光大家园

EVERBRIGHT HOME
2017. 6总第143期 volume No.143

Bank 中国光大银行

高层声音

在光大集团“五四”青年座谈会上的即席讲话

本期策划

发挥品牌优势 持续创新发展

金融创新

我行手机银行客户量突破3000万

京内资准字1417——L0056号
内部资料 · 免费交流

《楚玛尔河》深圳分行 方众

卷首语
From the Editor

品牌的力量

提起光大银行，很多人都会想到阳光理财。

的确，阳光理财是一块金字招牌，自2004年首家面向个人客户发行银行理财产品并推出阳光理财品牌，十多年来，这块闪亮的金字招牌持续保持市场领先地位，累计发行各类理财产品七万亿元，为广大客户实现理财收益超两千亿元，成为全行的品牌业务。在业内举办的权威性评选活动中，阳光理财频频现身，荣获“最受欢迎的理财产品”“最受百姓认可的理财品牌”“年度卓越理财品牌”等多项荣誉。

成绩属于过去。面对不断变化的形势，我行也在不断调整经营策略，顺势而为，迎难而上，将大力发展自营理财放到更加重要的地位，一方面强化对“新客户新资金、老客户新资金”产品布局；另一方面更加重视到期理财客户承接产品的安排。在全行的共同努力下，我们取得了阶段性的胜利。

当前的成绩，是全行员工积极进取、奋力拼搏的结果，它体现了阳光理财品牌的深厚积淀和广泛影响。品牌对产品营销起到背书作用，产品创新和推广又反过来促进品牌的提升，产品与品牌相互促进，良性循环，这既是品牌塑造之道，也是品牌效应的理想状态。

金融业的发展正在从产品竞争、服务竞争升级为品牌的竞争，在做大做强规模硬实力的同时，品牌软实力的积累和维护同样至关重要，谁能先人一步，就能先声夺人，占据先机。阳光理财曾经为我们吸揽大量的客户，带来无限的荣光，今天，随着产品创新、服务创新的持续深入，这块金字招牌必将更加闪亮。

《光大家园》编辑部

目录

Bank 中国光大银行

Content

2017 年第 6 期 总第 143 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
黄海清 Huang Haiqing
孙 强 Sun Qiang

主 编 Editor-in-Chief
孙 强 Sun Qiang

执行主编 Executive Editor
蒋 欣 Jiang Xin

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
刘柯显 Liu Kexian

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
封二《楚玛尔河》 深圳分行 方 众

编读往来 LETTERS

4 阳光的重量 天津分行 王 娜

高层声音 VOICE

5 在光大集团“五四”青年座谈会上的即席讲话
6 唐双宁董事长会见卢森堡大公国首相贝泰尔一行 总行贸易金融部 供 稿

本期策划 PLOT

8 发挥品牌优势 持续创新发展
——我行零售自营理财年新增规模创新高 总行零售业务部 供 稿
10 “阳光理财 T 计划”扬帆再起航 总行零售业务部 供 稿
11 寒暑志不移 育得凌云木
——石家庄分行财富管理业务经验分享 石家庄分行 供 稿
13 自营代理两手抓 规模效益双提升
——福州分行财富管理业务经验分享 福州分行 供 稿

金融创新 FINANCIAL INNOVATION

15 首尔分行资产规模超百亿 总行贸易金融部 首尔分行 供 稿
16 科技创新驱动 金融普惠民生
——我行开展 2017 年金融科技活动周活动 总行信息科技部 供 稿
18 我行手机银行客户量突破 3000 万 总行电子银行部 供 稿

好做法好案例 TALK

20 发挥巡视利剑作用 促进全面从严治党 总行党务工作部 / 巡视办 陈 建
21 以管理监督提高履职能力
——贵阳分行推行执行力管理考核见成效 贵阳分行 供 稿
23 长沙分行开展员工服务素养及营销技能提升培训 长沙分行 郭诗颖

理财有道 FINANCIAL PLAN

25 光大白金信用卡重新定义高端体验 总行信用卡中心 供 稿
26 金牌理财师 杭州分行 张 佳

第三只眼看光大 REPORT

28 媒体看光大 总行办公室 供 稿

阳光服务 SERVICE

31 发挥金融力量 着力精准扶贫
——西安分行积极参与陕西省扶贫工作 西安分行 供 稿
32 深圳分行联手《南方日报》开展西部学校援建行动 深圳分行 供 稿

34 以我心换你心
——记上海分行大华支行大堂经理刘子颖 上海分行 供 稿

论坛 FORUM

36 银行零售业战略管理路径刍议 北京分行 安益斌
38 浅谈对当前银行间债券市场的认知 重庆分行 何文华

光大故事 STORY

41 一次涤荡心灵的思想洗礼
——参加井冈山培训有感 武汉分行 阮家东
43 新起点上再出发
——长沙分行国庆路支行春季红营销侧记 长沙分行 章 伟
45 写在入职一周年的日子 昆明分行 李生秋

基层风采 ELEGANT APPEARANCE

46 一次触及灵魂的党性锤炼之旅
——郑州分行中层及以上干部赴焦裕禄干部学院学习侧记 郑州分行 供 稿
48 畅想青春 放飞理想
——2017 年我行信息科技部合唱大赛圆满落幕 总行信息科技部 供 稿
49 送金融知识 展阳光服务 南昌分行 供 稿
50 济南分行携手山东大学共建学生实践基地 济南分行 供 稿

大家 EVERYONE

51 光之韵
——当代艺术家、我行高端私人银行客户贾新光先生专访 总行办公室 刘柯显

人文光大 CULTURE

55 我跑过 116 公里戈壁
——献给所有的越野跑友 厦门分行 周媛媛
56 办公室乐章 太原分行 邓 恬
57 枞阳铁铜 宁静生态的沙洲 杭州分行 何孔凤
58 从养蜘蛛浅谈银行人的素养 成都分行 张崇谦

生活主张 LIFE

59 我的徒步摄影自留地 黑龙江分行 宛凌迅
61 台湾记行
——桐花万里路 总行零售业务部 杨 奕

阳光宝贝 SUNSHINE BABY

63 小沐沐的小时候 青岛分行 谭新道

诗情画意 POETRY & PAINTING

64 诗情画意 《光大家园》编辑部 组 稿

封三 夏天的林间小溪 长春分行 孙 辉

阳光的重量

天津分行　王娜

一转眼，春已走远，一缕阳光带人走进了夏日五彩斑斓的梦。它流过湖边，激荡了碧绿的点点涟漪；它拂过麦田，饱满了青翠的麦粒；它冲向大海，波澜了咸咸的浪涛；它爬上树梢，响亮了枝头的蝉鸣。徜徉在夏天无垠的梦里，沉甸甸的都是阳光的重量。

数年前的夏天，蜕去了学生时代的青涩，我邂逅了这个梦开始的地方。那个有笑有泪的夏天，曾撒满了无助与迷茫。当我陷入现实与梦想的纠葛中，信手翻来的《光大家园》，却总能让我找到前行的勇气。

当我气馁找不到未来的方向，仿佛印刷的文字鲜活于耳畔，与我一同期待美好的未来。当我困惑努力得不到回报，仿佛照片上一个个努力的身影在为我鼓劲，与我并肩作战。当我因失去种种而郁郁，仿佛一个个真实故事在温润着我失落的心灵。每每摩挲着《光大家园》，都感觉自己走进了一个有爱有笑，有感动更有希望的“家”。董事长的谆谆教诲，如同长辈殷切的期望。年长员工心路历程的分享，如同哥姐感同身受的鼓励。每个传递正能量故事的主人公，都如同一直奋力前行，不愿放弃的我自己。每个阳光宝贝的笑靥，都如同自己的孩子一样带来生活的动力。我感恩这个“家园”给予我的勇气与希望，正如一缕缕照彻心扉的阳光，是爱、是暖，让我感觉前进的路上，从来都不是踽踽独行。而我愿意将这温暖播撒下去，与我的“家人”一起分享。犹记得当“我家”的先进故事被写进《光大家园》里“家人们”的激动神情，那跃然纸上的每一个字都是我们努力而坚实的脚印。

每一期《光大家园》都被整齐地码放在书架上，大家争先阅读。这点点暖阳集结的重量，俨然已化为了太多感动与希冀。

惟愿今日肩负的重量，结他日累累之硕果。惟愿尽心雕刻的梦想，换彼时共有的山高水长。

在光大集团“五四”青年座谈会上的即席讲话

（2017年5月4日，根据录音摘要整理）

唐双宁

听说你们开这个座谈会，我是主动赶来参加的。其实我很早就想跟咱们光大的青年朋友们聊一聊，也回忆回忆自己的青葱岁月，与大家分享一下各自的成长经历（略）。今天，借此机会，我想对光大的年轻人提三点希望：

一是希望大家更多地在工作、生活中磨砺自己。我们这代人，可以说经历了比较多的磨砺，当然我们上一代的人经历的更多。我们一代又一代从磨砺和风雨中走过来，目的是为了一代比一代生活得更好。现在的年轻人比起我们那个年代环境好了很多，生活条件优越了很多，成长经历顺利了很多，但是我希望大家无论是顺境逆境都要注意锤炼自己的意志，锻炼自己承受磨难的能力，顺而不骄，逆而不馁，特别是要每临大事有静气，什么乌龙指，什么钱荒，遇事不能畏缩，勇于承受和担当。通过这种“担当”不断增强自己的心理抵御能力和心理承受能力，这样才能为个人的成长奠定一个健康的心理基础。否则的话，天有不测风云，真出大事我真的怕大家承受不了。

二是希望大家更多地培养自己的家国情怀，更多地考虑国家大事、光大的发展。由于历史的原因和个人成长环境不同，我们这一代人可能考虑国家大事、单位的事比较多，甚至只考虑国家大事，弄得我现在许多生活方面的事情都不会自理。让大家见笑了。但是，今天，我仍然希望大家尽可能多地考虑一些家国大事，或者说先考虑家国大事，后考虑自己个人的事。我不反对“小确幸”，但希望大家不能只停留在“小确幸”上，这样，才不枉活一生。

记得2011年，我在香港城市大学演讲提到了关于人的“立体生命”的问题。我认为人的生命有三种，一种叫线性生命，或者说是自然生命，这是从生命的长度讲。这个自然生命，你活一百岁、活两百岁，总要离开这个世界，总是有限的。第二种是平面生命，我们每个人都有自己的职业，你在你的职业生涯中有所成就，这是你的平面生命，这是从生命的宽度讲。第三种是人的立体生命，是从生命的厚度讲。人要实现全面的发展，不仅是在你的专业，而且在其他领域也能发掘你的潜能， 从而成为一个全面的人，这就是提升人的立体生命。历史上很多“大家”都是立体型人物、复合型人才，比如曹操、苏东坡、王阳明、毛泽东、亚里士多德等等。对于光大的青年人，我希望大家也逐渐培养自己从拥有自然生命的“线性人”成长为干好本职工作的“平面人”，进而成长为具有复合才能的“立体人”，充分发挥大家的聪明才智和潜能，为国家、为光大的发展贡献自己的力量。另外，我还希望我们现在的年轻人多一些阳刚之气。阳刚之美与阴柔之美我都赞同，但我觉得现在阳刚之美太少了，应当平衡才好。

三是希望大家坚持不忘初心跟党走。大家都知道，我爱好研究党史。我曾经写过一首诗《致黄河》，将中国共产党比喻为我们的母亲河黄河。黄河从青藏高原发源，一开始涓涓细流，一路曲曲折折向东流去，历史上曾决堤改道，甚至泛滥成灾，但是黄河最终奔腾入海了，并且养育了我们伟大的中华民族。同样，中国共产党召开“一大”的时候只有12个代表，代表全国仅有的50几名党员，也是经历苦难辉煌一路曲曲折折，但发展到今天，已经成为拥有近9000万党员的世界第一大党，成为领导着世界第一人口大国和第二大经济体的执政党。这不是偶然的，有着历史的必然性。现在，我们正处于历史上最好的发展时期，国家越来越强大。我们应当坚定跟党走的理想信念，把自己培养成为有理想、有信仰、有抱负的有为青年。记得1957年，毛泽东主席访问苏联，在接见中国留学生时，他激动地对大家说：世界是你们的，也是我们的，但是归根结底是你们的。今天在这里，我也借用毛主席的话，光大是你们的，也是我们的，但是归根结底是你们的。希望你们为国家、为光大的事业而努力奋斗。祝贺你们的节日。

（本文摘自《光大报》总第 681 期）

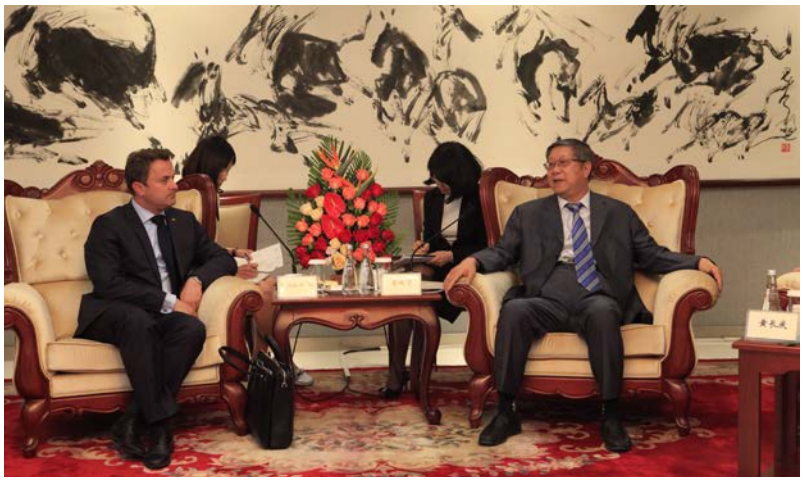
唐双宁董事长会见卢森堡大公国首相贝泰尔一行

总行贸易金融部 供稿

6月11日，卢森堡大公国首相贝泰尔阁下到访光大中心，与唐双宁董事长等进行了会谈。

期间，双方就欧洲整体政治局势、英国脱欧影响等国际热点问题交换了意见。唐双宁董事长表示，卢森堡经济稳定、市场开放、监管规范，对全球金融机构具有较强的吸引力。光大银行卢森堡子行、分行申设推进顺利，现已进入最后阶段，希望能够尽早进入卢森堡及欧洲市场，为当地经济发展提供金融服务。期待未来光大银行在卢森堡市场展业中，能够得到卢森堡政府的持续支持。贝泰尔首相介绍了卢森堡的政治经济状况以及卢森堡作为金融中心的相关情况，也希望早日看到光大银行子行、分行落户卢森堡，进驻欧洲市场。他表示，今后将进一步增进与光大集团、光大银行的交往，以互相信任为基础，建立长久的友谊与合作。

我行紧跟集团国际化战略部署，按照国家“一带一路”战略核心内涵，践行金融企业“走出去”部署，积极稳步推进在全球主要经济体及市场的境外机构布局。自2016年启动光银欧洲和卢森堡分行的申设工作以来，我行一直与卢森堡政府及金融监管机构保持密切沟通，并获得了卢森堡政府及监管机构相关方面的支持。2016年10月，卢森堡纪尧姆大公储殿下携卢森堡财政部长格拉梅尼亚来华访问期间曾与唐双宁董事长会面。此次贝泰尔首相作为我行境外机构申设东道国政府首脑到访，将进一步加深双方的相互了解，为我行进军欧洲奠定坚实基础。



卢森堡可持续发展及基础设施部部长鲍什、财政部部长格拉梅尼亚陪同贝泰尔阁下一同来访。光大集团总经理高云龙，副总经理吴富林、蔡允革，光大银行行长张金良、副行长马腾等参加了会谈。

PLOT 本期策划

2004年，我行率先推出首款面向个人客户的理财产品，由此揭开了银行理财业务的序幕。十多年来，阳光理财品牌不断壮大，“要理财，到光大”被越来越多的客户所认同。

今年以来，我行大力发展自营理财，全行零售自营理财年新增规模再创历史同期增量新高，这是全行员工积极进取、奋力拼搏的结果，同时也体现了阳光理财品牌的深厚积淀和广泛影响。品牌与产品相互促进，交相辉映，“阳光理财”这块金字招牌必将更加闪亮。

发挥品牌优势 持续创新发展

——我行零售自营理财年新增规模创新高

总行零售业务部 供稿

我行于2004年率先推出面向个人客户的首款理财产品，揭开了银行理财业务的序幕。在十几年来的发展中，阳光理财随着我行的发展成长不断壮大，并且零售自营理财也已成为零售重要业务板块。作为一个发展十几年的成熟业务，零售自营理财如何能在此基础上继续发展，是摆在所有零售人面前的一个挑战。在今年上半年的自营工作中，光大零售人上下一心、同心协力，坚持做大零售自营理财规模，理财规模较年初实现稳步增长，年新增规模一次又一次创历史同期增量新高，下一步，为了实现全年自营理财更宏伟目标，零售队伍将继续攻坚克难，砥砺前行，为更高追求奋进。

在过去的十几年间，居民收入在快速增长的同时，理财意识也逐渐增强，广大个人客户的金融服务需求伴随资本市场的不断成长被逐步唤醒。作为居民理财主渠道的银行，提供丰富多样的金融产品满足客户需求已十分重要，而在众多金融产品中，零售自营理财的地位无法被撼动，成为个人理财投资首选产品。同时在银行零售业务中，理财产品的大量发行也带动个人客户管理总资产规模稳步增长，并推动了以客户为需求的财富管理业务转型。

我行零售自营理财业务顺应市场发展趋势，规模从无到有，从小到大，“要理财，到光大”的品牌口号深入人心。当前，自营理财产品已经成为个人投资者资产配置的重要组成部分并且也是银行零售业务的主要业务品种，银行理财产品利用其多元化的资产配置优势，为投资者提供了相对稳健的投资工具，并帮助投资者取得了良好回报。十三年来，已有超百万客户购买我行自营理财产品，为广大客户实现理财收益近2000亿元。

经过十几年的不断发展，我行零售自营理财产品结构完善，拥有包括现金管理类、固定收益类、资产管理类在内的三大类本外币阳光理财系列产品，构建了包括不同风险收益配比、不同期限结构、不同币种、不同投资方向的多元化理财产品体系，契合不同客户投资需求。

现金管理类：能够提供现金管理服务的理财产品，期限灵活、交易方便，流动性近似于活期储蓄，收益较活期储蓄更高，适合对资产流动性有较高要求的客群。产品包括：活期盈系列、定活宝系列、活期宝系列产品。

在零售自营理财十几年的发展历程中，零售人走过了一条扎根于客户服务的锐意创新之路。十三年来，我们坚持创新，满怀责任接受客户的财富托付与信任，持续以客户需求为导向的销售模式，以自己的专业与诚信，为客户创造价值，提供优质服务。

固定收益类：期限固定，分为本金滚动型和一次性到期清偿型，按照确定收益率计付收益；收益稳定，适合偏好低风险的客户，更可作为养老金、教育金等投资。产品包括：盈系列、期次化产品、新客理财、优客理财、节日理财、外币理财、财富定向、财富T计划、安存宝等。

资产管理类：此类产品期限灵活、投资灵活。投资方向包括境内外交易所公开挂牌交易或已经公开发行并即将公开挂牌交易的证券产品，具体包括：股票、债券、债券回购、权证、封闭式基金、从交易所市场买卖指数型LOF与ETF的流动份额及现金资产，境外部分投资范围还包括开放式基金产品等。由于和开放式基金的投资方式非常相像，故此类产品被称为“类基金产品”，但其持仓比例和投资范围较基金更加灵活，限制相对较小。此类产品在我行的风险评级从二星级到五星级不等，适合对资本市场和债券市场有一定了解，但不具备专业投资以及偏好股票和债券的混合投资者购买；对于流动性有不确定需求的客户，在风险可承受的情况下，也可购买此类产品。包括：稳健一号、养老理财、资配系列、同赢系列、私募基金宝、MOM等。

对于我行零售业务而言，发展具有独特优势的理财业务不仅可以帮助零售扩大基础客户群、改善业务结构与收入结构增加中间业务收入，还能提高银行的品牌度、完善银行金融服务功能，是应对金融环境变迁、同业银行竞争及非银行金融机构挑战的重要武器，同时还是催生资产管理服务、金融衍生产品交易、私人银行等新兴业务领域的重要路径。自营理财业务发展对提高零售中间业务收入、

维护客户关系、树立品牌形象、进一步拓展创新空间等均作出了贡献。目前，阳光理财业务项下实现的中间业务收入已经成为我行重要的中间业务收入来源。

在零售自营理财十几年的发展历程中，零售人走过了一条扎根于客户服务的锐意创新之路。十三年来，我们坚持创新，满怀责任接受客户的财富托付与信任，持续以客户需求为导向的销售模式，以自己的专业与诚信，为客户创造价值，提供优质服务。今天，我们依然保持着这样一份有着光荣历史和悠久传统的热情。我们也深知，面对利率市场化、金融脱媒的冲击，零售人唯有顺应时代要求，不畏挑战，继续为阳光理财金字招牌续写新篇章。

“阳光理财T计划”扬帆再起航

总行零售业务部 供稿

作为“国内首家理财银行”，我行于2004年推出首款人民币理财产品，揭开了银行理财业务的序幕。十几年来，我行一直秉承“在安全的基础上创造价值”的理念，为投资者累计创造投资收益以千亿计。在赢得客户信任的同时，“阳光理财”品牌也已深入人心，“要理财，到光大”成为众多投资者的首选。

一、阳光理财十三年坚守价值，秉承安全创造价值

十三年来，阳光理财随着我行的发展成长不断壮大，目前已形成丰富的产品体系并成为零售客户进行资产配置重要的组成部分。其中“阳光理财T计划”更是成为满足广大客户理财需求首选配置品种，其集中专业投资团队并利用优势资源倾力打造高收益理财品种，自成立以来深受广大客户喜爱。不仅如此，“阳光理财T计划”从发行当初至今，本金及收益全部足额兑付，其过硬的实力是产品得到客户欢迎的首要保证。

我行阳光理财的良好口碑来源于对专业的不断追求以及对客户交付重托的珍视。2016年底，在普益标准发布《全国396家银行理财能力排名报告》的全国性商业银行的排名中，我行风控能力位居第一，综合理财能力名列前五强。而历年的普益标准报告中，我行无论在理财综合能力、风控能力，还是在理财产品丰富性等方面，排名始终靠前，展现了一流的行业水准和值得托付的业务能力。

二、真金不怕火炼，“阳光理财T计划”以实力抢占市场

自“阳光理财T计划”第一支产品推出以来，今累计发行规模已超2万亿元，截至2017年6月末，理财规模余额接近2500亿元，为客户带来近千亿投资回报。

目前T计划已拥有包括针对普通客户的T计划专项、安心计划、优客以及外币T计划，针对私行客户的财富定向和为了回馈高净值客户的悦宾、悦圆产品。T计划已形成多产品体系、多期限、多币种产品线，并且从产品开发到销售模式，创造了业内多项第一，构建了包括不同风险收益配比、不同期限结构的多元化理财产品优势，契合不同客户的投资需求。

