

真情相伴 合力成长



浙江绍兴县农村合作银行
Zhejiang Shaoxing County Rural Cooperative Bank

地址:浙江省绍兴县金柯桥大道1418号

客服热线:400-88-96596

网址:www.zjsxrcb.com 邮编:312030

夏之繁茂·博采紹合

攬動態

我行召开案件防控治理暨
“内控与合规建设年”专项工作会议

我行召开二届三次股东代表大会

大視野

超越自我 团队无敌

精英社區

前进,是他永远的身姿
营销五味

阳光心态

文藝栖息地

一路“演”行
小协作大力量

風雲榜

刷丰收卡 低碳一“夏”吧!

2010年7月15日到9月15日，
在我行约定商户刷丰收卡，
尽享低碳好礼，
更有积分双倍奖励!

活动详情

- 在我行约定超市类商户刷卡消费**单笔30元（含）以上**，即可**领取环保袋一个**，每卡每日限领一次，隔日可再领取。
- 在我行约定非超市类商户刷卡消费**单笔100元（含）以上**，即可**领取精美纸巾三盒**，活动期间每卡只限领一次。
- 2010年6月16日至12月31日，在我行约定农家乐商户消费，积分加倍，每消费**1元积2分**；在我行约定普通商户消费，法定节假日、双休日积分加倍，每消费**1元积2分**。



品质生活，您需要丰收贷记卡

1 攪動態

要聞速遞

- 01 > 我行召开案件防控治理暨“内控与合规建设年”专项工作会议
- 01 > 我行为玉树灾区捐款21.63万元
- 02 > 我行召开一季度业务分析会
- 02 > 我行召开总行机关作风效能建设大会
- 03 > 我行召开“万名农信干部下基层办实事”活动经验交流会
- 03 > 我行召开二届三次股东大会
- 04 > 我行成立“农金乐”协会
- 04 > 我行组织开展安全保卫知识培训和预案演练工作

2 大視野

特別報道

- 05-08 > 超越自我 团队无敌

非常關注

- 09-12 > 绍兴县农村合作银行深入实践“一条道路，两场革命”战略思想

3 精英社區

精英故事

- 13-16 > 前进，是他永远的身姿
记杨江分理处主任金锦荣

百家爭鳴

- 17 > 营销五味
- 18 > 执着
- 19 > 蹲点日记：与农为乐
- 20-21 > 难以忘却的记忆

- 22 > 阳光心态

- 23 > 我的阳光元素
- 24 > 人到中年，心态更需阳光
- 25 > 工作的神圣内涵
- 26 > 抖落尘土，迎接美好人生

職場人生

- 27-30 > 感恩，并幸福前行着

4 文藝栖息地

休閒驛站

- 31-36 > 一路“滇”行
- 37-40 > 世博攻略
- 41-44 > 如何才能低碳生活

品味生活

- 45-46 > 生如夏花
- 47-48 > 思念的夏季

成長書吧

- 49 > 金融道——不克隆一家银行
- 50 > 小协作大力量

幸福家園

- 51-52 > 宝贝秀场

5 風雲榜

- 53 > 半年度业绩排行榜
- 54 > 二季度支行存款擂台赛

6 特惠精選

我行召开案件防控治理暨“内控与合规建设年”专项工作会议

5月21日，我行召开案件防控治理暨“内控与合规建设年”专项工作会议。会议总结回顾了2009年案件防控工作，深刻剖析了我行在制度建设、执行能力、辅导监督、科技支撑等方面尚存在的问题，从外部社会经济环境、全国银行业金融机构案防形势、全省农村合作金融系统案防形势、我行内控现状等方面分析了当前案件防控形势的严峻性。俞董事长指出，2010年案件防控治理的重点：一是坚持“正面引导”，构筑“不想为”的案防机制；二是坚持“双线制约”，构筑

“不能为”的案防机制；三是坚持“底线控制”，构筑“不敢为”的案防机制。



我行召开一季度业务分析会

4月16日，我行召开一季度业务分析会。会议首先通过电脑演示的形式回顾了一季度全行经营业绩、主要工作及支行业绩排名；其次，各支行从经营环境、角色转换、工作方式、心态等五方面分析了一季度的工作情况，并提出对总行的建议与要求；各职能部门对支行提出的问题现场予以解答。战略企划部对“万名农信干部下基层办实事”蹲点调研及经营管理专项调查情况作了分析通报，各分管领导就下阶段工作进行针对性地部署。

会上，党委书记、董事长俞俊海作重要讲话，对下阶段工作提出了五方面的要求。一是目标必须明确，目标必须和战略全局、落实督查、重点工作相结合，确保目标落到实处，抓有成效。二是管理必须精细，要着力推进流程银行、标准化管理和案件防控治

理工作的进展；三是作风必须转变，要深入基层开展调查走访，围绕战略目标，切实增强工作合力；四是队伍素质必须提升，要全方位、广角度地开展学习培训，勤学善思提升素质，健全机制提升素质；五是企业文化必须以人为本，要充分发挥各级党工团的作用，丰富业余活动，关爱员工生活。



我行为玉树灾区捐款21.63万元

4月14日，青海省玉树藏族自治州玉树县发生了7.1级地震。灾情发生后，我行立即发出爱心捐款倡议书，积极开展捐款活动，用实际行动为灾区同胞尽一份心、出一份力，全行干部职工人人伸出援手，为灾区人民爱心捐款21.63万元。同

时我行还利用自身条件，全方位支持赈灾救援行动。在各营业网点开设了绿色通道，为救灾捐款提供便捷高效的服务，并且承诺凡是汇往地震灾区的救灾款项一律免收邮电费、手续费等费用。

我行召开总行机关作风效能建设大会

5月4日，总行召开机关作风效能建设大会。副行长章伟东指出，要着力打造精干高效务实服务型的机关，必须有高度的职业敏感性、事业责任心、工作自律性、团结进取心。行长方云海要求大家要充分认识机关作风效能建设的重要性，清醒认识目前机关在职责落实、执行能力、办事效率、整体素质上存在的一些不足和问题，统一思想，奋发有为，全面展示机关新形象。会上，还对与会人员进行了关于“一条道路、两场革命”战略思想、“万名农信干部下基层办实事”活动以及我行“一条道路、两大工程”等内容

的突击性测试。从测试结果看，干部员工对以上内容学习到位，认识到位，测试正确率为95%。



我行召开“万名农信干部下基层办实事”活动经验交流会

5月15日，我行召开“万名农信干部下基层办实事”活动经验交流会。会上，漓渚支行行长傅利高就如何加强农村金融服务网络体系建设，介绍了实施村级“三农联络站”的做法。接着由荣获“浙江银行业金融支农推进年活动先进个人”和省农信联社绍兴办事处及总行“十佳客户经理”称号的齐贤支行零售客户经理金慧，结合自身岗位谈了做好“三农”服务工作的心得体会。

副行长章伟东指出，“万名农信干部下基层办实事”活动要与深化作风建设年活动相结合，与实施“分村包干、定点放贷”、加强“三农联络员”队伍建设工作相结合，与农村信用体系建设相结合，与小额农贷增量扩面相结合，与客户细分、产品创新相结合，与业务拓展、风险控制、合规经营相结合，促进我行的可持续发展。

我行成立“农金乐”协会

为了给热爱农村合作金融事业的广大退（养）休员工搭建一个交流心得、施展才能、发挥余热的平台，进一步发挥老员工的积极性，5月29日，我行举行“农金乐”协会成立大会，并以民主投票的方式选举产生了协会会长、协会副会长、理事各一名。

“农金乐”协会本着“携手你我他，再续合行情”的宗旨，由我行年龄65周岁以下，热爱合行业务的退休（养）干部、员工自愿组成的社团组织，接受我行的业务指导和统一管理，每季度召开片组委员会

议，每年召开一至两次全体成员大会。目前，该协会已有19名成员。该协会主要活动是：积极为我行青年员工进行业务技能、营销技巧等方面培训；行使我行行风监督员的职责；到我行网点明察暗访，监督优质服务、安全保卫等工作；广泛向社会各界宣传合行品牌，深入企业、学校、社区、村社宣讲合行企业文化、金融服务产品等；广泛开展有益老年人身心健康的各种文体活动，推动精神文明建设。

我行召开二届三次股东代表大会

5月17日，我行召开二届三次股东代表大会。大会应到股东代表70名，实到股东代表（含代理人）69名。会议审议通过了《2009年董事会工作报告》（草案）、《2009年监事会工作报告》（草案）、《2009年度年报审计工作报告》（草案）、《关于2009年度财务决算及2010年度财务预算的报告》（草案）、《2009年利润分配方案》（草案）、《2009年董事长、监事长薪酬考核及分配方案》（草案）、《关于修改章程草案

的说明》和《章程》（修改草案），并对董事、监事2009年绩效评价考核结果进行说明。



我行组织开展安全保卫知识培训和预案演练工作

5月，总行在各支行开展了一次以“迎世博、迎世合、保安全”为主题的全员安全保卫知识培训和应急预案演练工作。学习培训的内容不仅包括安全保卫的各项制度，更有营业、守库、押运期间的操作规程、应急处置预案、消防知识等的讲解，各支行同时还组织开展了营业期间防抢劫预案演练和消防灭火演练。通过学习教育和演练，使广大干部职工进一步了解当前社会治安形势的严峻性和复杂性，提高对做好安全

保卫工作重要性和必要性的认识，进一步掌握了各类应急防暴预案，规范各项操作行为，从而实现安全保卫工作与业务发展的“双赢”。



超越自我、团队无敌

记一场别开生面的野外拓展训练

文：办公室 周萍/公司业务部 孙开道

图：总行营业部 俞文汉



雨过天晴，草长莺飞，万物一派生机盎然。5月16日，机关分会在兰亭森林公园迎来了一次以“激情超越、合力成长”为主题的野外拓展训练活动。

【有趣的拍手操】

早上8：40分左右，参加训练的人员陆陆续续从四面八方赶赴训练基地。站定场地后，大伙心里七上八下的：野外拓展训练到底是啥玩意，会不会很累？正当大伙猜测着，一个长得黑黝黝，十分健壮的教练微笑着小跑上前，给了大伙一个明确的答案：不累，但需要团队默契配合。顺便还“整”出一套有趣的拍手操让大伙学习，大伙看到了新鲜玩意，一下就来兴趣，一个个扯着脖子，弯着腰学习，虽然动作不太标准，样子也让人忍俊不禁，可刚才那会儿紧张的情绪早就一扫而光了。

【团队诞生记】

为了接下去的训练更有组织性和纪律性，“小黑”教练利用报数的方法将五十四个队员分成三个小队，并要求在五分钟内各分队确定队长，形成队名、口号和团队pose。三支队伍一下子炸开了锅，一番七嘴八舌后，平时那些活跃分子一下就被推选出来当上了各个分队的队长，不过

看那架势还真有模有样。在各自队长的带领下，三支队伍都好好上场“秀”了一把，只见各队把口号喊得震耳欲聋，有种势必把对方队伍比下去的气势，团队pose也个性张扬。最后全体队员的那声“加油”正式拉开了三支队伍对抗的序幕。

【“三场对抗”智者胜】

三场对抗正式华丽揭幕，队员可谓斗智斗勇。首先是“群龙取水”，就是每个队要依次从距离端线2米的地方徒手取到活动饮用水，身体任何部位不能接触地面，每人仅限一瓶。各队的队员绞尽脑汁想出了各种各样的办法，有拉手的，有抱腿的，使出了浑身解数，最终“激情队”技胜一筹，用时最短夺取了首场胜利；接下来是“哑人筑塔”项目，就是不能说话按照任务书上的要求完成任务，在这个项目里，从被教官不断警告扣分后的一脸茫然，到队员之间分工协作，冷静比划，默契配合后的会心一笑，大伙克服了重重困难，最终三个队伍都圆满完成任务，而“激情队”则刷新了用时纪录，不负众望

智取了第二场比赛；第三个项目是“七巧板”，模拟企业不同部门，共同完成一系列复杂任务，大伙从一开始无从下手到后来调整策略，学着协调沟通，实现资源共享。最终“合力队”配合默契，扳回一局。不过激情队凭借良好的协作精神，用自己的聪明才智成为了“三场对抗”赛的大赢家。



