

「1 + 1 > 2」的協同效應

如果純粹從數學題角度以言：1加1等於2應該無可爭議，但吳國輝卻說：「1加1大於2或者更多，這就是協同效應。」

2016年，創興銀行成立「協同辦公室」，便是希望通過緊密的合作關係機制，有效運用大股東越秀集團的優勢，發揮最大的協同效應。而在銀行任職13年、擁有專業調解員資格的吳國輝，可說是負責協同的最佳人選。他解釋：「協同辦公室就像一個中間人，促進越秀集團和創興銀行的協同發展，將業務增長、團隊合作全方位提升。」協同也有不同層面：對集團而言，辦公室善用集團內各公司及其上下游客戶基礎，從而開拓香港及國內企業的銀行客戶源；為公司建立聯聯網，因應部門的需求聯繫集團的對口單位；對銀行而言，辦公室為各大業務條線相互介紹不同種類的客戶，爭取更多內部交叉銷售機會。

回顧過去兩年的成效，吳國輝笑說：「部門由零開始，到現在稍有進展，從零到一，不就是100%嗎？」話雖如此，他坦言初期面對不少挑戰，譬如香港與內地的金融監管合規要求不同，需要為相關部門定下明確指引，

盡力滿足集團客戶需求的同時，亦確保服務與產品合規。不過，他認為集團與銀行的合作已日趨成熟。「現在是融合期，我相信每次合作雙方都向前邁進一步，始終能攜手到達終點，發揮『1+1>2』的最大協同效應。」

面向將來，吳國輝深信機遇總比挑戰多，只要銀行「挑戰改變，迎難而上」，定必「創造富強，興盛未來」。



協同辦公室定期與集團內各公司舉辦交流活動，通過介紹銀行產品擴大銷售渠道。

吳國輝 | 協同辦公室
主管