族对我来说也是遥远和神秘的。观看完舞剧后，我也对哈尼文化产生了浓厚的兴趣，我了解到他们祖居于云南红河和澜沧江一带，有自己的语言。哈尼人爱劳动、爱过节，喜欢弹琴跳舞。他们崇拜自然和祖先，信奉灵魂不灭，乐于将生活中的一些重大事件仪式化。居住的房子像蘑菇，相传是因为远古祖先住在山洞里，后来迁徙到彼地时看到漫山遍野生长着大朵大朵的蘑菇，蚂蚁和小虫可以躲在下面做窝而深受启发。哈尼人善于开垦梯田，对于梯田的建设已经可以达到山上山下水系自循环的程度。那是完全区隔于现代文明的一条生命脉络，值得我们双手捧着一颗敬畏的心去靠近。这台舞剧让我感受到中国文化的多姿多彩。我们拥有56个民族，有着太多的故事可以去诉说、去体味。生活在当下的中国我觉得是幸运的，各位在闲暇之余不妨放慢脚步，用心聆听，放开怀抱感受一下中华大地的锦绣风光。

小档案

姓名：李诗阳

出生日期：2014年04月10日

属相：马

星座：白羊座

我是爱笑的小宝宝

北京分行 李鹏

大家好，我叫李诗阳，爸爸妈妈都是北京分行的员工。我小名叫果果，因为我特别爱吃水果。如今，我不再是那个总依偎在爸爸妈妈怀抱里嗷嗷待哺的小宝宝，我已经自己会用小勺儿吃饭，并且摇摇晃晃地迈出了第一步。我是不是特别的厉害，快来为我点赞吧。

