

主办 上海财安金融服务集团股份有限公司

# 财安金融

IN-RICH FINANCE

2018-NO.5(总第12期)

P08 金融科技助力商业银行轻型化转型 P14 如何做好信息采集 P22 服务从心开始



诚信 勤勉 关爱 卓越  
Honesty Diligence Care Excellence

关注财安金融， 关注财安人自己的点点滴滴。

上海财安金融服务集团股份有限公司  
SHANGHAI IN-RICH FINANCIAL SERVICES GROUP CO.,LTD.

联系地址:上海市虹口区邯郸路43号8楼  
联系电话:021-5127 8999  
传真:021-6181 0927  
投稿邮箱:caianoffice@in-rich.com  
网址:http://www.in-rich.com



风雨同舟  
砥砺前行  
百舸争流，奋楫者先。  
让我们共同努力打造  
财安下一个二十年的  
辉煌。



風雨同舟  
砥礪前行

数易春秋，风华正茂，周而复始，万象更新。在这新年到来之际，我代表财安金融集团向社会各界长期以来对我司发展给予的支持、关心和帮助表示诚挚的感谢！2019年是财安具有特殊意义的一年，自1999年成立以来，财安人风雨兼程，艰苦创业，取得了一项又一项的丰硕成果，一座座客户授予的优秀合作奖的奖杯，一张张政府和行业授予的荣誉证书，这是我们集团每一位干部员工共同奋斗的结果。财安始终保持着金融服务业的优势地位，获得了政府、客户和行业的肯定。虽然硕果累累，但财安人从未止步，秉承“诚信、勤勉、关爱、卓著”的企业文化砥砺前行。

百舸争流，奋楫者先。去年集团工作会议确立了以“打造智能化金融科技服务企业”为公司的发展方向，大力提高财安金融服务和产品的科技含量已是我们的工作重点。财安的发展要与时俱进，要跟上时代的发展步伐、跟上金融转型发展的形势，要淘汰落后、低效的运营模式，以智能金融科技服务产品为财安的龙头产品，为客户提供智能化和个性化的金融服务已是我们的奋斗目标。

“难得而易失者，时也；时至而不旋踵者，机也。”财安紧跟金融服务业的发展形势和方向，向着打造智能化金融科技服务企业这个宏伟目标，稳步向前。成绩和荣誉只代表过去。“一万年太久，只争朝夕。”展望未来，财安下一个二十年的发展，根本在于以科技为主导的不断创新。要抓住金融行业转型发展的机遇，找准切入点快速推进各项工作。要提升我们的服务水平，要为客户创造价值。让我们共同努力打造财安下一个二十年的辉煌。

总裁 胡东国

2019年元旦

《财安金融》杂志编委会成员

编委会名誉主任:

夏佩卫

编委会主任/杂志题名题字:

胡东国

编委会成员:

周宝澄 陈立平 林路路

萧庆 陈春

总编辑:

陈春

副总编:

俞素文

责任编辑:

王辉

主管:

上海财安金融服务集团股份有限公司

主办:

财安办公室

联系电话:

021-5127 8999-8868

传真电话:

021-6181 0927

联系地址:

上海市虹口区邯郸路43号8楼

投稿邮箱:

caianoffice@in-rich.com

出版时间:

2019年1月1日

# Contents

## 目录

### ■ 财安视野

创新技术 智能转型 大数据下的项目运营 02

中国人民银行上海分行货币金银处、钞票处理中心  
领导莅临财安金融检查指导 03

财安金融集团荣登“2017-2018上海企业品牌文化  
建设成果”百佳榜单 03

财安金融集团成功中标中国建设银行股份有限公司  
上海市分行信用卡委外催收项目 04

大连分公司成功接洽浦发银行催收项目 04

大连分公司成功签约广发银行催收项目 04

浦发银行大堂助理迎国庆工作会议专题报道 05

百企结百村，携手奔小康 06

### ■ 金融高参

金融科技助力商业银行轻型化转型 08

### ■ 财安论坛

宝剑锋从磨砺出 13

如何做好信息采集 14

### ■ 一期一话

不忘初心 共创未来 16

### ■ 职场空间

把优质服务融入一言一行 18

与银行大堂初接触 19

认识服务 做好服务 19

把最好的自己展现给每一位客户 20

一名大堂引导员的心里话 21

服务从心开始 22

发挥青年力量 23

### ■ 青春剧场

咖啡般的生活体验 25

怎样去挑战自我 25

世界那么大，现在去看看 26

不做情绪的奴隶 27

与你相处很欢乐 27

不断突破 方能苦尽甘来 28

不念过去 不畏将来 29

暮 29

### ■ 书林一页

珍惜每一份幸福 31

观《我不是药神》有感 32

温柔的死神 33

让我们画画吧 34

### ■ 光影随行

一次说走就走的旅行 35

美食和灵魂，总有一个在路上 35





01

View of In-Rich

回顾过去、放眼未来，  
记录财安点滴；  
因为世界一直在改变，  
我们一直在改变。

## 财安视野

## 创新技术 智能转型 大数据下的项目运营

——呼叫中心业务大屏监控管理篇

为有效降低公司运营成本，解放一线人员生产力，提高坐席作业效率效益，信息技术部依托现有呼叫中心系统架构基础，结合大数据技术创新应用，形成我司自主的“业务+技术”运营模式，加快实现公司呼叫业务信息化、自动化、智能化转型的建设目标。

炎炎夏日，呼叫中心像往日一般如火如荼地开展业务，此时的信息技术部也正在开展一项项目计划，那就是为呼叫中心业务开发一套大屏监控管理系统。该系统通过对其业务数据的实时监控与大屏展现来进一步调动员工积极性，增加座席荣誉感，提高管理效率。

部门领导对此次项目任务非常重视，组织安排了专项团队与呼叫中心进行多次沟通确认开发需求及实施方案，初步拟定将分期业务、借记卡升级业务

这两项重点业务以简洁、高效、直观的大屏展现方式进行座席人数、成单金额、成单数量以及作业占比等维度的统计，以达到业务管理融合技术运营新高度、新模式的要求。

既然目标任务拟定，团队配置到位，分工职责明确，接下来就是进行项目实干了。信息技术部的“攻城狮”和“程序猿”们此次负责流程设计、系统开发、运营调优、试运行测试等一系列技术环节工作，而业务部门则负责业务需求、组织协调、落实推进、运营反馈等业务环节工作，双方通过“业务+技术”不断地融合与互通，齐心协力将项目完美收官，整个开发，试运行，正式上线只用了2周时间，顺利完成项目任务。在这紧张的项目实施期间，在这成功喜悦的背后，是“攻城狮”和“程序

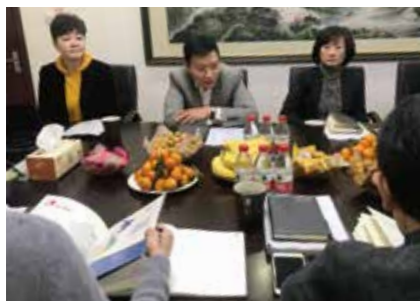
猿”的不眠不休，辛劳努力，不断攻坚克难。然而当项目顺利交付的那一刻，他们是放松的；当大屏上墙展现的刹那，他们是激动的；当得到业务部门领导首肯的时候，他们是自豪的、幸福的、成就感十足的，所有的付出都是值得的！

该项目正式上线后，不仅收获了相关领导和员工的一致好评，同时对座席员工竞争意识起到了至关重要的促进作用，提高了作业及管理效率。本次项目开发，信息技术部作为公司的技术支撑部门发挥了核心职能职责的重要性，今后也会更积极地与业务部门进行沟通交流，听取各部门的意见与反馈，争取开发出更多方便快捷、满足业务需求的新应用、新产品、新项目！





## 中国人民银行上海分行货币金银处、钞票处理中心领导 莅临财安金融检查指导



12月19日上午，中国人民银行上海分行钞票处理中心卞处长协同货币金银处张处长等一行6人，莅临我司检查指导。财安金融集团总裁胡东国、业务总监林路路、财安人才业务管理运营中心

总经理陆咏梅、财安人才上海业务团队总监周玉瑛出席会议。

会上胡东国总裁向行方领导介绍了公司的总体情况，包括公司规模、在营项目等做了全面概述。周玉瑛总监就此次自检情况做了相应的汇报，行方领导仔细听取了汇报内容，并做相关指导。

卞处长对我司接手人民银行清分清点项目以来的运营情况表示赞扬，尤其是对财安的运营管理、绩效考核等方面的工作给予高度肯定。

财安将以此次人民银行检查指导为

契机，持续完善项目运营管理，同时推广到财安所有在营项目中，改善财安项目的综合运营质量，为所有客户提供更完善、更高效的金融服务。

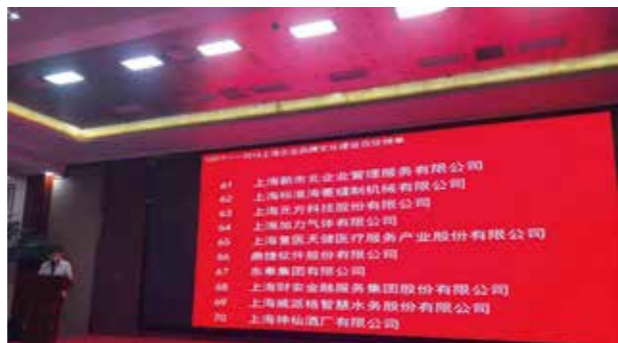


## 财安金融集团荣登 “2017-2018上海企业品牌文化建设成果” 十佳榜单

2018年12月21日，上海市企业联合会、上海市企业家协会与长宁区企联会联合举办的“2017—2018上海企业品牌文化建设成果交流发布会”，在上海花园坊会议中心举行。上海财安金融服务集团股份有限公司荣登“2017-2018上海企业品牌文化建设成果”十佳榜单。