三、2017年阳光理财再获殊荣，荣膺“值得托付的理财产品”奖

6月22日，《经济观察报》主办的“观察家金融峰会”在京举办，“阳光理财T计划”将“2016-2017年度值得托付理财产品”的称号收入囊中。该评选从资金管理人水平、风险控制、投资收益确定性、资金安全性等多方维度审核，评选出值得托付的理财产品。这是继2016年获得“最佳综合理财能力奖”“中国最佳财富管理品牌奖”“最佳风险管理”等奖项后，我行于2017年获得的又一奖项。

“阳光理财T计划”屡获殊荣，2008年就曾获“年最佳风控理财产品”等称号，是个人投资者避险增值、稳健投资的首选品种，也是家庭理财规划、合理配置资产的理想投资工具。以此次获奖为契机，“阳光理财”将继续努力，以更优质的服务和产品回报每一位客户的信任。

寒暑志不移 育得凌云木
——石家庄分行财富管理业务经验分享

石家庄分行 供稿

伴随着社会财富积累和居民消费升级，石家庄分行紧跟市场趋势，深化“阳光财富”品牌内涵，全面落实总行“双转型”战略方针，以自营理财和代理理财作为双引擎，全行上下统一思想，辛勤耕耘，持续做大做强零售客户AUM财富总量，零售业务发展欣欣向荣，枝繁叶茂。

一、固本培元，明确客户是零售业务发展的木本水源

（一）统一思想，坚定信念，确定发展战略

石家庄分行始终将“做大客户规模、做大金融资产总量”作为零售业务发展的基础和主线，政策始终保持连贯性，从政策、资源、导向上不断突出重点，强化理念。持续向员工传导，确保全员认识到位、重视到位；连续多年将AUM纳入分行平卡考核，考核权重不断扩大，指标更加科学细化，确保考核到位；对自身的发展目标高标准、严要求，在总行下达基本增长目标的基础上制定分行奋斗目标，快速布局，抢占先机，确保行动到位，增长到位。

（二）开源引流，项目导入，扩大客户基础

分行一直以来重视项目平台对于零售客户及AUM增长的带动作用，充分发挥公私联动、私私联动、交叉营销作用，通过ETC小区改造项目，营销优质企业代发等业务，批量导入优质客群。通过定制理财开发项目客群，批量引入客户资产。借助IC卡行业应用等项目作为切入点，不断在各领域拓展，涵盖棚改拆迁、银医、银政、托管等各类项目，实现批量获客、资产提升 。

（三）增强客户粘性，做好服务宣传

石家庄分行以分、支、社区三层级营销活动，扩大零售品牌影响力，扩展合作渠道和机构，维护老客户，吸引新客户，在活动中嵌入我行理财、保险等特色业务，有效带动资产增长。其中分行统一开展大型活动和中高端客户营销回馈活动，在公交、报纸、广播、微信等渠道加大广告投放力度，提升品牌影响力；支行坚持外拓宣传，根据自身特色，结合小范围财富沙龙、客户回馈、商圈联盟活动拉新维存；社区以贴近百姓、服务居民为主题开展便民、惠民活动深入人心。

二、深扎根底，锻造勤勉务实的专业团队

如果客户基础是业务发展的土壤，一支专业过硬、勤勉拼搏、心系客户的优秀团队，就是扎根土壤的深深根系。石家庄分行通过构建科学的培训体系，以专业培训打造致胜团队，在发展重点业务时如臂使指，高效有力。

（一）重点难点专家培训

根据市场变化、阶段性重点指标，工作中的难点弱点，定期外聘优秀专家，为员工输送“弹药”，补给营养。2017年初分行开展了网点效能辅导项目，重点解决网点负责人基于网点目标达成的有效网点管理模式建立，以及员工专业能力养成两大难点问题。在证券、基金、保险等各细分领域邀请专业人士为员工开展深层次专题培训，帮助员工转变思维，带动分行财富管理业务向更高级别、更加专业的层次迈进。

（二）每日财经晨讯

分行每日发送财经晨讯，提炼全球最新财经资讯精华，涵盖诸多重要指标数据，督促员工把握财经信息脉络，提升业务水平。

（三）每周例会培训

坚持每周开展例会培训，以集中授课、经验分享、实战演练等多种方式相结合，及时解决当下业务难点，为业务发展扫除障碍。

（四）每季读一本书

2017年分行开展“每季读一本书计划”，旨在扩展员工知识面，组织支行开展营销型晨课，培养员工对于市场和经

石家庄分行紧跟市场趋势，深化“阳光财富”品牌内涵，全面落实总行“双转型”战略方针，以自营理财和代理理财作为双引擎，全行上下统一思想，辛勤耕耘，持续做大做强零售客户AUM财富总量，零售业务发展欣欣向荣，枝繁叶茂。

济数据的敏感性。组织各类专业资质的考取工作，由内而外地提升团队核心竞争力。

三、阳光雨露，借力总分行优势产品和资源

阳光雨露，是草木生发不可或缺的外部条件。认准天时地利，看清市场变化，抓住总行政策红利和产品资源，把握客户需求，找准客户与产品最佳结合点，将有限资源效用最大化，提升发展效率。

（一）用足资源

石家庄分行积极跟进总行网点效能提升及财富管理转型步伐，以客户分类分层管理为依托，强调产品交叉销售和存量资产结构调整，充分利用各类优势资源和奖励政策，带动AUM及中收增长。

（二）用好产品

“阳光理财”是我行多年树立的特色品牌，2016年末以来，自营理财收益节节攀升，产品体系不断完善。分行抓住机会，通过“重拉新、重承接、带存款”的两重一带发展策略，拉新、稳固两手抓，用现金管理和优势产品导入新客户、新资金，快速提升自营理财整体规模；通过优化产品功能，充分发挥盈系列、安心计划等中长期产品承接稳固能力；合理安排T计划、同利计划等期次化产品带动月末存款；利用投向、期限结构、风险收益不同的多元化产品体系，做好各类客户画像，通过各产品线的组合，形成“单一产品销售”向“资产配置服务”的转变，满足不同客户对流动性、收益的个性化需求，实现客户数和资产量的双提升。

四、因地制宜，适应水土发挥各地区特色

南橘北枳世人皆知，在业务发展过程中，各二级分行表现出各自不同的地域特点和客户偏好。分行在业务管理过程中尽力避免一刀切，注重挖掘各地区特色。如在矿产资源丰富的二级分行借助兼顾流动性、高收益的活期盈产品，营销相关大型企业流动资金，实现理财规模的快速提升；在地产开发火热的省会和京津周边城市，吸引地产公司高管、企业售房款，交叉营销优质个贷客户；对客户投资相对谨慎的二级分行辖属县区支行，着力营销我行保证收益产品和期次化自营理财。打开客群突破口，加强客户转介绍，形成地区化集群效应。

五、修剪除虫，做好业务指导和合规管理

（一）加强精细化管理和数据分析，提升网点效能，指导业务发展

结合总行提供的分析报表，关注产品拉新率、承接率，起息到期和大额现金管理产品实时变动，加大对支行的管理，按周分解任务，做到有计划、有策略、有跟进。通过客群细分，制订营销策略，匹配产品资源，督导网点落实。推行“营销型”晨会，坚持夕会、日志、周志、月例会制度，推行50万元以上客户周反馈制度，客户针对九资变动50万元以上的客户，分行每周导出名单，坚持让支行主管行长每周进行梳理反馈，使各支行养成良好习惯。

（二）加强风险管理，提高销售合规意识

在业务发展过程中，分行高度重视销售合规管理，不断加强员工规章制度学习和合规教育，通过售前学习、售中双录、售后重检的标准化操作流程，强化督导检查，严防私售、严格双录、严控异常行为，将各类风险事件扼杀在萌芽中，确保业务健康发展。

零售前行，从来不易，笃行之志，从来不移。石家庄分行将脚踏实地扎根客户，努力生长拥抱蓝天。志如松柏，寒暑不惧，壮如松柏，岁月不败。不断夯实客户基础，稳步提升资产总量，通过加大阳光理财销售力度，引入新客户、新资金，通过代理产品创造中收，锻炼队伍，通过双引擎发展，为不同风险偏好的客户做好资产配置，满足客户多元化的金融服务需求，实现金融资产总量稳步提升。

自营代理两手抓 规模效益双提升

——福州分行财富管理业务经验分享

福州分行 供稿

面对内外部经营环境的新变化，福州分行零售条线牢固树立“大局意识、核心意识、看齐意识、政治意识”，在总行“五四三二”的工作思路指引下，抓住机遇、统筹推动、重点突破，实现财富业务的平稳增长。

自2016年起，福州分行明确“自营理财提规模、代理业务增收入”的财富管理业务发展策略，以做大AUM为发展方向及增长目标，坚持走“规模+效益”双提升之路。

一、产品策略

分行以现金类产品主打吸睛，拉新稳固两手抓；加大对代理产品的销售推动，产品创设取得突破。

（一）创新宣传模式，打造宣传攻势

分行自2016年三季度开始，通过报纸、广播、分众媒体、大屏LED、网站软文、H5以及微信线上游戏等形式促使宣传面到达立体化。

在一季度开门红阶段，结合“活期盈”“红色星期三”等爆款理财产品的推广，推出大转盘抽奖、元旦抢鸡蛋活动。第二阶段结合春节节点，在年前开展一波“全城送压岁钱”营销活动，利用福州地铁开通的契机，走进地铁一号线以及主要地标开展宣传，增强活动的互动性和娱乐性，持续提升“阳光理财”品牌的曝光度和传播度。

（二）加大拉新产品宣传力度，持续加强导新力度

分行以现金管理类产品主打吸睛，吸引了春节前后流动性资金；充分发挥优势产品的带动作用，加大“周四周周圆”“秒杀产品”等拉新理财的宣传力度；以高收益代理类固收产品及集合信托计划作为大客户重点营销产品。

（三）打组合拳，有效管理高端客户资金

针对我行高端客户资金占比较大的特点，分行在对支行的营销指引中强调“打组合拳”配置客户资产。

1.现金管理类＋短期产品

如：追求短期流动性的客户在我行有2000万资产，可建议客户配置1000万活期盈＋500万双周盈＋500万私银财富T1个月

2.现金管理类＋中短期产品（少量）＋高收益类固收产品

如：活期盈＋周周盈（双周盈）＋高收益类固收产品（如信托）

（四）摆布月末（季末）到期产品，为时点存款做贡献

定期梳理产品信息，坚持每日对经营机构月末到期资金

量进行通报，对经营机构提出注重厅堂营销氛围打造，主打月末到期及跨月起息产品；机构制定销售任务分解到个人，做到每日督导；用好短期盈系列产品，做好月末、季末存款留存等要求。

（五）对于低资产客户提高稳定性和贡献度

针对低资产客户，分行通过MSMP营销平台定期发送理财营销短信，一季度主推“阳光理财日——感恩专享”，日常主推“节日理财”以及分行项目定制理财，通过中长期限产品，并结合系列活动，提升客户资产，导入新客户新资金。

（六）推动代理产品销售

自去年开始分行高度重视代理业务发展，在2016年第四季度，针对基金定投、权益类产品、保险开展“琅琊榜”销售专业能力大比拼。2017开门红以及今年二季度分行继续加大对代理权益类及保险的销售激励力度，目前已取得明显效果。

（七）产品创设创中收

开门红期间，分行在权益类产品创设道路上探索拓展，取得重大突破。2016年底，分行成功创设首只代销私募产品——光大保德信呈瑞创智量化1号，一周内实现1.36亿元包销销量，带来中收近240万元，提升了我行百万起点权益产品营销能力。2017年3月，分行成功创设首只代销信托产品——厦门信托海西盈4号，一周内实现销量1.27亿元（全国5.05亿元），带来中收近410万元，为公私联动开辟了一条新道路。

（八）三比三看：同业反馈，知己知彼

分行建立了同业产品信息调研制度，发动社区支行不定期上报同业产品讯息，对于同业的现金管理类产品进行产品优势对比，突出我行优势产品的竞争优势，做到知己知彼，百战不殆。

二、客群提升策略

分行制定了详细的客群提升计划，推行“精细化管理＋精准营销”。

（一）针对每月理财流失客户，开展白名单电话短信营销

针对低资产以及特定客群，分行每周会在营销管理平台创建客户提升活动，营销短信每周三发出。其中开门红期间的4场精准营销活动，就共有99名临界客户级别提升，九资新增2.51亿元，取得了显著效果。

（二）坚持每月梳理九资变动50万以上客户明细

分行每月梳理九资变动50万以上客户明细分发至各经营机构，要求机构对该类客户的核心存款、对私存款、现金类理财产品以及短期理财产品的增长情况进行梳理，并进行反馈。

（三）ETC客群精准营销提升

1.注重交叉营销

在客户咨询、业务办理、后期服务等环节向客户进行产品营销，提升客户产品关注度。通过加客户微信、绑定公众号等方式加强客户沟通，为后续营销做准备。

2.加强电话营销

分行重视存量客户的营销工作，通过精准的电话营销增加锁定客户的机会。在节假日营销我行活期宝、活期盈等现金类理财产品，在年终奖金分红发放时期重点加强ETC专属理财的营销。

（四）公私联动，做好高净值客户营销

开门红期间，分行公私联动做好高净值对公客户的营销工作，辖属支行于山支行于三月初导入高端客户资产8亿元，购买活期盈、双周盈等产品。

三、营销推动策略

分行定期开展培训，提升员工的专业素质；举办销售竞赛，掀起全员营销热潮。

（一）常规培训

分行每周二、四通过OBS远程视频学习系统开展产品培训，全体零售条线员工（含零售分管行长）参训。培训涵盖近期产品营销策略、疑义解答、邀请基金公司产品经理讲解重点产品、保险、黄金业务培训等。同时，分行坚持对有单独培训需求、销售进度落后机构送训上门，进行业务宣讲、通关演练、产品考试等，落实全员培训理念。

（二）拓展培训

2016年合计开展两场“走进川大”活动，输送近50名先进员工走进川大，利用近一周的时间帮助员工进行素质拓展，获得大家一致好评；2016年三季度组织全行200余名员工进行两期基金从业资格考试考前培训，有效提升员工考试通过率。

（三）开展销售竞赛

销售竞赛推动了广义理财的销售，通过对产品包的遴选和设置，有效调节产品结构，促产能提升。销售竞赛强化了员工资产配置意识，提升销售能力，促进代理保险及权益类销量提升，营造出“你追我赶，奋勇争先”的销售氛围，极大地挖掘了机构的销售潜力。

二季度，福州分行在产品策略上将继续坚持“以盈利为核心，以规模为支撑”的主基调，突出“集中宣传优势产品，提升客户资产总量”的主题，继续遵循“自营理财提规模、代理业务增收入”的财富管理业务发展策略，外部广拓展，内部修合规，开拓创新，砥砺前行，为支持全行整体业务发展做出贡献！

首尔分行资产规模超百亿

总行贸易金融部 首尔分行 供稿

截至5月末，在首尔分行正式开业刚满一年之际，首尔分行总资产规模达到1.78万亿韩币，折人民币逾107亿元，这标志着首尔分行业务发展迈上新台阶，也标志着我行海外发展战略的推进又迈出坚实的一步。纵观首尔其它中资同业，我行首尔分行超百亿资产历时最短；横比同期开业其它外资同业，我行首尔分行完成百亿规模最早。这一成绩的取得是首尔分行在极其艰难的环境下，总分行、境内外分行同心协力、在逆境中奋发图强的结果。

回首前程，过去的一年是在经营大环境上极其困难的一年。首尔分行开业不久，受国际形势诸多不稳定因素影响，中韩两国的经贸和文化往来受到不小冲击，韩国本地政经环境也愈加动荡。这都对新生的首尔分行在业务拓展和客户关系建立上带来极大影响。同时，根据韩国本地监管政策，对外资银行分行实施子行化监管，无论是资本充足比率、单一客户额度限制、外汇管制还是各种税负成本，都严重制约了外资银行在当地的发展，特别是对新建的我行首尔分行造成了重大不利影响。

面对外部环境的种种不利，首尔分行并没有等、没有靠，更没有怨天尤人，而是立足于中韩两大市场，积极拓展跨境联动业务与当地市场业务，离岸、在岸业务并重；坚持从简单业务、低风险业务起步，稳扎稳打、快速发展，逐步熟悉韩国市场，逐步提高风险控制能力，并积累海外分行经营管理工作经验；坚守合规经营理念，以强烈的使命感和责任感，确保分行快速成长、健康发展。

在首尔分行建设与发展过程中，总分行联动及境内外分行联动发挥了重要作用。总行领导多次亲临首尔，拜访监管部门与同业，帮助营销市场客户，有力支持了首尔分行业务发展和外部环境建设。同时，在首尔分行资产业务快速增长，资本充足率不足时，总行给予了迅速及时的支持，为业务可持续发展创造了条件。其次，在跨境联动业务推进过程中，总行各部门、各兄弟分行给予了大力支持，首尔分行与国内分行开展了多次联动营销活动，充分利用我行海外业务平台，为客户提供了高效、优质的跨境金融服务支持，并在总行支持下，第一时间推出“内保外债”创新产品，抓住了业务机会，有效推动了联动业务规模的扩大。截至5月末，首尔分行联动资产余额达到69.8亿人民币，占全部资产的65%。联动业务快速发展，有效支撑了分行资产规模超百亿，并实现营业收入近4,000万人民币，提升了分行的盈利能力。首尔分行资产规模远远超出同期开业外资银行的数倍乃至数十倍。同时，首尔分行5月份在香港成功发行首笔离岸外币CD，发行金额5千万美元，为期6个月，标志着首尔分行境外CD发行计划成功建立，打开了离岸资金来源的新渠道。

资产规模突破百亿是首尔分行重要的里程碑，其带来的良好效益表现，使得首尔分行有信心大幅超额完成今年总行下达的预算指标，并将提前实现三年规划目标。尽管首尔分行依旧面临本地政局不稳、经济增长乏力以及中国主权评级下调等不利因素，首尔分行仍将一如既往地发奋图强、再接再厉，充分发挥海外业务发展平台作用，与国内分行一起加强联动业务拓展，加强本地优质行业、优质客户的拓展，加强OTC牌照申请和相关业务准备，力争在下一个周年之际，业务发展再上新台阶。

科技创新驱动 金融普惠民生

——我行开展2017年金融科技活动周活动

总行信息科技部 供稿

2017年全国科技活动周（5月20日至27日）期间，我行围绕“科技创新驱动 金融普惠民生”主题开展金融科技活动周科普活动，向公众普及金融安全、银行卡用卡安全等金融科技知识，推广金融科技创新驱动业务发展的新成果，展示金融科技在助力精准扶贫、脱贫方面的新成效，促进金融普惠民生。

一、立足网点、社区、学校，开展特色公众普及教育

全行精心组织部署，开展形式多样、贴近公众、互动性强的金融科技特色科普活动。统一制作各营业网点宣传材料，通过营业网点多媒体发布系统播放宣传活动标语和公益视频资料，布置宣传展板，设立科技周活动咨询台，发放宣传折页，为公众解读个人信息安全、金融网络安全、网上银行安全使用、银行卡用卡安全、电信反欺诈等常识，进行金融安全知识的宣传与教育，提升公众防范意识，保障个人财产安全。活动公众参与数量50余万人，宣传资料发放10万余份，科技咨询数量1万余人次，取得较好的宣传教育效果。

同时，还通过组织进社区、到广场、进校园、联合媒体开展宣传活动，扩大公众参与度，确保宣传活动全面深入。组建科技活动周宣讲团，在社区和广场设点宣讲，采用案例分析、互问互答等方式提升公众防范风险的意识和对金融科技的了解。走进宁海实验小学和宁海长街中心小学，为两所学校四、五年级的学生带去保护个人金融隐私、防范电信诈骗等深入浅出、生动形象的金融知识课，帮助学生们养成良好的信息安全习惯，收到学校老师和同学们的积极反馈。在新华网、新浪网、凤凰网等媒体上发表《光大银行阳光医保开创融合社保与银行账户在线支付先河》，推介我行阳光医保为公众带来新型的医疗服务，让更多的公众了解科技为生活带来的便捷；在《南宁晚报》及ZAKER直播平台举办金融知识讲座直播活动，以创新形式进行公众教育活动，全程合计4.3万人次观看此次金融知识教育；在《深圳特区报》特刊金融版面，通过报道介绍我行致力于做专业的互联网金融服务商，向公众展示在云缴费、大数据、人脸识别等多个前沿领域的深厚技术积累。

二、制作科技活动周微信专刊，共享金融科技新成果

借助我行信息科技部官方微信“科技创新实验室”线上渠道，发布科技活动周宣传专刊，生动展示我行金融科技新产品和新成果。我行深入研究探索生物识别、移动互联网、云计算、大数据等新技术，将技术创新与业务发展深度融合，让科技创新转换为生产力，通过科技创新实验室和大数据实验室孵化出“人脸识别”“阳光医保”“员工掌上通”“光速观察”“滤镜”等创新项目，为公众提供安全、高效、智能的金融服务。

在人脸识别项目中，我行将人脸识别技术嵌入到VTM自助发卡业务流程中，辅助视频客服对客户的身份进行识别，从而有效降低人工识别工作量和误识的风险，提高开卡效率和客户体验。阳光医保项目实现我行与苏州社

保、苏州医院的成功接入，可为用户提供手机用户注册登记、挂号分诊、就医问诊、诊间支付、药品采购、导医咨询、个人健康档案等业务管理的线上一站式服务，满足用户对医疗高效和惠民的需求。员工掌上通项目提供“微课堂”“微办公”“微生活”三类场景应用，可以实现“在线培训+在线办公+在线生活”的移动互联网非凡生活，将碎片时间合理利用起来，提高一线机构的经营效率。光速观察项目采用灵活、安全的移动解决方案，创新性地将电子渠道类系统标准的网络架构应用到BI领域，在移动手机端通过数据与图表结合的方式简单快捷地将全行经营管理决策指标展现给用户，以提供移动化和智能化的决策支持，使我行在移动智能决策支持领域的科技创新前进了一大步。我行打造业内领先的光大云平台，实现全行资源集中供给、分行系统集中运营、全行IT成本精细化管理和分行系统集中灾备，加强了全行IT基础设施对业务应用部署的支撑，提升业务交付效率，降低资源投入成本。通过高度一体化、自动化的管理，在提升IT运维服务质量的同时，释放分行科技的人力资源，可以更加侧重于业务营销的支持，实现“客户经理+科技经理”的营销模式。

三、搭建银政合作电商平台，取得精准扶贫新成效

我行一直高度重视扶贫金融服务工作，努力做好扶贫开发金融支持与服务，积极运用互联网思维和科技手段，通过构建“金融+生产”服务形态，打造金融扶贫新模式，携手云南省政府搭建国内首个银政合作电商平台“云南·购精彩”，深耕涉农产品企业。通过互联网数据化运营模式，为中小微企业信用升级，以重点商户的“点”，带动贫困地区相关产业发展的“面”，进而为优质农特产品寻找上下游合作，助力当地名优产品走向全国，带动云南地方经济发展，实现精准扶贫和企业效益的双赢。

