

杨万元：行走在大山里的金融师

廖兆文



高山陡坡上龙潭,岩音村路陡山更险,五十六弯,弯弯袅无人烟,看见啤酒吃不得,望着西瓜相隔千万里。在去龙潭村的路上,顶着盛夏骄阳的杨万元用写诗的方式慰藉着一路的燥热与无聊。据说,龙潭村山路最是难行,牛都走不下山,只能是小牛的时候抱下来。杨万元此行的任务是把建设银行的金湘通装上去,然后,山上的居民就可以在山上取款、转账了,免去了山里居民来回奔波之苦。

在营销金湘通期间,像这样的情景对于建行张家界市分行慈利火车站支行客户经理杨万元来说,可谓是家常便饭。省建行推出金湘通的时候,杨万元激动得觉都睡不着,他认为这个将金融、通讯、物流、商户融为一体的小小无线POS机,功能却十分强大,不仅可以实现助农取款、转账缴费、小额存款、自助理财、龙支付、云闪付等金融服务,还能办理联通SIM卡、缴纳话费、电子券消费,是个利国利民的好产品!然而,支行的同事却认为农村金融服务基础薄弱、营销成本太大,都不看好金湘通。杨万元的倔脾气又犯了,认准的事谁也说服不了。他主动请缨,把推广金湘通的重担揽在了自己肩上。

此后两个月,杨万元硬是拼命般的开启朝六晚十模式,靠着一张嘴两条腿,翻山越岭,走村串户,在体重锐减20多斤后,终于把金湘通推广到慈利县467个自然村,覆盖率超过95%,真正把金融服务送到了农户的家门口。截至今年5月底,慈利县支行金湘通商户营业额100万以上的9个村,5万以上的

323个村,1000笔以上的59个村,杨万元为此立下了汗马功劳,也理所当然的成了人们口中的金湘通老杨。

拼搏到竭尽全力,坚持到感动自己。这是杨万元的微信签名,也是他工作生活的真实写照。让同事最为难忘的是去岩音村建扶点那次,当天气温高达41度,山路崎岖难行,有些地方车辆无法载人通过,只能下车步行。走着走着,老杨尿结石突然发作了,顿时疼痛难忍满脸煞白,豆大的汗珠直往下流。身处荒郊野岭,无处求医,老杨痛得没办法了,只好大口大口猛喝水,使劲跳,跑上跑下,最后终于从血尿中排出3粒绿豆大结石。同事劝他赶快去镇医院打针,老杨一口回绝了,直到跑完最后3个点后才返回市内就医,打完点滴时已是凌晨5点多了,未来得及稍事休息的

老杨买来馒头和矿泉水后又准备出发了。

我觉得我与客户不仅仅是合作关系,更是朋友与亲人。在工作上,我为他们在结算、理财方面提供规划与建议,帮他们实现财富保值和增值;在生活中,我们相互帮助、相互扶持,甚至遇到烦恼和不顺我们还可以相互倾诉。这是杨万元经常挂在口中的一句话。

村口银行 商户老黎是建行的合作伙伴,也是杨万元在工作中结识的好友,老黎还经营着一个预制板厂,盈利状况也还不错。一次,在闲聊中杨万元得知老黎想贷款30万元继续扩大生产,让更多的农民兄弟返乡就业,杨万元深觉这想法可行,于是积极促成。经过仔细考察,一致认为项目切实可行,可以放款。在办完手续的当天,杨万元在村口

遇见一个留守小姑娘深切盼望父母回家的情景后,觉得自己促成贷款的举动更有意义了。

在长期与老百姓打交道的过程中,杨万元深知百姓的需求,他也总是积极的参与到解决老百姓需求的行列中去,在熟悉杨万元的群众中,他们总是会非常暖心的叫上一句老杨,而质朴、豪爽的老杨也会和他们谈笑风生、打成一片。从群众中来,到群众中去,是我们党一贯倡导和坚持的群众路线、群众观点,实践到我们具体本职工作中就是要打通农村金融服务最后一公里,惠及贫困群众生产与生活。我以前是这样做,现在和未来依然会如此。杨万元坚定地对记者说到。

