

九银人

2017年第3期
总第23期

STAFF OF BANK OF JIUJIANG

3



聚焦：活下来，站起来，强起来

第三方网络支付的“颜色革命”

以史为鉴，知兴替；以人为鉴，明得失

与日月同辉，与九银共成长

天下之人，败于两个字

01

立业不读曾国藩，阅尽诗书也枉然。

年轻的时候比较少读曾国藩的书，觉得太正经（枯燥）。

稍微年长一点就会发现，曾国藩的书里，到处都是道破天机的大实话。

比如下面这句——

古今天下之庸人，皆以一惰字致败；古今天下之才人，皆以一傲字致败。读第一遍觉得没什么，但仔细想想确实是这个理儿。

一个惰，一个傲，古今天下多少人都栽到了这两个字上。

02

曾国藩说的“庸人”，可不是指智障。

包括作者本人在内，大多数人都属庸人之列，即平常人、普通人。只要你生下来不是像哪吒那样长着三头六臂的官二代，这辈子就注定要不断努力。而努力最大的敌人，就是懒惰。90%的人在智力上没有太大差异，最终出类拔萃的，是那些克服了自身惰性、愈发强大的人。

03

过于骄傲的人就像一只花孔雀，只顾炫耀美丽的尾巴，却忽视了裸露在外的丑陋屁股。

许攸，东汉末年著名一谋士，最后被自己人砍死了。因为帮助曹操烧了袁绍的粮仓，赢了官渡之战，许攸的尾巴就翘了起来。以为自己是天下第一功臣，动不动就点评领导（曹操）。

别人都喊曹操“主公”，许攸却直呼其小名“阿瞒”。这就相当于你的发小长大后当了厂长，你却当着全厂员工的面喊他“二狗子”。

再好的关系，也架不住这么不给面子。更何况，曹操是出了名的奸诈狠毒。但许攸的情商低至负数，依旧是张口“阿瞒”，闭口“阿瞒”，结果连曹操身边的士兵都看不下去了。

许攸被杀的经过是这样的——

许攸：“没有我你们根本进不了城。”将军：“你知道为了攻下这座城池我们死了多少兄弟吗？”

许攸：“你们不过是一群泥腿子。”

然后许攸就被砍死了。

不论自己有多大的功德，都不要被此功德所误而生起骄傲，一定要保持之前的谦虚，让自己住在谦卑的低处。

这个世界上最不缺的，就是高手。

04

回到曾国藩本人。

他是个笨人，有多笨？听听下面这个故事——

13岁那年的一个晚上，曾国藩在书房背一篇300字的短文，结果愣是背了三四个小时还没背下来。这时房梁上跳下一个小偷，一字不落的把文章背了出来，并对曾国藩说：“我实在听不下去了，你这么笨，还读什么书！”

曾国藩同时代有很多名士。

李鸿章 17岁考中秀才；

张之洞 16岁考中秀才；

左宗棠 14岁考中秀才；

梁启超 11岁考中秀才；

曾国藩 16岁开始考，结果考了7次才勉强中了（倒数第二名）。

后来曾国藩一举成名，人们归结了三个词。

1、早起。

2、耐烦。即不求快，不贪多，不弄明白誓不罢休。

3、有恒。即坚持。

唯天下之至拙，能胜天下之至巧。

曾国藩成名后极其谦虚。

按照当时清朝的制度，四品以下的官员坐四人抬的蓝色轿子，三品以上的官员坐八人抬的绿色轿子。

但曾国藩官至二品的时候，坚持坐蓝色轿子，就是为了向同僚释放自己为人谦虚的信号。

敬人者，人恒敬之。

曾国藩的一生完美的诠释了什么是勤奋和谦虚。

在人之上，要把别人当人；在人之下，要把自己当人。

生为庸人，应当以勤补拙；生为才人，应当谦虚稳重。

庸人惰，废；才人傲，亡。■



目录 · Contents

01	行长推荐文章 Recommend articles	
	天下之人，败于两个字	
07	聚焦 Focus	
	活下来，站起来，强起来	李 飞
11	探讨 Discussion	
	我国商业承兑汇票的发展困境和出路	秦书卷
	第三方网络支付的“颜色革命”	李 坤
	跨境融资业务的现状与未来	何中雄
	浅析棚户区改造项目的 PPP 融资模式	寇 彬
	村长贷业务探讨	李 涛
	数据治理：让数据质量更好	赵宁宁
34	服务 Service	
	服务是信仰	张 欢
	不是小事的小事	童琳华
	柜面服务的技巧	刘俊霞
	客户经理也被投诉了？	朱 恒
	柜员工作总结	王 寰
41	廉政 Honest	
	浅谈党风廉政建设	江海周
	一念心清净 莲花处处开——如何保持清正廉明的政治本色之我见	兰琦龙
	以史为鉴，知兴替；以人为鉴，明得失	李 文
45	随感 Notes	
	爆款的力量	刘 盾
	不如营销	肖 颖
	与日月同辉，与九银共成长	李东姪
	开启自己的绿灯模式	王欣姪
	减法生活	吴继如
	门缝里的风	余慕云
	当我遇见你	邓 艾
55	悦读 Reading	
	读特德·姜《巴比伦塔》有感	廖丽勇
	我所知道的牧羊少年	黄淑娟
58	广角 Photography	
62	名片 Honors	



顾问委员会
主任：刘羨庭
委员：潘 明 罗新华 蔡丽平
董发平 王 琨 肖文发
黄朝阳 齐永文 肖 璟
陈庐平 许 操 王远昕
蔡剑洪 王 珺

编辑部
主编：董发平
执行主编：蔡梦茹 林 婷

通讯编辑
张 慧 李永存 柯 茜 陈君兰
谢 思 涂艳玲 朱培莹 郑琳瓌
郑 琳 王 鸿 刘淑琳 王 珂
冯海燕 雷移香 黄 晶 时 瑞
苏志刚 卢炜明 沈 越 赵红梅
鲍海燕 金 叶 郑志斌 朱 骏
邓雅甜 韩建军 邓园园 余柯蓉
黄 勇 方 桔 廖 芸 刘成双
徐 涵 黄 书 吴雅静 唐亚平
李邢军 张剑豪 宁 潇 赖华表
刘 秀 胡 婷 杨文娇 周振梁
李 玮 曹向东 文 祯 王贤琛
王 佩 刘 睿 成 龙 雨 杨钧君
胡洋洋 郭格格 王 雨 花明英
何祥勇 王玲玲 万 谦 余 晨
易 舒 文思甜 刘 颖 邓明慧
付熙允 陈 科 李 波 廖文强
叶家慧 余 晨 敖 颖 赵宁宁
王 喆 汪 澜 刘雅婧 洪彤彤
林 燕 肖 俊 李 菲 万 玲
朱 骏 黄 京 江 梦

编辑部联系方式
地址：江西省九江市长虹大道619号
邮编：332000
电话：0792—8219403
传真：0792—8325019

发行中心
行报（刊）编辑部

期刊信息
刊号：赣新出内准字 0006618 号
出版：九江银行
日期：2017年12月
印刷：九江华信印刷有限公司
内部资料 免费交流



聚焦 · Focus ▶

活下来，站起来，强起来

文 / 萍乡分行 李飞



2014年12月18日，九江银行在总行的大力支持下强势进驻萍乡，开业当日存款达10亿元。俗话说良好的开头是成功的一半，也博得了一个好的兆头。岁月如梭，三年过去了，九江银行萍乡分行从活下来，站起来，强起来的蜕变，化茧成蝶。短短三年存款从2014年的10亿元，发展到今天的65亿元。存款增速近乎神速，创造了萍乡银行业的奇迹，超过了当地开业10年的江西银行，成为中小股份制银行的标杆。成绩代表过去，所有的辉煌都来自于无言的苦难和不懈的奋斗。萍乡分行能有今天，归结为一句话，即紧跟政策，总行支持，班

子团结，领导得力，未雨绸缪，因时制宜，艰苦奋斗，舍得自我，文化引导。紧跟政策，总行支持，坚持总行的核心领导是发展的根本。萍乡分行的发展得益于总行党委的充分信任，总行政策推什么，分行即推广什么，总行的支持就更充分，各项资源配置和倾斜就更到位。萍乡分行三年的发展紧跟总行“抓两头，放中间”的基本策略，并适度支持房地产发展方针。在萍乡这块红土地上取得了一定的成绩，总行的政策和战略也绽放了璀璨的星光。政府是萍乡分行的三年来的主要投向，目前政府融资余额40.6亿

元，给萍乡分行带来37亿元日均存款。而另一端则是抓零售和小微企业，财园信贷通和易得金产品两个产品切实支持了当地经济发展和消费水平，成为九江银行在当地同业竞争的利器，在当地有口皆碑，特别是易得金产品形成了九银风暴。

班子团结，领导得力。

九江银行刚到萍乡，萍乡市刚刚经历过政治暴风雨，经济进入煤炭和钢贸萧条期，外部环境极为不利。面对不利的外部经济和政治环境，萍乡分行班子即召开了党委会，统一思想，团结队伍，定期批评与自我批评。明确了团结就是力量，领导力就是生产力的战略思想，确立了存款是立行之本的方针，设立了明确的奋斗目标——即三年超过江西银行（50亿元）（具体奋斗目标为第一年15亿元，第二年30亿元，第三年50亿元）。

火车跑的快，全靠车头带。

万里行长为班长的火车头，严于律己，首先想到的是如何活下来。为了能计划和执行一致，分行坚持每周一早餐会制度，每日发日志，发现问题及时纠错改正。对于重大项目和重



要营销，他总是亲力亲为，一马当先。用他自己的话就是，要求别人做到的，自己先做到。万里行长三年如一日，把自己当做高级客户经理，对自己的分管部门和支行，责任到人，连坐管理，步步为营，形成了你追我赶的局面。

班子团结，上下齐心，三观一致，是分行持续发展，决策得以严格执行的基础。特别是2016年下半年以来，分行严格按照重大事项，由党委会或是行长办公会来决定，加大了党的领导，分行凝聚力空前，各项业务突飞猛进。对政府类的营销，萍乡分行班子是群力而上，采取的策略是放得下留得住。银行和政府之间既合作又博弈。放得下靠产品，留得住靠智慧。为了留住存款必须搭好台，唱好戏，站好桌子，陪好客。

因时制宜，艰苦奋斗。

2016年下半年国家开始控制平台间接融资，并相继出台了多项政策，严控了项目贷款的投放。万里行长在2016年4季度萍乡分行分析会上即对2017年的政策进行了剖析，未雨绸缪，大胆预测。并对各支行布置了营销发债账户和购买债券任务，要求支行行长和部门负责人积极收集各区县2017

年拟发债的情况，确立了2017年仍然以政府为主，方向以债券投资为主的方针。而此政策与总行的投行政策不谋而合。2017年分行1-10月份，在总行各级领导的大力支持下，有的放矢，融汇贯通（湘东债券首创2个监管账户，芦溪债券未开立监管户，但是变通方式来款10亿元），共购买债券13.6亿元，营销监管账户4户，带来对公存款达31亿元，日均存款20亿元以上，成为当地的债券之星，在当地政府和金融行业反响巨大，为分行后续的发展赢得了时间，奠定了基础。

艰苦奋斗，舍得自我。

为了留住存款分行秉承艰苦奋斗，舍身自我，敢打胜仗的精神。分行中高级管理层数不清多少次不省人事和多少次喝了吐了，三天两头的面对冰冷的病床和输液，如人饮水冷暖自知。艰难困苦，玉汝于成，用我们的战斗精神，换来每一分存款的稳定。特别值得一提的是年过天命之年的万里行长，血糖空腹十点，长期战斗在营销一线，如此拼搏，就是为了得到客户认可。一切付出均是为了争取时间换空间，为夯实基础，发展零售业

务争取时间。

严格管理，敢于担当。

严格管理，管理出效益。严格管理在萍乡分行叙做房地产项目贷款上体现地淋漓尽致。众所周知，房地产行业个双刃剑，高风险高收益。假如说平台类项目让萍乡分行在当地市场上活下来了，那么房地产类的业务则让萍乡分行在当地强起来了。任何竞争归根结底是专业管理的竞争。2015-2017年，萍乡分行累计投入房地产项目贷款5笔，金额为72500万元，平均利率12%，3年累计为分行带来利润17000万元，目前余额56000万元，均为正常，风险可控，靠的就是专业的管理。萍乡分行对房地产项目均采取严格制度。首先管好人，即行长带头不吃企业一顿饭，杜绝卡拿索要，发现有违纪的一律处分甚至开除。其次是管好项目，即严格执行在建工程抵押和封闭协议，按照约定还款，并派驻零售客户经理驻点房地产项目，现场办公，除公积金贷款外一律在分行做。不打折扣做好贷后管理，按单户35%房款偿还我行项目贷款，单笔先行划入保证金账户，存满500万元即刻划款，不贪图存款。而对于特殊



亮了九江银行这个金子招牌。

文化育人，锻造队伍。

萍乡分行为新成立的分行，员工来自五湖四海，文化融合在所难免。萍乡分行成立之初即始终贯彻九银狼性文化，倡导靠本事吃饭。高管与员工一视同仁，奖罚分明（分行高管和员工均被罚过款）。人事上任人唯贤，对符合条件的优秀草根员工，同样不拘一格破格提拔。目前分行中层干部中有四人开业时均为普通员工，目前已经锻造成分行的得力干将，能独当一面，能啃硬骨头，能打胜仗，为分行的发展储备了力量。

萍乡分行虽然取得了一定的成绩，但是仍然存在很多问题，基础不牢，客户集中度过高，条线发展不平衡，很多事情欠规范。萍乡分行将继续发扬艰苦奋斗，合规优先，持续发展的精神，夯实客户基础，扎根当地，在平凡中成就自我，争取为九银的百年基业做出更大的贡献。■

的项目则采取特殊的手段控制，比如在雍华庭项目上，分行鉴于其风险具有一定的不确定性，采取上收其财务章，提高还款比例的方式，要求企业仅能开立两个账户和两个银行按揭的政策，销售一套，偿还一套的措施，严控企业的现金流，确保了该笔项目的完美收官，规范了客户的资金使用行为，实现了双赢。

患难见真情，担当得民心。

2015年-2017年三年，正值全省倡导大力支持实体经济发展，全省推广财园信贷通，凡是区县未完成的，对分管财政的常务县区长进行戒免谈话。分行经过研究，虽然有风险，但是利大于弊，还是积极支持实体经济发展，三年累计发放财园信贷通30多户，金额超2亿元。患难见真情，关键时刻敢担当，敢于作为，得到了当地各县区政府的一致认可和好评，擦



探讨 · Discussion

我国商业承兑汇票的发展困境和出路

文 / 票据中心 秦书卷

近四年来，商业承兑汇票（以下简称商票）无疑成了票据市场的热门话题，商业银行、票据中介和金融市场上的投资者纷纷布局商票业务。商票毋庸置疑前景广阔，但发展现状堪忧，各方似乎陷入心有余而力不足的困境，我国商票业务发展的出路在哪？本文作者作为票据市场的一线交易人员，就目前商票的发展困境提出观察角度，对未来的发展出路谈谈自己的看法。

一、发展我国商业承兑汇票的重大作用

（一）商业承兑汇票是什么

商票是指由购货方承兑，约定在未来指定日期无条件支付确定金额给销货方的商业汇票。其具有权利义务明确、约期付款、可转让贴现等特点。由于商业承兑汇票的签发主体往往是信用资质优良的大企业，流转后手持的则是众多的中小企业，因此在宏观政策紧缩背景下，这种债务工具可以为陷入融资困境的诸多中小企业提供一种选择。

（二）商业承兑汇票与银行承兑汇票不同点

虽然商业承兑汇票和银行承兑汇票（银票）同属于商业汇票，但与其不同，商票并不由银行信用产生，而是由购货方的商业信用产生的，是依托于购货方的商业信用，直接向销货方进行延期付款的方式。因此，商票的手续简便，无需在银行柜台办理出票，也无需向银行缴纳手续费及保证金。对需要融资的企业来说，商是一种简便且节约资金成本的融资方式。

商票是以企业的商业信用为基础，相对于银行信用其信用等级还是稍弱一些，许多商业银行担心在商票到期时企业不能兑付而形成的新的不良资产。因而在商业银行里商票相对于银票办理贴现业务准入门槛较高，办理商票业务受到客户的授信额度、信用等级、审批流程、银行可贴资金等因素的限制，商业银行仅认可在已经其自身银行系统内建立信贷关系且信用评价等级较高的企业，并有限度地给予企业商票的机会。同时，在办理商票贴现业务时，商业银行比照其发



放流动资金贷款要求，审批严格、业务手续繁琐，影响了持票企业融通资金的需求。

（三）发展我国商业承兑汇票的重大作用

1. 对企业、商业银行及各投资主体的作用

企业使用商票，不仅可以延迟其支付货款的时间，降低资金的流动性风险，还能节约资金使用的费用，有效提高资金使用效率。通过发展以真实商品交易为背景的商票，促进资金向实体经济特别是中小企业流通，增加企业活力，从而活跃商品市场交易。

对于商业银行来说，发展商业承兑汇票业务，既是服务客户的市场需求，也是主动创利的好工具，常见主要有商票保贴、商票贴现、商票衍生品的投资业务。商票保贴业务可以有效缓解银行信贷规模紧张，而对企业提供服务，提高企业对银行的粘性，同时通过洽谈可以获得一定存款保证金。商票贴现因价格较高，银行可以获得远比银票收益高的资产，且这种资产类标准化，易于流转和创新。商

票结合其他业务品种，可以为企业提供一系列的综合服务，提升银行服务能力。

当前各投资主体如证券公司、基金公司、保险公司等与商业银行合作开展票据创新业务，可以为货币市场和资本市场带来很多收益高风险低的投资产品，丰富了金融市场投资主体的投资品种，如商票 ABS、商票资管计划等。

2. 促进我国商业信用发展，完善市场经济环境

商票作为一种有价证券，对收款人而言是一种债券凭证，对付款人而言是一种债务凭证，所有票据当事人都必须依法行使票据权利，依法履行票据责任。相对银票，运用商票对企业的信用等级提出了更高的要求，一家企业诚信守信，其签发的商票在市场上就会被广泛接受。商票的发展使得企业依赖商业信用，促进企业规范信用行为，建立诚实守信的市场环境，对于市场主体增强信用观念和完善社会信用制度都将发挥积极的促进作用。

3. 相对增发货币而言，能更有效

促进我国 GDP 增长

改革开放以来，中国宏观经济领域一个典型现象是 M2/GDP 的不断上升，从 1978 年末的 0.32 到 2016 年末的 2.08，GDP 的增长速度远低于货币供给增长速度，货币供给量的增长拉动效益边际递减。即使如此，在货币信贷增速和高杠杆率的背景下，由于金融体系不能将其集中的资金有效配置到实体经济，社会各界还是不断发出进一步放松货币政策的呼声。

在此背景下，多用票据、少发货币可作为有效对策，缓解当下经济困境。央行应将 M2 增幅下调至 10% 以内，尽快缩小存贷利差。以多用票据，少发货币的创新理念，引导企业广泛运用电子商业汇票，盘活企业应收账款，加速货币资金周转，才能从根本上真正降低实体经济融资成本，解决融资难问题。发展电子票据尤其是电子商票是货币供给侧改革的重大举措，商业汇票具有支付工具和信用工具的综合功能，以上下游关系密切的产业链龙头企业或集团企业为重点，作为应收、应付款工具，带动产业链上下

游企业使用电票。进一步普及电票账户，推广电票直接支付功能，从而实现零成本融资，降低企业融资成本，促进 GDP 健康快速增长。

二、我国商业承兑汇票发展的现状和困境

近年来，我国商票的发展仍旧较为缓慢，市场使用率偏低，其功能尚未得到充分的发挥，但商票交易量逐步上升。各类银行商票业务发展水平各不相同，有些银行甚至并未开展商票业务，为什么会产生这样的现象？下面将围绕我国商票发展所陷入的困境展开论述，以期找出相应的出路。

（一）我国商业承兑汇票的总体发展情况

1. 我国商票业务总体规模和运行情况

量，2016 年的数据不包括河南省金融机构商业汇票贴现的余额和发生额等相关数据。

近十年来，随着我国票据市场的快速发展，商票承兑、贴现、转贴现规模不断扩大。中国人民银行《关于促进商业承兑汇票业务发展的指导意见》（银发〔2006〕385号）出台以后，商票的贴现和再贴现业务也逐步开展起来。2016 年我国金融机构商票贴现余额为 2162.53 亿元，贴现发生额为 26371.64 亿元，分别占金融机构商票贴现余额和发生额的 4.69% 和 3.39%。（其中，银行承兑汇票贴现余额和交易量分别达到 43946.60 亿元和 752323.59 亿元。）按照地区来看，全国金融机构商票贴现业务主要集中在东部地区，贴现余额东部地区占比 69%，发生额甚至高达 81%。从商票贴现余额和发生额的平均值来看，中

2004-2016 年商业承兑汇票贴现发展情况表（亿元）

年份	商业承兑汇票		银行承兑汇票	
	余额	发生额	余额	发生额
2004	1437.90	6072.00	13902.70	44687.00
2005	1264.10	5597.30	12750.60	41814.20
2006	1531.60	8574.00	14198.89	76768.20
2007	1253.78	10290.40	11437.99	91837.89
2008	1794.53	13082.23	17717.78	114909.07
2009	1439.70	11418.85	19168.22	190947.54
2010	1105.12	17121.16	12693.97	232318.92
2011	944.35	19824.24	13155.76	232092.37
2012	1233.57	19655.90	17813.04	274870.30
2013	1435.66	28468.44	16908.47	399975.93
2014	2438.99	60686.93	21524.07	565698.86
2015	2648.20	69679.00	31441.45	988924.09
2016	2162.53	26371.64	43946.60	752323.59

