

路桥合作金融

浙江农信
路桥农村合作银行

LUQIAO COOPERATIVE FINANCIAL

内部刊物 注意保存



小微快捷贷是采用新型信用评审方式的小微小额贷款。不仅精简流程，更通过企业实际的数据信息与上门实地调查来做出信用综合评定！在资料齐全的情况下，最快24小时可放贷！

贷款对象	贷款额度	贷款利率
初创期小微、个转企、小转微客户	200万元以内	最多下浮8%的利率优惠



路桥农村合作银行
LUQIAO RURAL COOPERATIVE BANK

<http://www.lqrcb.com> 4008896596



领导转身变讲师 新员工补课合行史

民主生活会给自身“坐诊把脉”

银企对接助推“个转企”

我行小微贷款中心正式落户新城分理处

闪着光被铭记的人和事

抓心防工程 创和谐金融



路桥农村合作银行
LUQIAO RURAL COOPERATIVE BANK

出版

2014年8月号 总第291期

LUQIAO COOPERATIVE FINANCIAL
路桥合农金融 月刊

杂志编委会

编委会主任

金时江

编委会成员

梁祚林 陈庆华
陈学军 李友增

主编

丁宗达

编辑

李挺 张玲晓 林泓妍 王茜

地址

路桥区西路桥大道328号

电话

0576-82519021

投稿邮箱

email01@126.com

网址

http://www.lqrcb.com



目录 Contents

行情要讯

- 农村金融服务改革创新座谈会在台州召开/P01
- 领导转身变讲师 新员工补课合行史/P02
- 应收账款融资服务平台完成台州农信系统首笔民企融资/P03
- 民主生活会给自身“坐诊把脉” /P03

合行动态

- 银企对接助推“个转企”/P04
- 健康讲座进银行/P04
- 我行开展人民币收付业务管理知识培训/P05
- 我行参加台州市信用评级市场培育工作推进会/P06
- 我行举办产业链金融暨应收账款融资服务平台应用培训会/P06
- 新城分理处组织开展防暴应急演练/P07
- 便民服务暖人心/P07
- 心系电商 桐屿支行挨家挨户上门安装“丰收商宝通”/P08
- 蓬街支行“百晓金融讲堂”首次走进政府部门/P08
- 百姓身边的便捷银行 家门口的金融讲堂/P09
- 我行小微贷款中心正式落户新城分理处/P09

媒体关注

- 路桥农合行“普惠村村行” 实现城乡金融“三对称” /P10



珠玑集锦

- 感恩生活 感谢生命/P23
- 抓心防工程 创和谐金融/P25
- 8月份大事记/P26
- 理财产品的法律风险提示及案例分析/P27
- 数字时代的手工艺人/P28

业务探讨

- 借资产支持融资理论 推进农业产业链金融服务/P11

军训心语

- 青春酸甜苦辣录/P13
- 闪着光被铭记的人和事/P14
- 相聚须臾 铭记永恒/P16
- “服从”与“荣誉”下的军魂/P17
- 磨练意志，走向成熟/P21
- 军训正能量/P22
- 军中行有感/P22
- 有一种感动叫坚持/P22



农村金融服务改革创新座谈会在我行召开

■文/摄 办公室 李挺

8月6日下午，由台州市农办牵头组织新华社驻浙江记者，就台州农信农村金融服务改革创新问题在我行五楼会议室召开座谈会。台州市农办相关负责人、台州办事处领导及各行社主要负责人参加座谈。

会上，各行社围绕农信支持农村金融服务改革创新的基本情况，产品、服务、体制机制创新情况，农村金融服务渠道建设，当地党委政府支持举措、扶持政策等作简要汇报，同时就信贷支农中存在的问题、困难进行探讨，并提交相关建议。我行董事长金时江作普惠金融的内容汇报，他认为，要做深做透农村市场，必须要做实做好基础金融覆盖工作，目前，我行以“普惠金融村村行活动”为载体，通过绘制“百晓普惠金融地图”，开展“百晓金融讲堂”，推进“百晓送贷工程”，创建“普惠金融示范村”等举措，切实提升了农村基础金融服务水平。为破解群众融资“老大难”问题，我行实行优惠贷款利率，将贷款利率分为十二个档次，级别越低、优惠越多，切实减少企业的贷款成本。此外推出“无缝接力贷”、“付息循环贷”等创新还贷方式，有效破解企业资金周转难题。在推进农村金融服务渠道建设上，我行积极打造“1公里金融服务圈”，并依托支行网点建立起4家小额农贷中心，与台湾中小融辅公司合作，设立小微贷款中心，为“地缘信贷”模式提供有益的补充和支持。

领导转身变讲师 新员工补课合行史

■文/摄 办公室 李挺



近日，62名新员工圆满结束了一个月的入行前培训，前来总行报到。为了让新员工更好地融入到合行大家庭的企业文化氛围中，除了组织与往年相同的入职培训外，8月5日上午，金时江董事长亲任宣讲员，为新员工讲述我行的“昨天、今天、明天”。

行史教育课从“昨天”的体制多变、艰难建行，到“今天”的差异竞争、独树一帜，再到“明天”的审时度势、再创辉煌，让新员工重温老一辈农信人的奋斗史，回顾我行从举步维艰到阔步向前，从黯淡走向辉煌的前进历程，使新员工认识到我行今天的成绩来之不易，深切感受到肩上责任重大，使命光荣。以此鼓舞新员工的信心和斗志，提升新员工加入合行团队的荣誉感和自豪感。

课上，金时江董事长对新员工即将开启全新的职业生涯寄予厚望，他说，能够在农村合作银行相遇是一种缘分，这个大舞台的发展空间非常大，请新员工务必把握好人生机遇，定位好发展目标，大家共同努力，创造合行美好的明天。

应收账款融资服务平台完成台州农信系统首笔民企融资

■文/办公室 李挺 公司业务部 杨浩然

近日，台州市路桥三昌彩印厂通过应收账款融资服务平台，获得了我行一笔110万元的应收账款质押贷款，有效缓解了资金需求。该笔业务也成为台州农信系统首笔通过应收账款融资服务平台达成的民企融资交易。

路桥区辖内小微企业发展活跃，在地方经济中占有重要位置，但由于抵押担保难的问题，小微企业屡遇“拦路虎”。我行“应收账款质押贷款”业务一经推出，凭借“无需担保、手续简便、放款迅速”三大优势，立即成为小微企业的“新宠”。但对于银行来说，信息不对称、账款确认难等问题，导致该项业务难以推广。应收账款融资服务平台的上线恰好解决了这一难题，依托互联网为资金供需双方提供迅速、便捷、有效的应收账款融资信息合作服务，企业可通过平台发布融资需求，金融机构也可跨区域寻找目标客户。目前，该平台的主要功能包括：账款信息的上传和确认，有效融资需求和融资意向信息的传递，融资信息的反馈，以及代理应收账款质押或转让登记服务等。公司业务部总经理白林培表示，此次首笔业务的成功运行，为全区应收账款的债权人提供了更多的融资选择，也为应收账款融资平台在浙江农信系统的推广应用起到了良好的示范作用。



按照党的群众路线教育实践活动方案要求和路南支行党支部安排，8月6日上午，支行召开了专题民主生活会，围绕纠正自身的“四风”、“四气”问题展开。各党员深刻剖析自身问题，认真诚恳地开展相互批评，指正不足，会上“辣味”十足，切实起到了触动思想、触及灵魂，“洗洗澡、治治病”的作用。

李友增副行长在听取党员的个人剖析后，结合我行工作开展情况，提出几点要求。一是党员同志要秉承中国共产党艰苦奋斗的优良传统，吃苦耐劳、勇挑重担。二是稳住农村主阵地，打通“金融最后一公里”，不搞形式主义，不搭“花架子”。三是主动下乡送服务，让每位百姓享受到基础金融服务。他表示，支行全体党员要以身作则，把求真务实作风贯穿到支行日常工作中，努力实现教育实践活动与业务发展“两不误、两促进”。

**民主生活会
给自身“坐诊把脉”**

■文/路南支行 王怡妮

银企对接助推“个转企”

■文/公司业务部 尚利民

8月19日下午，在新桥工商所召开的由新桥支行携手新桥镇民营企业共同推出的“个转企”银企合作现场签约活动上传来一个好消息，以后商户想“个转企”将“不差钱”。

签约现场，我行公司业务部总经理白林培和新桥支行行长叶冬飞等人现场为新桥镇“个转企”企业主讲解我行信贷支持政策，并签订银企合作协议，提供融资优惠，助推小微企业发展。