在此基础上，我行还以湖南古丈县、新田县和河北滦平县作为切入点，在自营电商平台“购精彩商城”上推出“欣欣湘荣 冀往开来”栏目，销售古丈毛尖、黄芩养生茶等特色农产品；携手兰考县人民政府，推出“精准扶贫在兰考”栏目，销售正宗原产地铁棍山药，带动贫困地区相关产业发展。

四、组织现场参观展览，学习国家科技创新成果

我行在京员工在科技活动周期间积极前往北京民族文化宫，参观全国科技活动周组委会组织的展览，学习全国在科技扶贫、航天研究、未来驾驶等方面的创新成果，亲身感受优秀科普展教品和全国优秀科普作品，使得我行员工对科技新技术有了更多的接触和认识，提升了科技视野。

此次科技活动周系列宣传教育活动，让公众提升安全意识、养成良好的安全用卡习惯，有效识别和应对网络电信诈骗，学会保护个人敏感信息，同时也让公众了解我行科技新成果和新成效，使得金融科技普惠公众、深入人心，为我行的金融网络安全发展、金融科技创新驱动和金融普惠民生奠定了扎实的基础。

移动金融市场快速发展 我行手机银行客户量突破3000万

总行电子银行部 供稿

随着移动互联网的持续发展和智能手机的进一步普及，手机银行已成为银行业必争的流量入口。截至今年6月，我行手机银行客户数已突破3000万，较年初增长500万。我行手机银行凭借其便捷、易用、安全的产品特性，以及不断完善的产品功能，受到广大客户的一致好评。

我行电子银行部相关负责人表示，未来移动终端就是一个银行网点，商业银行几乎所有的金融产品和服务都可以通过移动终端快速送达客户。金融服务本身也不限于柜台内外的现金交易，而是融入生活，在移动端广泛而深入地完善生活服务解决方案，构建移动金融生活交互圈。

转账免费 手势登录等全新功能上线

2016年，包括我行及中信银行、招商银行等12家全国性股份制商业银行联合发起成立“商业银行网络金融联盟”，实现手机银行、个人网银等电子渠道跨行转账免收客户手续费，为客户提供简单流畅的转账服务。事实上，

在业内向来秉承“开放、合作、共赢”理念的我行，早在推出手机银行时，就在业内率先明确转账免费政策，赢得客户认可。

以客户为中心，我行手机银行围绕客户需求，创新推出了以下全新功能：手势登录，进一步完善手机银行登录方式，提升应用安全性，简便客户操作；理财大全，为客户实时提供热点高收益产品，同时客户可自定义查询理财产品信息，提升用户体验。我行手机银行还将不断创新，应用二维码、人脸识别等最新技术，强化安全保障，持续提升客户体验，确保手机银行满足客户所需，持续保持同业领先地位。

紧跟潮流　打造安全快捷的移动支付体验

近日，我行在手机银行上推出二维码支付功能，成为国内首批支持银联二维码支付功能的商业银行。这是继我行2015年联合中国银联率先推出云闪付产品，2016年首发推出Apple Pay、Samsung Pay等云闪付产品后的又一重大创新合作。我行作为推出移动支付产品种类最多、支持卡种最全的银行之一，也将更好地满足客户多方位的支付生活场景需求。

在实际操作中，我行客户下载最新版手机银行客户端，点击首页“付款码”进行签约。签约成功后，点击“向商家付款”即可直接进行扫码支付。该项服务实现了线上与线下业务的协同发展，进一步促进了消费形态由商户主导支付向用户主导支付的转变，加速推进我行“场景+金融”的战略布局。

服务升级　构建特色移动金融生活交互圈

我行手机银行从本地化生活服务角度出发，打造“学乐康安美”整合服务资源，产品不仅融入了本地化、场景化的服务内容，同时集合了本地生活服务、金融交易和在线互动三大特色，凭借对用户所在位置的城市定位，实现精准推送其身边的限时特惠活动，让用户在生活中轻松获得金融服务体验，实现了金融服务到生活服务的全面升级。

此外，我行手机银行为客户提供了多种特色服务。首先，推出了阳光e申请、ETC申请两种全新业务模式，用户可利用碎片时间直接通过线上完成储蓄卡、ETC等卡片的申请操作，节省前往柜台办理的时间；此外，在生活服务板块中增加了购精彩商城、预约挂号、生活缴费等功能，客户足不出户即可享受线下服务，极大地方便了用户的生活。

值得一提的是，手机银行生活缴费功能不仅支持丰富

的缴费项目，还为客户提供自动定位服务，可智能筛选出区域内所支持的缴费服务。此外，客户可通过备注常用缴费号码，简化缴费流程；客户还可以开通缴费账单信息推送，定期接收待缴费的账单。

金融强大　提供更省心更专业的金融服务

2016年8月，我行手机银行上线信息推送功能，客户可以实时接收免费账户余额变动信息、信用卡账单信息和营销信息，为客户提供省心省力的管家式金融服务。推送功能在2016年双十一活动中取得了良好的效果，成为替代短信通知的又一个新型工具。

此外，我行手机银行还为客户提供理财质押贷款、随心贷、公积金消费贷款等专业的金融融资服务，并支持多项贷款随借随还，扩充了我行线上贷款业务的品类，完善了移动终端在贷款业务上的短板。截至目前，我行公积金消费贷款可支持23个城市在线申请，随心贷业务放款总额超过2亿元。

我行电子银行部相关负责人表示，移动金融是我行的重要战略发展方向，我行将以客户为中心，持续推进服务创新，深化跨平台合作，实现优势互补与共赢，积极构建“金融+生活”一体化服务生态圈，为客户带来“轻触指尖，触手可及”的移动金融服务体验。

发挥巡视利剑作用 促进全面从严治党

总行党务工作部／巡视办 陈建

党的领导是国有企业的独特优势，是国有企业的“根”和“魂”。我行作为一家国有控股的全国性股份制商业银行，一直重视党建工作，并且较早开展巡视工作，通过巡视这个党内监督的有效手段，监督检查各分行党委履职情况，促进管党治党政治责任落实。

通过巡视发现分行党委在履行管党治党主体责任方面存在的主要问题是：在思想建设上，存在重业务、轻党建，“一手硬、一手软”情况；在组织建设上，基层党组织设置不健全，有的基层单位未成立党组织，有的基层单位班子没有配备党员；在作风建设上，隐形的违反中央八项规定精神和“四风”问题不同程度存在；在党组织生活上，“三会一课”、民主生活会和组织生活会等存在“走过场”情况；在党建作用发挥上，党建工作与业务工作脱节，存在着“两张皮”现象；在监督执纪问责上，存在宽松软现象，许多单位党内问责、党纪处理未行使。

针对巡视发现的问题，需要进一步下大力气推进全面从严治党向纵深发展。

一、全面从严治党要抓住主体责任这个“牛鼻子”

各级党组织承担本单位全面从严治党主体责任，因此必须抓住这个“牛鼻子”。一级抓一级，直到基层党支部，重点检查评价下级党组织是否存在党的领导弱化、党的建设缺失、全面从严治党不力、维护党的六大纪律不力、推进党风廉政建设和反腐败工作不坚决不扎实等问题。如果存在上述问题，按照《中国共产党问责条例》对党委、纪委及其领导成员进行问责。

二、全面从严治党要有考核工具作支撑

通过考核才能分优劣，知差距，明方向。

一是把党建工作纳入对单位的综合考评（平衡计分卡）。要严格指标，强化约束，把党组织研究部署党建工作情况、基层党组织建设、党员教育培训、党风廉政建设、年度党建中心工作完成情况等纳入考核范围，完不成指标将影响整个单位的评价以及绩效分配。

二是强化基层党支部考核评价。通过各项指标打分排序，采取强制分布法，确定各党支部的考核等级（先进、良好、合格、不评级），对“不评级”的党支部限期进行整改，不能参加各类评先。

三、全面从严治党要从党内政治生活严起

有的同志说，我们是做业务的，不知道党建工作怎么做。首先，要按照党章等规定，扎扎实实从基础做起，把“三会一课”、民主生活会和组织生活会、谈心谈话、党员评议等制度原原本本落实好。其次，组织生活要联系本单位实际，重在解决问题，切忌空谈，要把党员员工的思想摆进去，把工作中遇到的难题摆出来，把群众反映的意见建议分析透，务求实效。

四、全面从严治党必须把纪律挺在前面

全面从严治党就是用党章党规党纪治党。要加强对党员的教育、管理和监督，用铁的纪律约束每一名党员，这样才能保持党的先进性和纯洁性。

一是抓在平常，防微杜渐。践行监督执纪“四种形态”，平时多提醒，经常开展批评和自我批评、约谈函询，对一些苗头性的问题“红红脸、出出汗”，做到警钟长鸣。对各种违纪行为，要按照党纪规定及时进行处理。二是通过巡视等手段，对下级党组织进行检查，督促履行管党治党职责。

五、全面从严治党要把两张皮拧成一股绳

党建工作是否有成效，要看取得的工作成绩，看团队精神面貌，看有没有战斗力。要把全面从严治党与从严治行结合起来，党组织要及时了解员工思想和行为，教育员工坚守合规底线，依法合规经营。要把党建工作与中心工作结合起来，通过党组织的凝聚力和战斗力，带领员工立足岗位，攻坚克难，争创一流业绩。要把党组织与工会、共青团等群众组织结合起来，开展岗位练兵、劳动竞赛，推动业务发展。

以管理监督提高履职能力

——贵阳分行推行执行力管理考核见成效

贵阳分行 供稿

2017年，贵阳分行确定为“管理提升年”。为进一步实现在部门职能方面达到“部门满职能，职能变动能”，在岗位职责上达到“事事有人管，人人都管事”，在工作标准和管理规范方面达到“环环走流程，事事讲规范”，在目标管理方面达到“人人有目标，项项有考核”的管理要求，以狠抓执行力为突破口，全面实现管理目标。

该办法以总行和分行各项规章制度和管理要求为依据，对业务制度、行为制度和管理要求执行中存在的各类问题进行检查、纠偏和问责，通过严格管理达到管理规范化的要求。

一是明确执行力标准。根据工作中常见的问题和管理关键，从会议管理、出行管理、交办事项、行容行貌、厅堂服务、客户拜访、上门服务、行为管理、公文管理、流程管理、组织推动、主办负责制和首问负责制、投诉及声誉管理、请示汇报制度、履职管理、效率管理、质量管理、值班管理、客户关系管理、外部关系管理、接待管理、突发事件管理、业务检查与整改、逾期与不良、党建管理等23个大项、134个小项在行为规范、办事时限、质量标准等方面进行了明确，对存在的执行力问题明确了对应的经济处罚标准和执行力扣分标准。

二是执行力等级管理。执行力强弱这一定性问题通过扣分累计划定等级进行量化管理。以经营年度为执行力管理年度，分为执行力偏弱、执行力较弱、执行力弱和执行力很弱四个等级。

执行力当年累计扣分达到20分时，评价为执行力偏弱；累计扣分达到30分时，评价为执行力较弱；累计扣分达到40分时，评价为执行力弱；累计扣分达到50分时，评价为执行力很弱。

三是执行力考核运用。①经济处罚。对应不同的执行力问题处罚标准，直接进行经济处罚。②平衡计分卡考核。按照“人人有目标，项项有考核”的目标管理要求，推行了人人有平衡计分卡。对执行力扣分，直接计入平衡计分卡扣分，纳入季度绩效考核。③组织处理。对执行力偏弱者，给与提醒式谈话，进行预防提醒；对执行力较弱者，给与黄牌警告；对执行力弱者，给与通报批评；对执行力很弱者，给与调整岗位、退岗、降级、免职、主动解除劳动合同等处理。④行员考核。对当年评为执行力弱和执行力很弱者，不得评先评优和晋升行员等级、职务提升等。

2017年，贵阳分行确定为“管理提升年”。为进一步实现在部门职能方面达到“部门满职能，职能变动能”，在岗位职责上达到“事事有人管，人人都管事”。

在特点方面。一是明确规则，涵盖面广。执行力管理办法列明了23个大项、134个小项方面存在的执行力问题，内容涵盖各方面工作、流程规范、效率要求、风险管理、质量标准等方方面面，指明了工作方向和工作规范，成为了全行员工的行动指南。

二是执行有力，有效推进。贵阳分行专门成立了执行力管理办公室并明确办公室主任，由分行行领导亲自牵头主抓，执行力办公室主任主要负责。检查分为分行领导和部门及分支行行领导工作中现场和直接发现问题，分行领导和主管部门突击检查，分行执行力办公室检查，法律合规部检查，条线主管部门按计划检查和专项检查，部门及分支行内部自查，总行检查和外部机构检查等等。在推进过程中，采取了全面宣传、分类辅导、检查通报三步走，通过集中宣讲5场，实现了人人知晓；通过分批召开执行力座谈会，如召开了柜台经理执行力、支委党建工作执行力、业务检查部门执行力等座谈会，既听取意见又宣传帮助，效果明显。通过坚决执行处罚扣分，树立了全行“执行力真正在执行”的警醒意识。

三是榜单公示，适时查询。分行专门开发了“执行力管理系统”，通过内网页面“执行力榜单”专栏进行适时累计扣分排名公示，通过点击累计扣分直接查询扣分明细。执行力系统在显示扣分的同时，对执行力检查中通报表扬的也同时进行显示，做到有奖有罚。每日实时进行系统数据更新维护，员工登陆内网即可随时查看全行执行力管理情况。

四是推动主动管理。对部门、分支行内部检查的问题，只计入被处罚对象个人扣分和处罚，不计入部门或分支行单位扣分；对条线自身检查出的问题，只计入被检查单位和个人扣分和处罚，不计入条线主管部门扣分；对法律合规部第三道防线、分行领导、总行和外部检查出的问题，同时计入条线主管部门、问题发生部门和个人的扣分。

五是强化“谁主管、谁负责”的连带责任管理。对其管辖范围内员工发生的问题，其主管负责人承担10%的经济处罚和执行力扣分的连带责任，有效提升了主管负责人强化直线管理职责的主观能动性。

在实施效果方面。自今年年初实施执行力管理办法以来，共发执行力检查通报7期，处罚及扣分57人次，表扬5人次。在两个月时间内，贵阳分行在管理上发生了巨大的变化。

一是部门职能驱动更加有力。今年我行条线部门在条线指导意见、条线部门全年工作计划、各项专项工作计划、条线目标制定及考核办法、业务推动、活动安排、过程督导、现场指导等方面都能在要求的时间内保质保量地完成，对推动全年工作和开门红工作起到了巨大的作用。

二是岗位职责更加履职到位。结合分行对部门推行定岗、定编、定责、定员的“四定”工作，各岗位人员按照岗位职责和工作标准认真履职，结合员工个人平衡计分卡，使其目标更加明确，工作能有效做到日事日清，工作的责任感明显提升。

三是管理流程和工作规范进一步完善。执行力管理办法实施以来，我行各部门、支行不断梳理管理流程和工作规范，使各项工作标准化的管理不断得到加强。

四是行为规范进一步提升。在会议纪律、行服着装、办公规范化管理、报送资料的及时性、交办事项的时限性、令行禁止等方面都能按要求完成，效率和效果都十分明显。

五是工作作风明显转变。在业界的一些人认为，股份制银行只要完成任务指标，考勤及其他各项管理没有必要那么严格。我行针对这种思想坚持严格管理，绝不让步，有力推行执行力管理，纠正各方面存在的思想偏差和行为规范。全行干部员工也深刻认识到执行力推行对于部门、条线、支行自身管理起到了有力的推动作用，呈现“我为人人、人人为我”的良好工作氛围，工作作风明显转变，部门服务基层、基层服务客户的效果明显提升。各单位负责人的主动管理意识明显提升，员工精神面貌振奋、工作行为规范，有效提升了运行效率和市场竞争能力，达到了管理要求。

通过执行力办法的推行，杜绝了在“职能闲置、岗位闲清、履职闲散”等履职方面存在的问题；加强了在“目标落空、计划落堕”等组织推动方面存在的问题；逐步弥补了在“程序不全、流程不畅、环节缺失”等程序和效率方面的问题；完善了“办事无规程、行动无规矩”等规矩和规范方面的问题；强化了在交办事项方面存在的“交而不办、办而无果、不了了之”等方面的问题，实现了“做事有规矩、行动有计划”的执行力要求，也达到了有效“反四风”的目的。

长沙分行开展员工服务素养及营销技能提升培训

长沙分行 郭诗颖

3月初始，长沙分行以“更有内涵的发展”为指导思想，结合区域支行配套改革措施，对长沙分行分区域开展连续十期员工金融服务素养及营销技能提升培训。通过开展角色互换、情景演练、着装自纠等互动活动，对员工日常行为规范中存在的问题进行解剖分析，培训内容涵盖服务礼仪塑造、营销技能提升、厅堂联动协作，并要求每位员工现场演练通关，达到实战练兵效果。

本次培训，特邀深圳创银金融实战派银行高级培训师主讲，主讲老师拥有多年银行从业背景经验和丰富管理工作经验，致力于银行网点效能提升专项研究、智能化和各岗位综合服务营销提升。培训老师在授课中寓教于乐，引用大量银行工作实例，通过幽默诙谐的语句，开展着装互纠、角色扮演、情景重现、厅堂转介等互动环节，将服务礼仪中应注意的细节和客户挖掘中的关键节点进行讲解分析，授课通俗易懂，深受学员欢迎。

服务营销素养之岗位协作篇

银行网点工作人员是一个整体和团队，众人拾柴火焰高，网点各岗位各善其长，联动配合才能提升整体战斗力。联动服务营销中各个环节其实是深入了解客户需求的进阶式过程。明确各岗位在发现客户需求、客户维护和拓展、产品销售分工，由被动营销为主向被动与主动营销并重转变。在本次培训中，针对不同地域经济特点、发展情况和客户结构，特别“量身定做”培训方案，每期培训重点有突出，专门针对“薄弱环节”对症下药。在长沙分行营业部培训中，通过12个环节，从小组队名、开场活动、给客户编辑信息、情感、精准营销到沟通能力、优秀团队等，交叉座次顺序，将柜员、客户经理、主管行长混编成组，忘掉职位高低，加强岗位联动，融入到团队建设和竞争评比，在情景演练中切实提高各岗位配合默契度。

服务营销素养之形象塑造篇

优质服务是营销的王牌，得体的礼仪是与客户的见面语。服装得体、举止优雅、话语亲切等都是良好的组成因素。服务基于此，却不止于此。准确识别客户、进行精准营销、个性化服务，这是对服务又一次提升。培训中，每位培训师都详细讲解着装及形象规范要求。从心理学角度，观察客户细小行为，迅速分析判断客户性格。在营销中通过不同性格特点，使用不同营销方法，找准客户需求，提高营销质量。营销和服务是一门永远学不完的课程，更多的意识及技巧需要到工作中去总结，去实践。

服务营销素养之体会合影篇

在每期培训结束后，每位员工按照分组顺序将自己的培训心得一一贴在微博墙上，既包含对培训的感悟、体会，对自身认识到的不足，也包括对培训的建议，对工作中存在的问题真实反馈。本次培训共计收集有效建议50余条，已全部汇总分条线下发部门予以研究讨论。最后员工与老师合影留恋并建立微信群保持进一步沟通联系。

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。

一路“龙腾”创新服务
光大白金信用卡重新定义高端体验

总行信用卡中心 供稿

今年年初，我行联手中国银联和专注于在全球机场、高铁商圈提供智能化信息服务的龙腾出行打造了高端信用卡——“光大龙腾联名信用卡”。该卡自推出以来，在激烈的市场竞争中成为高端人群尤其是商旅人士的出行优选。

一张信用卡为何如此有魅力？

在信用卡领域中，高端卡是各银行的标配。我行信用卡中心相关负责人表示，随着中国消费者消费意愿和消费能力的整体上升，信用消费时代逐渐到来，同时也为信用卡行业带来了巨大的发展机遇。然而，只有在提高品牌的服务能力、对消费者需求的洞察能力、对未来趋势的预测能力的前提下，形成差异化服务，才能为高端客户呈现出真正的高端体验。

“光大龙腾联名信用卡”紧扣当下高端人士的生活方式和消费心理，整合资源要素，跨界解决出行痛点，为商旅用户带来新的支付选择，让更多人在商旅出行的全程都能享受到各方专属的特色服务，为客户重新定义了高端体验。

持卡人不仅可以享受我行提供的专业金融服务以及银联信用卡通行全球的便捷支付体验，还可以凭借信用卡以优惠的价格享受到龙腾出行优质、丰富的商旅服务，扫去出行中的烦恼与疲惫，让客户出行一路“龙腾”。出门去机场，客户可通过“阳光惠生活”APP预约专车送机，自己开车更可享受机场代泊车、1元停车服务；进入机场后客户可享受便捷的快速安检，更可在舒适的贵宾厅中安心等候；一旦飞机发生延误，我行还为客户贴心赠送了延误2小时赔付300元的保险；抵达目的地后，客户更可享受停机坪贵宾专车举牌迎接、专车接机等服务。优质的服务已经覆盖到候机、餐饮、交通、购物等不同消费领域，涵盖了全球900余家机场休息室、1000余家全球机场餐厅、250余家全球机场礼宾车、50余家机场免税店等等。而客户仅凭借光大龙腾联名信用卡即可以优惠价格轻松享受到上述优质服务。

并且，在移动互联网的大背景下，这些功能只需要下载光大信用卡“阳光惠生活”APP就可以在“阳光出行”专栏里享受这些体验，进一步便捷商旅人士出行。

由此可见，光大信用卡并不局限于单一的高端服务，而是针对不同的高端人群提供不同的高端服务与产品，可以说光大信用卡重新定义了高端体验。

光大安邦白金信用卡为持卡人提供购买车险优惠服务；光大同仁堂健康白金卡持卡人可以自动成为同仁堂健康会员，享受同仁堂健康会员礼品兑换、商品折扣、预约挂号、免费健康咨询、不定期健康讲座等；光大JTB逸游白金信用卡持卡人，可享受到三大免费尊享旅游权益，包括免费境外wifi服务、免费不限次机场贵宾厅服务以及境内免费机场泊车服务……

实际上，品牌的力量来自深入人心的服务。目前，信用卡已不仅是简单的金融支付和融资工具，正逐步成为人们开启高品质生活的钥匙。用卡权益丰富一直是我行高端系列信用卡的一大特点。除道路救援、贵宾厅服务、出行意外险等高端专属权益外，2017年，光大信用卡继续开启为白金级别以上的高端客户定制的“光大白金 百元优享”系列活动，分别打造GODIVA满200元立减100元、COSTA CAFE满100元立减50元、中石油及中石化加油卡充值200元赠额外100元等品牌权益，使消费者的消费体验升级。除此之外，我行借助中国银联的优势，提供凯悦酒店集团的星级酒店用餐88折、便捷签证申请、全球DFS购物礼遇及高额意外保险等服务，进一步丰富商旅、生活等更多场景下的服务需求。

