

小微贷款中心新路桥人贷款业务

新易贷 轻松办

相同利率低门槛

新



路桥农村合作银行
LUQIAO RURAL COOPERATIVE BANK

路桥合作金融



路桥农村合作银行
LUQIAO RURAL COOPERATIVE BANK

LUQIAO COOPERATIVE FINANCIAL

2015/ 1
总第296期

内部刊物 注意保存





普惠金融◎智慧财富
HAPPY NEW YEAR
BEST WISHES FOR YOU

携手共进 羊年大吉

刊首语

瑞香，兰花，山矾。在最冷的寒冬时节，新年的气息如节气的花信，踏马而来，长夜留香。

时光的渡船穿越三千多个日子，路桥农村合作银行在全体员工的共同努力下走过了十个年头。经过十年的经营与维护，我们的队伍越发壮大，合行也陆续取得了可喜的成绩，其中每一点每一滴都记录在过去的每一期《路桥合作金融》中，记录在合行的功名录上。这些成绩是合行的骄傲，更是合行大家庭中每一位成员的骄傲。

在过去的十年里，在行领导班子的带领下，合行充分践行了当年成立时的承诺，不论在支农支小服务百姓方面，还是助力诚信路桥建设方面都卓有成效。建立合行的社会形象、积极进行教育及公益活动……细细数来，合行所做的实事、好事绝非这一本杂志的篇幅所能承载。

当一个企业取得了阶段性成功时，适时提出新的课题便成为一切工作的重中之重，为的是更快适应新的形势需要，为的是获得更为长远的成功。岁末终点，新的轮回开始时，合行怀揣着一个更为远大的理想，将把握经济新常态，抢抓市场新机遇，打好普惠金融和社区银行的“组合拳”，切实推进“稳增长、强基础、控风险、惠民生”。

作为合行形象宣传主阵地的《路桥合作金融》也将不负众望，力求搭建有新意、有特色的信息荟萃、学习交流的自由平台。



1
2015
总第296期

内部刊物 注意保存

杂志编委会

出版单位 路桥农村合作银行

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 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

1 行情要讯 P01-04

省银监局评级小组来我行开展2014年度监管评级工作
台州市政协副主席郑荐平来我行调研
路桥区第一次金融工作例会在我行召开
2015年经济形势分析与发展趋势报告会召开

2 合行动态 P05-12

我行召开2015年“行普惠路、筑农信梦”劳动竞赛
动员大会暨业务发展目标签约仪式

“微公益”活动为农民工子女送去冬日温暖

“百晓四诊法”推进教育实践常态化

服务“微”管理 创建“美”行动

银医携手 推出“银医通”惠民服务

力推“普惠利率模式” 减轻老百姓融资负担

“普惠兴农贷”助推农业龙头企业腾飞

“你买家电，我返现”促销活动火爆岁末家电市场

“我为岗位代言”系列微信获粉丝疯狂转发

小学生走进小微贷款中心学做小小理财家

一笔“雪中送炭”的贷款

科技支持中心对全行网点进行巡查

3 业务排行 P13-14

回眸2014年硕果
指标完成排行榜



4 媒体关注 P15-18

一个银行的普惠实践
向社区进发实现普惠金融常态

5 专题策划 P19-23

招聘季：我为合行岗位代言

第一波：开发区支行火热来袭

第二波：我为管理培训生岗位代言

第三波：我为科技管理岗位代言

第四波：我为综合柜员岗位代言

台湾中小融辅导师为客户经理护航

6 珠玑集锦 P24-26

1月份大事记

儿子贷款,该不该由父亲偿还

小编推荐：《月亮与六便士》

省银监局评级小组来我行开展2014年度监管评级工作

■ 文/摄 办公室 李挺



1月19日，省银监局农金非现场处副处长赵生仙带领评级小组到我行开展2014年度监管评级工作。我行董事长金时江、行长梁祚林、监事长陈庆华等班子成员出席监管评级工作进场会。