本次入围是上海市企联会对财安的品牌文化的肯定。财安品牌文化是构筑财安软实力的内核，是连接历史、现实与未来的桥梁。财安人始终坚持“诚信、勤勉、关爱、卓越”的企业核心价值观，我们将继续努力，为财安的品牌文化增光添彩。



## 财安金融集团成功中标



### 中国建设银行股份有限公司上海市分行信用卡委外催收项目

秋高气爽的9月，凉爽的秋风为财安金融集团传来一则好消息。财安金融集团金融风险资产管控中心于8月29日竞标中国建设银行股份有限公司上海市分行信用卡委外催收项目，最终顺利中标。

竞标的过程异常激烈，由多家实力雄厚的公司共同参与。我集团公司凭借雄厚的资质、先进的智能化风险管控平台、守合同重信用的良好行业口碑、专业高效的服务体系，最终以高于同行15%的竞标价胜出。

此次中标再次奠定了财安金融集团智能化风险管控平台的良好发展趋势，也印证了公司的技术实力和客户口碑。财安将以此次中标为契机，大力推广智能化风险管控平台，并将以更好的成绩，回报客户的信任与青睐。

## 大连分公司成功接洽



### 浦发银行大连分行信用卡催收项目

2018年10月1日，财安金融集团大连分公司在总经理陆咏梅同志和新任业务总监姜敏同志的努力下，成功接洽浦发银行大连分行信用卡催收项目。在此之前，浦发银行仅与总公司签订合同，没有大连分公司的业务，这是零的突破，是对大连分公司服务的认可。本次接洽对公司以后业务推广、拓展大连市场具有重要的意义，财安金融大连分公司将进一步提高风险管控的能力，用崭新的业绩呈现给客户，不断提升财安品牌影响力。

## 大连分公司成功签约



### 广发银行大连分行零售信贷非诉催收委托代理合同

2018年6月28日，财安金融集团大连分公司成功签约《广发银行大连分行零售信贷非诉催收委托代理合同》。之前广发银行都是与总公司签订合同，这次与大连分公司签订属地合同，是对大连分公司风控业务团队实力和优质服务理念的认可。

大连分公司拥有完善的风控流程、卓越领先的智能风控技术、安全高效的项目运营能力，扎实高效的工作能力，行业领先的科技金融服务团队和良好的企业信誉。展望未来，财安金融集团大连分公司愿与广发银行携手并进、共展宏图。

## 浦发银行大堂助理迎国庆工作会议专题报道

9月29日下午，在国庆即将来临之际，为促进公司与员工的沟通交流，上海分公司在八楼会议室举办了工作会议。本次会议邀请了部分浦发银行大堂助理参加。浦发银行大堂助理项目负责人顾佳楠、沙丽主持会议，上海分公司总经理林路路、业务总监周玉瑛、业务主管陈健一同参加了此次会议。大家畅所欲言，相互交流，提出了很多值得借鉴的建议和意见。

参加会议的员工有的刚入职几个月，有的在大堂助理岗位上奋斗了四年多。这个岗位对员工素质要求很高，在日常工作中既要做好对客户的服务，还要做好产品营销，两点兼顾并不容易。日常工作中，他们会遇到形形色色的

客户，如何提升服务技能、如何提高营销技巧、如何化解客户的焦躁情绪、如何使客户信赖我们的服务，这些都是大家共同的话题。会上，项目负责人、老员工、新员工们展开了积极的交流，分享了各自的经验和技巧，整个交流过程使大家感觉收获颇丰，同时，工作在一线的大堂助理代表们也对公司管理、员工关怀方面提出了诚恳的建议。

在一一听取了大家的发言后，上海分公司安排业务部门尽快汇总大家提出的意见和建议并落实改进措施。本次会议加强了员工对公司的了解，让大家感受到了公司温暖的管理氛围。大家纷纷表示希望公司今后能创造更多的机会让员工相互交流沟通，激励大家携手共进。



## 百企结百村，携手奔小康

——财安金融集团旗下投资咨询全资子公司与云南勺布白村结对共建

11月22日，徐汇区召开“百企结百村·携手奔小康”签约仪式，注册于徐汇区上海财安金融服务集团投资咨询有限公司作为结对帮扶企业代表受邀出席，并获得由徐汇区政府领导授予的荣誉奖励。仪式中，徐汇区政府领导发出倡议：在结对帮扶地区，推进“百企结百村，携手奔小康”。



倡议中说，需要发挥社会资源、市场资源、人力资源等优势，充分挖掘各方力量，真情相助，携手奔小康。企业是扶贫开发的重要力量，是社会力量参与精准扶贫的主力军。号召全区各工商企业，弘扬致富思源、富而思进、以先富带动后富的理念，按照“三带两转”的要求（即带人、带物、带产业，转观念和转村貌），充分发挥企业优势，主动参与、尽力而为、量力而行，为贫困乡村提供资金、项目、技术、智力等方面的帮助，充分展示企业优良素质和精神风貌。

在上海市徐汇区合作交流办公室的组织领导下，上海财安金融服务集团投资咨询有限公司与云南省红河州泸西县向阳乡勺布白村结对共建，合力助推脱贫攻坚，进一步落实了上海市“百企结百村”精准扶贫行动。

多年来，财安金融集团积极响应国家与政策号召，积极承担社会责任，热心公益，将会以本次签约仪式作为一个新的起点，将持续共同努力，务实、有效地完成精准扶贫工作，为全面建成小康社会作出应有贡献。





02

Financial Think-tank

政策。  
解读国家最新金融  
聚焦行业最新动态，

# 金融高参

## 金融科技助力商业银行轻型化转型

文章来源/《清华金融评论》

### 商业银行轻型化转型的现状

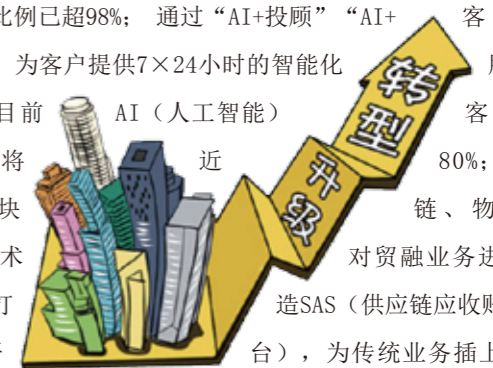
自2014年起，部分股份制银行开始推出轻型化转型战略，随后广大银行陆续推进。在此过程中，一个显著变化是银行体系的规模增长与利润增长脱钩。例如，2017年银行营业收入普降甚至负增长的同时，包括中信银行、民生银行在内的多家银行实现净利润的逆势上升。

经过近几年的布局，银行的轻型化转型取得了初步成果。其中，作为代表的招商银行和平安银行，转型业绩抢眼。从两家银行看，具有低资本消耗特点的零售业务，在体系内已全面占据“半壁江山”。平安银行集合口袋APP（应用程序）、零售新门店，打造OMO（ONLINE MERGE OFFLINE，线上线下融合）一体化服务，目前线上业务办理量比例已超98%；通过“AI+投顾”“AI+客服”，为客户提供7×24小时的智能化服务，目前AI（人工智能）客服占比已将近80%；通过区块链、物联网等技术对贸易业务进行升级，打造SAS（供应链应收账款服务平台），为传统业务插上科技的翅膀。而招行将打造“金融科技银行”作为“轻型银行”战略的深化，招商银行APP和掌上生活APP两大APP合计用户量已超过1亿，月活跃客户达到6210万，已成为招行的重要经营平台。

虽然部分银行在轻型化转型方面取得了很大的成绩，但从行业来看，大部分银行普遍面临着零售转型慢、对公风险大、同业转型难等挑战，轻型化转型面临较大压力。特别是广大中小银行，由于自身在科技、人才、系统等方面存在短板，在轻型化转型方面更是任重道远。

随着金融改革的深化，商业银行粗放式扩张的时代渐行渐远，轻型化转型已成为各方的共同选择。本文认为，以AI、大数据、云计算、区块链等技术为代表的金融科技，为转型中的银行提供了新的工具和方案，将全面助力银行轻型化转型。

轻型化是商业银行发展的重要方向。轻型化银行的本质，是探索低资本消耗、高质量与高效益的发展路径，体现在轻资本、轻资产、轻负债和轻运营等方面，同时意味着银行的角色将从传统的贷款提供者向资金组织者、财富管理者和撮合交易者转变。驱动银行这一转变的因素，主要来自三大动力：一是经济增速放缓，轻型化转型是顺应结构调整的需要。当前，国内经济正在经历深刻的结构性变化，即从高污染、高能耗、重工业为主的产业结构，转向以创新高科技产业和服务业为主。经济决定金融，“高资本消耗、高信贷投放、高成本运营”的传统经营模式面临严峻挑战，银行亟须寻求更安全和多样化的增长点。二是监管日益趋严，轻型化转型是实现银行自身可持续发展的需要。从资本约束看，《商业银行资本管理办法（试行）》和宏观审慎评估体系（MPA）提高了资本要求。截至2017年末，银行业整体资本充足率为13.65%，虽然高于监管要求，但资产结构“偏重”、加权风险资产增速较快、利润增速放缓，对资本的稳定和补充形成较大压力，银行需更加重视低资本消耗业务，调整资产负债及业务结构，提升产品创新能力和资金定价能力。三是市场竞争加剧，轻型化转型是推动业务转型的需要。利率市场化改革正在进入冲刺阶段，同业竞争加剧，金融脱媒不断加快、新金融业态层出不穷，银行传统的增加网点数量、扩张资产规模等业务模式难以为继。对于核心的零售、对公、金融市场业务等，银行均需探索更集约的经营方式和更灵巧的应变能力，从而提升服务效率和盈利水平。





