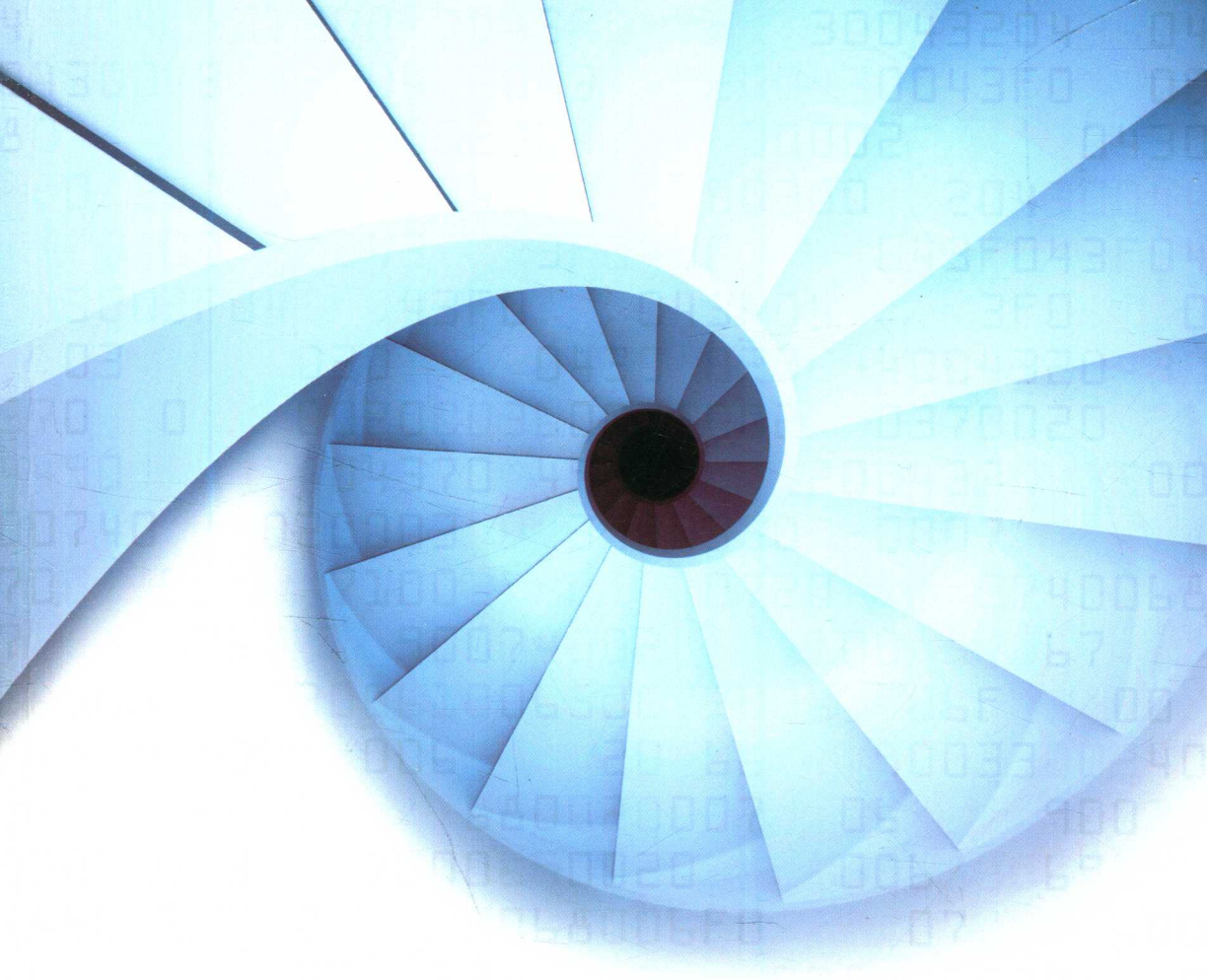




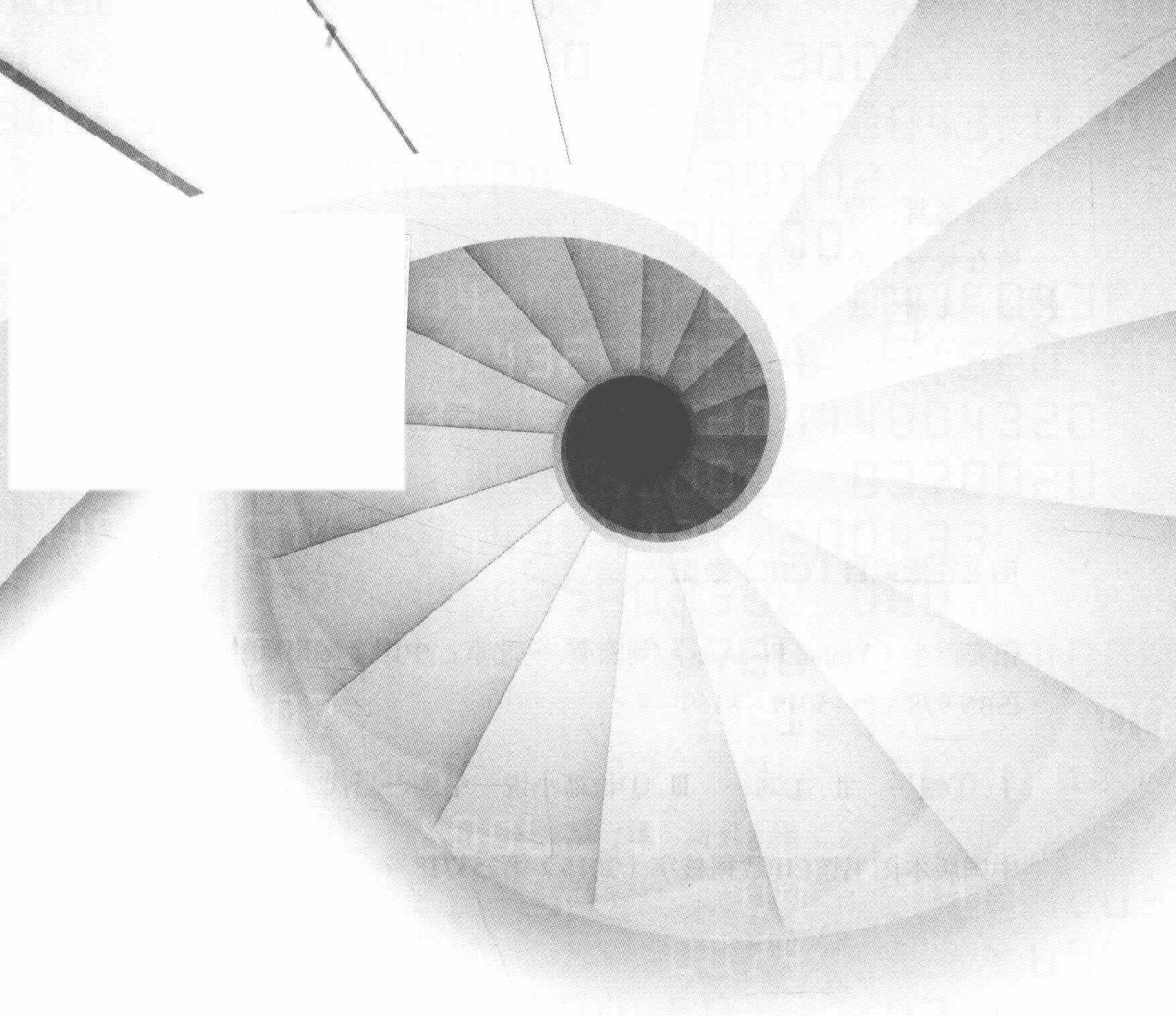
YIN HAI FU SHENG 银海浮生

■ 小说努力正视现实，贴近生活，直击时弊。
故事情节跌宕起伏，人物命运扣人心弦，读罢
给人联想和震撼。

刘 宏 著

 中国金融出版社





YIN HAI FU SHENG

银海浮生

刘宏 著



 中国金融出版社

责任编辑：仲 垣

责任校对：李俊英

责任印制：程 颖

图书在版编目（CIP）数据

银海浮生（Yinhai Fusheng）/刘宏著. —北京：中国金融出版社，2015. 12

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8160 - 8

I. ①银… II. ①刘… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第253718号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路2号