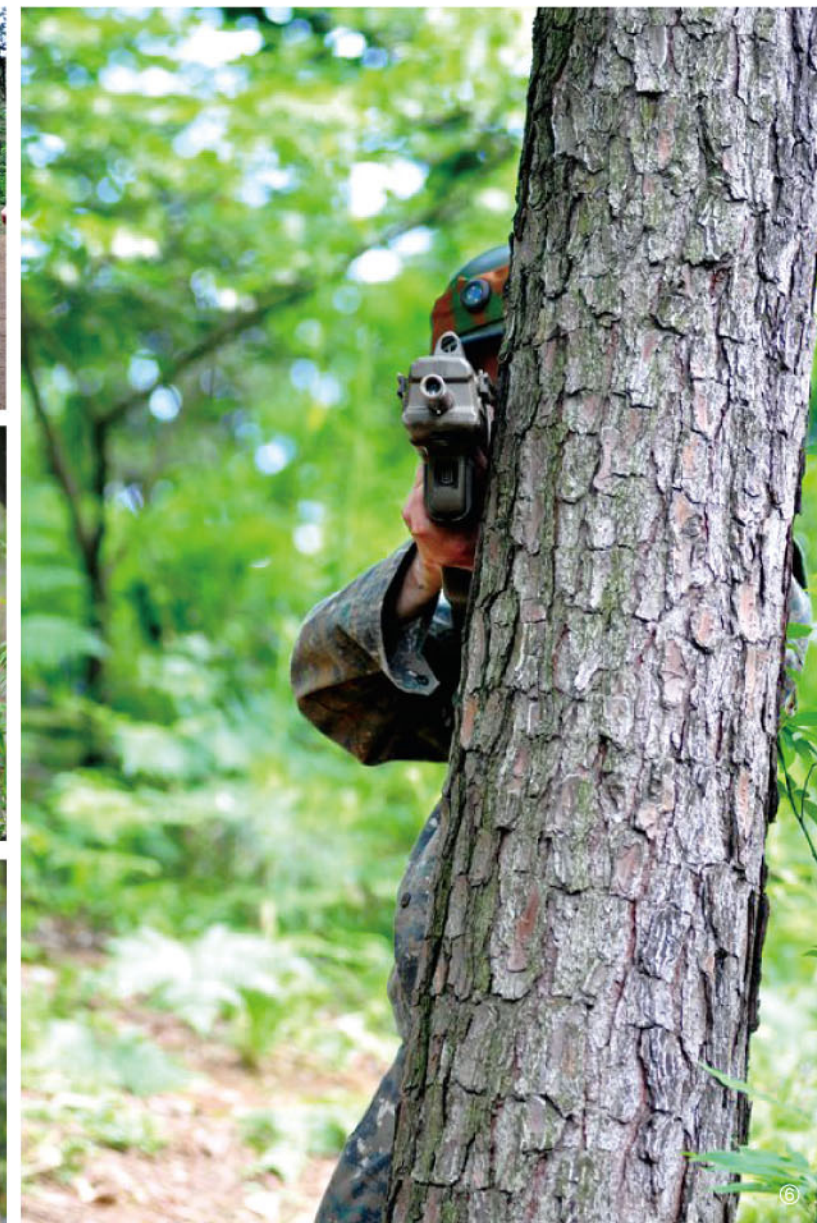
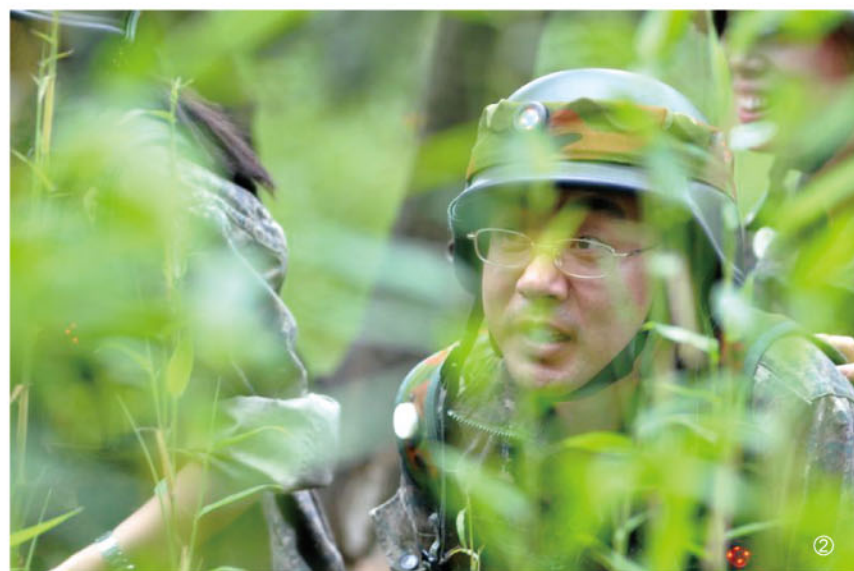
- 1.野战全家福
- 2.激情超越
- 3.我们的队伍向太阳
- 4.我是排头兵

【“真人CS”勇者胜】

最后是“真人CS”野战，所有队员分成红、蓝两队，身着迷彩服，头戴防护盔，手持激光枪，穿梭在丛林中，尽情享受模拟战争带来的无限快乐。有的队员躲在树后打着暗枪，有的队员冒着枪林弹雨冲在最前阵，还有的队员双手举顶示意中枪身亡，双方战火猛烈，互不相让。前两局预赛中蓝队都以明显的优势战胜了红队，最后一局是正式的决胜局，红队队员咬紧牙关，冲破重重关卡，最终反败为胜，拿下整场战役的胜利。不过整场战役中最核心的人物应该要数“狙击手”了，他们匍匐在暗处，打着暗枪，却掌握着整场战役的胜利。最终蓝队的狙击手——王国良也当之无愧地取得“枪王”的称号。

短短一天的拓展训练在大家的激情奋战中很快就结束了。通过这次训练，不仅使我们在忙碌的工作之余，使压力得到了极好的释放和缓解，而且通过各种战术的亲身体验，在一定程度上还提高了我们预测、应变、沟通、协调、组织的能力，使大家充分体会到团队合作精神的重要性。回味之余，我对下一次的团队活动有了更深的期待。

- 1.我找找找
- 2.隐蔽隐蔽
- 3.我们输啦
- 4.一流的姿势
- 5.霹雳娇娃
- 6.从林杀手
- 7.整装待发



绍兴县农村合作银行 深入实践“一条道路、两场革命”战略思想

文：战略思想大讨论活动领导小组

今年以来，我行认真贯彻落实省联社二届二次理事会和二届二次社员大会精神，立足县域实际，围绕五年发展规划，深入实践“一条道路、两场革命”战略思想，扎实推进各项工作顺利开展，战略思想实践取得丰硕成果。至6月末各项存款余额368.15亿元，比年初增加38.25亿元，增幅11.42%，存款总量和新增存款分别占全县金融机构的33.4%和43.95%，占全市农信系统的40.34%和32.95%。各项贷款余额274.32亿元，比年初增加36.32亿元，增幅15.26%，贷款总量和新增贷款分别占全县金融机构的31.03%和40.83%，占全市农信系统的41.41%和44.21%。各项业务健康快速发展，综合实力显著增强。

一、我行实践战略思想的主要做法

根据“一条道路、两场革命”的战略思想，我行结合县域经济金融形势，提出“一条道路、两大工程”，深入贯彻落实战略思想。“一条道路、两大工程”既是战略思想的继承和延续，也是战略思想的具体深化。具体来讲，“一条道路、两大工程”是指走做强做优可持续发展道路，全面推进“一二三”工程和“四五六”工程。“一二三”工程，是指花一年时间推进品牌形象建设；花二年时间推进网点服务标准化建设；花三年时间推进标准网点建设。“四五六”工程，是指聚集培育型、成长型、优质型、特色型四大客户；培育服务型、营销型、专业型、管理型、复合型五大人才；强化全面风险管理、核

心流程再造、科技信息建设、财务结算管理、薪酬激励机制、企业文化建设六大精细化管理。

我行以“两大工程”为载体，深入实践战略思想，主要做了以下几方面工作：

（一）着力于品牌建设，推进“一二三”工程，打造金字招牌。一是推进品牌形象建设，运用电视、电台、车体、楼宇、高炮等多种手段宣传以“亲近”为主题的品牌定位，突出“真情相伴、合力成长”的品牌内涵；二是推进服务标准化建设，制作标准化服务教学示范片，出台一系列配套的考评办法，进一步规范服务行为，提升服务质量；三是推进标准化网点建设，聘请国内知名的专业设计公司为我行量身打造全新的网点形象，出台《营业网点标准化手册》，按照标准化、工厂化和模块化要求，统一对外视觉形象，同时

根据业务发展态势，加快网点布局调整和功能转型工作，提高网点市场竞争力。

（二）着力于市场营销，集聚四大客户，巩固农村金融地位。一是将目标客户细分为培育型（小农业）、成长型（中小企业）、优质型（高端客户）、特色型（商贸类、市场类客户），针对不同类型的客户制定不同的营销策略，努力创造客户价值；二是建立三级营销网络体系。公司业务部与营业部负责高端客户的营销，公司团队负责成长型中小企业的营销，零售类团队负责三农和微小企业的营销，三级营销网络体系基本涵盖了所有目标客户群；三是推出定点放贷、分村包干。根据行政村规模、存贷款业务等因素确定包村区域，再由包村零售客户经理实施农户小额贷款包放包收，进一步做深做透社区市场。

（三）着力于队伍建设，培育五大人才，优化人力资源配置。一是对人员配置重新“定编、定岗、定责”，建立员工评价体系，客观公正地评判员工的日常行为和工作绩效，继续推行公开竞争上岗，形成良好的选人用人机制；二是利用网络、媒体等多种途径面向全国招聘人才，加大人才引进力度。根据五种不同类型人才的特点开展优质服务、营销拓展、沟通协同、专业技能、管理能力等实战型、针对性培训，同时加强内训师队伍建设，加大培训力度；三是对各类人才信息进行全面梳理，根据员工学历、专业、能力和个人岗位意向的不同，分类建立人才数据库，使人才库管理与干部使用相结合，健全人才储备机制。

（四）着力于完善机制，强化六大精细管理，提供可持续发展支撑。

一是强化全面风险管理。在信贷风险管控上，不断完善信贷管理内控制度建设，加强信贷准入风险管理，设立风险经理岗位，提高授信审查的独立性，引入客户内部评级制，不断提高授信决策水平；在市场风险防控上，密切关注利率、外汇市场的波动，采取有效避险措施，确保资金交易业务和外汇业务的安全运行，关注

货币政策的走势和变动，合理把握资产负债期限、结构，提高流动性风险监测的敏感性和有效性；在案件风险防控上，深入实施2009—2011年案件防控治理工作规划，积极开展“内控与合规建设年”活动，全面实施违规积分管理办法，细化员工行为动态管理，加强防范道德风险；在安保审计上，全面落实“三防一保”案件防范责任制，实施社会化押运和监控远程联网，充分发挥事后监督中心和稽查大队的独立监督作用。

二是强化核心流程再造。我行积极探索流程银行建设，根据业务流程需要，对总部组织架构进行重构，实行前中后台分设，做到“前台前移、中台上收、后台集中”。目前我行已经出台了授信审批、利率定价、小企业拓展、高端客户维护等业务与管理流程，实现了“一项一流程、一事一流程”，有效地提高了工作效率。

三是强化科技信息建设。按照“满足业务、服务基层、推进管理、安全运行”的要求，我行制定信息科技建设三年规划和方案，致力于流程管理、信息管理、基础数据、综合渠道四大平台建设。目前网上授信审批系统、薪酬绩效考核系统的开

发工作正稳步推进，预计可在今年年内试运行。

四是强化财务结算管理。我行探索运用管理会计工具，加强对财务成本收益分析、资产盈利能力分析、负债成本结构分析等财务分析，健全财务分析职能，增强预算管理能力和强化经济资本管理和财务集中管理，不断健全结算功能，全面提升财务精细化管理程度。

五是强化薪酬激励机制。我行积极探索行员等级制，全面改革绩效考核办法，将支行行长年薪制考核改为支行综合业绩考核，加强对客户经理履职行为能力考核，考核重点向三农和中小适度倾斜，将柜员技能与综合指标考核挂钩，提高制度的正向激励作用。

六是强化企业文化建设。一是充分发挥各级党工团的作用，经常组织开展一些文体活动，不断丰富员工业余生活；二是搭建各类平台，通过开展演讲比赛、辩论赛、业务沙龙，为不同层次的员工提供交流展现自我的舞台，彰显员工精神风貌；三是推出内刊《百年绍合》，不断提升社会知名度和影响力，塑造具有绍合特色的企业文化。



二、我行实践战略思想的基本经验

我行在实践战略思想中，充分结合实际情况，解放思想，创新求变，探索在新形势下的战略转型问题，积累了一些宝贵经验，为推动战略思想向纵深推进提供了重要启示。

（一）实践战略思想，基础在于正确理解，深入认识。在省联社会议结束后，我行就立即召开党委班子会议，学习《新征程，新举措，新突破，努力开创科学发展新局面》报告，并组织召开员工会议，认真学习“一条道路、两场革命”战略思想，正确、系统、透彻地理解和把握战略思想的精髓，搞清楚做优做强的内在涵义，弄明白做优做强与战略转型、科技信息二者之间关系。同时，我行专门成立大讨论活动领导小组，在全行开展战略思想大讨论活动，深入分析战略思想提出的背景，进一步理解“一条道路、两场革命”战略思想的重大现实意义和时代特征，提高广大干部员工对战略思想的认识。我行上下一致认为战略思想是应对市场竞争的法宝，是实现可持续发展的航向，是我行今后相当长的一段时间内必须要遵循的纲