具体来看，在零售转型方面，银行可谓“腹背受敌”，步履维艰。一方面，随着利率市场化的深入推进、银行财富管理业务多样化发展，以及其他非银行类金融机构进入理财资管市场，商业银行获取低成本负债的难度不断加大。另一方面，互联网金融平台快速渗透零售业务市场，在理财、贷款、支付等多个领域，对商业银行带来较大冲击。对公业务方面，银行面临的企业信贷风险加大，进退两难。由于经济下行，企业经营风险持续暴露，其中批发和零售业、制造业等实体行业的不良风险尤为突出，极大考验银行甄别和控制风险的能力。与此同时，企业有效信贷需求下滑，银行的盈利空间缩窄。金融市场业务方面，前所未有的监管强度，带来巨大的调整压力。过去数年里，同业业务发展迅猛，成为银行的利润中心之一。但2017年以来，受资管新规、宏观审慎评估体系（MPA）等一系列强监管和金融去杠杆政策影响，同业资产和负债出现自2010年来的首次收缩，同业理财也比年初净减少3.4万亿元。未来金融市场业务的发展轨迹，在压缩套利空间的同时，还须回归资金融通的本源。

#### 金融科技助力银行轻型化转型

当前，金融科技正在重塑银行的业务形态和服务模式。以人工智能、大数据、云计算、区块链等为代表的金融科技技术，日益成为银行解决痛点和转型发展的关键要素。充分推动“技术+业务”相融合，围绕零售、对公和金融市场业务痛点，帮助银行全面提升经营能力，实现快速智能的轻型化转型，已成为当前发展的重要趋势。



#### 金融科技助力零售业务轻型化转型

零售业务具有资本消耗低、利润贡献稳定、管理成本低等特点，在监管趋严的环境下优势尤为突出，因而成为不少银行轻型化转型的重要策略。对客户而言，金融服务移动化、便捷化、个性化的需求日益强烈，随时、随地、精准地满足客户的需求，已成为银行零售转型的首要目标。各家银行纷纷通过渠道综合化、业务平台化和客户服务精准化，实现服务从“千篇一律”到“私人定制”的优化升级，从而推动零售金融的轻型化转型。



在服务渠道上，随着互联网金融的渗透，中小银行陆续推出了手机银行、电商平台、投融资平台、直销银行、微信银行等线上服务渠道。然而，许多线上渠道采用独立APP的运营模式，在产品种类、推广模式、客户定位等方面高度重合，运营效果和客户体验不佳，据统计，国内2/3的直销银行月活跃客户不足1000人。因此，可以将直销银行、手机银行和信用卡三者进行有机结合，统一入口，减少资源浪费与不必要的内耗，帮助银行构建领先的互联网综合金融生态平台。以平安银行为例，该行于2017年8月将直销银行“橙子银行”与手机银行“口袋银行”及信用卡等移动终端合并为新口袋银行APP，将贷款、理财、信用卡、支付等业务功能集中到一个全零售产品线上。此举使得新口袋银行当年客户量较年初增加50%，达到3164万，月

活水平跃居股份行第二。其背后的逻辑是，整合让各APP的流量形成了合力，同时让用户数据结构更加完整，促进系统风控和用户画像分析能力的提升。

在获客渠道上，针对中小银行客户营销面临沉睡客户多、新客获取难、渠道单一等痛点，因此，银行应利用金融科技，将客户画像、SAT（社交+移动应用+远程服务）、多点寻客等功能结合起来，集合睡眠户挖掘，并实现精准营销，可有效提升银行的客户运营效率，提升获客活客能力。在风控模式上，银行应用大数据、移动互联、区块链、微表情等金融科技最新技术实现信贷业务流程智能化。从实践看，金融壹账通推出了移动银行、零售智能营销和零售智能风控解决方案。试点银行可将贷款申请流程简化60%以上，小额贷款时效由过去的几个小时甚至几天大幅缩短至3~5分钟，微表情欺诈识别准确率超过80%，平均开发成本降低30%以上，运用金融科技解决方案快速帮助中小银行降低风险、优化体验、降低成本、提升效率。

此外，当前作为银行业务运作的支撑，核心银行系统也亟须与时俱进。特别是传统的银行核心系统比较“厚重”，对于新兴业务创新效率支持度偏低。而近期行业内兴起的互联网银行核心解决方案，以“双核心”模式并行，既可实现线上、线下业务的有效协作、高效创新，又能保障原有业务的高度可靠和新业务的高效扩展，已成为创新的一个新趋势。

#### 金融科技助力公司业务轻型化转型

对公业务历来是商业银行的必争之地，从业务结构看，目前仍然是国内大部分商业银行收入的最重要来源之一，也是通过公私交叉销售促进零售业务发展的强大推动力。金融科技时代，银行原有的粗放式对公服务模式遭受冲击，单一的产品服务已经无法满足企业客户日趋复杂和多样化的金融需求。

为此，银行应通过应用大数据、移动互联、区块链、



微表情等技术，打通银行与中小企业的信息服务通道，推动银行实现中小企业服务的五大升级。一是服务模式升级。传统模式下，银行提供的中小企业服务主要是单一的贷款业务，而围绕中小企业的经营特点及金融需求，银行借助新技术可构建“金融+管理+增值服务”的综合服务体系。二是获客模式升级。传统模式下，银行获客主要依靠客户经理线下营销。但通过人工智能技术的精准匹配，可实现银行和企业的快速对接，创新银行的获客路径。三是审批模式升级。传统模式下，贷款审批主要依赖经验，材料繁多，耗时耗力。利用新技术改造智能进件系统，可提供智能化的审批决策，大幅降低成本并带来极致的客户体验。四是风控模式升级。传统模式下，银行的风险评估标准相对单一，且缺乏灵活性，智能化风控系统可借助海量的企业数据和多维度的风控决策模型，以及微表情测试等智能手段，帮助银行获得更高效而精准的风控效果。五是系统应用升级。传统模式下，银行的信贷系统难以对小微企业服务进行标准化、模块化处理，系统升级成本高、周期长。银行通过技术创新，可搭建组件式、模块化的技术应用产品，可实现“即插即用”，快速提升银行的系统技术水平。

此外，针对供应链金融的痛点，运用区块链不可篡改、数字共识、信息透明等特点，可极大提升跨境贸易融资的透明度，改善营运效率和减低坏账及诈骗的风险。以香港金管局的区块链贸易融资平台为例，在这一平台上，10余家银行及其企业客户均可通过区块链技术的分布式账本提交并记录采购订单、发票和融资申请，确保资产交易



的真实性和安全性。同时，区块链技术还可对处于产业链中多个层级的供应商进行信用穿透，防范重复融资风险，推动供应链金融自动化和智能化转型。

### 金融科技助力金融市场业务轻型化转型

金融市场业务方面，商业银行正在从提供信贷资金向组织资金、为客户提供综合金融解决方案的投行化转型。随着强监管的推进，银行迫切需要优化资产负债结构，保持资金来源的多元化，加强流动性风险管理，降低流动性成本。目前，基于金融科技构建的结构性产品、资产支持证券（ABS）生态圈、资产管理系统和资产负债管理服务解决方案，将帮助银行快速顺应市场变化和监管要求，全面提高金融市场业务的服务能力。

在理财方面，资管新规发布之后，银行通过保本理财稳定客户、吸纳低成本负债的业务模式受到极大挑战。在此背景下，结构性存款受到市场热捧。而基于大数据技术的“简单结构+复杂结构”的交易模式，可为中小银行提供结构性理财产品方案，包括服务供应商（SP）系统服务、产品设计、交易服务和培训等。

在融资方面，资产证券化是企业直接融资的重要渠道，市场发展潜力巨大。但由于交易链条烦琐，存在诸多痛点，包括：参与机构多，信息不对称；资产种类多，发行管理难；报表报告多，投后管理繁；系统工具少，运作效率低。为此，基于金融科技构建的ABS“一站式、智能化”全流程服务方案，形成“线上+线下”全链条互动模式，已成为当前资产证券化创新的重要方向。

在资产管理方面，当前市场主流的资管系统一体化解决方案，均可覆盖产品端全生命周期的管理，投资端整合了标准资产和非标资产的管理，既能满足银行目前存续资金池的管理，又对净值化管理给予了良好的支持，能够大幅度提升银行资管业务的主动管理能力，满足业务发展需求。

在资产负债管理方面，随着监管的持续加码，商业银

行表内资产负债结构面临调整，由依赖规模扩张的盈利模式向精细化净利差管理转型渐成银行家们的共识，特别是运用大数据、AI智能分析，可以从存款利差、核心利差、贷款利差三方面对银行净利差实现精细化管理，帮助中小银行提升资产负债管理能力，实现财务管理从核算型向经营型的转变。以华东某行为例，该行资产总额超2000亿元，净利润约20亿元。由于流动性管理水平不足，该行在日常保有大量超额准备金情况下，却多次突破监管红线，出现准备金不足的现象。通过引入智能ALM（资产负债管理）优化方案后，通过大数据分析+管家式服务，该行智能动态预测头寸并匹配智能流动性方案，一年期间释放了34%的日均超额准备金，增加了超过2500万元的年收入。

展望未来，伴随金融科技的不断成熟和广泛应用，银行在零售、对公和金融市场等领域的业务模式也将更加智能与多元，特别是将会逐步摆脱对规模和资本的高度依赖，由传统求大求全向百花齐放的轻型化转变，迎来更加广阔的发展空间。

文章作者：叶望春



03

Financial Think-tank

实现持续高速增长新常态。  
创造业绩，  
分享理念、塑造团队、  
对内百舸争流；  
对外风云际会，

## 财安论坛



# 宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来

——大连分公司平安银行信用卡案例

文/大连分公司 陈向宇



每一个人的成功之路不尽相同，但我相信成功都需要努力，需要奋斗，每一条成功之路都是充满坎坷的。只有那些坚持目标，不断努力，不断奋斗的人，才能取得最终的成功。

今天我想分享一个普通财安催收工作人员的小成功。大连分公司的平安银行信用卡抢案期限只有一个月时间，在这短短的期限里完成银行给予的目标并不简单。从案件首催来看，本案件根本找不到有效联系方式，无从下手。那么，之后的信息修复就显得非常重要。通过不断在各种渠道查找，我在银行给予的原始数据取得了线索，成功找到3户联系人，1户本人。通过联系，发现3户联系人都已与欠款人失去联系。希望全寄托于这1户联系到本人的线索里。此户：孙女士，瓦房店人，年龄47，欠款10万以上。孙女士婚姻状态为离异，无子女，与对象共同进行公共建筑外包业务。由于政府一直未予结款，导致资金周转不灵，工人工资都拖欠两个月了，实在拿不出那么多钱还款。

