

生活是一场修行

鹰潭分行 康彩虹

我们一直都在努力把自己变成自己想象中的模样,一个有温度、懂情趣、爱思考的人。

生活就像碧螺春,清淡却有余香;生活就像葡萄酒,干醇却能回味;生活就像二锅头,浓烈却也刺激;生活就像白开水,无味却是必须。我想,每个人都有自己的生活态度,或奢华,或典雅,或简约。人一生走过来的每个阶段,都有自己对生活的看法,对生活中的人和事的看法。随着年龄的增长和经历的丰富,渐渐地我们对自己的生活质量有了一定的要求,或许我们对生活质量的要求形成了我们对生活的态度。人生在世的每一场经历,都是一场自我的修行。对生活的追求和修行都好像是一次取经的过程,我们对未来的自己所设定的目标,为目标所付出的种种努力,努力过程中遇到的九九八十一难,都是修行的必经之路。小学升中学,中学升大学,都是一次自我的修行。若修行的路上满是荆棘阻碍,那我们需要人性的坚强、人生的智慧来破解,风雨过后,必将迎来彩虹。就像我们大学毕业,初入职场,有很多需要学习和成长的地方,每一次岗位测试,每一次技能提升,每一次资格考试等等都是我们生活一次又一次的修行。我们偶尔会为一次次的测试而苦恼心烦,但所有的测试都是为了自我的提升和进步,过程是痛苦的,回首向来萧瑟处,必定是也无风雨也无晴。有一句话说的好:生活不是一场物质的盛宴,而是一次灵魂的修行,在它谢幕之时比开幕之初更为高尚。

我想着,经历一次人性的修行,做一个有温度、懂情趣、爱思考的人,那就必定要多读书。读书能拓展灵魂的广度和深度,能在跌宕起伏的生活中拥有处变不惊的内心。就好像一个人的气质里,藏着他读过的书,走过的路,爱过的人。气质是岁月长期沉淀的产物,是漫长时光所赠予我们最好的礼物。读书是每一次灵魂的洗礼和修行,书中就好像有少年五彩的梦,中年朴质的影和老年夕阳的红。让读书在生活里成为一种习惯,一场修行。

简谈清收

风险管理部 冷译世

谈起清收,不禁会联想到法院,清收工作和法院脱不了关系,银行清收工作的主要手段是利用法律这一强劲、有效的武器来维护权益。著名思想家卡尔·马克思曾经说过:“法官是法律世界的国王,法官除了法律没有别的主上。”因此,与清收工作打交道最多的便是法官了,如何与法官交流,如何有效推动银行起诉法院金融案件执行程序,这是进行清收工作需要思考的问题。

记得我有一份这样的经历,那一年我接到总行一份新的清收任务,当时这个清收进程为已经开庭调解,到了法官出判决书这一阶段。其实到了这个时候,法官的工作相对简单,只需花些时间根据开庭结果把判决书内容写出来。作为一位清收工作人员,自己肯定是希望法院的每一环节无缝对接,加快清收速度,我去找到这位经办法官,请求法官再辛苦一下,早点把判决书做出来。

“好的,没问题,你也知道,我们最近都挺忙的,不好意思,回头好了我会联系你。”

这位法官面带微笑,态度也算比较友好。我心里虽然着急,却也不好多说,只能先行离去。但在接下来的日子,平均每隔二至三天,我都会主动的去“慰问”一下这位法官。

在后面的第二次、第三次、第四次……我记得很清楚,一共找了这位法官九次!每次都抱着一颗虔诚的心,怀一份真诚的态度去找这位法官,但每次的回复几乎都是一个模板!当时,我内心是有些崩溃的,想着这不就是一位典型的态度好不做事的“公务员”吗?这位年纪与我相仿的新任法官,为何办个事情如此推脱?