领和指南。

（二）实践战略思想，根本在于结合实际，创新求变。“一条道路、两场革命”的战略思想是省联社在把握国内外经济金融发展规律，深刻总结合作金融改革发展5年乃至50年实践经验的基础上提出来，具有较强的抽象性和概括性，是长远谋划未来发展道路的科学论断。我行既尊重矛盾的共性，又考虑到矛盾的特殊性，不照抄照搬，从地方实际出发，创造性提出“一条道路、两大工程”，作为实践战略思想的有效载体，将战略思想本土化，具体化。在把握主要矛盾的同时，注重于创新求变，提出不失市场地战略转型概念，强调在做深做透社区市场的同时，也不放弃成长型、优质型和特色型客户的拓展，重点维护好高端客户和老客户，逐步积累一些拓展市场和风险管理的经验，既保证发展战略的可持续性，又不失市场地转型，保证战略推进的速度和质量的统一。

（三）实践战略思想，关键在于立足行动，真抓实干。为不使实践战略思想流于形式，我行立足于行动，有计划有步骤地开展“两大工程”建设。目前，我行品牌形象已经深入人心，市场营销能力明显

增强，人力资源配置逐步优化，精细化管理已取得了实质性突破，我行朝着可持续发展目标迈出了坚定而有力的脚步。同时，我行注重于执行力建设，强调执行力和工作作风是我行事业发展的根本保证，要求广大干部员工勇于承担责任，敢抓敢管，形成扎实的工作作风，坚持“一级干给一级看、一级带着一级干、一级督着一级办”的务实做法，切实提高执行力，将“两大工程”落到实处，切实转换为工作实绩。

（四）实践战略思想，目的在于促进发展，服务经济。“一条道路，两场革命”战略思想的最终目的是要充分发挥农村金融支持经济的作用，在实现农村金融与经济良性发展中，最终实现自身的发展壮大。一方面县域经济发展呼吁我行走做强做优之路，并通过我行自身发展，有效推动县域经济增长；另一方面我行要实现可持续发展的战略目标也离不开县域经济的支持，我行必须要在经济发展中不断提升自身实力，实现可持续发展。因此，我行走做强做优之路与县域经济发展，二者相辅相成，辩证统一。

三、下一阶段我行实践战略思想的努力方向

当前我行正处于发展的关键时期，面临前所未有的机遇和挑战，一方面随着新农村和城镇化建设的加快推进，农村经济的迅速发展，三农和中小企业的有效需求增强，同时在掀起第二次体制改革后，我行在立足区域经济的基础上，适时、适度地准备实现跨区域经营，市场空间将进一步拓宽；另一方面由于受国有商业银行触角下延，股份制银行加快县域布点，新型农村金融机构大量涌现的影响，同业竞争日趋激烈，加之粗放型经营模式特征仍然较为明显，我行亟需加快战略转型步伐，进一步推动实践战略思想向深度和广度发展。

第一、走差异化特色化之路，推进战略转型向纵深发展。随着银行趋同性程度增强，农村金融逐步从同质化竞争走向差异化、个性化、特色化竞争。下一阶段我行应着手运用差异化策略，突出比较竞争优势。一是差异化市场定位。我行的市场定位是服务三农和中小，因为农村合作金融具有为三农服务的企业使命，具有天然服务中小的比较优势，该市场定位决定了我行建设社区首选银行的特色化战略目标 and 确立客户首选、股东首选、员工首选及社会首选的经营理念；二是差异化产品和服务。根据确定的目标市场，进行客户细

分和分类管理，以客户为中心为不同客户提供差异化的产品和一揽子个性化特色服务，不断提高客户让渡价值。

第二、加快资产负债管理转型，确保盈利能力可持续增长。由于我行资产结构较为单一，非利息收入占比较低，特别是在利差收窄的形势下，盈利能力面临严峻考验。目前通过扩张贷款业务“以量补差”的做法，短时间可以弥补价差，但从长远来看不仅存在一定的负面影响，也容易造成收益的脆弱性，客观上制约了我行资产负债管理水平的提高和战略转型的实施。因此，下一阶段我行要扩大主动负债比重，降低对派生性存款的依赖，着力提高资产的多样性，强化资产配置的能力，加快优化客户、业务、产品、行业和收入结构，构建多元化的盈利模式，确保盈利能力持续增长。

第三、提升快速响应能力，主动应对外部经营环境变化。从目前面临的经济金融形势来看，今年是外部经营环境最为复杂的一年，宏观经济政策相机调控，金融市场瞬息万变，企业经营面临较大的系统风险。面对复杂多变的外部经营环境，我行应有效整合内部资源，提高各部门之间、总分行之间的协调合作能力，建立高效的信息收集和反馈机制，对一些突发性的问题和矛盾迅速做出判断，采取有效行动，充分发挥管理链短的优势，提高应对外部环境变化的响应能力，降低经营成本，争取工作主动权。

第四、加大产品创新力度，提高市场营销竞争力水平。产品是营销策略中最为重要的营销手段之一，是实现营销的有效载体。好的金融产品不仅能牢牢地吸引客户，还能产生巨大的品牌效应。从我行乃至整个农村合作金融系统来看，金融产品单一已经成为制约可持续发展的重要因素。目前同业竞争更多的是运用利率作为竞争手段，大力拓展优质客户，因此，创新金融产品，完善产品条线显得尤为重要，在今后一段时间内，我行将坚持“整合包装、模仿跟进和自主创新”的三步走战略，更加注重“三农”和中小企业、理财等金融产品的创新，以满足不同目标客户的需求，提高市场营销竞争力水平。

第五、更加关注社会责任，营造持续增长的外部环境。在两次大地震后向灾区捐款，带头签署“三不”公约，帮助企业走出困境，成立“山娃子”奖学金等活动，充分彰显了我行的社会责任。实践证明，要长期保持持续稳定的发展，离不开承担起应有的社会责任，并由此构建一个被社会公众所理解和认可的外部环境。因此，我行在追求经济效益，兼顾客户、股东和员工利益的同时，应该更加突出“社会首选”的经营目标，更加关注社会责任的履行，积极践行“绿色信贷”理念，支持教育、灾害回应、扶贫救困等社会公益事业的发展，及时发布社会责任报告，继续保持良好的社会形象，为可持续发展营造良好的外部环境。

“一条道路、两场革命”战略思想大讨论活动已告一段落，但贯彻落实战略思想则是我行必须长期坚持的根本指导方针。我们要以实践战略思想为新的动力，进一步解放思想，开拓创新，加快转型，坚定不移地走差异化特色化之路，坚定不移地走做强做优之路，坚定不移地走可持续发展之路，努力开创绍兴县农村合作银行发展的新局面！🌱

前进，是他永远的身姿

记杨江分理处主任金锦荣

编者按：

都说，众人拾柴火焰高；都说，一个成功企业的背后，一定有一批卓越的管理者和一群优秀的员工。确实，在我们农村合作金融这项伟大的事业上，我们的每一个人，都在燃烧着自己的光和热；在我们绍兴合行这个富有创造力的企业中，我们的许多员工，几年、十几年，乃至数十年，一直在自己平凡的岗位上，默默地付出，默默地奉献，不求名誉，不求回报。今天，我们在这里，就要介绍一个平凡人的事迹，他，十几年如一日，在自己的岗位上工作着、努力着；他，又视每一天为新的起点，在自己设定的目标上创造着、前进着。他，是我们合作银行一名普通的员工，他，无疑又是一名优秀的合行人。在此，就让我们学习其精神，学习其主动拾柴、多拾柴、拾好柴的工作作风，共助我行事业越烧越火、越烧越旺……

本刊编辑：冯新红 文：杨汛桥支行 潘亮



他，已近知非之年，却一直保持着不变的梦想；他，工作实绩不小，却仍旧和业绩不停赛跑。“把活做好”，这是他长久以来秉承坚持的工作信念，工作优质、成绩显著、口碑优良，每次呈献给大家的都是满意的答卷。他，就是杨江分理处主任金锦荣。同事们都亲切地叫他“老金”。

『 半途出家 潜心学习 』



与很多金融专业学校毕业的银行工作人员不同，老金可谓是半途出家。1995年5月他从部队退伍，转业到了夏履信

用社从储蓄记账做起。从来没有跟数字打过交道的老金，看着账本上一个个阿拉伯数字，真有点手足无措。面前是一个完全崭新的世界，不再是部队里熟谙的事务流程。此刻的老金站在了零起点上，何去何从？“不徘徊，不退缩，不失去向前的勇气”，军人的信念回荡在这个男人的身上。老金没有迟疑，从零开始，向前辈们虚心求教。在学习过程中，他将每个程序及各个环节要注意的问题都认真记录下来，反复揣摩，并通过模拟反复练习各个

流程，熟练掌握工作技巧，发现问题及时向领导或同事请教……就这样，他在最短的时间里完成了学习阶段，之后每次都能准确无误地完成各项业务。1996年7月转到江桥信用社担当出纳。作为钱的“管家”，老金又学到了金融人特别珍贵的品质——仔细谨慎。不错一笔钱，这是他给自己的硬杠杠。走在农村合作金融事业的道路上，老金不停地和自己挑战、和科班出身的挑战，渐渐地，他把自己转入了“专业阶段”。

『 全心投入 业绩可人 』

机会总是垂青有准备的人，2002年8月，老金来到支江分理处做主任，管辖一方。谁也没想到，这么一位半路出家的人却连连创造了众多的数字奇迹：上任时，当时支江分理处的存款余额是800万，到离任时达到了一亿，前后不到七年时间。

这数字无疑意味着成功，证明着一切。透过数字的背后，同事们都寻求着其成功的密码。

一位曾在之江分理处和老金共事的同事永远记得多年前的一幕。一天，营业场来了一位客户，带了一大塑料袋的硬币来调换。硬币上较之其他的硬币，特别脏，乌七八糟的，分理处的员工都觉得挺为难的时候，老金刚巧来巡柜了。老金一打听，原来这位客户是开废品收购站的，怪

不得硬币会这样。他二话没说，拿来脸盆，装水，倒进，搓洗。看着老金，同事们也加入了洗硬币的队伍，两三个人一起把硬币一个个擦干、五十个一卷捆好，一个多小时，直到把钱悉数兑换好交给客户。这位看多了人情冷暖的客户看在眼里，热在心里，从此以后，他把每年十多万的收入都存在了老金所在的分理处，成了雷打不动的固定客户。正是老金这样以真诚打动人，以服务吸引人，他吸引住了一个又一个的客户，聚集起一批又一批的资源。老金也赢得了那一片“破烂王们”的一致美誉，每年，附近萧山地区的废品收购站的存款成了当时之江分理处的一大存款增长点。

在这里，“身先才能率人，律己才能服人”正是关键的因素。作为一个管理者，老金清晰地感受到自己肩上不同以往

的份量，如何带领一个团队去实现一个新的目标更是他对自己工作的要求。

在当时的之江分理处，曾传颂着这样的一个神话。在机构柜面上，如果有其他支行的客户去办理业务，当业务办理次数达到3－4次时，这个客户肯定会在他们的机构开立账户。究其原因，老金给的答案很简单。他说，客户来我们这里办业务，首先我们要以优质的服务给客户留下好的印象，3－4次以后，客户对我们信赖了，我们就可以适时向客户叹苦经了，此时，开户是水到渠成的事。多么简单的真理啊，在老金的言传身教下，他机构的员工都成了服务和业务拓展的高手，可谓是“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。难怪乎，每年，老金负责的分理处业绩在总行总是名列前茅。

『 心贴客户 谋取发展 』

2009年1月，老金来到了杨江分理处，到同年12月，杨江分理处的存款余额从10400万递升到了16700万。而到今年的6月末，存款余额已达到19570万元。

有人说，“唯有不可思议的目标，才能创造不可思议的结果”。老金留给自己的目标总是向前。2009年杨江村拆迁，有一大笔的拆迁款下达。各个银行都觉得这是块“大蛋糕”，都想分享，老金也不例外。可单位里也有人说：“这个竞争太激烈了，而且现在的村民都比较灵活，要想把钱留在我们银行这件事可不简单

啊！”这一次，老金又冒出了军人的脾气，没试过怎么知道不行呢？

老金深知知道不能“等、靠、要”，唯有主动上门才能赢得机会。这一个夏天，顶着高温，冒着酷暑，他自己也不知道跑了多少次的政府，进了多少次的村委大门，但当钱划到银行的时候，他才觉得有了希望。可村民们拿到了拆迁款，心思可就活了啊！怎么让他们专情合作银行呢？老金一方面打起了人情牌，一次又一次地上门，不厌其烦地介绍合作银行与我们广大农民的渊源和“血浓于水”的情感。另一方面，老金对走访的每一户农户的家庭经济情况和拆迁赔偿款使用计划进

行了深入的了解，并为每一户人家“量身定做”，张家最近造房子要付5万元建材款，半年后儿子结婚要花10万元，老金就给他开5万元通知存款、10万元半年期定期存款，剩下的30万元赔偿款就存自动转存的一年期定期；李家除了过年有点小开销，其他钱应该暂时不用，那就把赔偿款的零头13000元开定活两便，其他42万元开定期存款……村民们无奈，这个老金啊，把他们应该怎么用钱都已经安排好了，好像真的没有理由再取钱了。就这样，皇天不负有心人，老金诚心和细心的服务，终于留住了大部分的拆迁款。

类似于这样的事情还有很多。分理处的一位同事说，老金总有许多我们想不到的招法。现在，附近的很多农民和企业家都喜欢到他们分理处办理业务。“特别是在去年过年时，我们分理处出现了很多客户排队存款的状况，与此同时，对面的工商银行却门庭冷落。客户说，就要把钱存在我们这里，排队也愿意。”分理处的这