我喜欢听儿歌，看巧虎，喜欢小汽车。我们是幸福的三口之家，爸爸妈妈爱我疼我，他们工作都很忙，但只要一休息都会带我去公园，一起陪我玩。

希望大家喜欢我，支持我哦！

妙语生花

《光大家园》编辑部 组稿

诗三首

深圳分行 裴银玲

古筝

玉片拨弦三两声，
划入雨中一二弄。
江上余音袅袅罄，
路上行人步匆匆。

湖泊

心静如水虽涟漪，
太极推拿止戾气。
互传千里声悠悠，
修身养性梦游记。

天空之城

你是漂泊在空中的一抹云
轻飘飘，雾寥寥
像块棉花糖
抓不住，又甜丝丝

一阵风吹过
忽的一下，飞走了
流下了几行泪滴

生性翻云覆雨
喜欢风驰电掣
追寻着光与电
永不停息

何处是避风的港湾
留不住一颗游子的心

风雨过后，继续飘摇
欣赏沿途醉人的风景
背起行囊
在路上

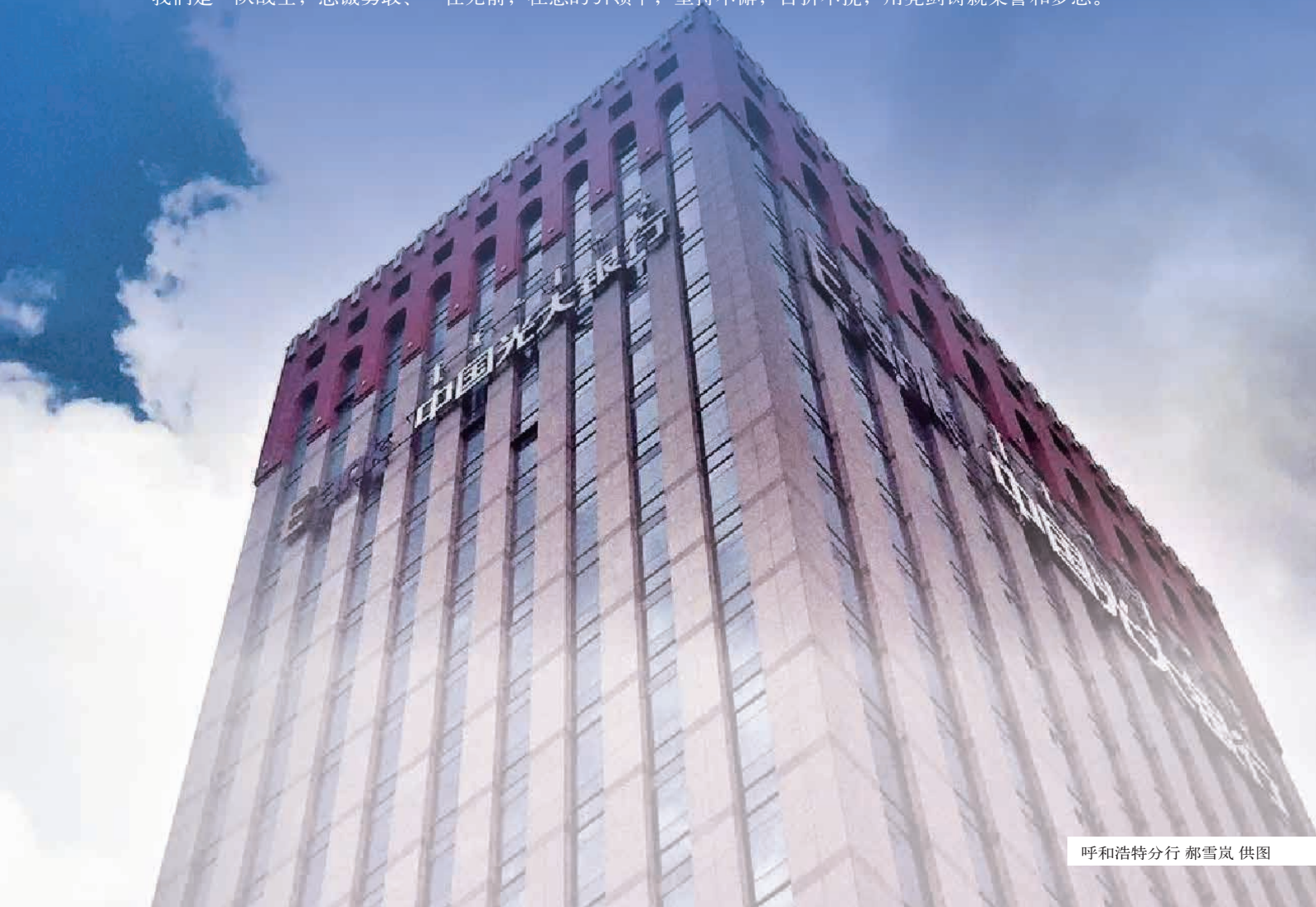
《思念》 青岛分行 张莹

党与我们

——献给建党95周年

总行党务工作部 供稿

党是一面鲜红的旗帜，迎风飘扬，闪耀光芒；
我们是一批鼓手，振臂高呼，摇旗呐喊，在您的旗帜下，聚集千军万马朝着同一个方向，笃志笃行、圆梦理想。
党是一个光辉的榜样，意志坚定、德高望重；
我们是一批行者，无论寒风刺骨，还是坎坷多艰，在您的感召下，义无反顾地追随着榜样的力量。
党是一座永恒的丰碑，底蕴坚实、指引前方；
我们是一群追随者，千锤百炼、追求信仰，在您的指引下，历经风雨始见彩虹。
党是一种厚重的品味，品格出类、以一持万；
我们是一群学者，读书无字句，处事有肝胆，在您的品味中，研精覃思、快乐地徜徉。
党是一种高尚的追求，用尊重推动、用理解消化；
我们是一批凡人，历经艰难、痴心不改，在您的追求中，不断放大我们生命的边界。
党是一种无尽的力量，聚沙成塔、令闻广誉；
我们是一批耕夫，生命不息、耕耘不止，在您的力量下，如弩箭离弦般击溃桎梏的围城。
党是一种光荣的使命，心灵的罗盘、信仰的方向；
我们是一队战士，忠诚勇敢、一往无前，在您的引领下，坚持不懈，百折不挠，用亮剑铸就荣誉和梦想。



呼和浩特分行 郝雪岚 供图

《祁连漫坡》北京分行 王晓佳

印刷日期：2016年7月
印数：11300本