数据来源：根据中国人民银行各地区金融运行报告整理

注：由于 2016 年河南省金融运行报告中没有披露金融机构票据业务

部、西部和东北地区发展水平大致持平。其中，商票在发达地区有较快发展，而欠发达地区如西藏、青海和宁夏等地商业承兑汇票业务交易量为零。



这些年来，商票发展相较银票仍旧缓慢，但交易量有明显上升。2016 年全国金融机构商票贴现余额和发生额比 2004 年分别增长了 0.50 倍和 3.34 倍，复合年均增长率分别为 3.19% 和 11.96%。尤其在 2015 年我国金融机构商票贴现余额和发生额达到近年来最高值，贴现余额为 2648.20 亿元；发生额为 69679.00 亿元，占当年 GDP 的 10.11%。

2. 各类型商业银行商票业务经营特点

各大银行商票业务的经营特点各不相同，发展水平参差不齐。从大体上来看，国有银行拥有规模庞大的分支机构网且风险防控能力较强，但其对商票业务的重视程度不够，开展的商票产品种类不多，因此商票业务量在其庞大的业务量中占比较少。城商行商票业务开展程度更低，大多银行不愿意承受风险，因此商票业务开展的积极性不够高；股份制银行商票业务开发相对较好，业务产品多种多样，产品细分明确全面。其中，招商银行针对票据单开了票据业务板块，业务比国有银行更加详细，主要包含商票贴现业务、商票保证和商票保贴等业

务；光大银行票据业务更为比较详细、全面，开展的商票业务主要包括商票承兑人保贴业务、商票贴现业务和商票包买业务等；民生银行设置了专一的票据业务板块，而且对票据业务进行了详细的分类管理，并包含了详细的商票业务产品，种类齐全，细分合理。

（二）我国商业承兑汇票的发展困境

1. 银行授信的匮乏和低效，是现行商票发展陷入困境的最主要原因

（1）传统授信的匮乏和低效，导致商票贴现、转贴现等均只能面向各自的白名单客户小范围开展。企业的授信额度、信用等级等因素导致了商票贴现业务在银行办理的准入要求较高。一般只有像石油、电力、钢铁等国家重点发展的交通、能源等垄断性行业的大型企业和信誉度较高的大中型企业等，才被有限度地给予办理商票贴现业务的机会。同时，银行授信审批严格、业务手续较繁琐、历时较长等严重影响了商票的开展。

（2）商票保贴等增信业务还没有得到银行间的互信认同，导致商票只能在小范围流转。商票与银票相比，其签发和流转均依赖于企业的信用。

一些银行推出的商票保贴业务能在银行给予企业授信额度范围内予以保证贴现，但目前在信用等级和流通性上还是低于银票，市场认可度仍旧偏低，未能达到商业信用与银行信用的有效结合。

（3）银行基于风险和自身收益的考虑，推动商票发展动力不足。银行开展商票贴现业务，首先会面临商票到期无法兑付的问题；其次需要防范空头汇票的风险等；最后对企业评级授信需要更高的技术要求，会加大银行管理成本。企业若大力签发商票，银行对企业高利率的流动资金贷款受到影响，同时银票的手续费和保证金收入会相应减少。综上所述，银行推动商票的积极性较低。

2. 商业信用体系的不健全，使得商票在企业间背书举步维艰

（1）商业信用评估机制的缺失或在商票运用上的不普及，导致商票流转困难重重。我国当前缺乏良好的社会信用环境，信用制度不健全、信息不对称的存在等导致企业间互相信任程度不高，商业承兑汇票的市场认可度较低。一般来说，受票人只愿接受合作密切、规模较大的企业所承兑的商票，尤其不接受异地商票。收票后企业大多选择到银行申请贴现或到期收款，很少进行背书转让，这大大束缚了商票的流动性。

（2）商票兑付问题频发，加大对商票信用环境的担忧。商票的付款期限较长，影响兑付因素多。由于受到经济环境的影响，企业经营的稳定性难以有效控制，很可能出现承兑时企业经营状况良好，但付款时企业无力支付款项的情况。早先某公司就曝出



不能按期兑付的商票金额高达 4.56 亿元。实际上，近年来不少上市公司集中爆发债务危机，发行商票成了白条，兑付之日遥遥无期。同时，《票据法》、《支付结算办法》等法律法规对商票违约、无理拒付等行为处罚力度显得偏低、手段落后，对商票违约的惩戒机制不健全，持票人的利益得不到有效保障，也使商票难以成为市场交易的主要工具。

3. 企业观念落后业务投入较少，不利于商业承兑汇票的推广

(1) 部分企业对商票的功能了解不够、观念落后成为商票推广的较大障碍。商业银行对商票业务的开展不够积极，加上部分地方经济不发达，企业对商票的功能和优点认识不足，认为现金、支票等结算工具更为简单方便，从而在根本上制约了此项业务的发展。此外许多企业观念落后，甚至不愿意接受商票。

(2) 企业不够重视商票，业务投入力度不够。目前，大多数企业在人员、设备、技术等方面的基础投入较少，使商票业务缺乏办理的基本条件。且企业仍以纸质票据为主，停留在手工开票的阶段，随着我国票据业务进入电子化时代，这对企业推进商票业务提出了更高要求。

4. 商票创新没有突出自身特点，与同类产品不具竞争力

(1) 商票 ABS 比照信贷资产设计，没有体现票据本身的类标准化的优势，价格居高不下。在企业 ABS 市场，客户的信用资质可能不足、公开信息较少是阻碍票据 ABS 产品发行的难点。从江苏银行和平安银行相继在上交所和深交所发行的商业承兑票据

资产证券化产品来看，两单产品均从基础资产层面入手做了增信，但这可能会占用银行相关额度或增加资产挑选的难度，进而增加了产品的发行成本。参考 ABCP 产品的持续购买模式，未来如果我们能够进一步将票据 ABS 产品设计为更主动管理的品种（如循环购买结构），将入池标准和管理人能力作为产品竞争力的核心，则能够放大产品的融资能力，同时降低融资成本。

(2) 商票资管的投资方没有完全市场化，导致商票资管只局限各自的白名单客户。不少银行介入票据资管计划主要是出于“消规模”的目的。由于商票的风险相对于银票较高，且商票资管的投资方需得到银行的授信，但审批时间较长、操作效率较低，目前商票资管的规模依旧很小。其实像券商等有能力对企业进行风险管理，商票资管计划仍具有较大的盈利空间，是涉足的方向。

综上所述，我国商票的发展仍旧较为缓慢，而银行授信的匮乏和低效，是现行商票发展陷入困境的最主要原因。当前我国商业信用体系构建尚未健全，大大束缚了商票的流转性。而企业观念落后、商票产品创新力度不够等都在一定程度上限制了商票的发展。但商票的作用不容小觑，我们应该针对这些困境找出对应的出路。

三、我国商业承兑汇票发展的出路和建议

(一) 构建后端商票持有的笼子

商业银行作为持有商票的大笼子，目前这个笼子没有发挥应有的作用，

一是授信问题要解决，需优化商票主体授信流程，提高业务操作效率，扩大覆盖面。二是人民银行可运用再贴现工具引导商业银行积极办理商票的贴现和转贴现，提高商票的效能。三是在全国性的企业信用评价体系尚未建立之前，我国的商业银行应利用自己的信息优势，尽快建立自己的客户关系管理数据仓库，完善对客户信用评级标准。四是商业银行还可推行企业信用评价制度，担保支付机制和企业信用定期考评制度等方式提高商票的标准化，为商票在全国范围内流通创造条件。

商业汇票持有的另一大笼子为投资主体。票据业务日趋复杂，市场参与主体的经营模式日趋呈现多元化经营、多方位发展、多样化产品的特点。越来越多的信托、证券、保险、资管、基金等非银行金融机构涉足票据市场创新领域，互联网票据、票据理财、票据资管、票据收益权转让等类票据产品层出不穷。监管部门应当鼓励和支持具有良好资质的机构进行票据业务创新试点，进一步盘活存量票据资产，同时，将票据理财和票据资产证券化等业务作为未来跨市场投资运作的主要模式，形成票据资产托管业务、电子票据业务、票据衍生产品、企业或银行票据池等服务型业务多点开花的发展局面，以票据集中、电子化带动票据资产管理向纵深发展。

(二) 构建高效的交易环境

1、大力推广电商

加快电子化，推动电子商业承兑汇票的发展。电票可以有效降低伪造、变造风险，提高效率，对商票的发展具有极大地推动作用。而目前我国的

电子票据系统仅开通了商业银行和部分大型企业的财务公司，电子票据市场的配套设施和运作机制尚处初级阶段，大大限制了票据电子化步伐，因此应当大力推动电子票据业务的发展。建议将电子票据纳入货币政策的调控和监测范围，充分发挥电子票据的优势；尽快建立并完善电子票据系统，加快推动全国一体化票据市场的形成；在票据业务当中给予电子票据业务更多优先支持，鼓励电子票据业务发展。

2、培育市场增信机构

通过对发行人的信用进行辨析、分离、重组并购等增信措施可以降低票据违约概率或者减少违约损失。当前我国的信用增级的实现方式一般分为内部增信方式和外部增信方式，其中担保增信是一种最为简单的外部增信方式，发行人通过专业担保机构或关联企业进行担保增信，有利于降低融资成本，降低发债主体门槛，扩大融资范围。此外，将多种增信方式进行搭配使用，还可以增强集合票据的增信效果。

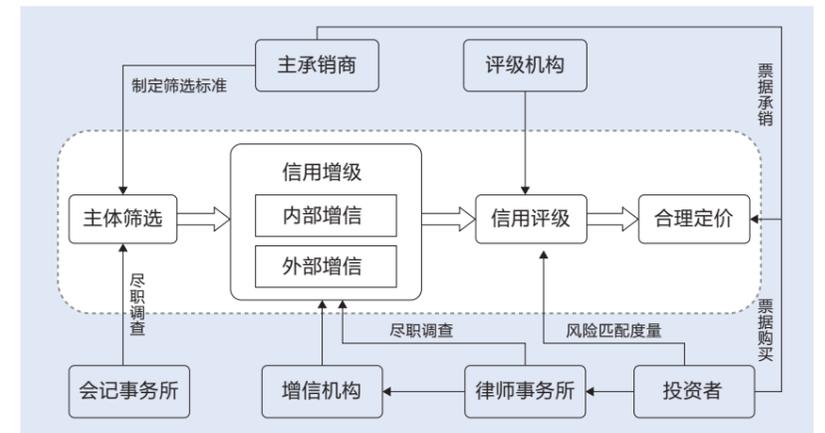


图 1 基于信用增级角度的集合票据融资模式设计框架图



3、引导中介机构尝试和支持商票创新

伴随着我国利率市场化进程的推进，金融市场体系的构建程度和速度势必要与之相配套。票据业务作为连接实体经济和金融市场的重要纽带，应当推进票据业务跨市场运作，吸纳各类证券、基金、保险、信托及资产管理公司和金融交易所等成为参与主力。其次，应当通过发展票据资产证券化、票据资产管理、票据理财等业务，构建完整的存量票据运作模式。政策的支持有利于信贷资产证券化发展，特别是小微企业，也将吸引更多的券商、信托、保险、资产管理公司等非金融机构的参与。

4、创造良好的商业信用环境

信用环境不仅仅包含法律、法规等正式制度的创建和完善度，还应包含由重信守诺的社会文化、社会道德等非正式制度在社会群体中的普遍认可度。良好的信用环境对经济会产生巨大的推动和促进作用，约束各种不利于经济的行为，使资源能更好的配

置，加快市场经济体制的完善，促进我国的商业承兑汇票市场的高效、健康发展。相反，恶化的信用环境则会从多方面阻碍和破坏经济发展，使信用作为支付手段的功能被极大地削弱，产生金融抑制效应，影响整个金融体系的健康发展。

（三）打通商票前中后端的一体化

1. 银行机构作为目前商票融资的主要渠道，应着力授信、贴现、资金端的统一管理

目前，银行机构成为商票融资的主要渠道，但商票的授信不同于银票，是对企业而非金融机构，对企业授信一般是公司部门和授信审批部门操作，相对同业机构授信复杂度高，效率慢；商票的贴现一般是在是票据部门负责，而商票衍生品的投资又是金融市场部负责，其操作原则完全按照穿透运行，很明显商票的流转全流程不像银票那样相对由票据部门统筹推动和完成，在银行内是割裂的。因此，商票的推动必须引入加快银行内前中后端的统

筹，如在票据部门开设企业授信岗位，票据衍生品岗位，这样才能更好的推动商票的主体授信，后端的交易，从而改变目前的割裂停滞不前格局。

2. 社会投资者作为未来潜力渠道，应加快培育增信机构、中介机构、资本市场的统一

我国利率市场化进程的不断推进，促进金融市场多层次、多元化的发展，进而推进票据业务的跨市场运作。目前票据业务的参与对象不仅局限于企业、银行业金融机构、财务公司，各类证券、基金、保险、信托、资产管理公司及金融资产交易所也日益成为参与主力。作为未来的潜力渠道，广大增信机构、中介机构及资本市场应统一管理，形成统一的经营规范，构建完整的运作模式。

我国的商票发展仍处于初级阶段，面临着许多问题。解决这些问题，就应该着力解决后端商票持有的问题，前中后端一体化推动的问题，改善交易环境，引导中介机构的参与商票的创新，进而推动我国商票业务走出目前的尴尬困境，才能发挥商票在经济发展中的作用。■

探讨 · Discussion ▶

第三方网络支付的“颜色革命”

文 / 零售银行管理总部 李坤



如果日常生活中，支付具有颜色，它的色彩是什么？

3年前，大众的支付习惯是现金和银行卡，银联卡刷卡支付占据着绝对的统治地位，而银联 logo 是“红蓝绿”色的组合，所以支付是“红蓝绿”色。如今，使用安装在手机上的第三方支付工具进行支付已是家常便饭，最具代表性的就是支付钱宝、微信和百度钱包，而这三个“钱包”应用和其品牌主题颜色也正好组成“红蓝绿”（红色的百度钱包，蓝色是支付宝，绿色的微信支付），因此支付的颜色未变，只是内容和意义与从前大不一样。

第三方支付是指具备一定实力和信誉的独立互联网机构（由央行授予网络支付牌照），采用与各银行签约的方式，通过各方互联的交易和清结算系统促成买卖双方交易的网络支付模式，包含网页支付（基于电脑）和移动支付（基于移动终端）。第三方支付网络支付机构，是提供第三方支付服务和相关增值服务的机构，以互联网三巨头 BAT（百度、阿里、腾讯）为代表，在互联网兴起的时代借电子

商务发展之东风，引领在线支付市场，又在移动互联网时代，立于电商 O2O 模式和共享经济发展浪潮之巅，为广大用户提供高效便捷的创新支付方式。他们作为新兴支付模式的代表，向传统的现金和银行卡支付模式发起挑战，并积极地推动中国向无现金社会加速发展。

据人行发布的 2016 年数据，网络支付的使用频率已经远超银行卡，且处爆发性增长长期。全国银行卡交易 1154.74 亿笔，金额 741.81 万亿元，同比分别增长 35.49% 和 10.75%；非银行支付机构中（第三方支付机构），网络支付累计发生 1639.02 亿笔，金额 99.27 万亿元，超过中国当年 GDP（74 万亿元），同比分别增长 99.53% 和 100.65%，这一数据统计口径还未包含发红包场景的交易数据。另一方面，根据“易观”发布的当年调查数据显示，支付宝和微信分别占有 54.10% 和 37.02% 的市场份额，两家在第三方支付中占据着绝对的市场统治地位。

第三方支付是如何壮大、频

频突围并成功逆袭传统支付模式的? 本文将这一过程比作“由互联网支付公司推动的支付模式变革”,他们引领的新式支付模式向传统支付模式发起一次次战役。而BAT作为这些公司的代表,各自对应着不同的支付颜色,因此本文将这些过程称之为“颜色革命”。截至目前,这一革命包含了三个阶段的战役,即信息战、近地战和地面战,从空中依次向地面逐步推进。

信息战

信息战阶段,是指双方隔空交战,未形成短兵相接之势,这一阶段大致发生在1999年至2011年左右。传统支付以现金和银行卡刷卡支付为主,而第三方支付以PC网络支付为主,是电子商务发展的必然产物。双方分别主导线下和线上支付,各具优势,对

支付市场而言,双方不是对立关系,更多互补关系。在发展速度方面,银行卡支付具有先发优势,但第三方支付网络支付发展依托中国互联网和电子商务发展的优势,增长快于传统支付模式。

传统支付模式的代表,银行卡刷卡支付的发展可追溯至1985年,中国第一张银行卡由中国银行始发,至今已走过30多个年头。在2001年时,全国银行卡发行量就达到了3.83亿张,特约商户超过15万家,POS终端21.8万台,当年交易总金额8.43万亿元,银行卡消费占社会商品零售额的比重为2.7%。里程碑出现在2002年,中国银联成立,实现全国银行卡联网通用,开启了中国人“一卡在手,走遍神州”的刷卡支付时代。

中国的网络支付始于银行而兴于



电商,发展至今不到20年。第一笔网络支付发生在1998年3月,来自于中国银行。第一个第三方支付机构是“首信易支付”,成立于1998年11月,由北京市政府投资成立。这个阶段的网络支付,示范意义大于实践意义。1999年起,中国开启了电子商务时代。2003年全球第一电子商务网站eBay全资控股易趣网,势将中国市场拿下。同年,阿里巴巴成立淘宝网,看准信息不对称和信用问题高发这一痛点,推出第三方支付应用服务产品支付宝,将其作为电商平台的信用中介,有效降低了交易风险;2004年支付宝业务分拆成立独立公司,开始谱写其在支付界的神话,同年易趣网推出同类产品“安付通”;2005年,腾讯依托其庞大的用户群进军电子商务,并成立第三方支付公司财付通,这一年,eBay旗下的同类产品PayPal也进入中国。中国电子商务一度处于淘宝、拍拍、易趣三足鼎力的时代,各自的支付产品也是平分天下,但阿里凭借业务创新和一系统接地气的产品,横扫中国和亚洲电子商务市场,2006年击退eBay,成为亚洲最大的购物网站,后续虽然面临各类电子商务竞争对手的挑战,如京东商城、凡客、卓越等垂直电商网站,但均不足撼动阿里的王者地位,支付宝也因此而独霸网络支付天下,这一局势一直持续到微信支付的崛起。

近地战

经过前一阶段发展,中国电子商务发展进入高度成熟状态。2011年始,智能机开始普及,3G、4G移动通信网络建设逐步走向成熟,促使移动互

联网高速发展,移动支付随之进入国人视野,纯线上电子商务模式向线上线下(O2O, Online to Offline)融合发展的商业模式演进,近地战也因此得名。

O2O概念起源于美国,由美国支付公司TrialPay创始人Alex Rampel于2010年提出,他认为O2O是“在网上寻找消费者,然后将他们带到现实的商店中,是支付模式和为店主创造客流量的一种结合”。中国O2O概念的爆发始于2014年,发展模式不同于美国。美国的发展模式是线下商业实体主导,从零售商自身需求和营销角度出发;而中国的发展模式,是由互联网企业推进,是电子商务向线下的业务延伸。以BAT为代表的互联网企业清楚地认识到,纯电商模式不足以支撑零售行业的发展,线上商机与线下服务结合才是零售发展的新方向;另一方面,电子商务的蓬勃发展对实体零售业造成巨大冲击,实体零售业的运营成本高企且利润不断下滑,加之中国进入“互联网+”时代,传统企业争相“触网”。因此,第三方支付机构凭借电商发展过程积累的技术、业务经验和用户优势,在移动支付领域大展拳脚,甚至向个别行业发起了颠覆式挑战。

这一场战役,由互联网外卖和约车行业引爆,并由春节的红包事业推向高潮。互联网外卖与移动支付的结合,使得用户体验得到极大的提升,各类外卖平台在BAT的投资下对商家疯狂的补贴,市场得到很快发展,致使外卖O2O模式近三年保持着30%以上的市场增长率,微信、支付宝和百度钱包是外卖平台使用频率最高的

支付工具。类似地,腾讯和阿里投资的滴滴和快的两家公司的补贴战也是让全球互联网公司为之震惊,2014年共烧了24亿人民币,那些年,中国式免费的午餐和出行工具在神州大地上随处可见,宛如社会主义的提前到来,当然前提是使用移动支付。2014年至2016年的春晚可以说是微信和支付宝的表演舞台,利用手机发红包与抢红包成了当今春晚必不可少项目。阿里和腾讯抓住中国发红包的习俗,将支付与传统文化进行完美的结合。微信支付的崛起,便是借助了春晚与央视的合作打了个漂亮的翻身仗,2015年春晚,微信用2天的时间绑定了2亿张银行卡,而支付宝用8年才完成了这个过程。

凭借这场近地战,网络支付模式完成了与线下场景的结合,成功入侵了传统线下支付市场。这一阶段,网络支付特别是移动支付借助O2O市场的激进式增长得到了长足的推广和应用,以BAT为代表的第三方支付机构通过资本、市场、产品与技术的完美整合,让用户在疯狂的霸王式消费盛宴中,逐步养成了互联网支付工具的使用习惯,并使之成为大众生活的一部分。相比之下,虽然近年来银行卡POS支付也有不错的增长,但风头完全被移动支付盖过,市场地位也受到严峻挑战。