金牌理财师

姓名：张佳

单位：杭州分行绍兴支行

职位：营业部总经理助理

从业时间：5年

从业资格：国际金融理财师（CFP），持有银行、保险、基金、证券从业资格证

个人简介：

毕业于内蒙古师范大学，2008年7月入行，先后就职于柜台、理财经理岗位。

2013年被评为“杭州分行十佳服务标兵”“总行零售条线优秀客户经理”；2014年荣获“杭州分行十佳零售客户经理”；2015年被评为“杭州分行先进个人”“零售业务标兵”“杭州分行优秀理财师”；2016年被评为“光大集团青年服务明星”“杭州分行十佳零售人”“杭州分行优秀理财师”，参加“杭州分行零售案例大赛”荣获冠军，荣获“中国光大银行第五届金牌理财师大赛”全国20强；总行三级专业人才。

理财漫谈

眼睛不大，却闪耀着专注的光芒；身材不高，却来去匆匆步履生风。从柜员到理财经理，丰富的临柜经验和专业知识，让我与客户交流时充满自信、营销游刃有余。坚持以客户利益为中心，凡事以客户财富增长和安全为前提，用专业和真诚伴客户家业长青、守富传承。

理财之道

从零到零，我的成长日记

我来自鲁迅的故乡浙江绍兴。2008年进入光大，经历5年柜员岗位后，2013年开始担任支行理财经理，从零起步，我的梦想开始发芽。做业务，就是做客户，我的成长日记里记录着我和客户们的故事。

王先生是我理财生涯中第一位千万级客户，和他第一次见面缘于厅堂纠纷。王先生来网点是为了给他的异地账户做银企对账，当时在网点排队的客户很多，王先生认为耽误到他的时间，要求投诉。正当大家焦头烂额时，我过去了解情况，协助他在网银上完成对账，并主动和他交换了联系电话。之后，王先生经常会来找我办业务，不到一个月他在绍兴支行开了个人卡，让我帮他打理上千万的流动资金，主要购买活期宝等期限较短的理财产品。并且通过王先生的介绍，跟他一起的几个生意伙伴也成为了我的客户，帮助我导入了一批稳定的财富客户。营销客户，真不需要多华丽的话术、技巧，只要抱着一颗真诚的心，即使面对难堪的投诉困境，也能绝地逢生获得营销机遇，化危机为转机。

告别刚刚转岗时的青涩，慢慢的我也总结摸索出了一套理财经理岗位的心得。零售业务没有捷径，只有不断开发优质客户，扩展业务，引入新客户，才能保持稳定的增长势头。生活中遇到的各类人群，都可以转化为目标客户。亲朋好友、邻居商户、家政物业，甚至是素不相识的路人，都可以成为我们营销的对象，或者是引入客户的媒介。通过这些切入点去营销，即使面对一个或者数个百万级客户、千万级客户，甚至是亿元级客户，过程会变得比较简单、成功率大大提高。做理财不仅仅是将销售完成、结束服务，更是根据客户投资的周期做好产品介绍、后续跟踪，把合适的产品卖给合适的人，既能给客户提供快餐，也能做出满汉全席。珍惜每一次际遇，感恩每一次交流，做客户忠诚的朋友。我的成长日记不仅记录着我工作中的点滴，更多的还是对客户经营的摸索和提炼，也激励着自己不断学习和改进。

每每有所收获，我都能回归初心，从零出发，每一天都是一个全新的零。秉持着顺势而为，多结善缘的心态，我经常会在门口停车位紧张的时候，协助保安维持秩序；遇到客户纠纷事件，会耐心开解；抽屉里常备各种零食，随时准备送给客户应急。正因为之前的这些努力，才让我在光大的稻田里捡起了很多麦穗，从一个一无所有的拾荒者变成了丰衣足食的农夫。我愿意成为光大零售金字塔的一块基石，我愿意和同事分享传承光大骄傲，我愿意为光大的摩天大厦坚守这方基层天地。

光大零售：如月之恒，如日之升。

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

光大银行携手银联首批支持云闪付二维码扫码支付

近日，中国光大银行宣布在手机银行客户端上推出银联二维码支付产品“扫码付”，成为国内首批支持银联二维码支付银行。这是该行继2015年联合中国出云闪付信用卡产品，2016年首发Pay、Samsung Pay等云闪付产品后的作。

据了解，光大银联云闪付二维是指银联卡特约商户与持卡人通过信息交互，由收单机构发起、中国

南方日报

光大白金信用卡重新定义高端体验

今年年初，光大银行联手中国银联和专注于在全球机场、高铁商圈提供智能化信息服务的龙腾出行打造了高端信用卡——“光大龙腾联名信用卡”。该卡自推出以来，在激烈的市尤其是商旅人士的出行

此有魅力？

，高端卡是各银行的标中心相关负责人表示，随意愿和消费能力的整体上渐到来，同时也为信用卡

凤凰网 ifeng.com

客服系统智能升级 阳光小智机器人为你服务 中国光大银行“智能语音系统”上线

近日，记者拨打光大银行电话银行95595电话，语音系统出现了这样的提示：“阳光小智智能语音服务上线了，只要简单说出你的需求就可以办理业务，立即体验请按0，使用传统菜单请按1……”这是光大银行为改善客户语音自助服务、提高电话银行业务效率的一项新功能。

传统电话银行通过设置层层按键索引，为客户提供自助语音服务，客户在使用时需要花费较

新浪网 sina.com.cn

科技创新驱动 金融普惠民 开展2017年金融科技活动周活动

“由于网络支付存在交易场景虚拟化，验证强度比POS消费等传统用卡渠道相对较弱，因此在进行网上消费时，可以根据自身情况设置合理的单笔或者单日交易限额，最大限度降低用卡风险……”记者在光大银行网点看到，光大银行员工正在向客户讲解安全用卡常识。

5月20日至27日是2017年全国科技活动周。期间，光大银行围绕“科技创新驱动、金融普惠民生”主题开展金融科技活动周科普活动，向公众普及金融安全、银行卡用卡安全等金融科技知

NETEASE 163.com

自贸分账核算单元首笔海外银团贷款成功落地

近日，中国光大银行自贸分账核算单元通过境内外分行联动，为境外客户提供了3年期的优惠利率流动资金贷款。这标志着该行自贸分账核算单元参与的首笔海外银团贷款业务成功落地。

据悉，今年年初，光大银行制定了要依托自贸政策优势，以跨境支付、海外银团等金融服务打造境外融资和支付结算平台的自贸区业务发展战略。在这一背景下，依托上海自

中国经济新闻网 www.cei.com.cn 中国经济新报 主办

中国光大银行携手江西再推省级电商平台
中国经济新闻网

近日，中国光大银行携手江西省商务厅联合推出“江西·购精彩”省级电商平台，这是光大银行继去年正式推出“云南·购精彩”后打造……电商平台的又一力作。“购精彩……制，成为一种可广泛推广的商业……

“江西·购精彩”进一步深……作模式，助力江西名优特产品通……国。同时，积极做好电商精准帮……实落实企业社会责任。

落地江西 打造有文化有情怀……

央广网 cnr.cn

光大梦想·爱心启航—第七届全国青少年才艺展评

追逐着梦的精彩，追逐着理想的光芒，让一颗颗童心筑起公益大爱，让满满的希望随爱启……心启航—第七届全国青少年才……窖公益活动近日在京启动。该……央人民广播电台、中国光大银……发展基金会授权，至今已跨入……动结合光大银行母亲水窖公益项……少年展开，活动以描绘爱心和梦……青少年喜闻乐见的音乐、舞蹈、……画等多种艺术形式，抒发青少年

人民网 people.cn

光大移动金融业务快速发展
手机银行客户量突破3000万

最新数据显示，截至今年6月初，光大银行手机银行客户数已突破3000万，较年初增长500万。

光大银行电子银行部相关负责人认为：“未来移动终端就是一个银行网点，商业银行几乎所有的金融产品和服务都可以通过移动终端快速送达客户。金融服务本身也不限于柜台内外的现金交易，而是融入生活，在移动端广泛而深入地完善生活服务解决方案，构建移动金融生活交互圈。”

鳳凰 ifeng.c……

一路“龙腾”创新服务
光大白金信用卡重新定义高端体验

今年年初，光大银行联手中国银联和专注于在全球机场、高铁商圈提供智能化信息服务的龙腾出行打造了高端信用卡——“光大龙腾联名信用卡”。该卡自推出以来，在激烈的市场竞争中成为高端人群尤其是商旅人士的出行优选。

一张信用卡为何如此有魅力?

在信用卡领域中，高端卡是各银行的标配。光大银行信用卡中心相关负责人表示，随着中国

……网 china.org.cn

……推出“扫码付”

近日，中国光大银行宣布在手机银行客户端上推出银联二维码支付产品“扫码付”，成为国内首批支持银联二维码支付功能的商业银行。这是该行继2015年联合中国银联率先推出云闪付信用卡产品，2016年首发推出Apple Pay等云闪付产品后的又一创新合作。

据了解，光大银联云闪付二维码支付是指银联卡特约商户与持卡人通过二维码进行信息交互，由收单机构发起、中国银联完成交易转接并获取发卡机构交易授权的消费类支付业

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。

发挥金融力量 着力精准扶贫
——西安分行积极参与陕西省扶贫工作

西安分行 供稿

党的十八大以来，党中央对扶贫攻坚作出新的部署，吹响了打赢扶贫攻坚战的进军号，扶贫攻坚取得显著成绩。

作为帮贫对象，每当延安市吴起县白豹镇小涧村的老乡们提起西安分行的干部职工，都会伸出大拇指，赞叹道：“那些后生们带着我们脱贫致富，好得很！”每每踏上吴起县这片中央红军长征落脚之地，这些老乡口中的后生们，内心都会由衷地对“长征精神”产生敬畏之情。

反观当下，对于敬畏和传承最好的注脚，就是西安分行的广大干部职工，巧用金融服务模式，在小涧村乃至整个陕西进行的精准扶贫攻坚。

服务优 发展普惠金融

早在2014年，西安分行即组织相关部门到陕北吴起县白豹镇小涧村扶贫点慰问，不仅带去慰问金、慰问品，还大力带领村民发展养殖业，为当地群众解决了实际困难，为山区群众脱贫办实事、献爱心。截至2016年末，西安分行个人精准扶贫贷款49笔，余额1084万元，产业扶贫贷款2笔，余额1100万元。西安分行在风险可控的前提下发展普惠金融，提升对农村特别是贫困地区的金融服务能力，补足金融服务短板，推进城乡协调发展；精准对接特色产业金融服务需求，促进农村产业融合，带动贫困人口脱贫。

力度大 创新金融模式

在助推脱贫攻坚大资产业务方面，除健全和完善区域信贷政策，西安分行在信贷资源配置、金融产品和服务方式创新、信贷管理权限等方面之外，对特困地区、革命老区、民族地区、边疆地区均给予倾斜。另一方面，加大渠道小额贷款业务的渠道拓展与合作，借助保险公司等合作机构风险缓释体系推进普惠金融发展，合理支持中低收入人群的经营消费融资需求。

时间长 坚持久久为功

5月19日，省委召开会议，专题研究脱贫攻坚有关问题。省委书记强调，要认真贯彻中央部署和省第十三次党代会精神，深化思想认识，持续用劲、久久为功，全力以赴打好脱贫攻坚战，确保陕西与全国同步够格全面建成小康社会。5月23日，陕西省召开了金融扶贫专题会议，省委副书记强调，要紧紧围绕精准扶贫、精准脱贫基本方略，用足用好金融政策，发挥财政资金“四两拨千斤”作用，撬动更多金融资源，着力推进精准扶贫脱贫。

基于此，西安分行表示将立足陕西贫困地区资源禀赋、产业特色，积极支持能吸收贫困人口就业、带动贫困人口增收的特色产业发展，有效对接特色农业基地、现代农业示范区、农业产业园区的贷款需求，支持带动贫困人口致富成效明显的新型农业经营主体。今后，西安分行将继续积极支持陕西贫困地区交通、水利、能源、电力、生态环境等基础设施建设及文化、旅游、医疗、卫生等公共服务项目建设。对连片特困地区、革命老区、民族地区、边远山区给予倾斜，对于有稳定还款来源的扶贫项目，在有效防控风险的前提下，积极参与当地国家开发银行和农业发展银行的扶贫过桥贷款项目中去。

不仅如此，西安分行还将积极参与陕西省各类政府创业基金、担保基金、扶贫基金项目，在防范风险的前提下，创新当前风险管控模式，加大地方小微企业、创业人员、农户等生产经营活动的金融支持，帮助相关从业人员实现脱贫致富。

深圳分行联手《南方日报》开展西部学校援建行动

深圳分行 供稿

2016年，深圳分行与《南方日报》联合开展了西部学校援建活动，合作双方及26000位爱心人士在两周内募资40万元，为四川甘孜阿坝州石渠县阿日扎乡中心小学与慈悲小学500多名孩子圆了“图书室”“音乐教室”的梦想。今年5月，“书香永存，惠泽千秋——西部学校援建行动”再度启动。而这一次，深圳分行计划做得更多，将为青海玉树囊谦县慈行职业技术学校与四川甘孜石渠麦彭藏医学校的小学生建设新的图书室，实现他们“藏医图书室”的梦想。再次发起第二季“书香永存，惠泽千秋——西部学校援建行动”，使社会大众关注西部欠发达地区的教育发展，通过自己力所能及的方式去帮助他们，让每一个想上学的孩子实现学习的梦想。

两周社会募捐获28万爱心捐款

石渠县位于甘孜州西北部，青藏高原东南边缘，川、青、藏三省区结合部，是四川省最偏远、交通最不方便的县之一，平均海拔4000米。常年空气稀薄，年均气温零下8℃，冬季零下20℃。

该县阿日扎中心小学为国家级贫困地区乡小，这里的学生格外爱唱歌，新招募的老师是学幼教专业的，希望成立一个音乐教室，来丰富学生们的业余生活。

另一所慈悲小学条件则更为艰苦，生源主要是一些无家可归的孤儿，面临着“无固定校舍、无固定教师、无固定设备”的“三无”难题，这里的孩子一直想有一间“风雪都飘不进”的图书室。

得知消息后，深圳分行、光大证券、光大永明保险、光大信托、光大金控、光大期货、光大环保、光大能源等集团驻深单位，联手《南方日报》深圳办事处，发起“书香永存，惠泽千秋——西部小学援建行动”，希望推动社会大众关注西部欠发达地区的教育发展，通过力所能及的方式去帮助他们，圆孩子们一个上学梦。

活动启动仅两周，就有26000爱心人士参与捐赠了28万元善款。此次活动还向社会广泛征集书本、文具、课桌、电脑和抗寒衣物等爱心物资，招募了5名爱心志愿者。

2016年8月4日，深圳分行和《南方日报》深圳办事处的工作人员与爱心志愿者带着价值40万元的爱心物资，一起跋山涉水，来到石渠县阿日扎乡。这些饱含爱心的图书、书包、桌椅、电脑、钢琴等物品，帮助孩子们实现了音乐教室梦和图书馆梦。

而为了给孩子们圆梦，分行和合作方工作人员、志愿人员在数千里路途上克服了许多意想不到的困难，遭遇了一波又一波的考验：出发前，恰遇台风妮妲将在深圳登陆，航班暂停。马上退机票改订了高铁票，谁知很快又接到高铁紧急停驶的通知。整个计划面临取消，令人一筹莫展之际，有人想出个点子，先打嘀嘀顺风车赶在台风前面彻夜往北疾驰，逃离台风区到达湖南长沙机场，再飞目的地附近。第一个重大困难终于克服。而这只是随后众多考验的序幕。来回路途中，大家还经历了四五千米海拔上的剧烈高原反应，经历了高原包虫病疫区的惊悚体验，还有人遭遇了肺水肿引发的生命危险……所幸的是，仿佛大爱感动上苍，大家逢凶化吉，也凭着坚定和执着，圆满完成

了既定计划，完美诠释、传播了光大和南方报业的优秀品牌，也给高原的孩子们如约送来了珍贵的爱心。

今年八月将再为两所学校圆梦

春夏秋冬又一年。2017年5月，“书香永存，惠泽千秋——西部学校援建行动”再度启动。

本次援建活动是为了帮助青海玉树囊谦县慈行职业技术学校与四川甘孜石渠县麦彭藏医学校的孩子们，实现他们的图书室和藏医图书室梦想。这一次活动还是由深圳分行、《南方日报》深圳办事处共同主办，由中国人民大学商学院EMBA1505班等协办。

玉树位于青藏高原西南腹地的三江源头，平均海拔4200米以上，交通闭塞、环境恶劣，现辖6县有4个系国定贫困县。囊谦县慈行职业技术学校于2014年12月注册成立，是该县唯一一所职业技术学校，因资金困难，学校通过租房、盖板房等加紧办学，而真正意义上的学校建筑才竣工不久，因资金紧缺，学校无法盖上一座师生们梦寐以求的图书室。

而石渠县位于四川省甘孜州西北部，青藏高原东南缘，川、青、藏三省区结合部，是四川省最偏远、交通最不方便的县之一，平均海拔4000米。常年空气稀薄，年均气温零下8℃，冬季零下20℃。麦彭藏医学校是石渠县一所民办学校，位于该县宜牛乡，学生多数是单亲家庭子弟和孤儿。目前，藏医学校的学生教室和宿舍基本落实，但学校资金来源不稳定，校舍内设备设施还不齐全，向往学习的孩子们希望有一间藏医图书室。

目前，深圳分行和它的合作伙伴们正在向社会广泛征集书本、文具、课桌、电脑和抗寒衣物等爱心物资，活动还将招募数名社会爱心志愿者，将于今年8月一同前往玉树囊谦县和甘孜石渠县，做爱心捐赠，并了解孩子们的生活与学习环境。

打造可持续社会资源连接模式

社会责任是银行业特别是商业银行理应始终坚持的理念，努力践行企业社会责任，一直以来都是我行在发展道路上着力强调并重点实施的战略目标之一。

深圳分行这些年表现突出，先后获得“全国金融五一劳动奖状”“全国金融模范职工之家”“广东省女职工工作先进单位”等多项荣誉。

“我们相信，经过各方的共同努力，孩子们生活会更加幸福。祝孩子们学习进步，健康成长，早日成为国家的栋梁之材，建设好自己的家乡。”深圳分行相关领导表示，“书香永存，惠泽千秋——西部学校援建行动”逐渐形成一个慈善爱心连接平台，将光大银行与社会媒体、教育机构、企业、同行等爱心资源整合起来，这也为未来的爱心服务持续发展提供了可行的模式。

以我心换你心

——记上海分行大华支行大堂经理刘子颖

上海分行 供稿

先哲有云：高山仰止，景行行止。对年轻的上海大华支行大堂经理刘子颖来说，银行服务工作没有最好，只有更好，追求优质服务无止境。谁都知道，与客户直接打交道既累又繁琐，可小刘总是笑嘻嘻地说，她享受这个工作，她喜欢看到客户希冀而来、满意而去；喜欢看客户得到建议时频频点头；亦满足于由于坚持原则而使银行和客户的利益得到保障后获得的成就感。

专业贴心 老人竖起大拇指

随着科学技术的飞速发展，电子银行已经成为各大银行争相推出的服务，网银、手机银行使得客户们的资金流动、消费支付更为便捷，但是，对于一部分老人来说，这却是一种“不便”。即使有些老人愿意学习如何使用这些服务，但限于年龄、能力等原因，总会遇到各种困难，如果子女不在身边，老人甚至没有可以求助的对象。

王老先生，就是这样一位年龄超过七十岁、子女不在身边的老人。一天，由于尝试了很多次也不能在网银登陆页面输入密码，王老先生不得不前往网点寻求帮助。

小刘接待了王老先生。彼时已经临近下班时间，小刘耐心地根据总行统一口径向王老先生解释，由于网银系统升级，某些电脑应用系统版本过低或者过高，无法与我行网银页面兼容，并向王老先生演示如何下载更新后的安全控件，控件安装后网银即可正常使用。但王老先生表示，自己年纪大了，虽然小刘演示得详细清楚，但对他来说还是太难了。小刘思考了一下，与王老先生交换了手机号码，约定晚上联系。

晚上八点，小刘准时拨通了王老先生的手机号码，接通后，她一边对照着自己的电脑页面，一边通过电话教王老先生进行操作，将哪个页面下拉至底，在哪个位置寻找什么链接，一步一步尽可能清楚明白地传达给王老先生，但是王老先生在下载安装好控件后，仍表示无法登陆网银。小刘思忖了片刻，询问王老先生是否会使用QQ，王老先生表示会使用，但是自己的QQ号码已经遗忘，小刘将自己的备用QQ号和密码告诉了王老先生，在自己的电脑上登陆了常用号。通过电话确认王老先生已经登陆QQ后，小刘发起了远程控制申请，在电话中教王老先生点击接受。之

后，小刘通过远程协助发现，原来王老先生下载安全控件后未能正确安装，将网银安全控件重新安装好，并将王老先生常用浏览器重新进行了设置，在收藏夹中保存了我行官方网址，确保王老先生今后能够方便地登陆我行网银。然后，利用远程协助和电话，她再次向王老先生演示如何登陆我行网银、查询账户和理财产品，以及如何安全退出。当天，王老先生在电话中频频道谢，次日，又再次到网点向小刘表示感谢。

巧妙沟通 愤怒投诉变感谢

今年1月12日，小刘接到一份信用卡疑难工单，客户姚先生因一张八年前办理的存贷合一卡遗失后未销户，取现产生的利息未能及时还款，逾期八年，以致其贷款无法顺利办理。姚先生面临着违约风险，可能遭受十几万元的违约损失，因此要求我行为其修改逾期记录，否则将升级投诉。

得知这一情况后，小刘立刻联系了姚先生。电话里的姚先生显得格外焦虑和愤怒，他质疑我行为什么当时未告知他不销卡的后果，小刘耐心地倾听了姚先生的诉说，并告诉姚先生目前的状况是有解决方案的，只要在任何一家光大银行还清欠款后，获取结清材料即可继续办理贷款业务。姚先生听后更担忧了，因为他并不在上海，而是在吐鲁番，不知道上海这边的做法在吐鲁番是否可行。小刘将自己的手机号码告诉姚先生，表示对方有任何问题可以随时联系她。

5天后，小刘接到姚先生来电。对方表示，虽然已经拿到结清材料，但账号状态为呆账，银行无法为其办理贷款。姚先生事先咨询过，销户后呆账状态即会更新，但要销户必须先将账户重新激活。姚先生离沪已久，联系方式已变更，卡片更是早就过期，要重新激活账户只能致电客服重新寄一张新卡，但寄送卡片耗时10个工作日左右，可能会超过姚先生的履约日期。小刘了解情况后，一方面让姚先生联系95595客服，反映特殊情况，看能否寻得其他解决方法，另一方面与分行信用卡部同事进行沟通。分行得知后，立刻与总行信用卡部取得联系，向总行申请绿色通道。