“个转企”是眼下增强行业竞争力、培育地方经济新增长点的现实需要，也是助推市场主体转型升级的重要途径。但由于受法人地位缺失、治理模式单一、投资规模有限等先天因素制约，相对于企业，个体工商户在商业信用、经营领域、品牌效应、竞争能力等方面缺乏优势。今年以来，为全面支持我区个体民营经济转型升级，我行依托自身的服务、产品等综合优势，在资金结算、信贷支持等方面给予积极支持，破解了个体工商户融资的最大“瓶颈”。



健康讲座进银行

■文/摄 办公室 李挺



8月13日晚，农工党路桥支部组织一批骨科专家医生到我行开展结对交流活动，为我行员工送来专场“颈肩腰腿痛”科普知识健康讲座，并进行现场义诊，教导员工如何做好预防保健措施。平时久坐的员工对这种形式的结对交流活动表示十分欢迎。

自去年9月份开展结对共建以来，两党一直秉持着“平等互愿、友好合作、资源共享、互相学习、携手共建、服务社会、共同进步”的原则，建立定期交流制度，将社会服务资源整合化、推进常态化、作用务实化，不断提升双方支部的自身建设水平和服务大局能力。

我行开展人民币收付业务管理知识培训

■ 文/会计信息部 王萍 摄/办公室 李挺



8月7日上午，我行特邀市人民银行货币金银科科长洪明辉为2014届新员工及二三级会计主管，讲授人民币收付业务管理和反假币知识。

培训前，我行副行长李友增指出，部分员工对现金工作重要性认识不够，缺少责任心，导致有些柜员反假能力和识假水平大大下降，完全依赖于点钞机具，丧失了银行职员应有的反假能力，现金差错情况时有发生，假币浓度居高不下。并提出加强我行现金管理的意见和建议。

针对如上问题，洪明辉科长系统地讲解了人民币收付业务知识、临柜现金业务收付要求、不宜流通人民币挑剔标准、残缺污损人民币兑换标准及残损币如何整理、假币的识别技巧和收缴流程及注意事项等。整个培训过程充满了活跃的气氛，激发了学员学习的热情，特别是讲到假币识别技巧时，洪明辉科长结合典型的假币收缴案例，要求学员拿出真币比对防伪点认真学习识别，把知识点及时烙进心里。

此次培训，为提高全行临柜员工的服务质量，规范临柜收付业务标准，加强员工反假、识假能力，全面掌握人民币辨别知识，切实防范现金风险均起到了积极的指导作用。也是我行积极响应人民银行的工作要求，为做好反假币工作奠定扎实基础。

我行参加台州市信用评级市场培育工作推进会

■ 文/风险管理部 陶坛平

8月25日，我行陈学军副行长参加了市人民银行组织召开的信用评级工作推进会，会上市人民银行行长肖宗富总结了2013年台州市信用评级工作取得的试点成果，并对2014年度的工作进行了全面部署。

根据会议要求，参与外部信用评级的小微企业将有机会作为台州市人民银行成长培育计划的扶持对象进行培育，享受到各方面的方便与优惠。与此同时，外部评级结果、评级报告已纳入到市政府搭建的“台州市金融服务信用信息共享平台”中，作为平台一项重要的子系统，供查询使用。下一步我行将认真研究采用内部评级与外部评级相结合的方式，将外部评级结果作为对企业授信、利率定价和其他融资服务的重要参考依据，对信用等级高的小微企业在利率方面给予优惠，强化对金融产品及服务的创新。



我行举办产业链金融暨应收账款融资服务平台应用培训会

■ 文/公司业务部 尚利民

为有效缓解中小企业融资难问题，人民银行征信中心建设了应收账款融资服务平台，并已正式上线。为做好该平台试点推广工作，8月2日，我行举办了产业链金融暨应收账款融资服务平台应用培训会。副行长陈学军作产业链金融的专题辅导授课，阐述了产业链融资的理念、发展趋势及对银行业务发展的影响，公司业务部总经理白林培作中证应收账款融资服务平台操作系统的重点讲解，风险管理部总经理黄普忠作信贷业务中法律风险防控的授课。各支行（部）100名企业客户经理及班子成员参与培训学习。

近几年来，我行对公业务发展迅速，企业客户数量、信贷业务量以及对公业务品种均大幅上升。但随着当前经济形势的变化，小微企业融资面临的可抵押资产少、担保难问题日益突出。本次培训以拓展小微企业应收账款质押融资业务为着力点，重在灌输产业链金融理念，提升企业客户经理对于动产融资的认识水平，切实提高我行金融服务小微企业的能力。

新城分理处组织开展防暴应急演练

■ 文/清陶支行 王斌懿



“交出钱来！”新城分理处的员工被这“突如其来”的威胁声吓坏了，只见一名“歹徒”手持铁棍企图实施抢劫。在岗的柜员迅速按下报警按钮并将桌上的重要凭证锁入抽屉，分理处负责人张翔接到消息后迅速赶到营业厅，安排人员关闭营业厅大门、疏散各处群众。张翔和大堂经理尝试与“歹徒”进行对话拖延时间。趁着“歹徒”分神间隙，及时赶到的防暴人员将“歹徒”制服……

这是新城分理处开展的第一次防暴应急演练的画面。8月4日晚，总行保卫部和新开业的新城分理处21名员工参加此次演练。与会人员针对“营业场所发现可疑人员”、“电子信息诈骗洗钱转账”、“抢夺客户资金”等可能发生的突发事件，采取“先分析、后讨论、再演练”的形式，做出了较全面的应急预案。

保卫部总经理林斌对演练全过程做了讲评，肯定了预案的可行性，强调在做好安防工作的同时，建设宣传好“心防工程”。针对新城分理处不设现金柜台、不设保安的独特之处，他还提醒所有员工多参与安全防卫演练，时刻绷紧安全这根弦。

便民服务暖人心

■ 文/清陶支行 王斌懿

“只要填写这几张单子就可以了吗？”“我老家是在河南的，办理什么汇款业务比较划算？”……近日，台州市金安金属材料有限公司的食堂分外热闹，吃完午饭的工作人员纷纷聚集在一张放有电脑的桌子旁，询问金融业务。原来是清陶支行的员工带着移动终端到该公司为工人们现场办理业务。

中午本来是休息时间，但支行员工考虑到很多工人只有这个时间段比较空闲，便亲自上门为企业为这些长年在外的打工者办理银行卡业务，向他们宣传我行银行卡的各项免费业务，包括自助汇款免费，跨行ATM机取款免费，开通短信免费，手机银行、网上银行转账全免费等。工人们听了非常感兴趣，纷纷现场申请办理银行卡。

自从有了移动终端，支行的柜台便“长了腿”，员工只要带着一台笔记本电脑，就可以为客户办理简单的业务。进企业、访农户的次数多了，百姓也就更加了解我行的金融产品，纷纷认可我行的服务越来越人性化。特别是企业的外来务工者，他们应该是卡业务的需求者，但由于忙于工作以及缺乏基础金融知识，不懂得发挥银行卡的免费功能，常常在柜面办理的手续费上浪费辛苦钱。清陶支行明确进企业宣传的目的，制作各种宣传卡和宣传单，向广大的外地务工人员宣传我行银行卡的各种免费优势，让他们也能享受到基础金融服务。截至目前，支行共为5家企业400多名外来务工人员办理了银行卡。

心系电商

桐屿支行挨家挨户上门安装“丰收商宝通”

■ 文/桐屿支行 叶开国

“没想到副行长亲自来指导我们安装‘商宝通’，服务实在太周到了，以后我的支付宝账户就认准‘路桥农村合作银行’啦！”近日，桐屿街道工业区生产和销售内衣的电商章老板对桐屿支行贴心服务特别满意。

据了解，“丰收商宝通”是我行新推出的金融产品。该产品支持客户用我行对公帐户在淘宝上开店交易，客户也可以将自己支付宝帐户中的资金转存到在我行开户的对公帐户中，实现资金归集。