人都是有同理心的，站在对方的角度看问题能更好地解决问题。通过谈话，我能感受到她并不是故意拖欠银行欠款，只是暂时无力偿还。从这个角度出发，我给她出了

个主意，先申请贷款处理信用卡，信用恢复了才能更好地带领工人工作。当时孙女士就同意了，然而我们又碰到了新的难题。在打印她的征信报告后，可看出她有5家银行处于欠款状态，两家为呆账状态，总欠款为49万多。这个情况是无法进行贷款的。在种种无奈下，孙女士只能求助她的对象，经过多次沟通其对象同意帮助筹钱。

2018年8月20日，这是我永远难忘的一天。星期一早上我7点出门上班，雨非常大，雨伞都撑不起来。在公交车站足足等了40分钟，都看不见一辆公交车。我正想躲进附近药房避雨，此时，一通熟悉的铃声响了。我拿起带水珠的手机接起了电话，手机中传来孙女士兴奋的声音，说自己已经筹到钱啦，不过还有几家银行欠款，不知道该怎么办。我告诉她“等我”，便立即返回家里开车前往瓦房店，大连到瓦房店本来只有2个小时的车程，但是天气恶劣，路面积水，高速又封闭了两段路。我足足花了4个多小时才到孙女士的住所。通过诚恳沟通，孙女士在这个恶劣的天气中被我的诚意感动。最后，我陪同孙女士在平安银行瓦房店支行存款现金7万元整。银行也给予了销卡处理。本月平安银行信用卡抢案大连分公司业绩位列全国第7。

在回家的路上，虽然雨已经小了，但是泪水却止不住地流了下来。这段时间的艰难拼搏终有回报，我取得了成功！



# 如何做好信息采集

——辽宁分公司民生银行信用卡案例

文/辽宁分公司 薛伟



大家好，我叫薛伟，现任职于辽宁分公司民生银行风控催收专项小组，自2013年5月1日成为“财安金融”的一员。多年来，我一直秉承认真、耐心的工作态度，立足本职工作，

以兢兢业业、精益求精的精神完成了从司机，外访员到电催外访于一体的每一次挑战。

我今天分享的是民生银行王女士全额还款案例。王女士，47岁，欠款162484.68元。首催中联系方式均无效，外访地址均无人。我们通过技术手段使用信息修复找到欠款人家里地址，实地外访无人留函。之后经过多方打听，终于联系到王女士的妹妹。经过多次电话沟通，王女士全额还款。

通过以上案件，我总结出电话催收找到欠款人本人是关键。以下是我在公司培训及实践积累中总结的办法：

1. 拨打114：查找与资料公司名相关的电话；查找物业、居委会、社区的电话核实是否在此居住；
2. 互联网搜索例如通过百度查询失信人公司地址、家庭地址等信息；通过启信宝网站查找公司最新的联系电话；使用联通公司APP查询宽带地址；通过老赖网查找失信人；
3. 通过亲属查找：联系失信人父母及兄弟姐妹；
4. 通过相关人查找：致电公司人事或老员工接听查找；联系邻居询问；
5. 电话联系本人获取地址：例如称是花店送花，只留下电话没有地址等；

在此我要感谢辽宁分公司李总对我的栽培及同事们对我的信任，我会不忘初心砥砺前行，不断地提升自己。在今后的道路上与大家携手共进。





04 Conlumn

一期一话  
不忘初心  
共创未来

## 不忘初心 共创未来

文/计划财务部 白淑媛



时光飞逝，财安已经走过了近二十个年头，在财安成功的发展经验中可以看出，不仅要做好对过去经营业务的总结归纳、经营活动，对未来的预测也是必不可少的。而财务分析，正在其中扮演了非常重要的角色。它既可以说是对企业过去发生的业务的总结，也可以说是对未来的预测。

胡东国总裁也在经营会议讲话中强调过：“如何运用好业务数据和财务数据做好经营管理分析是很重要的、很有意义的一项工作，我也反复强调了这项工作的重要性，但这次交流座谈中，很少有人是通过数据分析来反映问题、提出措施的。”我现在的工作内容正与之密切相关。在业务数据的审核和录入上，在严格遵守财务工作准则的同时，我一直秉持着客观、有效、准确录入的工作态度。当发现收入与成本不匹配、不准确的问题，经过初步分析后积极与各部门反馈、协调，力求为各部门经营数据分析打好坚实的基础。

在日后的工作中我将继续保持优良的工作态度，总结失败的经验，为财安的发展贡献一份绵力。



05 Workplace Space

职场空间  
把优质服务  
融入一言一行



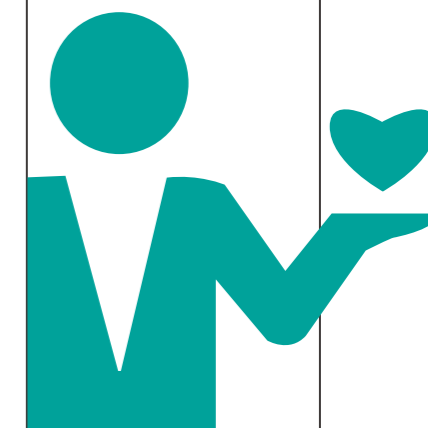
时间过得真快，转眼间2018年就要进入年底，一年的工作也接近尾声。不知不觉进入中行大家庭已经有两年时间，但是进入财安公司这个新集体仅有一个月。对于客户来说我是他们亲近的老朋友，对于财安的同事们，我还是一个新朋友，需要和新同事共同学习和进步。

我是枣庄分行薛城枣矿支行的一名大堂引导，随着商业银行的市场化，服务也越来越受到重视。大堂工作是客户接触我行优质服务的起点，是客户对我行的第一印象，是连接客户、柜员、客户经理的纽带，因此对我们的要求也格外严格。在客户迷茫时，我们为其指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释。我们要随时随地，急客户所急，想客户所想。我们枣矿支行地处居民生活社区，平日里办理业务的客户中老年客户居多。在社保工资集中发放日，柜面压力非常大，一开门就拥进三十人左右。为了解决老龄客户偏多，存折业务较多的问题，我积极安排大堂人员及时带客户到自助设备上办理业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。每当客流量较大时，我就会大声询问：“\*\*客户请到\*号柜台办理业务”，以免一些客户因为中途离开造成空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有保证良好的营业秩序，我们才能成功地找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理，实现服务与营销一体化。作为大堂的一名工作人员，我们要加强自身职业道德修养，爱岗敬业。在工作中，遵守社会公德和职业道德，不透露客户任何保密信息。平日里，厅堂人员的一言一行会时刻反馈给客户，在服务礼仪上要做到热情、大方、主动、规范。

我相信，只有踏踏实实地耕耘，才能结出丰硕的果实。在新的企业新的征程里，我要努力学习服务技巧和专业知

把优质服务融入一言一行

文 / 山东分公司 李陈





## 与银行大堂初接触

文/山东分公司 胡蕊



10月秋高气爽，我的心情十分雀跃，只因我马上要到中国银行市中支行工作。当接到通知的那一刻我无比的兴奋，却又有些担心，很庆幸自己能够到银行工作，担心的是以前从来没有接触过类似的工作，害怕自己胜任不了。

7点40分，我带着崇敬的心情准时来到支行大厅报道，那一刻我对自己说：中国银行我来了，我一定行！

银行对我来说并不陌生，以前都是以普通客户的身份来办理业务，当时

大堂给我的印象只是一个“摆设”，宛如“迎宾”的花瓶。可当我转换角色时，我对银行、对大堂的感觉有了重新认知。在领导和同事的指导下，我学到了很多知识。此时，我才知道大堂工作是客户对银行的第一印象，是客户接触银行优质服务的开端。工作中，我为客户提供咨询，为他们推荐产品，办理手机银行，教授如何使用手机银行，增加短信服务，如何使用智能柜台等等，深受客户好评。

俗话说的好：干一行，爱一行，专一行。习主席在十九大期间所说要“恪尽职守，勤勉工作，不辱使命，不负重托”。我谨记客户的满意是我们前进的不竭动力，客户的意见能让我们发

现自己的不足，常怀感恩之心，时刻保持微笑，更细心周到地服务于顾客所需、所求、所想，同客户真诚相约，携手发展合作共赢。不忘初心，不负重托。

一份耕耘，一份收获。虽然工作伴随着辛劳与汗水，但是客户每一次满意的微笑，便是对工作最好的回报。简单的事情重复做，重复的事情认真做，我会一如既往地深爱着我的家人，热爱我的工作，珍惜和我一起工作的同事，你们都是我幸福的源泉。我愿用自己的青春岁月陪伴中行事业发展，一起经历风风雨雨，一起迎接彩虹。我因银行工作而美丽，客户也因我的优质服务而满意，这就是我的初衷！

## 认识服务 做好服务

文/山东分公司 张鑫



随着生活节奏的不断加快，技术的不断发展，银行提供了日益多元化的服务以解决人们生活中许多琐碎的问题，人们光顾银行的次数也日渐增多。工作在第一线的银行柜员，他们的一举一动代表着该行业的职业规范，会给客户留下最直接的印象。

银行柜员该如何体现银行的优质服务呢？

首先，要清醒认识到服务的重要性。尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是直接体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营必不可少的有机组成部分。银行经营必须通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力。礼貌是服务的第一要素，柜台是向客户提供服务的第一平台。我深知临柜工作的重要性，因为