会上，金时江董事长作监管评级工作自评总结，并汇报了我行近年来的工作情况。在经济形势不景气的背景下，我行总体经营状况稳健，各项经营指标均达到监管标准，获得了省银监局评级小组领导的肯定。

据了解，评级工作为期5天，来自全省各市银监分局的5名评级小组成员将通过现场检查的方式，分析我行资本充足率、不良贷款率、拨备覆盖率等经营指标以及经营风险状况，对我行2014年的运营情况作出客观、准确、专业的评价。

台州市政协副主席郑荐平来我行调研

■ 文/摄 办公室 李挺



“如何打开小微金融服务新格局，路桥农合行着力要做的就是‘锐意创新，独具特色’。”1月7日下午，台州市政协副主席郑荐平一行来我行进行专题调研。调研中，他一再强调，要进一步加大对小微企业的金融输血力度，大力推进投融资平台建设，特别是农村合作银行，要充分发挥人缘好、地缘广的优势，将普惠工程建设进行到底。

我行董事长金时江介绍，近年来浙江农信普惠金融工作全面开花，2014年提出的“努力让每一位浙江人都享有金融服务”目标，获得社会各界点赞。2015年，浙江农信以普惠精神为引领，以推进社区银行建设为主线，奔跑前进。我行更是自信而笃定地坚持支农支小的主方向，积极推进零售银行向社区银行转型建设，实现从“贴近社区”到“融入社区”转变，真正把普惠工作推向常态化。在助力打造小微金融服务上，我行将继续积极探索具有路桥农合行特色的小微企业专业化服务体系，大力助推打造小微金融服务新格局。

座谈中，台州市发改委、市农业局和市经信委分别就全市金融发展情况、投资情况、政府平台融资情况作了介绍，市人民银行、工商银行、人民财产保险股份有限公司等金融机构就如何创新小微企业金融服务模式进行交流发言。

路桥区第一次金融工作例会在我行召开

■ 文/摄 办公室 李挺



1月16日下午，路桥区第一次金融工作例会在我行六楼会议室召开。会议总结2014年全区银行金融工作基本情况，分析金融运行形势，安排部署下阶段银行金融工作。副区长梁妙富出席例会并讲话，区府办副主任程伦观主持会议。区经信局、区公安分局、区法院、区金融办负责人及19家银行负责人参加会议。

会议通报了全区2014年度银行金融机构考核情况，银行金融工作取得了较好的成绩，全力赶超既定目标任务，进一步加大对实体经济的支持力度、加快金融改革创新、强化金融风险化解，各项工作有序推进。梁妙富副区长指出，在经济新常态下做好2015年银行金融工作，处理好“三大平衡”问题，做好“三篇文章”，强化“三个保障”。围绕持续发展，重点加强在支农、支小、支困上的创新力度；围绕稳定发展，重点加强在风险防范、不良处置、资产盘活上的化解力度；围绕服务发展，重点加强在优服务、敢担当、强协作上的配合力度，为全区一季度开门红提供有力的金融保障。

会上各银行负责人简要通报了2014年银行运行情况，重点就存在的问题和建议意见进行座谈交流。我行董事长金时江在汇报中，对全行“服务、产品、载体、平台”四方面建设工作进行了介绍，受到区领导的一致肯定，特别是去年全面铺开的“百晓”系列活动，取得了良好的社会效应，为做实普惠金融工作打下了有力的基础。



2015年经济形势分析与发展趋势报告会召开

■ 文/摄 办公室 李挺

1月21日，由我行承办的2015年名家讲坛之宏观经济形势分析与发展趋势报告会在区会展中心举行，特邀中国人民大学教授、博士生导师，著名经济学家黄卫平作“新常态下的经济发展与转型调整”专题报告。区四套班子，浙江省银监局评级小组成员出席报告会，各镇（街道）党政主要负责人、区级机关单位主要负责人，以及我行班子、中层干部和重点客户等共500多人参加。