“丰收商宝通”在我行一经推出，就受到了商户们的广泛欢迎，尤其是专门从事淘宝生意的网商，纷纷将支付宝账户与我行的对公账户进行对接。

心系小微电商，桐屿支行也非常重视“丰收商宝通”的推广。近日，该支行又着力了解辖内电商客户情况，将该产品作为今后营销存款的一个工作增长点来抓。

蓬街支行“百晓金融讲堂”首次走进政府部门

■ 文/蓬街支行 项珏清

8月11日晚，蓬街支行“百晓金融讲堂”在蓬街镇人民政府“开课”，为政府机关工作人员送去金融知识“大餐”。据了解，这是“百晓金融讲堂”继村居、校企之后，首次进入到政府机构。

乡镇政府是政府服务基层、服务三农的重要平台。而我行也一直立足农村，始终以助农发展为己任，两者的宗旨不谋而合。此次宣讲活动得到了蓬街镇人民政府领导的大力支持，来听课的政府部门工作人员更是让会场座无虚席。

我行领导也相当重视此次活动，特地组织了一支精英宣讲队伍。由于此次宣讲对象主要为机关公务人员，文化水平相对较高，所以在准备阶段，宣

讲团队特别选取了公务员队伍常常用到的金融知识，在通俗易懂的基础上突出了专业性。

活动一开场，宣讲员便向大家介绍了我行银行卡的优势。紧接着电子银行部工作人员详细地介绍了我行电子银行业务。随后的反假币、金融产品和理财业务等知识也都获得了公务员的广泛欢迎。

宣讲结束后，蓬街支行行长梁冬方作总结发言，他呼吁大家要重视账户安全，希望政府工作人员能和金融机构同心协力，为百姓宣传便捷的金融服务，共创安全和谐的金融环境。

百姓身边的便捷银行 家门口的金融讲堂

■ 文/吉利支行 王高平



为更好地满足广大客户需求，经过合理布局和为期一年多的精心筹备，7月15日，吉利支行隆重开业，成为我行下属的第八个二级支行。吉利支行的开业是我行优化网点布局、服务地方经济发展的又一重要举措。

吉利支行位于我区螺洋街道灵山西街781号，香樟湖畔小区正门。作为双庙村村民最为集中的居住区，香樟湖畔小区有着得天独厚的“人缘”优势，而支行的适时进驻，也给小区居民带去了便捷的家门口金融服务。

打响吉利支行知名度第一炮的是在香樟湖畔广场举行的“百晓金融讲堂”活动，闻讯赶来的居民对这种形式的金融宣传感到十分好奇。我行优秀的宣讲员围绕着“怎么用自己的钱赚银行的钱最多”、“怎么用银行的钱最划算、最方便”以及“怎么用银行的钱省自己的钱”三个主题进行金融知识普及，居民听后纷纷表示“涨知识”了。此外，经验丰富的宣讲员们好像总能猜到百姓的需求，不仅详细地介绍了我行各项惠民便民产品，而且将免费服务项目一一列出。穿插其中的有奖竞答环节也得到了居民的热情响应，活动在和气融融的氛围中结束，居民将金融知识装在心里带回了家，工作人员将服务理念深植心中，在今后的工作中更好地服务客户。

我行小微贷款中心正式落户新城分理处

■ 文/吉利支行 王高平

近日，我行首个以纯信用贷款为主的“小微贷款中心”正式落户新城分理处。新城分理处的开业，表明我行意在打造小微贷款服务品牌，为路桥城区各个市场提供“量身定制”的金融服务。

据了解，为了引进先进服务理念，更全面精准地为小微贷款需求者服务，我行花高价从台湾引进了资深银行从业者，将我行的信贷技术与台湾中小融辅有限公司的辅导顾问服务进行深度融合。

下阶段，“小微贷款中心”将实行精准营销策略，以扫街、电话营销、摆摊等多种形式开展宣传，将金融服务送到市场中去。分理处的14名客户经理，正在积极努力成为各个市场内的“百晓生”、“贴心人”，为有效信贷需求者提供全方位服务。

在落户新城分理处之前，“小微贷款中心”曾试营业了一年。“小微贷款中心运行至今，最大的成效就是建立了‘专业化、专营化、专项化’的信贷管理体系。”董事长金时江希望，新城分理处能延续“小微贷款中心”的良好作风，重营销、重调查、重发放，牢控信贷风险。



路桥农合行“普惠村村行” 实现城乡金融“三对称”

■ 文/办公室 张玲晓

为了更好地践行普惠精神，破解城乡金融二元格局，路桥农合行以“普惠金融村村行”活动为载体，以“信息对称、设施对称、服务对称”为突破口，着力打造老百姓身边的、家门口的、自己的银行，取得了一定的效果，赢得了百姓的认可。市场占有率达到18%上升到22%，客户群体实现村村全覆盖。

围绕信息对称——

村村推进“百晓系列服务”，打造身边的银行

依托村级文化礼堂，村村普设百晓金融讲堂，并将“金融讲堂”进社区、进学校、进企业，将一线金融服务与百姓日常生活有效对接，起到了良好效果。目前，已举办宣讲活动333场次，《人民日报》、《浙江日报》等媒体均进行了专门报道。同时，组织客户经理开展“登百家门、问百家需、解百家忧”，深入推进“百晓送贷工程”，对辖区所有百姓进行上门预授信。从2013年开展预授信至今，新增授信户数3.9万户，授信金额53.5亿元，个人贷款授信总户数达到8.3万户，约占区域农户总数的79%。

围绕设施对称——

率先建成“1公里服务圈”，打造家门口的银行

根据各营业网点、自助银行点、金融便利店、支农服务点、POS机布放现状，绘制普惠金融地图，以图导航、按图索引，深入推进“丰收村村通工程”，在全市率先建成“一公里金融服务圈”，实现金融服务村村全覆盖。并在各村居金融联络点公布普惠阳光贷流程及周边一公里内服务点名称及路标，方便农户办理业务。目前，已建成离行式自助银行36家、全能型金融便利店3个、助农服务点216个，累计布放ATM机193台，助农机具243台，是区域内自助机具最多的金融机构。

围绕服务对称——

全面创建“普惠金融示范村”，打造老百姓自己的银行

在建立“金融基础数据库”的基础上，开展“普惠金融示范村”创建活动，从授信工作、信用评定、产品和服务到户率、“两卡”覆盖面、紧密型银村合作关系、阳光信贷、助农点服务标准、金融知识宣传普及等八大类出发，详细制定考核标准，使基层网点和管片客户经理明确村居基础工作的目标和方向，提升农村基础金融服务。目前，10个村居已成为首批授牌对象。

借资产支持融资理论 推进农业产业链金融服务

文/陈学军



近期，聆听了浙江银监局非现场处主办的IFC东亚及太平洋地区首席技术援助官赖金昌关于《农业产业链金融服务理念及实践》的演讲。鉴于本人多次参加过产业链金融培训，受习惯思维及以往授课老师讲得不够清楚等影响，对本次培训也抱着应付的态度。可是听了赖老师的演讲后，特别是资产支持融资要摒弃净资产、资产负债率的概念，使我豁然开朗，决定要实实在在地借资产支持融资理论，推进农业产业链金融服务。

以往培训只讲动产抵押融资、应收账款质押融资，没有提到过资产支持融资，并且在其他银行由于产品设计不周密和监管不力，同类融资产生了很多的不良。因此，对农业产业链金融服务产生惧怕心理，推进动力不足。赖老师讲到“动产融资的思想是什么？”我们的贷款余额，要随着基础的变化而变化，不是公司流动资金贷款；我的贷款设计是基于经营循环或者是资产转移循环来做的，用简单的语言说，就是我今天要有钱可以买设备—雇工人—买原材料—成品生产—放到仓库里—然后卖了有应收货款，这才叫经营循环。按照循环的时间设计，如果三个月就三个月贷款，四个月就四个月贷款。金额应该是等于你的流动资产的量，假如说流动资产100块，我可能给你70块贷款。为什么要这么做？因为你应收帐款、存货每天都在变化，如果我把应收帐款、存货作为押品，我的评估就会产生很多有用的信息。还有一个放款比如说70%，这是一个自动的风险控制收单，也是一个激励机制。

在赖老师举的很多例子中，有一个值得我们反思。“这是我一个朋友开的建材商店，在中国这个建材商店怎么融资，他有不动产但基本上意义不大，是工厂的废旧厂房，价值很低，一般在中国信贷机构不愿意做，或者只提供信用贷款。在美国做，他要借100—200万贷款，他到社区银行，说可以给，但是要你的应收帐款、存货作为押品，你的应收帐款开户行要开在我的银行，第二我每周要看你的存货。如果按照中国的思维，我们的信用贷款是有问题的，因为你没法，也不知道这个商店到底经营怎么样，所以押品的目的，不是说为了降低违约损失率，这只是其中一个目的，但是这个目的很小，真正的目的在于信息和激励机制。但要做到这一点，要靠根本的制