它是顾客直接了解我行的窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。而亲切的服务就从微笑面对客户开始。微笑是最美的花朵，是人间永远的春天，它的力量不容小觑，当你面对它的时候，你无法愤怒，无法吼叫，无法责备，更无法拒绝。现在许多行业都在提倡微笑服务，于是许多人煞费苦心地对镜练习，企图练出一副蒙娜丽莎的微笑，可是直练到腮帮子发胀才认识到，微笑并不像点钞或者打算盘那样可以练得出来的。微笑不是一种职业化的技能，而是由内心流露的一种情绪，是积极的人生态度的表现。

其次，要做好服务。除了要熟悉业务之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。如果我们银行员工每天上岗懒散，妆容马虎，甚至言辞冷淡，态度生

硬，那换位想一下，你会对柜台里的工作人员付出尊重吗？既然选择了这个行业，我们就得尊重这个行业，就得具备这个行业应该具备的仪表形象。作为银行的一名员工，在与顾客及同事之间频繁的交往中，应该时刻尊重对方，考虑对方的需要。从细小的发饰、服饰等方面严格要求自己，让对方感觉到你的形象无愧于一个合格的银行职员，让对方从形象开始认可你、信任你甚至依赖你，给顾客一种“稳”的感觉。接递客户手中的现金、单据、卡证时，不要抛掷；确认客户存款或取款的具体数额时，不要高声呼喊；当客户前来办理某些琐碎的大钞兑换小钞、兑换残钞业务时，要有求必应，不可推辞。

惟有认识到服务的重要性并充分做好服务，我们才能增加银行的客户黏度，增加银行的竞争力。

## 把最好的自己展现给每一位客户

文/山东分公司 刘海莉



不知不觉，我来中国银行台儿庄支行工作已经半年了，从刚开始跨行业接触这个行业环境，慢慢地从生疏到熟悉，很多问题都能迎刃而解。但是学无止境，工作也一样，我必须每天不断学习，不断进步。

因为我们工作环境的关系，我们每天会遇到形形色色的人。当我热情接待客户时，客户冷面以对，也不愿与引导员交流。只能耐着性子，柔声询问，耐心引导客户，帮助客户办理业务。虽然有时候遇到“奇葩”客户，但我们是服务行业，即使生气但也要微笑，耐心、细心地服务好我们的每个客人，让客人用最短的时间内满意地办完业务是我们工作的职责所在。

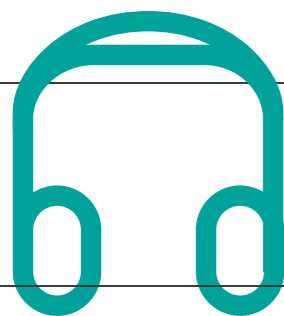
不过有时也能在工作中收获温暖。上个星期，一位女

客户来开手机银行，我给客户开完手机银行并且帮助客户连上WIFI，下载APP，然后教会客户怎么使用。客户连声道谢，她非常关心地问候我们是不是做这个行业挺累的，每天都要站着。态度特别和蔼，也一直夸我们手机银行功能多，使用方便，充话费还有优惠等等。听见客户的夸奖，我非常高兴，因为客户的认可对我们来说是非常重要的。

虽然大堂引导员的工作不会像柜台员工那样整天面对着电脑和业务那么枯燥和辛苦，让我们有时间转变心态和调整工作态度。但同样的，我们也会受到一些小挫折和小委屈，慢慢的，我学会了如何自我调整，始终保持平和的心态，不仅让自己能在工作过程中多些开心少些烦恼，也能保持好的形象，给客户留下好的印象。

现在的我还在工作中不断地汲取新的经验，也逐步确定自己的工作和学习目标，我有信心能做好我热爱的职业，我也希望大家能感受到我微弱的火苗用心发出的光和热。





## 一名大堂引导员的心里话

文/山东分公司 张晓婷

我是一名普普通通的银行大堂引导员，从事这份工作也有一年的时间了，从刚开始的手忙脚乱，到现在的井然有序，经过了时间的磨练和自己的努力，现在也算得心应手。

记得刚来的时候，啥也不懂，一个复杂的业务都得要请教行里的好几个老师，客户这边一喊我就得立马跑过去，忙忙碌碌一刻也停不下来，因为长时间站立，回到家一看两个脚趾甲都黑紫了，但是每天还是坚持下来了，因为我觉得这份工作让我充实，帮助别人让我快乐只有这样才能更好的磨练自己。

我知道好多引导员和我一样每天辛苦的穿梭在厅堂，哪里有需要哪里有我们。接下来我就说说我自己工作上的一些心得体会。

虽然我们只是一名普通的引导员，但是言行举止和服务质量也是银行形象的一个缩影，肩负着协调银行和客户间关系的重任。微笑、热情、文明去迎接客户，去解答客户的疑问，尽量去满足他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受尊重的、倍受欢迎的。

现在的银行业务趋势都是智能化，更多的业务使用手机银行和智能柜台就可以快捷办理，但是对于年纪稍大老年化的一些客户是非常不认可的，这就需要我们耐心的解释引导他们，让他们对我们产生信任，他们才会慢慢的接受新的事物，举个简单的例子存折取现，一些老年人只认准柜台办理这个业务，但是经过引导让他通过智能柜台两三分钟就办理了，省去了他去柜台排队的时间，方便快捷，下次他就一定不会去柜台了，其实好多的业务，只要有足够的耐心，大多数客户是非常善良的，他们能感受到我们想更好的为他们服务，解决他们的难题。有时候也会不可避免的会遇到各式各样的诸多突发事件。如客户排长队问题，我们要第一时间及时分流客户。要引导客户到智能柜台办理相关业务，或者到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。

每天人来人往，什么问题都有，遇见情绪不好的客户，也受过委屈，但转念一想，谁对谁错并不重要，了解他的需求是什么，尽快帮客户解决他的问题，这就是我的工作，我的责任。

随着时代的发展，手机银行是这个时代的趋势，出门不带钱不惊慌，不带手机反而惊慌失措的时代，虽然每天的指标任务既艰巨又辛苦，我也会勇往直前。也感谢行领导的关爱同时也想多一些支持与理解。

最后我会继续努力做好每天的工作，再大的压力也要保持乐观，付出的努力终将慢慢沉淀，让我成为更好的人。



## 服务从心开始

文/大连分公司 张莹

在我们的生活中，服务不仅是一种精神口号，也是一种理念，我们的衣食住行每一样都离不开服务，直接或间接地贯穿于我们的生活，可以说服务是无处不在的。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力。大堂是向客户提供服务的第一平台，我深知大堂工作的重要性，因为它是客户直接了解我行的窗口，是连接顾客与银行的桥梁。

作为大堂经理，我每天都会遇到各种各样的客户，伴随着各种各样的问题。服务要注重细节，要让客户觉得，我们的一言一行，一举一动，都是很用心地在为他们服务。秉着“首问负责制”的原则我们应想客户之所想，急客户之所急。当客户有什么不明白的时候，我们应耐心地为他们讲解。特别是一些上了年纪的老人，对于一些业务他们不懂，脑子反应比较慢，我们应不耐烦地给他们讲解，让他们明白。

记得有一次，一位老大爷来办理两张定期存单的提前支取业务，我接过存单一看，其中有一笔存单是三年期的，已经到期又转存了二年。如果现在提前支取会损失利息，可大爷执意要取出来，经过耐心询问才知道，大爷要提前支取是要用这钱去其他银行购买理财产品，认为理财的利息比定期利息高，存定期不划算。而且大爷说自己已经算过了，这样提前支取利息损失不了多少。不管我怎样解释，大爷都执意要取出来。于是不厌其烦得为大爷从头到尾地把这笔帐算了一下，这一算彻底让大爷改变了想法，如果提前支取利息将损失近8000元！看到了计算结果，大爷连声对我表示感谢，表扬我工作认真，表示以后有存款还找我来办理。最终经过我的耐心服务和营销，挽留住了这笔存款，还为大爷推荐了我行的理财产品。从这件小事能够看出，“真诚服务，用心服务”的重要性。

工作中要努力提高服务质量，要“用心服务”。只有用心，我们才能站在客户的立场和角度去考虑问题；只有用心，我们才能关注和理解客户的个性化需求；只有用心，我们才能想客户所想，急客户所急。当我们真正用心去为客户提供服务时，就会发现，客户并不是我们想象中的那么难以打交道。当我们尽心尽心地为客户服务时，再无理的客户也会为之感动，一句简单的“谢谢”，在我们听来都是那么的悦耳动听，这是客户给我们带来的最好的礼物。

服务从心开始，正是秉承了这一宗旨，我在工作中不断进步，始终把客户利益放在首位，做好服务，做好营销，以细致专业的服务技能、热情周到的服务态度展现交通银行优质服务的崭新面貌，用行动履行职责，以真诚感动客户。







## 发挥青年力量

文/安徽分公司 缪伊晨

时光荏苒，岁月如梭，弹指一挥间，最初带着激情与热情进入兴业银行合肥分行工作的情景，仍然历历在目。在这个大家庭里，我感受到了和谐融洽的工作氛围，也感受到了拼搏不止、奋斗不息的工作精神。领导的悉心指导、前辈的热心帮忙，更是让我受益匪浅，使我从懵懂走向成熟，使我在思想，工作技能等各个方面都得到了巨大的提升。

毕业，是开端也是结束。毕业之后的第一份工作就是上海财安公司安排我在兴业银行合肥分行工作。此刻，自己面前的是一片任我驰骋的沃土，是我飞翔的广袤天空，也是我沉甸甸的职责。在一开始的工作过程中，我遇到了很多的问题，有不懂的东西就要虚心向同事请教。同时，也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改，吸取教训。此外，不管做什么事，都要明确自己的目标要端正工作的态度。态度对了，即使是以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己怎样做，然后付诸行动。只有这样才能把事情做好。

首先是树立并持续科学正确的世界观、人生观、价值观。在渐渐熟悉工作的过程中我确立了往后的奋斗目标，对自身的职业发展进行了细致的规划，认识到实现理想的奋斗历程的前进性与曲折性，也坚定了为远大理想坚持不懈拼搏奋斗的信念。

