

“鸡声茅店月，人迹板桥霜”。这是（唐）温庭筠《商山早行》的名句。每当读到这两句诗，我就会想起在边疆的日子，想起那里山野间荒郊野地里的小食店。

那时边疆的交通十分不便，公路多是“单边路”，当两车相遇时，其中一部车要找个稍宽的路面停下来，另一辆车才能缓缓开过。山野之中，车子通常开很久都不见一户人家，更别说村庄了。偶尔见到路边一间寮子，多半是小食店。是呀，通常人家，怎么会在前不挨村、后不着店的地方离群索居呢？由于这样的小店孤零零地坐落在荒野中，故又被称为“野店”。

那时边疆的公路上，客车很少，倒是

野店

何百源

是有运货的汽车开过。到了开饭时间，司机和货主就会停下来，进店买些吃的。吃饱了，歇够了，又重新打火上路；也有长途跋涉赶路的人，进店讨碗水喝。有一次，我和几位民工步行“移营”（转移扎营地），日高人渴，又不到开饭时间（要知道，那时粮食紧缺，不能随意多吃），于是进一间路边小店讨口水喝。店主是两夫妇，很和善，竟舀给我们每人一碗浓浓的骨头汤，并撒上点葱花，香喷喷的，一边端一边声明不要钱的。我感到很过意不去，连说感谢。男店

人生的意义

“妈妈，如果早晚都要死去，为什么还要活着？……如果我们早晚是要死去的，那么人生的意义是什么呢？”“人生是没有意义的……首先你要明白一个最基本的道理——人生是艰难的……但不代表我们应该放弃一切……我们仍然可以活着，享受这个世界的美好……”。最近，一对母子关于对人生意义探讨的漫画对话刷爆朋友圈。

人生究竟有什么意义？这是很多人也会经常想到的问题。人生不过匆匆几十年，无论你是达官贵人还是平民百姓，早晚都会成为一堆粉末，埋在土里或放在骨灰灰，供后人每年一次的祭奠。悲观的人认为，既然早晚都要死，为什么要活着，人生的意义在哪里？就像漫画里的儿子一样。乐观的人认为，既然早晚都要死，为什么不好好享受自己的人生呢？就像漫画里的妈妈一样。但是，人生真如妈妈说的没有意义吗？

职工艺术长廊

黄果树大瀑布（总行办公室 冯倩如）



栉风沐雨，砥砺前行

披五岳之图以为知山，不如估客之一瞥；谈沧溟之广以为知海，不如渔夫之一舟；疏八珍之谱以为知味，不如庖丁之一爨。唯有践行，方闻时间之大理，领悟人生之道。

行是知之源。古人三训，行之、知之、易之。没有躬身下马的体验，便没有广路山川百山之足迹，没有深入生活的勇气，便没有行到水穷、坐看云起的智慧。著名教育学家陶行知原名陶知行，后历经人生百态，却总结出先行而后知的道理。有读者致信说，既然先行后知，为何名知行？陶行知获信后并不恼怒，而是马上更改姓名。纸上得来终觉浅，得知此事要躬行。达尔文历时五年环游全球，创造了那惊世骇俗的《物种起源》；达芬奇不顾世俗，深夜解剖尸体了解人体机理，描下那诡秘的蒙娜丽莎笑容。他们用身体的力行来诠释，践行，是智慧的源头活水。

有人纸上谈兵，自以为万事掌握于心，运筹帷幄之中，毛遂自荐，夸夸其谈，一旦身陷沙场，手足无措，望风披靡，兵败如山倒。建功立业之理想终成泡影，悲哉！

有梦想还需践行，通往成功的彼岸，往往没有捷径。“让我们忠于理想，让我们面对现实。”这是伟大的共产主义战士切格瓦拉发出的呼喊。他用双手拧着摩托车的油门，一生行过十万里，仿若游龙行在大洋的彼岸，一次次的演讲，诉说着他实现共产主义的梦。人