『 情系合行 追求卓越 』

对于老金来说，只要是有利于合作银行发展的，那就是他所关注的。作为一个二级分理处负责人，他的工作核心是存款。但是，老金的工作却并不止于存款。早在2007年，当老金听说附近的一家企业外汇业务做得不错，老金就敏锐地抓住了这一点，磨开了嘴皮子，动员企业来我行进行外汇结算。经过努力，老金拓展的外汇业务年年增长，07年300万，08年近500万，09年达500多万，到今年5月末，老金已经积聚了6家外汇客户，外汇结算量超过了300万。而今，从来没有学过国际贸易、也没有从事过国际结算业务

位员工提到这件事就抑制不住满脸的自豪。

是啊，客户的资源是取之不尽的，关键是看我们是不是有善于发现的眼睛，是不是想客户所想了。而老金，总是能想在客户前面。在老金所在的机构附近，有几个村，村里集体建造厂房用于出租的情况较为普遍，以前，村里总是按年收房租，

一年一收的房租让经营户也觉得一下子拿出有点“棘手”，老金开始做村里的思想工作；“为什么不按季收呢？”村里的答案是2个字：麻烦。于是，老金又想出了办法，那就让经营户交到我们行里面来，直接存到账户里。就这样，每季500万元左右的租赁收入成了老金所在机构稳定的存款来源。

的老金对外汇业务头头是道，企业的水单是什么时候到的，最近进来了多少，问老金，不用翻笔记本就能说上来；最近什么国家汇率风险较大，问老金，总也能参考一二；还有的小企业没有专门单证人员，老金，总能马上帮助企业联系“借”一个专业单证人员救急。

“满足只能滞步，发展才有未来”。老金的脑筋总不停歇，他总是不厌小事，以百分百的姿态投入到工作中，跑企业、下单位、到村民家里拉家常。不知不觉中，他的客户群在慢慢扩大，他所做的社区市场也在日益渗透，以致到现在，杨汛桥的客户经理要问一些客户的情况，只要向老金咨询，他总能说个八九不离十。同

时，热心的老金总是把自己了解到的客户信息提供给支行，提供给客户经理。前不久，老金了解到自己的国际结算业务客户有一块土地权证办好了，还没有办理抵押贷款，老金就赶紧把信息提供给了支行客户经理，最终在老金的撮合下，该客户在我行办理了土地抵押贷款。

面对这一切，朴实的老金总是以一句简略的话带过：“只要是能做好的，那就是应该的。”

“设定什么样的目标，就决定你成为什么样的人。”老金的目光永远落在地平线之外，他将用自己的脚步去丈量，一步，一步，前行是他永远的身姿！🌈

执着

文：越州支行 张志琴

作为一名只有4年客户经理工作经验的员工来说，我在合行的“前沿阵地”上，只能算普通得不能再普通的一个“兵”，充其量也不过是个排长或连长。但尽管如此，回头看看这几年走过的历程，让我印象最深、感触最多的还是担任零起点客户经理的第一次，也正因为那次的历经曲折，使我对今后的工作有了更深刻的解读与认识。

那是2008年，当时我怀着喜悦的心情从网点负责人的岗位上转身成为了一名越州支行的零起点客户经理。“零起点”是一个新生事物，他给了我们这些想干事的年轻人一个很好的平台，但也使我们面对着比非零起点客户经理更多的困难与挑战，因为我们面对的是市区这样一个陌生但又极富诱惑力的市场。那些日子，我急迫地寻找着开启财富大门的金钥匙。我乘着公交、打着的，一趟趟见同学、会朋友、打听人，撒开我的人际大网满市场地找客户，极尽所能。“功夫不负有心人”，1月8日，我终于迎来了首笔业务。

那是一家位于袍江的环保企业，老总年轻精干，妻子和善利落，男主外，女主

内，将企业打理得井井有条。在厂区车间查看了产品生产流程，在财务部了解和询问财务状况后，我与企业达成了初步的合作意向，拟用妻子名下的一处财产作抵押。回去后，我又从各方面打听到了企业经营者的信用状况，并得到了分管行长的认可。但是当我非常高兴地致电企业沟通合作情况时，企业却认为，我行给予的房产抵押值较低。

当时的我，真的是心有不甘，但面对这样的情况，我也知道心急是没用的，唯有“曲线救国”。在接下来的一段日子里，我多次登门拜访企业。当得知企业老总与妻子因为工作繁忙而无暇顾及7岁女儿的教育时，我以自己的经验，和他们畅谈孩子的教育，还给他们买去了孩子喜欢的书、玩具，并带至家中与女儿作伴，兼做了孩子的“保姆”。当孩子们露出纯真开心的笑容后，我与企业之间的距离也陡然拉近，合作的隔阂也随之打破，企业表示愿意与我行合作，我也在最短的时间内将材料上报贷审会，并获得了通过。

但是，令人意外的事情又随之发生。1月30日，在当天办理抵押权证时，老总

与妻子因为朋友借贷上的一些事情发生了争吵，并直接影响到了老总妻子对办理我行抵押贷款的判断，并告诉我说，她不想贷款了。当时的我，心情无比懊恼，一度想要放弃。冷静下来之后，我告诉自己，“天下事，只宜难得”，难得的客户才是真客户、好客户啊，这么久的辛苦都挺过来了，紧要关头，怎能轻言放弃，一定要用尽一切办法把这笔贷款办成。于是，我又和夫妻俩进行了多次的沟通，我既颇为严肃地告知企业诚信的重要性，又诚恳地表达了当前企业发展中现金所具有的价值及可能为企业创造的发展空间。终于，夫妻俩为我的诚意所打动，2月3日，企业心悅诚服地拿来了抵押证。

之后的二三年里，这家企业得到了快速的发展，和我行的合作也是越做越大。当然了，我和这家企业的相处也变得简单而愉悦，新客户已经成了无话不谈的老友，也成为了关键时刻总能挺身而出的挚友。如今，面对那些初涉营销工作的客户经理，我总对他们说，“道路是曲折的，前途是光明的”。坚定、执着，希望无限！🌈

营销五味

编者按：

营销英文翻译为“marketing”，是英文单词“市场”的变化形式，英文的这般“巧合”揭示了一个道理——营销是要面对市场的。而提起市场，大家经常挂在嘴边的：市场是无情的，市场是残酷的，市场是逐利的。的确，更多的时候我们不能左右市场，但我们可以掌控自己；正是面对市场的无情，有情的我们才更深刻的感知——历经曲折后百折不挠的执着力量、扎根社区生生不息的精神动力以及经历打击磨砺成长的难忘记忆……

大浪淘沙，遍尝人生五味。这何尝不是对个人生命品质的礼赞，何尝不是我们打造百年绍合所需要的事业积淀……

/执着 /蹲点日记：与农为乐 /难以忘却的记忆

蹲点日记：与农为乐

文：齐贤支行 赵智军

4月19日，星期一，天气阴转小雨

为了进一步了解村级经济的发展情况，密切我们与各村之间的感情，继去年开展“三送”服务之后，我们齐贤支行率先开展“万名农信干部下基层”蹲点活动。陶里分理处这次蹲点走访的是曙光居委会，由我和伟梁一组。在向书记、村两委会成员汇报了有关情况后，蹲点活动拉开了序幕。

中午，在村妇女干部春娣的带领下，我们走访了一些家庭作坊，见识了花边机、包芯机、丝针车、打绳车和其他一些叫不出名的设备，又低着头在低矮、难闻的养猪棚里与养猪户闲谈，在泥泞的田头实地询问种植户的收成……。这时雨越下越大了，好在我们已有所准备，都带了伞，撑着伞继续在雨中穿梭着，不知不觉已经五点多多了，于是动身回去，一路上春娣连说：这么多年来，没见过像你这样的主任，自己亲力亲为走村串户！我笑了：现在农村社区市场就是我们的靠山，村委就是我们的家，农户就是我们的朋友和亲人，我们只当是走亲访友了！回到村委，我们要了村托老室和村委大门的钥匙，托老室很潮湿，也很脏，满是灰尘和蜘蛛网，我与伟梁开始动手打扫托老室，之后胡乱吃了点东西充当晚饭。

晚上六点半，天已经黑了，我与伟梁挨家挨户去串门，打着手电筒在陌生的小道和弄堂里行走，深一脚浅一脚的，看见微弱的灯光、听见响动的机器声就敲门进去，有时还会被狗追咬，吓得够呛，既觉得狼狈也感觉挺新鲜的。晚上又走了十几户家庭作坊，拖着沉重的脚步和疲惫的身体回到村托老室，拿出一直放在车上的被褥，累得倒头便睡，但是朦朦胧胧中感觉并未完全睡着。

4月20日，星期二，天气阴转多云

早上起来感觉天气不错，赶到单位安排，处理完分理处的日常工作后，我们又马不停蹄地赶到了村委，书记和村干部已经知道了我们昨天的经历，都挺感动的，今天安排村文书彩娣带领我们走访，继续昨天的工作……

下午，村委帮我们安排了部分家庭工业、农户代表进行座谈，就农村经济发展、“三农”服务等方面进行了交流，农户朋友也对于我们这次的蹲点走访表示了充分的肯定：去年你们开展“三送”服务、给我们评“信用户”，今年直接走进家门里来了，仿佛又回到了三十年前的支农帮农，真正做到了“服务到家”！

傍晚，村书记安排我们在他家里吃晚饭，我们买了两箱牛奶就当走亲戚，席间其乐融融、谈天说地，仿佛一家人一样。当晚睡在书记办公的休息室，一晚美美地睡了一大觉。

4月21日，星期三，天气多云转晴

今天感觉天气闷热，有句成语叫“四季如春”，可今年好像是“春如四季”，四月里冷暖两重天。

与伟梁沟通了一下今天的工作行程，决定上午继续走访，下午收集整理一下资料。下午，带领我们走访的是村委主任，基本上对该村剩下的家庭作坊都走了个遍，并且对去年评定的一些“信用户”进行了回访：在李明荣的绣花线制作坊里，我们了解到他因原材料涨价急需40万元资金需求；在从事花边制作的李海泉厂里，我们感受到了自从去年借了40万元贷款后，他的小厂已经初具规模，销量猛增的喜悦心情……

当天晚上，我们结束了对曙光居委会的蹲点走访，总共走访了54户农户和家庭企业，其中5户有资金潜在需求，当然这只是很少的一部分，要真正做深做透社区市场，光靠三天的蹲点走访那是远远不够的，我们的行程还很长很长……🚗

难以忘却的记忆

文：福全支行 朱国苗

六月忙碌的早上，我接到战略企划部的电话，说是这一期想要在《百年绍合》策划一档“营销五味”的栏目，请我这个转战新兴市场、社区市场的客户经理来谈谈自己的一些营销体会、将一些难忘的故事分享给大家。回头看这几年走过的路程，成功很多，收获很多；但更多的是失败和成长。有句话说的好“人总是在失败中成长”，确实如此。而今天我要与大家讲述的就是我事业当中一段挥之不去的记忆……

—— 求功心切 ——

那是2007年5月份，还是我到越州支行开始从事客户经理工作的第四个月，在基本掌握了贷款业务及营销工作的一些重点及方法后，我的自信心开始膨胀起来，认为可以独挡一面，于是跃跃欲试地去拓展客户。

面对新兴市场，我首先选择了袍江工业区，在那里寻找我的目标客户。经过几天的走访、排摸，我的目标渐渐锁定在了一家外贸公司上。因为，当时在我的业绩中，国际业务一直未见起色，而外贸公司恰恰能够解决我的这一困扰，“正中下怀”啊。经过与财务人员一番详谈，我了解到该公司的资金需求并不大，只需要100万元的贷款，我想这样的客户对我这样初入行的客户经理来说是最好的，先弄

条小鱼练练手吧，第一次主动出击金额不能太大，风险也是十分紧要的！

—— 请君入瓮 ——

于是我对该公司进行了当时我概念意识中的全面调查。我先盘点了该公司的资产情况，因为是外贸公司，只有几辆车、库存坯布和办公用品，房子也是租的（在我现在看来，这样的公司放贷是十分危险的，但在当时并未引起足够的重视）。然后，我到财务部门去收集各种授信要用的资料，最后和公司老总进行了面谈。第一次与客户进行合作的谈判，虽然故作从容，但破绽毕竟不少，几句话下来就知道我是个新手！于是在我面前大吹起来，什么意大利有固定大客户，每年销售至少3000多万元……。当时的我暗暗高兴，完全不知道风险正悄然降临，以为第一笔

业务就碰到黄金客户了，运气真好。得意忘形后，自然也过早地把底牌透露给了对方，那个老总马上掌握了我的心态，装作实力雄厚，贷不贷无所谓的样子，然后很热情地一定要请我去吃饭，还叫来几个生意场上的朋友作陪，在饭席上更是大吹大擂，那几个“朋友”当然也很配合，弄得我晕头转向，越发认为碰到优质客户了。

午饭后，我们又回到公司继续商谈，我提出国际业务、存款等回报，本想他会讨价还价，想不到他非常爽快，一口答应我全部条件：存贷比达到100%，国际业务做到500万美元，再加保险2—3万元。谈好了回报，我们又商议了担保的情况。并立即驱车去了那家担保公司，一看企业的厂子规模挺大的，生产也十分忙碌，询问财务一些基本情况和负债情况后，收集了相应的授信资料。