度，这一套制度叫物权制度，中国的物权法是07年通过。”

赖老师的总结也很到位，“这一套思想和体系对中小企业有什么好处？三个方面，第一，我不需要不动产，我用动产作为基础进行授信。第二，你没有财务报表我一样可以发放贷款，我基于经营数据进行评估和监督。经营数据从产业链的上下游来，从押品管理公司来。第三，拨付后的风险。动产金融的思想，一般不会把钱给中小企业，会给上下游的企业。你一百块的基础我给你70块或者是80块，你没有基础，一分钱也拨不出去，因为他是基于经营循环做的，循环完了才有现金。”

通过这次培训，我对农业产业链金融服务有了比较全面完整的认识，也明确了下阶段的努力方向和举措。

一、加强再培训，更新产业链金融理念。我行原来有关动产抵押、应收账款质押贷款的办法，都是在流动资金贷款管理办法和个人贷款管理办法的基础上制定的。业务开展起来了，但理念没有转变，量也做不起来，管理制度和风控理念都没有改变。因此，要尽早开展再培训，把资产支持融资理论内化进每位客户经理的心里，使客户经理的理念得到更新，才能有效推进农业产业链金融服务。

二、完善新制度，建立规范化的业务流程。“农业产业链金融”是一项创新业务，产品不断推陈出新，业务模式多种多样，相对于传统业务而言其标准化程度较低，制度准备方面是一个短板。应该从改进服务流程，完善贷款营销和管理模式入手，积极开展贷款流程再造，促进产品与业务流程的标准化和规范化。可借鉴他行成熟的产品模式，尽快建立起与产业链服务相适应的制度和管理办法。

三、研究风险点，建立相适应的风控模式。不同的贷款模式，必有不同的风险点。由于我国法律还不健全，涉及的客户由于资金实力弱、管理机制不健全，容易被卷入三角债、民间借贷引起的法律纠纷中，届时即使应收账款质押，清算资金也会被法院冻结、扣划，难以归还贷款。用传统业务的风控模式来套用，肯定会出现大问题。比如农业产业链金融，贷后管理的频度、广度、深度比传统业务要加强。因此，产业链金融不能套用原有的风控模式，要精心设计行之有效的风险防控与保障措施。





闪着光被铭记的人和事

文/王茜

那段让人又爱又恨的军训时光终于结束了，留给我们的除了一张张发红发黑的脸，持续蜕皮的黑手臂，还有怎么都抹不去的记忆。

你一定忘不了“中国好室友”“涛哥”背着四五个水壶下楼给小伙伴们打水；忘不了最高个旗手陈阳后背全湿透仍一路举着排旗行进；忘不了五排的7个汉子用肩膀扛起了身边的姑娘，只为“树叶”上求生的小伙伴一个都不被落下……

军训结束了，我们和农合行的故事才刚刚开始。

一、旱鸭子跳泥塘，水里伸来两只手

刚到临海国防苑，小伙伴们就对栅栏边的池塘产生了很大的兴趣。

“水为什么会这么脏？”“难道是用来养鸭子的吗？”……关于这个脏兮兮的池塘，大家有一些漫不经心的猜想，只是怎么也没想到这池泥水是特地为我们准备的。

挨过了第一天的日晒雨淋、叠被铺床，我们已不敢小觑这“魔鬼训练营”。只是要从一米多高的岸上跳进泥塘，接受消防水枪的“洗礼”还是让一些女学员退缩了。

我就是被吓哭的女学员之一。还记得刚记事那会儿，我曾被邻居家一只脱链的大狗直接追掉进溪里。被捞上来后，我便自觉地离着河岸远远的。

“我们托着你，只管往里跳，一定没事！”平日里连袖章都别不好的小弟弟叶畅那会儿俨然成了个让人信任的小伙伴。擦干眼泪，扶着他们

的肩膀，下水全程顺其自然。

当然，这只是开始。站队列，扎马步下蹲，让水没过脖子，一阵有一阵的凉水从消防水枪里喷射出来，砸在我们的头上、脸上、肩膀上。我冷得打了个哆嗦，还没缓过神来，左后方和后排小伙伴同时伸来一只手，一个紧紧地抓着我的手腕，一个托着我的手肘。

虽然没有看清你们的脸，也叫不出你们的名字，但我知道，你们就在我们中间。

二、“爽快姐”分西瓜，自个儿没得吃

炎炎夏日，何以解暑？317的姑娘们想到了代购西瓜。这圆个头的家伙可是6个姑娘的最爱，刚刚结束16公里拉链回到寝室的姑娘纷纷表示每人都能吃下大半个。

可是等大家伙儿从洗手间出来才发现，刚刚拎上楼的大个头圆西瓜只剩下不到三分之一了，随着那三分之二消失的还有寝室里的“爽快姐”林琰。

“哎呀，隔壁寝室怎么人这么多的啊？捧了十几块过去还不够。”正当大家七嘴八舌围着西瓜讨论它的去处时，“爽快姐”人未至声已先到，原来她去送西瓜去了，“我们一人一块行了，我再拿几块给隔壁的哈。”话音未落，她已伸手抓了两块大的，踱着小碎步三步一回头的眯眼笑着走了。

接下来就是吃西瓜时间。小伙伴们各自领走自己的那块，给“爽快姐”留了一块搁在桌上。

“这瓜好甜啊！”“帮忙代购的大姐挑瓜真

在行！”小伙伴们边吃边赞，引得一位六排的女生来窜门。“要不要尝尝我们的瓜，可甜了。”刚进门的林琰又爽快了一把，把仅剩的那块瓜贡献了出来。

当然，她自己到其他的小伙伴那里分别蹭了一大口。

三、大高个托姑娘，弯腰低头一个半小时不退缩

他可能不是五排最高的，但一定是五排最壮的。所以，背人、托人、抗人、抬人……凡是需要出力气的地方都有他的份。他就大高个王一成。

可是在“众志成城”这个举人的团队项目中，王一成的大高个并没有帮上他很多忙，甚至“拖了他的后腿”。

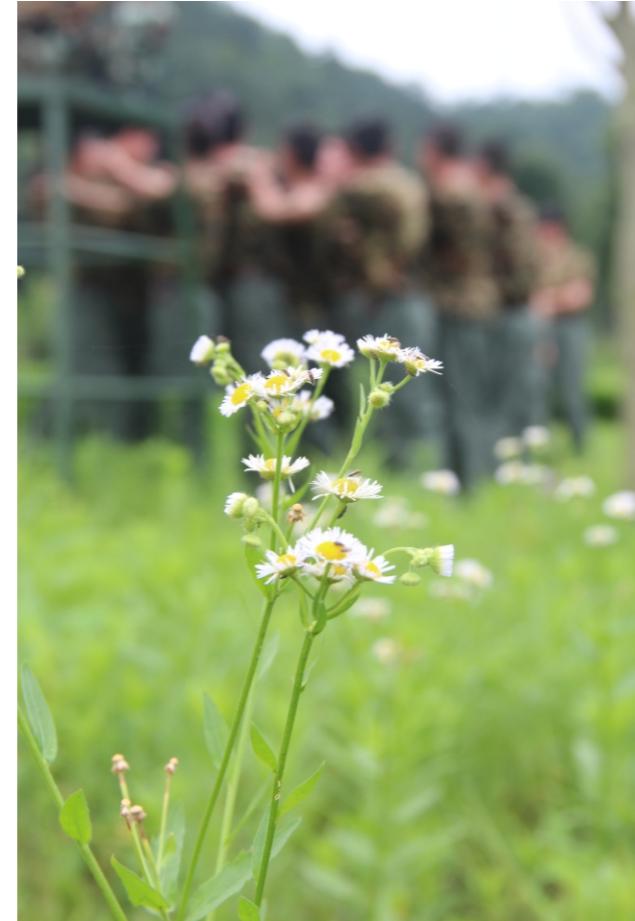
在我们这个五女四男组成的临时小团队里，身高超过180厘米的王一成俨然是鹤立鸡群。因为和大家的身高不和谐，将姑娘贺小丽举起来的时候他得半蹲着，或者屈着手臂才能让贺小丽的保持平衡。