转念一想,每位法官手上都有很多案件,同时法官每天都要接待很多当事人,白天整理案卷材料的时间确实就不多,我一味的抱怨对方不仅偏激,也是徒劳。

在一次中午就餐的时候,我特意留在法院食堂,看到这位法官过来用餐,我也拿起餐具,坐到了他的旁边,开始吃饭。一句话也没说,一眼都没看他,就这样安静地吃着。我能从余光中感觉到这位法官挺诧异。“不在沉默中爆发,就在沉默中灭亡”,过了一会,这位法官主动开始跟我讲话:“真不好意思,这个月来你找了我这么多次,我都没帮你把判决书写出来,确实感到惭愧,你放心,我马上给你出。”

在接下来的时间里我和这位法官聊了很多,我们双方都有更进一步的了解。在另一天,这位法官就把民事判决书写好,并进行了审批盖章流程,把判决书交到我手上。

清收是一个磨人耐心、恒心的一份工作,要持之以恒、坚持不懈,切忌半途而废,遇到困难应思考如何解决困难,而不是选择逃避或推卸责任。我们在法院做清收工作时,代表的是九江银行,这是一份荣誉也是一份担当,你的言行举止不仅仅代表着你个人,更需要的是赢得别人的尊重。

后来,我时常会接到这位法官的电话,他会向我咨询银行的一些业务问题,我们也因此成为了朋友。

著名教育家谢觉哉有一句名言:“神圣的工作在每个人的日常事物里,理想的前途在于一点一滴做起。”正春华枝俏,待秋实果茂,与君共勉。



“不忘初心”为世人解读于《华严经》部分经文“三世一切诸如来,靡不护念发心”、“如菩萨初心,不与后心俱”

——题记

最近搬家收拾房间,无意间发现自己大学刚毕业时候的日记本,随手翻来,那些稚嫩而认真的字里行间,充满了对生活与工作的规划与总结,对个人的反思和激励,日记本最后一篇的日期停留在2014年,至今没有新增。恍惚间,竟有一种被偷走了几年的感觉。

日记开始于2013年6月,那时我才步入工作岗位,在行里一家相对偏远的网点当柜员,忆往昔,那可真是勤奋吃苦、任劳任怨。尽管内心时常迷茫,却也在充实的工作生活中慢慢学着如何待人接物;感动于从陌生到熟悉的客户带来的小确幸,也消化掉现金区里偶尔遭遇的小摩擦;懊恼于业务繁忙中一不留神的小疏忽,也坚持着勤奋自律期待每次努力后的小惊喜。

有一段话,我看完甚至脑海里还可以重复放映当天的种种细节。“今天去太古汇MU层,虽然没买心仪了很久的裙子,但偶然在《看见》里看到白岩松当年安慰柴静的那句话,顿时觉得心里满满腾腾的——人们声称的最美好的那段岁月其实都是最痛苦的,只是事后回忆起来的时候才那么幸福。”那一天,我是在遭受了很大的委屈第一次哭着下班的午后,自己一个人跑去商场,想着买下那条看过几次的心爱的裙子,来安慰内心受伤的自己,却在书店中偶然看到这句无比治愈的话,从而一扫内心阴霾,鼓励自己战胜眼前的困难,微笑面对生活的种种磨砺。而时隔四年,再回忆起当时的起起伏伏,竟有莫名的幸福感,或许是对年

初心

广州分行 张艺馨

所以甘受孤独。

可日记本漏掉的那几年呢?我轻轻的自问,一瞬间脑海一片空白。我用力回忆去年的此刻、两年前的此刻、三年前的此刻,我在哪里、在做什么?慢慢浮现在脑海中的都是那些苦中作乐、早出晚归的一幕幕场景、一段段经历,这些回忆即便没有被写在日记里,却也冲散了曾经悠然自在的往事,闪烁着拼凑成一路欢歌,记录着逐渐成长成熟的自己,悲悲喜喜、攘攘熙熙。