—— 险酿灾祸 ——

回到单位后，我立即向领导汇报一天的战果，并立即着手做授信资料。第三天，我就将相关的资料上报给了支行。支行领导显然慎重多了，指示分管行长与我一同再去调查。在调查过程中，我自信地跟分管行长说这公司有实力，100万没有问题，还特别说明该贷款回报丰厚。分管行长的经验毕竟丰富，清醒看到这是个小贸易公司，偿债能力不足，但考虑到担保企业是实体，且经过侧面打听后情况也不错，于是也同意上报该贷款，但提醒我要时刻关注公司经营状况，我当时并没有把它当一回事，还很高兴，为成功营销了贷

款而沾沾自喜。

后来，这笔贷款让我吃尽了苦头。直至贷款收回时，该公司也仅做了12万美元左右，我费了大量的时间和精力好不容易才收回贷款，现在回想起来还心有余悸。反思当时的业务，一方面是尽职调查不到位，对该公司的情况缺乏全面的了解，几乎一天时间就完成了借款人、担保人调查情况，对财务数据分析不够认真：如该公司报表上显示前四个月做销售近千万元，其实际不到200万元。最要命的是，该公司当时我上门时资金紧张得要命，到多家银行要贷无门，且该公司老总人品并不好。同时，对担保单位调查也过于蜻蜓点水，没有深入调查，其实该担保公司之所

以能担保，是由于他们之间有协议，贷出来的款项要先付清该公司欠款。另一方面，盲目相信客户做出的承诺，没有对他作的承诺进行实际分析，该公司全年贸易销售100万美元左右，哪有可能给我行做500万美元的国际业务。

—— 痛定思痛 ——

今天，我把这段难堪的经历写出来，一是自省，提醒自己警钟长鸣，在任何状态下不要妄图逾越风险这条生命线，对待每笔业务、每个流程时刻保持理性严谨的思考；二是将此刻心迹与大家共享，希望后来的新同事们不要重蹈我当年的轻率与冒失，如果错已铸就，那后悔亦已晚矣！🌈

阳光心态

- 我的阳光元素
- 人到中年，心态更需阳光
- 工作的神圣内涵
- 抖落尘土，迎接美好人生

编者按：

当今社会是充满竞争的社会，特别是在我们所从事的现代银行业，竞争日益加剧，而且在可预见的未来，这种竞争只会愈演愈烈，工作上的各种压力也就接踵而至，各种指标好像悬挂在头顶的一把把利剑，一个不小心可能就把一切都葬送了。面对这样环境，人们的心理承受着前所未有的压力，心态也随之变化。

用心观察身边的人，我们会发现一个有趣的现象：有些人整天愁眉不展、遇到一点困难就唉声叹气，总在抱怨压力大、业务不好做，但工作和生活并没有因为他们的抱怨而有丝毫的改善，反而好像陷入了更困顿的僵局；而另外有一些人，每天都朝气蓬勃，脸上总是洋溢着笑容，跟他们交流就好像一道春风吹过，让你也倍受感染，而恰恰是这些积极乐观的人在工作上取得了一个又一个令人羡慕的成绩，乐

己又乐人。难道这些人就没有工作和生活的压力吗？我看他们的压力也未见得比前一类人小，只是在面对压力时心态不同而已。

不同的心态导致不同的生活方式，而不同的生活方式造就了形形色色不同的人生。正如一位伟人所讲“要么你去驾驭生命，要么生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑士！”

阳光心态是一种知足、感恩、乐观开朗的心理状态，它能让人心境良好，人际关系正常，适应环境，力所能及改变环境，人格健康。具备阳光心态可以使人深刻而不浮躁，谦和而不张扬，自信而又亲和。

你也感受到工作和生活的巨大压力了吗？那就一起来改变心态吧！打开心门，世界就充满阳光。

我的阳光元素

文：漓渚支行 傅利高

相信周围人的眼里我还算一个充满“阳光”的人，正是有这份自信才敢写下这个题目。其实工作生活中大家都面临着一样的境况，市场竞争日益激烈、工作压力不断加码这都是不争的事实，就在提笔写这篇文章之前我也在为如何完成月底存款任务而焦虑。压力是共性的，不同的只是我们面对压力的心态。可能是因为我心态比较好，在很多人看来，我还是一个三十出头的年轻人，我想这所谓的“年轻”可能与我的几个阳光元素有关吧。

阳光元素一：工作是生活的重要组成部分

工作是生活的重要组成部分，是个人价值实现的途径，是成就感的源泉。既然选择了这个职业，就得接受它的全部，享受工作快乐，同时也得承受工作的压力。既然生活就要工作，何必不快乐工作、不快乐生活呢。如果能树立“工作就是生活”的职业观，淡薄名利，化被动为主动，那就不会有职业倦怠，自然也不会有太多的抱怨。

阳光元素二：和睦的家庭关系

家庭承载了太多的涵义，但在我看来它就是我的避风港，当碰到工作困难时，和家人谈一谈，说一说，就能减轻心中的压力。由于我与妻子职业不同，当两个人当中有人对工作有情绪时，总能听到对方的疏导意见，

减压效果非常好。

阳光元素三：广泛的兴趣爱好

兴趣爱好是一副减压的良药。熟悉我的人都知道这个人兴趣爱好广泛，有时甚至觉得时间不够用，在我的生活中，音乐和美术一直伴着我，以至于我的女儿梦想有一天能上“星光大道”呢。

阳光元素四：员工就是朋友

心是一面镜子，用一颗坦诚的心，阳光地对待每一位员工，能看到另一颗阳光的心。平等式的沟通代替严肃的质问，将会收到更好的效果。我经常与员工在一起聚聚餐、谈谈心，用朋友的身份接近他们，让我了解他们，让他们更了解我，工作也能轻松搞定。

阳光元素五：诚信对待客户

现在的业务越来越难做，我觉得做业务先得先做好客户。只要客户认同了你，那么他的业务也就接近了你。对待客户，我认为最重要的就是“诚信”，可以做的业务尽快做，没有把握的尽量做，做不了的断然不做，让客户理解你支持你，为你轻松工作营造良好的环境。

仔细想想，幸福是一种感受，快乐是一个过程，拥有阳光心态才能感受人生的幸福和快乐。☺



作者傅利高的油画作品

人到中年，心态更需阳光

文：柯北支行 陈立强

在现实的工作中，许多人因为太在意职务的高低、收入的多少、名声的大小，每天都生活在焦虑之中，工作在不安之中，怕已有的失去，怕没有的得不到，怕寂寞孤独，尤其是人到中年，生活、家庭、工作各种压力接踵而来。如何在这个人心躁动，纷繁复杂的社会中活得精彩，在职场中披荆斩棘，关键在于调整心态。心态积极、主动、健康的人更容易获得事业的成功，而满脸迷茫、终日牢骚满腹的人，只能是一步步走向失败。

如何才能调整出阳光的心态，点燃工作的激情呢？我有几点体会：

一是学会时间管理。我们要懂得把最重要的事情摆在首位，而不是最紧急的事情，因为人们总是习惯于先做最需要解决的事情，而不是最重要的事情，这样一天下来做的事是不少，最重要的却没有做。让事情牵着自己走，成就感和快乐感会大大降低，日积月累就会产生消极的工作情绪。时间管理得当，事情能按既定步骤取

得有序进展，工作的积极性就会大大提高。

二是树立明确目标。目标是行动的方向，也是努力的动力。当你感到工作疲劳的时候，可以把自己的工作进展与确定的目标进行比照，发现原来自己离目标还很远，还有很多事情要做，这样就能促使你忘却疲劳，以更加饱满的激情对待工作，更加专注地投入工作。

三是勤于锻炼身体。身体是革命的本钱。没有健康的身体，人的心情肯定很糟糕，工作也就无从谈起。特别是人到中年后，工作忙了，应酬多了，锻炼的时间就少了，身体的状况也会随之变差。所以，我们一定要善于“挤”出时间给自己的身体，让身体“出出汗”，给脑子“充充电”，始终使自己保持充沛的精力、乐观的心情，投入到工作中。

心态不同，对世事的态度就会不同，人到中年，唯有保持阳光的心态，才能在职场中更上层楼。☺

工作的神圣内涵

文：风险合规部 滕军

阳光的工作心态绝不是被动地接受工作，空想着光彩的结果，不愿去面对艰辛的过程。积极主动地付出，追求工作过程的完美，为企业创造价值，为社会创造财富，这才是阳光的工作心态，才是真正的敬业。

当工作的意义超越了养家糊口和安身立命，交织在人生和社会的双重维度中的我们就承担起了更多的社会责任后，“敬业”就不只是职业道德，而是承载着一种深厚的人文修养。

可以说工作就是我们的生命的重要组成部分，是人生中最主要的内容，工作的品质和业绩是人生最重要的追求，如果工作做得连自己都认为值得欣赏，那么工作就变成了一种艺术，因此，工作是一种境界和精神，它能给我们带来新的希望。

如果我们将工作的意义升华为崇高的信仰，我们就应对工作抱有敬畏之心——这就是工作的神圣内涵。🌱



在同业竞争激烈的银行业，政策、信息共享的同质化时代里，没有一家银行能独拥某个地域、某群客户、某个产品，但同样的地域、同样的客户、同样的产品，为什么有的银行仍能技高一筹取得市场领先呢。追本溯源，问题的关键就在于业绩优秀的银行总有充满工作热情的员工。

抖落尘土，迎接美好人生

文：大钱门支行 王晓红

阳光是世界上最美好的东西，它能驱赶黑暗和潮湿，温暖身心。金色的阳光沐浴我们的心灵，当我们把阳光与心态联系在一起的时候，阳光心态就是健康、幸福和快乐。

只有心中充满阳光，我们才能以积极的态度对待人生中的各种困扰，以宽容的心态对待身边的同事和朋友，以感恩的心情对待自己的家人。阳光心态，不只是快乐，而是对工作的热爱，对困难的无畏，对生活的知足，对朋友的尊重，对家人的责任。具有阳光心态的人，意志坚强、不浮不躁、心境平和，在人生的道路上关注健康、快乐和成功，更着眼于周围事情的闪光点，想最好的，做最好的，感受最好的。

在我们的工作与生活中，经常会遇到工作压力大，工资收入跟不上消费需求，辛苦工作却得不到领导重视和认可，同事关系相处不融洽，家庭经济条件不宽裕等这样或那样的麻烦和困扰。这些不开心的事情往往会长久占据我们的心灵，常常会感觉工作不顺畅，缺乏生活热情。那么该如何应对呢？有个小故事使我很受启发。一天，一只驴子掉到了枯井里。那可怜的驴子在井里凄

惨地叫了好几个钟头，农民在井口急得团团转，就是没办法把它救起来。最后，他认为驴子已经没有救了，这口枯井也该填起来了，所以农民把所有的邻居都请来帮他填井。大家抓起铁锹，开始往井里填土。驴子很快就意识到发生了什么事，起初，它只是在井里恐慌地大声哭叫。不一会儿，它居然安静下来。农民忍不住朝井往下看，眼前的情景让他惊呆了，每一铲砸到驴子背上的土，它都作了出人意料的处理：迅速地抖落下来，然后狠狠地用脚踩紧。就这样，没过多久，驴子升到了井口。它纵身跳了出来，快步跑开了。其实，我们的工作和生活也是如此，各种各样的困难和挫折，会如尘土一般落到我们的头上，要想从这苦难的枯井里脱身出来，办法只有一个，那就是：将它们统统都抖落在地，重重地踩在脚下。

每一个人都渴望拥有灿烂的人生，但真正能够活得精彩无限，有滋有味儿，却是那些始终以积极的方式回应生活的人。生活就是一种态度，你能驾驭自己的心态，其实就开始了你的精彩人生。🌱

感恩，并幸福前行着

2010年美国纽约梅隆银行春季国际业务研讨会

文：国际业务部 陈钢梁

题记：感恩，不应该止于心，止于言，而应该止于行。



美国纽约梅隆银行由亚历山大·汉密尔顿创立于1784年，是美国仍在沿用其原名的历史最悠久的一家银行，也是美国财务基础最稳健和盈利业绩最好的美元清算中心银行之一，获得了美国联邦存款保险公司（FDIC）的最高级别的评估分类——“资本充足”。目前是全美最大的商业银行之一，在全世界34个国家和地区设立了50家分行、代表处和业务机构。纽约梅隆银行是世界上主要的现金管理银行之一，是美国第3大美元清算行，并且是SWIFT第9大成员。每天资金流量超过2万亿美元，涉及世界各地170，000多项交易，拥有2，300多个代理行以及超过5000个美元清算帐户。作为CHIPS的创始会员（会员号001）和美国首家于1976年与SWIFT连接的银行（代码IRVTUS3N），提供美元清算服务历史悠久。主要经营同业业务，不直接经营企业和个人业务，目前与我行主要福费廷业务，尤其是中东地区银行的福费廷业务具有优势。