起初，大家伙的劲都很足，王一成就负责托住贺小丽的头和肩膀，主要吃力部位由其他三位男生顶着，四个女生则负责托住贺小丽的双腿和双手。

然而，用双手托起一个92斤的姑娘，并长时间坚持着并不是件容易的事情。没过多久，男女汉子们通通汗如雨下。甩开眼镜，咬紧牙关，小伙伴们转个身谁也没说话，就这样坚持着。

不知过了多久，托腰的两个男生手臂已经发抖，王一成腾出一只手拍拍他俩，示意其中一个接替他托头，另一个去帮姑娘们托腿，自己则一个马步扎下去，一个人撑起了贺小丽的整个腰部。

一曲音乐结束，另一曲又起，时而委婉，时而



悲壮。“你们行不行？！”话筒里时不时传来金教官的喊话声。“行！”整齐划一的回答依然铿锵有力。

时间一分一秒流逝，马教官和梁教官都开始心疼王一成，接二连三地过来要帮他顶一阵，可是他始终不答应。

最终，计时器的时间停留在1小时23分钟，贺小丽被小伙伴们放下来的时候哭得很大声，因为她闭着眼睛都能感受到快撑不下去的那段时间，王一成一直埋着头，弯着腰，用颈部和肩膀的力量在支撑着她的腰。

相聚须臾 铭记永恒

文/何涛

五天的军营拓展培训痛并快乐着。痛，是因为烈日下黏腻的汗水和大雨中发颤的身体，以及泥塘里抽筋的双腿，路途中滚烫的脚底和礼堂里酸胀的手臂。快乐，是因为我们在水中紧握的双手和高台下相连的臂膀，以及托举时共同付出的汗水，那晚高昂的歌声和生日的惊喜。五天很短，记忆却很长。

第一天是忍耐。下车看到“临海国防苑”这五个字时还没缓过神，我们已经换上军装戴上军帽进入了正式的军营拓展培训。我们忍耐着日晒和雨淋，忍耐着酸痛和困乏，忍耐着教官滔滔不绝的训话和紧绷发颤的双腿。也许我们那时还无法理解这样的用意，但是我们忍耐下来了。以后工作上的精神压力也许远高于这次军训所带来的身体压力，可是通过第一天的训练我们明白了今后的工作道路上唯有忍耐才能走得更远，才能达成想要的目标。

第二天是磨合。匮乏的睡眠时间和高强度的训练使得我们怨声载道，加之难以很快适应陌生的环境，无论是与初识的同事还是严肃的教官都需要磨合。通过整齐的队列训练，我们渐渐有了默契。嘹亮的口号，整齐的步伐和规范的队列，通过磨合到达了一个曾经自认为难以到达的高度，为之后的合作打下了基础。

第三天是合作。“生死铁网”、“盲人方阵”、“信任背摔”和“翻叶子”是我们这一天完成的团队拓展项目。让我印象最深刻的一句话是教官说的：如果你想走得快，请一个人走；如果你想走得远，请抱团走。如果说前一天我们还在慢慢磨合，那么通过这一天的拓展训练，我们已经融为一

个真正的集体。面对一个陌生的项目，每个人都竭尽所能地为团队想点子出力量。这天晚上一个小时二十三分钟的托举更是让我们体会到团结的力量，也很欣慰所有人都坚持到了最后。结果是美丽的，过程更是难能珍贵。

第四天是坚持。十六公里的拉练对于我们这群新生而言算是一个挑战，很多人脚底走出了水泡，也有很多人身体不适，可是没有一个人因为这些而放弃行走。我们的旗手汗流浃背却依然将旗高高举起，我们的队友疲惫不堪却依然一路高歌。巨大的挑战总是让人望而生畏，但倘若我们将目标分解，在艰苦的过程中注入快乐的元素，也许就能将这份挑战带来的痛苦弱化，恰当的方法和良好的心态是我们坚持到底的法宝。

第五天是领悟。我们学习蚂蚁搬家，跟着一条长长的队列来回搬运石子拼成大大的“雷锋精神”去体会蚂蚁的坚韧；我们顶着烈日弯身清理杂草，感受劳作的辛苦。回顾五天的时光，回放期间经历的一幕幕场景，我们哭了又笑了，从最初的抱怨和不解到最后的欣慰和不舍，每个人都实实在在地成长了。

五天的经历，足够受用一生。我相信这是一份厚重的馈赠，感谢路桥农合行和临海国防苑带给我们这次宝贵的经历。烈日的暴晒让皮肤蜕了一层皮，也褪掉了我身上的懒散和稚嫩，一个全新坚韧的自己时刻准备着踏上这段崭新的旅程。

“服从”与“荣誉”下的军魂

文/陈晨晓



当收到军训通知时，我其实并不明白银行为什么要组织军训，但经历过国防苑痛苦而又快乐的五天后，似乎明白了这样安排的用意。

第一天上午，在烈日下练习站军姿、跨立和转体，一切都显得那么熟悉，如同复习以往的入学军训一般。不巧的是，第一天上午鞋子就英勇就义了，当我向教官打报告的时候，本以为教官会让我回去换鞋，但他只是看着我说：“还能站吗？”我答道：“能！”“能就继续练！只是鞋子坏了，大不了不要鞋了，赤着脚也可以练！”我霎时感受到了所谓“军魂”的意义，的确，在冲锋的战场上，这些都不是事儿！于是我坚毅地回了一句：“是！”半天熬下来，事实也证明确实如此。午觉后醒来，发现外面已经下起了小雨，大家都欣喜地以为下午可以不用军训时，却被告知下雨也要照常进行！想起刚踏进国防苑时金队长一直强调的“服从”与“荣誉”，纵使风雨肆虐，依然昂首阔步，遒劲的脚步下一朵朵水花溅起，汗水顺着脸颊滑落，即便已冻得瑟瑟发抖，我们也从未放弃！

晚上，我们有了属于自己的排名、排呼，真正成了一个集体。随后，我们被告知，今晚六个

排两百多人要睡一个房间时，一个个都睁大了眼睛。但正是这样的机会，让我们感受到了集体的温暖。部队让我们明白，无论来自哪里，无论曾经是否相识，现在我们有一个共同的名字——“农合行”，我们是一个大家庭！那夜，睡得如此酣甜。

如果说第一天带给我们的惊喜，那么第二天便是震撼！那天下午烈日炎炎，我们趴在水泥地上，脸贴着地面，用我们的身体感受着大地母亲的温度，用我们的心倾听着大地母亲的心跳，当我微抬起头望着湛蓝的天空时，突然觉得它是那样地纯净！从未这么贴近大地，从未觉得如此安逸。背部突然而来的凉意打断了我的遐思，教官们手中的水枪喷涌而出的凉水无情地打在了身上，我们仿佛置身于冰火两重天，一面是地面的炙烤，一面是凉水的冲刷，而我们能做的，只有“服从”！起身后，更大的挑战来临——下泥塘。先下水的是教官，接着是男生们，他们下水后，担负起了保护女生下水的责任，大家在水中紧紧地握着彼此的手艰难前行。起初我有些害怕，因为不会游泳，但后来我渐渐地不再畏惧，因为我信任教官，更信任我的队友们，我相信他

们一定会保护我，同样，我也会紧紧拉着我的伙伴们，保证他们的安全。在“服从”教官的同时，我们也是一个团队，我们需要为我们的“荣誉”而战！

第三天的素质拓展让人印象深刻！信任是团队的基础，无论是上午的信任背摔，还是晚上的“众志成城”，正是队友之间的相互信任，让我们放心地将自己的生命交给了队友，同时也为了队友的生命而咬牙坚持，最终成就了团队的力量！晚上的“众志成城”，我应该是最特殊的一个，因为我们组被托举的队友身体不适，本来是托举者的我变成了被托举者，于是我就有机会体验了两种身份。在前半段时间里，我和其余的八位队友一起，托举着我们的另一位队友，那时我已经感觉自己体力不支，当他们放下那位队友，八个人托举起我时，明显的摇晃感令我非常不安，我清楚地知道他们跟我一样已经没有什么力气，我甚至感觉到了他们的双手在颤抖，但是他们却时不时地询问我难不难受，能不能坚持。我深知他们正汗流浃背地用尽最后的力气托起我，真正难受的是他们，而我却在怀疑他们能不能坚持，我能做的只有放松自己，不给他们任何多余的负担！渐渐地，我觉得心中非常坦然，这可是家人才能给予的安全感！最终，我们成功了！我们出乎意料地坚持了1小时23分钟！很多事情，我们在行动前，永远都不会预想到自己可以做到！正如下午的高空断桥，在地面上看时，都觉得自己不可能跳过那么远的距离到达另一座桥上，当爬到顶端的时候，早已两脚发软，更何况要在高空中完成跳跃。万事开头难，只要勇敢地迈出第一步，就无所畏惧了，虽然在起跳前酝酿了许久，但当我勇敢地迈出那一步，稳稳地落在桥的