其次是培养对工作单位的归属感，激发工作热情。单位领导和各位前辈的悉心教导、热心帮忙，让我感受到了单位大家庭的温暖，也让我感受到工作氛围的融洽、人际关系的和谐，还激发了我巨大的工作热情。兴业银行合肥分行良好的团队合作竞争环境以及员工培育环境，督促我每一天以饱满的热情投入到工作中，做到爱岗敬业，勤勤恳恳，孜孜不倦，并力争完美完成每一项工作。

青年时期是人生最宝贵的时光也是最让人留恋难忘的时光。因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有梦想和期望。青年的宝贵还在于不懈的追求，积极的合作，崇高的道德修养，坚强的意志，勇于奉献的精神。

今天，我正把如火的青春献给兴业银行，兴业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深得烙下我们青春的印记。

“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开创完美明天的过程中实现自身的人生价值。

在这一年多的工作中，我也深刻体会到了自身的不足。我仍需在以后的学习和实践中慢慢积累。我会对过去发生的所有点滴说声谢谢，是它们让我变得更好。

最后，感谢上海财安给我进入兴业银行合肥分行工作的机会。

06

Youthful Time

青春剧场  
世界那么大  
现在去看看



## 咖啡般的生活体验

文/大连分公司 陈丽莉



我上大学之后才接触咖啡，农村的孩子没有喝过，刚开始一点都不适应，太苦了，喝一口没敢尝试第二口。工作之后压力大了，咖啡却成了每天必备的饮品，总喜欢在工作忙碌的间隙品味一下咖啡的“苦”。

我父母从来不喝咖啡，因为太苦，生活太苦所以不想再尝试任何的“苦”。我喜欢喝咖啡，喜欢它独特的味道，不过我每回都会加上糖和奶精去掉不喜欢的苦味。可每回喝咖啡都那么的麻烦，于是我有很长一段时间就不喝咖啡了。后来我无意当中看到一则咖啡的广告，竟无端地沉浸其中。我被广告中的画面所吸引，要是能在撒满阳光的午后，临窗而坐，用心享受咖啡的醇美，笑看窗外云卷云舒，那该有多美！然而这只是一直一种想象，是我现在还无

法达到的悠闲生活。

对于刚工作的我，咖啡只是一种提神的饮品，而不是生活的调剂品，可以悠闲品尝咖啡背后的余香。刚毕业时为了锻炼自己，我进入了房地产行业，每天的忙碌使我没有时间去体会咖啡的醇香。一晃眼，八年的时光过去了，八年的奋斗让自己变得更成熟，也实现了自己的小目标，工作更上一层楼，我可以边工作边喝咖啡，品尝“苦”之后的香甜。

不需要任何颜色的修饰，不需要富丽堂皇的点缀，更不需要刻意的追求，这便是我的生活。求知的欲望把我从一个不懂事的孩子变成了一名初学者，生活的体验把我从一名初学者变成了适应社会的强者，因此，我感谢生活，感谢这如同苦咖啡般的体验。是她赋予我生存的意义，也是她赋予了我生命的价值。

## 世界那么大，现在去看看

文/大连分公司 李姝



曾在微博上看到这样一个报道：64岁的张广柱和61岁的王钟津退休后潇洒环游世界。这两位花甲老人的经历让我们见到生活的另一种可能。退休后，两位老人抛却压力和负担，用好奇的眼睛去发现和探索，用脚去丈量世界的宽度和广度。他们以“背包客”的方式自费自助游历了全球7大洲，40多个国家和地区；100天穿行美国、加拿大、墨西哥、古巴四国；180天环游南半球；6次穿越赤道，踏足南极……这样的旅途不仅令热爱旅行的人们心生向往，老人乐观的生活态度，幸福的退休生活更成为众多年轻人追寻的目标。

对于这样的生活，可能有些人会觉得这是“折腾”，辛苦一辈子，难道不应该在退休时安居一隅，好好休息，颐养天年吗？事实上，生活并不只有一种选择。经济的发展，人均寿命的提高，医疗条件的进步都令“退休族”拥有比过去更充沛的体能和更富裕的经济条件，他们的生活选择是丰富多彩、超乎想象的。

“花

甲背包客”凭着对梦想的执着、敢于选择的勇气以及旺盛



的好奇心，成功打破生活的庸常，见到不同的天地。而年轻一代的我们，也许正在忙忙碌碌的奋斗着，正在为未来的我们努力拼搏着。我觉得人总要为自己活一次，来一场说走就走的旅行，放空我们的思绪，让我们静下来思考一下，现在的生活是我们想追寻的吗？

世界那么大，我们拥有的不仅仅是现在的工作、家庭，你的生活圈子之外，还有很多很多人，他们用各自不同的方式生活着，拥有不一样的价值观，让这个世界显得纷繁复杂又有趣。通过旅行接触他人，接触生活，接触世界，不再固守一方。把旅行作为一个兴趣，甚至是一个习惯延续下去，经年累月，人生真的会变得与众不同。

世界那么大，现在去看看吧！



## 怎样去挑战自我

文/计划财务部 郑乐怡



最近我和姐妹到奇思妙想の时空洞展馆参观，那里有很多游戏项目供我们体验互动。在体验中，我重新审视自我，认识自我，定位自我。本次参观也激发了我的学习意识，端正了我的工作态度，让我学会细心观察不能粗心大意。

我和姐妹相互配合，闯关成功了很多游戏项目，思想观念也产生了转变，加强了责任感，全面提高了自己的综合素质。我学会了保护自己的身体要和爱护自己的眼睛一样，也认识到了自身的不足和薄弱点，从而可以及时更新知识结构，明确自己学习方向，提高工作效率。

参观结束，我仍意犹未尽。这座奇妙的展馆带给了我启迪，只要我们端正自己的心态，找对自己的位置，立足岗位，勤奋学习，扎实工作，用聪明才智展现好我们的风采，那就一定有属于我们的蓝天。那就让我们积极行动起来，在平凡的岗位上闪光，发挥更多的光和热，相信我们的明天会变得更加精彩，更加美丽。



## 不做情绪的奴隶

文/辽宁分公司 梁若涵



在百度文库看了一则小故事，可以说受益匪浅，故事的内容是：一只又累又渴的骆驼在沙漠中跋涉时，被玻璃硌了一下。他对着玻璃大发脾气，却反而弄伤了自己，引来了秃鹫、饿狼、食人蚁，最终一命呜呼。

临死前，骆驼追悔莫及：“我为什么跟一块小小的碎玻璃生气呢”

冲动发泄并不能解决任何问题，反而会使我们丧失理智和思考的能力，在冲动之中犯下更大的错误。因此，我

们必须学会控制自己的情绪，而不是被情绪控制。得之坦然，失之泰然。

孔子曰：不迁怒，不贰过。好脾气，是人生的一笔重要财富。它对人生有很大的帮助。每个人都有自己的脾气，这很正常，但遇事沉着应对，控制自己，才是好修养。佛家之言：“怒者，心之奴。”上为奴，下为心，一个无法控制住自身怒气的人，做了情绪的奴隶，无法把事情做好。唯有不断提升自身修为，拥有广阔的胸怀和气度，成为情绪的主人，才能妥善处事。

## 与你相处很欢乐

文/呼叫中心 许鑫妍

生活中，我们会见到形形色色的人，熟悉的、陌生的、慈爱的、严厉的……不同的人给了我们不同的感受，而这些感受的总称是美好。

与朋友相处很快乐。当他们需要我的帮助时，我会感到一种被需要的满足感。那些与朋友相处的快乐让我变得心情舒畅，那是可以让人奋发向上的动力与激情。与你相处很欢乐——恩师。与恩师相处是获益良多的。恩师从不吝啬的把知识拿出来与我们共享，把它们灌输到我们的头脑中，让我们变得博学，拥有可以争取美好未来的资本。与你相处很欢乐——父母。与父母相处是温馨的，有安全感的。父母的言语如火一般的温暖，让我们知道无论身处何境，总会有一个温暖的港湾支撑着我们，等待着我们。

在如今高速的生活节奏下，我们表面坚强，但是内心却被软弱、痛苦、煎熬等各种各样的心情支配着。人的一生注定会有很多的经历，有朗朗的笑声，有懂懂坚持，有委屈的泪水，有茫然的取舍……在这漫漫人生之路上，还好有你，有你们，我的朋友、恩师、父母。每一段路程正因为有你们的参与，为我留下深深的爱意，与你相处真的很欢乐。

## 不断突破方能苦尽甘来

文/大连分公司 陈丽莉



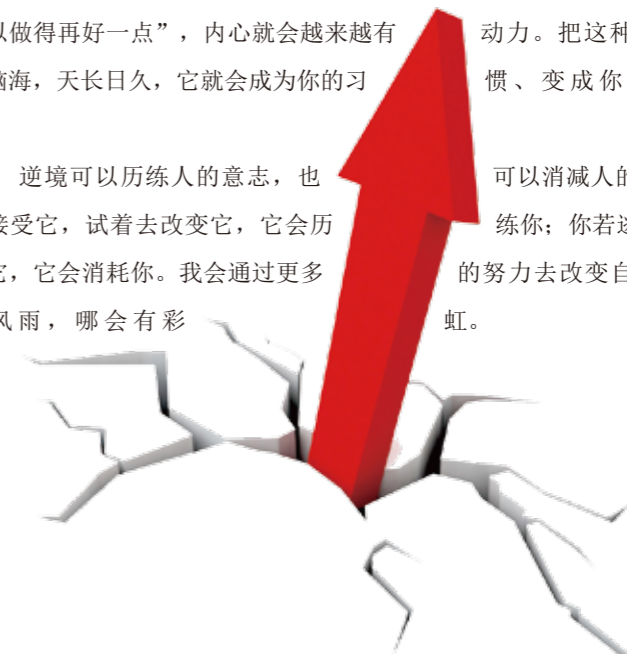
人和其他动物都有一种本能——离苦得乐，都希望远离苦难得到快乐。但俗话说：吃得苦中苦，方为人上人。只有经历苦难的磨练，方能笑到最后。