报告会上，黄卫平围绕“2014年中国经济出现结构性转变、2015年新常态成为中国主题词、新常态下2015年经济工作的主要任务”等方面，全面总结了2014年我国经济的结构性转变，科学分析了当前经济发展呈现的新特点，并结合贯彻中央经济工作会议精神，对如何准确把握经济发展新常态进行了详细阐述。参会人员纷纷表示，整个报告视野宽广、论述精辟，富有很强的理论性、实践性和前瞻性，对帮助准确理解和把握经济发展新常态的特征，与时俱进做好新常态下的经济工作，具有指导性意义。

我行召开2015年“行普惠路、筑农信梦”劳动竞赛动员大会暨业务发展目标签约仪式

■ 文/摄 办公室 李挺



1月14日，我行举行2015“行普惠路、筑农信梦”劳动竞赛动员大会暨业务发展目标签约仪式。行领导班子与各支行（部）签订责任状，落实营业机构年度发展目标。进一步明确了各级领导干部在业务发展、廉政责任、案件防范、消防安全和安全防范等事关全行发展稳定大局中应承担的责任，确保全面完成各项既定目标。

金时江董事长在大会上作了题为《把握新常态 明确新目标 以实干争先助推全行转型跨越》的重要讲话。他指出，回顾过去一年的工作，我行硕果累累，主要是做足了以下四方面工作：一是全力开展“劳动竞赛”，努力提升市场占有率；二是全力开展“普惠村村行”，着力实现服务全覆盖；三是全力创新“普惠信用产品”，切实破解农村贷款难；四是全力打好“风险防控战”，全面保障业务稳健性。他强调，在肯定成绩的同时，也看到我们自身的不足，业务拓展能力不够，基础工作不够扎实，风险意识较为薄弱等。2015年的宏观经济发展已步入“新常态”，金融体制改革出现“新动向”，我们要盯准年度目标，积极推进社区银行转型建设，真正把普惠工作推向常态化，以“新思维”应对更为复杂的经济形势。为实现各项业务“开门红”，他要求，各支行（部）要抓住“一年之计在于春”的金融旺季时期，围绕“三增三扩三提”，精准发力，狠抓落实，强化宣传，营造良好的劳动竞赛氛围。通过人员转型、营销转型、功能转型，积极释放社区银行建设的新红利，切实增强可持续发展的新能量。坚定不移地坚持合规经营“四严”准则，即严把信贷准入关，严把资产管理关，严把操作风险关，严把廉洁自律关。牢牢掌握风控主动权，切实有效地防范和化解风险。

总行班子成员、机关中层、各支行（部）班子成员、网点负责人、主办会计及客户经理团队长等参加。

“微公益”活动为农民工子女送去冬日温暖

■ 文/摄 办公室 李挺



“贺睿涵，这是你的一整套百科全书，要好好学习哦！”近日，我行组织团员到椒江区永安小学开展“情暖冬日”微公益活动，为农民工子女送去学习用品。

拉杆书包、学习用品、课外读物……见到心愿物资后，永安小学的学生们用敬礼的方式感谢每位认领他们心愿的银行工作人员，并表示一定会努力成才，让梦想照进现实。

第一次参加微公益的柜员林晨璐显得有些激动，坦言看到小学生质朴的心愿名单时，内心有些难受，虽然是再平常不过的学习用品，但在孩子们眼中，这些小小的心愿包含着他们对美好生活的向往和期待。所以在认领微心愿的过程中，她特别精心挑选礼物，并亲自送到学生的手中。

据我行团委书记林佳介绍，系列微公益活动本着从细微处入手，以积极帮助贫困农民工子女实现小心愿为主要目标，开展了圆梦计划。自拿到心愿单后，工作人员就将名单张贴在团委微信群中，由团员自行组织开展认领工作，通过点对点的形式，力所能及地将微心愿实现。我行还将“微公益”活动与党的群众路线教育实践活动结合起来，让基层员工变身“圆梦使者”，不光认领心愿，还在完成心愿的过程中，积极了解关心农民工贫困家庭，将小小的心愿汇成爱的暖流，传递社会正能量。