地面战

习惯的力量总是惊人的。第三方支付机构基于前一场战斗所培养的用户支付习惯,趁胜追击,大举进攻线下市场,向传统支付模式发动地面战争。这一场战争中,第三方网络支付



机构祭出了超级大杀器，即二维码支付，成为影响中国支付市场发展方向的重要因素，支付宝和微信支付在这场战争中显得格外耀眼。

其实二维码支付在上一阶段就已经进入市场，只是一度受到央行叫停，线下推行并不广泛。2011年支付宝公司将二维码支付引入国内，很快就受到市场青睐。一方面，这种支付模式成本低廉、操作简便，原来需要一台笨重的POS机，现在仅需要一张纸质二维码。另一方面，支付宝凭借其在电子商务领域的霸主地位，APP客户端一经推出就自带亿级用户。2013年，社交通讯领域的王者——腾讯也看好二维码支付，在其微信中加入了该功能。在O2O市场繁荣的大环境背景下，移动APP支付向扫码支付平滑过渡，并可根据应用场景自由切换。随着支付场景进一步明确与拓宽，二维码支付更是乘风破浪，在日常生活领域占据着绝对优势。

然而，便捷与安全是支付领域永恒的主题。业界对这一方式的安全性仍存疑，央行在2014年3月向支付宝公司下发紧急文件《中国人民银行支付结算司关于暂停支付宝公司线下条码（二维码）支付等业务意见的函》，给火热的二维码支付市场当头一盆冷水。在接下来关键的两年时间里，传统支付模式的代表银联也在不断探索和创新，借助芯片卡心更新换代，大力推动NFC支付，并与苹果支付（Apple Pay）达成战略合作，通过银联卡与手机端捆绑实现无卡支付，市场上继而涌现大型手机厂商主导的支付工具，如三星pay，华为pay等。然而，第三方支付机构的创新和完善

一刻也没有停止，监管部门也不断地探索兼顾创新和安全的机制，二维码支付在账户实名制和支付安全技术的背景下继续成长，人行也在2016年正式认可了二维码支付模式，各大银行和银联也相继推出自己的二维码支付产品。无耐NFC支付受限于支付端和受理端硬件要求，并没有给二维码支付带来多大挑战。

二维码支付市场的格局短期内将无法改变，微信与支付宝继续保持压倒性优势，行业竞争将主要体现在这两家企业。阿里与腾讯倡导无卡支付、移动支付等新兴支付模式，提倡线下商业实体低碳运营，追求商业效能提升，在全国发起营销活动，积极促进中国加速进入无现金社会。微信支付自2015提出了“无现金日”（8月8日）的概念，当天使用微信支付即可享受减免或获得一笔称之为“鼓励金”的随机金额奖励。2016年，微信积极培养助其品牌推广和实施的机构（业界称之为“服务商”），发布“星火计划”，投入1亿人民币激励和扶持服务商，为他们提供运营经费、物料支持和技术支持。类似地，支付宝则在2016年发布了“春雨计划”，计划在三年内投入10亿现金，在支付费率、经费激励、资源支持等多方面进行支持，助力至少100万服务商服务1000万家中小商户及机构。今年，支付宝更是提出：希望用5年的时间推动中国进入无现金社会，目前已有杭州、武汉、天津、福州和贵阳五个城市加入支付宝“无现金城市”计划，积极打造无现金城市，以福州为例，当地政府提出年底时全市90%的线下门店都支持移动支付。与此同时，相对微信的“无

现金日”，今年8月支付宝联合多个城市和无现金联盟，共同打造全造“无现金城市周”，同样随机赠送消费者鼓励金，这个鼓励金不但是资金，还有可能是真正的黄金。

这一场战役，二维码支付模式完胜，阿里和腾讯无疑是这场战役中最大的赢家。不但如此，就连传统支付模式的主导机构也纷纷布局二维码支付生态，以二维码支付为代表的无现金支付成为主流模式已成必然。如今的大街小巷，门店里随处可见的蓝色（支付宝）和绿色（微信）门贴及海报，作为支付引导的标识，向消费者们提示着他们支持的支付方式。以前是“一卡刷天下”，现在是“一码扫天下”。

对城商行的建议

2017年5月，“高铁、支付宝、共享单车和网购”被“一带一路”沿线20国青年评为中国“新四大发明”，除了高铁，其他三项都与第三方支付直接相关，可见新兴支付模式在我国新式经济发展过程中扮演着何等重要的地位。虽然第三方支付模式对传统金融体系的安全和稳定造成一定的冲击，但其创新基因和对传统金融和商业模式改进深受市场认可，随着整个监管体系的完善（近年来央行对第三方支付频发监管规定和办法），第三方支付无疑将继续引领支付发展潮流，其颠覆式和跨界式的发展为中小银行的带来了机遇，而这个窗口期大约只有3-5年的时间（从2015年起算）。植根区域经济发展的城商行，经营发展紧密结合当地老百姓的吃住用行，支付自然是业务的重要突破口，更应抓住这波机会，加大支付业务的投入

和布局。本文对城商行作如下建议

首先，拥抱第三方支付并积极与相关展开基于支付各类业务合作。

中国的第三方支付发展已成为世界的标杆，支付宝和微信为代表的支付机构已成为金融界的重量级玩家已是客观事实。今年7月余额宝成为全球最大的货币市场基金，规模已达1.43万亿，超过招行个人存款。一方面，将第三方支付作为新兴支付渠道，能够有效提升创新能力、服务效能和客户体验，银行强大的本地服务能力可与其庞大的终端用户群体、先进的业务理念和前沿的技术优势产生优势互补效应。另一方面，以支付合作为基础，促进传统银行与互联网企业创新式的结合。今年，阿里巴巴与建行、京东与工行、百度与农行纷纷开展战略合作，给金融业树立了新的共赢式发展标杆，过去第三方支付企业是矛盾对立体，而瞬间便成了利益共同体。

其次，科技工作是业务发展的关键。新兴支付模式的出现，银行相关系统需跟随支付生态而改变，渠道端、支付端、产品端、服务端都需随需而变，然而激烈的市场竞争留给银行仅有少量的时间，这对银行的科技部门提出了极大的考验。支付类业务也是数据集中型的业务，消费者的自身属性数据、支付数据、行为数据、位置数据，还有商户产品与服务数据、销售数据、营销活动数据，更有不同行业的特征数据，如此海量的数据在这里交互，数据的搜集、加工处理和分析、挖掘和探索都需要业务与科技部门高效联动。也正因如此零售部门是对科技部门依赖性最强的部门，两者需要通力合作，如果银行有条件，应该建立一

支零售专属的科技团队。

最后，不同于第三方支付机构，对于银行来说，支付是高性价比的业务入口，支付后的场景服务才是银行的价值所在。

移动互联时代的来临，人们注意力、财富逐渐被各类移动场景碎片化，用户面对的不再是各自独立的金融服务和商品服务，而是融合的综合解决方案。因此，将金融服务与场景深度融合，以为用户解决生产经营和生活实际问题为出发点，提供个性化、定制化的综合解决方案，是银行的新机会。基于新式支付为客户提供增值服务和解决方案才刚刚展露头脚，如微信和支付宝在餐饮、出行方面提供的行业服务应用和营销工具，在征信和防欺诈方面提供了大数据开放平台，银行可进一步整合并形成功能更加强大、具备自身品牌特色的产品和方案，在融入终端消费者衣食住行的同时，获知客户各类行为习惯，通过互联网产品对碎片化的场景加以整理与分析，不但能完善银行服务体系，而且能使服务能够更加精准，客户粘性也最强。

在银行业机构的参与下，支付界的色彩必将更加炫丽，让我们共同期待！■

探讨 · Discussion ▶

跨境融资业务的现状与未来

文 / 贸易金融部 何中雄

广义的跨境融资业务包括股票（如B股、QFII可投资的A股等）、债券（包括交易市场与发行市场）、跨境基金、跨境贷款、金融衍生品及其他特殊资产、非上市公司股权等广泛涉及跨境融资的各类金融工具，本文所涉领域专指跨境贷款，暨《中国人民银行关于全口径跨境融资宏观审慎管理有关事宜的通知》（银发[2017]9号）文所规定的跨境贷款部分。



一、跨境融资业务现状

1. 政策背景

首先，扩大全口径跨境融资是我国金融领域改革与开放进程中的必然举措。相较于经常项目领域金融改革，资本项目领域的金融改革步伐较为缓慢，我国长期金融改革的趋势一定是进一步开放的，扩大境内机构开展跨境融资业务符合我国金融改革开放历史趋势。

其次，旨在便利境内机构充分利用境外低成本资金，降低实体经济融资成本。当前我国实体经济融资难融资贵问题十分突出，境内金融机构信贷投向存在结构性矛盾，大量信贷资源投向房地产领域与国有企业，实体经济存在大量的融资需求与信贷缺口。扩大跨境融资可一定程度上纾境内企业融资困境。

最后，是一种最直接有效促流入的措施，以稳定人民币兑美元汇路。我国经常账户依然少量盈余，但资本项目赤字严重，外汇储备余额不断减少，人民币存在较大的贬值压力。扩大全口径跨境融资可直接有效的扭转资本账户赤字的形势，稳定人民币汇率。

2. 市场现状

客户群体广泛。《通知》放宽了借债主体范围，规定除房地产企业与政府融资平台类企业之外，其他各类企业均可作为借债主体，各企业根据自身净资产规模按照《通知》规定的折算方式计算其跨境融资风险加权余额，核定可借外债上限。

产品体系丰富。当前市场主要跨境融资产品包括跨境直贷、内保外债及风险参与等产品类型。当前有境外分支机构的大型银行通过自身境外分支机构开展系统内的跨境直贷业务；中小银行则往往通过转开保函等方式与大型银行合作办理上述业务。

资金价格具有比较优势。截止笔者撰稿日，境外美元资金一年期价格从2.3%到2.7%不等，资金价格有一定的优势。若加上合作行费用（约30bps）、远期购汇成本（约2%），累计综合成本可控制在4.85%—5.1%之间。与当前人民币授信利率比起来，依然具有一定的空间。当前远期购汇成本较高主要原因在于人民币贬值预期较高，一旦人民币贬值预期得到缓解，综合成本可有效降低。如2016年3月建设银行江西省分行开展的类似业务综合成本仅2.9%

不占MPA规模。外币跨境融资融入资金不占我行MPA规模，在当前MPA考核压力巨大的环境下，外币跨境融资可有效回避MPA考核的约束，为客户融资。

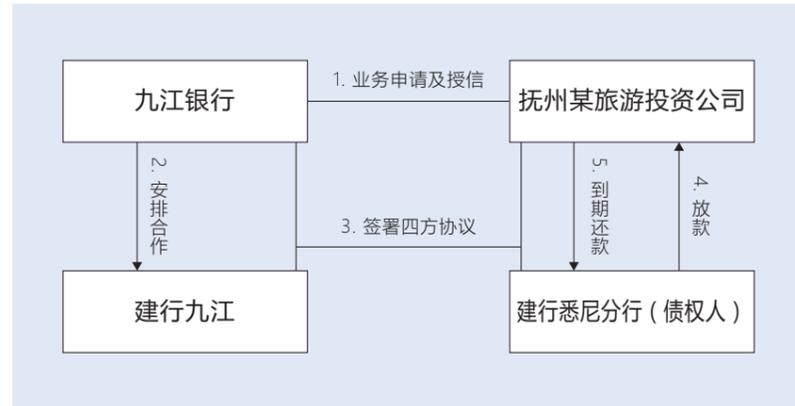
二、我行跨境融资业务办理情况

（一）业务成功案例

今年5月，我行贸易金融部与抚州分行合作办理首笔风险参与业务顺利落地，该业务通过与建行九江、建行悉尼分行合作，成功为我行客户融入850万美元资金用于企业生产经营。该笔业务为我行首笔风险参与业务，为我行后续业务开展打下了良好的流

程与制度基础。业务基本流程如下：
业务流程图

除受美联储数次加息提高了美元资金成本影响外，更多的是收人民币贬值



1. 客户向我行申请融资需求，我行根据相关制度向客户批准授信。
2. 总行对接境内外代理行，并安排签署四方协议，一式五份，四方各持一份，一份用于外管备案。
3. 经办行向客户所在地外管备案，初步明确拟融资金额、期限、利率等。待外管核准业务，客户在经办行开立外债专户。
4. 经办行与客户确定起息日，于起息日前一个工作日向建行指示锁定头寸，建行安排头寸并于起息日将款项汇至客户外币专户。
5. 我行为客户结汇使用，同时锁定远期购汇价格。到期客户按远期价格购汇偿还本息。

（二）我行开展该类业务的潜力与制约因素

跨境融资业务有巨大吸引力。一是不占MPA规模，这是巨大的政策优势；二是资金价格有下降的潜力，当前跨境融资综合成本相对较高，如前所述，一年期综合成本接近5.0%，

预期影响提高了远期购汇成本，一旦人民币贬值预期逆转，远期购汇成本下降1%-1.5%，而美联储加息空间已不大，在特朗普政策扩张性财政政策的大背景下，预计不会再提高太多，因此，一旦人民币汇率稳定，跨境融资业务综合成本将大为降低。

抚州分行业务成功落地后，多家分行已向总行报送数个融资项目，总行目前正在受理。但当前大规模办理存在一定困难，首先是同业授信紧张，我行开展该类业务需占同业对我行授信，目前已知可开展业务的授信已经不多，具有授信的同业或是价格不理想，或是本身不代理该类业务，较大程度上制约了跨境融资业务的大规模办理；其次资金价格制约，当前并非好的窗口期，美联储加息导致美元成本出现了上升，人民币汇率虽然趋于稳定，但尚未有效降低远期购汇成本；最后，部分同业机构费用过高，如中行可获得3月Libor+100bps的美元资金价格，即一年期2.35%左右，但

该行收取的转开保函费高达千五，导致我行开立保函几乎无利可图，制约了与该行合作办理跨境融资业务可行性。

三、跨境融资业务未来走势

跨境融资业务方兴未艾，从长期趋势看，随着我国改革开放程度的进一步深入，以资本市场开放为特征的跨境融资规模必然会继续增大。但中短期走势还会受到我国经济形势、外汇储备、人民币汇率、境外资金市场价格等多方面因素影响。

从政策因素上看，当前MPA等考核收紧，开展跨境融资是许多商业银行突破考核限制的一个分流器，因此必然会继续办理一部分该类业务，从国家层面看，我国人民币汇率贬值预期依然存在，外汇储备减少压力依然存在，因此监管当局将继续支持开展跨境融资业务。但一旦我国外债规模达到一定量级，监管当局出于防范支付风险的考虑必然对境外融资进行收紧。从经济因素看，若境外资金价格继续攀升，跨境融资业务吸引力将有所下降，若远期购汇成本等下降，则跨境融资业务吸引力将不断增强，当前成本有所上升，但部分融资需求可以接受成本的程度。从同业实务看，跨境融资规模不可能无限增大，因为该类业务办理都将受制于同业授信规模。因此跨境融资业务后续走势是一个有天花板的增长趋势。■

探讨 · Discussion ▶

浅析棚户区改造项目的PPP融资模式

文 / 金融市场管理总部 寇彬

PPP模式即Public-Private-Partnership的字母缩写，是指政府与私人组织之间，为了合作建设城市基础设施项目，或是为了提供某种公共物品和服务，以特许权协议为基础，彼此之间形成一种伙伴式的合作关系，并通过签署合同来明确双方的权利和义务，以确保合作的顺利完成，最终使合作各方达到比预期单独行动更为有利的结果。该项融资形式为主管公共部门与社会部门之间提供了合作平台，公共部门明确自身所需的产品或服务，通过合作协议交由合格的社会部门进行融资和建设，最终满足公共部门需求。

棚户区改造是我国政府推出的一项惠民工程。2016年2月，国务院印发《国务院关于深入推进新型城镇化建设的若干意见》要求加快城镇棚户区的改造。但是，棚户区改造又是一项准公共物品，具有社会保障性质，现阶段未改造的棚户区多为商业价值较低、实施难度较大的工程，面临的最大困境就是资金问题。

一、棚改项目应用PPP模式的必要性

1. 拓宽融资渠道，减轻财政负担

棚户区改造作为政府的一项重大民生工程，对项目资金的要求是巨大的。由于棚户区改造的很多区域并没有位于城市中心区域，或者处于建设水平不高的边缘区域，又或者地块狭小无开发价值，缺乏对社会资金的吸引力，所以只能通过政府对其进行主导建设。因此，政府引导社会资金的参与，使项目投资实现多元化，发挥财政资金的杠杆作用，以最小的财政付出，撬动最大程度的社会资金，成为PPP模式最明显的特征优势。

2. 降低以及分散风险

PPP模式能够有效地降低以及分散风险。在棚改项目中引入PPP模式，表明在项目的初始阶段便可以引入民间资本参与到项目的建设。这意味着政府不需要通过发行公债来弥补棚改项目资金的不足，也意味着政府不会面临违约或者赤字的风险，也保证了政府在其他项目上的运行不受干扰。此外，通过招标确定的社会部门，自



身在企业管理、项目建设中必然有其优势，其专业性必然能够大大降低棚改项目建设中的种种风险。因此，这种双方共同监督的合作模式，使得棚改项目将以更高的效率运行，降低且分散了风险。

二、PPP 模式的运作流程

首先，由政府部门制定好相关的制度和政策，出台 PPP 项目操作的文件办法，对其主体、内容、机制、流程等进行规范；其次，通过竞争性谈判等市场化模式引入优质社会资本，政府委托国有企业与社会部门按照一定的股权比例成立项目公司，成立之后由项目公司与银行签订贷款协议等方式来融资，项目公司可以把整个项目建设分包给勘察设计公司、拆迁公司、供应商、施工单位、监理公司和物业公司；最后，棚改项目建设完成后，经验收合格，项目移交给政府相关部门，项目公司获得合同中约定的投资回报。为了保证公平公正公开，可引入第三方来负责项目整个生命周期的监督管理。

三、PPP 模式的政策建议

1. 合理的风险共担和利益分配机制

在项目运行过程中会产生这样或

那样的风险，政府和社会部门作为合作的双方，自然要明确双方的风险分担机制，否则由于产权不明晰会导致效率低下的问题。对于政府而言，其主要承担的风险有法律风险、政策风险等；而对于社会部门而言，在项目建设过程中可能会由于一些不可抗力的原因而对项目造成损失，此外社会部门应当为房屋的质量提供保障。因此政府和社会部门要通过不断的沟通最终达成一个双方均可以接受的利益分配机制。

2. 引入第三方监管机制

社会部门参与棚改项目的根本目的就是盈利，但棚户区改造作为一项基础设施项目，具有半公益性，所以应该建立健全监督机制，控制资金成本、严抓项目质量，保证棚户区改造能够造福于群众。具体而言，一是建立综合评价指标体系，设计出合理科学、可操作的绩效评价指标体系，通过绩效评价来定量考核项目真实情况；二是发挥监督审查部门的监督职能；三是引入社会中介机构完善监督机制，利用独立、专业的第三方来加强对 PPP 模式全过程的监督。■

探讨 · Discussion ▶

“村长贷”业务探讨

文 / 吉安分行 李涛



随着金融市场化和金融改革创新理念的不断深入，近年来商业银行零售业务得到了裂变式的发展。与此同时，金融全球一体化、资产市场快速发展和混业经营等相关因素的进一步影响，商业银行传统的经营管理模式的利润空间进一步被压缩，国内各商业银行亦都在向大零售拓展，增加各自的利润来源点，优化资产负债结构，从而在未来更为激烈的金融改革浪潮中健康稳定发展。近年来，总行为加大基层市场份额占比，优化信贷资产结构，拓展业务利润增长点，提升品牌影响力，先后推出了毛竹贷、油茶贷、易得金、村长贷等一系列接地气近基层的创新产品。

一、分行“村长贷”开展情况

吉安市总占地面积 25219 平方公里，人口总数 481 万人，辖 2 个市辖区、10 个县，代管 1 个县级市。地区共有 9 个街道、111 个镇、100 个乡，2 个民族乡，225 个居委会、2511 个行政村。

自总行推出“村长贷”伊始，我

分行要求各辖区机构加强对各自辖区内各行政村的营销力度，对各街道和乡镇的进行“扫村”活动，积极推进“村长贷”业务的发展。截止2017年6月底，分行新增“村长贷”73户，贷款总余额1590万元，圆满完成总行阶段任务，切实做到了“时间过半、任务过半”的要求。

二、“村长贷”价值效应

1. 优化信贷结构

“村长贷”产品的推出不仅丰富了我的贷款产品品种，提升了业务竞争力，同时也有益于优化我行信贷结构，增加客户准入群体及提升利润来源点。

2. 提升定期存款

在奔波于各街道、乡镇行政村的营销“村长贷”的同时，信贷员亦积极宣传我行各项业务产品，特别是对我行各项存款政策的宣传效果得到了极大地提升。由于许多地处偏远的村庄，绝大客户都不知道我行相关存款政策，通过信贷员的悉心讲解，部分存款额较大或对于收益较为敏感的代表以后到期了会利用上街的时候来我行存款。