一

研讨会回来，已近一周，几次提笔，几次停顿，思绪万千。期间，一季度业务分析会、支行调研、新同事报到安排、客户营销、银行外汇管理工作座谈会……工作几近阻塞。作为今年内部管理工作的创新，年初对于外出培训、研讨“约法三章”，照片、感想、学习内容讲解缺一不可。基于前期同事的优异表现，自感压力。此次研讨会从3月中旬初定到4月中旬成行，中间略有波折，最后在董事长的大力支持和伙伴们的默默工作下顺利成行。

因此有了自己第一次一个人外出远门，第一次订购机票，第一次自助登机牌、第一次在飞机上等候1小时，第一次中转联程、第一次在两岸金融同业中演讲……为了节省机票的价格，经多方比价，我订的是最优惠的时间和舱位。4月12日上午8点起飞的飞机，由于朋友的失误，差点错过登机时间，更为讽刺的是后来居然为了几个迟到的老外，在飞机上等候长达1小时之多，群情愤怒，谓之不公。所幸在昆明转机到腾冲尚为通顺，下午15点左右，入住腾冲官房大酒店，步行见证了历史文化古城的风土人情，考证了当地的房地产市场、翡翠市场。文化积淀厚重，腾越文化闪烁灿烂。长期以来，腾冲在与外界交往中，中原文化、南诏文化、抗战文化、异域文化、边地少数民族文化相互融合，形成了具有多元文化特点的“腾越文化”。于是感叹：年华飞逝，物质终会改变，唯有思想可以永存，文化，才是我们的气度，是我们的眼界，更是我们的灵魂。

“感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己，感恩的心，感谢命运，花开花落，我一样会珍惜……”

二

两天的研讨会日程安排得紧张又活泼。此次研讨会聚集了大陆和台湾的30家金融同业的72位代表，尤其是基于本次主办方纽约梅隆银行大中华区及韩国资金服务主管朱贤文（S.W.Chu）在台湾地区的良好关系，合作金库银行、中国信托、台北富邦、永丰银行、兆丰商业银行等10家台湾同业派员参加，在与会代表中，我行与南京银行、泰隆银行为唯一三家地方性银行。

短短两天，美国纽约梅隆银行的同仁们让我们了解到该行235年的悠久历史，全球8家3A评级银行之一的雄厚实力，催收业务、以电代邮、以电代电、优先付款、多币种付款等特色产品和服务；兆丰商业银行杨荣宗先生告诉我们台湾地区境内美元清算业务；台湾中小企业银行焦松南先生让我们认识到作为百年企业在扶持中小企业上积累的一些先进经验、产品创

新、精细的历史科学数据和合理的信贷结构；台北富邦银行陈冠志先生告诉我们富邦金控保险、证券、银行的综合业务，以及台湾银行注重“协销”的理念，往往会安排不同部门的专家一同上门营销同一客户，全方面策划方案；彰化商业银行许淑贞女士让我们见识了她的幽默睿智，让我们感性的认识了彰化银行，让我们了解到台湾银行下午15:30停止营业的讯息，但更让我们诧异于夜市旁的网点，经管理部门同意可以延迟到晚上22点的灵活务实的工作作风。同时，也让我们了解到了浦东发展银行、光大银行、深圳发展银行、招商银行等国内同业近期的所思所想所行，让我们感触离岸银行业务、人民币跨境结算业务、电子银行业务对我们今后发展的重要性。当我向大家报告我行的情况得到与会代表由衷的感叹时，我是幸福的，骄傲的，因为我是合行的一份子，我以绍兴合行为荣，我以能与合行事业共成长为

幸。

两天的研讨活动，无不体现着朱贤文先生所讲的“共同、共荣、发展”的主题，无论是开始各位代表的自我介绍，还是后来几家银行的介绍，无不体现着纽约梅隆银行开放的心态，高效的沟通技巧，与会代表自在的听、自在的看、自在的感受、自在的思考、自在的选择，是心与心的交流，是一种另类的头脑风暴，沟通成就商业优势。

除了本次研讨活动邀请同业演讲的精彩大气外，会务接待也是令人满意的，尤其是小小的席签，更是透着低碳的气息。本次与会代表的席签是附夹在会议资料中的，是一张可折叠成三角立架的纸板，代表可以随意落座，摆上席签，比以往会议塑料架显得更低碳、务实，更有利于参会人员交流。



三

15日，是我提前返回的日子。清晨7点，郁郁独行自城西南来凤山下滇西抗战纪念馆——腾冲国殇墓园，祭拜先烈。腾冲国殇墓园始建于1945年1月，占地八十多亩，是腾冲人民为纪念中国远征军第二十集团军攻克腾冲阵亡将士而建立的陵园，也是在全国建立最早、规模最大的抗

日烈士陵园。在一块块墓碑、一个个烈士的英名间行进，接受心的洗礼，苍天大地，有史为证。

下午17:30分，经过昆明中转，我顺利回到杭州萧山国际机场，坐在车上，耳边响起欧阳菲菲独特的嗓音，“感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己，感恩的心，感谢命运，花开花

落，我一样会珍惜……”，回到了自己熟悉的土地，可敬的领导，可亲的同事，自己为之奋斗的合行事业。

一路走来，感恩的心根植于每一个绍合人心中，驱动着我们不断前行，从优秀到卓越，让我们在绍合工作与生活的世界里自由的畅想与飞翔！🌍

一路“滇”行

文、图：零售业务部 何少君

6月伊始，春去夏未至，加入总行为期五天的“昆大丽”之行，倍感兴奋，特立文存照留念，以作共享。

彩云之南，便是云南，出行之前，身虽未动，心向往之。待飞机加速腾空，顿感一股热流突袭心头，彩云，我来也。

飞机降落，走出廊桥，来到行李处，抬头忽见电子时间屏，赫然显示0:41，不禁心中窃笑，不想此行竟是摸黑之旅。匆匆上了旅游大巴，入住酒店时已是深夜。

6:30，酒店准时叫早。吃完早饭，赶

紧奔向酒店外的旅游车。跨出酒店大门，下意识地一抬头，好蓝的天，赶紧拿出相机狂拍。呀，天竟可以如此之蓝！

大巴启动，随着导游的介绍，不多时窗外已是奇石林立，马上就要到达“昆大理之行”第一站——石林景区。一下大巴，只见彩衣飘飘，好多阿诗玛在那迎接，心想是否过于隆重，一打听，才知全是景区解说员，果然民俗浓郁。待团友们上了观光车，一位阿诗玛解说员也跳上车来，坐在了一位同行老师傅身边，引来无

数男同胞羡慕的眼光！小车前行，我们开始穿越石林景区，导游说因为石林景区太大了，有1200亩之多，因此我们只能参观部分景区。不一会小车暂停，导游说此处可放眼一片石林，登高望去，始觉大自然之鬼斧神工，心想果然是拍西游记的圣地啊！一路过来，石林景象各式各样，栩栩如生，一行人众说纷纭，导游一言蔽之，谓有心之人皆可品之。





到了一片开阔之地，下车暂停，大家从大路边一条小岔路进去，前行一阵，便到了一个两山相交行成的拱门处。导游说接下来请各位穿过洞去，自己找个阿诗玛相会，还有此等安排，我顿生欣喜。穿过来，果然别有洞天，放眼望去，一汪湖水，湖边一群阿诗玛亭亭玉立，在那存照留念的，想必也是游人。再抬头，湖对岸几座山峰俨然组成一个惟妙惟肖的阿诗玛，原来我们要找的是她。

一路行来，不觉已是中午，美女看了，美石也望了，出得景区，心想美食。来的路上，导游说在云南吃饭不叫吃饭，叫干饭，所以吃饱就是干大，听完集体暗笑，滇人倒是爽直，不避不雅之嫌。“干”完饭，一行人再次出发，导游说下一个目的地是七彩云南，当时甚为不解，七彩云南这个名字倒是听说过，高速公路上看到好些广告牌，好像是翡翠玉石品牌，难道七彩云南还是个地方？到了七彩云南，方知是一个以此命名的旅游购物点。不过这个购物点还是颇为壮观的，若干各式风格房屋围绕一个人工湖，俨然一个大型风景区，看来云南人民还是很大手笔的。环湖游走，才知每幢房屋都卖一个大类的产品，入口处那幢上书繁体“庆丰祥”三字，卖得是云南最著名的普洱品牌庆丰祥，第二家挂

“匾植物精油馆”，里面卖精油和饰品，第三家是土特产馆，再前行就是翡翠珠宝商城了，进去一看，人头攒动，东西是好，可惜囊中羞涩啊。叹息后便出门去，望见对面有个小店，心想还是买根冰棍吃实在。

待一帮人兴致勃勃地购物完，已近下午4点。车子重新启动，下站我们将往大理，但导游说因路途较远，我们今晚将下榻楚雄。楚雄二字颇为生疏，赶紧打开手机百度一下，原来楚雄全称楚雄彝族自治州，我们去往的便是一个新建的彝族民俗景区。干完晚饭后和同行的美女同事逛了下，整个景区还是挺有风味的，但可能因开发不久，人气稍显不足。

第二天一行人直奔大理。大理，金庸笔下段王爷的老家，在我模糊的记忆中只有一阳指和苍山洱海尚存印象。车子上了一会高速，被迫转入国道滇藏公路，说高速在修，狭窄的滇藏公路，环山而建，处处风光，看的一行人目瞪口呆。不经意间我们已经跟随在一行军车后面，军车头尾相接，速度很是急人。尾随一段后，性急的司机左超右超，险象环生后终将军车落在后面，看来真是狭路相逢勇者胜啊。一路赶来，接近大理古城已是午饭时分，导游说，老规矩，先干饭。

一帮人匆匆干完，就直奔古城而去。到了古城入口处，抬头见城墙上书大理二字，城墙之上还有城楼，名为五华楼，气势不小，一行人开始疯狂存照留念。进得城来，四处游玩，发现全是店铺，以卖银饰和小玩意居多，也有翡翠珠宝，却不见民俗之物，稍感失落。倒是路边在卖的油炸牛奶引起了极大兴趣，买来两个，放入口中，果然不同风味，既有牛奶味，又有奶酪味，还带点苦味，五味交错，总之是别有风味。



出了古城，便往苍山洱海而去。一行人来到景点，四处找海，导游道前面即是海，放眼望去，却是一江。故有同事笑谈到，在云南，这溪是河，河则称江，江则说海。转过身来，忽感一股磅礴之势压顶，发现面前即是苍山，原来苍山洱海果真遥相呼应。洱海对面，巍峨壮丽，云雾缭绕，那是苍山，苍山脚下，金光灿灿，佛音袅袅，那是崇圣寺。进得寺院大门，抬头看，便是著名的崇圣寺三塔，三塔高耸空中，后有苍山相伴，更显气势，引得一行人不禁又是一阵狂拍。三塔后面便是崇圣寺主体建筑，坐上观光小车，直奔而去。下得车来，见一座大型牌楼，上挂一金色大匾，上书崇圣寺三字，煞是耀眼，金匾之下又有一黑匾，上书佛都二字，气场压人。牌楼后面随山势而上，依次是天王殿，弥勒殿，观音殿，最后便是大雄宝殿，殿殿气势恢宏，在苍山脚下，得天时地利，果是风水宝地。从大雄宝殿殿前再看洱海，果然波澜壮阔。遥想古人观苍山洱海，书儿女情怀，何等豪迈。



与苍山洱海相别后，便往丽江而去，昆大丽之行，丽江定是重头，玉龙雪山和丽江古城，无不让人魂牵梦绕。一路奔波，到了丽江，已近黄昏。晚饭后，和几个同事直奔古城而去，谈笑间还在说如何找寻古城，却发现前方灯火阑珊处，已是古城。想象中，古城定是沧桑古朴，但入得城去，夜色中，却发现丽江古城繁华无比，纵横相间的古城街道两边全是商店，再走几步，耳边音乐声四起，原来就是传说中的丽江著名酒吧“一米阳光”和“千里走单骑”，身心不觉荡漾，但一行人想到明天还要和玉龙雪山约会，便商议明日再来探个究竟。

一夜无事，清晨起来，却见窗外细雨蒙蒙，心头不由黯然。大巴上，丽江导游的解说更让人心绪惆怅。导游说这次我们不逢时，雪山主索道在检修，因此无法上到4000多米的高度，也就无法近距离接触雪山了，只能坐小缆车到3000多米高度远望雪山，而且提醒我们今天的天气估计远望也难。来到雪山景区门口，雨不见止，反显淅沥，经过漫长的等待，终于坐上中转大巴车。大巴下来，再上小缆车，还要转观光车。观光车一停，刚才还身处绿树环绕中，却发现前面忽见一开阔处，再近看是很大一片草地。按导游说法，站在此处远眺，天气晴好时可见雪山全貌，只可惜今日只见云雾不见山，看来美人不是谁都见得。



下山路上，雨势更大，中途路过几个人工围砌形成的雪水湖，虽是碧绿无暇，但山雨阴冷，已无心留恋。观光车一路狂奔，几经转折，返回出发处，却发现头顶又有艳阳高照，再眺雪山，却还是薄纱遮面。