“百晓四诊法”推进教育实践常态化

■ 文/监事办

为进一步巩固整改实效，推进教育实践常态化，我行大力实施“百晓四诊”工作法，深耕农村与社区服务，在助力“两美”建设中赢得了百姓的认可。

开展“百晓走访”，“巡诊”知民情。自行设计《百晓普惠金融手册》，通过“三况三表”（“三况”即村居生产生活情况、农户分布情况以及村居基础金融服务情况，“三表”即普惠金融“百晓村村行”走访评估表、农户信息记录表、走访日志表），详实记录村居基础金融落实情况。并建立“村居基础金融数据库”，从授信覆盖面、服务到户率、银村合作紧密度等方面入手创建“普惠金融示范村”，现已建成51个。

深推“百晓讲堂”，“门诊”解民疑。在村村普设讲堂的基础上，按照分众化、对象化的要求，结合社区文化建设，针对“长尾”群体、小微企业群体等，普及金融知识，解答疑难困惑，提供精准服务，使得金融服务与百姓日常生活有效对接。2014年以来，共举办宣讲活动430场次，覆盖人群达6万余人，开展存折换卡13651张，发放借记卡10209张、贷记卡1416张、丰收小额贷款卡2026张，《人民日报》、《浙江日报》等媒体均进行了报道。

推行“百晓送贷”，“出诊”缓民急。针对群众贷款难题，深入推进“百晓送贷”工程，组织客户经理“登百家门、问百家需、解百家忧”，主动上门调查、主动贷款授信。农户根据信用等级，均可获得相应的授信额度，审批手续事先办定。需用资金时，凭授信卡随时可到就近的网点领取贷款。从2013年开展预授信至今，新增授信户数4.1万户，授信金额56.5亿元，个人贷款授信总户数达到8.8万户，占区域总农户数的80%。

实施“百晓询问”，“会诊”排民难。实施“百晓询问”，不定期走访村居或以询问信贷员等形式，了解百姓所需，改进服务所向，督促工作落实，完善考核机制。并对询问中掌握到的没有按时完成任务，通过行务会进行“会诊”落实。目前，已开展询问42次，“会诊”落实整改问题10个。如对信贷覆盖面、电子交易替代率、信用贷款户数占比等主要指标进行通报，按季选取未完成指标且各项指标占比最低的3家支行，10家分理处和30个村居开展专项提升活动。

服务“微”管理 创建“美”行动

■ 文/监事办

我行从服务“微”管理着手，以创建“美”行动着力，重小处、重细行、重微末，规范员工行为，提升服务技能，创建最“美”行动。

微讲堂：一是晨会上做到“五个点”，即文件点读、时政点播、服务点评、工作点报、情趣点滴。二是月会上做到“五个必”，即行规行约必学、服务规范必读、业务技能必训、心得体会必谈、工作品质必评。

微空间：一是微信群，即时发送现场检查图片、学习内容要点、服务品质通报。二是微形象，即有员工的卡通像，提示的微形象。三是微感悟，每人的小建议，每月的小目标。四是微心愿，客户的需求，员工有期待。

微管理：一是细节，找准管理中的细节点，制度写细写明，入微入至。如卫生责任区、植物认领制、业绩周点评等。二是细致，把握服务中的最难点，工作做细做实，精细精致。如大堂服务、客户走访、弹性窗口细则等。三是细心，切入工作中的感动点，行动感动感人，关心关爱。如公众教育、文化建设、普惠行动等。

银医携手 推出“银医通”惠民服务

■ 文/办公室 李挺



近年来，我行顺应网络化、信息化发展趋势，策应地方政府惠民工程，积极开发“银医通”项目。目前已在金清医院启动该项目，预计今年3月份将正式上线，随后将在区中医院和区妇幼保健所有序推开。