3. 提升品牌知名度

我行已经入驻吉安地区8年有余，虽然这些年我行不断加大宣传力度，但对于部分新开支行及距离区、县中心较远村庄的村民对我行了解认知度仍然不足，部分村民对我行认知度仅定义为“私人银行”。“扫村”营销“村长贷”的活动对我行深入基层，了解基层，营销基层村民储蓄存款，宣传

我行知识，提升我行品牌影响力具有重要意义。与此同时，也进一步粉碎了“私人银行”的不利流言，为我行进一步推进各项业务的全面发展打下了坚实的基础。

三、营销难点

1. 乡镇偏远行政村营销难度大。

吉安地区辖111个镇、102个乡，部分乡镇离市区或县城距离较远，而我行物理网点均设在市区或县城中心地段，加大了贷款营销的成本及难度，信息存在空间不对称。

2. 贷款需求不旺盛。根据总行下发的相关文件精神指示，吉安分行积极推进并督促各支行加大对“村长贷”的营销力度，各支行也积极组织走访各自辖区内的乡镇村支书、村主任等。

然而，符合条件的村支书或村主任大都以务农为业，大都还款能力相对较弱，投资渠道或消费能力有限，资金需求意愿较淡。

3. 部分村支书、村长征信记录较差。由于各乡镇的村支书、村主任总体文化水平偏低，且早期对征信记录的不了解、不重视等诸多原因，部分和银行发生过授信业务的村支书、村主任征信记录较差，本金或利息逾期者较多，资信情况难以符合我行相关要求。

4. 面临换届问题。据悉，吉安市所辖各区、县的街道或行政村的村支书、村主任大都陆续将在今年年底或明年年初选举确定人选并换届交接，村支书、村主任，尤其是村主任的工作变动性较强，这势必影响我分行各

支行机构对村长贷的发放，故各支行在客户选择上均较为谨慎。且仍然存在一旦换届，存量客户到期如何续贷的棘手问题。

“村长贷”产品是我行响应普惠金融、精准扶贫、助力小微等国家政策的有益尝试。该产品不仅为我行带来了业务利润增长点，也增加我行品牌知名度及相应存款储蓄额。在业务拓展过程中，只有秉承“重点工作具体抓、抓具体，难点工作反复抓、抓反复”的工作作风，才能充分发挥主观能动性，挖掘优质客户，风险与效益并重，力促“村长贷”业务进一步向好发展。■

探讨 · Discussion ▶

数据治理：让数据质量更好

文 / 计划财务部 赵宁宁



国家在十三五规划中将“大数据”提升到国家创新战略高度，数据的重要性不言而喻。银行业自诞生以来，一直与数据有着紧密的联系。银行既是数据的生产者也是数据的消费者。行内每日的业务交易产生大量的数据，同时银行也需要大量的数据进行相关的分析和决策。

但只有高质量的数据才可以为分析和决策提供支持，否则再多的数据都只是量的叠增，没有质的体现，甚至会成为银行的一种负担。因而在信息化建设过程中，关注系统功能的

同时，如何确保数据的完整、准确、及时，也越来越多地受到重视。2004年中国建设银行首次提出银行业“数据标准化”概念，开启了银行业数据标准化建设进程，数据治理逐渐成为我国银行业的一个热点话题而受到关注。

一、什么是数据治理？

试想一下，如果你是一位大厨，刚刚眉飞色舞地给客人描绘了如何搭配一道色香味俱佳的大菜，甚至连炒菜的手法都一一交代了，当你备好了

各种为这道菜增鲜增色的调料后准备烹饪时，才发现所需的主要原料有问题。原料有问题，大厨肯定烹饪不出色香味俱佳的大菜，数据有问题，利用数据分析得到的结论就不可靠。而数据治理就是在大厨烹饪之前确保来源于不同供应商的原料是复合餐厅质量检核要求的，从而满足顾客的要求。

从专业方面来定义，数据治理是专注于将数据作为企业的资产进行应用和管理的一套管理机制，能够消除数据的不一致性，建立规范的数据应用标准，提高企业的数据质量，实现数据广泛共享，并能够将数据作为企业的宝贵资产应用于业务、管理、战略决策中，发挥数据资产的商业价值。从管理内容上来说，涵盖数据架构、数据标准、数据模型、主数据、元数据、数据质量、数据安全、数据生命周期等；从管理机制上来说，包括政策与规章制度、组织架构、处理流程、技术工具等，最终使企业的数据处于整体有序管理的状态。

二、我行数据治理情况介绍

在多年的信息化进程中，银行业饱受数据质量的困扰，行内对数据质量的不满足主要表现在：数据不一致、数据不准确、数据不完整、数据不及时、数据不安全等方面。

为了解决这些问题，从而更好地满足监管部门要求、内部分析决策和系统建设，我行于2015年12月启动数据管控项目，积极开展数据治理工作，现阶段治理情况如下：

（一）数据治理管理体系方面，

通过问卷调查和调研访谈对我行数据治理现状进行分析，并对我行的数据治理能力进行成熟度评估。截至2016年12月，数据治理工作小组已基本完成数据治理管理体系搭建工作，在全行发布数据治理相关管理办法，对管控制度、组织架构和管控流程做了详细规范。

（二）数据标准方面，通过对全行业务场景进行分类，制定了客户、机构、产品、协议、交易、资产、渠道七个主题的数据标准定义，把重要信息项维护到信息模型当中，涉及到代码的维护到统一代码列表当中进行标准化管理。约束系统输入项，规范系统数据输出，从根本上改善数据存在的质量问题。截至目前，已推动9个新建系统标准化，4个已有系统的代码标准化。

（三）数据质量方面，启动了征信、客户管理、新版客户风险三项客户类专项数据治理，主要涉及系统为核心系统和信贷系统，推动我行数据质量整改工作。数据质量整改包括技术整改和业务整改，控制新增数据质量问题，清理历史数据质量问题。通过将数据质量问题按分解关系分发给全行员工进行核对，同时技术方面通过整改与系统界面问题提示和输入端控制，将业务和技术两种方式相结合进行数据质量整改。

（四）元数据方面，已接入26个系统数据字典，正逐步完善元数据信息实现影响分析及血缘分析，减少因变更影响分析不到位造成的生产问题，同时对系统代码进行梳理，并制定相

应检核规则，以确保系统间代码数据的一致性、有效性和完整性。

（五）数据管控平台方面，包括数据标准、数据质量和元数据三个管理模块，平台通过不断进行流程和功能优化，以满足不同管理模块的使用需求。

三、后续数据治理工作重点

数据治理以提升数据质量为最终目标，数据质量管理是银行数据治理的重中之重。从我行的实践以及他行经验来看，全面提升数据质量，需要多管齐下，建立全方位的提升数据质量管理体系。

（一）建立数据治理考核机制，优化数据治理流程。

由于数据治理工作涉及银行的前台、中台甚至后台，既涉及总行部门，也与支行的柜员、客户经理有紧密联系，既与业务部门相关，也与科技部门相关。仅仅有操作手册、业务制度还是不能保证数据质量的，必须要建立多层次的监控、考核体系。为实现数据标准、数据质量和元数据的落地，需建立相应的考核机制，对问题进行追查并及时处理，减小落地难度，驱动数据治理工作的推进。

（二）全行推广数据标准，落实数据标准应用。

在数据治理过程中，业务部门与科技部门分别充当了“文官”和“武将”的作用，应该相互配合，以数据管控平台为技术支撑，将已经制定的各主题数据标准长期、持续、有力地落实下去，推动全行系统设计、开发流程

标准化，推进我行数据治理的进程。

（三）推进专项数据治理，完善数据质量整改方案。

在数据治理过程中，针对特定系统或专项应用数据质量进行推进。制定数据质量闭环管理机制，包括制定检核规则、问题发现、质量剖析、制定整改方案、数据整改、评估验证、持续监控等核心内容，并结合我行的数据治理实践不断优化。

（四）推动元数据治理，增强元数据管理能力。

对系统生成数据变更实行线上管理，避免系统投产因变更影响分行和通知不到位而造成的生成问题。在元数据管理稳定后逐渐将字段级的映射关系建立起来，逐步向完整的元数据管理发展，满足特性化的元数据需求，将数据资产管理概念逐步引入。

常言道：千里之行始于足下，每一件大事都是从小事开始。数据质量提升是个长期、逐步的过程，不可能一步到位，在很多人眼中数据治理是一项基础工作、是一项苦活儿累活儿，但是越是这样的工作越是不能忽视，基础打扎实了，上层建筑才会更稳固。只有数据治理常态化才能将银行数据转变为具有竞争优势和经济价值的数字资产。■





服务 · Service ▶

服务是信仰

文 / 北京大兴九银村镇银行 张欢

服务是什么？我以为服务是一朵花，馥郁芬芳，沁人心脾；我以为服务是一幅画，笔触温文，淡然悠远；我以为服务是一首歌，余韵绕梁，三日不绝。

我以为服务是温和的，好的服务温润如水，让人身心舒畅。

突然有一天，我在热辣中品出了服务的味道。那是一道不同于北方的独特风景，没有烧着热碳的铜锅，穿着老北京布鞋的掌柜，他们操着浓重的四川口音，在香气四溢的红汤翻滚中告诉我，他们是来自蜀地的特色火锅——海底捞。围裙，手套，眼镜布，手机保护袋……这些当下一般餐厅已经成为“标配”的措施，着实吓了当初初入社会的我一跳，要知道，六七年前服务观念在人们的心中有多么淡薄。而今，海底捞引领了餐饮界的潮流，多少餐厅将他们的服务模式搬到自己家，学得有模有样，可是令人奇怪的是，他们依然做不到海底捞的高朋满座。

问题出在了人的身上。

我曾经以为服务是高雅的，只有有一定地位的人，才会将服务挂在嘴边。但是当有一天我下了早班的飞机，从海底捞的洗手间出来时，负责洗手

间的服务员大姐递给我全套的洗漱用品，里面牙膏牙刷一应俱全，我是真的惊呆了。大姐有着粗糙的手，憨厚的笑容，笑起来脸上的皱纹都是快乐的，没有一丝的羞怯。那一刻我才明白，服务是质朴的，它属于每一个心里有它的人，它值得每一个人的尊重，当你的心里有了它，你也就成为了值得人去尊重的人。

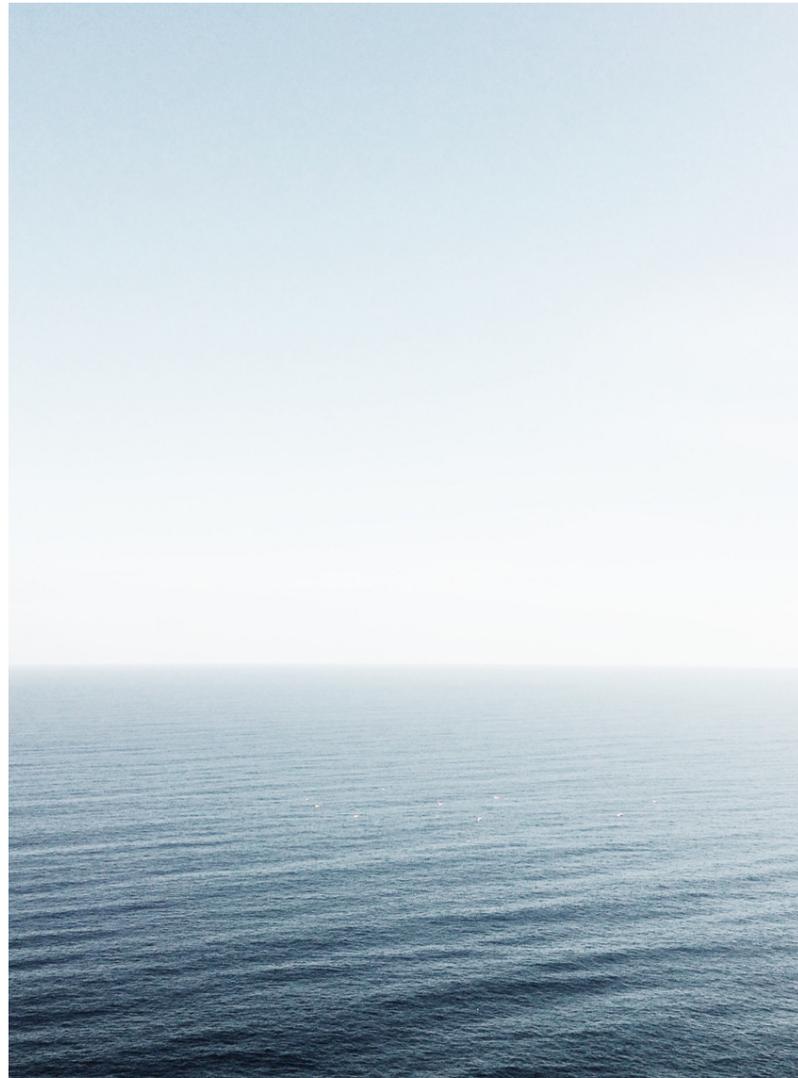
服务是朵双生花，让被服务的人感到舒适，那么服务的人又得到了什么呢？洗手间的大姐告诉我，他们一家都在海底捞，而且女儿已经被公司安排去了美国的海底捞工作，薪水也相当可观。我想这就是回报吧，海底捞如今已经成为了四川火锅、中国火锅的代名词，火到了大洋彼岸，而这些效命于海底捞的服务者们，也随着公司的壮大迈出了国门，实现了他们曾经想都不敢想的人生愿望。

放眼今日，服务观念已经深入人心，但是又有多少企业能够做到海底捞这么成功呢？海底捞告诉我们，他们的服务深入骨髓，存在于每一个员工的灵魂里，那是再多的模仿者都学习不走的，是属于他们无法被人觊觎的珍贵财富。

那么,同样身为服务行业的我们,又该从海底捞的身上学习些什么呢?

与人为善,和气生财这些万年不变的口号确实是生意场上的金玉良言,然而作为员工,我想更应该学习的,应该是“国富民强”的信念。国家富有国民才能强大,就像企业强大了员工才能实现自己的人生目标。载舟覆舟,企业和员工本就是鱼水相连,我们怀揣着信仰去面对服务,才能真诚的微笑,真诚的去面对每一名客户,才能在服务的道路上找到正确的方向,也同样才能在客户的满意中汲取到成功的喜悦。

服务是什么?它并没有花朵那么沁人的芬芳,也没有一幅画作淡泊的高雅,更不同于高歌一曲的悠扬动听。有的时候它简单的只是一个微笑,却有着撼动山河的力量,它淡淡的存在于我们的血液里,和我们同呼吸共命运;它很简单却又不那么简单,把它当做信仰的人才能将它做到炉火纯青。我相信,每一个渴望成功的人都不吝惜于去做一个好的服务者,因为付出终有回报,我们的信仰会像天上璀璨的星辰,共同汇集成属于我们的最美丽的银河。■



服务 · Service ▶

不是小事的小事

文 / 景德镇分行 童琳华

人行两年有余,从柜员岗到客户经理岗,服务客户一直是我在工作中需要做的事,服务好客户也是我一直在追求的目标。

“事无巨细,客户的事都不是小事,服务中的一些善心善举有时候会给你带来一些意想不到的收获”从人行起师傅就开始在我耳边叮嘱着这些工作中需时刻注意的东西。起初这些话只是在耳边过了一遍,并没有特别当回事,当自己独立在岗位上时才发现,只有处理好客户的小事,以用心对待所有的客户,用心服务好客户,你才能在工作中赢得收获感。

在大堂经理岗位时,经历的一件小事情让我对此的感触更加深刻。一天,临近下班,天空阴沉,突降大雨,一位大爷便跑到行门口的屋檐下来避雨,坐在大堂经理桌前的我便赶忙走到门口将大爷引到行里来避雨。走进网点后,大爷还不停的往外面张望,面色显得些许焦急。看到大爷的神情我便问道:“大爷,有什么可以帮到你的?”大爷表示,他正准备去接上幼儿园的孙子放学的,突然下起大雨,

也没带伞,孙子这个点应该已经放学了,怕孙子等着急了。听后我便赶忙到我的储物柜里拿起把伞递到大爷的手中,让大爷先去接孙子。大爷连声说道:“小伙子,真的是太谢谢了。我接完孙子就把伞给你还回来。”我跟大爷指了指行门口的公交站说道:

“门口就有公交站,我下了班直接就可以坐公交回去,下大雨的,您就不用跑来了,那天有空路过的时候来行里坐坐再带来吧。”达也表示感谢后便走入到雨中。第二天,大爷拿着伞来到行里找到我便说道:“小伙子下雨天还把伞借给我这个不认识的陌生人,真的十分感谢,让我赶上时间接上了孙子。原来感觉在银行办业务都是冷冰冰的,你们银行还真的挺热心肠的,我以后存钱都要来找你存。”利用空余时间我便向大爷介绍了我们银行的各项储蓄产品及理财产品,并介绍了我们一些相应的金融服务。大爷表示原来并不知道原来银行也有各种各样的金融产品,只以为银行就是存钱的地方。后面陆续几周,大爷都从其他银行取来大额现金来网点办理

了我行的储蓄及理财产品,我也会根据大爷的实际情况给大爷一些理财上的建议,给大爷介绍我们不同产品的区别。至今大爷都是我最忠实的客户,不管我在岗位或是网点上的调动,他每次在办理业务前都会给我打来电话,听取我的一些理财建议。事情虽小,但从用心服务中赢取客户的信任也让我颇有收获感。

其实在工作中,在服务过程中经历的小事远不止此,原来在学习中学到的各种案例,也在不断告诉着我们,作为服务行业,我们只有通过我们的服务去换取客户的信任,通过我们的服务去换取客户对我们银行品牌的信任,我们自身和我们银行才能发展。

“客户至上,服务卓越”也是我行一直践行的经营理念。服务看似只是一个很小的话题,但我们在实践中才会发现其中的学问实在太多,需要我们不断提高的地方实在太多,以真心服务去换取客户信任才能迎来我们和客户的双赢。■

服务 · Service ▶

柜面服务的技巧

文 / 抚州分行 刘俊霞

自2015年入行，也算是在柜员这个岗位摸爬滚打了数个年头，关于如何做好柜面的服务，提高客户的满意程度，我也有自己的几点小小的经验和技巧，现总结如下，不当之处，欢迎批评指正。关于如何做好服务，首先当然是要具备崇高的服务精神和服务意识，其次当然也需要一点技巧和方法。

记得有一次，行里来了一位中年妇女，于是我们的大堂经理正常的主动迎了上去询问客户有没有什么需要帮助的地方。谁知客户却像吃了炸药一般，面对我们的大堂经理就是一阵凶，“怎么了？怎么了？不办业务就不行啦？”大堂经理一脸发懵。当客户拿着存单走到柜面上来办理业务，该客户有一笔5万元的存单需要提前支取，我也发现该客户貌似脸色很不对，于是我战战兢兢地要求大堂经理帮客户复印身份证，谁知道该客户极不配合大堂经理的工作，我的钱，我人都来了还要复印什么身份证，就你们银行事情特别多，快取！快取！不要啰嗦！

大堂经理见状，速来解围。大堂经理义正辞严地说，人民银行关于大额存取款的要求和我行的相关规定。

谁知，该客户情绪更加激动，在柜面上大呼小叫，不配合我们的正常工作。可怜的大堂经理也是满脸苦涩，委屈至极。眼看该客户一直霸占着柜台不依不饶，等候区还有许多客户焦急等待的神情，我也感受到了压力。我想眼下真的不是和她讲道理的时候，还是尽快把她的事情处理完，恢复营业厅的正常次序为重。怎么办呢？只能打掉牙齿，往肚子里咽。化解强势的方法只能是暂时的软弱，退让。

于是，我示意保安叔叔为客户倒了杯水，对她说道：“阿姨，对不起！为了保证你的财产安全，你的提前支取确实需要出示您的有效身份证件，为了您能尽快的办完业务，希望您能配合下我们的工作，谢谢你！”该客户情绪稳定了一些，但是该客户貌似对大堂经理有点意见，始终不给身份证给他复印，只能我拿了他的身份证在柜台内复印，事情就这样告一段落。事后，保安师傅了解到该名客户的丈夫前几天突发脑溢血，提前支取也是为了看病。

人过一百，形形色色，人性也是复杂的，多变的。这也是服务行业的难度所在。首先，我们要具服务精神，更多的要以客户的利益为出发点去思

考问题。因为自打我们有生命以来，我们就受到了大自然的恩泽，收到了家庭和社会的照顾，我们才得以生存，日出日落，潮涨潮汐，我们变得越来越强大，曾经照顾过我们的人日渐衰老。我们也应该担负起我们的责任，为家庭服务，为社会服务。这个也就是服务的精神。

对于服务的技巧，尽管人是很复杂的，但是服务客户也都有规律。例如：如何让客户快乐，就要了解人快乐的规律，人快乐的过程也就是一个满足欲望的过程，要让客户满意和开心。首先，就要了解客户的欲望，也就是客户的需要，多听少说，说出的每句话都要经过思考，掷地有声，就是尽可能的满足客户的各方面的需要。例如：该客户其实就是心情不好，所以就是想传递这种情绪给别人。其次，就是家人病重，自己也感受到了不安全，所以警惕心更重了。这当然就需要我们更加耐心友好的和她进行沟通，帮助她了。三尺柜台，看遍人间冷暖。用心服务柜面，做合格微笑九银人。