晚上一行同事相聚会餐，大家兴致勃勃，觥筹交错，我早已微醺。置身美景中，酒不醉人人自醉了，酒吧之事也早已到了九霄云外。

自此，“昆大丽”之行基本结束。此行虽未见雪山真面目，但一路“滇”行，美景已数不胜数。旅行，不在乎去往哪里，只在乎沿途的风景和观景之人的心境。🌄

世博 攻略

世界博览会是由一个国家政府主办，有多个国家或国际组织参加的国际性大型展示会。自1851年英国伦敦举办了第一届展览会以来，世博会因其发展迅速而享有“经济、科技、文化领域内的奥林匹克盛会”的美誉。

继2008年北京奥运会之后，由我国举办的又一盛会2010年世博会正在上海隆重举行，“世博游”一时间成为了最时尚的话题。作为一名普通游客，怎样参观世博园才能获得更好更轻松的体验呢？跟着上千万的游客一起游玩世博会，面对这么大的场面又要做哪些准备呢？小编为大家准备了以下内容，希望能对大家的游园有所帮助。

本刊编辑：潘璐越



〈看世博·行程篇〉

世博会整个展馆分浦东和浦西两片，浦东分A、B、C三区，最主要的世博轴、世博中心、演艺中心和庆典广场，以及包括中国馆在内的所有各国场馆都在浦东的这三个区内。浦西分D和E两区，主要是未来馆、企业馆和城市最佳实践区等。

世博轴全长约1000米，左右分别连接中国馆、浦东主题馆群、世博中心和世博演艺中心，有着“一轴四馆”的合称。附近是国家主题馆、港澳台馆、亚洲各国馆。看欧美国国家馆，可走到世博大道乘免费世博专线公交，从A片区到C片区。

从6号门上南路出入口进园从世博轴上走到底是庆典广场，每天有盛大的开园仪式和闭园仪式，离庆典广场不远处的世博中心有每天的国家馆日开幕式。在世博中心和主题馆之间有条中华美食街，在那里中国31个省、市、自治区、直辖市的美食，中华料理的8大菜系应有尽有。东方歌舞团每天在演艺中心则有两场免费演出。

园区内很多好的场馆都需要排很长时间的队，且排队时间每天都存在较大差异，所以建议大家热门场馆尽量少去，要去也可安排在傍晚人少的时候，一般可选择一两个自己喜欢的热门场馆重点花时间排队游览，其余场馆则由“人少、排队时间短”作为选择条件进行参观。在此介绍几个不错的场馆，供大家参考。

1、主题馆：亚洲最大的无柱展馆

主题馆全厅无柱，为亚洲最大的无柱展馆，有着世界上单体面积最大的太阳能屋面，其5000平方米的东西外墙上种植着绿色植物，是目前最大的生态墙。馆内有城市人馆、生命馆、地球馆、公众参与馆4个场馆，城市人馆中的生命·阳光馆是世博会历史上第一座残疾人馆，志愿者和讲解员都是残疾人，地球馆天桥下的地球内是个大型的球幕电影院。



2、中国馆：“自遮阳”馆展现中华民族的伟大复兴

中国馆最核心、最高的49米层周围一圈是钢化玻璃地板，脚下是等候广场，很高！100多米长的整墙被放大了数百倍的宋代名画《清明上河图》覆盖，国宝《清明上河图》原件也将出现在世博期间的中国馆。41米层是乘坐轨道游览车参观的，33米层则是介绍未来中国低碳城市，大家可看到自己未来生活在怎样的环境中。



〈看世博·时间篇〉

世博会时间2010年5月1日~10月31日，园区开放时间是9:00~24:00，各参展方展区开放时间（即开馆时间）为9:30~22:30。每天，园区21:00禁止入场，大多数展馆在22:00禁止入馆。若在平日（2010年5月4日~2010年9月30日；2010年10月8日~2010年10月24日）晚上17:00后参观，可在园区各进口处当场购买夜票。

世博会园区每天有超过100场的文化

演出，最为精彩的开园仪式和大多数的国家馆日开幕式都是在9:00~9:30举行，建议大家8:00~8:30到达园区，9:00准时进园参观。

〈看世博·交通篇〉

上海地铁13号线是世博专用地铁，凭世博门票可免费乘坐，另还有地铁4、6、7、8号线等可供去世博会园区。

上海公交有17、18、36、43、45、65、66、82、89、96、253、610、614、733、802、806、869、871、

910、周南线等近90多条公交线路可到达世博会园区，还有16条世博专线通往世博会后滩、上南路、白莲泾出入口。

此外，散客观众若想通过水门前往园区只能通过东昌路水门，水上游船费用不包含在门票内。

特别提醒：如果没有获得许可，世博园区外500米至1.5公里的范围内是不允许私家车和出租车通行的。上海市有4000辆世博专属出租车统一调度可进入先行区，21:00之后管控区对所有出租车开放。

3、英国馆：一个“会发光的盒子”

英国馆很小，但很璀璨，几万个发光触须随风摆动，美仑美奂。馆内的“种子圣殿”有6万根亚克力杆，每一根都含有不同种类、形态各异的种子。这些种子来自英国皇家植物园和中国科学院昆明植物研究所合作的千年种子银行项目，植物大部分来自中国，包括中国特有的珍稀植物，如珙桐、银杏等。



4、西班牙馆：一座复古而创新的“藤条篮子”建筑

西班牙馆建筑材料最环保、最传统，建筑手段却最先进，色彩不一的藤板用钢丝斜向固定，似鱼鳞排列，牢固美观，又防湿防火，它的“秘诀”正等待大家的一探究竟。而馆内每天18:00和20:00在圆形剧场举办的“激情西班牙”歌舞秀极具西班牙特色，包括ylana的哑剧、Sol Picó的现代舞、Miriam Méndes的融合了莫扎特、巴赫名曲的弗拉明戈舞，以及魔术表演、牵线木偶表演等剧目，相信定会让大家大饱眼福。



5、：迄今世界唯一一个关于世博会的博物馆

世博馆致力于营造“人在史中”的效果，150多年的世博历史及历届世博会的近百件珍贵文物原件将一一呈现于大家的面前，爱迪生的碳丝灯泡、贝尔发明的电话、1849年的蒸汽机模型，还有亨利·考特尼·赛卢斯的《海德公园内伦敦世博会开幕式》等等，极具视觉冲击力。



除了以上特别介绍的场馆外，外国馆中投资最大、达13亿元人民币的沙特馆内的全球最大IMAX影院、意大利的馆半透明混凝土建筑材料、德国馆的“动力之源”、丹麦馆的丹麦国宝小美人鱼雕像及500辆只有前刹车的自行车，都值得大家的亲临震撼。另外，唯一的国际组织自建馆——世界气象组织馆很是不错，浪漫的新西兰馆的特效更是《指环王》特效团队倾力打造，位于世博会浦西E片区的城市最佳实践区则尤为精彩了，大家有时间去看的话必不可错过！



〈看世博·提示篇〉

1、门票及场馆预约：

门票最好是提前预定（代售点网上可查），当然任何一个入口处都有卖当日票或隔天票，老人、残疾人和孩子可凭身份证、老人证、残疾证、学生证便宜优惠。

散客参观园区各展馆都是现场预约，跟着旅行社则可省去预约的麻烦。中国馆实行100%预约制度，进园须先预约。有网上预约的场馆要尽量预约好再去，现场预约须带有效证件和门票，且每天只有一次预约机会，请慎用！

2、携带物品：

宽边的帽子，防晒，因为人多打伞不方便；

雨伞，防雨；

舒服的鞋，很关键，世博园内没鞋子卖；

防晒霜，在家里擦好，因为一切液体（包括水）都会被安检勒令丢掉；

折叠椅子，塑料、轻便的高折叠凳是首选，不易被踩踏，有条件可携带；

食物，园区内的物价较高，米饭套餐一般在40-60元之间，10元的面包则不是很好吃；

背包，推荐双肩背包，反背在胸前，可防小偷，也可把双手解放出来拿照相机或塑料折叠凳子。

钱包、手机、女士用品、地图……

3、其他事项：

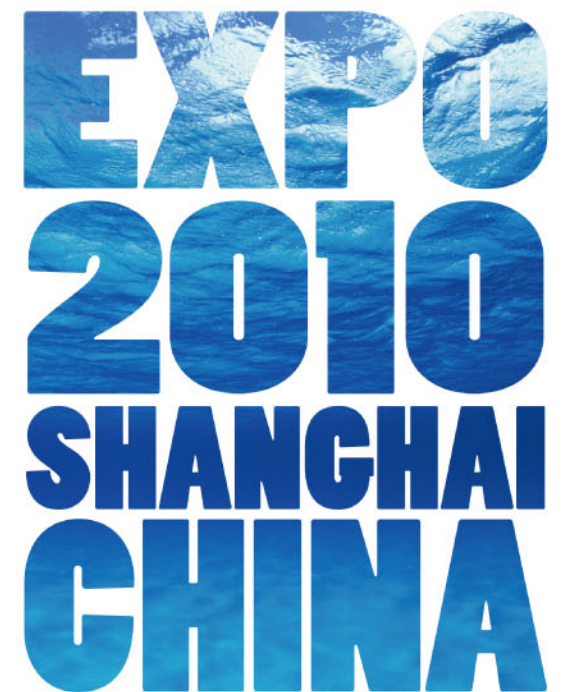
园区里的自来水都可以喝，每走5分钟就有一个餐饮



店，很方便。

做好排队的心理准备，千万别插队，晚上18:00后很多重量级的场馆仍开放，不用排太久即可参观。带着发现美和感受异域文化的心情，世博会就是为中国人民准备的狂欢节。

不要只是对着展品拍照，而应更多地研究一下异国的风土人文，感受一下异域风情及历史细节，特别要注意各场馆的提示，因为根据世博局和知识产权局的规定，各场馆内一般不允许摄影摄像。



如何才能低碳生活?

How Can Our Life Go Green?



本刊编辑：潘卓君

2009年岁末，一部世纪灾难大片《2012》，让全球观众过足了灾难片、惊悚片的瘾，也给全人类上了一堂最惊心动魄的“环境危机课”。

就在观众还没从《2012》中的灭顶之灾所带来的恐慌和震撼中醒神时，一个面临被海水淹没的岛国——图瓦卢，说出了让整个地球人都汗颜的话：图瓦卢将沉没，地球上60亿人都应该向我们说抱歉！

面对来自岛国的呐喊之声，全世界人民是否该深思：地球，确实需要一场彻彻底底的拯救行动了！有网友指出：“《2012》中有诺亚方舟这根救命稻草，但那是电影，当灾难来临时，我们肯定无处可逃，所以，我们的诺亚方舟只能是低碳生活！”低碳生活，人人有责。

低碳生活36计



目前网络上盛传的“低碳生活36计”拯救行动，势如烽火，并迅速在社会上流行起来，涌现出了不少“低碳达人”。

吴玉峰，一名公司白领，自从得知哥本哈根世界气候大会的召开后，就开始关注“碳”问题，当他看到“低碳生活36计”后，毫不迟疑地开始了“修炼”。那么，他是怎么修炼的呢？

原来，修炼这部“低碳生活36计”的时间可长可短。

“一日修炼法”：早晨醒来，吴玉峰洗漱完毕，会先打开节能灯，出门前他会拔掉插头，关掉所有开着的灯，然后步行或骑自行车或乘公交上班。中午去吃饭，他的电脑肯定待机，吃饭时吴玉峰只用自己带的筷子，不用一次性碗筷及面巾。下班后，吴玉峰会去附近的公园散散步，然后带上自己的购物袋去菜市场买菜，晚饭用早晨泡好的米做，饭后洗碗水用来浇花草，最后把自己今天换的衣服手洗干净后，晾晒在晾衣绳上，才躺下来看看电

视，他通常会把电视屏幕调得暗一点，不仅对眼睛好，还省电节能。

“终身修炼法”：在“一日修炼法”的基础上，吴玉峰又加入了许多新的内容，他准备结婚时选用节能空调、节能洗衣机、节能冰箱，并且用“36计”中的节电法来使用。买房买车后，采用节能装修，房间内全部换上节能灯，安装2平方米太阳能热水器等。除此之外，吴玉峰还决定以后少吃猪肉、少买衣服、少开车，多种树，并且决心戒烟戒酒。

对此，吴玉峰无限感慨地说：“我还没达到低碳达人的境界呢，革命尚未成功，我仍需努力啊！”

那么，真正的“低碳达人”到底有着何种境界呢？家住北京的李刚——一位正宗的“低碳达人”，不仅将“36计”全部修炼完毕，还自创出许多招数，如“用”字诀、“随”字诀、“网”字诀、“多”字诀、“少”字诀等。

“用”字诀：用节能灯、用节能空

调、用节能电冰箱、用节能洗衣机。

“随”字诀：随手关灯、随手关电脑、随手关水龙头、随手拔插头。

“网”字诀：网上付账单、网上购物、网上种“树”。

“多”字诀：多走路、多骑自行车、多坐公交、多爬楼梯。

“少”字诀：少抽一支烟、少用一次性塑料袋、少用一次性木筷、少开一天车、少用洗衣机、少买不必要的衣服。

看到这里，我们不禁恍然大悟：原来低碳达人不是随便自封的，还需要一招一式的刻苦练习。



如何经营“低碳生活”？



现在，我们还不知道，在这一场场拯救行动下，我们的地球是否会恢复往昔的“娇容”，但我们只
要从自身做起，积极参与，拯救活动将不再是空谈。让我们一同关注生活中的每个细节，从愿意的事做
起，马上“低碳”起来！