那边时，忽然觉得豁然开朗，原来在迈出那一步之前觉得不可能做到的事竟然可以如此轻松地做到。敢于挑战自己才能获得更大的进步！

我对于第四天的拉练充满了期待与恐惧。期待的是终于可以走出国防苑的大门，接触外面的世界，恐惧的是不知道要走多少路翻多少山越多少岭。那天走了16公里的路，最后脚痛得都觉得不是自己的脚了，但是欢乐明显盖过了所有的苦痛。当我们到达目的地后，氛围开始变得轻松自在，自娱自乐的野炊，更像是一场party，自己洗菜、自己做饭、自己洗碗，其乐融融。教官们也一改往日的严肃，像大哥哥一样为我们做盖浇面，照顾我们的饮食。不过，最刺激的当属烹制叫花鸡。从杀鸡、拔毛、抹盐、塞佐料、拌土、包锡纸、包土，一直到下锅，都是我们亲自动手，或许是自己做的缘故，觉得那日的面与鸡都特别好吃！如此原生态的一天，或许是我们人生的第一次经历，这也是非常宝贵的人生经历，正如金队长所言：“我们这一代缺乏的不是经典，是经历！”

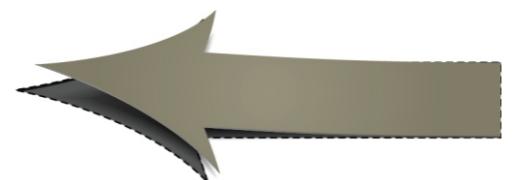
再次回忆起第四日晚上，感动依旧。当我们被训斥了许久，气氛已经非常凝重的时候，12名队友被叫到台上接受处罚，台下的两百余名为队友都表示要代他们受罚。当时教官的一句“你们还



挺讲义气的”让我深深体会到了“军魂”下的队友情。当我们被带到训练场罚了四十个俯卧撑与深蹲后，事情发生了戏剧性的变化。教官告诉我们之前的一切都是恶作剧，只是为了给这12名战友庆生。当“生日歌”响起，他们12人转过身，看到的是我们挥舞着荧光棒唱着生日歌时，他们的眼眶湿润了，我的内心也久久不能平静，这种突如其来的惊喜真的太令人感动！教官问我们“这40个俯卧撑和深蹲值不值”时，我们不假思索地答道“值！”四天相处，已经让我们紧紧地凝聚在了一起。

第五天仍有三个项目，其中印象最深的是“蚂蚁搬砖”。“蚂蚁搬砖”需要我们两两合作，秩序井然地排队来回运砖，但每次只能运一块。没有规矩，不成方圆。在这个项目中，我们

○ ○ ○ ○ ○



军训的磨砺 成长的蜕变

文/金禹青

说快不快，说慢不慢，五天的军训就这么结束了，两天的队列训练再加三天的拓展训练，就这么在我们一边觉得辛苦一边又咬牙坚持中结束了。如果说，这是我二十几年来人生中所接受的最残酷的训练，那也是毫不夸张的。但与此同时，这也将成为我今后人生中印象最深刻也最有意义的一次军训。因为在五天前，我无法想象有一天，在半夜一点多的时候，我还在和所有的队友一起接受训练，然后大家一起睡大通铺；无法想象有一天，我会非常顺从地把身体和脸贴在火

既需要高度团结的精神，又要循规蹈矩地一次只搬一块砖，不可投机取巧。虽然搬砖是一项极其简单的任务，但是需要我们有足够的耐心，摆正好心态。最后，教官告诉我们：“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情用心做，你就是赢家。”一个简单的项目，深远的意义。

原本以为五天的日子会很久很难熬，但真正身处其中的时候，感动和收获同在，以后都不可和这群小伙伴们一起经历这样特殊的军训，所以一想到这些，我就倍感珍惜，带着这份珍惜开始在农合行的新征程，前面的路一定也是充满惊喜和挫折，但是“服从”与“荣誉”已经深烙心中。



辣辣的水泥地上，然后接受水枪的喷射却不出一声；无法想象有一天，我会很果断地跳下泥塘，在里面浸泡半个多小时，然后拖着满身的泥沙上来；无法想象有一天，我会和其他队友一起高举起团队中的一名成员，整整坚持了一小时二十三分钟也不曾想过要放弃。而这么多之前无法想象的事情，就在这五天中，我一一去实践了。

不得不说，这五天真的很辛苦，我想，若不是凭着仅仅五天的信念，很可能我们会在某一个时刻就坚持不下去。在刚得知要军训的那一刻，

我是排斥的，军训期间，也是满满的抱怨和不情愿，但被通知要离开的时候，内心又莫名地不舍。看着同伴们一点点黝黑的皮肤，更加坚毅的眼神，感激之情油然而生。我们这代人的生活太幸福，一点点的辛苦就呼天抢地，并不是做不到，只是内心在抗拒着改变，一旦被逼着改变的时候，才发现，看似困难的那些事都已经过去，留给我们的是可喜的变化。感谢路桥农合行安排的军训，看着有点“无厘头”，但是只有真正经历过的人才会体会那份用心。我把这次军训看做是一个过渡期，军队生活的辛苦和严格赶跑了学生时期的安逸和懒散，让我们有更好的状态迎接银行工作。

柜员工作在我眼中并不是一个轻松的岗位，每天面对形形色色的人，想想都觉得很繁琐。但是军训时候打下的坚实心理基础，让我对柜台工作有了不同的视角。首先要做到的就是“服从”，上级领导所作出的安排必然是经过深思熟虑，你可以怀疑可以提问，但是一旦决定必须这么做的时候，就要放下个人情绪，服从上级安排。其次是“纪律”。学校有学校的纪律，工作有工作的纪律，再加上银行是一个高风险行业，

需要严格的规章制度来进行保障，因此，我们必须要严格遵守与工作相关的一切正规程序，减少因违规带给客户和银行的损失。最后是“团队”。任何工作，团队协作永远是中心，就像教官说的：“一个人走，你会走得很快，一群人走，你才能走得更远。”一个良好的团队是成功完成任务的关键，因此，培养自身的团队意识就显得尤为重要。这让我想起在军训时做的一个项目，叫“众志成城”，至今还清晰记得男生们举得满头大汗都没有发出一句抱怨声，更没有放弃的意向，一直咬牙坚持到教官说结束，当听到我们整整举了一小时二十三分钟的时候，所有人都感到不可思议，如果是一个人的话，肯定老早就选择放弃。潜力的发挥，有时候需要团队的力量，需要那个身边的人为你加油打气。

离开的时候，我把教官的一句话牢牢地记在了心上，他说：“人生在世，输了什么也不能输了自己。”在今后的工作中，会遇到更多的挑战，很多时候可能不是身体上的劳累，可能是心理的压力，精神的紧绷，这时候，我希望自己能够回想起这五天的军训，并告诉自己，没有过不去的坎，别输给了自己，再坚持一下下。

磨练意志 走向成熟

文/何丹红



军训，最初对于我们大部分人来说就意味着体验苦与累交织的过程。一开始，我只是抱着锻炼身体的心态来到这里，但是在这短短五天里，却让我体会了苦辣酸酸甜的各种滋味，更让我知道了什么是军魂，什么是团队，什么是目标。

军训的第一天，时间过得好像特别慢，我们上午在阳光下训练，下午在雨水中训练。原本以为下雨了就可以休息一下，没想到教官说计划不变。也是这一天，我们知道了什么是服从，什么是纪律，什么是军魂。我们的心态也发生了明显转变，并对之后的训练作好了准备。我们跳进了泥塘，知道了什么是凝聚力，什么是携手共进；我们走上了背摔台，知道了什么是信任，什么是鼓励；我们爬上了“空中断桥”，知道了什么是无我，如何克服恐惧；我们经历了“众志成城”，知道了什么是坚持，体会了万众一心的力量。在拉练的过程中，我们做到了不抛弃不放弃，与同伴共同进退；我们更懂得了与伙伴分享经验，朝着共同的目标前进。在拉练当晚的惊喜中，我们也学会