市场开发部 （010）63266347，63805472，63439533（传真）

网上书店 <http://www.chinafph.com>

（010）63286832，63365686（传真）

读者服务部 （010）66070833，62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京市松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169毫米×239毫米

印张 19.5

字数 310千

版次 2015年12月第1版

印次 2015年12月第1次印刷

定价 38.00元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8160 - 8/F. 7720

如出现印装错误本社负责调换 联系电话（010）63263947

目 录

写在前面 / 1

第一章 商机无限 / 3

冲动 / 3

团队 / 9

营业部 / 18

上帝 / 24

立四麻将 / 30

德顺昌 / 37

性情中人 / 42

第二章 雾里看花 / 56

开门红 / 56

算计 / 63

旧账新官 / 72

程序 / 79

营销 / 86

全体起立 / 92

程美民 / 98

第三章 风生水起 / 104

法眼 / 104

爽 / 109

老板 / 117

夜色阑珊 / 124

律师 / 129

捞人 / 137

运筹帷幄 / 142

第四章 大智若愚 / 149

美其名曰 / 149

安排 / 156

武振堂 / 163

紧锣密鼓 / 171

策划 / 177

和尚 / 184

董子鹃 / 192

第五章 一往无前 / 199

群英荟萃 / 199

现在开庭 / 208

人在江湖 / 220

协调 / 231

不过如此 / 238

改良 / 245

风暴 / 252

第六章 大路朝天 / 257

再接再厉 / 257

乱石滩 / 263

在商言商 / 272

取证 / 278

裁定 / 285

交锋 / 291

一声叹息 / 299

写在前面

书中讲述的这个故事发生在并不久远的十多年前，是一段刚刚成为历史的历史，我们不应忘记。

刚刚进入新世纪的中国大地，充满着希望和机遇，激励着各行各业的人们。例如那时的通信业，宅电趋近饱和，传呼迅速淘汰，手机全面普及。直到现在，怀揣两部手机早已不再新鲜，“低头一族”成为常态。而在银行界，从形式上看，众多的中小银行进入人们的视野，抢滩登陆，占据高地，同业竞争进入白热化，各家机构都不甘人后。从内容上看，以产品创新、技术创新、服务创新、工具创新和制度创新等为主要内容的金融创新日渐兴起，活力无限。而在我们的外部，还面临着外资银行的竞争。与此同时，整个社会对银行业的需求越来越多，标准越来越高，要求越来越严，都在渴求安全、高效、快捷的金融服务。对公众来说，银行不再是简单的存款、取款，信贷也不再只是公司和企业才能涉及的领域。

中国银行业不可避免地进入了一个新的迅猛发展的时期。

在发展和创新的过程中，收获是巨大的，但也必然伴随着失误和挫折。

管中窥豹，略见一斑。故事选取的正是某商业银行在这个时期的艰苦尝试和有益探索。商场如战场，居民消费风起云涌，年轻的银行家们以为捕捉到了商机，结果却事与愿违；拿起法律的武器捍卫自身权益，又被无情的现实击得粉碎。如何在商海中搏击，面对商机奋勇争先，最终却不能自拔，以及他们对待事业、对待生活的种种复杂心态和曲折历程。本书讲述了他们努力探索现代化经营理念的艰苦尝试，勾勒了各类人物的人生轨迹，也道出了现代银行光鲜外表下不为人知的一幕幕场景，试图揭示一个古朴而深刻的道理，把银行办成真正的银行，依然任重道远。

小说努力正视现实，贴近生活，直击时弊。故事情节跌宕起伏，人物命运扣人心弦，读罢给人无尽的联想和震撼。

鲁迅先生说过，悲剧是把人生有价值的东西毁灭给人看，喜剧是把无价值的东西撕碎给人看。米兰·昆德拉说，小说就是通过一些想象的人物对存在进行思考。正如描写犯罪不是为了渲染和传授犯罪，而是为了防止犯罪，描写战争是为了不再发生战争，描写经营风险也正是为了汲取教训，防患于未然。银行业的持续健康发展，也有赖于从曾经的迷雾中寻找出路，避免重蹈覆辙，不要绊倒在同一块石头上。