■

服务 · Service ▶

客户经理也被投诉了？

文 / 吉安分行 朱恒

对于投诉，我想银行业甚至整个服务业均已司空见惯，已经形成了一整套应对投诉的处理机制。然而，在网络上，银行还是被“妖魔化”了。“老人存款20万，10年后变2元”，“客户身患重病被抬进银行办理业务”，类似于这样的标题时不时会在网络媒体报道上出现。而一旦出现，舆论均会一边倒地怒喷银行，稍微有个懂其中缘由，理解银行难处的“水军”在评论中为银行说句话，立刻便会招来骂声一片。于是，银行成了网民口中“要求你对他负责，他却不对你负责的对象”。

这个世界唯一不变的就是变，银行已经不再是过去的银行了。市场经济格局下，老百姓的市场观念在变，我们的服务理念没有跟上老百姓的观念变化的速度，自然会遭到唾弃。细心的你也会发现，目前为止，对银行的“讨伐”主要还是集中在前台服务方面，但据了解，银行业最近出现了一个新现象：陆续有客户经理也被客户投诉了。

客户经理在传统意义上是银行贷款前调查、发放贷款的关键人物。所以在很长一段时间里，客户是围着客户经理转的。因为他们想从银行获得贷

款，就必须讨好客户经理。如今，客户经理也被客户投诉，这充分说明了市场的急剧变化。卖方市场的天下已经一去不复返，现在是买方挑选卖方的时代，客户经理应该围着客户转！

客户经理，客户在前，才有经理。养尊处优，坐等靠要，守株待兔等不来客户，你也成不了经理。营销来了客户，你服务不好客户，把客户吓跑了，同样你也不是称职的客户经理。我注意到，最近银行业被投诉的客户经理以按揭贷款客户经理居多，这一方面与银行按揭政策的变化有关，也不排除客户自身的因素，但客户经理肯定也有着自己的问题，至少在于客户沟通上是不及时、不恰当的。

我们常说“客户第一”，作为服务业工作人员，我们要明白客户服务分为三个层次：第一，让客户感到安心。你应该做到的，都做到了，客户认为你还可以，至少值得信任。第二，让客户感到满意。一些边缘性的服务，例如定期电话通知还款等措施你做到了，客户会觉得你人很好。第三，让客户感动。客户感动的，往往是与业务无关的，却让人感觉心里温暖的小事。如果我们连第一层次令客户安心都做不到，被投诉就是必然的了。

有研究证明，90% 不满意客户从来不抱怨，通常一个客户的抱怨，代表着另外24个没有投诉客户的心声。

69% 的客户从未提出过投诉，23% 的客户不满时只向身边的服务人员提出过，仅有8% 的客户通过其他渠道进一步投诉，形成了投诉金字塔。美国一位名人马歇尔·费尔德认为，那些购买我产品的人是我的支持者；那些夸奖我的人使我高兴；那些向我埋怨的人是我的老师；只有那些一走了之的人是伤我最深的人，他们不愿给我一丝机会。所以客户愿意投诉我们，不是真的因为对我们有很大意见，反而是希望我们能做得更好，因为真正对我们感觉不满的客户是不会再主动与我行再发生任何业务的。

客户投诉并不可怕，投诉是客户送来的礼物，是我们工作改善的方向。我们要把客户的投诉当成一种鼓励，更加应该让他们看到我们的胸怀，真诚的给客户致个歉，同时用加倍的热情和更严谨的态度尽快将事情处理好，也许这部分客户还能与我们进行更长久的合作。这或许就是“不打不相识”吧。

下次“客户送来的礼物”会是你的吗？ ■

服务 · Service ▶

柜员工作总结

文 / 鹰潭分行 王寰

虽然暑假即将过去，但是这几天太阳却丝毫没有休息的打算，我的学习时间也终于过去，再前不久开始独立上柜为客户办理业务。

独立上柜意味着没有人会在你的身后替你把关，直接的对你进行指导，你需要直接的为你的客户负责，直接的面对客户的意见反馈。就算碰上不会的业务也不可能推给别人做，一旦业务在办理期间出现什么问题自己都是第一责任人，真正意义上拥有属于自己的库，需要完全的对自己的库负责。

每次和同事或者朋友谈到前台业务，大家都能反馈出一个情况。前台业务难度一直都没有那么大，因为现在完全是傻瓜式流程，就和当初傻瓜相机一样，各种业务都是走流程，一步一步来的，不需要你去给他发散，但是银行业务的特殊性在于细。每一个代码，每一个选项，甚至于每一张凭证，附件。每一张表格，每一个数据都不是乱写的。它都有独特的意义。那么对柜员的进阶要求其实并不是单纯的机械的办理业务，而是更深层次的理解业务的办理原理，运作流程，甚至于票面意义。

在业务学习期间，我在不同的网

点学习过业务，在不同的网点中，办理某些业务就有细微的区别。而弄清楚这种区别我觉得是很有必要的事情。比如其中一个网点在为客户开卡是3步，2812,6550,6426。并且还在6426拍摄授权时多加上一张写着“2812查询没有1类账户”的空白凭证。这么做没有错，对授权没有影响。对于当时还十分懵懂的我而言，自然是怎么教怎么做。等我换一个网点学习时，突然发现没有这个需要的时候，我陷入了迷茫，为啥会有这种区别。这种区别是否有影响，是否有改变的必要。

在和经验比较丰富的老柜员交流后我才解开疑惑。上面我描述的做法确实不能说错，但是确实是多余的。因为你在开卡时本身就是选择一类账户的，那么该客户本来就不能有其他一类账户，你2812查不查，都没有影响，换个说法，就是在已经确定了他没有其他一类账户的情况下你才会给他开一类户，就算你忘记了。客户也没搞清楚，忘记自己有张卡了又来开，那最后的结果也是授权通过，开卡失败。而这么做就很像小学生写作文写了句“庆祝某某凯旋归来”犯了重复的错误。

说实话在很多有经验的人眼中，

这个问题实在是太过于不值一提了，我也不觉得这是大问题，但是它唯独对于我意义重大，对业务问题追根溯源，不能单纯的迁就，有问题及时解决，深刻的理解业务本源，这样，业务能力就能得到切实的提升。

其实这种业务上的问题实在是太常见了，比如二代资金汇划和系统内资金汇划的区别，做卡的销户时记表外帐和不记表外帐的区别，做同城转账的注意事项，甚至于对于新定期产品在原定期存款申请单并不适用的情况下如何处理，盖什么章等各种各样的小问题，小细节，都需要我们一个一个的去发现，去解决。

而在这种不断发现问题，不断的解决问题的过程中，自身对于业务的处理自然会更加的娴熟，在充分的理解了业务后，工作起来自然更加的得心应手。

人的一生是不断学习适应的一生，银行工作自然也是如此，我们不能止步不前，满足于既有的成绩。学如逆水行舟，不进则退。只有不断的更新自己，锻炼自己，使自己不断的成长才能适应当今业务，科技，客户的需要。■



廉政

HONEST
STAFF OF BANK OF JIUJIANG

■ 《出水芙蓉》南昌分行 万薇拉

廉政 · Honest ▶

浅谈党风廉政建设

文 / 广州分行 江海周

近年来，按照党委、纪委关于党风廉政建设和反腐斗争的部署和要求，加强党风廉政建设成为了每一名党员都必须时刻坚持的方针和原则。廉政，无论在哪里，永远都是一项不容忽视的任务，而银行业在金融业中处于主要地位，做为一名银行从业人员，更应该结合实际情况，自觉加强党风廉政建设、提高廉政意识、保持廉洁的自觉性。故在此提出几点关于对党风廉政建设的看法。

一、加强廉政宣传教育，培养党员廉政意识

以企业文化为导向，以宣传教育促廉政。九江银行《企业文化手册》中讲到“清廉即清正廉明。“清”指两袖清风；“正”指一身正气，刚直不阿、作风正派；“廉”就是廉洁自律；“明”就是明辨是非”。构建全面的廉政建设体系，前提在于加强廉政教育的宣传力度，培养全体员工的廉政意识。我们常说主观能动性会影响客观事实的发展走向，因此从思想层面上提高员工的廉政意识，在全行推行廉政建设宣传之风，要比直接生硬的制度约束来得更容易接受。

为加强廉政宣传教育，进一步推进我行党风廉政建设，于今年7月1日，我行携手南沙支行开展了“迎七一”党员学习教育活动，进一步加强了员

工党性教育；7月21日组织了全体中高级管理人员及员工代表赴广东省反腐倡廉教育基地开展“反腐倡廉，警钟长鸣”廉政教育活动，推动了干部廉政作风建设；召开了一系列座谈会，倾听员工的心得体会，了解了员工的党性觉悟，并实事求是的解决员工在工作中遇到的困难和疑惑，不断增强员工的积极主动性，从而推动党风廉政建设工作不断取得实效。

二、完善廉政制度建设，提高廉政执行力度

加强制度建设是治本，紧抓制度执行是关键。《中国共产党问责条例》进一步规范和强化了党的问责工作，为落实党组织管党治党的政治责任、督促党员干部践行党员义务提供了制度遵循和党纪依据。结合实际落实相关制度，加强贯彻执行力度，让失责必问、问责必严成为管党治党的常态，是条例本身的内在要求，也进一步体现了“打铁还需自身硬”。制度的制定和制度的执行相辅相成、不可偏废；不制定制度，执行就没有依据；没有执行力，制定的制度就失去了存在价值。可以说，廉政建设工作的成效取决于制度的制定，更取决于制度的执行。动员千遍，不如问责一次，只有使问责制度化、常态化，才能促进党员干部履职到位，促进党的纪律执行

到位，从而推动我行的党风廉政建设。

三、干部带头，掌握方向

制度的生命在于执行，执行离不开责任担当，离开了领导干部的以身作则、自觉担当，再好的制度也不过是“稻草人”。党的领导是具体的而不是抽象的，问责条例能否起作用，关键在于领导干部有没有原则性，是否将问责条例落到实处。正如作家莫言曾说过：“一个人要知道自己的位置，就像一个人知道自己的脸面一样，这是最为清醒的自觉。”领导干部更应该时刻严格要求自己，做到“担当、清廉、敬业、懂行、公正、自我批评”的职业经理人形象，为员工立表率，做榜样，以自身的行为带动全行的积极性，高举党风廉政建设的旗帜，牢牢把握前进道路的方向，形成全行廉政的良好风气。

作为一名党员，必须时刻保持党性；作为一名九银人，必须时刻警醒，清正廉明。廉政建设是一项长期的思想作风建设，它的效力在于坚持不懈、持之以恒。牢固树立正确的世界观、人生观和价值观。保持头脑清醒，时刻警钟长鸣，在感情上把握住原则，在行动上把握住分寸，在生活上把握住小节，务必做到政治上清醒、经济上清楚、生活上清白，守好自我的精神家园。■

廉政 · Honest ▶

一念心清净 莲花处处开

——如何保持清正廉明的政治本色之我见

文 / 南京六合九银村镇银行 兰琦龙

莲花出淤泥而不染，濯清涟而不妖，自古以来，莲花就是洁白无瑕、品格高贵的象征，自我党诞生之日起，清正廉明便是我党的政治本色，是中国共产党人的政治品格，廉洁的DNA早就深深地根植于肌体当中，成为我党与其他政党截然不同的标志。

“清”，就是两袖清风，做人要干干净净，坦坦荡荡，做事要光明磊落，清清白白。作为金融系统的党员干部，更应该深刻理解“清”的内涵，理解“清”的重大意义，在与金钱打交道的行业里，要时刻保持对金钱的敬畏和警惕，除合法收入外，不该拿的不能拿，不该碰的碰坚决不能碰。在与客户的交往过程中，要谨言慎行，保持合适的距离，警惕有不正当意图的客户，除必要性的礼节往来外，决不可逾越红线和高压线。一旦逾越，不仅可能违反党的组织纪律和单位的规章制度，还有可能触犯刑事法律，带来不可估量的严重后果。试想，不能做到两袖清风的干部如何能在大是大非面前坚定自己的立场呢？

“正”，就是一身正气，正人先正己，上梁不正下梁自歪，作为党员，作为领导干部，你的一言一行都将成为下属效仿的对象，都将成为人民群众监督的重点。机构出问题，首先就是领导干部的问题，工作作风走偏了，

与党组织、行党委不能保持一致了，生活作风走歪了，做了许多与党员身份不相匹配的事情了，这些发生在党员干部身上的问题，都将直接或间接影响乃至伤害到组织的生理肌体，伤害到下属同事的政治信心，更伤害到人民群众的政治信念。保持正气，首先要从党员干部着手，实现深度的自我批判，剖析自我的不足，加强党内监督，才能维持和营造惠风和畅、天朗气清的政治氛围。

“廉”，廉洁自律，自律先于他律，他律胜于自律，人人都有惰性，党员干部也难免，“物必先腐也，而后虫生之”，这句话警示我们，党员干部要时刻绷紧廉洁自律这根弦，洁身自好，为政清廉。课件，自律的重要性，实现自律既困难又简单，困难在于一切在于自身的行为，大到组织活动，小到衣食住行，都是自律自我约束的时机，有一组艺术品叫“三不和尚”，即不看、不听、不说，这需要高度的政治觉悟和智慧，更是自律的直接体现，而他律则是悬在每个党员干部头上的剑，心中充满敬畏，党纪国法、规章制度、上级领导、人民群众，他们时刻在监督着你。

“明”，明辨是非，我是谁，我从哪里来，要到哪里去？我是做什么的，我该怎么去做？这些需要每个党员

干部时刻思考反思，时刻牢记组织的教导，时刻牢记人民群众的托付。党赋予党员干部的权力，不是用来耀武扬威的，不是用来损公肥私的，而是用来明辨是非、公正决断，为人民服务的。在大是大非面前，坚决与党中央保持高度一致，不信谣、不传谣、主动引导人民群众朝正确的方向前行，党坚持的方针要坚决贯彻，党否定的东西要坚决摒弃，时刻与腐败分子保持警惕，在自己管辖的范围内营造风清气正的氛围。

在利益多元化的今天，如何守住心中那片清正廉明的净土，如何保持党员干部莲花般的心灵，关系到党和国家的生死存亡，关系到中华民族伟大复兴和中国的实现！■

廉政 · Honest ▶

以史为鉴，知兴替；以人为鉴，明得失

文 / 宜春分行 李文

在九江银行宜春分行党委的组织下，我有幸参加了廉政教育学习。宜春市廉政教育基地一行，我感触颇深。除了视觉的震撼，更有心灵的熏陶。在那里，我了解到腐败分子的堕落与空虚，正是意志的不坚定让他们渐渐被糖衣炮弹攻陷，一步步陷入犯罪的深渊；在那里，我学习到清官的廉洁与坚守，正是他们的信念让他们坚守自身的理想及底线，最终名留青史，为世人所称赞；在那里，我见到铁牢的冰冷，家庭的破败；在那里，我感受到正气的力量，朴实的温暖。

清官海瑞的故事在我的脑海依旧清晰可见，他一生为民，廉洁自律，两袖清风，他的事迹为世人所称道；贪官宋晨光的案件始末依旧在我耳边响起，他滥用职权，以权谋私，最终深陷牢狱，为外人所唾弃。古人云：“以史为鉴，可以知兴替；以人为鉴，可以明得失”。经过这次学习，我深深感受到了廉洁自律的重要性。我相信这将成为我人生的信条，并在以后的生活工作中矢志不渝的坚守。

作为一名中国共产党员，我时刻坚守着党的宗旨，发挥党员的先进性，时刻准备为人民服务；同时保持着高

度的警惕性，坚决拒绝一切糖衣炮弹的诱惑。作为一名九江银行中层干部，我时刻铭记我行的企业文化精髓，廉洁自律，以身作则。工作中，我坚持以先进为榜样，虚心求教；坚持以身作则，为员工树立标杆；坚持廉洁自律，拒绝一切诱惑。生活中，我坚持发扬革命先烈艰苦奋斗的精神，勤俭节约，拒绝铺张浪费。

千里之堤毁于蚁穴。任何不起眼的小事，都可能变成大祸；任何腐败，都是从绳头小利到大贪、巨贪。所以，此次宜春市廉政教育基地学习之旅是教育，亦是警示。作为一名共产党员，一名中层干部，我们要时刻保持警惕，反省自己，以史为鉴，以人为鉴，坚守自己的底线。

历史的车轮依旧踽踽前行，永不停止。无数的革命烈士、有志之士为了自己的理想仍然前赴后继，永不止步；无数的贪官依旧难以抵挡诱惑，走上前人的道路。大浪淘沙，历史的长河终将洗净铅华，去除糟粕，沉淀精华。让我们以史为鉴，躬身反省；让我们以人为鉴，坚守住自我的底线。

随感

NOTES
STAFF OF BANK OF JIUJIANG

《秋意闹枝头》合肥分行 胡巧巧

随感·Notes ▶

爆款的力量

文 / 合肥分行 刘盾



在上学的时候，我曾经开过一家淘宝女装店，自己不用囤货，只要将上游的衣服图片贴在网上，平时维护网页，在客户付款后将订单发给厂家即可。刚开始时，没有什么经验，主要靠同学帮忙刷单维持店铺的浏览量和销量。后来，在一次失误的定价中，我的小店居然出现了“爆款”。

事情是这样的，我的小店出售的是一些淘宝泛滥的网红女装，成千上万的同款在不同的店面里挂单，在一次服装上架时，由于粗心大意，把一件衣服的价格从本来的79元，标成了59元，20元的差距不是很大，但很快这件衣服的浏览量和销售量就成为了店铺之首，等我发现时，已经来不及更改，只能硬着头皮发货。在查看这些订单时，我发现一个现象，由于这一件衣服的价格比其他同质量的同款要低，客户在选择该衣服的同时，会浏览店铺的其他服装，并进行选购，这件“低价爆款”很快为我的小店带来了不错的浏览量和订单。在此之后，每上一批新款，我都会挑2-3款服装当作“爆款”取低价送包邮，以此来

吸引顾客的眼球。

后来，在看到古驰的品牌建设故事中，也同样看到了这种“爆款”的力量。古驰品牌从创立之初，就以高端精致作为定位，标榜自己品牌曾为皇室设计马具。在上个世纪五六十年代时，由于家族内斗，古驰品牌被创始人古驰奥的女儿曝光是伪贵族，这对品牌的诚信造成了巨大威胁，产品销量也产生巨大影响。那段时间，古驰品牌举步维艰，后来古驰创始人的大儿子奥尔多，设计出了节约原料成本，又不失精致的竹节包，被美国曾经的第一夫人杰奎琳看中，并在出访时使用，古驰抓住机会，向世人大肆宣传。在竹节包的带领下，品牌颓势扭转，并坚挺至今。这个产品也成为了古驰的“爆款”。古驰的另外一个“爆款”是一条Flora Knight丝巾。有一次，摩洛哥王妃逛米兰古驰店，由创始人的三儿子瓦斯科陪同，在离开的时候，瓦斯科表示希望送给王妃一件礼物，王妃随口说，想要一条带花的丝巾。当时店铺没有这种丝巾，瓦斯科就跟王妃说，我们正好在设计这款丝巾，

设计好之后，第一件产品会在第一时间送到王妃手上。设计师对后设计出一款由9中花朵，5种昆虫构成的一条丝巾，后来王妃非常喜欢，还将丝巾传给了女儿卡罗琳公主。这两种爆款，带领古驰走出困境，也撑起了古驰品牌数十年的辉煌，即使是现在在时尚杂志上也经常能看到这两种产品的身影。

以上的两个例子，给我们一个共同的启示——爆款产品的力量。我们在去选择吃饭的地方时，可能仅仅因为喜欢某道菜，而选择该饭店。一家店不需要每一件东西都物美价廉，精致可口，只需要有1-2样特色、吸引眼球的“爆款”，往往就能带来顾客和生意。

作为银行工作者，我认为银行的产品设计同样可以遵循这项规律，设计出一款定价低廉的贷款产品，吸引贷款客户，同时可以带来存款、定期、贵金属销售的增长；设计出一款利率高企的理财产品，吸引理财客户，同时介绍我行的贷款等业务，同样能提高其他周边产品的销售量。我行的经

营管理理念是特色立行，“爆款”实际也是特色，抓特点，重宣传。坚持这种经营管理理念，九江银行将会在不远的将来走得更好更强！■

随感·Notes ▶

不如营销

文 / 吉安分行 肖颖

大家好，我叫肖颖，反过来读的话就是“营销”。名字虽然取得好，但也许深受古代传统文化中女子不该抛头露面思想的洗礼，我从大学有职业规划这个念头开始，就暗示自己避免从事营销类的工作。然而命运总是幽默的，有所得必先懂得舍，在我欣然投入九银大家庭怀抱的同时，也意味着我与营销将展开一场旷日持久的爱恋。

在这草长莺飞、生气勃勃的春天，我与营销进行了初步的接触，可以说是充满着好奇与忐忑吧。一句话概括我的状态：我为营销翻山越岭，一路却无心看风景。让我刚开始就如此勇气可嘉的原因可能有3个：

一是仗着我们人多，陌生人也不敢欺负我；

二是初出茅庐不怕虎，我也很难想象会遇到怎样冷言冷语的拒绝；

三当然归功于我的可爱活泼，坚信叔叔阿姨爷爷奶奶都愿意和我聊几句。

我深刻记得我刚开始发名片的场景，苦口婆心地负责而又详尽地和别人推荐着银行现行的活动政策，客户

热情（现在想来更多的是敷衍）地点头说“好，过几天就来存”。一直在乐呵呵傻笑的我怎么会懂得客户为了摆脱我纠缠实行的套路，接下来的几天就剩我一直痴痴等着客户会冲着我来存数不清的钱。