“银医通”是在医院现有的HIS系统（健康信息系统）基础上，通过第三方系统与我行核心业务系统对接，利用我行在医院布设的自助终端，为就诊人员提供挂号、缴费、住院费预交、预约挂号和消费费用结算等全程网上自助服务，实现就诊一卡通功能。该项目“先诊疗、后结算”的模式，智能化的就医新体验大大简化了就诊流程，规避了就医过程携带现金支付的风险。目前，银医账户结算管理系统正在不断开发和完善服务功能中，力求各项应用充分考虑到就医流程设计。

为方便无丰收卡人员就医，我行将安排银行工作人员提供现场办卡业务，并简化发卡手续。前期，也会有工作人员在现场进行引导工作，帮助就诊人员操作自助设备。

力推“普惠利率模式” 减轻老百姓融资负担

■ 文/办公室 张玲晓

为了切实减轻老百姓融资负担，我行结合区域实际，全面推广“普惠利率模式”，倡导形成“全民讲信用、信用有价值”的良好金融环境，真正让百姓得优惠、享实惠。

推出信用村民利率制。在省市三级信用村评定的基础上，推出“信用一家亲”利率模式，对信用村农户实行集体利率优惠，最高可在同档次利率基础上下浮10%。以100万元贷款为例，信用户一年最高可减轻利息负担11880元。另外，还根据信用村村民整体信用状况对利率优惠档次和信用村等级进行动态调整。

推行小微等级利率制。按照一户一策的原则，根据小微企业规模、资信和贡献等情况，建立利率测算评分模型，根据得分情况将利率定价档次细分为“十二级”，切实减轻企业负担。并遵照做小做散的原则，对贷款额500万元（含）以下的小微企业在利率评分时进行额外加分，进一步降低其融资成本；对暂时困难的小微企业，采取特别优惠利率，减轻其负担。根据测算，最高可在正常执行利率的基础上下浮50%。2012年4月实行至今，累计优惠达8407万元。

推广信用积分利率制。针对连续3年及以上贷款无逾期的农户，续贷时在原利率的基础上下浮5%，信用记录持续向好的，每增加一年信用记录利率再下浮一个点，最高可下浮8%。据统计，目前我行符合这一条件的农户共有2.3万户，涉及贷款金额近25亿元，按下浮5%计算，年让利1200万元。

“普惠兴农贷” 助推农业龙头企业腾飞

■ 文/办公室 王茜

“这项助农贷款让我们的生猪屠宰事业脚步轻快。”路桥区商业有限公司负责人朱俭军为我行的“普惠兴农贷”竖起了大拇指。作为我区农业龙头企业，该公司主要从事生猪屠宰加工，以及猪肉和猪副产品的批发、零售，在全区设有一家四星级的中心屠宰场和十多个白肉销售网点，网点遍布十余个乡镇街道。

为了加大对现代农业的金融支持和服务，助力农业龙头企业、新型农业经营主体、农民专业合作社发展，我行率先推出了“普惠兴农贷”，为涉农企业建设仓储等设施予以专项支持。

在全面做好信用等级评定的基础上，我行对辖区内100余家涉农企业进行筛选，并划分重点扶持对象。同时，在贷款发放过程中坚持“四优先”政策，即优先满足种粮大户、家庭农场、专业合作社等农业生产经营主体资金需求；优先满足农业生产资料及“菜篮子”生产资金需求；优先支持农村综合改革示范试点，推动农村土地承包经营权有序流转；优先满足高标准农田建设、中小河流治理等农田水利基础设施建设。