银行是一个特殊的行业，经营的是货币，经营的是风险。既要大胆开拓，又要踏实稳健，如何正确处理两者的关系，在防范风险的前提下寻求发展，是人类社会自打有银行以来就一直存在的问题，值得每一个经营管理者认真思考和理性对待。

第一章 商机无限

冲动

“在我的后园，可以看见墙外有两株树，一株是枣树，还有一株也是枣树。”

“欣儿，说什么哪，一株是枣树，还有一株也是枣树，作文能这样写吗？小心老师批评，病句。”

“嘻嘻，老爸你真out，这哪是我的作文，这是人家辅导书上的范文。”

儿子笑呵呵拿过一本读物，段利民却不屑一顾：“纯粹误人子弟，就这也能算范文，肯定又是来自哪个网络写手。”

儿子笑得有点憋不住了，得意地说：“你可真是out了，有木有搞错，这可是Mr.鲁迅先生的名句，不懂了吧？”

这回轮到段利民吃惊了，果真出自鲁迅先生？而且还是名句，怎么听着像病句，脑子有问题的人才会这样说话。就听儿子一字一句念着，一定还夹

杂了自己的一些理解：“这是Mr.鲁迅先生沉重心态的反映。他出门来到后园，第一眼看到了一株枣树，接着扫视，又看到了一株枣树——这也是作家的视野所及，录为文字的一种客观表现。有学者认为，这表现了Mr.鲁迅先生对当时兄弟（周作人）反目所感到的悲凉和无奈。同样都是枣树，却合不到一起，一株与另一株在形式上是对立的。”

一般人说了就是病句，名人说了就得发掘出它的深刻含义来。自己当年对鲁迅的“民族魂”精神崇拜有加，欣赏他的“匕首”和“投枪”，读过他的那么多书，竟然不知道他们家后园还长着这么两株“枣树”，看来确实有点out，嘴上却不肯认输：“不对，欣儿，要不就是Mr.鲁迅，要不就是鲁迅先生，怎么可以连起来？”

“哈哈哈哈，我们班都这样说，谁不说谁out，老师一着急也说成了Mr.鲁迅先生，然后我们就一起——哈哈哈哈。”

这几天来一直都在回味跟儿子的这一段生活花絮，大人那叫幽默风趣，孩子们那叫顽皮淘气，各人有各人的乐子。父子之间的这一段对话，本身也是乐子。此时的段利民看着车窗外的景象，已经是十月底的天气，街道两边的大树上只剩了光秃秃的树干，落叶随着秋风四处飘动，一副深秋的气息。一想到儿子，心里就是一阵暖融融的惬意。可是身在职场的他思想还沉浸在刚才的会议里，立刻就感到燥热难耐，不由地摇下了车窗，催促司机快开，单位的十几个中层干部还等着他回去连夜开会呢。桑塔纳加大油门，快速驶过沧河大桥。

刚刚结束了一个下午的会议，已经担任了几年支行行长的段利民早就习惯了这种生活。开会就是工作，工作必须开会，段利民由衷地感到这样的概括实在是太精辟了，有不少的干部就自封为“会长”，天天奔波于各类会场。想想自己整天忙忙碌碌为了什么，为了事业，为了混出个人样，为了养家糊口，最后的落脚点，还是老婆孩子。

不过，今天的会议还是让段利民感受到了不小的震动。他在会上不停地反省，自己前一段时间的思想看来是太保守，太落伍了，也太跟不上日新月异的形势发展了。汇通银行河东区分行营业部的何继伟总经理亲自主持了下午的会议，省分行的几个处长也到会作了讲话，当然，全都是重要讲话。恩州市十几个支行的行长参加，无不感到欢欣鼓舞，激发了一种时不我待的冲

动，决心回去热火朝天大干一场。当前，国内各家商业银行竞争的焦点正在向个人信贷业务转移，重点中的重点就是汽车消费贷款。

段利民更感到了双重的压力。自己所在的孝义路支行，所处环境并不理想，多年来在改革发展的路子上举步维艰，他自己过得也并不轻松。近一百号员工跟着自己打拼，一年下来却挣不到几个钱，士气低落，“军”心不稳，好多人都要求外调，段利民为此相当犯愁。孝义路支行地处恩州市的边缘，基本处于城乡接合部，信贷的总盘子不小，余额达到十几个亿，但基本上都是死账、坏账，贷款不良率超过百分之八十，也是多年来的亏损大户，在系统内的排名一直都是垫底。金融是国民经济的晴雨表，银行又是整个金融链条中非常重要的一个环节。按正常理解，银行赚取的应该是整个社会的平均利润，整体经济好，银行就好，反之，就必然受到无休止的拖累。而孝义路恰恰就是恩州市著名的亏损一条街，这里集中了两大行业，一个是军工企业，恩州市始建于20世纪50年代的几家军工厂大多位于这里。