逐樱的路上

又到了落樱缤纷的季节，得知友人即将踏上今年的逐樱之路，不禁让我想起了去年日本逐樱路上的事儿。

每到一个新的地方，我们都喜欢走进当地人的生活区域，去感受不一样的生活和情怀，这次也不例外。在造访居酒屋的路上，我们看到路旁的一家超市，好奇的我们不由而同地踏入超市逛逛。琳琅满目的生活用品，零食让我们爱不释手，一番扫货后我们推着小推车去结账。兜里是几天累积下来的一大把硬币，下意识里一种惯性思维，小面额的硬币肯定不好，知道放在自己兜里是累赘，也不好意思把一堆小面额硬币拿来结账。我首先把大面额的硬币凑数，同行的团友也合力帮忙整理，整理完毕正当我打算把小面额的硬币放回兜里的时候，一直笑眯眯地看着我们的收银小伙子，用手指向我手里的小面额硬币，我有点蒙了，我应该没有算错啊，看着我一脸的疑惑，小伙子把我刚刚整理好结账的纸币和硬币轻轻的推向另一边，让我把手里的硬币给他，他逐一清点了我手里的一元、五元、十元、五十元的硬币，凑足一百就置换了一个100的硬币，凑足了500就置换了一个500的硬币。然后把大面额的硬币双手递回给我，整个清点的过



在生活里旅行

背上一个小行囊，来说场说走就走的旅行，是件令很多人怦然心动的事情。我自己就穷游过半个中国，留下很多美好的回忆：坐过58个小时的硬座火车，结果教会了整个车厢的人玩广东特色“锄大D”；骑过几百公里的公路，只为看一个蓝水晶一般冒着仙气的湖泊；走过一百多公里的山路，看那万山红遍、层林尽染。

我走在路上，看着一个个过客，想着：旅行的意义是什么？大多数人认为，旅行是一种放松，可以逃避生活里的琐事，给自己一个放空身心的机会。好比沉在水底的鱼儿，在雷雨到来之前感觉烦闷，迫切地想要到水面透一口气。的确，无忧无虑，至少是暂时的无忧无虑，就是旅行的最大魅力。想想看，在一个慵懒的午后，在古城的楼楼上，在那暖和的一米阳光里，煮壹清茶，看看闲书，逗逗小狗，可以自由地想些什么，也可以什么都不想静静发呆，整个人仿佛轻得要飘起来，多舒适。

但阳光和好茶不是在你旅行的时候才会出现，你所缺少的，只是那种闲适的心情而已。忙着工作，忙着照顾小孩，忙着学习充实自己，怎会闲，怎可能舒适？所以大家

（上接第4版）略上把中小银行和投资受托人绑在一起。中小银行可采取的具体措施包括以下几个方面：1、通过要求投资受托人或账户托管人每天（或每周）递交账户估值表、交易流水实时跟踪账户的交易情况、持仓情况和估值变化情况；2、制定固定的账户管理情况汇报模板，要求投资受托人定期（每周、每月或每季度）对账户管理情况进行反馈，分析其对市场情况的判断、过往交易的总结和今后的投资策略；3、由于近期信用风险事件频发，也需要监控投资组合中个别品种的信用风险的变化，及时通知受托人，提前做好应对；4、完善估值方法，加强账户估值变化跟踪。为方便管理、减少委外账户净值波动，中小银行委外账户多采取成本估值。但是在市场波动较大，违约风险频发的当

（三）事后的业绩归因分析。业绩归因分析就是看投资收益具体是怎样实现的。中小银行通过对投资债券的久期、品种、信用分布进行统计和说明，做好业绩归因，能更清晰分析出哪些收益是由整体市场环境变化带来的，哪些收益是投资受托人的管理能力带来的超额收益，从而得出受托人的投资能力如何、投资策略是否恰当、有利于对现有的投资管理团队再选择和再整合。

（理财业务部 范达强）

求知探索营销方法 燃放投资理财激情

总行举办理财经理创新营销技能特训班

（本 报 记 者 纪 晓 霞 通 讯 员 郭 顺 子 ） 近 日，我行理财经理创新营销技能特训班正式开班，我行初级理财经理及2015年理财业绩前6名的网点负责人等共64人参加了本次培训。

据了解，本次培训历时4天，邀请了麟可咨询公司专业讲师开展了画图营销、心态与状态管理两项内容的培训，使参训人员全面掌握了投资理财专业知识和快速营销关键技巧，提升了

他们在客户沟通、产品营销及个人心态管理等方面的能力。此外，我行相关部门业务骨干还为参训人员开展全面录音录像上线培训、投资理财业务操作答疑、个人客户营销平台使用指南加强版解析等课程培训，使参会人员进一步了解我行日常投资理财类工作，为日后拓展理财业务奠定基础。