古时有一个穷苦的人，只能勉强维持生活，如果有机会能够改变现状，他一定会努力。一天，机会终于来了，一个贵人告诉他，在这堵墙的另一边有一堆金子，只要翻过这堵墙，你的命运就改变了。他听后非常兴奋，努力地去翻跃那堵墙，但没有经验的他无论如何努力都无法翻过去，每次还要吃苦头。时间久了，他开始讨厌翻墙，甚至对墙外的那一堆金子的希求也越来越淡，安于现状，还开始抱怨老天不公平，为什么自己这么苦，做什么事都有障碍，他多么希望事事顺心如意，多希望那堵墙消失。突然有一天，有一群狼向他围过来，他无路可逃，唯一的逃生之路就是这堵墙，情急之中，他使尽全身力量，一下子翻了过去。于是，他得到了那一堆金子。

每个人都希望事情是美好的，都希望是一帆风顺，但是生活没有那么简单的。在过去八年的工作经历中，我遇到过许许多多的困难，也曾埋怨过老天的不公平。对于别人轻而易举的成功，在我这却是何其的难。但是我忘记了每个成功人背后都有其艰辛和坚持。网络上的这则小故事，带给了我很多启发，没有人生下来就是成功的，唯有追求极限，达到极限，突破极限之后才能得到的快乐。

千万不要认为“我已经够努力了，我吃了许多苦”，这些想法只会让人更加苦恼，解决不了任何问题。若是我经常想“我做得还不够，我可以做得再好一点”，内心就会越来越有动力。把这种想法根植在脑海，天长日久，它就会成为你的习惯、变成你内心的力量。

逆境可以历练人的意志，也可以消减人的意志。你若接受它，试着去改变它，它会历练你；你若逃避它、抱怨它，它会消耗你。我会通过更多的努力去改变自己，不经历风雨，哪会有彩虹。





## 不念过去 不畏将来

文/辽宁分公司 梁若涵



时光不待你我，不问西东。不知不觉2018年已接近尾声。

临近年末，几名朝夕相处的小伙伴相继离职。有不舍，但不怅然；有遗憾，但不悲观。离别以后要彼此珍重，绽放最绚烂的笑容，给明天更美的梦。回首这一年，忍不住地叹息，那些好的，不好的，欢喜的，伤悲的，像线一样，编织着我的人生。翩若惊鸿也好，宛若游龙也罢，对我而言，都是无法忘怀的痕迹。

之前，看了一篇公众号短文，文中写道：“为什么老板再难，也不会放弃？文中提到两个问题：为什么夫妻再吵架再矛盾，也不会轻易离婚？而一对情侣常为一些小事就分开了？说到底，在一件事，一段关系的投入多少，决定你能承受多大的压力，能取得多大的成功，能坚守多长

时间。冯仑说：伟大是熬出来的。为什么用熬？因为普通人承受不了的委屈你要承受，普通人需要别人理解安慰，但你没有，普通人需要一个肩膀在脆弱的时候靠一靠，而你就是别人依靠的肩膀。”

我的老板，同样不畏艰难，愿意为梦想而做出改变，愿意当员工依靠的肩膀，不会轻言放弃，困难是暂时的，我坚信您一定会成功！

在通往成功的道路上，有人在狂奔，有人怕跌倒，路上一样坎坷。不一样的是，狂奔的人心里只有目标，怕跌倒的人总是盯着路上的障碍。狂奔的人最终到达了成功的终点，怕跌倒的人，纠结一生，枉费才华，遗憾终生。没有一条路不是坎坷的，没有一个人不是经历磨难就能获得成功的。世界的规律，谁也无法改变，坚持信念，不断向前，相信成功就在眼前！

## 暮

文/大连分公司 曾红



灯火迟步，

夜风来，尘也乱，叶也鸣，只剩孤零。

时光染颜，

岁月失，人渐苍，心渐慌，醉在黄昏。

07

Book Club

书林一页  
珍惜每一份幸福



## 珍惜每一份幸福

——《当幸福来敲门》观后感

文/呼叫中心 黄怡卿

《当幸福来敲门》讲述了美国著名的股票经纪人克里斯的故事。克里斯和他的妻子一起经历创业的艰辛，开办了一家公司，向各家医院和医生推销骨质密度检测仪，却永远都无法支付完他们的房租、税单、和各种生活的账单。

在克里斯维持艰难的生存中，妻子终于离他而去。他带着他的儿子一起继续追赶他想要的幸福生活。在最艰难的时刻，他对儿子说：如果你有梦想，就要去捍卫！永远都不要让别人说你不行！他在激励他自己，也在激励他的儿子。年幼的儿子似懂非懂地点头。有时父子俩在街头露宿，有时去救济站排队等住的地方，无论怎样的艰辛，他都不放弃他想要过幸福生活的梦想！他一边推销他剩余的仪器维持基本的生存，一边争取一个被录用的机会。最终，他通过了股票经纪人最残酷和激烈的选拔，脱颖而出，成为美国最著名的股票经纪公司的一员。并且最终创办了他自己的经纪公司！

我记住了他的两次流泪。第一次，他因为无法支付房租被赶出汽车旅馆。他带着儿子在地铁的长椅上发呆，但他最终选择了乐观地面对。他跟儿子玩一个时光机器的游戏，假装他们回到远古时代，为躲避恐龙的袭击逃到他们的山洞里去，而那个山洞其实是地铁的一个厕所当儿子枕着他的手臂睡去时，却有人敲门上厕所，他多希望那敲门声停止，不要惊扰儿子的美梦。那时他默默流下泪水，我知道他在内心里发誓：我要更加地努力，我要跟我的儿子一起过上幸福的生活。

第二次流泪，是在他经过6个月的考验期，成为20个精英里唯一的胜出者时。当主考官对他说：“一切似乎看起来不是那么容易，是吗？”他的眼眶湿了，他说“哦，



不是。”他摸到了成功和幸福的手，他的泪水是喜悦和幸福的。他狂奔而去，跟他的儿子去分享这份喜悦。

在他的身上，我看到了一个普通人的坚定、顽强、负责和那种面对冷眼的不妥协。在这个什么都有的时代，我们无法真切地体会他那份艰苦和奋斗的经历可在平时的学习生活中，我们又何尝不是遇到过重重的困难和挫折，但我们又有没有向那位父亲一样，挑战自己的极限，承受着别人的冷眼与嘲笑，朝着自己梦想的方向追逐？

这部影片完全改变了我对幸福的看法。所有的一切，都是失去以后才想着珍惜。珍惜现在，就是在享受幸福。幸福就在身边，每个幸福都是来之不易的。我们要倍加珍惜父母为我们营造的幸福生活，正确面对学习和生活中遇到的所有困难。不管遇到什么，我们没有理由抱怨，没有理由逃避。只要有信心，就有无穷的力量。只要不懈努力，幸福终将来敲门！

## 观《我不是药神》有感

文/呼叫中心 林薇薇



前段时间看了《我不是药神》，颇有感慨。这部电影实际上很简单。讲述一个卖印度保健药品的老板程勇，巧合之下和白血病患者吕受益相识，进行走私印度“假药”格列宁成为独家代理商，一个保健品店小老板，从代理“假药”开始，慢慢成为小公司的老板，变成了救人性命的“药神”的故事。

在我看来电影深描浅绘了两重绝望：一重绝望是一人重病使整个家庭从天堂如坠地狱的打击。网上、朋友圈经常可以看见为白血病，癌症等患者的募捐众筹。一个人得了重病甚至绝症，漫长的治疗之路一点一点耗光储蓄，也一天天耗光家人的乐观和耐心。对患者来说痛苦的不止是承受苦难的病体，更是看着亲爱的家人因为自己陷入水深火热的自责。他们做的选择，如电影中“黄毛”不忍拖累父母离家出走，如吕受益两次试图自杀。虽生有所恋，无奈命运弄人，天意如此。

另一重绝望是买不起药的绝望，本有一丝生的希望，却因天价药可望不可及。电影展现了一个两难的困境：正版药买不起，买便宜的印度版药却是违法。

生活中，这样的困境比比皆是。一线房价压力巨大，然而回去买房等于放弃理想，放弃就业，放弃孩子的教育环境等等。矛盾困境之中的患者痛苦、绝望，健康的旁观者无法感同身受，但是我们每个人何尝不是种种矛盾困境中的“患者”。

我知道自己太过悲观，可是现实就是这么残酷。有些像白血病一样的患者深陷在痛苦的泥潭里，得不到求生的希望，找不到生存的出路。他们之中，有的依靠程勇这样的药物代理商来支撑自己的生命；有的麻木地待在医院里，进行没有边际，没有尽头的治疗；有的却因为无法负担昂贵的药物费用和治理费用，只能一天天感受着自己的生命消逝而去。

面对这样的窘境，我不知道自己能做些什么，患者能做些什么，药贩能做些什么。我认为，针对这样的现状，国家应该加强治理和管制，政府应该加强行政执法的力度，医院应该加紧创新制药的效率，医生应该加强仁心、爱心的培养。只有这样万众一心，齐心协力，才能使得人们的生活越来越好，患者的盼头越来越高。药贩绝不是药神，“格列宁”也绝不是世间唯一的神药。



# 温柔的死神

## ——《死神的浮力》观后感

文/大连分公司 许旻旻



《死神的浮力》的作者是伊坂幸太郎。以前只听说过这位作家，但没有看过他的作品。无意间被封面上的玛莎推荐语录所吸引，于是就买来看看。

小说讲述的是一个复仇的故事，一个阴差阳错，由悲转喜的故事。我很喜欢主人公千叶先生，一个每次出场自带下雨BGM，喜欢听音乐的死神。。这个执行者看似不懂人类的感情，但他最后看到山野边老师的那一刻还是说了“可”。我想，其实他并没有自己想象的那么冷漠吧。又或者，正是这种不食人间烟火的冷漠，和一本正经的胡说八道，才让我这么喜欢他。整个故事持续了7天，绝大多数剧情用对话体现。关于生命，关于良心，关于音乐，关于亲情，关于利用，关于信任。