早年间这里的工人让全市人民都称羡不已。要知道，那年代好多的城里人甚至还没有穿秋裤的习惯，可人家连秋裤、袜子这样的东西都当成劳保用品发放，收入水平远高于其他行业，更不要说别的方面。能安排自己的子女在这里当一名工人，是好多家庭的梦想。也正因此，这里集中了市里不少的干部子弟。然而好景不长，中国延续了几十年的计划经济开始向市场经济转变，中国人也终于不再愿意总跟飞机大炮这些东西较劲，不再时时刻刻惦记着准备打仗，惦记着早打、大打，而是相信未来若干时间内不会发生大的战争，于是众多的军工企业就面临转产分流。这些年全国的军工行业普遍不景气，这两年又纷纷进入了计划内破产的名单。孝义路支行的多数贷款都投向了军工行业，现在已经没有钱可收，利息越滚越多，就等着法院的破产程序终结，贷款就可以上报核销了。

军工以外的另一大行业，是物资行业，钢材、木材、建材、机电，可谓门类齐全。20世纪90年代中期曾经有过经济大发展的几个年头，但事后却被专家们评价为经济过热，最终经过大力度的宏观调控，好不容易才实现了软着陆。而在孝义路这片街区的表现，就是物资公司纷纷关门大吉，昔日辉煌早已不再，两座烂尾楼傲然屹立，成为这一带的“标志性”建筑。段利民他们的“收获”，就是几个亿的新增贷款打了水漂，法院的判决书已经攒下一摞，就是得

不到执行。除了少数前几年剥离给了资产公司外，大部分至今没有办法处理。按照人们的说法，只能是等“政策”了，谁也没有什么更好的办法。

段利民已经在汇通银行工作了二十个年头，从一线柜员做起，一直做到了行长，经历过太多的坎坷。信贷是银行利润的最主要来源，是银行业务的基础，没有了这个来源，根本谈不上盈利。

这些年来，传统业务做不成，他们也尝试着做过一些创新业务，却倍感举步艰难。银行业是高风险行业，放出去贷款收不回来，就是最常见的风险，也是一个世界性难题。搞银行最怕的就是呆账坏账，贷款收不回来，资金流动困难，支付出现问题，就等着挤兑和关门了，还会导致严重的社会危机。

老一代人从《子夜》、《林家铺子》、《上海的早晨》这些作品中了解了太多的往事，但那毕竟是比较久远的事情，十里洋场上发生的故事早已成为过去，似乎只是很久以前的传说。其实金融危机离我们的现实生活并不遥远，就在市场经济建设的过程中，全国已经有多家中小金融机构经历过破产清算，社会影响巨大。

作为汇通银行这样的全国性银行，虽不至于发生这种危机，但经营绩效所产生的影响却是深远的。“不发展是等死，发展是找死”，这是同行们私下里总结出来的一句话，段利民深有体会，真的感到实在是太深刻了。上级要考核，要问责，员工要吃饭，要求生，不发展真是万万不行，可是到底该往哪里发展呢？

有道是人算不如天算，天无绝人之路，已经走到绝路上的孝义路支行眼看着又出现了生机。汽车热在中华大地悄然兴起，轿车走入家庭已经不是梦想。经济要发展，交通要先行，在铁路运力不足的情况下，大型的货运车辆也将迎来一个大的飞跃。孝义路交通便利，地价便宜，而且有现成的大量空地、厂房，绝对是发展汽车零售的绝佳场所，周边已经出现了几十家4S店，从奔驰、宝马，到东风、解放，再到QQ和各类微型“面包”，简直就是一个颇具规模的汽车博览会。