截至2014年底，“普惠兴农贷”共支持6户农业龙头企业和14户专业合作社，贷款余额分别为1920万元和1275万元。

携手商家 为家电消费者送上分期付款 “你买家电，我返现”促销活动火爆岁末家电卖场

■ 文/摄 小微贷款中心 陈豪璐



1月17日早上9点，路桥腾达路中都广场二楼华林家电人声鼎沸，“你买家电，我返现”家电卖场周末促销活动悄然拉开帷幕。此次活动由我行携手华林家电联合发起，持续时间为两天。主办方提供的优惠吸引了不少市民前来选购，刷丰收贷记卡消费满500元即可现场申请分期业务引起广泛关注，持有我行丰收卡买家电即可现场返5%现金更让消费者红了眼。

为了方便客户消费，总行营业部、小微贷款中心、峰江支行工作人员带着6台移动终端现场开办IC卡。当天现场人流密集，这对我行宣传普惠金融，提升我行产品知名度来说无疑是个好时机，为此小微贷款中心工作人员穿梭于人群中开展普惠贷款的宣传，在现场办卡处为消费者耐心解答分期付款业务方面的疑问，针对客户不同的需求，提供最实惠的金融产品。

据了解，家电信贷消费较现金消费或储蓄卡交易相比，有一个较长的还款周期。而对于单价相对较高的商品，使用信用卡结算，可以避免一次性大额的现金支付，可以很好地降低现金占用率，提高个人现金的利用率。

这次刷卡消费活动中，消费者只要在华林家电门店消费满500元，即可享受分3期、6期、9期、12期、18期或24期的分期付款业务，此举降低了家电的消费门槛，尤其是对于刚性购买需求者来说，解了燃眉之急。

此次活动圆满落幕，银企合作渠道模式让我行积累了客户群，同时扩大了普惠金融的宣传面，提升了我行的社会形象。

“我为岗位代言”系列微信获粉丝疯狂转发

■ 文/办公室 李挺

近日，我行的很多客户朋友圈里在疯狂转发一系列“我为岗位代言”的微信，并纷纷留言“好有爱的团队”“颠覆我印象中的信用社形象，赞一个”“快来招我吧”……“我为合行岗位代言”成为最近一段时间转发量和评论量都很高的微信。

据悉，“我为岗位代言”系列微信是由我行官方微信平台推送，围绕2015年我行的招聘岗位，在全行范围内搜索岗位代言人，并由他们讲述各自的岗位职责、成长经历及工作氛围。计划财务部张晓亦在为“管理培训生岗”代言时感慨：“多岗位的锻炼有助于自身素质和工作能力的提高，合作银行给了我这样难得的机会！金字塔型的发展，最终将达到行业的塔尖。”综合柜员岗代言人贺佳在讲述银行柜面工作的喜与乐时，也自嘲道：“这个‘看脸’的时代，需要你的加入，让我们一起成为大叔大妈们最喜欢的聊天对象吧。”

该系列微信每天定时推送一条，特别受到应届毕业生的关注和转发，纷纷电话咨询招聘一事。“看到朋友转发的岗位代言微信，我对你们银行的客户经理岗特别感兴趣。”金融专业毕业的大学生洪嘉娴是典型的90后，对银行这种新潮的招聘形式特别“感冒”。

小学生走进小微贷款中心学做小小理财家

■ 文/小微贷款中心 陈彦安



“原来100元钞票中间那条闪亮亮的线叫做安全线，以后分辨真假钞可以认真瞧瞧这条线哦！”近日，小微贷款中心迎来了一批特殊的“客户”，他们是来自路桥小学六年级的学生及家长们，此次是受邀来参加我行组织的“认识人民币及存贷利率”社会实践活动。

走进小微贷款中心，学生和家长们正在上“理财课”。怎么数钱速度最快，怎么分辨真假钞，什么是定期、活期……每一位“学生”在课堂上都听得聚精会神。看到老师示范的令人眼花缭乱的点钞技术，小朋友们深深体会到了“数钱，是门技术活”。课上，学生们不仅学习了专业的数钞手法，还“偷学”了银行工作人员在数钞时别有讲究的计数方法，让他们大开眼界。在课程的最后，客户经理老师向学生们介绍了把钱存在银行的好处，而学生们在经过“理财初体验”后也对怎么使用零花钱有了自己的主意。在课后举行的利率计算考试及点钞技能比赛中，成绩优异的小学生还得到了我行发放的纪念品。