随后，小刘再次与姚先生确认履约日期并建议姚先生暂时不要通过客服渠道补卡，因为正常处理时限很有可能超过履约日期，次日，经与总行沟通，分行获取了快速销卡的办法和权限，并将处理流程告知小刘。小刘立刻通知姚先生前往任意一家光大银行网点办理销卡业务。彼时，姚先生在广州出差，到达广州某网点之后办理销卡遇阻，后经小刘与对方柜台经理沟通，顺利办理了销卡。

从愤怒投诉到迭声感谢，小刘的付出取得了回报。电话那头的姚先生听起来轻松了不少，而小刘又忙忙碌碌地去接待下一位客户了。

热心负责 感谢信内表深情

5月24日，微风细雨。一位妇人撑伞步入上海大华支行网点。她找到大堂经理询问：“请问你们行长在吗？”大堂经理回道：“阿姨，如果您有什么疑问的话，可以先告诉我，我一定会帮您解决的。”随后，她从包里掏出一个信封，交给一头雾水的大堂经理后就离开了。

事情要从5月15日说起。当天下午3点半，潘女士与母亲来到大华支行办理GIC业务，由网点GIC业务专员刘子颖接待。潘女士事先并未了解过GIC的办理流程，并且来得匆忙。小刘先向潘女士简单讲解了GIC办理的完整流程和相关费用，然后检查了潘女士携带的证件资料，再进一步告知潘女士当天可以完成的业务流程。随后，潘女士顺利完成了当天需要办理的手续。

5个工作日后，潘女士签证时间迫在眉睫，但GIC证明仍未收到。她十分焦虑，一次又一次通过微信和电话提出疑问。小刘多次在系统内查询潘女士的汇款信息，同时致电分行GIC业务联系人，确认业务过程中可能存在的问题，并取得加拿大汇丰银行的联系方式。潘女士的汇款信息调出后，小刘又陪着她逐条核对信息，确认无误。最后，小刘告诉潘女士，汇款方面存在问题的可能性不大，也许是由于近期是出国高峰期，汇丰银行签发证明稍慢，如果第六个工作日的早晨潘女士的证明还没到，她会联系汇丰银行查询进程。

加拿大与中国隔着9个小时的时差，为了确保能在对方下班之前打通电话，小刘在24日一大早就赶到支行查看邮件。幸运的是，潘女士的GIC证明于23日晚11时已经签发，正静静地躺在邮箱里。

事情画上了圆满的句号，小刘的服务得到了客户的认可。细小而周到的服务细节，反映出我行的整体面貌和良好信誉。“我关注的是身边的小事，因为真正的大事也是隐藏在这些微乎其微的小事当中的。”小刘说。没有华丽的辞藻，也没有辉煌的誓言，无数个像小刘一样的光大人点滴积累，真情付出，践行着“阳光在心、服务在行”的庄严承诺，永不止步。

银行零售业战略管理路径刍议

北京分行 安益斌

我们生活在一个伟大的时代，这个时代不仅有着璀璨的物质财富，更有着令人目不暇接的变化，这样的时代特征一方面带给了我们丰富的物质和精神体验，但另一方面，也带给了我们因变化而产生的巨大焦虑感。

小到个人，大到世界五百强企业，无一不处在被时代所抛弃的恐惧感中，而这种恐惧感时时刻刻都能在现实社会中找到证明，比如被网络经济打败的个体商家以及轰然倒下的柯达、诺基亚等巨头企业。在这种巨变中，如果我们只是机械地响应外界变化，忽视了坚守以及对自身的不断改进，很容易导致彻底迷茫。本文将结合一些历久弥新的战略管理观点对传统银行零售业进行分析。

一、战略管理的重点应在于稳定性，而非变革

一些观点认为，企业战略应该随着外界环境的变化而不断改变。根据亨利·明茨伯格的研究，企业事实上很少进行真正的战略变革，真正优秀的企业绝大部分时间都在高效地实施既定的战略。看看我们耳熟能详的优秀企业，比如沃尔玛、壳牌石油、富国银行等，无一不是在坚持着当初让他们成功的战略，即便是变化迅速的IT行业，诸如微软、甲骨文等企业亦是如此。当然，不可否认的是这些企业一直都在探索各种科学的管理方法，但诸如提高运营效率、合理管理人力资源等是属于企业必须做好的内容，并不属于战略管理的范畴。

具体到银行零售业，我们很容易发现两个事实，第一是根据各国优秀银行的发展经验，互联网技术的发展除了使得传统银行的客户体验更好外，并没有证据表明要迫使银行进行战略变革；第二是我国银行零售业的整体管理水平距离国际一流银行还有较大差距，很多工作都需要完善。

二、我国银行零售业的战略管理重点应放在竞争力建设上

根据《财经天下》对时任万科董事会主席王石的采访实录，关于互联网对传统行业的冲击，王石认为，“我还是认为，淘汰你的不是互联网，而是你不接受互联网，是你不把互联网当成工具跟你的行业结合起来，最终淘汰你的还是你的同行”。关于传统企业竞争力的建设，王石认为，“如果能把虚拟和线下结合起来，做你的市场营销、售后服务，结果就不一定了。所以不可能取代。而且如果互联网工具、手段跟你结合起来，给消费者提供更多增值服务，在管理上提供更好的效率，可能情况会恰恰相反，不但不会被取代，还会如鱼得水”。

不可否认，起码在最初，余额宝等互联网金融工具给传统银行从业者带来的心理冲击是巨大的。互联网工具的便利性使得传统银行无法忽视它的重要性，但是，我们同样应该看到，互联网工具也为银行零售业在运营效率和客户体验上带来了飞跃式的提升，使得银行零售业的竞争力较以往有了很大提高。

银行零售业的竞争力建设，可以从以下几个方面着手：

（一）从银行自身管理的角度出发，建立成千上万个国际一流银行零售业的内部特征，建立某种程度的同业不可模仿性。美国西南航空是一个非常著名的案例，其经营策略似乎非常简单，即专注于短途航线和低价。如此简单的经营策略，很难阻止竞争对手来模仿，但事实上却鲜有竞争对手模仿成功的案例。究其原因，很有可能是西南航

传统行业即使是遇到了颠覆性的挑战，也能有焕发新生的机会。战略规划需要给组织提供良好的稳定性，使得组织能够沿着恰当的路径不断前行。我国银行零售业更应该沿着既定的路线，在产品设计、客户管理和人力资源管理等各个方面不断进步。

空围绕着其战略定位即短途航线建立起了成千上万个内部特征，比如说缩减一些不必要的服务、提高飞机的周转效率和代理商政策等。这些内部特征如此之多，以至于竞争对手很难模仿和超越。银行零售业是一个传统行业，竞争对手众多，如果我们从内部体制开始着手建设，从各个方面建立起成千上万个符合战略规划的特征，那么这些特征汇合起来的竞争力一定是无比巨大的。

（二）保持与具有重大潜力的互联网金融企业深度合作。毋庸置疑，互联网金融企业可能会给银行带来威胁，但是互联网金融企业在牌照以及实体网点方面有着天然的劣势，他们的落地需求需要得到传统银行的帮助。事实上，我国的银行业已经开始重视与互联网金融企业的各项合作，其中的先行者已经得到了诸多机会。

（三）充分利用IT技术，增加管理科学性和提升运营效率。一些银行在智能网点建设方面已经处在了领先位置，作为一个基层金融从业者，从实际工作中能够深刻的感受到，不论如何强调设备的重要性都不为过。良好的智能设备不仅带给了客户良好的体验，也能够极大程度地提升网点运营效率，在日常的客户维护方面，界面友好的手机银行的重要性不亚于网点服务质量。需要注意的是，我们不应仅仅把IT技术的建设放在营销设备上，也应该运用在内部管理中，比如建设面对客户经理的金融产品信息平台、记录客户经理营销痕迹的绩效管理平台以及风险预警平台等。

三、我国银行零售业面对互联网金融应该持有的态度

（一）战略管理强调战略稳定性基于两个方面的考虑：一是组织只有在战略稳定的前提下才能进行发展；二是根据企业的实际发展研究，重大的战略环境变动很难或者说几乎不可能被提前预知。根据明茨伯格的量子变迁理论，重大的战略变革来自于随机应变的战略（emergent strategy），而非深思熟虑的战略（deliberate strategy）。对于这点，我们很容易在现实中找到案例，比如说我们在十年以前很难通过战略规划预测到微信的产生，微信的产生需要智能手机的发明和手机无线网络的成熟以及智能手机和用户的诸多特性配合，这种革命性产品的出现更像是一个不断探索的公司在实践中的一个发现，是一个水到渠成的发明，而非多年前深谋远虑的结果。“Emergent”在英语中表示：浮现的；突然出现的；自然发生的。这个解释非常形象地说明了重大战略转折的时刻似乎是自然而然产生的或者是一种重要模式被有意识的关注到。美国苹果公司的拳头产品iphone手机甚至也不是乔布斯一开始就设想好的，而是在设计平板电脑等其他产品时逐渐浮现出来的，iphone手机的产生非常形象地说明伟大的战略变革往往产生于实践路上的思考，而非凭空的宏大的设计。

（二）传统行业即使是遇到了颠覆性的挑战，也能有焕发新生的机会。比如iphone的出现颠覆了传统手机行业，但是韩国三星公司一方面通过模仿和创新，另一方面积极整理自己制造业方面的优势，现在三星手机不仅是美国苹果手机的强有力竞争者，甚至苹果手机的一些关键零件的生产还依赖于三星公司。传统银行业在金融风险管理、体制建设以及人才储备等占据了很大优势，即便是将来出现了颠覆性的互联网金融挑战，传统银行零售业也能够利用手中的优质资源更好地适应新的竞争环境。

好的战略管理并不需要时刻审视评判自己的战略规划，那样会使组织无所适从，恰恰相反的是，战略规划需要给组织提供良好的稳定性，使得组织能够沿着恰当的路径不断前行。我国银行零售业更应该沿着既定的路线，在产品设计、客户管理和人力资源管理等各个方面不断进步，为我国实体经济提供更好的支持，为中华民族的伟大复兴添砖加瓦！

浅谈对当前银行间债券市场的认知

重庆分行 何文华

近来，随着“资金荒”的出现，监管趋严，去“杠杆”力度加码，债券成本逐渐上升。根据同花顺统计，2017年以来共计有394只债券取消发行，取消规模高达3694.26亿元，刷新同期最高水平。有人认为，这会倒逼企业将发债融资变为贷款融资，从而导致信贷供给进一步大幅萎缩。历史总是惊人的相似，2007年次贷危机引爆国际金融危机，给世界经济带来了较大的负面影响，也引起大家对资本市场功能和定位的反思。人们意识到发达的直接融资体系，尤其是发达的债券市场，对实体经济增长、金融市场稳定有突出的贡献。因而，债券发行市场的波动究竟是否会倒逼企业回归间接融资尚未可知，现在下此结论为时过早。文献资料显示，债券市场功能有筹资功能、优化资源配置功能、分散风险功能、促进利率市场化的功能、强化公司治理结构的功能和帮助企业提高资产负债管理能力的功能。

本文尝试从债券市场的功能角度，浅析银行间债券一级市场的现状、问题，以及提出未来发展的几点思考。

一、银行间债券市场现状

（一）银行间债券市场的历史演变

改革开放三十年，是我国债券市场快速发展的三十年。最近十年，债券市场的发展尤其快，债券市场规模不断增大，债券品种不断创新。我国债券市场分为银行间债券市场和交易所债券市场，随着银行间债券市场规模的急剧扩张，其在我国债券市场的份额和影响力不断扩大。1997年，银行间债券市场的债券托管量仅725亿元，2005年底银行间债券市场托管量已达到25.96万亿元；2015年全国债券市场发行各类债券总额共计22.3万亿元，银行间债券市场发行量达到21万亿元，占债券市场总发行规模的95.04%。2016年全国债券市场发行各类债券总额36.37万亿元，总共发行28823只，与GDP的比值为48.88%，债券市场规模已经跃居世界第三，亚洲第二。

中央财经大学金融学院李健教授等人在2005年发表的文章《金融结构的评价标准与分析指标研究》中指出，种类丰富的金融工具是多元化金融机构体系和金融市场体系的具体体现，也是机构与市场功能和作用发挥的现实载体。最近十年，银行间债券市场债券品种不断创新，2005年，银行间债券市场推出短期融资券，满足企业的短期融资需求；2008年，银行间债券市场推出中期票据，满足企业的中长期资金需求；2010年，银行间债券市场推出超短期融资券，它期限短，融资条件便利，资金使用灵活；2011年，银行间债券市场推出中小企业集合票据，缓解中小企业融资难的问题；2011年，银行间债券市场推出定向工具，债券的信息披露内容和方式更加灵活；2014年，银行间债券市场推出项目收益票据，募集资金用于项目建设且以项目产生的经营性现金流为主要偿债来源；2016年，银行间债券市场推出资产支持票据，通过信托公司出表发行，解决企业的出表需求；海外债、自贸债、熊猫债、扶贫债、双创债、一带一路债……银行间债券市场的创新能力越来越强，债券市场在资本市场中扮演着越来越重要的直接融资地位。

（二）银行间债券市场的发行价格波动

根据债券的发行过程和市场的基本功能，将债券市场分为发行市场和流通市场，发行市场债券融资主体是债券资金流向最为直接的体现，发行价格是融资成本的客观反映。债券市场发行价格受到债券面值、票面利率、市场利率、计息周期、付息方式等因素影响。本文选取可比的短期融资券、中期票据、公司债券、国债的发行价格波动情况来比较研究银行间债券市场发行价格的波动。

有关数据统计，2010年1月至2017年6月，30天的短期融资券发行价格呈现出两个明显的波峰、三个明显的波谷状态，2010年2月左右发行价格处于历史地位，低于3%，2016年9月左右发行价格临近3%；2011年9月左右发行价格升到历史较高位，上升至6.2086%，2014年1月左右上升至历史最高位，为6.3976%；目前债券市场成本逐渐上行，2017年6月上升至5.1797%。

比较国债招投标利率来看，短期国债利率波动幅度更大，短期融资券的波动相对于国债变动前期有一定的滞后性，后期整体波动趋势相近。比如2011年7月国债利率处于

低位，小于2.1%，随即上升，而短期融资券价格在2011年9月才反应出来上升。2016年1月至今，国债发行利率经历短暂的下调随即上升，再经过小幅度的回调又继续上扬，而短期融资券的走势几乎跟国债的走势一致。由于国债利率往往被认为无风险利率，说明短期融资券价格和国债价格受到相同的市场因素影响，也表现出债券市场的发行价格对市场流动性变化的反应越来越灵敏。

有关数据显示，2010年至今中期票据的发行价格呈现出两段波峰、两端低谷的状态，2010年7月左右中票发行价格处于一个历史较低位，利率低于4%，在3.8%左右，2016年7月左右发行价格处于历史低位，利率重新下行到4%以下，低至3.6587%；2014年1月，与短期融资券类似，中票发行价格处于历史高位，价格在7.5598%。2016年6月至今，比较中票发行价格与短期融资券价格走势可以看到，跟短期融资券价格走势相似，中期票据发行价格一路上扬。

与交易所债券市场发行价格相比，2010-2017年公司债发行价格呈现上下震动趋势，波动幅度比银行间短期融资券和中期票据的波动显得更为频繁。公司债发行价格大体可以分为三个波峰、三个波谷，波动时点跟短期融资券和中期票据也不一致。2010年5月左右，公司债发行价格处于历史较低位，低于4%，2016年10月左右，发行价格处于历史最低位，低至3.7139%；2011年11月左右至2012年4月，公司债发行利率处于较高位，票面利率大于6%，2013年11月左右至2014年4月，公司债发行利率又上升至历史较高位，最高至7.9000%。2017年初至今，公司债发行价格上扬趋势跟短期融资券与中期票据上扬的趋势相近，即先是逐渐平缓的抛物线上升趋势，再是直线式上升。

今年以来，在金融去杠杆继续推进的背景下，资金面的持续宽松必然会使得央行收紧流动性。从央行对资金面的操作可以看出，当资金面持续宽松时，央行开始紧缩银根；当资金面过度紧张时，又会释放流动性，整体上维持资金面偏紧，使得资本成本中枢不断抬升，这是银行间债券市场发行价格持续上升的一个重要推力。而短期资金面的宽松，利率的稍微下降趋势不可持续，短期可能会逐步收紧，而一旦资金收紧，短端利率会再次上行，长端利率也没有下行空间，加上受到美联储加息及全球债市出现较大幅度调整等海外因素变化给国内市场带来的负面影响，银行间债券市场发行价格仍然面临上行的压力。

二、银行间债券市场的结构不合理仍然存在，但得到明显改善

经过将近三十年的发展，银行间债券市场已初具规模，但是与发达市场经济体的债市相比，我国债券市场还处于初级发展阶段，还有较大的发展空间。债券资金分布不协调，债券市场的结构不合理，突出表现在“重国债轻企业债、重长期融资轻短期融资”等。江西财经大学余盛昌 2013年在其硕士学位论文《我国债券市场的绩效评价及优化研究》中指出，与发达国家债券市场结构相比，我国债券市场结构发展不平衡，主要体现在企业债的发行规模较小，导致能够解决大量就业问题的中小企业得不到资金，阻碍了企业的发展。

从2016年债券市场的发行结构来看，虽然债券市场主体结构不合理的状况没有发生根本性的改变，但明显已得到改善，具体体现在：一是与过去相比，债市主体结构已经发生变化，债券工具的类别明显增多，债市不单单有国债、金融债、企业债等常见债券品种，还有短期融资券、中期票据、定向工具、政府支持机构债、公司债等工具；二是国债占比已经不再居于第一位，而是被同业存单替代，从债市发行金额的绝对大小值来看，同业存单发行金额最大，高达13.02万亿元；三是地方政府债发行金额占比处于第二位，占比16.62%；四是金融债的发行金额为4.63万亿元，居于第三位，占比12.72%；国债发行金额和占比有较大幅度降低，占比为8.43%，居于第五位，国债代表着国家信用，金融债也被称为准国债，该部分比例下降是债券市场逐渐实现直接融资功能的体现；五是短期融资券占比为9.26%，位居第四位，由于短期融资券具有补充流动资金的性质，这表明银行债券市场已经逐渐演变为重视短期融资；六是企业债券占比仍然是过低，仅占比1.63%，这说明债券市场支持实力经济的力度仍然不够。

三、银行间债券市场未来发展的思考

近年来，企业短期融资券、公司债券和中期票据等工具推出后，鼓励了有竞争力的企业进入到资本市场直接融资，拓宽了直接融资渠道，改善了我国融资结构，降低了企业的融资成本，也彰显了我国债市的巨大发展潜力。2017年至今，随着货币政策明显趋紧、去杠杆超预期、信用违约冲击加大，在债券市场经过3个季度的连续上涨后，有人认为，或许我们已经站在新一轮债市牛市的前夜，债市配置价值凸显。然而，即使有投资者的追捧，债券市场也应该回归债券市场的基础功能，即筹资和优化资源配置功能。对于债券发行方而言，应该综合考虑发行人未来的用款计划，控制融资规模，优化融资结构，可以考虑发行较长期限的债券以锁定发行成本；对于债券承销方而言，应该综合考虑债券发行人的资质和风险；对于债券投资者而言，应该摸清市场对政策的预期，关心债券市场行情出现的时间价值及确定性。

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……

一次涤荡心灵的思想洗礼
——参加井冈山培训有感

武汉分行 阮家东

今年5月21日至27日，我有幸参加了武汉市总工会举办的工会、宣传干部“传承井冈山精神红色教育”专题培训班。来自市直党政机关(企)事业单位的108名工会、宣传干部带着领导的希望和嘱托，走进江西这片红色的土地，走上井冈山参与实地体验式教学。我们身穿红军服、头戴红军帽，零距离接触井冈山的一草一木，实地感受井冈山革命斗争的艰难历程，使我们更加深刻地感受到今天的幸福生活来之不易，是无数革命先烈用鲜血和生命换来的。通过学习培训进一步增强了党性，更加坚定了共产主义信念和中国特色的社会主义道路的信心和决心。我认为这样的培训很有必要，时间虽短，感受颇深、收获很大。

红色圣地涤荡心灵 井冈山精神永放光芒

井冈山，作为革命圣地，是毛泽东、朱德等老一辈无产阶级革命家创建的第一个农村革命根据地，被誉为“中国革命的摇篮”和“中华人民共和国的奠基石”，特别是“坚定信念、艰苦奋斗，实事求是、敢闯新路，依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神，为后人留下了宝贵的精神财富。“传承井冈山精神红色教育”专题培训班全体学员怀着对老一辈革命家无比崇高的敬仰之情和缅怀之意，再此追忆革命时期血与火的洗礼、血与泪的交织和血与情的交融。通过现场教学、专题教学、体验教学、互动教学等多种培训形式，把理论学习与社会实践有机结合，有效提升了学员的政治素养和综合素质，给全体学员留下了永生难忘的回忆，让我们的内心受到了一次深刻的、彻底的、纯粹的洗礼。

多种形式教学 培训内容“精”

一是教学选点精。此次实地培训所选教学点极为经典。有学习坚定信念、敢于牺牲精神的井冈山革命烈士陵园；有学习依靠群众、勇于胜利精神的黄洋界哨口遗址；还有小井医院、荆竹山雷打石、八角楼、龙江书院、红军洞、曾志同

志墓、井冈山革命博物馆等极具教育意义的参观点。我们重走红军挑粮小道，追忆那烽火连天的岁月，感受井冈山遗址遍布、故垒依稀的沧桑；观赏满目苍翠、风光绮丽的自然景色，传承生命不息、奋斗不止的井冈山精神。

二是课程设计精。此次实地教学培训寓史与理、寓史与情、以情感人、以理励志，让我们在体验教学中锻炼了党性，在现场教学中升华理想，在互动教学中坚定信念，把井冈山精神深深地烙印在每位学员心中。在集现代科技、自然景观和人文史歌为一体的大型仿真“井冈山革命博物馆”里，通过声、光、电，展现旗、灯、情、火、路五幕，浓缩了井冈山斗争不同时期的历史再现；培训班邀请曾志、王佐、甘祖昌等井冈山老红军的后代与学员们近距离的座谈互动，使我们真切感受到老一辈无产阶级革命家博大的胸怀和宽广的胸襟；井冈山精神感染着一代又一代人：60年代上海女知青杨洁如扎根井冈教书育人至今，始终没有离开井冈山；80年代的井冈山人张志敏大学毕业后毅然决然回乡，坚守承诺受聘井冈山市古城中心敬老院院长……他们现身说教，我们观看了曾志的《生命熄灭的交待》纪录片，使我们情不自禁，即便是在昏暗的灯光下，依然能够看到学员闪烁的泪光……这些都使我们情不自禁地热泪盈眶、心灵深处受到强烈的震撼。

三是线路引领精。瞻仰毛泽东故居茅坪八角楼，听老师讲解《八角楼的灯光》，感受《井冈山的斗争》是如何炼成的；在五龙潭瀑布群和小井红军医院，遥想130多名红军战士惨遭杀害的悲壮与血流成河的凄凉；到革命烈士陵园敬献花圈，重温入党誓词，缅怀革命先烈等等。每条线路都充满了曲折的历史故事和传奇的人物色彩，使井冈山成为了每名学员陶冶情操、振奋精神，锤炼党性、坚定信念的生动课堂。