走出日记与回忆,当下的我似乎比年少时少了点什么。伴随着社交软件的不断升级和生活方式的日益快捷,不再静下心来书写心路历程似乎并无不可,而忽略与自己对话、审视初心之后的那份空虚,似乎才令人心怯。突然明白现在的人怀念“从前慢”,不是在唱惋当下智能优化的生活节奏有多快,而是在感叹身处快速发展时代的我们,常常忘了留时间给自己、与初心。

每每拿“顺其自然”来敷衍人生道路上的荆棘坎坷,抑或来抒发一种看似与世无争恬淡的处事态度时,我们却似乎忘了,真正的顺其自然,其实是竭尽所能之后的不强求,而非两手一摊的不作为。这又何尝不是“初心易得,始终难守”呢?

但愿我们能在工作与生活交织相融的风雨里,不忘初心;在追寻探险与执着热爱的生命中,得有始终。

木槿盛开

人力资源部 肖吉祥

居住的小区,植了很多株紫薇,窗子俯看下去,便是极大的一株;刚入住时是初春,紫薇未曾抽芽,以为是极其普通的树。而后渐渐待其长出抽芽、长叶,也依旧不知不觉。待天渐渐变热,无春秋季节的南方直接从晚冬跳转到初夏的某日,不上班的周末早上悠闲的准备出门转转,不经意的一个抬头发现小区内开满了紫色的花儿,尤以窗子正下方的这株开的最艳,大簇大簇的紫色的花儿挤在枝头。才惊觉:原是紫薇早已占据了这一方时空。只怪自己每日形色匆匆,每日戴月而归,忽略了这近在咫尺的美艳。

迎着清晨柔和的阳光,信步在寻觅早餐的路上,拐过一户人家的小庭院,依旧是一路的紫色,延伸至路的尽头。然在这千篇一律的紫色中,惊喜的发现一株木槿,独自在众的紫薇身旁,盛开着自己。低下头寻找一朵最近的木槿花,原来是跟紫薇一样的紫色,以至于一眼望去错以为这是被紫薇占据的领土。

《礼记》说“夏至到,鹿角解,蝉始鸣,半夏生,木槿荣”。半夏是不曾见过,或者说也许见过却不曾记得过;然木槿确是夏日的记忆,记忆里的夏日常从野外折回几枝木槿,插在瓶子中,缓释农忙的疲倦。万花开败的春日过去,少有能在炎炎夏日里与烈日争艳的花儿,紫薇是一,木槿是二。这方空间里紫薇锦簇,想必是园丁们的杰作;然木槿独自盛开,或许是其倔强的结果吧。

木槿是美的,若说紫薇是“盛夏绿遮眼,此花红满堂”的大方自信的美的话;那木槿便是《诗经》里说到的“有女同车,颜若舜华。有女同行,颜若舜英”,如同一个温婉的女子,美艳不可方

物。

这株木槿是独特的,不在于它的紫比别的花淡一些,不在于它和紫薇形状不一样亦或大小不一致。这株木槿的独特的,因为在这一方空间里只有它自己,不在意是否跟其他花儿一样或者有什么不一样;不在意你是否能一眼看见它、认识它。它只是在它该盛开的季节,在任何它在的地方,盛开出自己的花。

上班的路上,我时常会去看这株木槿,绕点路从它身旁经过,再也不会把它当作紫薇一扫而过,会在很远的地方,在还没有拐角前就知道:这里有一株木槿,倔强的盛开着。



恰逢2017年社招,我有幸加入小榄村镇银行这个大家庭,成为我心往已久的信贷客户经理,刚好已经两个月。在过去的两个月里,我作为一名信贷新人,在向优秀前辈的学习中,也在与客户的实际接触中,成长到了很多。但也认识到要成为一名优秀的信贷经理绝非易事,为此我浅谈一下自己的感悟。