通过本次培训，理财经理们在回到工作岗位后纷纷将此



培训心得选登

快乐培训 获益良多

本期创新营销技能培训，为期四天三夜，落幕那刻，不舍惜别，满怀感恩，几多自豪，当然更多的是收获，是踌躇满志，是坚定前行的脚步。

★和谐

从抽签组队开始，我们因“钱”聚缘，8个小伙伴，来自7个不同的支行，尽管之前我们互不认识，年龄跨度从20多岁到40多岁，丝毫不影响我们思想碰撞，火花飞扬。从情景演练，到分组讨论，每项任务的完成都是团队协作，共同努力的结果。然而，正所谓“君子和而不同”，生活阅历的不同，伙伴们对任务的理解也各有解读。于是，每当老师下达任务，颇有主见的我们，总能提出不同的意见。尽管如此，我们深知，个人的能力都是有限的，只有注重团队精神和集体配合，为着共同的目标，各自充分发挥所长，才能做得更好！在数字传速游戏中，第一轮出现失误，我们对积极分析原因，寻找解决措施，最终顺利过关，并领先完成任务；在海报制作过程中，无论是产品选择、画面排版，还是文字落笔，色彩运用，我们都仔细讨论，集体参与，最终获得冠军。

★技能

四天的课程，满满当当，每个学员都受益匪浅。很重要的一部分就是，我们在课程中学习到了很多技巧，例如，市场预判技巧方面，通过MA、MACD、KDJ三大技术指标学习，简单分析股价变化趋势，判断买入卖出点；资产配置技巧方面，重点学习了缺口策略、财富金字塔、帆船理论、景气循环图等技巧；高端客户营销工具方面，学习掌握了现金流量法、左侧交易法、91保本投资法、定投计划ABCD套餐等等。这些方法和工具的掌握，有利于提升理财经理专业素质和工作效率。除了工具表单、理论原则，实战技巧也是实用到非常接地气；例如，批量营销中微信群发、产品信息的个性化编制，面销的特色自我介绍，新客户如何迅速拓展来源等等；这些知识技巧，使我形成了更为系统的客户维护和客户营销的知识框架，学习到很多新的理念和意识，更多的客户服务技巧，对自己的职业规划逐渐清晰，也对自己的职业目标更加有了信心。

★领悟

理财经理作为专业人士，与客户打交道，营销过程中，必然会不断面临挑战、失败、挫折，因此在工作中具备良好的心态是必不可少的。YUKY老师《改变的法则：心态状态管理》课程，使我知道了自

己的性情类型，让我更加了解自己，并透过表象，触摸真我，明白无论何种情况，何种情绪，尽量肯定自己、肯定他人，积极给予正面价值。行为科学将人的性情分为四种类型，我们可以从客户的言行举止，分析客户属于哪种类型，然后通过模仿、同频的方式，与客户进行交流，大大提高交易达成率。YUKY老师教会了我，客户的正确打开模式，教会了我怎样找到正确的沟通切入点，从而在自己与客户的内心之间建设一座桥梁，通向交易成功。最后，心锚的设定，使我懂得，超强的心理暗示可以让我们自我催眠，从而拥有最强的内心领导力，完美奔向目标！

★积淀

一直心怀感恩，感恩单位提供如此多的资源，让我们自我增值；感恩领导的用心与付出，让我们日益成长茁壮；感恩一班的小伙伴们，你们踏实、智慧、灵活、才华横溢，让我内心激荡，倍受鼓舞；感恩这段时间，我们一起学到的这一切，让我思维放开，用更为变通、创新的思维，更加全局的视角、更为开阔的心胸，更加阳光的心态投入到工作中。路漫漫，其修远兮，我将持续学习，不断积累沉淀，做一个更加优秀的自己！（平洲支行 雷利华）

客户营销 得心应手

在为期四天的创新型营销培训学习，让我从渐渐脱离了理财小白的角色，对K线分析、资产流量表、左侧交易、资产配置、理财规划、心态学沟通等知识的学习，让我对于工作上的专业性知识有了更深入的认识和理解，而且对于往后的工作中许多的疑问都能够迎刃而解。我认为，要能够在工作上得心应手，总结起来就是具备丰富的专业知识与良好的营销心态。

★关键之一：因专业而得心应手

在房老师幽默愉快的课堂中，我轻松地掌握了预判股市走向的方法；利用月均线、KDJ、MACD指标分析市场未来的趋势；再利用日均线、KDJ、MACD三个指标判断交易点。当客户咨询股票时，我就能以专业、自信的理财经理形象为客户做分析，让客户放心的将资产交到我进行资产配置。

就在培训后上班的第一天，客户谢女士到我行购买理财，一开始我用房老师的

91保本法则推荐她利用理财的收益来进行基金定投，客户一听到“基金”这种理财产品后表现出不信任的态度（由于客户曾有在他行购买10万元基金后亏损3万多的经历），经过我利用左侧交易理论进行分析后，客户对基金重新建立了信心，在积极的进行基金相关行情咨询后，便要求我帮她做一个定投计划。