实业要想做大，都不可能离开银行的支持，一些银行也很早就开始了和汽车经销商的合作。段利民不是没有想过，甚至做过一些初步的调查和分析，有过一些了解，而且不少的经销商就选择了在汇通银行开户，但目前主要还只是办理结算，还没有发展到信贷合作。他总感觉这个市场还不够成

熟，操作上也缺乏成功的经验。说到信贷支持，可以想到的有两条路子，一是直接给经销商发放流动资金贷款，二就是给购车人发放个人消费贷款。

大约半年前，上级行曾经下发过一个试行办法，要求抓住汽车消费热潮的兴起，大力开拓这个新的信贷市场。给经销商贷款，首先要根据经销商的实力、信誉、经营规模等情况确定一个信贷额度，当然还要有恰当的担保。可以采纳的担保方式是，由汽车生产企业提供连带责任保证，或者经销商用自身财产作抵押，再者就是由其他有实力的公司做连带责任保证。但实际操作起来才发现非常困难，恩州本地并没有汽车生产企业，远在外地的汽车制造公司根本不愿意为一个规模不大的4S店提供担保，风险不可预料，管理成本过于巨大，也没有这种先例。加之经销商多数靠租赁门面房经营，本身没有什么固定资产，无法提供抵押，给经销商贷款的路子并不可行。

剩下的就是直接给消费者个人提供贷款，以解决暂时的购买力不足的问题。当下社会上风传着一个这样的故事，一定是那些鼓励提前消费的人们宣传出来的。一个美国老太太年轻的时候就贷款买了房子，到临死的时候说，“我终于还清了银行的贷款，我享受了一辈子的高档公寓。”一个中国老太太一辈子省吃俭用攒钱买房，临终前望着自己破旧的房子说，“哎，我终于也能住上新房了，可我眼看着就要死掉了。”

其实，今天下午的会议开始的时候也并不是一边倒。一些来自基层单位的参会人员谈到了他们的顾虑。他们感到，信贷这项业务不是那么好玩的，这些年来的经验教训实在是太多了，太深刻了，搞不好，就又是一大堆的死账、烂账。有人说，通过对即将推行的各种操作办法、合同文本等好多方面的情况来看，本身就不那么完善。

一想到会议，就想到儿子，想到“病句”的道理，同样一个事情的两种不同的说法，是这么饶有兴趣。一边是谨慎经营，一边要大胆开拓，到底该听谁的，那还用说，听“Mr.鲁迅先生”的呗。

今天下午的会议，上级行的多位领导批评了有关支行，首当其冲的就是孝义路支行。原因很简单，这里的地缘条件最为优越，潜藏着巨大的商机，是大力发展汽车贷款的绝佳地段。何继伟总经理甚至暗示说，不换思想就换人。大庭广众之下，这已经是最为严厉的措辞了。而且显然，何总自己也做了自我批评，说自己原先对这个问题的认识也很不到位，没有意识到这是

一个全新的业务增长点，没有要求大家花大力气去抓，以致落在了同业的后面，丢掉了宝贵的市场份额，也拉了全省的后腿。

汇通银行在恩州设立有二十二个支行，到会的就有十三家，占了一半还多，主要就是因为这些机构有这样的市场资源。会议的主题，就是要让大家把思想统一到省分行党委和营业部党委的部署上来。要抓住机遇，迎接挑战，坚决克服畏难情绪，打破各种坛坛罐罐，迅速打开汽车消费贷款发展的新局面，扭转前一阶段停滞不前的被动形势，在全省带个好头。恩州是河东省的省会，这一业务的开展，必将会对未来全省的健康持续发展起到很好的示范带头作用，功不可没。

汇通银行河东区分行个人金融业务处的金学兵处长也强调，根据总行通报的情况来看，个人金融已经由传统的吸收个人储蓄存款的单一的负债业务向信贷领域发展，要大力推动个人资产业务发展，全力打造“大个金”格局。从全国一些省份的情况看，汽车消费贷款就是一个很好的平台，也是一个历史性的契机。从单纯业务角度分析，这项业务能给银行带来巨大的收益，在安全性上也是可以让人放心的。个人贷款要经过严格的资信审查，而且有所购车辆作抵押，有经销商的连带责任保证，更重要的，是能够成功地引入保险公司的加盟。一旦贷款出现逾期不还的情况，保险公司就会迅速向银行理赔。商业银行经营的目的是实现效益的最大化，说到收入，这项业务首先有巨额的贷款利息收入，有汽车经销商缴纳的贷款介绍费收入，保险公司收取保险费之后还会有一定比例的返还。此外，还能带动储蓄存款、公司存款、银行卡、电子银行、会计结算等多个相关业务的发展。有这么多的保障措施，又有如此丰厚的利润回报，我们没有理由再观望，再彷徨，错失良机，坐等他人渔利，就是捧着金饭碗讨饭吃。金处长大手一挥说道，“我们就会成为汇通银行的罪人。”