了反思，认真思考自己不足的地方，以及怎样才能做得更好，并把它牢牢记在心里。当然，在“孵化”和“大风吹”的游戏中，我们懂得了物竞天择，知道要在不断变化的环境中不断转变自己的角色，懂得了在坚持的同时也要学会放弃，以及牺牲与奉献。最后一天的蚂蚁搬家和匍匐前进让我们明确了分工、协作和目标。伙伴相互合作，行动井然有序，朝着共同目标前进，过程也会变得轻松自在些。这一切都让我们明白了，人生不是一场游戏，更不是一场梦，只要明确前方的目标，以饱满的热情昂扬前进，努力拼搏，即使在恶劣的环境下也能获取最终的成功。从迷惘中脱身，眼前变得明朗而不是暗淡，生活也就过得实实在在，而不是浑浑噩噩。

五天的军训生活，为我们的人生划上了一道美丽的色彩。它磨练了我们的意志，让我们时刻不懈，事事不怠。给予了我们强壮的身体，让我们学会吃苦耐劳、顽强拼搏，为今后成为敢于担当的合行人奠定基础。

军训正能量

文/张敏

为期五天的“军训”虽然很短暂，但是收获巨大！

准确来说，应该称之为军事拓展培训，除了兼具军训的特点，以军人的要求及作风来修正我们的懒散，改掉我们身上的坏毛病。更重要的是在各种严苛的训练项目中，让我们去深思，去分析，去解决问题，从中收获果实，让我们在实践中明白团队合作的重要性，坚韧意志、提升无惧任何恶劣环境的品质。

这不同于直接照本宣科的灌输，也必将铭刻在我们心中，在今后的工作生活中助我们勇往直前，披荆斩棘，为合行创造更大的价值，同时实现我们自身的价值。

军中行有感

文/牟群

对于这次军训，我们收获最多也是最为重要的便是团队凝聚力和协作力。除此之外是严守纪律，勤奋踏实，坚持不懈。这让我们从松松散散的个人凝聚成了一个统一严明的整体。刚进行军训的时候，我肯定不明白这对于今后的工作有什么帮助，但只有经历过的人才能切身感受，改变一种心态，养成一种习惯，进入一种状态，会对自己的心灵产生多大的触动。正如一首诗中写道：垄中丹丘三军戍，绿衣年少归营晚。碧浪竹涛试鱼龙，翠微林边过泥潭。天钟翼羽游冥冥，沧海云上卧蓬山。

有一种感动叫坚持

文/陈瑶

初到训练营，迷茫担忧，初见教官，紧张期待。统一的军装，烈日下的站立，无情地炙烤，不断流下的汗水。一个个“绿巨人”依旧坚挺地站立。我想这就是军营所强调的“军魂”。无法忘记那天我们趴在地上，脸贴着大地，教官拿水枪冲，脸体会着大地的炙热，背被冰冷的水枪冲洗。无法忘记充满感动的夜晚，我们唱着生日歌，集体许愿望，开心吃蛋糕。难忘的体验，感动的经历，谢谢敬爱的教官，亲爱的小伙伴们，更谢谢每个人的坚持。



7月份培训完新员工，忽然觉得自己竟可以沧桑到说一说和路桥农合行的那些事儿，来纪念我的入行三周年。

回想当初进路桥农合行，完全是一场美丽的意外。2011年的那个初夏，我还在小学三年级的教室里，跟我的学生解释“窗含西岭千秋雪”是怎么一个场景。然后，我的一个朋友召唤道，路桥农合行招聘了，一起去报名吧！我虽心有触动，但仍觉得还是专心准备教师招聘来得靠谱。我把想法跟老妈一说，却得到了她满满的正能量：“现在工作那么难找，有机会你就要去试呀！”为着这一句，我踩着报名即将截止的点递上了我的申请书。最后，我很幸运地走进了路桥农合行这个大家庭。

走过惊心动魄的军旅生涯，迈过激动人心的培训生活，我终于坐上了三尺柜台。可就是这块小小的“一亩三分地”，让大学研究了四年语言文字的我束手无策，常常被突如其来的“差错”和横空出世的“长短款”整得焦头烂额，上演了一出又一出的“柜台悲喜剧”。但就是这一次次的意外，硬生生地把大大咧咧的傻大姐掰成了一颗细致踏实办业务的“小桂圆”。在这个平凡的岗位上，我有专属于自己的乐活模式，即：改变姿态，改变状态，改变心态。工作三年多以来，我一直坚信：无论起点有多低，只要你进步的脚步不停歇，总有一天会到达想要的高度。

记得俞敏洪曾在一次演讲中说起，不管你现在的生命是怎样，一定要有水的精神。像水一样，不断地积蓄自己的力量，不断地冲破阻碍。当你发现时机不到的时候，先把自己的厚度给积累起来。当有一天时机来临的时候，你就能够奔腾入海，成就自己的生命。

虽然我是一只错漏百出的“菜鸟”，但可以“笨鸟先飞”。大学所修的并非经济类专业，让我在工作中处于明显的弱势。一笔简单的业务，一次基础的会计记账，我都要比其他人花更多的时间才能掌握。财会人员考试勉强及格，业务操作错漏百出，差错率居高不下，过度关注业务操作而无法顾及文明服务规范，一次次的打击，就像一座座大山压得我喘不过气。就在消沉迷茫之际，我又重新看到了俞敏洪的这段演说，我必须具备水的精神。虽然今天的我不够优秀，但只要我迈开前进的脚步，定能成就明天更好的我。

于是，我试着调整自己的状态，决定从“零”开始，一点点地积累业务知识，一步步地熟悉业务操作。在往后的日子里，我积极参加经济金融的各类考试，成功考取了银行业从业资格个人理财证

书；认真翻阅综合系统业务操作规程，主动请教行里的老前辈们，熟练掌握各种业务的实际操作，有效地降低了业务差错率；更用心汲取文明服务“三声五步法”的精髓，规范自身的服务礼仪，为我行的客户提供优质的金融服务。

此外，凭借专业优势，总是能够很荣幸地参加我行组织的各类演讲比赛。每一次的比赛，都让我有很大的收获。“打造百姓满意银行 助推路桥品质之城”百姓故事大家讲，使我懂得，尽管在最平凡的岗位，但只要尽力做好本职工作，做最好的自己，做最好的服务，做最好的银行，也能为建设文明路桥添砖加瓦。“学习十八大”演讲比赛，更让我明白，最深层的思想，往往体现在最平凡的工作中，永远不要忽视每一天的小小进步。“中国梦，合行梦”讲故事比赛，告诉我有梦就要飞，踏踏实实地走好脚下的每一步，我就能跟合行一起实现新的飞跃。

一天天的改变，一日日的进步，铸就了我快乐工作，轻松生活的美好心态。这三年，虽然在业务技能上没有辉煌的成就，也没有龙门一跃，升任更高的职位。但是在我的故事里，充斥着超越和挑战。凭借平和淡定的美好心态，爱岗敬业的工作态度，创造出了平凡的岗位上不平凡的自己。感恩进入合行后的每一场际遇，让我变得更爱自己；感谢生命中的每一次陪伴，就像这美丽的三年，有你，有他，有可爱的合行人一路相伴！



小编有话说：

告别喧嚣的暑假和炎热的夏季，90后成为就业大军的主力，为路桥农合行注入新的生机和活力。作为职场菜鸟，在面对新工作、新环境时，你是否因为办错一笔业务而工作到深夜？是否苦恼和老员工之间的沟通？是否难以平衡现实和理想的差距？小编想告诉各位新员工们，这些都是常事，婆娑世界，每个人都会经历这样的迷惘阶段，关键是要把这样的经历当成修炼，然后静待它结出丰硕的果实。有一句话说：梦在前方，我在路上。也许，对一个在职场拼搏的年轻人来说，努力做着自己热爱的职业，成功也只是水到渠成的事情！