坚定理想信念 培训收获“多”

一是亲身体验多。不论是眺望井冈竹，还是俯看杜鹃山，我们无不亲身体验、用心感受。在井冈山革命博物院参观，使我们深刻体会到了中国革命的“一面旗帜、一支军队、一条道路”创立来之不易，更加清楚地了解了井冈山斗争的历史经验和教训以及井冈山精神的真谛；在红军革命遗址现场进行的情景教学，使我们深刻感受到了当年井冈山革命根据地创立的艰难曲折和血与火的悲壮历史；最艰苦、最具身体极限挑战的体验是我们身穿红军装重走当年红军挑粮小道，登上黄洋界哨口追忆红色历史痕迹的里程；走进井冈山革命博物馆，再现当年黄洋界保卫战、十送红军的一幕幕感人场景和井冈山斗争波澜壮阔的历史画卷——黄洋界上炮声隆，报道敌军宵遁。

二是人生感悟多。井冈山之行是我们探访红色历史、体验老区生活、追寻党性真谛、获取精神力量的红色之旅、朝圣之旅、感恩之旅、洗礼之旅，所到之处无不令人感到心灵的震撼。通过解说员翔实细致地讲解，让我们了解了井冈山的历史；通过老一辈无产阶级革命家后代讲述的感人事迹，我们看到了井冈山精神；通过学唱红歌，我们的心灵受到了触动、洗礼和鞭策，犹如久旱逢甘霖般的畅快，学员们都有所感、有所悟，大到人生哲理，小到为人处事，可谓感悟多多，收获多多。

三是联系实际多。每名学员在这片神奇的土地上体验红色文化，感受伟人灵气，感怀红色朝圣之旅，对井冈山革命史和井冈山精神的理解更加深入透彻。井冈山根据地虽然只存在了短短的两年零四个月的时间，但先后有近48000多名烈士血洒井冈，而有名可查的只有15744人，其他32000多无名烈士至今还默默地无怨无悔地长眠在这片热土里，在全国人民心中树立了一座高大的历史丰碑，永远受到人民的缅怀和敬仰。

7天紧张、充实的学习生活，时间虽短，但全体学员的党性却得到了锻炼，增长了知识，强化了纪律，转变了作风，增进了友谊，凝聚力和团队精神得到了进一步提高。我坚信井冈山精神将世代相传，井冈山的旗帜在我心中永远高扬，在今后的工作中，我一定把革命优良传统和实际工作结合起来，更加坚定信念，以更高的标准要求自己，做好本职工作，当好职工群众可信赖的“娘家人”。

新起点上再出发
——长沙分行国庆路支行春季红营销侧记

长沙分行 章伟

紧张而又充实的2017年春季红已经过去，长沙分行国庆路支行在继2016年规模迈上56.4亿元台阶、站上新起点后，全体员工以再出发的心态，继续奋力拼搏，2017年春季红期间，支行实现了存款规模站稳38.23亿元高位，对公、对私日均存款均获得长沙分行和郴州分行突出贡献奖，AUM、个贷、信用卡、社区银行等多项核心指标超额完成任务。如火如荼的“春季红”期间，支行员工紧扣营销主题，涌现了很多先进事迹。

转观念，一丝不苟，柜员营销热情迸发，三尺柜台成为广阔营销天地。“今天赚了多少？”已成为柜员们每天要问自己的一句话。这个“赚”是指通过柜面营销各项产品产生的计价。最早向自己发问的是柜员谢理朝，他给自己设定了每天赚100块的目标。这个目标要实现就得逐步细化，金普信用卡85元/张，白金卡400元/张……发现这个方法后，柜台经理曾铃惠及时进行了推广，大家都成为每天向自己提问的人。为了回答自己，柜员们热情迸发，脑洞大开，思路活跃，行动迅速。批量办信用卡收益来得快，但大部分单位只有周一至周五才上班，这也难不住柜台人员，曾铃惠在安排好柜面工作后，挤出一个多小时，走访单位现场办理信用卡。客户转介绍是一个好办法，一个客户可以给你带来一群客户，只要你的营销热情具备足够的感染力。每天都第一个开口营销的朱亲玉善于发现客户的潜在营销线索，并凭借坚持不懈地开口和极具亲和力的甜美笑容，让潜在的线索变为现实的业务。一位公积金卡客户的四位同事就是这样成为了我行的信用卡客户。对公柜台文素燕立足岗位优势，瞄准代发单位，主动联系单位财务人员，查出单位员工办卡额度后，逐一电话联系，成功营销一单位90%的人员办卡。这样的发问与对答案的探索，正是支行由“支付结算型”向“综合营销型”转变的观念深入到员工的体现。柜员们都成了爱发问的人，也就成了爱综合营销的人，营销的氛围日益浓厚。在这一问一答中，柜员累积了成就感，释放了压力，每天一个小目标，让大家动力十足。春季红期间，国庆路柜台团队共完成信用卡金普卡（折算后）265张，保险425.8万元，所有柜员均提前完成长沙分行营销积分100分的任务。

修内功，苦练营销基本功，零售套路大展拳脚。

紧张而又充实的2017年春季红已经过去，在继2016年国庆路支行规模迈上56.4亿元台阶、站上新起点后，全体员工以再出发的心态，继续奋力拼搏，2017年春季红，支行实现了存款规模站稳38.23亿元高位，对公、对私日均存款均获得长沙分行和郴州分行突出贡献奖，AUM、个贷、信用卡、社区银行等多项核心指标超额完成任务。

春季红期间，经常第一个到支行的柜员，惊奇地发现了有人比他还早，就躺在办公室的沙发上，原来是个贷客户经理李鹏帅，为了赶放款进度，完成当天制定的工作任务，整理个贷资料到凌晨三四点，就睡在了行里；上班时间到了，他揉揉通红的眼睛，就开始了新一天的工作。这样的清晨，几次出现在支行。同样赶进度的还有陈亚峰，为了在周末既照顾到家里，又不落下工作，他在家里加班做按揭资料，家里无法打印怎么办呢？这也难不倒他，在家里配置好打印设备，一笔笔按揭资料就在家里整理完成了。就是这样，高效的放款让按揭客户和开发商们交口称赞，得到他们的信赖，新的按揭业务也随之源源不断地送来我行。这是支行苦练营销基本功的一个缩影，我们从每天的营销工作练起，指标任务进度细化到每一天，每天必须保证一定的营销工作量，“今日事，今日毕”，今天的营销工作量就在今天完成，不拖延、不留“尾巴”。不仅是个贷客户经理，大堂、柜面人员都包括在内。

支行制定了《零售日常营销工作方案》，细化到了各条线、各岗位，例如，大堂经理每天要完成6次阵地营销，柜员每天要完成3次柜面营销，个贷客户经理要完成的按揭业务量也都细化到了每周，客户维护的电话个数也都细化到了各个岗位的每一天。逐日落实，通过营销量的累积，带来指标的突破。这个基本功练习的过程是艰苦的，需要艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神才能坚持下来。春季红结束后，支行实现了对私时点存款余额5.26亿元，较春季红基数新增1.93亿元，新增排名长沙分行第四；日均存款余额4.08亿元，较春季红基数新增7573万元，任务完成率达到280%，排名长沙分行第六；AUM时点余额9.68亿元，较基数新增1.82亿元，排名长沙分行第四，AUM旬均较基数新增1.72亿元，排名长沙分行第四；龙泉名邸社区银行综合排名长沙分行第三；个贷投放8399万元，较年初新增2833万元；信用卡折算白金卡发卡237张，排名二级分行第二，顺利进入“信用卡标杆行”；保险销售完成1149万元。

拓平台，锲而不舍，新平台多面开花。“已经维护了市城投和北湖区两大政府平台的情况下，政府平台营销下一步目标在哪里？”支行对公业务分析会上，同事们经常探讨这个问题。我们认识到在政府经济类业务蓬勃发展的大潮中，顺应形势，顺势而为，就能抢抓发展机遇，靠吃老本，就会坐吃山空。支行把目标锁定在了郴州经开区、永兴、资兴这三个方向。新平台的拓展不是一路平坦、一蹴而就的。对郴州经开区的营销早在一年前就开始了，首先确立的是以平台向下关联公司做流动资金贷款的方式，但因客户集团总部不愿切分额度而无法推进；其后，支行筛选了两个国家发改委项目做项目贷款，又因未进入总行项目清单不能继续申报；再其后支行重新筛选项目，又先后面临了区域层级不高、客户高层集体大变动等系列困难。在问题和困难面前，同事们始终没有放弃，这条路不通就换一条，暂时达不到条件，我们就等，待政策发生调整或客户自身发展发生变化，有条件自然就会达到。凭着一股韧劲，历经三个年头，支行终于取得了燕泉河污染防治项目2.2亿元的批复，并实现了首批提款，成功敲开了郴州经开区的大门，引进存款3亿元。按着这种锲而不舍的方式，我们还与其他支行合作，成功突破了永兴、资兴两大县域平台。

累计起来，支行实现了新增政府平台三个，新平台项目获批贷款项目三个，金额共计6.2亿元；原有平台市城投新营销并获批项目一个，金额2.2亿元。应该说在这一轮政府经济类业务发展大潮中，我们没有安于现状，固步自封，而是主动出击、积极开拓，实现了平台大拓展，业务大发展。

我们将把春季红期间好的经验和做法继续推进下去，把营销的激情保持住，为支行的持续发展提供源源不断的动力，推动支行这艘大船乘风破浪、行稳致远。

写在入职一周年的日子

昆明分行 李生秋

去年盛夏的我，离开象牙塔，成为了一名光大银行的新员工。时光总是匆匆，转眼即将一年。这一年的时间是我生命标尺中的一个度量，我无法用言语来准确说它是长是短。每每回想起这一年中的人和事，我的心情是如此愉悦，如同在漫漫冬夜，忽然一阵春风吹来，心底的种子发芽开出了花，整个人瞬间明亮了起来，对于未发生的事，又充满了信心与期待。

回首过往的一年，踏踏实实走来，深深感受到自己对工作的热爱。厅堂工作最吸引我的一点便是每天都可以接触到新的客户。我在这一年工作中的最大心得便是——要做好营销，除了不断学习专业知识外，更要学会真诚与客户交流沟通，客户给予我的信赖是比我取得的业绩更令我开心的事。我也始终认为，与客户交流沟通自始至终都是一件令人愉悦的事情。

杨阿姨，今年68岁，老顽童一枚，喜欢玩微信上的小游戏，在充游戏币时遇到了问题，便来到银行咨询，我和阿姨聊了近一个小时，后来她的问题得到解决，便开心地离去。之后杨阿姨每周都会来找我聊天，送了我好多经典读物比如《弟子规》，还告诉我她在年少时，父亲要求她认真诵读，经常会抽查，答得不对便会遭到父亲的责骂。如今快到古稀之年，每每重读《弟子规》，都会热泪盈眶，不时体会父亲当年那份爱的份量。在杨阿姨的感染下我开始认真研读《弟子规》，并经常和杨阿姨探讨，和她的关系也亲近了许多，杨阿姨说，很多人都没耐心听她念叨，感谢我愿意听她倾诉。于我而言，杨阿姨淡然面对人生的无常，积极乐观面对生命困境的这种态度又何尝不是值得我学习的呢？而她对理财产品的态度也由怀疑转为主动，将他行定期储蓄转入我行购买理财产品，每次对我推荐的理财产品也都很认可。

翟爷爷，今年已80岁高龄。满头银发，个小爱笑，思维清晰活跃是我对他的第一印象。他已购买理财产品近10年，每天都会关注国内外重大新闻、股市变动，手机里有多个有关基金资讯的软件，经常问我觉得哪支基金怎么样。刚开始我对翟爷爷如此高龄依然乐此不疲地跟上时代步伐惊讶不已，和他详谈之后发现他简直就是活得潇洒自如的典范。他每次购买的理财产品期限均不超2个月，有次他告诉我，他一生坦荡，从不为任何事失眠，相信老祖宗的那句“人为善，福虽未至，祸已远离”，但是天有不测风云，自己年事已高，说不定啥时候就去了另外一个世界。他还开玩笑地和我说，说不定这次是我们最后一次见面哦！我听完生生地把眼泪咽了回去，岔开话题叮嘱他平时一定要好好注意身体，心态要一如既往地保持乐观，没事可以经常来找我聊天。同时，翟爷爷也积极向家人、朋友推荐我行理财产品，成为了我行的忠实客户。

“春观夜樱，夏望繁星，秋赏满月，冬临初雪”，在未来的每一天，在未来的每一年，对待客户始终要怀有一颗热忱之心，用微笑搭建“连心桥”，用真情铺就“营销路”，才是我孜孜不倦的追求。当我写下这些话语时，也饱含着对工作的期许，我笃定人生就像培育种子，投入的每一份心力，都会在未来的某一天，回馈于自己。而我所要做的，就是每天多努力一点，不忘要做一名优秀光大人的初心，继续砥砺前行。

一次触及灵魂的党性锤炼之旅

——郑州分行中层及以上干部赴焦裕禄干部学院学习侧记

郑州分行 供稿

6月17日，在中国共产党建党96周年来临之际，郑州分行班子成员及全体中层（助理以上）干部共150余人来到兰考及焦裕禄干部学院开展学习教育活动。

兰考是焦裕禄同志为之奋斗和献身的地方，是焦裕禄精神的发祥地和弘扬学习焦裕禄精神的主阵地。2009年3月31日至4月3日，习近平同志在兰考视察时，高度赞扬焦裕禄“亲民爱民、艰苦奋斗、科学求实、迎难而上、无私奉献”。2014年，习近平总书记又先后两次来到兰考调研指导党的群众路线教育实践活动的开展。

在开班仪式上，焦裕禄干部学院常务副院长出席开班仪式并代表焦裕禄干部学院致词，他对郑州分行学员的到来表示热烈欢迎，并介绍了焦裕禄干部学院的基本情况、焦裕禄同志的生平和学院在党员干部教育培训方面取得的成绩。

郑州分行相关领导指出，焦裕禄同志是人民的好公仆、干部的好榜样，他的崇高精神跨越时空、历久弥新，这次组织郑州分行全体中层及以上干部来到兰考学习焦裕禄精神，对郑州分行来说意义重大，有利于在日常工作中身体力行焦裕禄同志亲民爱民、艰苦奋斗、科学求实、迎难而上、无私奉献的好作风，弘扬焦裕禄同志“对党忠诚、勇于担当、无私奉献、廉洁自律”的精神，是郑州分行党员干部对党的96岁生日最好的献礼。

学习焦裕禄同志要做到始终“对党忠诚”。要树立对党忠诚、对事业忠诚的理想信念。焦裕禄之所以有奋力改变兰考面貌的气概，是因为他始终忠诚于党，心里始终想的是“党交给的任务”和人民的疾苦。作为党员干部，必须忠诚于党，忠诚于事业，才能坚定理想信念，才能有所作为。

学习焦裕禄同志要做到始终“勇于担当”。不管在什么岗位工作，要像焦裕禄同志那样勇于做事、敢于担当，都要凭着党性和自己的良心去干，讲党性，讲良心，讲责任，尽心尽责。在工作中要发扬知难而进、迎难而上，不

学习弘扬焦裕禄精神不是一时一刻的感动，而是一生一世的追求，学习焦裕禄同志要做到始终对党忠诚、勇于担当、无私奉献、廉洁自律。

怕矛盾复杂、不怕任务艰巨、不怕责任重大，敢于挑起重担，敢于克难制胜，敢于奋勇争先的工作作风，围绕既定的目标任务，攻坚克难、锲而不舍，努力奋斗，干事创业要有“敢教日月换新天”的豪情。

学习焦裕禄同志要做到始终“无私奉献”。要像焦裕禄同志为党和人民的事业任劳任怨、无私奉献一样，要把人生价值与党的事业和光大的事业紧密结合起来，心中常唱吃亏歌，愿吃亏、能吃亏才有人追随。要多想集体少想自己，多想事业少想名利，把群众的利益放在首位，把群众的事情放在心上，先公后私，公而忘私，坚持在其位、谋其政、尽其责，为党和人民的事业无私奉献。

学习弘扬焦裕禄精神要做到始终“廉洁自律”。要像焦裕禄同志那样，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观。面对社会上的各种诱惑，坚持做到慎独慎微，始终记着“不以恶小而为之”，不该做的事情坚决不做，自觉拒腐蚀、永不沾，始终保持清正廉洁的政治本色。

在焦裕禄烈士墓前，郑州分行领导向焦裕禄墓敬献了花篮，分行全体党员干部向焦裕禄墓碑深深三鞠躬，表达对焦裕禄同志的崇敬和爱戴，缅怀这位把毕生精力献给党和人民的模范共产党员。随后，郑州分行全体党员干部庄严地举起右手，面向鲜红的党旗，重温入党誓词。

在焦裕禄事迹展室，随着工作人员的动情讲述，一件件见证历史的实物，一张张情景再现的图片，以及焦裕禄当年制定的“干部十不准”，让学员们仿佛看到了那个顶风冒雨、战天斗地的身影，真切领悟到焦裕禄身上折射出的严而又实的工作作风，每名学员内心受到了强烈的震撼。

在焦裕禄亲手栽植的泡桐前，学员们认真听取了关于“焦桐”来历的讲解，学习焦裕禄的工作方法。焦裕禄同志在兰考县工作了475天，由于“心里装着人民，唯独没有他自己”，他用实际行动铸就了感人的焦裕禄精神。当年他亲手栽下的幼苗，经过50多个春秋的洗礼，如今已长成参天大树，被人们亲切地称为“焦桐”。如今，焦裕禄身后留下的绿色“大银行”，不仅呵护着兰考人民，而且

致富了兰考，兰考成为闻名全国的“泡桐之乡”。

在观看教学片《时代人物——我眼中的焦裕禄》过程中，尤其是在看到魏善民老人一家几代接力守护“焦桐”、很多百姓在焦裕禄墓前倾诉、百姓请焦裕禄吃“百家饭”等情节时，很多学员从多方面感受到焦裕禄同志的公仆情怀和崇高风范，情不自禁地落下眼泪。

在黄河故道东坝头，学员们看到了九曲黄河的最后一道弯，这个黄河决口次数最多的地方，见证了兰考“三害”肆虐，也见证了焦裕禄治理“三害”所付出的艰辛！

站在张庄村那片郁郁葱葱的“焦林”里，大家很难想象这里曾经是兰考县最大的一处风口。当年焦裕禄正是靠着走群众路线、拜群众为师的求实精神，总结推广了群众翻淤盖沙的经验，才止住了风沙肆虐的脚步。

焦裕禄就是一个虽死犹生，永远活在人们心中的好干部，他的精神逾远而弥存，历经时日而愈加光芒四射。

一天的学习虽然短暂，但收获了太多的感动，受到了一次涤荡心灵的精神洗礼。150多颗炽热滚烫的心，一边认真倾听焦裕禄在兰考475个日日夜夜中的一个个感人故事，一边深入思考如何传承弘扬焦裕禄精神。

学员们表示，学习弘扬焦裕禄精神不是一时一刻的感动，而是一生一世的追求，要像焦裕禄那样，做一个忠诚、干净、有担当的国有控股金融机构的高管，为我行的发展做出更大的贡献，以优异成绩迎接党的十九大召开。

畅想青春 放飞理想

——2017年我行信息科技部合唱大赛圆满落幕

总行信息科技部 供稿

6月10日，由我行信息科技部党总支主办、团支部和工会小组承办的“畅想青春 放飞理想”合唱大赛在东联教育报告厅举行，旨在丰富员工业余生活、增强团队凝聚力、加强部门文化建设。信息科技部、信用卡中心、合作科技公司共400余名员工参加活动。

比赛由信息科技部软件开发中心、系统运维中心、数据服务中心、质量中心各处室，风险管理处、规划管理处、综合管理处、信用卡中心信用卡技术部以及合作科技公司组成10支队伍共演唱20首曲目，既有慷慨激昂、铿锵有力的红歌，如《没有共产党就没有新中国》《爱我中华》，唱出对伟大祖国母亲的赞美和祝福；又有深情款款、触动心灵的流行歌曲，如《时间都去哪儿了》《承诺》，唱出对时间的追忆和同事情谊的怀念；还有旋律优美、脍炙人口的经典老歌，如《相信自己无限极》《明天会更好》，唱出对生活和工作的热爱与憧憬。

表演过程中，十支队伍都表现出了强大的实力和独特的创意。高难度的三重唱、无伴奏的高水平清唱、柔美的诗歌朗诵、海陆空三军将士的挥舞旗帜、呼应歌曲的手语和队形变换、自制剪辑的工作故事视频使演唱过程高潮迭起，得到观众们的热烈掌声和评委们的一致好评。汇总评委团公正公平打分和网络人气投票数，各参赛队伍总得分成绩相差甚微，最终由系统运维中心组成的运营护卫队以95.32分夺得2017年信息科技部“畅想青春 放飞理想”合唱大赛冠军，系统运维中心组成的科技无限极队以95.2分获得亚军，信用卡技术部组成的阳光合唱队以94.8分获得季军。

合唱大赛活动中，大家观看了视频短片《责任重大 使命光荣》，一起回顾2016年我行信息科技工作情况，在高层领导的指导下，光大科技人始终齐心协力，勇于开拓，加速科技创新步伐，取得丰富的科技成果，确保安全运营，驱动我行业务快速高效发展。大家精彩纷呈的演唱，不仅愉悦身心，展示了科技人团结协作、青春活力的风采，而且全情投入，正如各个队伍的参赛口号一样，阐释了信息科技部追逐梦想、创新向上的精神风貌，寄望光大科技人向着美好明天继续奋力迈进。在热烈的掌声中，2017年信息科技部“畅想青春 放飞理想”合唱大赛圆满结束。

送金融知识 展阳光服务

南昌分行 供稿

为更好地遏制非法校园贷，加强对大学生金融知识的宣传教育，提高金融风险防范意识，改善金融消费行为，6月9日，由江西省金融团工委主办，南昌分行团委参与承办的2017年江西金融业“送金融知识进校园”集中宣传教育活动于江西财经大学学术报告厅举行。本次活动主题为“多一份金融知识，多一份校园风采”，全省金融业机构共同参与，将在全省11个地市、95家高校同步开展。

江西银监局党委委员、副局长李青川出席活动并讲话，共青团江西省委副书记廖良生、江西财经大学副校长欧阳康、南昌分行相关领导及协办单位负责人出席会议，团省委学校部、省教育厅宣传部相关负责人、江西金融团工委书记、各成员单位团委主要负责人及学生代表共500余人参加了活动。