金处长从专业的角度特别谈到了贷款的操作问题。他指出，目前的流程是经过省分行认真研究制定的，而且类似的做法已经在全国好多地区，包括河北，安徽，山西，云南，北京，即便在省内，就在省会恩州，城市商业银行、交通银行等单位，据我们掌握，汽车贷款业务都已经红红火火开展了起来。我们是内陆省份，思想不够解放，在好多的创新领域往往落后于别人。但是这次不同，这次我们掌握了商机。至于有的同志说到操作风险的问题

题，我可以放心地告诉大家，我不敢说绝对没有风险，但这个风险是完全可控的。在担保方面，我们有借款人的汽车抵押，还有经销商的信誉保证，而且，我们比别人更进一步，我们成功引进了一种全新的机制，这就是保险公司的保证保险，这也是一个最新推出的险种。一旦贷款安全出现问题，保险公司就会适时跟进给予赔偿。同志们，还有什么不放心的吗？

十月的冷风吹进车窗，段利民闭着眼睛斜靠在后排的座椅上，回想着下午的会议，回想着刚刚发生的一切，也想到了儿子顽皮的笑脸，顿时精神倍增。儿子这个钟点应该已经到家了，从二年级开始就中午小饭桌，下午自己挤公交车回家，头戴小黄帽，胸前挂着家门钥匙和IC卡。开始的时候到了家还跟段利民打个电话报告情况，可老段经常不接，有时候事情多干脆把电话挂掉，儿子后来也就不给他打了，只是打给他妈妈。记得有一天好不容易有空去接儿子，儿子却一头扑进他的怀里，当场哭得稀里哗啦。段利民当时就懵了，儿子一定是受了天大的委屈，从来没有这样哭过啊，赶紧安慰儿子，问清楚原委，原来不过是把小黄帽弄丢了。段利民不停地抚摸着儿子的头，擦掉他满脸的泪痕，又是伤感又是好笑，好儿子，这不算什么，老爸现在就带你去买。

儿子太辛苦了，这么小的年纪就独自在外头奔走，一个星期也见不到几面，总感觉太愧对儿子。段利民身体极度疲劳，大脑却异常兴奋，内心充满了自责。儿子啊，老爸整天在外面奔波，不为别的，为的就是你啊，是该有所作为了啊，上对天，下对地，中间还有孝义路支行的近百号兄弟姐妹，要对得起他们，是该有所建树了。

正想着今天主动给家里打个电话问候儿子，这时手机铃声突然响起，段利民低头看下来电显示，摁下接听键吩咐道：“我马上回去！小马，你去烙饼拌汤村找吴老板要上几碗饭，让他送过来。再要两瓶白酒，对，咱们要连夜干！”

团队

几天来，孝义路支行的营销活动全面开始了。段利民亲自带领他的团队

奔走于各经销商之间，已经与五家经销商开始了合作，并且签订了银行、经销商和保险公司的三方协议。协议文本是早就拟订好了的，也是上级行审议通过了的，但仍然需要上报审批，主要是审查经销商的入围资格。合作的保险公司有两家，目前平顺财产保险公司已经开始了运作。