“不可思议”的是，当我几天下来发了数不清的名片的时候，手机没有收到数不清的咨询电话，也并没有人拿着我的名片来存数不清钱，我开始慌了。这不科学，我是无法接受“单相思”的。

“错过，我们都有过错。”错不在客户口头上答应来办业务却没有来，要怪就怪我没有维系好客户，让他在需要办业务的时候没能想起我。于是思想保守的我也开始走向一条不归路——在微信里“抓”客户，让客户刷朋友圈的时候潜移默化地对我们的产品产生印象，一旦需要的时候可以想起守在灯火阑珊处的我们。曾经的 I 可能面对微信中陌生人的加好友请求忸怩不知所措，现在的我却敢没脸没皮地对刚认识的客户说“留个联系嘛，加个微信呗！”当然，这只是外在一小方面的转变，真正的转变是发



自内心的。从内心里去敬畏并热爱营销，由衷地觉得春风十里不如“营销”。

恐怖的不是事实的真相不止一个，而是我一个问题都意识不到。直到有一次和同事一起去某单位发名片，众所周知，在该单位工作的人都有一定的资金基础并且有一定的投资经验，本着知己知彼的自信的我抱着一叠理财宣传单就往里面冲。前面几个阿姨的面无表情已经让我习以为常了，所以对面叔叔主动让我把传单递过去这一举动便让我异常兴奋了。“叔叔，我们九江银行的理财……”当我已经沉浸在自己无懈可击的演讲中时，叔叔冷笑着对我说了句：“我已经在xx银行买了理财，而且他们的预期收益和你们的差不多。”边说边拿出手机给我看他加的那个银行员工的微信，点开该行员工分享的理财产品进行比较，果然相差不多。原来还有这种操作，大吃一惊的我像夹着尾巴的狼灰溜溜地告别走了。出门便和同事吐槽

我的遭遇，同事老道地摇头说：“你还是太年轻了。”他看着一脸问号的我指了一条明路：这个时候就应该加那个客户的微信，也转发每期的理财，由于那个客户有购买的意向，他就会下意识地去比较两个银行产品的优劣，下次他买的理财到期了就是我们的机会。

营销，我小小世界中需要用一生钻研的几大未解之谜之一，希望你们也是一样。■

随感·Notes ▶

与日月同辉，与九银共成长

——记工作两年随笔

文 / 上饶分行 李东娅



时光荏苒，转眼进入九江银行已经两个多年头了。从学生时代过渡到人情社会，人来人往，留下的，我相信就是最好的。纵使可能一直默默无闻，无人问津，但是也只有自己知晓，这一段九江银行的经历，是闪耀着独特光芒且不可复制和遗忘的美好时代！

九银的生活是炽热与辛苦的，在社区支行工作快两年了，为什么说与日月同辉，同是社区支行的小伙伴肯定更能体会。天亮出门，日落下班，每天从早上八点开始，到晚上送走最后一位办业务的大妈。朝来夕往，我们真正做到了跟日月同辉，一起闪耀，用我们扎实的业务能力和真挚的服务，

去达成每一位客户的心愿。小到一张复印件，大到一笔定期储蓄一件中控。我们都用心去经营，去了解，去保管，踏实的做好在别人看来循环往复的枯燥工作，沉下心来。与日月一样循环交替，默默工作。

习惯了终日的忙碌，也就习惯坐在柜台上欣赏外面的人生百态。在这熙熙攘攘的人群中，我也学习到了很多。既然做了柜员，就要承担起这份责任。勿以善小而不为，勿以恶小而为之。我们身兼数职，我们不单单是柜员，深谙于大家心中的对自己工作的定位，银行人：进可上柜办业务，退可营销拉存款，文能提笔写材料，

武能提棍防盗抢。铁打的银行流水的柜员，柜员们我们要为自己点赞。

被人冤枉不好受，善意的提醒得不到体谅。每日过眼的数不清的身份证银行卡现金存折，柜员在辛苦劳累时，仍要整顿心情，暂时忘记客户的埋怨和白眼，用笑脸和一句，“您好，请问您需要办理什么业务？”来迎接下一位新客户。既然选择，就必须毫无怨言的坚守，争取做到给每一位客户最舒心的服务。这是作为柜员的一份职业素养，也是每一位九银人心中为客户服务，为老百姓服务的实力贯彻。

来来往往，两年多的生活也不是这只言片语就能概括，但是作为九银人，我们既然选择负重前行，就不顾两旁荆棘，前方曲折，只顾一心向前。生活有很多条路，有一些难行曲折，有一些孤独失意。但要记住，在这三尺柜台里，无论我们有多少期望落空，梦想逝去，无论生活面对怎么样的剧本，我们一定不能先放弃自己，因为悲伤、欢笑和汗水，都是生活的调味剂！我是九银人，我与九银共成长！

随感·Notes ▶

开启自己的绿灯模式

文 / 长虹支行 王欣娅

如今的社会，私家车的使用已经越来越频繁，也有越来越多的朋友正在努力的学习开车，私家车的使用已经占据了交通工具的主导地位。无论是上下班、接送小孩、出门聚会、路途较近的旅行，大家都愿意选择开车。就个人而言，这样的交通方式确实很方便，可以随叫随停，车上的空间也能让我们多带许多私人物品。在私家车越来越多的时候，遵守交规就显得特别重要，其中最简单的莫过于红灯停、绿灯行。只是在等待红灯的时候，大家都是抱着一种什么样的心态呢？

上班的路上，如果碰到红灯，接下来的路口总会是红灯，导致心情都不那么明朗。久而久之，就习惯了等红灯的时候看手机，想着其它的事情，然后绿灯的时候后面的车子都在打着喇叭才能够反应过来原来绿灯了该走了。又或者，不只是在等待的红灯的时候会有这样的现象——开车的途中，如果微信响了，都会忍不住下意识的找空隙的时间去看一下。或许这并不是我一个人开车的状态，大部分的朋友开车都会是这样。如此行为肯定是不被允许的，甚至还需要批评，因为车祸的发生总是在那几秒钟。可是为什么大家都不能做到心无旁骛呢？

现在的时代，好像抛开了手机、电脑、电视就不能过日子，以前那种书信往来的日子已经一去不复返了。如果要哪天出门不让带手机都会没有安全感。今早上班的时候特意把手机调成了静音，比平时早出门了五分钟，确实也碰到了红灯，然后连路的红灯。只不过没有手机的滴滴声，心境不被打扰，顺着车上的轻音乐，在第一次等红灯的时候没有急躁没有不安，默默的看着红灯变成了绿灯，然后踩着油门冲去下一个路口。过了路口，发现自己都好久没有这种轻松愉悦的感受，好像一下子忘记了身边还有一个手机。那一瞬间，突然放空了自己，感觉呼吸到了自然的味道。

在成长的路上，有的时候总会迷茫，会像一头小鹿一样找不到方向，即便是三点一线的生活状态，也还是会觉得自己不够充实。总想着通过什么方法发泄自己的不满足——找朋友大吃一顿，去商场疯狂的购物，找一个人不停的倾诉，去一个嘈杂的地方怒吼。可最后总会发现，即便任性的这么去做了，心里依旧得不到满足感，还是觉得盈腔的空虚。在第二天醒来的时候，觉得昨天做的事情好像全部在做梦。偶尔试着一个人静静的去把

事情好好想一想，一个人出门走走路散散步听听音乐，或者跑跑步出出汗运动运动，可能会达到意想不到的效果。有的时候，众乐乐不如独乐乐。或许这就是心无旁骛的力量，只有静下心来倾听自己内心的想法，才能朝着自己的小目标一步步的去实现。

开车只是人生的一段路程，而在人生的旅途中，不知道会出现多少个红灯，多个十字路口，让你摸不清方向，分不清去留。只有抛开杂念，一心一意的开车，才会把事故率降低到最低。同样，在人生不断选择的道路上，倾听自己的心，跟着心的方向走，才是正确的选择。心无旁骛，是种确定的态度，对自己对工作对家庭都是如此。不受外界环境影响了自己的决定，一心一意的做好一份工作，陪好自己的家人，即便成长的路上有那么多的红灯，坚持自己心里想做的想要的，才是完美的。

回家路上，即便是红灯，依旧可以带着心里的绿灯前行，跟着心，看着灯，家就在不远处。■

悦读 · Reading ▶

减法生活

文 / 中山小榄村镇银行 吴继如

老子有句话是：道生一，一生二，二生三，三生万物。最复杂的事情都是由简单演化而来，而复杂最后终归简单。如集中国古人哲学思想的《易经》中，八卦的演变，六十四卦的衍生都是在阴阳的不断交替中产生的，分解到最后也无非为阴阳。

以前高中上物理课，物理老师就颇有热情跟我们谈论这些，从混沌的宇宙说到人生中的哲学。最记得他讲过的四个字：“举重若轻”。意思是在日常的处事中，要把复杂的问题简单化，不要以千斤之力去拔棉花。而确实，在日常处事中，我们往往会把问题看得过于复杂，陷入当局者迷的怪圈。然而事物是互通的，一个角度解决不了，就换一个角度，剥丝抽茧把问题的重点揪出来。就如我们幼时学画画，当为眼前要画的这个小物品绞尽脑汁时，老师往往会建议先把周围事物的轮廓画出来，自然而然地，你一心想要完成的东西也就描好了。此，为事也。

据说香港第一富豪李嘉诚办公室墙上挂着副对联，写着：“发上等愿，结中等缘，享下等福；向高处立，就平处坐，从宽处行”。其实这是出自

于清朝官员左宗棠之笔，正因为李嘉诚的欣赏才广为人知。这短短二十四个字寄托了一代富豪的人生愿望，既仰望天空，又脚踏实地，豁达通融。简单一句“享下等福”就勾勒出他为人的朴素。稍有成就的人尚且如此，更不必说其它平平凡凡的人。人虽有贫富之分，但在人生追求上，归宿上是平等的，一个人无论拥有得再多，如何地叱咤风云，到最后也无非落回到最简单的生活。一屋两人三餐四季，简简单单，即可获得内心的充盈。此，为生也。

相由心生，是有它一定的道理的。有的人喜欢加法，有的人则偏向减法。喜欢加法的人整天絮絮叨叨，经常抱怨，日积月累眉间自然有一股怨气，而偏向减法的人则对他们来说每天都是崭新的一天，心胸开阔，看这个世界的眼光也自然温柔，眉间也就多了份亲和。最喜与整天乐呵呵的长辈喝茶谈笑，跟他们一坐仿佛世间的万千烦恼都化为乌有，什么事都不叫事了，有的只有敬畏。只因为他们懂得放下，时刻清空自己，心广阔了世界自然就大了，这种力量会感染人。世界无时无刻不在运转，人的一生也



不过如一刹那的亮光，每个人忙碌而短暂。多一点将心比心，少一点锱铢必较；多一些海阔天空，少一分执迷不悟。此，为人也。

少即是多，美好的东西往往最简单。于做事中，生活中，为人中，最宝贵重要的部分都是经过过滤的。愿你我，在时光的筛子中，雕刻出一个更具质感的生活，也呈现出一个更开阔的自我，在人生的征途上，轻松前行。

随感 · Notes ▶

门缝里的风

文 / 奉新九银村镇银行 余慕云

最近被腾讯公益的“小朋友画廊”刷屏了，在看了一篇介绍这些作画者的文章之后，自己也不禁也深深为之动容。这些作画者都是自闭症、脑瘫、智障人士，可以画出一些简单平常、却又颇有深意的画的确很值得关注和赞赏，然而正当我想加入这个众筹项目时，却因为众筹已满被拒了，短短半天之内，热度实在是不一般。

在普罗大众惊呼自闭症人士好厉害、简直是天才的同时，一批真相帝也出现了。李老西是一名资深的特教老师，“小朋友画廊”盛传的第二天他就发声称“昨天你们在朋友圈买的画，自闭症儿童可能根本画不出”。

据李老师多年的从业经验，“如果去到一个机构，假设这个机构里有100个自闭症儿童，给他们一人一张纸让他们作画，那么结果大概如下：大约10个人会随机涂鸦一下，40-50人会把纸直接撕掉，约20人会去不停的摸这张纸，还剩下的人很可能把纸放嘴里。”

这让我想到了多年前看的《爸爸爱喜禾》这本书。小蔡的儿子喜禾在两岁零六天的时候被诊断为自闭症。遇到这种无药可医的病，医院已经不是医院了，是人民法院，等待你的只

有宣判和接受。这么多年来，大众对于自闭症这个群体一直有一种浪漫的幻想，把他们称为星星的孩子。虽然喜禾爸这么多年来也一直在乐观地调侃着自己自闭症儿子的日常，但从来没有透露过喜禾在某方面有天赋异禀的迹象。

记得在南昌上大学的时候，我们几个同学跟着外教参加了一个叫‘Bring Me Hope’的孤儿救助志愿服务项目，期间我被安排去一个距学校不远的专门收留孤儿的儿童村，协助、辅导一名10岁小男孩日常的学习、生活。儿童村环境很好，都是独栋的别墅，每个‘家庭’都有一个‘妈妈’，平均带4-5个孩子。孩子们的情况参差不齐，有健全的自然也有残障的。而我辅导的这个小男孩更特殊，第一次见面的那个周六上午，这个家庭的‘妈妈’由于忙于家务，没有给我介绍太多他的情况，当我向他介绍自己的时候他的反应从低头抠手指到漠然直视我然后径直摸了摸我的头发，这一系列动作下来他没有说一句话，眼神在当时的我看来非常‘诡异’。这时旁边的孩子小声的告诉我他是自闭症，这就是我对于自闭症的初体验了。我‘辅导’了他差不多一个学期以来

几乎是零交流，因为他的特殊性我们的活动范围几乎没有离开过那栋房子，唯一的一次是一个冬日的晴天，天气很好，我们到后院去晒太阳荡秋千。交流模式还是老样子，我说他听没有回应。唯有在我‘斗胆’问起他妈妈的时候，他一边荡着秋千一边笑了。

其实后来回想我并没有真正帮助他什么，无非是给自己的义工证上添了一笔记录。但这让我切实的体会到了一个自闭症孩子的日常生活绝无浪漫可言。任何一件稀松平常如叫一句爸爸妈妈的事，对他们的父母来说都是普天同庆的大事。

喜禾爸说：“门缝里的风，骨头缝里的肉——一个比普通的风更冷，一个比普通的肉更香。如果喜禾只是个普通孩子，也就是普通的肉，因为他的特别，他就成了骨头缝里的肉。但此刻，他多像是门缝里的风”。确实，对于这个特殊群体的父母来说，自己的孩子更多时候是门缝里的风而非骨头缝里的肉。所以希望以后提及自闭症这个群体，我们这些正常人能有点进步，能在了解他们的真实处境之后对这群特殊的孩子以及家长多一份理解和包容，而非幻想！■

随感·Notes ▶

当我遇见你

文 / 信息科技部 邓艾

我遇见谁会有怎样的对白，我等的人他在多远的未来，我们相遇相识在一个特别的日子——倡导绿色简约生活的世界地球日。回望这短短的一个半月，遇见你、遇见一个开放的包容的诚信的你，我无比感恩，一定是前世的一千次回眸才换得今生在你面前的驻足停留。

结合5年来的工作经历，在重新完成职业规划后，我给自己定了两个目标，岗位期望是需求分析师、领域期望是互联网金融行业，从猎聘网、百度、银行招聘网搜索出来的信息进行筛选后，竟然就是你的需求最契合我的梦想，我欣喜又紧张地给你投递了一份人生履历。4月22日，笔试的时间，我早早来到你门前，大气的logo映入眼帘，温暖和朝气的中国红、理智和沉稳的深蓝相映成画。走进大厅，创品牌银行、铸百年老店十个大字深入人心，在东湖高新区的金融港，有一家不销售饮食的“老店”，不是陶陶居、不是莲香楼（广州的老字号美食店），不是蔡林记也不是四季美（武汉的老字号美食店），你让我有丝丝的新鲜感和踏实感，你的愿景是历经百年沧桑也要名气响当当吗？那我愿意陪你沧海桑田，初遇你，就中意你。

一个周末，两天的时间，一轮笔试，两轮面试，这样的高效，我还有

点没有反应过来，第一天紧张笔试后，那是个阳光明媚的午后，我在麦当劳吃着甜筒，接到你的短信和来电，笔试通过，我欣喜地骑着摩拜回到家，换了件相对正式的衣服就飞奔向你。晚上9点半一面结束，快12点收到第二轮面试的通知，第二天我是最后一个面试的，晚上8点半二面结束，你的敬业让我愿意等候，我相信很多美好的事情都需要等待。一周多的时间，我收到了应聘通过的好消息，从此，我们有了更多相识相知的机会。

大家好，我叫邓艾，来自湖北宜昌，三国时期有位将军叫邓艾，可惜的是，我没有出生在那个时代，我没有机会在战场上叱咤风云，所以希望在九银的舞台上一展拳脚，我目前是科技部唯一的需求分析师，我是业务与科技的桥梁，希望大家多多交流、共同进步，这是我在2017年第三期入职培训开班欢迎秀上的自我介绍。本没有谁是谁的唯一，说唯一只是想赢得你的关注。接下来，我参加了班长竞聘，虽然以票数第二落败，我却没有丝毫不快，反而感动于你给了我突破自己的勇气。后来大家推荐我为第5组组长，集合团队的智慧，“九五至尊”是我们的旗号，“九银五组，能文能武，携手同行，共筑九银”是我们的口号，我们的队旗以五彩的颜色描绘每个人的

手印，象征我们的团结一致和坚固的凝聚力，80名学员，8个小组，15名优秀学员，其中4名都来自九五至尊的第5组，我也很荣幸地被评为优秀学员，相信你一定感受到了我的热情、进取与担当。

十节专业主题课程、两节企业文化课程，每节课都信息量满满、正能量满满，让我对你心生仰慕，钦佩之情也油然而生。“天道忌巧，敬业好学，以诚待人，专业制胜”、“少一些套路，多一些真诚”、“细水长流，稳打稳扎”、“脚踏实地，仰望星空”等等老师的忠告都历历在心。以优质服务、柜面、零售、营销、金融法律、反洗钱、声誉风险、安全保卫、人力资源、信息安全为主题的专业知识，增加了我的技术储备、积蓄了我的专业力量。以愿景、宗旨、核心价值观、精神、行训、经营理念、管理理念、经营管理机制、市场定位、家园理念为主的企业文化，武装了我的思想，激发了我的斗志，似乎全身每一个细胞都进入了作战的状态，愿带着不可阻挡的正大气势，献身你我共同的事业。

聚财融金，凤舞九银，在众水汇集的地方我遇见了你。九派浔阳郡，分明似画图，你的美也如那江那湖那山般人人赞誉。我见你胸纳百川、热情奔放，愿你，见我应如是。■

悦读

READING
STAFF OF BANK OF JIUJIANG

■ 《一叶知秋》南昌分行 万薇拉

悦读 · Reading ▶

读书笔记

——读特德·姜《巴比伦塔》有感

文 / 新余分行 廖丽勇

初识特德·姜，是在今年年初看完电影《降临》，被片中关于时间与空间新奇的构思以及对于语言学本质的理解所吸引，而后顺藤摸瓜找到了特德·姜的原著小说《你一生的故事》。在拜读完之后大为惊人，先后又搜集了他的另外几部知名著作，例如《商人与炼金术师之门》和本次想要讲述的《巴比伦塔》。在看完一系列特德·姜的名篇之后，如果非要总结归纳他的小说特征，比起外界著称的新颖绮丽的科幻脑洞，倒不如说是披着虚构迷幻外衣的哲思故事。这其中，《巴比伦塔》尤为之至。

《巴比伦塔》以矿工赫拉鲁穆的视角描述人们出于朝圣的渴望开始向天空中修建一座高塔，带着恐惧、迷茫、好奇、渴望，伴随着高塔修筑，直入云霄，人们想象总有一天要抵达上帝的住处。文中对于修筑巴比伦塔的工程细节与工匠的心理描写细致入微——“那座塔高耸入云，需要一年的时间才能爬到塔顶，如果有人坠塔摔死，没有人哀悼；但是如果掉下去的是一块砖，砌砖的人就会难过的掉眼泪，因为一年后才能补上这块砖。”巴比伦塔的一切犹如人类数千年的文

明缓缓堆砌起来，然而当捅破了穹顶之后，灭世的洪水破顶而出，待清醒之后，人们却又从熟悉的沙漠之中钻了出来，原来天和地居然如此靠近而贴合，令人绝望却又无比真实。

罗伯特·麦基在《故事》中写到：当我们认同一位主人公及其生活的欲望时，事实上是在为我们自己的生活欲望喝彩。通过移情，即通过我们自己与一个虚构人物之间的同理感受，考验并延伸了自己的人性。故事赐予我们的正是这样一种机会——去体验我们自己生活以外的生活，置身于千姿百态的世界和时代，去追求、去抗争、去感受我们生存状态的各种不同深度。

我们从赫拉鲁穆的视角中瞥见了人们在复杂的客观世界中追逐一个真相或者一个真理的过程，这段未知的旅途常让人恐惧继续探索与认识下去，却又不断地鼓励诱惑着你去发现。在害怕不同的世界的同时，可又对新的世界充满渴望。如作者在后记中提到：