活动现场分为内外场宣传，学术报告厅外前来咨询的学生络绎不绝，南昌分行团委与其他四家协办金融机构分别设立金融知识宣讲台，以现场讲解与互动方式，向在校学生宣讲个人相关金融知识、风险防范措施，并就防范金融诈骗、非法校园贷等金融知识现场提供咨询服务，为学生答疑解惑，受到了学生的一致好评。报告厅内座无虚席，不论是校园金融安全专题宣传视频，还是分行团委以诙谐逗趣的方式演绎的《银行大堂的那些事儿》，都深刻揭示了电信诈骗、不良网贷等校园金融诈骗的危害和防范措施，通过这些生动活泼、与时俱进的知识呈现方式，为学校师生呈现了一堂别具特色、生动活泼的金融安全课，赢得师生们阵阵掌声和热烈响应，真正让金融知识教育、风险防范意识走进师生心中，发挥作用。活动中，江西银监局李青川同志指出，本次“送金融知识进校园”活动将针对全省95家普通高校，采取网格化管理、结对子等方式，实现全省普通高校全覆盖。江西金融业将继续践行金融知识宣传教育的社会责任和义务，抓好金融知识的宣传教育引导工作，扎实推进活动有效开展，保护大学生金融消费者合法权益，为大学生们营造一个诚信、安全、和谐的校园金融环境。

活动推进中，南昌分行团委将积极秉承金融知识宣传社会责任，联合其他工作单位团委，从组织推动、资源保障等方面积极推动“送金融知识进校园”活动长期、有效开展下去，进一步遏制校园非法贷，帮助在校大学生树立正确的金融消费观念，提升学生防范金融风险的意识和能力，同时也让我行金融宣传服务的触角延伸得更深、更广，以实际行动践行阳光光大的服务理念。

济南分行携手山东大学共建学生实践基地

济南分行 供稿

5月26日上午，济南分行与山东大学举行了学生实践基地签约及揭牌仪式，该活动由山东大学经济学院、济南分行人力资源部、团委共同承办。

山东大学是综合性的全国重点大学，是一所百年名校，百余年间，山东大学秉承“为天下储人才，为国家图富强”的办学宗旨，为社会培养了40余万各类人才。山东大学经济学院是该校的重点学院，设置有金融学、经济学等重点学科。此次济南分行与山东大学优势互补强强联手，通过平台的搭建，为更多的山大优秀学子开展社会实践搭建平台，进而吸引优秀人才加盟我行，将先进的理念、前沿的理论和创新的思维带入我行，将“学无止境，气有浩然”的学风校训引入我行，为光大事业的壮大和金融业的发展贡献力量，也为青年人实现人生价值，提供多一项选择。同时，该活动还可实现双方文化的共融，促进行业与专业互动、业务与科研贯通、理论与实践结合，让实践基地真正成为银校合作、共同发展、互利共赢的推进器。

山东大学经济学院副院长、济南分行相关领导分别代表双方签署合作协议并为学生实践基地揭牌。山东大学经济学院团委及学生代表、分行山东大学毕业员工代表等参加了此次揭牌活动。

在活动仪式上，分行介绍了光大银行的发展经营状况，追溯了双方密切的交往历史，强调了人才培养对银行发展的重要作用，分行将要全力支持大学生的实践锻炼，为大学生提供多岗位、多平台的实践机会。同时，也将充分利用好本次合作的契机，深入思考人才立行、人才兴行的重要意义，发现人才、培养人才、爱惜人才，促进行业与专业互动、业务与科研贯通、理论与实践结合。分行希望通过建立学生实践基地，吸引更多山东大学的优秀学子加入，签约揭牌是合作的开始，希望把基地建设成为孕育人才的沃土，帮助学生完成好从理论学习到业务操作，从学校走向社会的过渡。

山东大学经济学院副院长在签约仪式上介绍了山东大学“为天下储人才，为国家图富强”的办学宗旨和“三跨四经历”的人才培养模式。他说，学生成长是一个综合、完整的体系，理论与实践结合是突破人才培养瓶颈的关键。经济学院一向重视对学生社会实践经历的培养，提出多岗位、多行业的实践要求，培育能够适应各行业，综合素质优异和实践能力突出的高层次人才。

实践基地落成后，双方将着重从四方面开展交流合作，一是互向对方推荐兼职导师，既可促进分行干部员工知识水平与时俱进，又为在校大学生提供实践指导；二是注重经验交流与宣传推广，积极发挥实践基地的人才孵化与示范引领作用；三是山东大学经济学院可以根据教学安排，选派优秀学生来分行开展实习实践工作；四是充分发挥山东大学经济学院的学科优势，结合分行市场实践活动，指导分行开展金融类创新业务，为银行发展提供创新思路和指导。

光之韵

——当代艺术家、我行高端私人银行客户
贾新光先生专访

总行办公室 刘柯显

个人简介

贾新光号弘先、德坐，现为中国艺术研究院研究员、中国美术家协会会员、国家一级美术师、中国艺术文化评审委员会主任委员、贾新光艺术馆顾问、清华美院特聘教授。1961年生，1978年考入曲师大，1987年被聘为讲师，1990年北京大学进修艺术理论，曾任三联艺术研究院院长。

主要获奖：中国油画大展；第三届中国油画展；CCTV中国当代优秀油画作品展播等。

主要个展：1991年中国革命博物馆个展（现为中国国家博物馆）；2000年中国美术馆个展；2008年《梦回故园》亚洲巡展等。

主要联展：伦敦油画展；第九、十届全国美展；首届华人抽象艺术展；中国第二届山水风景展；《2013法国卢浮宫中国书画艺术邀请展》；中国艺术研究院《大美寻源》系列展；中法当代艺术对话《呈献》展；米兰（国家馆）世博会国际艺术展。

主要收藏：中国美术馆；中央电视台；英国帝国大厦；瑞典学院；日本国会；中国佛教协会以及中外收藏家收藏等。

主要著作：《故园的阳光》《贾新光油画选》《油画名家贾新光》《文脉状态》《故园香光》《故园香光——贾新光艺术人生》等。

家园：请问您如何定义自己作品的风格？

贾新光：以全球化的当代文化为背景，以本土文化传统为主脉，以传承华夏人文精神、沟通中西文化为使命，以中为体以西为用，以古为体以今为用，古今中外融为一体。

家园：您觉得是什么契机让您的作品形成了个人风格？从风格初现到作品成熟、被大家认可，能给我们讲讲其中的过程，或者难忘的事件吗？

贾新光：是在费里宾柯油画高研班。因为费老对毕加索、马提斯等现代绘画有深刻的理解和运用。在那一年，我们形影不离，每一张画的反复实验，确立了我艺术语言的当代性。

说个事件吧，2003年，我们济南的画友来中国美术馆看馆藏精品展。没想到，一进门正厅当中挂着我的抽象大写意《梦回故园》，那是2000年在中国美术馆个展的馆藏之一。真切的用笔用色，把我自己都感动了。可见，只要作品真有价值，不愁没有明眼人。朋友们当场鼓励我："要再自信！"

《云水故园》 136x68cm

家园：能否以您的某件作品为例，介绍下您在创作中，是如何将国画、油画相结合的？

贾新光：那是1998年深秋，我和毛岱宗老师两人在蒙山写生，有一天晚上在山间散步，不经意抬头，惊奇地看到山里的月亮又大、又圆、又亮……那是一种气象，来自古老的东方！

当时我想，一定画一张体现东方神韵的油画。半年后，《故园的月光》问世，东方的意境、东方的形式、东方的笔墨、东方的神韵， 东方的力量征服了观众，获了山东省美展一等奖，入选第九届全国美展。

从此以后，确立东方油画的语言体系，纯熟东方油画语言体系，一发不可收拾。

家园：您怎样取舍创作过程中衍生出的新想法？

贾新光：30多年来，我一直在坚守着，苦苦求索、探索、实验，力图把绘画的本质因素，结构、光影、色彩、肌理、笔墨等有机的融合一体，建立一个国际化、永恒的艺术语言体系，但也会受到市俗、流行、功利的各种干扰。每当这个时候，我都会回到最初的发心。

近代美术史我很喜欢金农，他的绘画在清朝确实是鹤立鸡群。在大家都画得很俗的前提下，他能画得很文气，文化内涵很深。

家园：说说您作品最想改进的地方？

贾新光：我是从写实、小写意、大写意一步步的，曲曲折折的走过来的。像楷书、行书、草书的过程。

现在的创作状态，为了照顾和引导社会的审美，无奈不得不回到通俗语言形式。

按照我自己的秉性来说，我更喜欢直抒胸臆、直指人心，大抽象、大写意的作品。生命的空间，那是高远博大，生生不息。笔墨的位置，那是无中有、虚中实，不似之似，不经意之经意。直将笔墨写性灵，行云流水化缘生。彻了生死究竟事，仰看浮云近知行。

家园：禅画堪称最具中国文化特色的艺术形式之一。在历史上，您比较欣赏的禅画画家是哪几位？

贾新光：中国美术史上境界最高的，也是公认的一流的艺术家，就是“四僧”。八大、石涛、髡残和弘仁。中国的文人都是和禅宗结合在一起的，跟老百姓所说的“信佛”不太一样。为什么四僧在美术史上地位这么高，因为他们出家修行，是专业的修行，根性非常高，这些都体现在他们的绘画中。另外，跟他们的经历也有关系。人生有时候困难确实是财富，没有经历过，出来的东西必然是轻

《故园香光》 60x80cm

《故园天香》 68x68cm

浮的。出名之前的艺术家都很真诚，出名了以后，或者是有名利心掺杂进去后，艺术容易变质，心态不一样了，这应该是一个规律。所以要守好心灵的真诚，非常重要。

家园：在您的人生中，艺术的意义是什么？

贾新光：艺术对于我这只漂浮的飞蛾，像寒夜里的灯火，它光亮、温暖、美丽，让我不顾一切地向它扑去……

我虽然是油画专业，可我从小喜欢书法，近十几年的水墨相伴如鱼得水，畅我本怀，更轻松、更自如，更合我脾胃，我欢乐、我痛苦，淋漓尽致，尽在其中！

我们的每种思想，只代表生命中的每一时期。我相信，将来会有一个公正深刻的认识来总结。那时，这种独立的思索、选择、奋斗、烙印才会显露其意义，但同时，也会为自己曾有的幼稚、局限和错误而后悔，感慨生活的不易。也许路开始已经错了，但，由于不可抗拒的召唤，没有别的选择。

家园：您认为艺术领域和金融领域有哪些可衔接之处？

贾新光：任何东西都没有艺术品升值快。

中国绘画一直有一个相对的缺点，就是大多数绘画在绘画之外，绘画本体倒是不太受重视。画得像一点，画面好看一点， 现在社会上真真假假、五花八门、形形色色、良莠混杂 。

说到衔接，眼光最重要。有一批为真道、为真理、为真艺术埋头苦干，孜孜求索、坚韧的艺术家，他们有很高的天赋，长时期的积累，坚定的使命感，他们代表着华夏文化的人文高度和深度。

CULTURE人文光大

注重形式表象，更重内心修养，关注员工的精神世界，让思想与灵魂碰撞、激荡。这里有对工作的探究、心得，也有对生活的感悟、思索。步入哲理和灵性的殿堂，感受精神的满足和欢悦……

我跑过116公里戈壁
——献给所有的越野跑友

厦门分行 周媛媛

我跑过116公里戈壁，
嘎嘣一声原来是陪着我整晚的沙子，
遥望苍穹，在月牙儿的清辉里，
星星眨着深邃的眼睛，
述说着1300年来的故事。

我跑过116公里戈壁，
清冽的寒风温柔地拂过我的脸颊呢喃着和我窃窃私语，
你难道忘记了昨夜的狂怒？
怎样咆哮着撕扯着帐篷控诉着我们侵占了你的领地。

我跑过116公里戈壁，
一望无际的砂砾地上突出一抹鲜红，
那是倔强的锁阳啊肆无忌惮地指向天空，
凌厉的骆驼刺狠狠地扎进我的肉里，
疼！但那只是肉体。

我跑过116公里戈壁，
穿过两间一米高的烂泥巴房，
一位衣衫褴褛的老人蹲在羊圈旁孤独地喃喃自语。

我跑过116公里戈壁，
远处一群洁白的羊羔儿低着脑袋专注地寻觅着草儿，
被我们脚步声惊吓地倏忽远离，
几匹奔腾的马儿嘶鸣着呼啸而来又悠然远去。

我跑过116公里戈壁，
五月的飞雪将贫瘠的大地包裹得严严实实，
连鸟儿也懒得来搭理，
方圆万物一切都归于沉寂。

我跑过116公里戈壁，
从踏实到凌乱的脚步，
无比坚定地丈量着这片土地，

从均匀到急促的呼吸声，
从未如此这般响亮地提醒着我生命的意义。

我跑过116公里戈壁，
手臂触碰到前面队友挥落的汗滴，
后面的队友又不小心将我的鞋跟踩起，
会心一笑，
我们还是那么默契。

我跑过116公里戈壁，
我的脚步渐渐疲惫，
我的视野渐渐模糊，
我的呼吸灼伤着我的胸膛，
风车阵啊为啥总也够不到你。

我跑过116公里戈壁，
后背突然有了力量，
一个声音响起，
“不要放弃”
“就是爬，我们也要一起回到营地”。

我跑过116公里戈壁，
我们一起数过星星，晒过月亮，
携手风里来、雨里去，
我们爱插科打诨，
也一起刮骨疗伤，
相互打气、坚持到底！

我跑过116公里戈壁，
没有奖励，不需要鲜花不需要奖牌，
这是我们自己的游戏，
你帮扶着我、我鼓励着你，
所有的一切我们共同经历。

我跑过116公里戈壁，
不必说给予，
也不要说接受，
爱上了就付出，
承诺了就坚守，
我们是一辈子的好兄弟！

我跑过116公里戈壁，
无论前行的道路多么崎岖，
也决不气馁、不放弃，
这正是我们光大人的精神，
拼搏进取，顶天立地！

“乐者，天地之和也。礼者，天地之序也。”

——《乐记》

办公室乐章

太原分行 邓恬

清晨的第一缕阳光洒向龙城，光大银行的标志在阳光下熠熠生辉，窗缝里倾泻而出的华彩打破了办公室的静谧，乐队指挥就位，各位演奏家就位，办公室交响乐团一天的演出缓缓拉开了序幕……

热烈昂扬又不失宽广稳重，激情的旋律散发着自信的光芒，铿锵有力，热血沸腾，每次听到《拉德斯基进行曲》，都会让我情不自禁打起节拍，内心的思绪随着乐章的变换起伏跌宕。约翰·施特劳斯谱写的本意是宣扬奥地利帝国军队一时无两的威风，这首脍炙人口的进行曲恰与办公室宣传岗有着异曲同工之妙，是它，奏响我们光大军团嘹亮的军歌；是它，让我们光大的阳光理念深入人心；是它，让我们光大故事成为时代进步的一个音符。“打造服务领先银行”的发展目标引领我们不断向前。

相传在普鲁士国家剧场的一场演奏中，巴赫直到上场才发现他原本准备的曲目被人偷偷调包，一本原本华丽繁复的大提琴协奏曲变成了令人尴尬、只有寥寥数行的简单旋律。然而，众目睽睽之下，巴赫却泰然处之，缓缓起奏，用他娴熟的技巧、深厚的音乐造诣，围绕着简单的主旋律，硬是将一页残缺不全的乐谱谱写成了一部奏鸣曲、舞曲、变奏曲。一曲终了，掌声雷动，“西方近代音乐之父”闻名遐迩，《第十三号巴赫即兴曲》也广为人知。临危不惧、随机应变，办公室的舆情监测岗正是一首优美的即兴曲，在我行面临声誉风险的危机时刻，用最短的时间、最有力的手段和最妥帖的处理方式化解舆情，用一曲天籁的即兴曲将危机防患于未然，聪慧而优雅。

对于每一个钢琴科班出身的人来说，《哈农》练习曲可以说是一个“噩梦”，枯燥乏味，毫无美感，按部就班，循规蹈矩……如办公室的印章岗，日复一日，年复一年，按规矩办事、见批示用印、不徇私情……弹练《哈农》，需要的是耐心、毅力；而印章，更需要细心、责任心。没有规矩，不成方圆，练习曲的本质就是训练手法的规矩，为日后娴熟的技巧奠定基础；印章也同样是我行操作风险防控的基础，正因为有如铁一般纪律的岗位规矩，才能保障我行其他各项业务顺利进行。一曲《哈农》，旋律单一，大道至简。

一代名曲，往往由几个乐章组成，每个乐章由呈示部进入主题，展开部叙述主题，再由再现部突出、升华主题，直至曲终。这些乐章，或优雅，或抒情，或激昂，或奔放，而倘若衔接每个乐章的演奏不当，则会让整首曲目奇怪突兀，走调失协。变奏曲的承上启下，恰如办公室的文秘岗一般不可或缺。文秘岗将上层指示经过分析、整理，传达到各基层；再将各基层意见收集、归纳，反馈到上层。正是有了文秘岗承上启下、有条不紊的变奏，我行上下才可令行禁止、从令如流，整曲乐章井然有序，和谐共鸣。

一支旋律，纵有千般变化，但若只由一人独奏，未免单调乏味，枯燥失色。诚如小泽征尔所说，好乐队与坏乐队的最大区别在于，好乐队的每一个成员都不可或缺。办公室交响乐团每一场演出的纷繁宏壮，每一次登台的琴筝和鸣，都离不开每一位演奏者的心血付出，离不开演奏指挥的统筹协调。文秘岗的统筹细致、文书岗的一丝不苟、宣传岗的灵活机变、接待岗的举轻若重、印章岗的内外方圆、档案岗的井井有条、后勤岗的默默无闻、维修岗的粗中有细……它们交相辉映，相辅相成，共奏一曲和谐知性的办公室奏鸣曲。余音绕梁，三日不绝；琴瑟在御，莫不静好！

枞阳铁铜 宁静生态的沙洲

杭州分行 何孔凤

回到阔别四十五年的安徽枞阳县的铁铜乡访亲，几天下来发现，这里，竟然没有工厂、没有高压线、没有污染，只有自然、纯朴、宁静，竟是一个能让人身心喜悦平静的生态沙洲。

铁铜乡也叫铁铜洲，位于枞阳县西南，距县城约1公里，是由长江中下游泥沙冲击而成的江心洲，成洲时间400余年，总面积12.3平方公里。它最早由铁板洲、铜板洲、玉板洲构成，但玉板洲由于江水冲刷已基本消失，铁铜乡就以铁板洲和铜板洲的首字得名，又称为“铁铜洲”。进出铁铜洲都靠渡船，因为整个铁铜洲四面环江，南面是长江，其余三面是一弯夹江。

铁铜洲有一条绕洲一圈的水泥堤埂约长14.7公里，汽车轮子转一下，没多少时间就转完了，中间也有若干条水泥小路，把村落联结起来。从卫星云图上看，像一只可爱的大耳朵。我问当地人，为什么我们的祖宗会到这么个进出不方便且绝大部分是旱地的地方来，而不是继续呆在枞阳县城旁边的大青山，我们的宗庙祠堂所在地，或是别的地方。遗憾的是当地人也不得而知。

这里，我见到了还健在的长辈，见到了同辈的兄弟姐妹，见到了外出读书清明回家的小辈。看到他们纯朴的笑容，自然而然地生出一种亲近感，互相开心地问候。我知道，那是因为我们骨子里，有一支相同的血脉。

这里，我吃到了香喷喷的鸡汤泡炒米，粉嘟嘟的猪肉炖薯粉饼，滑溜溜的肉饼汤，鲜美的小野鱼……地道的土家菜，也是舌尖上的中国啊。

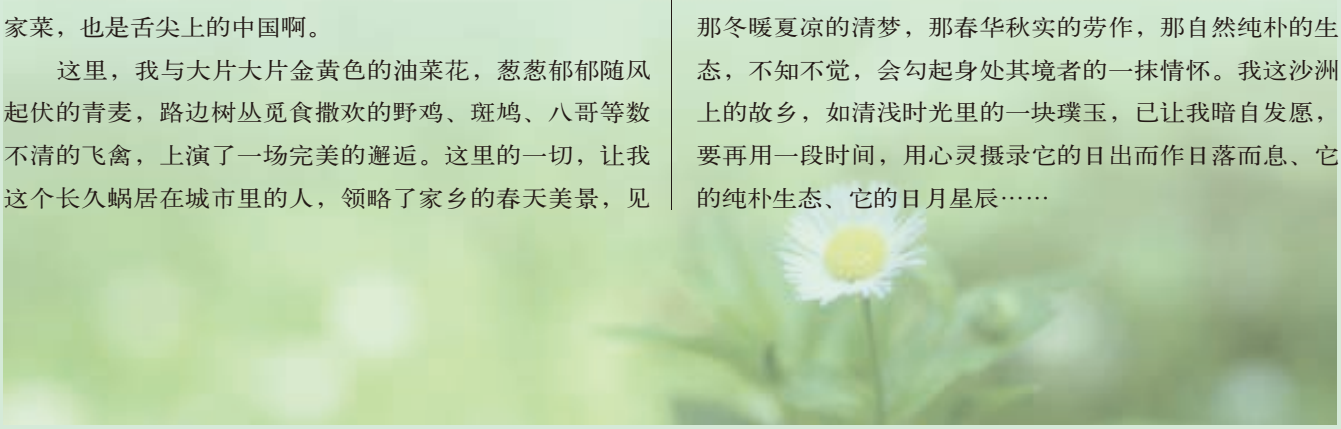
这里，我与大片大片金黄色的油菜花，葱葱郁郁随风起伏的青麦，路边树丛觅食撒欢的野鸡、斑鸠、八哥等数不清的飞禽，上演了一场完美的邂逅。这里的一切，让我这个长久蜗居在城市里的人，领略了家乡的春天美景，见到成片的玉米青纱帐，成片的棉花朵朵白，还有成片的赛过阿司匹林的中药材——黄蜀葵花的灼灼色华……

这里，我看到了堤上路边家家户户堆积的柴垛，有母鸡在漫步，有小狗在睡懒觉；我看到了堤下天然形成的水塘，绿柳横疏，春水初生，鹡鸰自在，妇人浣衣；我看到了堤外挺拔秀气的大柳树林，鸟儿鸣叫，男人砌砖。

这里，我不由自主走到了还没被江水完全淹没的沙洲，水边的沙子泛着金光，感觉就是有神来之掌将黄金磨成了细沙，倾倒在江里，待有缘之人发现提取。沙滩上，有人放风筝，有人赤脚跑，有人烧烤，有人挖沙洞，还有人坐看对面另一块新长出来的沙洲上的树林，以及树林上空来去的云。这时亲戚说，对面的树林是堤上的人家去种的，对着谁家的门口，就由谁家去种，成材了就归谁家。过年的时候，江水退去，这里几个沙洲都连成了片，猛一看，有点像塔克拉玛干沙漠一样的浩荡，很多人慕名而来，领略这里的别样风景。铁板洲、铜板洲、玉板洲，这新长成的沙洲何不叫金板洲？

我和当地人讨论，也许就是几百年前的祖先，发现了这里淤积的泥沙之地可用来播种玉米、花生、土豆，经过泥沙过滤的池塘水可饮用、洗刷、养鱼，于是逐步开垦，渐渐迁移，最终形成了村落，鸡犬相闻，树绕村庄，水满陂塘，自给自足。