由于近年来宏观经济环境复杂多变,国内经济增长放缓、面临结构调整,许多产能过剩的行业销售额大幅下降,问题企业的经营风险逐渐暴露,银行的不良贷款率也在大幅攀升。作为一名新人信贷客户经理,刚进行就看到一些前辈及领导因为不良贷款而被扣罚,有的因为不良贷款逾期催收、起诉、拍卖而疲于奔命不得效,有的客户经理甚至自此只做优质客户但同时放弃了高息的利润。如何平衡风险和收益?这让我们犹豫,也让我们迷茫。

招行前行行长马蔚华就指出:经营风险是银行业的本质特征。是啊,银行本来就是高风险的行业,没有风险也就没有收益,没有不良,那利润可能也就是零了。一个不良率低,但是创利也低的客户经理,不是一个合格的客户经理。所以风险并不可怕,关键是如何除了好风险及收益的平衡。这就需要客户经理除了按照制度规范做好尽职调查及贷后管理等一系列流程以外,还需要加强各方面的业务能力,我要求自己要加强以下三方面的工作:

一、了解自己

(1)熟读贷款政策。每家银行都有自己的市场定位和贷款政策,只有熟读本行贷款政策和产品要求是才能高效地开展业务。要对贷款金额、期限、利率、还款方式等等基本内容,必须倒背如流;对贷款品种、比例、担保方式等,必须张口就来,这也是客户经理体现专业性的最基本要求。熟读还不够,还要对贷款政策有深刻的理解。因为贷款政策不可能对每一个情况都说明清楚,它是一个框架性的要求,在实际操作中,针对不同的客户、不同的情况,我们要灵活变通,不能墨守成规。

(2)阅读调查档案。贷款政策毕竟是框架性要求,实践才能出真知。但是新的客户经理刚开始接触的贷款客户可能不会那么多,所以如果要切实践,一个最好的办法就是看以前

的调查档案材料。一方面可以理清办理思路:客户类型、授信方式、材料准备、产品方案设计;另一方面可以学习风险分析:调查方式、合理性分析、风险点、风险防范措施。通过这种方法,一个个鲜活的案例就会浮现在眼前。

二、了解客户

(1)做好行业分析。小米创始人雷军说:“只要站在风口,猪也能飞起来”。这句话是形容行业前景对企业的重大影响。碰上行业景气的时候,谁都会赚钱,贷款绝对没风险。但到了下行阶段,不健康的企业就纷纷倒下了。在广东中山,每个镇区都有自己的特色产业,但是当行业不景气,像之前的大涌红木、沙溪的服装批发、古镇的灯饰企业都成批地倒闭了,这给银行造成的损失是巨大的。所以做好行业分析至关重要。

(2)做好企业经营分析。多么朝阳的行业,也会有经营不善的企业;同理,不管行业多么不景气,也总会有发展良好持续盈利的企业。其关键在于企业是否找准市场定位,并且经营管理是否得当。所以穷尽一切渠道了解企业主的经营思路、管理能力,分析企业的资产负债表、利润表及现金流量表等相关财务数据,从而做出相应判断。

三、了解同业

知己知彼,百战不殆。村镇银行相对比其他大型的商业银行及其他金融机构,综合实力较弱、社会认知度较低,所以这就需要我们找准市场地位,以己之长,攻彼之短。当年毛泽东很早就认识到城市武装斗争是走不通的,他创造性地提出了“农村包围城市、工农武装割据”的战略,在敌人最薄弱的地方站住脚跟。

目前小微企业、农户以及农村新型经营主体的金融服务是薄弱的乃至空白的,当然这也是因为很多商业银行不愿意服务,所以我们应该发展细分市场,据此制定相应的产品及营销策率。目前我们实施的针对小微企业、农户的产品策略,不仅一定程度避开了同业的竞争,还可以把同业从我们的竞争者变成我们的合作伙伴,为我们转介绍贷款客户。

平衡风险与收益

——信贷客户经理工作浅谈

中山小榄村镇银行 黄淑卿