“这就是宇宙万物存在的方式。”巴比伦塔正是不断膨胀的社会意识与自我意识，推动着人类文明的发展。文明引导着人类聚集，但同时又限制了人对于自己的清晰认知，忽视肉身的

限制。

如同福柯所说，人的终结、时代的终结都带着瘟疫和战争的面具。威胁着人类生存的是这种万物都无法逃避的结局和秩序。甚至在此岸世界都感受到的这种威胁是一种无形之物。

但是在该世纪的最后岁月，这种巨大的不安转向了自身。对疯癫的嘲弄取代了死亡的肃穆。人们从发现人必然要化为乌有转向于戏谑的思考“生存本身就是虚无”这一思想。诚然，当文学走向终极时，不可避免的会进入虚无主义，但在痛苦的虚无中不断寻求意义，又成为了人类不断趋近于完美自我的通路。一座巴比伦塔倒下之后，又会有一座新的巴比伦塔竖立起来，这是一座根植在人心中的巴比伦塔，引导着人们不断失败，又奋起，再次失败，又再度崛起。

我们就是这样一次次爬上塔顶，一次次从云端坠落，不懈地向心中的圣地发起冲锋。到最终时分，当你得知一切的真相时，即便发现世界还是原来那个世界，但对你而言，已经绝不是之前所认识的那一个了。■

悦读 · Reading ▶

我所知道的牧羊少年

文 / 资溪九银村镇银行 黄淑娴

我们在寻找，我们每个人都有属于自己的牧羊少年奇幻之旅。

在孩提时代，男孩就梦想着了解世界，当成长到少年时，男孩并没有像家人希望的那样成为神甫，而是选择了当一个牧羊人游走四方。我们在生活中一样如此，父母希望自己的子女安稳和陪伴左右，有多少人选择走向远方，又有多少人选择听从父母的安排，而这都是我们的选择，无关对错。在旅途中，男孩遇到了各式各样的人，也许是从那个梦开始，男孩的心里就种下了种子，直到遇见了那位老人——撒冷之王，明确了自己的目标，尤其是让他遇见了一个沙漠中的女子，他明白了爱的真谛，就这样一步一步走向金字塔之路。而金字塔之路并不是想象中的一帆风顺，你会碰见欺骗你的人，也会遇见给你笑容的人，给予你帮助的人，正像万物皆为一物那样，我们在学习，我们在体验，我们在解读。

在生活中人们总是倾向容易的事情去做，但是要想学到本事，只有一种方式——行动，说的多不如多实践，实践出真知。有目标的人，知道自己需要掌握的一切，并为之付出努力，也许曾彷徨，也许曾退却，但是过多的担心失败并没有多大的用处，谁也

预料不到未知的东西。华为公司从一开始是初始资本 2.1 万元的小企业，到如今跻身世界 500 强之列，在当初是万万没有想到的，这一切都是行动出来的，把公司由一个“中国制造”打造成“中国品牌”，华为他做到了。而对于我们，你了解自己的心吗？了解它的梦想和愿望吗？了解如何应对困境吗？就像谁也逃避不了自己的心一样，最好倾听心在说什么，只有这样，你才不会遭受到打击，心强大了哪都是晴天。

每个人的心都需要归属感，牧羊少年很幸运的在沙漠上遇见了一见钟情的那个她。因为相爱，所以相爱，爱是不需要任何理由的。在不期而遇的那一刻，四目相对时的那一秒，只有眼前的最重要——少女嘴角的那一抹笑，男孩认定了她就是他的马克图布。在所有的爱情故事中，至尊宝与紫霞仙子的故事总是被人奉为经典，当我们走散的时候，我们是决绝还是挽留，但是很多因素的综合也并不是那么纯粹的，尤其我们长大了，我们需要考虑很多问题，或许我们是真的长大了吗？毕竟 24 岁是个迷茫的年纪，似乎很多事我们并没有准备好，人总是这样，有时候失去了洒脱一些

未尝不是一种快乐。

《牧羊少年奇幻之旅》中有段这样的话，我既不生活在过去，也不生活在未来，我只有现在，它才是我感兴趣的。如果你能永远停留在现在，那你将是最幸福的人。因为生活永远是，也仅仅是我们现在经历的这一刻。也许，这个就给了我们爱情的答案；现在，她期盼着你找到你要寻找的东西。

我们穷尽一生在追寻，在纠葛，在选择。尤其在热闹中显得形单影只，落寞的心，我们并不能改变些什么，也不知道自己能做些什么，心里在爆裂，血液在迸发，请问你又是谁的天命呢？我们担心失去的，只是那些我们现在拥有的东西，我们的生命，或我们的财富。但是，当我们明白了生命的价值和世界的伟大，那这种担心就会消失。倾听你的心声，心了解所有事物，因为心来自生命之本，并且总有一天思绪会飘进你的心灵，但是何尝我们的心不叛逆呢？我终有一天希望能找到马克图布的那个人。

当心中有爱的时候，我们根本没必要弄懂发生的事情，因为一切都发生在我们自己身上。■

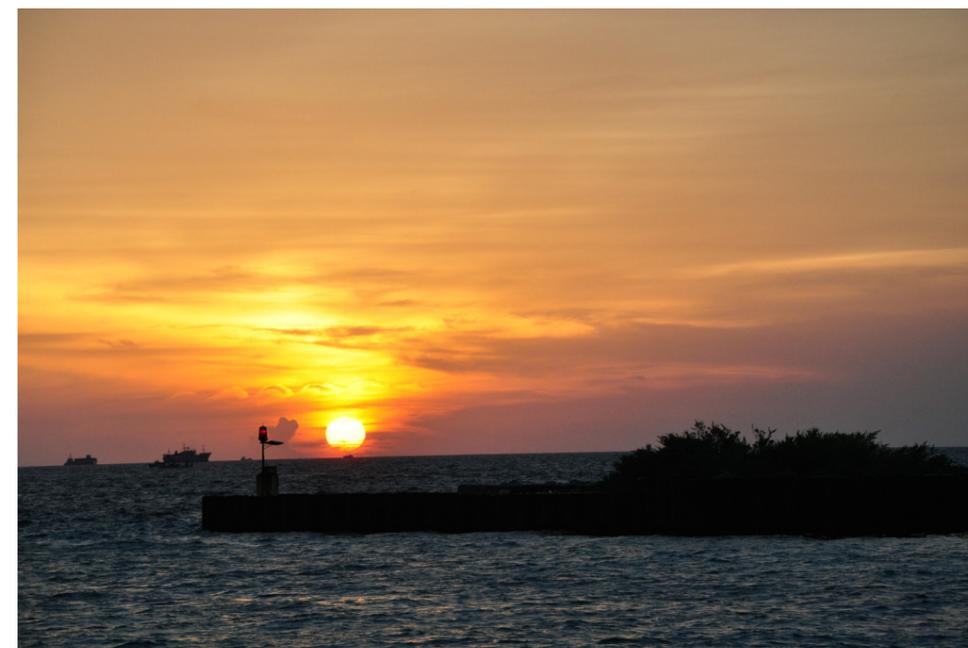
广角

PHOTOGRAPHY
STAFF OF BANK OF JIUJIANG

广角 · Photography ▶



■ 《守望者》修水九银村镇银行 彭岚惠



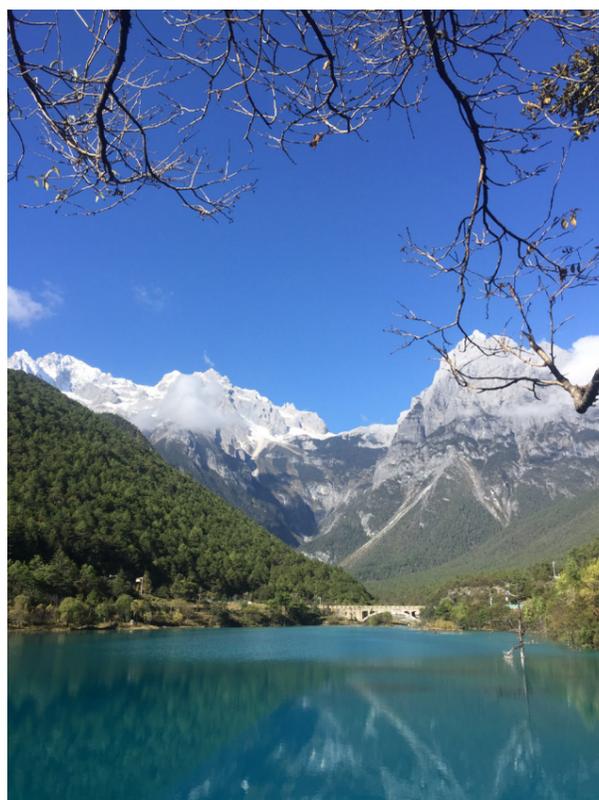
■ 《远行》纪检监察室 刘雅婧

■ 《化作春泥更护花》合肥分行 李永存

广角 · Photography ▶



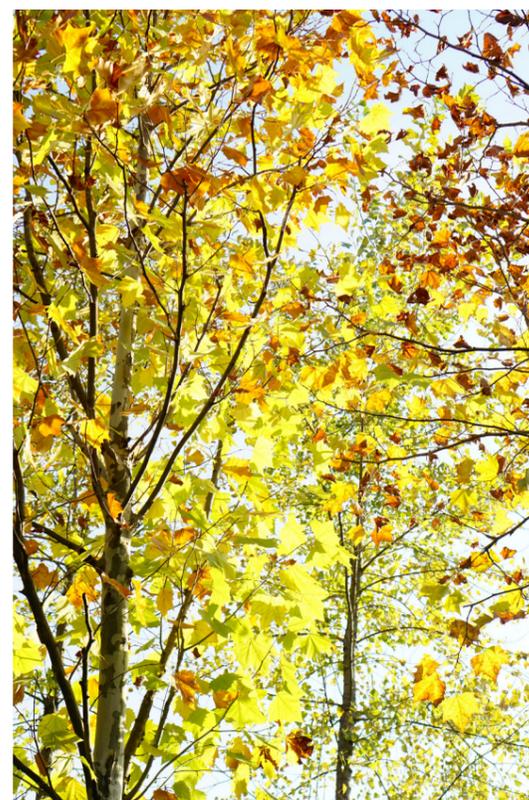
■ 《归来》纪检监察室 刘雅婧



■ 《异乡风光》滨江支行 邹璇



■ 《花》滨江支行 周志娟



■ 《花不逊春朝》合肥分行 胡巧巧



■ 《小荷才露尖尖角》南昌分行 万薇拉

名片 · Honors

2004	2004年10月，全国城市商业银行新设立的第一家县域支行——瑞昌支行；
2007	2007年以来在广东中山、北京大兴、南京六合、山东日照等地发起成立村镇银行18家，为省内银行业法人金融机构第一； 2007年度至2015年度连续九年被中国银监会评定为最佳级别二级行，为江西省四家城市商业银行最早最多评定该级别；
2008	2008年11月江西省银行业法人金融机构第一家也是至今唯一一家引进银行为战略投资者兴业银行，全国133家城市商业银行引进全国股份制商业银行3家之一；
2009	2009年2月20日，时任国务院副总理王岐山在广东调研时高度赞扬：九江银行很有开拓精神； 2009年11月，合肥分行开业，中部地区城市商业银行第一家跨省在中部省会城市设立分行；
2010	2010年5月中国银监会批准成立江西省第一家分行级小企业信贷中心； 2011年3月，广州分行开业，广东省省外地级城市商业银行第一家在一线城市广州设立分行；
2011	2011年7月，在中国共产党建党90周年之际，荣获中共中央颁发的“全国先进基层党组织”称号； 从2011年度起连续四届六年荣获中国银监会颁发的“小微企业金融服务表现突出的银行”称号；
2012	2012年度全行人均创净利润120万元，为江西省银行业法人金融机构第一，堪称“人均最赚钱银行”； 2012年12月31日，中国银监会副主席周慕冰在视察北京大兴九银村镇银行时对我行设立村镇银行的发展模式予以了高度肯定和赞扬。
2013	2013年4月，荣获中华全国总工会授予的“全国五一劳动奖状”；
2014	2014年7月正式获得国家工信部批复使用全国性客服号码95316，成为全国145家城市商业银行中第7家获批使用全国统一客服电话的银行；
2015	2015年8月，荣获共青团中央授予的“2013—2014年度全国青年文明号”荣誉称号； 2015年11月，荣获中国银监会授予的“2012-2015年度全国银行业金融机构小微企业金融服务先进单位”称号；
2016	2016年3月，荣获中华全国总工会授予的“全国模范职工之家”荣誉称号； 2016年5月，荣获中央金融团工委、全国金融青联授予的“全国金融青年五四奖章集体”荣誉称号。



营业网点 · Business network

总行				
序号	分支机构名称	地址	邮编	电话
1	总行	江西省九江市长虹大道619号	332000	0792-8219403
分行				
序号	分支机构名称	地址	邮编	电话
1	广州分行	广东省广州市天河区黄埔大道西108号奥园大厦	510632	020-22131168
	荔湾支行	广州市荔湾区黄沙大道11、13号	510000	020-22335111
	海珠支行	广州市海珠区逸景路278号101铺及201铺	510300	020-89057220
	广园支行	广州市天河区濂泉路27号	510500	020-38614020
	环市支行	广州市越秀区环市东路475号	510075	020-37661177
	海印支行	广州市越秀区大沙头路33号	510100	020-83050855
	江南支行	广州市海珠区昌岗中路L1-108、L1-109，二楼L2-206、L2-207	510250	020-89053211
	番禺支行	广州市番禺区大石街怡景花园B幢首层D铺自编2号二层自编A-220	511400	020-29008901
	开发区支行	广州市开发区科丰路79号121、122、123、124房	510670	020-82039162
	2	合肥分行	安徽省合肥市庐阳区濉溪路287号金鼎广场	230041
瑶海支行		合肥市全椒路景荣花园商铺	230011	0551-64208061
望江西路支行		合肥市望江西路159号黄山花园商铺	230041	0551-65662612
庐江支行		合肥市庐江县庐城镇文昌东路1号博金广场	231500	0565-67533021
包河支行		合肥市包河区繁华大道北京路口水丽坊商业街	230051	0551-65662628
屯溪路支行		合肥市包河区屯溪路369号	230061	0551-65662669
金潜支行		合肥市蜀山区金寨路与潜山路交口	230061	0551-65662792
肥西支行		合肥市肥西县人民东路与环城东路交口龙飞·明珠花园商铺	231200	0551-65662755
当涂路支行		合肥市望江东路149号寰宇上都大厦	230022	0551-65662681
临泉东路支行		合肥市瑶海区万达广场4幢写字楼	230011	0551-65662790
3	南昌分行	江西省南昌市红谷滩新区红谷中大道1398号	330000	0791-86867056
	洪城支行	南昌市洪城路6号	330025	0791-86400776
	南昌县支行	南昌县向阳路601号	330200	0791-85990555
	洪都大道支行	南昌市青山湖区洪都大道183号	330002	0791-88148096
	进贤县支行	南昌市进贤县胜利中路81号	371700	0791-85331118
	高新支行	南昌市火炬大街186号	330029	0791-88192130
	阳明支行	南昌市东湖区阳明路183号	330006	0791-86867016
	新建支行	南昌市新建县长堍镇长麦路328号	330100	0791-83700869
	青云支行	南昌市青云谱区井冈山大道424号	330000	0791-85265056
	安义县支行	安义县龙津镇东门路濠河上海湾商业广场	330500	0791-83368185
4	八一支行	南昌市广场东路120号	330000	0791-86218167
	北京东路支行	南昌市青山湖区尚东大道17号、18号商住楼商铺101室	330006	0791-86867016
	吉安分行	江西省吉安市井冈山大道新196号	343000	0796-8287950
	泰和支行	吉安市泰和县工农兵大道26号	343700	0796-5598666
	安福支行	吉安市安福县武功山大道101号	343000	0796-7628396
	吉州支行	吉安市吉州区阳明东路7号	343000	0796-8231275
	吉水支行	吉安市吉水县文水大道150号	331600	0796-3587777
	新干支行	吉安市新干县中山路26号	331300	0796-7132222
	永新支行	吉安市永新县湘赣大道69号	343400	0796-7726618

营业网点 · Business network

4	青原支行	吉安市青原区豪德星城 A 栋 105 号	343000	0796-2193229
	永丰支行	吉安市永丰县佐龙大道 166 号	331500	0796-2278899
	广场支行	吉安市吉州区井冈山大道 157 号	343000	0796-8287170
	吉安支行	吉安市吉安文山路 24 号	343900	0796-8087170
	遂川支行	吉安市遂川县工农兵大道 6 号	343100	0796-6323008
	万安支行	江西省万安县五云路 386 号	343800	0796-2068688
	峡江支行	江西省峡江县玉笥大道 52 号	331400	0796-3713611
	井冈山支行	井冈山市黄洋界大道 64 号凯旋时代广场 1 号楼 A1001-A1004 号商铺	333600	0796-2172716
5	抚州分行	江西省抚州市赣东大道 1250 号	344000	0794-8263609
	崇仁支行	抚州市崇仁县县府西路 25 号	344200	0794-6338891
	临川支行	抚州市临川区上顿渡建设东路泽源华府一期	344100	0794-8447888
	南丰支行	抚州市南丰县南广路（电力新村）15-18 号	344500	0794-3318766
	金溪支行	抚州市金溪县秀谷中大道	344800	0794-5297619
	乐安支行	抚州市乐安县乐安大道 196 号	344300	0794-6572345
	东乡支行	抚州市东乡县龙山北路景泰凤凰天街 1 栋 1 号	331800	0794-4358880
	黎川支行	抚州市黎川县京川大道 151 号	344600	0794-7576699
	广昌支行	抚州市广昌县建设东路（天河国际 1-2 楼）	344900	0794-3785966
	南城支行	抚州市南城建昌镇登高路 47 号	344700	0794-7226677
	宜黄支行	抚州市宜黄县宜黄大道南侧学府第一街 2 号楼 1 号	344400	0794-7662739
	资溪支行	抚州市资溪县鹤城镇建设路 66 号	335300	0794-5798899
	宜春分行	江西省宜春市袁山中路 206 号	336000	0795-3206901
	高安支行	高安市桥北路 331 号教育局大楼	330800	0795-5288770
丰城支行	丰城市新城区紫云大道 181 号	331100	0795-6212001	
樟树支行	樟树市药都南大道 156 号	331200	0795-7363599	
上高支行	宜春市上高县敖山大道 15 号	336400	0795-2501166	
奉新支行	宜春市奉新县狮山东大道 619 号	330700	0795-4619619	
袁州支行	宜春市袁州区宜春南路 368 号	336000	0795-3292103	
万载支行	宜春市万载县宝塔东路 135 号	336100	0795-8816901	
剑邑支行	丰城市剑光街办解放南路 88 号	331100	0795-6202088	
铜鼓支行	宜春市铜鼓县定江东路龙胜嘉园	336200	0795-3206901	
宜丰支行	宜春市宜丰县新昌镇渊明南大道 17 号附 2 号	336300	0795-2968692	
靖安支行	宜春市靖安县登高路 8 号	330600	0795-4736066	
7	景德镇分行	江西省景德镇市里村花园 197 号	333000	0798-2190065
	乐平支行	景德镇乐平市东湖新区乐平大道大地阳光城商场	333300	0798-2097000
	昌南支行	景德镇市瓷都大道 708 号玉兰宝都	333000	0798-2097010
	珠山支行	景德镇市广场南路 36 号豪景花园 1 栋 101 号	333000	0798-2097026
	新厂支行	景德镇市林荫路 3 号	333000	0798-2190062
	泊阳支行	乐平市泊阳中路 41 号	333000	0798-2190072
	浮梁支行	浮梁县民福路金苑大酒店	333000	0798-2097060
	上饶分行	江西省上饶市五三大道 87 号	334000	0793--8085267
	广丰支行	上饶市广丰永丰大道 30、32、34 号	334600	0793-2633015
	余干支行	上饶市余干县迎宾大道 6 号	335100	0793-3331786
8	万年支行	上饶市万年县六〇北路 33 号	335500	0793-3818013
	上饶县支行	上饶市上饶县旭日南大道 33 号	334100	0793-8820206
	德兴支行	德兴市福泰商业广场	334200	0793-5250295