眼下，段利民深感人才匮乏，在支行内部，精通信贷业务的人几乎一个也拿不出来。而且，作为支行的一把手，自己对于信贷业务也很不熟悉。

段利民没有当过信贷员。二十年前，段利民高中毕业通过招干考试参加了银行工作。当时的银行业务岗位分为“五大员”——储蓄、出纳、会计、计划和信贷。虽然说社会主义国家只有分工的不同，没有高低贵贱之分，但显而易见，最火的岗位还是信贷，年轻员工梦寐以求的就是当一个信贷员。可段利民的梦想始终没有能够实现，刚一入行就进了出纳科，而且一干就是八年。但段利民的性情中就是有这样一股难得的硬气，把干一行爱一行的操守发挥到了极致，很快就成了业务能手，点钞技术练得炉火纯青。无论是手工点钞还是机器点钞，也不管是单纸单张、多纸多张还是别的什么方式，几年工夫，在汇通银行内部，已经是打遍恩州无敌手，成了远近闻名的业务能手和青年劳模，那年还上了河东电视台五一劳动节的“劳动最光荣，绝活大比拼”特别节目。他那帅气的外表，沉稳的性情，特别是那一手漂亮的点钞绝活，迷住了电视机前的无数双眼睛。

那个年代还是一个崇尚英雄模范的年代，段利民随后就收到了一箩筐的求爱信。周围的小伙子们又是羡慕又是嫉妒，更有好事之徒优中选优，代他回了信，硬是把这桩好事撮合成了，段利民因此获得了一段美满姻缘。紧接着就被提拔成了副股长，以后又是股长、副行长、行长。在汇通银行庞大的干部管理系统中，支行行长的行政级别只是正科级，但已经有了桑塔纳2000的专车待遇，能面对百八十号员工发号施令。一个没有多少人际背景的年轻人能够成为这个系统当中的一方大员，实在是难能可贵。

直到现在，段利民还一直感谢当出纳员的这段经历，竟然促成了爱情事业双丰收。他也常常用自己的成长经历教育青年员工，既然在银行工作，从基础做起很有必要。试想，一个银行的干部，即便让你当了行长、处长，可算盘不会打，钞票不会点，报表不会看，基本的技能不掌握，起码的知识不具备，就不能算是一个合格的人才，即便给了你位置，你也很难胜任。

可段利民自己也常常纳闷，早些年经常组织各种类型的技能训练，搞比赛，出能手，树标兵，现在却很少见到了。再加上电脑替代了算盘，机器替代了手工，好多传统的技术眼看着就要失传了。各级干部整天忙于指标任务的测算，费尽心机抢市场，完任务，争名次，早就没有心思做其他的事情了。

这几天，除了外出走访，段利民就是坐下来琢磨事情。汽车贷款要获得又好又快的发展，还有很多的事情要做。这天下午临下班前，副行长郭志翔又带着个副科长小毛和几个业务骨干走进了段利民的办公室，这已经形成了习惯。

郭志翔本来是支行储蓄科的科长，段利民到任后，非常赏识这个精明能干的小伙子。经过近两年时间的考察，觉得堪以重任，于是向上级党委郑重推荐了他。本来，像孝义路这样业务发展落后的单位，提拔干部是一个比较困难的事情，班子成员大多靠上级空降，就像段利民这样。但干部任用又是一个很复杂甚至很微妙的事情，一方面有段利民的大力举荐，另一方面郭志翔在外围也有一层人际关系，关键是本人走到哪里也算得上拿得起放得下，个人“进步”问题终于在几个月前如愿以偿得到了解决，原来的副科长小毛也顺利地晋升为科长。

段利民招呼大伙落座，扬手把桌子上的半包香烟扔了过去。这次还是郭志翔率先开口了：“今天上午审批贷款，又上报了一百多笔共计两千万元，签字签得我手都疼。下午，接着走访客户，继续营销。段行长，有几点不成熟的体会，想跟你作个汇报。”

“说说看，咱们一起研究。有几点体会，好事啊，新官上任三把火，说明你认真动脑子了嘛。支行发展，舍我其谁，我们要的就是这个气魄！”

段利民坐在宽大却略显得陈旧的办公桌后面热情地鼓励道。孝义路支行的班子是个好的班子，段利民当行长时间虽然不长，但这些年来看惯了官场上的习气。人心隔肚皮，当面奉承，背后拆台，报纸上说有个地方的副局长竟然雇凶杀局长，想一想都让人不寒而栗。他很懂得内求团结才能外求发展的道理，很注意营造这种和谐的氛围，自己以身作则，充分尊重副手的意见。常言道，你敬我一尺，我敬你一丈，孝义路的班子具有很强的凝聚力。虽然说郭志翔也算是自己亲手提拔的干部，却越发显得可贵。