因为长江与夹江的包围，铁铜洲，仿佛独立于世，那冬暖夏凉的清梦，那春华秋实的劳作，那自然纯朴的生态，不知不觉，会勾起身处其境者的一抹情怀。我这沙洲上的故乡，如清浅时光里的一块璞玉，已让我暗自发愿，要再用一段时间，用心灵摄录它的日出而作日落而息、它的纯朴生态、它的日月星辰……



从养蜘蛛浅谈银行人的素养

成都分行 张崇谦

其实一开始提到养蜘蛛，本人是拒绝的，因为本人从小就怕蜘蛛。蜘蛛面目可憎，有的还有毒，如果让我总结成一首诗就是：“腿脚八只细又长，四处结网爬上床。一身绒毛面目憎，口味独特吃蟑螂。”

从毕业进入光大银行已经不知不觉八年时间了，养蜘蛛也有四年多了。说来惭愧，虽然说是养蜘蛛，但95%的时间它只是静静地呆在我的电脑后面，很少露面，偶尔我给它浇浇水，以至于同事都以为那是一株盆栽而已。但是经过这么多年的接触，我越来越觉得蜘蛛是一种充满正能量的动物，有必要给大家普及知识，尤其值得咱们银行人士学习。于是我总结了蜘蛛的一些特质和优点，与各位同仁分享并共勉。

沉得住气宠辱不惊

不论春夏秋冬，蜘蛛在饲养盒里基本是不怎么动的，去留无意，宠辱不惊，就算你开闪光灯对着它一阵狂拍，或者告诉它今天一笔紧急贷款突然无法正常办理了，它也只会对着你淡淡一笑。

敢于吃苦任劳任怨

蜘蛛可以一个月不进食不会饿死，吃得苦中苦，方为人上人，蜘蛛以它极强的抗饥饿能力，赢得了我的尊重。当然，我也并不会去挑战它的极限，比如一年不喂它。正常情况，每个月我会抓两三只蟑螂或者蟋蟀给它吃，这些食材营养丰富、口感细腻（当然我并没有吃过）且易于获取，非常适合做蜘蛛的口粮。

反应迅速敏锐度高

如果你以为蜘蛛在盒子里不动，就是反应慢的话，那可就错了，你可以试着投食几只蟋蟀，蜘蛛会以迅雷不及掩耳之势，将几只蟋蟀分别咬在嘴里。在它们的世界里，永远没有“慢半拍”这个词语，市场敏锐度可见一斑。

消化能力受用终身

一般情况下，咬在嘴里的食物，蜘蛛是不会再放开的，它会先把昆虫的腹部咬开一个洞，注射进消化液，把肉消化成液体，再用嘴吸进去，基本上吃完后没有任何残留物，全部消化进肚子里。

适应环境心态良好

不管你把它放在任何地方饲养，蜘蛛都能迅速适应环境，你不需要给它营造一个优良的生存环境，甚至不需要考虑它的内心感受，对于蜘蛛而言，只要有沙，哪里都是马尔代夫。

迎难而上永不畏惧

蜘蛛往往能够捕食比自身体积更大的食物，我养的智利火玫瑰蜘蛛、墨西哥火脚蜘蛛从品种来说都叫捕鸟蛛，意思是在野外生长的、可以捕食鸟类的蜘蛛类别，当然，大家的生活都不容易，我并没有多余的钱买什么鸟类喂给它们吃，不过作为补偿，我也喂它们一些鸟吃的食物，比如蟋蟀、面包虫。

不断成长变得更强

蜘蛛从小到大要经历大概十余次蜕皮，每一次蜕皮后，它们都会长大一圈，看起来更加威猛。这就是一个不断成长的过程，我亲眼目睹了蜘蛛从花生米大小长到拳头大，也许这就是我们职业生涯应该努力的方向。

遇到挫折从不抱怨

就算饿了、就算腿断了一条，我的蜘蛛也从来没在我耳边抱怨过一句，它总是待在我电脑后面的温暖角落里，默默地承受着这一切，这让我受益良多。

金融市场风起云涌，行业竞争日趋激烈，也许大家都能嗅到硝烟的气息。如果我们每个人都能苦练内功，不忘初心，秉持我行核心理念，树立正确的价值观，相信我们也能迎难而上，实现自己的价值吧。

好了，写了这么多，我是想告诉大家，蜘蛛是一种充满正能量的生物，听上去也没什么可怕了吧？

我的徒步摄影自留地

黑龙江分行 宛凌迅

每逢节假日黄金周，城里人都涌向各大风光景点、古迹名胜，届时交通拥堵瘫痪，一票难求，景点名胜人满为患，因承载能力有限，服务滞后、门票涨价、事故频发，本来是旅游观光娱乐休闲，却搞得游客怨声载道骂声连天。

旅游观光也好休闲娱乐也罢，无非就是放松身心，陶冶情操，开阔眼界，或亲近自然寻幽探险，或了解历史人文，即便是休闲放松满足好奇，个人也都应该有自己的兴趣和爱好，没必要盲目跟风到处乱跑。所以我从来不去景点看人海观车潮，我有自己的一套娱乐休闲保健养生的妙招，每逢长假，我就约上几个驴友，去哈尔滨周边的山野休闲享受，那里是摄驴们发现的远足探险的处女地。我喜欢家乡的自然山水黑土地，爱好以锻炼身体为目的的徒步拍摄，时间一久，那里也成了我们徒步摄影的自留地。

说起哈尔滨的周边，大家首先想到的是一望无际的东北大平原，其实在哈尔滨东北有小兴安岭，西北是大兴安岭，东南不远就是大青山。大青山山区是长白山张广才岭余脉。

大青山主峰帽儿山四周都有群山环绕，向东看是花石砬子山景区。花石砬子山上有多处岩峰峭壁裸露突兀而得其名，山上植被极其繁茂，蒿草、棘灌、大小乔木混交错落密不透风，因尚未开发，登山无路可走，至今游人无法攀爬，只能在山下沟谷溪边游玩。据说当地山民曾有人登顶，山势虽说不算太高，可极其难走，除有多处峭壁阻拦外，须边走边用砍刀劈开灌丛，脚下腐叶没踝，因森林遮天蔽日，草木涵养大量水分，晴天也泥泞不堪，本地山民一上一下足足用了四小时之多，而且浑身上下有多处划伤。据悉，为保护当地生态物种而又不失去自然野趣，当地政府没有开发计划。

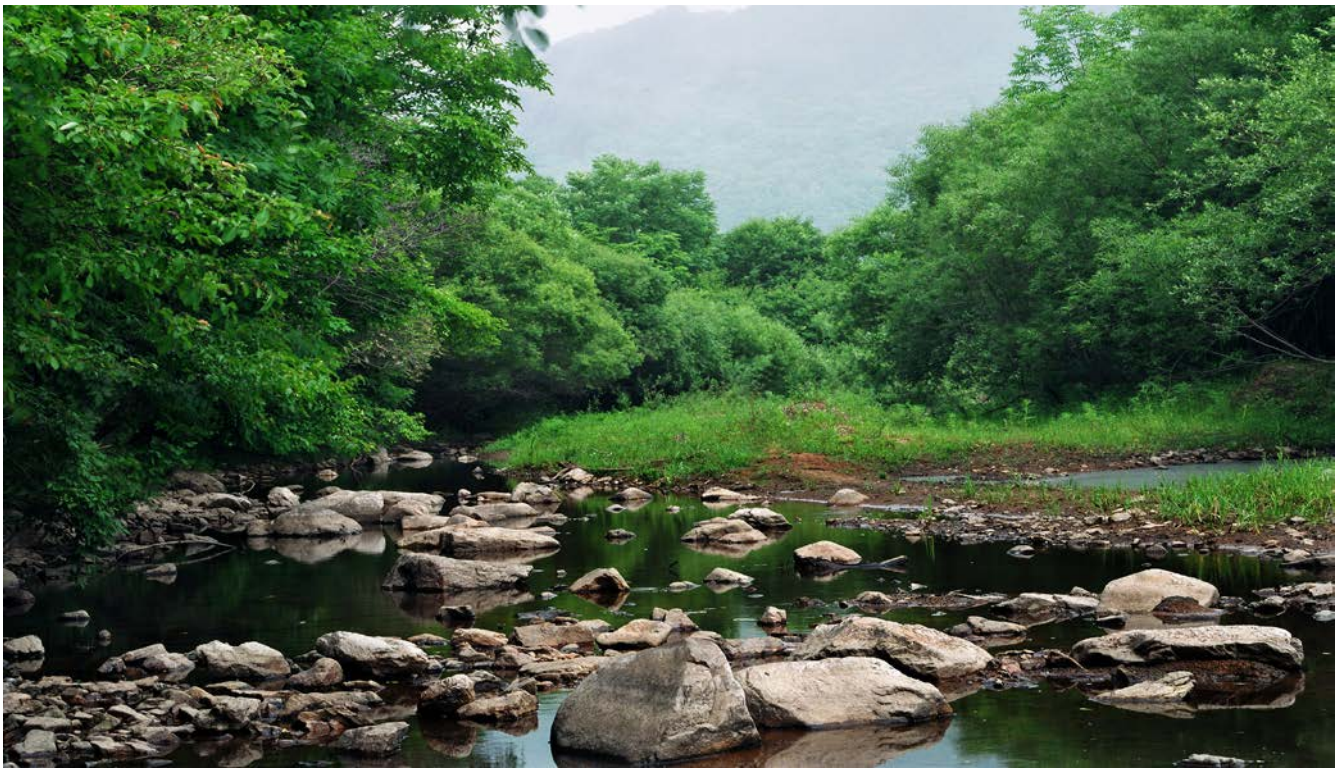
帽儿山主峰西侧有元宝山。元宝山山梁东西横亘绵延十余公里，东北段与花石砬子山北端余脉相接，在帽儿山地区属气势磅礴、浩瀚雄伟一类。元宝山与对面帽儿山余脉相向而立，中间形成一川，阿什河由川中流经而过，

并由此变宽，流速变缓。此处河叉纵横，泡沼成串，灌草没人，鱼虾成群；进入夏秋，每逢傍晚，只听蛙声连片；站在元宝山上，俯瞰山川，绿海跌宕，茅舍点点；阿什河水沿山势蜿蜒曲折，犹如蓝宝石色的轻柔丝带，向西北渐渐飘然而去。元宝山脚下有一元宝屯，元宝屯有人家不过二十，种地不多，只为自家人畜口粮，主要靠养殖人参和采集山货维持生计。该屯背靠元宝大山，掩映在绿树松柏之中，村前有潺潺溪水流过，我前往帽儿山采风途中也经常在此落脚，既可领略东北山村的仲夏之夜，又能缓解前段旅途之疲劳，养精蓄锐，第二天再计划深入大青山深处跋涉饱览，何乐而不为?

帽儿山主峰南侧是一幽深的峡谷，人称老道沟。老道沟有一道观，其中有道士在此修行，当地信徒都来此进香，因为附近及周边百姓都认为帽儿山很有灵气，因此外地信徒也经常不辞辛苦，不远千里来此进香。笔者曾经见有成群的辽宁、吉林、内蒙香客赶来进香礼拜。爬上帽儿山峰顶，朝老道沟方向再往南极目，如果天气晴朗，可以在群山之中找到亚布力滑雪场的大锅盔山主峰；朝下一看，则是万丈无底深渊，令人不寒而栗。

由帽儿山村路向东沿富民、进德两屯再向南挺进，越过一道山梁两条山谷溪流，便进入大架子山区。大架子山顶有一防火观测塔，登塔眺望西北，大青山主峰帽儿山在层层群山中突兀峥嵘。

帽儿山主峰北面不足一公里处，有一顶天立地浑圆山峰叫草帽顶。其实草帽顶是帽儿山区一条山脉的最南端，侧看呈岭，南北走向，北段西侧是松峰山自然保护区，向北继续延伸至阿什河上游的尖砬沟，这条人迹罕至的山沟，是抗联英雄赵尚志当年主要的活动区域。草帽顶山脉全长二十公里有余，中间一段西侧与元宝山脉会合，进而向四周延伸，东侧余脉尽头林中草丛之下，隐约可见当年日本人坎伐森林、掠夺木材时留下的一段森林小火车的铁路砧木。草帽顶山区占地广阔，余脉繁索连绵，方向走势不定，大小山峰高低错落，互相交织缠绕、盘根错节，地形地貌及其复杂，植被同样原始繁茂，景色随春夏秋冬、阴晴雨雪和光线雾气的变化而变化，难以琢磨如梦如幻。这片幽静的峡谷森林充满原始的神秘和野性，是我心底灵魂的家园。游人没有向导切不可随意进入，如有向导带领，此地可谓大青山地区最值得一游之处，也是“背包探险族”们非常理想的野外探险宝地，以及“摄驴”们从原始自然中获取灵感的心所秘境。



台 湾 记 行

——桐花万里路

总行零售业务部 杨奕

对于绝大多数中国人来说，台湾代表着一种复杂的情绪。我们拥有相同的语言、宗族、风俗、传统，却因为一场持续半个世纪的战火分隔两岸，又在此后近半个世纪里形同陌路。同龄人几乎都读过那首诗：“乡愁是一湾浅浅的海峡，我在这头，大陆在那头。”当几十年的恩怨终于烟消云散，从故纸堆里苏醒的，已不再是仇恨，而是，暗暗的好奇。

是的，好奇，传言那么多，从来不曾中断，《来自北方的狼》《橄榄树》，三毛、琼瑶、席慕蓉，明明清纯却又炽烈的吟唱，曾经席卷过年少轻狂的青春。《卧虎藏龙》，龙应台，蔡志忠，明明熟悉却又陌生的文化，曾经惊艳过一个刻板的时代。还有，还有《大江大海》《巨流河》，曾经湮灭太久的历史被骤然撕开，让我们忽然明白，横亘其间的距离，又岂止一湾浅浅的海峡。

到达台北的时候夜已深了，正是孟春时节，并无想象的懊热，却比北京多了几分润泽的湿意。想起台北的朋友曾经告诉我，“你无论什么时候来台湾都有可能赶上下雨哦”，原来果真如此！

桃园机场不大，不奢华也不简陋，四壁照例有旅游宣传广告，“桐花祭”三个字抢了满眼，看惯了国内的各种“节”，一个“祭”字让我刹那失神。据说每年桐花盛放的季节，岛内的客家人都会举行盛大的祭祀活动，从古至今延续，因此称为“桐花祭”。或许在我们的土地上，传统已经绝迹太久，一个“祭”字看在眼中，竟也成了奢侈。

我因机票订得迟了，反比同伴早来一天，又是晚班飞机，索性就住了桃园。预订的住宿叫做大溪百吉星墅，以为距离机场不远，不想曲曲折折许久却进了山。下了车，依稀可见院落里一灯如豆，有客七八人，围坐闲聊，微闻切切低语，不见一丝喧哗。主人已闻声出来，一个朴素健壮的青年，此前往来许多邮件，知道他姓曹，便依言称他曹大哥。一会儿工夫已帮我安排妥当，是夜就在隐约的虫鸣中忽忽而过。

百吉星墅在半山上，清晨薄雾四起，越衬得苍翠逼人，这时节桐花已经盛放，满山尽是影影绰绰的星星月白，曹大哥不无遗憾地说我起得迟了，不然可以跟他上山去看桐花。其实门前小径就是桐花步道，前人诗云“桐花万里路，连朝语不息”，此刻正是落英缤纷，绵绵密密，已铺作一地琼瑶，犹有落花摇曳而下。山中少人，原应是闲花落地听无声，此刻却分明听见簌簌落花声，恰如耳畔低语，连朝不息。曹大哥忽然起了童心，抓起一捧落花望天扬起，瞬时飞花骤雨，将门前一辆旧车淋成了花车，不由相视莞尔。

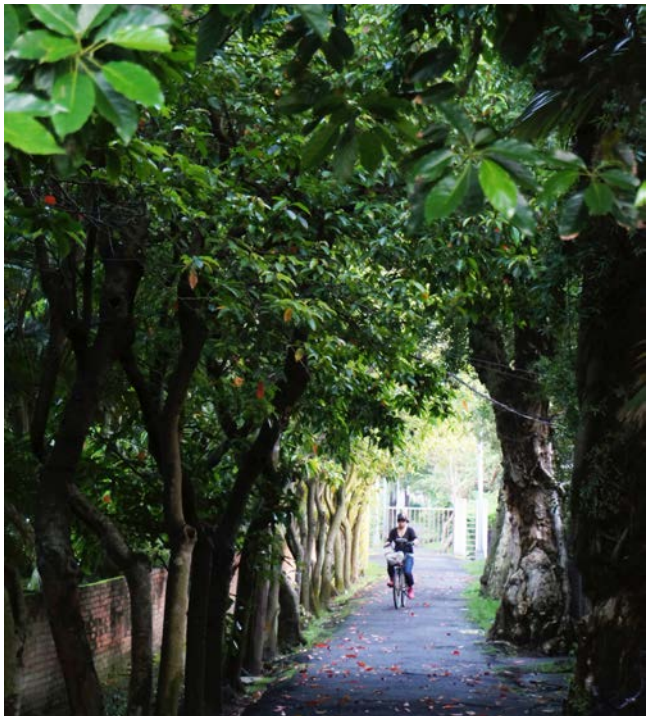
曹大哥告诉我说百吉星墅是老屋，究竟如何老法，直到我看见茶几上压着的房契才明白。房契早已泛黄，墨迹清雅，印玺宛然，落款处有“民国五年 万年宝盖”字样，算来竟有一个世纪了！又是一阵神思恍惚，不知怎么忽然想起年初在乌镇博物馆里见过的一纸民初婚书，“嘉礼初成，良缘遂缔，情敦鹣鲽，相敬如宾”。民国是那样温润如玉的美好年代，即便只剩下片言只语，也远胜过今时今日，何况我们涂炭成焦土的，又岂止文化呢。

特地来桃园，是为了看号称童话天堂的大溪花海农场，来了之后才知道，曾经的蒋氏行馆，后来的蒋氏父子埋骨之所——慈湖“两蒋文化园”也在附近。

见我独自一人，曹大哥特地开车送我到花海农场门口，又留下电话嘱咐一番才离开。资料里说大溪花海农场是台湾偶像剧的摇篮，许多耳熟能详的浪漫爱情都在这里发生，几乎可以想象，年少春衫，心意浅白，一朵雏菊就能开出一段童话。实景却令人失望，农场面积并不大，许多花不当时令，并没有花海，只有几垄冷清的花田。

花海农场旁边就是慈湖“两蒋文化园”。慈湖原称埤尾，据说当年蒋介石喜爱此地酷似故乡奉化溪口，遂建成行馆，又为纪念慈母王太夫人，改名为慈湖。1975年蒋介石逝世后葬于此，称为“慈湖陵寝”，1988年蒋经国逝世后葬于其侧，称为“大溪陵寝”，以表达随同在侧的心愿。据说两蒋灵柩没有入土下葬，而是按照江浙一带的习俗，以浮厝方式处理，所谓浮厝方式，是指灵柩离地三寸，在四个角垫高。采用这样的殡葬方式，方便后世子孙能在不破土刨坟的情况下，轻易迁葬先人。两蒋至死，仍未忘记能有一日归葬故乡。相去万余里，故人心尚尔。可惜岁月苍凉，弹指而过，那些埋葬许久的拳拳心意累累乡愁，如今又有谁还能铭记呢？

台湾岛内古建保存很好，老街古镇比比皆是，桃园大溪老街



就是其中之一。大溪镇在清朝时得利于大汉溪河运兴盛，来往于桃园、新竹、苗栗的运输船只当年都要经过大溪河畔，逐渐发展为繁荣的市镇，经过日据时期不断完善，形成今日的“大溪老街”。本来大溪老街距离我的住处较远，交通不便，因此不在我的计划之内，不想在百吉星墅邂逅了一对蔡姓夫妇，两人十分健谈，老先生格外谦和有礼，听说我第一次来台，执意要开车送我去，还反复解释说，并没有其他意思，就是真的很想让我看看大溪古镇。无法不为这份单纯的心意感动，就真的去了大溪古镇。

台湾在历史上曾经先后被荷兰、日本占领，一度西化盛行，大溪老街的建筑风格亦留下明显的殖民痕迹，脚下犹是古老的青石板，两边街巷林立，已完全是巴洛克式样的建筑，雕刻华丽的浮雕山墙与石拱门，造型精致的红砖小楼杂于其中，中式招牌迎风一展，仿佛穿着洋装的俏皮少女，隐约有民初的绝代风华。虽是古镇，大溪现在更多是为了游客存在了，沿街商铺多经营台湾小吃，很有几家排了长龙，姜汁豆花与豆干据说是本地名产——这两样东西虽有千锤百炼的浓香，在这样暑热天气里，反不及一盏浮着碎冰的碧色甘蔗汁更有诱惑，书云甘蔗清热润燥，恰与古镇二字不谋而合，一路举着啜饮，迤逦闹市，再不觉得嘈杂，还乘兴吃了两块海苔杏仁糕。转过街角，又碰上一家古早味冬瓜茶，赫然挂着“淡定”的招牌，百多年的古镇立刻生动起来。

蔡先生还向我极力推荐附近的莺歌陶瓷城，他说喜欢台湾文化的话莺歌陶瓷城是一定要去的，可惜我时间实在有限，最后只来得及去他的另一处推荐——号称全台湾声名最盛的喜饼铺“大黑松小两口”，买了一只大大的新鲜出炉的芋头馅饼，听说大S大婚的喜饼，就是“大黑松小两口”的出品。

小沐沐的小时候

青岛分行 谭新道

“沐幽兰谦谦以清心”，各位叔叔阿姨好，我是为自己代言的谭沐谦小朋友，爸爸妈妈叫我小沐沐。我现在7个月啦，喜欢咬着手指头思考，掰着脚丫唱歌，一双大眼睛爱笑，一张小嘴巴爱翘，睡着的时候打圈圈，高兴的时候吐泡泡。我的梦想是世界和平，“谦”程光大！

诗情画意

《光大家园》编辑部 组稿

文 竹 赞

杭州分行 陈立新

亭亭九寸撑华盖，
纤纤玉枝藏风骨。
不惊春雷自破土，
慎独画轩书屋。

百丈嶙峋无觅处，
三滴清泉润细物。
不比三友磨砺苦，
尘俗流年如故。

《雅》深圳分行 文婉华

《和谐》深圳分行 刘祝新

咏 荷

烟台分行 梁颖德

荷花生自淤泥塘，
根生莲藕花独芳。
鱼儿为邻蛙作伴，
风雨摧残茎叶强。
波中宝莲灵光闪，
莲子多孙聚一堂。
与生俱来清高物，
虽出污泥洁无双。

《杏花春雨江南》 黑龙江分行 宛凌迅

夏天的林间小溪

长春分行 孙辉

走吧
去夏天的林间小溪

夏天的小溪旁
绿树婆娑
鸟语花香

听潺潺的流水
就像美妙的音乐
听细细的鸟鸣
就像动人的歌唱

掬起清凉的溪水
洗洗手
洗洗脸
洗去心灵积淀的风尘
让生活充满阳光

走吧
去夏天的林间小溪

印刷日期：2017年6月
印数：11300本