@新浪财经【新华社·榨菜二锅头受青睐,实质是消费理念提升的表现】榨菜、二锅头等物美价廉的商品受到青睐,实质也可能是消费理念提升的表现,消费决定变得更加冷静实惠了。更重要的是让老百姓钱袋子进一步鼓起来。北京大学国民经济研究中心主任苏剑表示,未来希望看到在收入增长、税费减免和遏制房价上涨方面有更多的措施出台。



@新浪财经【住建部副部长·城市规划建设要摒弃急功近利大拆大建】住建部副部长黄艳:当前我国在城市规划和建设中要摒弃急功近利和大拆大建,注重绣花功夫,突出地方特色和人居环境的改造。黄艳说,过去快速发展条件下宜居性不足,质量品质不高,需要探讨用更精细的方法、绣花的态度和功夫,深入走进社区街区,去规划、设计和营造城市和乡村的人居环境。

@经济观察报【彭森:关于全面深化经济改革的十条政策建议】彭森建议,在国企改革方面,将竞争中性原则应用于国有企业,把国有企业全面纳入竞争政策体系之中;土地制度改革方面,改革土地征用制度,集体土地与国有土地同等入市,同权同价;资本市场改革方面,健全新三板市场投资准入机制,加快区域性股权市场等基础产权市场发展等等。

@经济之声【马云·企业不管多牛,都有破产的一天】11月22日,第三届阿里巴巴校友见面会在杭州阿里总部举行,马云演讲谈到:未来一定比今天靠谱,不要对未来过于乐观或悲观,人不管多牛,都得去火葬场,企业不管多牛,都有破产的一天,你的责任就是一路过关斩将,逢水搭桥逢山开道,这做的一路就是乐趣。

@新浪财经【倔强老干妈·不但是我,我要教育儿子孙子不融资不上市】如今,陶华碧已经将老干妈的股权转给了两个儿子李贵山与李妙行,李贵山负责销售,李妙行负责生产。不但是我,我要教育我的儿子、孙子,不要贷款、不要参股、不融资、不上市。我有多少钱就做多少。陶华碧表态。

@新财富杂志【新华社:史上最严退市新规威力初显,退市常态化将成为大趋势】新华社发文称,近日,资本市场再次迎来重塑生态的大动作。沪深交易所上市公司重大违法强制退市规则落地。新规落地,威力初显。退市制度的改革从未停步。证监会上市公司监管部相关负责人表示,随着科创板的推出、证券法修改完善等资本市场重大改革的推进,退市制度未来也将继续完善。从这个意义上说退市制度没有史上最严,而是将持续升级。证监会上市公司监管部相关负责人表示,流水不腐,户枢不蠹。未来退市制度的继续升级方向是打造进退有序、优胜劣汰的市场生态,让市场在优化配置资源中起决定性作用,反映真实价值。



@财经网【快递被消防栓签收引市民吐槽。律师:快递员选择投递方式前,需经收货人同意】近日,快递被消防栓签收的话题一度占据微博热搜榜。但不少网友表示,虽然快递柜、代收点大量普及,收件反而没那么方便了,有人甚至因此丢了件。家住武汉的彭女士就表示,之前有快递将她的包裹放在代收点,等她去取件时却找不到了。对此,有律师表示,快递员有义务通过电话或发短信的方式,征得收货人同意后,再行投递。如未经允许投递,并造成损失,收货人有权向代收点或快递公司索赔。

@环球市场播报【全球首个!美国俄亥俄州开始接受比特币纳税】近日,据外媒报道,美国俄亥俄州有望成为第一个接受比特币纳税的州。具体来说,目前使用比特币纳税的方式仅适用于企业,并计划在未来拓展至个别纳税人,从本周开始,总部位于俄亥俄州的企业能够使用比特币支付所有税款,至于付款工具则是BitPay。这项决议是由俄亥俄州财长发起的,他希望在俄亥俄州在使用虚拟货币方面为国家扛起一面旗帜。他表示:我确实认为比特币是一种合法的货币形式。