家长们也没有闲着，我行的客户经理就他们关心的银行理财业务、个人贷款、电子银行、自助设备、反假货币知识、防范诈骗和非法集资等金融常识进行普及，引导家长们合理把握金融产品的风险，安全使用银行产品和服务，提高保护自身财产安全和维护自身合法利益的能力。

一笔“雪中送炭”的贷款

■ 文/桐屿支行 叶开国

“老公，告诉你一个好消息，咱家贷款办下来了。利率还很低，这10万元贷款比人家的相比一年能省下5000多的利息……”1月8日上午，家住路桥区桐屿街道高桥章村的王小莲站在桐屿支行营业厅门口，高兴地给躺在病床上的丈夫打电话。

几年前，王小莲的丈夫章高斌生了一场大病，花去了十几万元的医疗费，给家里留下了不少债务。出院后，章高斌失去了劳动能力，需要长期卧床修养，家里开支和两个孩子上学的费用全靠王小莲一人打工来维持。

几年前经济窘迫的时候，王小莲想到了来我行贷款解燃眉之急。桐屿支行相关领导和管片客户经理在了解到王小莲的实际困难后，毫不迟疑地为她办理了信用贷款，并为她申请了低利率。

年前，这笔贷款到期了。王小莲来归还贷款并重新办贷的时候发现原来的客户经理因为工作调动离开了桐屿支行。“不知道我的新贷款能不能顺利审批下来，利率是否还能跟以前一样优惠？”王小莲心里没底，两个孩子上学的花销越来越大，她想能省一点是一点。

新的管片客户经理小章得知这一情况后，赶紧联系上了原客户经理，还向高桥章村的金融联络员以及村干部等多人了解了她的情况，在向支行领导汇报并获得同意后，小章给王小莲带去了好消息：“放心吧，我们路合行贷款不只是锦上添花的贷款，在您还没解决实际困难前，都能享受我们的利率优惠。”

科技支持中心对辖内网点进行巡查

■ 文/科技支持中心 张星星

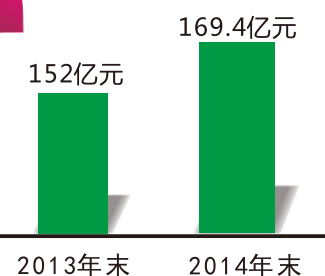
为保障年底年终决算以及春节业务高峰期期间计算机业务系统安全运行，2014年12月，我行成立了“巡查小分队”，对辖内各营业网点进行了为期两周的实地走访和隐患排查。

本次走访和排查的主要任务是对营业网点电子设备的使用情况、使用年限、安全保障做全面“体检”。走访过程中，对各网点的UPS、网络布线、电子设备进行了全面检查，对一些使用年限较长的设备和一些不合理的网络布线进行了记录，便于后期整改。通过与各支行（部）相关负责人以及一线业务人员的沟通，我行科技人员进一步了解到电子设备平时的使用情况，并对一线业务人员提出的疑问进行了及时解答，对一些设备使用注意点进行了详细讲解。

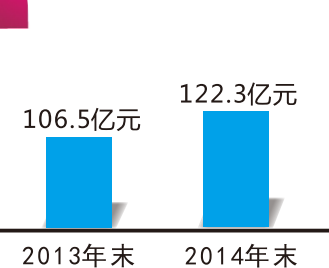
通过此次巡查，科技支持中心对网点的计算机使用情况和防范风险点有了更详细的了解，为后期的整改工作提供了参考依据。