关于死亡。  
我在很小的时候就思考过死亡的恐惧。有一天晚上，我躺在床上，假装自己死了。我憋着气，闭着眼，幻想周围是厚厚的泥土，听不见声音，没办法思考，睡一场没有梦境，时间为永远的觉。不到两分钟，我就吓得坐起来，忍不住哭泣。这是一种很陌生的感觉，一种无法掌握自己的感觉。如果你现在再问我怕死吗，我还是说会。不过那也要分情况，当我知道自己为什么而死的时候，可能就会更坦然一些，比如为了保护自己想保护的事物。

虽然本书的主题为死亡，但字里行间还是流露着治愈和温暖。给人一种安全感和认同感。除了对死亡和生命的一些启迪，这本书带给我的最大帮助，是让我对帕斯卡尔和渡边一夫产生了浓厚的兴趣。于是我便去上网搜索，买到了帕斯卡尔的《思想录》。之后可能会再看一下伊坂幸太郎以前的同系列作品《死神的精准度》，在阅读中充实自己。

# 让我们一起画画吧

文/人力资源部 肖爱姣

秋天，是一个适合绘画，聊天，喝茶的季节。

生活中美丽无处不在，从来不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。我们要学会欣赏美，用心发现生活中的美。喜欢种植花草、看狗狗在阳光下草坪上打滚的我，被小伙伴们一幅幅生动美丽的画打动，也尝试着拿起笔用斑斓的色彩去记录生活的美好.....



看着这些娇艳欲滴的花蕾，仿佛回到了生机盎然的春天

或许我们该在当下的无论哪个年纪都应该学着去提升、沉淀而变得温润、柔软。

用手中的画笔捕捉春天，留下美好。画画，是一件多么开心快乐的事。

来，我们一起画画吧！





## 一次说走就走的旅行

文/辽宁分公司 梁若涵

这是我第二次来北京，这一次完全是自由行，从沈阳到北京，乘坐了长约5小时的动车。到了北京站，人山人海，艳阳高照。我先后去了南锣鼓巷，吃了著名的老北京炸酱面，喝了“抖音”里很火的饮品“泰妃芒”，游览了天安门广场，中山公园，逛了一下王府井，在欢乐谷度过了惊险又刺激的一天，最后在帅府园胡同店的全聚德吃了一次烤鸭……

匆匆两日的北京之旅在登上沈阳的动车后宣告结束了，归途中思绪开始纷杂。自从有了朋友圈，感觉身边的人启动了休假旅游模式。旅游已成为许多人的时尚，不少朋友把钱花在旅游上。怎样玩得好、玩得痛快、玩得便宜成为一些人的目标追求。我非常羡慕他们说走就走的旅行模式，还有各类背包族驴友，可以随心离开自己住腻了的城市……

生活在都市里的人们会有一百种理由去旅行。或是暂时避开生活的琐事，放飞自由，解脱自我；或是在行走的

途中发现不同的自己；抑或是让自己不再彷徨，不再迷茫，在大自然中做一次心灵的spa。本次北京之行，让我完美地体验了说走就走的旅行，去看看世界，去开阔心境。



## 美食和灵魂，总有一个在路上

文/上海分公司 陈静远

“我们这种小地方菜，还吃得习惯吧？”

“我带你去的都是小馆子，你不要嫌弃啊。”

这种听得我一头雾水的对话，通常发生在跟新认识的朋友吃饭之前。老实说，翻翻我的朋友圈，除了高级餐厅，公司门前的生煎，葱油拌面，虾肉小馄饨，红汤大云吞，还有家中随手做的蛋炒饭，我明明就是个什么都吃，而且吃得很香的人啊！

换个角度思考，我也能理解别人之所以会这么问，是因为先入为主的印象：哦，这个小伙子啊？享乐党，真吃货，西餐日料爱好者，云云。

我也确实是有过一段那么时间。我出门在外喜欢找高级餐厅，请客吃饭，预算低了我会不自在。逢年过节，那必须是非好餐

厅不去。然而吃得越多，也逐渐懂了，美食不局限于所谓高档的餐厅里。和对的人在一起吃饭，不管是苍蝇馆子还是大排档，一样可以HIGH翻天。

至于“不爱吃的菜”，那必须是印度菜。读书那会儿去的印度小饭馆，难吃程度不忍直视。那里的鸡啊、牛啊、鱼啊全都老得不行，肉也咬不动，吃来吃去就一个味道。兴味索然了十年，直到和朋友一起在越南，硬被拖去附近一家“网红”印度餐厅，辛辣美味的三种口味面包蘸酱，鲜嫩多汁、火候恰当的烤鸡、烤羊，炖得酥软入味的黄咖喱花菜，每一样都不无考究，每一样都吃得我两眼放光。

“我不爱印度菜”、“我不吃XXX的”、“这种东西有什么好吃的？”，在生活里，成见常常把我们限制在条条框框里，变成一个狭隘的人。但很多时候，这种不喜欢，会让你错失许多美好。若能抛弃成见勇敢尝试，或许，会有不一样的体会。

罗马不是一日建成的，吃货也不是一日养成的。尤记得第一次主动去探寻小众美食的旅程。恰逢周末，朋友强烈推荐临近上海的小城市靖江，那儿有着不为人知的美食，兴之所至，干脆一个人自驾出发。上海去靖江，大约160公里，2小时的车程，可谓相当方便了。

距离靖江市区不到十公里的马桥，以馄饨好吃出名。来都来了，自然要去寻一碗。走进一家号称是靖江最好

吃的馄饨，一口气点了两碗：青菜肉馅和三鲜馅。



马桥馄饨里传统的是三鲜口味。所谓三鲜，是指韭菜、猪肉和一整只带壳虾，个头不小，足足有上海大馄饨这么大，但皮很薄，爽滑柔韧，很好入口。汤是猪骨熬成的，还加了猪板油。不过我觉得青菜肉馅的更好吃，馅里拌了些熬过的猪油，入口非常香。

每到一座新的城市，我最爱逛的就是菜市场。去之前朋友就说，靖江吃饭有两个奇妙，一是猪肉脯当作凉菜，二是菜市场能买河豚鱼。我对第二点将信将疑，结果真在菜市场里找着了卖河豚的摊位。赶紧买两条，提到旁边饭店去加工，晚饭有着落了。



二十分钟后，一盘红烧河豚端上来，香气袭人，令人食指大动。



吃河豚要先吃河豚皮，河豚的皮是最养胃的。它表面有像倒刺一样的小颗粒，特别扎嘴，所以要把皮翻卷起来，一口吞下，粘滑软糯。然后吃肝，入口嫩且鲜，没有鱼内脏的腥气。最后吃河豚肉，肉质鲜美，有弹性。靖江的红烧调味偏甜，鱼肉的鲜味提得恰到好处。为了解腻，红烧河豚一般会配着秧草（草头）吃，店家说这个季节的秧草太老，给换成了鸡毛菜，蘸着酱汁吃，十分美味。

为了一顿好吃的，来到这座还没有太多人知晓的城市，无意中发现了更多鲜美的尤物，这样的旅程，比任何风景都美。



## 财安分支机构联系方式

**上海财安金融服务集团股份有限公司（总公司）**  
联系电话：012-51278999  
传 真：021-61810927  
联系地址：上海市虹口区邯郸路43号8楼

**上海财安人才服务有限公司**  
联系电话：021-51278999  
联系地址：上海市虹口区邯郸路43号8楼

**上海财安金融服务集团投资咨询有限公司**  
联系电话：025-85495880  
联系地址：上海市长宁支路180号3楼

**上海分公司**  
联系电话：021-51278999  
联系地址：上海市虹口区邯郸路43号8楼

**北京分公司**  
联系电话：010-83297100  
联系地址：北京市丰台区富丰路2号星火科技大厦2305室

**天津分公司**  
联系电话：022-24123521  
联系地址：天津市河东区琳科西路红星大厦3号楼1404室

**辽宁分公司**  
联系电话：024-81353360  
联系地址：沈阳市铁西区兴华南街47兴华大厦A座9楼901-902室

**浙江分公司**  
联系电话：0574-27981705  
联系地址：宁波市鄞州区中山东路455号东海曙光大厦11B4

**大连分公司**  
联系电话：0411-84610800  
联系地址：大连市沙河口区兴工街10号福佳新天地F2座2208室

**安徽分公司**  
联系电话：0551-63875240  
联系地址：合肥市长江西路499号丰乐世纪公寓2号楼A座1303室

**吉林分公司**  
联系电话：024-81353360  
联系地址：长春市绿园区晨光国际大厦B座713号

**福建分公司**  
联系电话：0591-87626803  
联系地址：福州市鼓楼区杨桥东路19号君临阁1606室

**江苏分公司**  
联系电话：025-85495880  
传 真：025-84310880  
联系地址：南京市江宁区董村路39号天琪科技大厦506室

**山东分公司**  
联系电话：0532-55570878  
传 真：0532-55570809  
联系地址：青岛市市北区台柳路133号逸轩商务楼101室

**苏州分公司**  
联系电话：0512-65583279  
联系地址：苏州市苏站路1398号喜临门商业广场3幢14006室

**济南分公司**  
联系电话：0531-85822260  
联系地址：山东省济南市槐荫区营市街137号槐苑欣城1号楼3单元1201室

**江西分公司**  
联系电话：0791-88610303  
联系地址：南昌市红谷滩新区红谷中大道1398号（九江银行）十楼1001室

**广东分公司**  
联系电话：020-32547011  
联系地址：广州市白云区江夏村学校北路3号尚毅大厦拾楼1001室