@新浪财经【厕所里堆满菜!前外卖小哥揭露行业秘密:只有外卖没有堂吃的店,你可要注意了】成都市民小吴以前是一名外卖配送员,最近,他揭露了一些行业秘密。一次取餐过程中,小吴问老板借个厕所,进去发现里面堆满了菜,小吴以前还吃过这家外卖,这让他心里很不舒服。据悉,小吴所说的类似餐馆面积都不大,各种食材器具都堆放在门口,店内没有座位,只做外卖生意。记者通过暗访,店家表示以前外卖乱象确实存在,但现在工商局经常来查,已改善很多。据新浪微博

版权声明: 本版未署名稿件均来源于网络或自媒体微信平台,无法查到原作者姓名和地址,感谢原作者的辛苦创作,如转载涉及版权等问题,请作者与我们联系,我们将在第一时间处理,谢谢!联系邮箱:369977010@qq.com。



一、善用别人的资源

没有能力买鞋子时,可以借别人的,这样比赤脚走得快。《塔木德》箴言

温州人的成功大都是使用别人口袋里的钱来成就自己的梦想。《塔木德》箴言提到:对于财富运用的观念,我很欣赏现在流行的托付观,他认为人生如过客,你一生中拥有的任何东西都不属于你个人,而是被交托到你手中。

著名经济学家于光远说:人有三宝,一是天才,二是人才,三是蠢才。花大钱办小事是蠢才,花小钱办大事是人才,不花钱办大事是天才。温州中很多人是在零资产、零资源的情况下发展起来的。用自己的资本,善用别人的资本,用活今天的资本,巧用明天的资本,在这种观念的指导下,很多温商甚至在负资本中发展起来,他们少花钱多办事,不花钱也办事,花别人的钱办自己的事,实现了从贫穷到富裕的两极跨越,创造了无中生有的创富神话。

二、用钱要恰到好处

有时你看似是一件很吃亏的事,往往会变成非常有利的事。李嘉诚

温州人有时是极其豪爽的,他们可以动辄上亿元,投资于慈善事业,他们对客户,坚守着吃亏是福的指导方针,他们认为知识是无价的,不能赤手空拳地开始行程,必须用知识把自己武装起来。另一方面,他们表现得极为吝啬,他们视节俭为一生中食之不完的美筵。

花钱要恰到好处,不做挥霍的浪费者,也不做葛朗台似的吝啬鬼。正如比尔·盖茨所说:花钱如炒菜一样,要恰到好处。盐少了,菜就会淡而无味,盐多了,苦咸难咽。

三、适者生存,而非大者生存

这个世界是属于弱者的,因为弱者最懂得适应。杰克·韦尔奇

达尔文说过:应变力也是战斗力,而且是重要的战斗力。得以生存的不是最强大或最聪明的物种,而是最善变的物种。有位经济学家说:千规律,万规律,经济规律第一条:适者生存。

温州人认为:要想生存,就要像水一样适应环境,水本无形,也可以有形。放在桶里的水是圆的,放在箱子里的水是方的,它随势而变,不拘一格。必须学会像水一样,善于随着周围的环境改变而改变,随行就市,不断调整自己,改变自己,使自己能够适应周围的大气候,这样才能在竞争中处于不败之地。水的精神赋予了温商一有土壤就发芽、一有阳光就灿烂,的生存能力。

四、寻找无竞争的蓝海

温州人的经商秘诀

风险越大,赚钱的机会就越大。到别人认为是冷门的地方,你会赚到数不清的钱。世界船王奥纳西斯

温州商人坚信:没有人的地方水草最为丰美。钻空子,的思维,使得他们往往能从没有市场处找出市场;从乱花渐欲迷人眼的市场混乱中,寻找到商机,从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路。

在杀成一片血海的市场中,温州人畅游于无竞争的蓝海。温州人善于捕捉商机,在温州可能还没有真正意义上的运用蓝海战略的企业家,但是温州不乏已经具备蓝海战略思维的企业家。马津龙教授这么评价温州企业家的蓝海基因。

五、拿来主义

可持续竞争的唯一优势来自于超过竞争对手的创新能力。管理顾问詹姆斯·莫尔斯

模仿是创新的基础。蒸汽机的发明,是瓦特对小水壶热蒸汽原理的模仿运用;卫星上天环绕地球运行,是牛顿对苹果落地原理的模仿创新。统计显示:创新,是由80%-90%的模仿、10%-20%的创新组成的。