抓心防工程 创和谐金融

■文/蓬街支行 郎琰佳

8月8日，蓬街支行的“百晓金融讲堂”走进了赛龙村，为当地村民送去了实实在在的金融知识大餐，重点开展“心防工程”宣讲。

所谓“心防”，是在传统的“人防、物防、技防”基础上所提出的一项犯罪预防活动新举措，使公众的防范意识和能力得到提高，使违法犯罪人员实施违法犯罪等侵害成功的可能性降低。与此同时，一旦公众普遍防范心理较强，及时发现和积极举报的人员增多，违法犯罪人员在实施违法犯罪等侵害后被抓获惩罚的可能性就加大。综合以上两个方面，犯罪人会因为权衡行为的风险和成本过高，回报和收益过低而不敢或不愿贸然行事，甚至完全断恶念于未然。

那么应该如何心防？防什么？怎么防？百晓金融讲堂就切实有效地开展了反假币与反诈骗宣讲活动。

在宣传反假币的过程中，我们首先教大家了解人民币的防伪特征，比如广大人民群众所熟知的两个正面的人像水印和白水印，还有富有技术色彩的凹版印刷、光变油墨数字、胶印对印古钱币图案等等，介绍中结合演示与竞答方式，让广大群众在看到假币时一下子就能辨别出与真币的不同。紧接着是向大家介绍至今为止发现的几种伪造手段，了解不法分子怎么伪造，为什么这样伪造。讲堂用平实的语言加深了群众对人民币防伪的认识，意识与能力都得到了提高，知己知彼，不用单一地依靠仪器或是专业的银行从业人员来辨识，实现人人反假币。由此看出，心防从基础上胜于人防、物防、技防。

与此同时，心防也极其关注反诈骗。有些人会觉得为什么骗局总会找上我而不是别人？为什么其他人还能逢凶化吉而我却偏偏撞上了？其实关键在于心防做得好不好，到位不到位。

我们“百晓金融讲堂”着眼于现如今比较常见的电信诈骗，着力让老百姓对于一些“中奖信息”、“消费信息”提高警惕。

在“百晓金融讲堂”中，我们向老百姓灌输“天下没有免费午餐”的理念，提醒他们不要盲目听从指示转账。紧接着告诉他们不可轻信，要从正规渠道咨询，守护好自己的账号密码。最后提醒他们对于来历不明的号码要谨慎对待，千万不能把个人信息泄露出去。

加强心防工程建设，提高农村民众的反假反诈骗意识，积极调整宣传方向，是我们金融宣传的重点之一。把反假币宣传积极扩展到农村及偏远地区去，向农民群众普及相关知识，提高农民群众的反假意识和识辨假币技能，才能避免他们上当受骗。把“提升金融知识、收获财富”与“提升个人防范意识、守护财富”结合起来，牢牢地立足于农村，才能真正地服务于农村，使得农村金融更加和谐发展。

大事记

- 8月4日，金时江董事长赴台州市人民政府参加第31次常务会议及2014年第7次市长办公会议。
- 8月6日，由台州市农办牵头组织新华社驻浙江记者，就台州农信农村金融服务改革创新问题在我行召开座谈会。台州市农办相关负责人、台州办事处领导及各行（社）主要负责人参加座谈。
- 8月7日，我行特邀市人民银行货币金银科科长洪明辉为2014届新员工及二三级会计主管，讲授人民币收付业务管理和反假币的知识。
- 8月11日至15日，金时江董事长、梁祚林行长参加省农信联社召开的全省农信系统领导干部读书班。期间，参加全省农信系统思想政治工作会议、2014年年中工作会议暨省农信联社二届九次社员大会、二届十三次理事会议。
- 8月14日，陈学军副行长参加路桥区农办召开的市对区新农村建设考核情况分析会。
- 8月22日，金时江董事长、风险管理部总经理黄普忠参加台州市农业局和台州办事处召开的支持新型农业经营主体发展推进会。
- 8月25日，陈学军副行长、风险管理部总经理黄普忠参加中国工商银行台州市中心支行召开的全市信用评级市场培育工作推进会。
- 8月26日，陈庆华监事长参加路桥区委区政府召开的多城同创工作推进会。

理财产品的法律风险提示及案例分析(一)

■ 文/资产保全中心 邵勇



案例介绍：

2014年1月25日，客户谢XX向银监部门投诉，称我行的理财产品存在涉嫌排除消费者依法变更或解除合同、解释格式条款的权利格式条款，并称要向法院提起民事诉讼。

经了解，客户谢XX，温州瑞安人，2014年1月6日在我行营业部购买了“保本利”人民币理财产品，金额5万元，期限半年。当时，我行理财产品销售人员已耐心向客户对该款产品相关信息进行了解释，客户也当场签字购买该期理财产品。但理财产品销售人员未主动向该客户提供理财产品说明书，客户也未明确要求提供产品说明书。事后，该客户登录我行官方网站查询对应的产品说明书，认为其中存在排他性格式条款，并于2014年1月10日向温州瑞安市公证处申请办理保全证据公证，且于2014年1月25日向银监部门投诉并申请公开理财产品销售文件。后经我行与其协商后，该客户撤销了投诉，并不再提起民事诉讼。

风险提示



从该案例可以看出，问题出在理财产品销售人员在推销产品时未主动向客户提供理财产品说明书，造成客户有种上当受骗的感觉，在网上查询该产品说明书后，又觉得理财产品说明书上存在疑似排他性格式条款，才起了维权意识，事后，在我行工作人员的详细解说下，才得到客户的理解，撤销了投诉，也不再提起民事诉讼。

- 理财产品销售人员向客户推销产品时，必须向客户尽到充分的解释和说明，并要向客户提供完整理财产品销售资料，包括理财产品销售协议、理财产品说明书、风险揭示书、客户权益须知等材料。

- 要进一步规范我行的合同格式条款，特别是理财产品等新开办的业务。经过该事件，我行在详细咨询法律顾问后，对理财产品协议的条款进行了修订，删除了协议中“本理财产品说明书的最终解释权为路桥农村合作银行”的条款。



数字时代的手工艺人

《黑客与画家》从解释为什么书呆子(Nerd)不受欢迎到阐述黑客精神的意义，实际上是给程序员进行了正名。保持黑客精神，就有可能改变这个世界。那些不服从管教的人们，是这个社会力量与财富的源泉，是的，现在很少有人关心这些了，大家更关心房子和油价，粮食和蔬菜。

这本书其实是作者保罗·格雷尔姆的随笔合集，保罗·格雷尔姆是一名天才的程序员，也是一名成功的创业者（在美国硅谷他被称为创业教父），还是一名画家和非常有影响力的行业评论员，这种多重身份使他可以游刃有余地穿梭在不同行业思维模式之中，并通过他的文字指出存在于人们思考中的常识盲区，这些常识往往并不是正确的，导致我们对世界总是一遍遍陷入错误和无效的思考之中。

从利己角度来说，强烈建议每一个从学校即将毕业的人，或是所有的技术人都先读一下这本书的第六章，“如何创造财富”(How to Make Wealth)，技术人有必要建立起对财富的价值观。说到“财富”，似乎是很让人不齿的事情，但是又看到周围有很多技术人热衷谈论股票、炒房，谁让我们生活在这个糟糕的时代呢？少有人同时谈谈财富和技术的关系，还好有这本书。金钱只是财富的一种表达方式，但财富不等于金钱，不只是房子与车子。Paul Graham 的观点是：致富的最好办法是创造财富，而不是掠夺，自己创业或是加入创业团队是致富的可靠方法。Paul 与那些常见的忽悠大师不同的地方在于，他同时也会给出稍显冰冷的事实：创业的付出与回报总体上是成比例的，但是在个体上是不成比例的，不要把创业过于神话，但创业的确给了我们更多的可能。

给我带来不小启发的还有关于“不能说的话”的论述。身处当前这种复杂的社会环境中，如果你发现了这个社会的某种禁忌——你肯定会发现的，发现了不能说的话，怎么办？最恰当的办法是挑选合适的场合再说，而不是到处去说，我们要学会“只打值得打的仗”。想想我们平时在网上耗费大量精力而做的口水战，难道不是无谓之争么？别去赞同这个社会任何一种歇斯底里，但是又不告诉他们你具体不赞同哪种狂热。如果不得不面对这样的挑衅，要么将争论提升到一个抽象的层次——实际上这比较难；要么，使用隐喻——这也不容易，作者还提示了一个办法，那就是幽默。如果自己是潮水的一部分，你无法看清潮水的方向，唯一的办法是永远保持质疑，提升自己的思辨能力。