营业网点 · Business network

8	鄱阳支行	上饶市鄱阳县车站路 D1-D5	333100	0793-5282699	
	玉山支行	上饶市玉山县三清山大道 172 号	334700	0793-2117657	
	婺源支行	上饶市婺源县紫阳镇文公北路 162 号	333200	0793-5260262	
	赣州分行	江西省赣州市章贡区赞贤路 9 号	341000	0797-5162306	
	于都支行	赣州市于都县贡江镇渡江大道北侧金水湾御景豪苑一期	342300	0797-6218616	
	赣县支行	赣州市赣县梅林镇灌婴路 1 号临双龙大道西侧总部经济大楼东塔	341100	0797-4522306	
	信丰支行	赣州市信丰县嘉定镇阳明北路 16 号	341600	0797-3321209	
	宁都支行	赣州市宁都县中山大道“南鑫花园”临街处	342800	0797-6833560	
	瑞金支行	瑞金市象湖镇红都大道金源大厦	342500	0797-2519016	
	全南支行	赣州市全南县新城沿江路临街 4-6 号店铺	341800	0797-2637909	
	龙南支行	赣州市龙南县中央城商务大厦一楼 A103	341700	0797-3536001	
	安远支行	赣州市安远县欣山镇中央公园	342100	0797-3737567	
	兴国支行	赣州市兴国县潋江镇平川大道 75 号	342400	0797-5252098	
上犹支行	赣州市上犹县东山镇五指峰大道与赣丰路交汇处旅游文化城 12# 楼一楼商铺 102-105	341200	0797-8528978		
10	萍乡分行	江西省萍乡市跃进北路 121 号	337000	0799-7191958	
	莲花支行	萍乡市莲花县琴亭镇永安北路 186 号	337100	0799-7105880	
	芦溪支行	萍乡市芦溪县凌云南路 106 号	337200	0799-7105880	
	湘东支行	萍乡市湘东区步行街 9、10、11 栋 -115 号	337016	0799-7175708	
	上栗支行	萍乡市上栗县平安北路 90 号	337009	0793-7191276	
	开发区支行	萍乡市经济技术开发区安源中大道 19 号	341800	0799-7191990	
	新余分行	江西省新余市仙来东大道 720 号	338000	0790-6660678	
11	分宜支行	分宜县钤山西路 7 号	338000	0790-5897619	
	渝水支行	渝水区抱石东大道 6 号 1 栋 107 号	338000	0790-6663052	
12	鹰潭分行	江西省鹰潭市月湖区胜利西路 31 号美亚汇金广场	335000	0791-6295316	
	贵溪支行	贵溪市雄石东路以北东门路以西新都汇 B 栋	335400	0701-3776161	
13	赣江新区分行	江西省南昌市经开区双港西大街 528 号	330000	0791-83883269	
我行主发起的村镇银行					
序号	分支机构名称	地址	邮编	电话	
1	中山小榄村镇银行	广东省中山市小榄镇升平中路 10 号城建大楼	528415	0760-22116888	
	泰丰支行	中山市小榄镇泰昌路广合花园 43 号	510075	0760-22586850	
	沙溪支行	中山市沙溪镇中兴村下朗工业大道奕豪园	528403	0760-87187366	
	菊城支行	中山市小榄镇九洲路 77 号	528415	0760-22586830	
	北区支行	中山市小榄镇北秀路北秀居一期 1-4 号	528415	0760-22586803	
	美加支行	中山市小榄镇民安南路 136 号阳光美加商业楼	528415	0760-22586832	
	埗西支行	中山市小榄镇埗西一广丰北路 78 号	528415	0760-23781178	
2	北京大兴九银村镇银行	北京市大兴区西红门镇欣荣北大街 18-3 号	100162	010-80255566	
	兴业路支行	北京市大兴区黄村西大街 65-14 号	102600	010-81297180	
	旧宫支行	北京市大兴区旧宫镇旧忠路 12 号	100076	010-60904776	
	采育支行	北京市大兴区采育镇东大街 8 号	102606	010-80277347	
	魏善庄支行	北京市大兴区魏善庄镇半壁店工业区 38-1 号	102611	010-89230734	
	亦庄支行	北京市大兴区贵园中路 5 号院 1 号楼 1 层	100176	010-67893922	
	礼贤支行	北京市大兴区礼贤镇礼贤路西六条 3 号	102604	010-80255566	
	芦城支行	北京市大兴区黄村镇芦城黄鹤路 17 号	102600	010-61233767	
	3	日照九银村镇银行	山东省日照市岚山区岚山西路 619 号	276808	0633-2687619

营业网点 · Business network

3	巨峰支行	日照市岚山区巨峰镇金光路党委对面	276812	0633-8188008
	高兴支行	日照市岚山区高兴镇西牟家村沿街	276808	0633-8188509
	南小庄支行	日照市济南路 156 号锦绣前程沿街	276808	0633-8188191
	虎山支行	日照市岚山区虎山镇党委对面	276800	0633-8188008
	黄墩支行	日照市岚山区黄墩镇西大街路北	276800	0633-8188222
4	南京六合九银村镇银行	江苏省南京市六合区园林东路 26 号	211500	025-57096980
	大厂支行	南京市六合区大厂葛关路 703 号	210048	025-68226602
	金牛湖支行	南京市六合区金牛湖街道市场东路与纬 1 路交汇处	210000	025-68722778
5	修水九银村镇银行	江西省修水县山谷大道 123 号	332400	0792-7502777
5	站前路支行	修水县站前路 16 号	332400	0792-7226881
	太阳升支行	修水县太阳升镇赣华世纪城	332404	0792-7805919
	渣津支行	修水县渣津镇龙西大道 41 号	332418	0792-7669180
6	井冈山九银村镇银行	江西省井冈山市新城区冠瑞商城	343600	0796-2086099
	龙市支行	井冈山市龙市镇会师路 52 号	343600	0796-2089006
	茨坪支行	井冈山市茨坪南山路 6 号	343600	0796-2180618
	厦坪支行	井冈山市厦坪镇林杰大厦（镇政府旁）	343600	0796-2086899
7	贵溪九银村镇银行	江西省贵溪市建设路 619 号	335400	0701-3360000
	雄石支行	贵溪市雄石西路 619 号	335400	0701-3360020
	罗河支行	贵溪市贵白公路 619 号	335400	0701-3360031
8	南昌昌东九银村镇银行	江西省南昌市高新区火炬大街 559 号	330096	0791-86699988
	麻丘支行	南昌市高新区麻丘镇刘城路 69 号	330096	0791-86699988
9	彭泽九银村镇银行	江西省九江市彭泽县龙城大道 1172 号	332700	0792-5666619
10	瑞昌九银村镇银行	江西省九江市瑞昌市建设路 1-46 号	332200	0792-4211386
11	资溪九银村镇银行	江西省抚州市资溪县滨江路外滩国际 1-18 号	335300	0701-3360005
12	分宜九银村镇银行	江西省新余市分宜县钤山东路 83 号	336600	0790-5895678
13	崇仁九银村镇银行	江西省抚州市崇仁县县府西路 8 号	334200	0794-6379166
14	奉新九银村镇银行	江西省宜春市奉新县应星北大道 619 号	330700	0795-4586619
15	靖安九银村镇银行	江西省宜春市靖安县双溪镇东方西路亿坤大楼 A 栋	330600	0795-7199986
16	景德镇昌江九银村镇银行	江西省景德镇市昌江区瓷都大道 1268 号	333000	0798-7210886
17	铜鼓九银村镇银行	江西省宜春市铜鼓县定江西路 2 号	336200	0795-2079619
18	庐山九银艺术村镇银行	江西省九江市庐山市秀峰大道南 86 号	332800	0792-2636619

总行直属支行

序号	分支机构名称	地址	邮编	电话
1	总行营业部	九江市长虹大道 619 号	332000	0792-8219540
2	滨江支行	九江市南湖支路 19 号	332000	0792-8565509
3	开发区支行	九江市开发区长江大道 373 号	332000	0792-8360819
4	白水湖支行	九江市长虹北路黄氏干菜批发市场 1 栋 008 号	332000	0792-8576590
5	三里街支行	九江市浔阳东路 109 号	332000	0792-2196731
6	光华支行	九江市北司路 109 号（洪客隆超市旁）	332000	0792-2180607
7	浚浦支行	九江市浔阳路 17 号	332000	0792-8225333
8	甘棠支行	九江市甘棠北路 28 号	332000	0792-2193197
9	柴桑支行	九江市大中路 391 号	332000	0792-8230319
10	大校场支行	九江市庐峰路 23 号	332000	0792-8579852
11	大中路支行	九江市大中路 205 号	332000	0792-8227192
12	振芳支行	九江市九龙街锦绣家园 7-8 号	332000	0792-8195085

营业网点 · Business network

13	长江支行	九江市庐山南路 189#A 栋	332000	0792-2192100
14	滨兴支行	九江市新桥头三兴花园 E11-13 号门面	332000	0792-8110219
15	公园支行	九江市十里大道 103 号	332000	0792-8236838
16	九龙支行	九江市庐山路 339 号	332000	0792-8224201
17	长虹支行	九江市十里大道安福大厦 B02-04 号	332000	0792-8176355
18	十里支行	九江市前进东路 134 号	332005	0792-8254638
19	浔阳支行	九江市滨江路 619 号	332000	0792-2170800
20	八里湖支行	九江市经济技术开发区奥体奥林匹克花园 13 栋	332000	0792-8158021
21	浔东支行	九江市庐山大道 72 号信华庐山苑	332000	0792-8322986
22	庐山支行	九江市庐山牯岭街	332900	0792-8285254
23	瑞昌支行	瑞昌市市府西路鸿禧苑 1 号	332200	0792-4218388
24	德安支行	德安县宝塔大道金环新城 135 号	330400	0792-4667168
25	修水支行	修水县沿江路 219 号	332400	0792-7557777
26	永修支行	永修县建昌大道与白莲路交汇处	330304	0792-3269059
27	沙河支行	九江县沙河街庐山西路三路口	332000	0792-6818100
28	都昌支行	都昌县东风大道 888 号	332600	0792-5237678
29	彭泽支行	彭泽县龙城大道榕昌大厦	332700	0792-5673176
30	共青支行	共青城开放开发区共青路 1 号	332020	0792-4358997
31	武宁支行	武宁县豫宁大道 57 号	332300	0792-2765858
32	星子支行	星子县南康大道 436 号	332800	0792-2675151
33	湖口支行	湖口县石钟山大道湖口县农业局办公大楼	332500	0792-6378222
34	浚城支行	瑞昌市赤乌大道联盛国际 A1 区 103-105 号	332200	0792-4800667
35	城北支行	九江市修水县沿江路 219 号	332400	0792-7228325
36	建昌支行	永修县建昌大道山水美地 16 幢 1001	330300	0792-3231956
37	江州支行	九江市九江县柴桑北路 245 号	332100	0792-6818818
38	蒲亭支行	九江市德安县蒲亭镇永兴路 76 号	330400	0792-4669939
39	豫宁支行	九江市武宁县豫宁大道 57 号	332300	0792-5319966
40	万里支行	都昌县万里大道南侧（县妇幼保健院正对面）	332600	0792-2980619
41	广东自贸试验区南沙支行	广州市南沙区丰泽东路 106 号（自编 1 号楼）105 房及 401.402.403.404.405.406.407 房	510000	020-29008928

社区支行

序号	分支机构名称	地址	邮编	电话
1	开发区社区支行	九江市开发区长江大道 373 号	332000	0792-8173589
	十里老街社区支行	九江市庐山区前进东路 134 号	332000	0792-8262608
	石化总厂社区支行	九江市滨江东路 228 号	332000	0792-8188992
	怡康社区支行	九江市庐山区怡康中路 77 号	332000	0792-8533872
	九龙社区支行	九江市开发区柴桑春天新湖中路 88 号	332000	0792-2150055
	花果园社区支行	九江市浔阳区花果园北路花果园安置小区 8 号楼 12 号门面	332000	0792-8580012
	临江市场社区支行	九江市城西港区安置小区 A4-6 号楼 43 号门面	332000	0792-8237900
	湖口县台山社区支行	九江市湖口县台山大道盛源城 11 幢西 4 号	332500	0792-6378977
	南大社区支行	九江市共青城市南湖大道壹街区 15 号和 23 号门面	332020	0792-4358998
	都昌金都社区支行	九江市都昌县西湖金都步行街 6-7 号楼一楼	332600	0792-5329966
	七零七社区支行	九江市前进西路 105 号 8 号楼下 6 号门面	332000	0792-8188102
	湖滨社区支行	九江市浔阳区青年路 251 号联信公寓一栋一楼 M01 商铺	332000	0792-8285254
	长虹社区支行	九江市浔阳区十里大道安福大厦 B02-07 号	332000	0792-8195085
	水岸莲华社区支行	九江市八里湖新区长虹西大道 366 号房产交易大楼二楼	332000	0792-8557760

营业网点 · Business network

1	万达社区支行	九江市德化东路南侧, 陆家垄路延伸线东侧中辉世纪城第十六栋101号门面	332000	0792-8731808
	广州天平装饰材料社区支行	广州市天河区广州大道北512号天平装饰材料城	510599	020-29008600
2	广州江湾社区支行	广州市越秀区沿江中路341号101房	510623	020-83854086
	广州金融街社区支行	广州市越秀区果菜直街14号首层101房A区	510000	020-29008606
3	广州建设路社区支行	广州市越秀区建设四马路21-1号首层(天伦花园A座首层)	510630	020-28067588
	合肥西园新村社区支行	合肥市蜀山区西园路16号106室	230041	0551-65662647
	碧湖花园社区支行	合肥市经济技术开发区桃花工业园习友路与紫蓬路交口南苑·碧湖花园26幢1层商113/商113上门面	230051	0551-65662680
	庐江学苑小区社区支行	合肥市庐江县塔山西路学苑小区104-106三间	231500	0551-87533082
	世纪家园社区支行	合肥市亳州路1号世纪家园13幢07号门面	230041	0551-65662663
	万绿园社区支行	合肥市瑶海区定远路与凤阳路交口橘郡万绿园四期门面102	230011	0551-65662685
	蓝色湖畔社区支行	合肥市经济技术开发区翡翠桥路与丹霞路交口蓝色湖畔11幢	230041	0551-65662681
	南昌洪都社区支行	南昌市青云谱区新溪桥路261号中益雅苑1号楼112商铺	330024	0791-88463375
	南昌万科四季花城社区支行	南昌市高新区高新7路1155号商铺	330096	0791-88153930
	南昌名门世家社区支行	南昌市红谷滩区怡园路899号名门世家31栋106号门面	330038	0791-83866908
南昌贤士花园社区支行	南昌市贤士一路贤士花园E栋底	330006	0791-88633325	
南昌鹿璟名居社区支行	南昌市红谷滩春天花园商社-101室(第一层)	330038	0791-83856267	
南昌星加坡花园社区支行	南昌市建设西路99号星加坡花园13号店面第一层	330001	0791-86537901	
南昌莱卡小镇社区支行	南昌市新建县长堍镇明矾路192号	330100	0791-83099707	
南昌铁路八村社区支行	南昌市洛阳路357号隧道口上北侧彭子江花园一楼商铺	330000	0791-81201628	
南昌象湖居住主题公园社区支行	南昌市象湖新城八月湖路138号4号楼02商铺	330000	0791-85773236	
4	南昌桃苑社区支行	南昌市西湖区桃苑大街桃苑大厦29号	330000	0791-86867080
	南昌南钢社区支行	南昌市南钢大道北侧D栋13号、14号	330000	0791-88148096
	南昌进贤新辉小区社区支行	进贤县人民大道680号新辉小区1、2号店面	330000	0791-85667592
	南昌安义新河湾社区支行	南昌市安义县前进大道新河湾小区旁	330000	0791-85773236
	南昌系马桩社区支行	南昌市西湖区系马桩91号附8号	330000	0791-86378391
	南昌青云小镇社区支行	南昌市青云谱区解放西路426号青云小镇E111号商铺	330000	0791-86378390
	南昌博览路社区支行	南昌市青云谱区博览路388号华东工业博览城1号楼1-198、1-203室	330000	0791-86236055
	南昌中山路社区支行	南昌市东湖区中山路281号	330000	0791-86719007
	南昌文教路社区支行	南昌市东湖区文教路356号一楼临街门面	330000	0791-86233077
	南昌象南社区支行	南昌市西湖区象山南路1栋61号	330000	0791-86207633
5	吉安北门社区支行	吉安市吉州区大桥西路2号	343000	0796-7072186
	吉安青原天和社区支行	吉安市青原区青原大道东侧和济春天36、37号楼111商铺	343000	0796-8116368
	吉安吉水龙华社区支行	吉安市吉水县龙华中大道126号	331600	0796-2039993
	吉安安福安成社区支行	吉安市安福县富瑞浅水湾小区御景苑18栋58、59号	343200	0796-7520999
	吉安泰和中山社区支行	吉安市泰和县工农兵大道89号粤泰小区门口	343700	0796-5387588
	吉安新干城南社区支行	吉安市新干县城南新区沁新苑淦中路5号	331300	0796-7139819
6	抚州马家山广场社区支行	抚州市环城西路6号	344000	0794-8253609
	抚州西湖绿洲社区支行	抚州市西湖绿洲天庆园1#楼4-5号店铺	344000	0794-8223609
	抚州凤凰城社区支行	抚州市青云峰路凤凰城17#1-01号门面	344000	0794-8300619
	抚州羊城路社区支行	抚州市羊城路10号门面	344000	0794-8303609
	抚州东乡宏鑫社区支行	抚州市东乡县孝岗镇东乡宏鑫商贸城12栋(商贸城北门旁)	331800	0794-4358909
	抚州崇仁永胜社区支行	抚州市崇仁县中山路以西财富广场一楼	344200	0794-6377589
	抚州临川唱凯社区支行	抚州市临川区唱凯镇唱凯商贸综合大市场北栋4号	344100	0794-8833399
	抚州瑶坪南路社区支行	抚州市瑶坪南路中段冷冻厂宿舍东侧南至北1号,2号商铺	344000	0794-8262662
	抚州文昌桥社区支行	抚州市大公路22-32号2号店(大公路60号)	344000	0794-8273336

营业网点 · Business network

7	宜春阳光新城社区支行	宜春市袁州区中山东路399号附20、21号门面	336000	0795-3608080
	宜春名爵豪苑社区支行	宜春市高士路1308号	336000	0795-3608787
	宜春双桥社区支行	宜春市宜春北路69号	336000	0795-3206182
8	景德镇乐平福泰华庭社区支行	景德镇市福泰路山76号、78号门面	333300	0798-2097035
	景德镇昌河社区支行	景德镇市昌河汽配有限公司办公楼一楼	333300	0798-2097038
	景德镇戴家弄社区支行	景德镇市戴家弄明珠园一层10A商铺	333000	0798-2190065
	景德镇人民公园社区支行	景德镇市瓷都大道金岸名都B1栋11号	333000	0798-8259595
9	景德镇梨树园社区支行	景德镇市广场北路610号	333000	0793-8086932
	上饶滨江西路社区支行	上饶市信州区滨江西路2号2幢附1号店面	334000	0793-8085020
	上饶水南街社区支行	上饶市水南街48号	334000	0793-8085271
	上饶带湖路社区支行	上饶市信州区带湖路22号综合楼	334000	0793-8086932
	上饶明珠广场社区支行	上饶市信州区庆丰路21号	334000	0793-8086616
	上饶中山路社区支行	上饶市信州区水南街48号	334000	0793-8086691
	上饶万达广场社区支行	上饶市信州区滨江西路万达广场29栋1-208、1-209	334000	0793-6189291
10	赣州黄屋坪路社区支行	赣州市章贡区黄屋坪路45号“康馨家园”C栋店面10号	341000	0797-8290326
	赣州文清路社区支行	赣州市章贡区文清路77号附2、3号环美嘉园店面(赣州公园对面)	341099	0797-8290326
	赣州迎宾大道社区支行	赣州市经济技术开发区迎宾大道与105国道交汇处天赐良园A2栋8#店面	341000	0797-8687083
	赣州国际时代广场社区支行	赣州市章贡区红旗大道94号国际时代广场12号楼6#(绍兴饭店旁)	341000	0797-5551690
	赣州迎宾大道社区支行	赣州市经济技术开发区迎宾大道与105国道交汇处天赐良园A2栋8#店面	341000	0797-8687083
	赣州大公路社区支行	赣州市章贡区大公路81号(妇幼保健院斜对面)	341000	0797-7303608
	赣州东阳山路社区支行	赣州市章贡区东阳山路29号东阳山大厦2#	341000	0797-7303676
	赣州红旗大道社区支行	赣州市章贡区红旗大道46号国经大厦1-7#店面	341000	15297766328
	赣州沙河大道社区支行	赣州市沙河镇沙河大道53号	341000	0797-5162553
	赣州五洲大道社区支行	赣州市章贡区五洲大道15号3栋6#店面(天御星旁)	341000	0797-5162383
11	萍乡城南社区支行	萍乡市东大街南台脚下34号	337000	0799-7191912
	萍乡万龙湾社区支行	萍乡市经济开发区公园中路101号	337000	0799-7191396
	新余苗圃星城社区支行	新余市团结西路苗圃星城55栋341号	338000	0790-6665909
12	新余名仕公馆社区支行	新余市五一路名仕公馆商铺5栋101号	338000	0790-6669393
13	鹰潭恒大社区支行	鹰潭市信江新区麒麟大道供水公司2号楼	335000	0701-6259988

小微支行

序号	分支机构名称	地址	邮编	电话
1	南昌江大南路小微支行	南昌市青山湖区江大南路193号广电学校教学楼壹层6号轴-7号商铺	330000	0791-86230711
2	吉安阳明小微支行	吉安市吉州区阳明西路66号1-03商铺	343000	0796-8218711
	吉安白塘小微支行	吉安市吉州区阳明西路35号吉州区财政局一楼	343000	0796-8265399
5	吉安井开区小微支行	吉安市吉安君山大道176号吉安国际电子城1A001号商铺	343000	0796-7115599
	高安瑞州小微支行	高安市瑞阳大道青城林语A02号	330800	0795-5286717
6	东风小微支行	宜春市宜阳大道103号附12号4幢1层	336000	0795-3202811
7	樟树锦绣共和小微支行	樟树市楼门前18号(骏景华庭)A栋商铺层120号	331200	0795-7363626
8	赣州蓉江小微支行	赣州市南康区蓉江街道办事处接官亭十八栋一楼	341400	0797-6646648
9	新余抱石公园小微支行	新余市渝水区公园北路289号	338000	0790-6665605
10	鹰潭水岸华府小微支行	鹰潭市月湖区天浩东路11号嘉鹰水岸华府29栋	335000	0701-6282299

热烈庆祝

九江银行绿色金融事业部揭牌 暨九江银行赣江新区分行开业

创品牌银行·铸百年老店