由此，我体会到了丰富的专业知识应用于日常营销工作上的甜头。在没有培训之前，面对客户的质疑与不信任我是无招可解的。此刻，我是多么庆幸自己积极参与了这次的培训，让我可以轻松地、自信的面对每一位客户，使得我的工作更加出色。

★关键之二：因心态而得心应手

心态是决定营销能否成功的一个重要因素，是交易由失败向成功转变的转折点，是营销作业中打破僵局的突破口。经过张老师的心理学课程，我可以察言观色，马上分辨出客户属于哪

（西樵支行 老荣钟）

理财经理培训心得精彩摘录

● 狮山支行 陈凤韵

房老师的课程非常的实用：“理财经理的一天”逐一帮我们整理了工作流程；3.0版本的理财沙龙、微信维护的“两条问候一条营销”、“群发卖产品，朋友圈卖自己”让我们打破常规，创新营销；左侧交易法、九一保本投资法、家庭现金流量表这三大模型工具帮助我们在面销过程中快速促成交易。另外更有基金和保险销售的妙招，基金的定投远景销售法，保险的组合销售法等。为我们平时繁杂的工作增添了一幅轮廓清晰的构图。而

心理学出身的张老师，她讲讲的不再是理论上的心理学，更多的是实践中的交流法则。通过课程，我们学会了运用餐桌理论、推拉理论和设计问题让客户认同的邀约客户；学会了判断客户的类型，从而运用模仿展示自己的亲和力，根据客户状态逐个击破客户的心理防线，利用催眠法则来促成交易。种种的行为心理学理论牢牢地在我们小组的实践中深深印在我们的脑海里，希望未来在工作中也能运用自如。

● 九江支行 关柱华

如何才能完成好业绩任务，做一名优秀的理财经理，这都是在这个岗位上一直要做的难题。通过老师的教导，自己有了一个发展的定位，我们要有计划，有技能，有方法，有总结，计划每天，每月所做的工作，要严格执行这些计划。成功之路就是在正确的

方向上做持续有效的累加。在客户营销方面，当我们和一个顾客交谈的时候，我们首先要从他的肢体语言获得信息，该怎样去调整自己的状态，去匹配他想要的。我们要做到以客户为中心，在倾听时，我们适当的给点赞美，给点肯定，给点疑问。

● 松岗支行 孔繁昇

本次培训的内容与之前所有营销类的培训相比，我认为是最实用的。房老师教会我们如何看均线、KDJ、MACD，如何使用微信群发问、产品信息，与不同客户打交道的方

会我们找出客户是属于哪种感官类型的人，如何和这类型客户沟通，通过一些暗示方法让客户认同，还演说了如何从负面消息挖掘其正面的价值。之前认为和客户沟通是一门高深的学问，现在的我更认同这过程是一场游戏，因为当中要通过各种表象，不断揣摩客户的心理，再运用学到的技巧即时想出应对的办法，引导客户选择合适的产品，从而让营销取得成

● 禅城支行 梁雅洁

每次外出培训都是一次触动，走出去看看外面的世界才越发现自己的不足，同时也清楚感觉到肩上的压力。在培训中学习市场预判技巧，学习资产配置策略，学习理财规划方

核心方法，还有学习拥有掌握情绪的正能量。老师们通过轻松的游戏、小组竞赛、模仿实践等形式，让我们

● 大沥支行 欧俊辉

房老师告诉我们，很多发达国家的银行已经没有卖理财了，这也是发展的趋势。如果理财没有了，我们该怎么办？由于工作中理财放在了主推产品的位置，基金、黄金等其他中间业务我们都是弱项，怎么突破？后来，房老师给了我答案，每一种客户、每一种情况都有解决办法，无论是理论还是实践都一样。其实，本行对理财经理的绩效考核就已经提醒我们，网点业绩需均衡，不能有弱项，要全面发展。尤其是我们三元支行，在三月份已经成功转型，有了一整套营销转型的好技巧，

更应该好好运用于工作中，全面提高我们的业绩。我们其实不是没能力销售好基金、股票等产品，而是习惯性地先卖我们熟悉的理财产品，然后才是其他产品。短短几个月，我们就能够从保险业绩为零发展到现在的每个月均超200万的保险金额，这种业绩是靠运气，靠的是我们网点的全部同事的努力。往后，只要继续保持我们的营销积极性，不错失任何一个客户，再加上房老师的好方法、好方案，一定就可以把弱项提上去，各项业绩都能有大飞跃。感谢房老师。