- 1、尽量使用高压锅，目前所知它是最节约能源的把生食变成熟食的方式。
- 2、选择面积适中的住宅，大房子有大浪费。
- 3、尽量少买需要干洗的衣服。
- 4、循环使用水。淘米水洗脸会减少痤疮并且美白皮肤，洗菜的水浇花会比清水更有营养。
- 5、节制饮食，尤其少摄入高热量食物。营养过剩是浪费资源，恐怖的是，你还必须去健身房或医院减肥，进行资源二次浪费。
- 6、让头发，衣服自然晾干。无论干衣机还是电吹风，都是当之无愧的电老虎。



7、如果预计会离开超过两个小时，请关闭电脑，因为待机同样耗电。

8、双面使用打印纸。

9、随手关灯，离开办公室后尽量少用空调，过一次流汗的健康人生。

10、能走路就不坐车，能坐车就不飞行。拎包里随时放置环保购物袋。

11、衣服少买多穿。

12、冰箱内存放食物的量以占容积的80%为宜，放得过多或过少都费电。

13、尽量选用公共交通，多步行、骑自行车，少开车。

14、多用电邮、MSN等即时通讯工具，少用传真打印机。

生如夏花

文：国际业务部 余力丰

仲夏的夜，悄无声息。

在这样静谧的夜晚，时间静静地游走，似乎比平常缓慢许多。晚风拂面，吹走白天忙碌工作留下的痕迹，慢慢地还原出一个真实的生命状态。子曰：逝者如斯夫，不舍昼夜。在争分夺秒的时间面前，我们都是匆忙赶路的过客；在披荆斩棘，为生活所累的时候，我们总会忘记欣赏沿路风景，忽略生命应当同夏花一般的精彩。

生如夏花，那是生命绽放的极致。昙花一现，虽然时间短暂，但留给人们的是绽放瞬间无声的力量。泰戈尔曾说，生如夏花之绚烂，死如秋叶之静美。春天，花团锦簇，万紫千红，但它得益于风的温煦，最终都将湮没在春深似海的消逝之中；而夏花，是生命的激发，是在沉睡中积聚力量的爆发，是对生命极致的最好注解。

生如夏花，那是时间蓬勃的气息。飞蛾破蛹化蝶，计算的不是天数，而是刹那

间的惊鸿一瞥。当然，在生命的每个瞬间都能绽放不一样的能量，那自是人生的最佳状态。但在时间的面前，我们有充足的理由相信，这个神奇的掌控者，他能渗透出希望的气息，在安静里赋予你蓬勃的力量。

生，当如夏花，因为我们没有重来的可能。利群的广告做的好：人生就像一场旅行，不必在乎目的地，在乎的是沿途的风景，以及看风景的心情。匆忙的脚步，让我们没有心情、没有时间去发现每天的变化。母亲的白发，似乎一夜间就出现了；父亲的腰板，突然间变得不再那么笔直。当发现错过了这些的时候，我们没有重来的机会，只有紧紧攥着眼下的时光，盯紧当下的风景。

生，当如夏花，因为我们需要铭记生命中每个重要的时刻。在记忆的长河里，总是有很多闪光点，那正是当时一个个生如夏花的时刻。如果怎么样都要走完这一生，那么为什么我们不选择更多彩更丰富

的生活呢？

弘一法师在普陀养病时，病床上放了一口“草庵钟”，大师的作息都以它为准，但它却比平常的钟要慢两刻。在高度紧张与忙碌的生活中，我们也需要放慢自己的“草庵钟”，细细体会每个生如夏花的时刻，体会着不紧不慢的生活节奏！



思念 *de* 夏季

文：漓渚支行 何峰

又是六月

还记得那时的我们吗？

喜欢驻足半路看人打球

喜欢沿着湖漫不经心地散步

喜欢流连在图书馆到很晚

还记得那时的我们吗？

喜欢夏天的清晨

等着鸟儿把耳朵叫醒

喜欢清晨的阳光很淡

感受她抚摸你的脸庞

还记得那时的我们吗？

习惯静静地看着湖面

看那涟漪一圈一圈

触动了谁的心弦

习惯痴痴地望着天空

看那云舒云卷

那时的六月是快乐的

倦了就等着暮色降下

听着虫儿天籁般声音的鸣叫

起风了

掀起一阵阵原野的麦浪

思绪随着六月的愿望

飘向一个金灿灿的远方



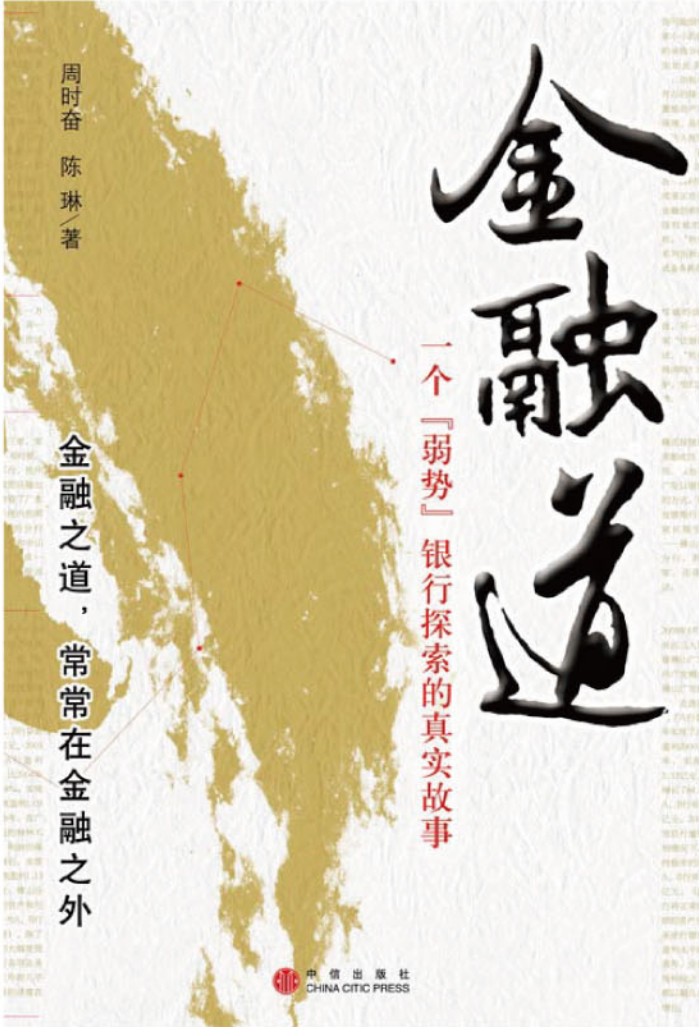
金融道——不克隆一家银行

本刊编辑：办公室 周萍

编者按：从1997年到2006年十年之间，中国商业银行如雨后春笋般在中国金融市场上蓬勃发展。广东发展银行杭州分行由于其总行的一些历史问题，在浙江的金融市场上是一个弱势的后来者。但是，他们却凭着全新的经营理念和管理创新，在激烈的竞争环境中脱颖而出，成为一家拥有“国内多个第一”的省级优秀分行，创造了“弱势也疯狂”的一个又一个奇迹。

《金融道》这本书从广发杭州分行近十年的发展历程入手，用故事化的叙述手法展示了它在不同时期的发展状况。同时，由于加入了对每个时期的宏观经济和银行业的发展状况的描述，能让读者更全面地了解各个决策的整个过程。在告诉读者“如何做”的同时，更让人体会到“为什么做”。

这本书中所展示的一些经营理念和管理方法，如值班行长制、贡献积分制、全员经理制等等，都具有很强的创新性和特色性，可以说他们寻找到了适应自身发展要求的管理之道。但即便是这样一家以“不克隆一家银行”为信条的杭州广发的最宝贵的品质，也是对别人十八般武艺仔细琢磨，然后通过再创造，化为自己的看家本领。相信，大家也能从本书中受到有益的启示。



广州发展银行杭州分行作为一家后起的弱势银行，在短短十年间一跃发展成为一家优秀的省级分行，它的成功带给了同业深深的震撼。作为一名农合行的支行行长，我也陷入了无尽的思考：杭州广发的成功到底靠什么？又是什么力量能让一支由绝大部分初出茅庐的“门外汉”组成的队伍创造出如此优良的业绩呢？那么它的成功模式是不是同样也适用于我行的发展呢？

带着这一系列的疑问，我读完了《金融道》一书。在层层迷雾被拨开之后，答案也豁然开朗：是优秀企业文化的感召所迸发出的强大力量，而企业文化中的团队协作精神更是发挥了至关重要的作用，才足以让杭州广发能够在风云叱咤的浙江金融界中脱颖而出。这让我联想到了狼的成功捕猎过程。狼是群攻之族，攻击目标既定，群狼起而攻之，头狼号召在前，群狼个就其位，各司其职，嚎声起伏而互为呼应，默契配合，有序而不乱。“小协作大力量”，狼正是凭借这种目标一致，团结协作的精神，才能表现强大的攻击力，成功捕获猎物，杭州广发的成功亦是如此。

由此可见，今天，随着市场规则的日益规范和市场竞争的日益激烈，企业要想在竞争中占据一席之地，靠什么？靠企业家的个人英雄主义？靠少数人的单打独斗？不，那已经是夕阳挽歌，风光不再了！只有像杭州广发那样充分发挥团队协作的精神，才是企业走向成功的有效途径之一！这也恰恰验证了中国的一句古话：“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用。”那么怎样才能真正做到团结协作，以下四点与大家共同探讨。

小协作大力量

读《金融道》有感

文：总行营业部 胡海忠

- 1、树立正确的目标。目标是一切行动的指南和引领，只有树立正确的目标，才能确保员工心往一处想，劲往一处使，才能自觉地将个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用，产生1+1>2的效果。
- 2、建立和谐的信赖关系，营造良好的人际氛围。心理学家认为：如果我们能与同事、领导形成和谐的信赖关系，我们相处的气氛就会融洽，就会有助于形成相互尊重、相互理解的工作氛围和宽松的工作环境。这将激发我们的工作热情，更好地发挥我们的聪明才智。多交流，多协调，多沟通，互相帮助，共同提高，这样才能营造和谐、融洽的氛围，才能团结一致、齐心协力，共同把工作干好。
- 3、营造你追我赶，力争上游的工作学习氛围。竞争是保持团队锐气的必要条件，它能促使我们在学习上更刻苦、工作上更努力、作风上更顽强，从而加快完善自我的步伐。我们提倡团队的协作精神和互补精神，就是要在目标一致的前提下团结起来，携手合作，力争一流的业绩。
- 4、充分信任同事同学和周围的人。信任别人本身就是一种美德，在与同事相处的时候，一定要给予充分的信任，同事的一句话，有时可使你跳出原来框架的束缚而变得豁然开朗，从而使问题迎刃而解。同时和周围的人共事，自己要多一点谦虚、多一点微笑、多一点宽容、多一点主动。试想一下，我们在这样和谐的氛围里工作和学习，心情还会不舒畅？工作效率还能不提高吗？

宝贝秀场



编者语：

面对天真活泼的孩子们，陌生的我们总能忍俊不禁，一种希望、一种疼爱，在心底油然而生。作为他们的父母，更是如此，他们会在宝宝成长的每一天里，每时每刻地去观察、发现、欣赏、分享宝宝每一个不同阶段的成长快乐：第一次啼哭、第一次发笑、第一声“妈妈”、第一次满分……为了让我们更了解宝宝成长的不同阶段，使宝宝能够在阶段性的不同教育中健康快乐成长，本栏目将正式推出“宝宝秀”活动，活动前期我们已收到不少同事发来的宝宝照片，确实是一份爱的流露，一份心的表露，本期我们对照片进行了整理，将同大家一起来分享宝宝的成长快乐！



福全支行高珊的女儿沈昕语
我家妞妞想睁大眼睛
瞧瞧这多彩的世界呢！



零售业务部何少君的女儿何溢甜
自从有了何溢甜，我的人生已然不随我动，此刻才真正体会到做父母的艰辛。小妞出生前就买了数码相机、数码照相机，本来准备至少每周给她拍照摄像的，但忙碌的工作和生活让这个想法基本落空。五月的最后一个周末，终于空闲在家，趁天好，帮她拍了这张照片。假小子何溢甜在她妈妈的帮助下开始学步向前，我们的生活也随着她的成长开始向前。



越州支行贺燕的
女儿朱梓晨



兰亭支行陈萍的
儿子沈嘉喆



零售业务部钱海滨的女儿周唯
水仙花，愿你快乐成长！



总行营业部俞文汶的女儿俞柯米
本想给你取名紫苏，是知书达理的想法，这想法没变，健康快乐成长吧，小宝贝！



轻纺城支行王育君的双胞胎
金非、金典
我们是快乐的“哥俩好”！



公司业务部卓娟玫的
女儿谢舒羽

半年度业绩排行榜

综合



存款业务



贷款业务



经济效益



资产质量



中间业务



备注：按完成率口径排名

二季度支行存款擂台赛

第一擂台赛



第二擂台赛



第三擂台赛



第四擂台赛