温州人的模仿能力是极其可怕的,他们把打火机、眼镜、低压电器等商品拆开再重装,然后,就能自己制造出一模一样的产品了。在一无资金、二无技术、三无资源的背景下,有着狡黠而胆大性格的温州人,最初正是靠了模仿,才打出了一片属于自己的市场。

六、基业长青靠诚信

即使是口头承诺,神也可以听见。犹太商人

一位温州商人说:做人要务实,讲话要真实,做事要诚信,不能骗人蒙人,丧失信用。钱可以创造,但诚信比金钱更重要。不守诚信也许能赢得一时之利,但一定会失长久之利。朴实的语言里有对诚信的坚持。

诚以修身,信以立业,诚信实现了商人的利益最大化。《塔木德》训诫后人:你们不可行不义。要用公道天平、公道砝码、公道升斗、公道秤。犹太人认为诚信就是财路,就是商业活动中最高的技巧。诚信是商人步入市场的通行证,失信于市场即是商人的自杀。温州人认为:诚信对企业发展的的重要性就相当于心脏对于人,心脏停止跳动,生命就不存在了。

七、赚钱是硬道理

只有偏执狂才能生存。安德鲁·葛鲁夫

贫穷是什么?在温州人看来,贫穷不是缺米少盐,也不是缺衣少食,贫穷是无能,是罪恶。《塔木德》箴言提到:身

体依靠心灵而生存,心灵则依靠钱包而生存。

温州人对钱有着绝对的偏执,他们身体的每个细胞都呼唤着金钱,对他们来说,生命诚可贵,爱情价更高。若为金钱故,二者皆可抛。温州人无道胜有道,赚钱才是硬道理,他们穿着金色的外衣,在无涯的商海,以钱做舟,以钱做桨,寻找着未知的金矿。

八、隐形冠军

小生意怕食不怕息,大生意怕息不怕食。恒基兆业地产集团主席李兆基

随着20世纪90年代赫尔曼·西蒙教授《隐形冠军》一书的出版,人们惊奇地发现,一国经济活力的真正源泉往往并非那些声名显赫的大企业,反而是在小市场领域高居本国乃至全球领先地位的中小公司。他们被称为隐形冠军。这些隐形冠军甚至常常拥有各自所在市场60%-90%的全球市场份额。

通过多年深入的调查和研究,赫尔曼·西蒙总结了隐形冠军的八大特质:①目标明确。②高度专注。③攥紧客户关系。④成为卓越者的伙伴。⑤创新。⑥跻身顶级竞技场。⑦保护独一无二。⑧强大的企业文化。

九、微利是图

别想一下就造出大海,必须先由小河川开始。《塔木德》箴言

据统计,国外90%以上的大富豪是白手起家或靠小本起步的,只有不到



10%的人是靠继承遗产发家的。在中国,改革开放之前商场上几乎全是穷人,靠赚小钱起家的恐怕要占到99%以上。

温州人的商业哲学是:唯利是图不足取,微利是图却能积少成多,是生财之道、赚钱之术,他们认为:生意场上的事情,看大而未必大,看小而未必小。温州人能挣大钱,也绝不嫌弃小钱。他们挣钱有时是按角、分来计算的。

他们响亮地喊出了赚一厘钱也光荣的口号。温州人就靠这一分一厘的集腋成裘,完成了他们的原始累积,为其后来的第二次、第三次创业奠定了雄厚的资金基础。

十、和同志牵手

一个人赚钱没有什么了不起,要让大家都来赚钱。许多个体的精诚合作,可以控制整个市场。温州商人

石油大王洛克菲勒说:我获得成功的奥秘,就在于有一大批人在工作中真诚的合作。有人做了这样的比喻:一般人的做法犹如打麻将,看住上家,扣住下家,防住对家,结果我做不成,你也做不成。

犹太商人和温州商人的做法犹如下围棋,你占这个点,我就占那个点,你卖汽车,我就开旅馆,大家在竞争中合作,在合作中竞争,其结果是联手造势,有模有样。

据每天学点管理学