回眸2014年，全行上下齐心协力，硕果累累

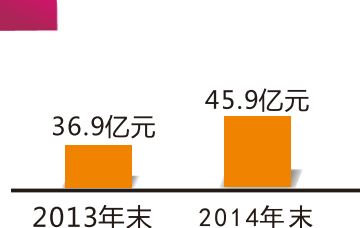
各项存款余额



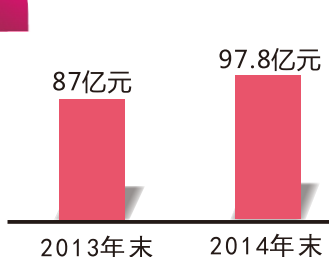
各项贷款余额



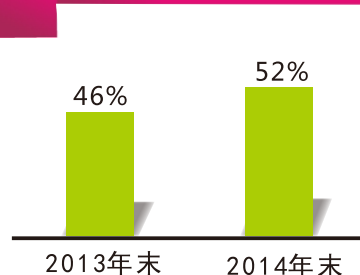
小微贷款余额



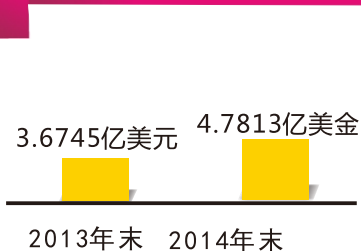
涉农贷款余额



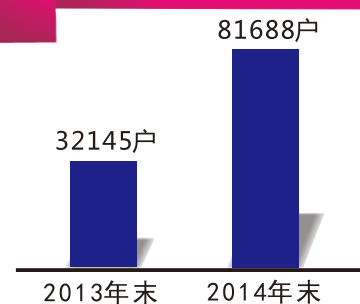
电子交易笔数替代率



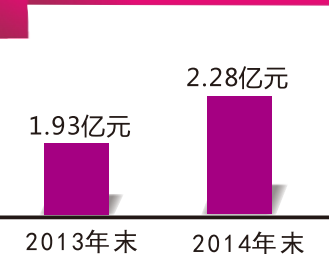
国际结算量



网银(个人、企业)和手机银行

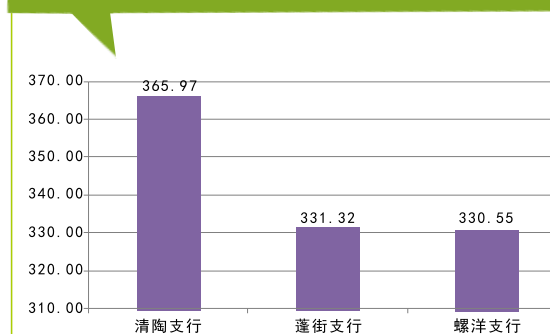


上缴纳税总额

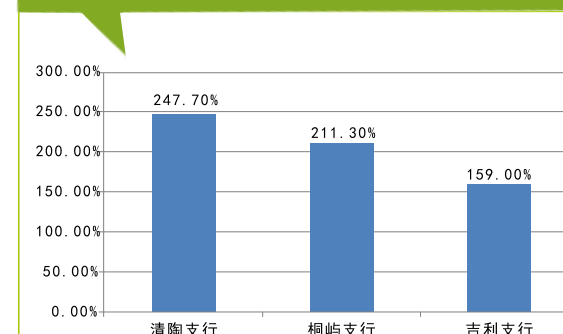


指标完成排行榜

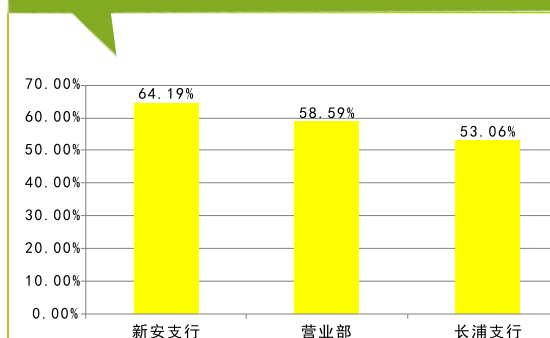
年度综合考核得分



存款签约完成率



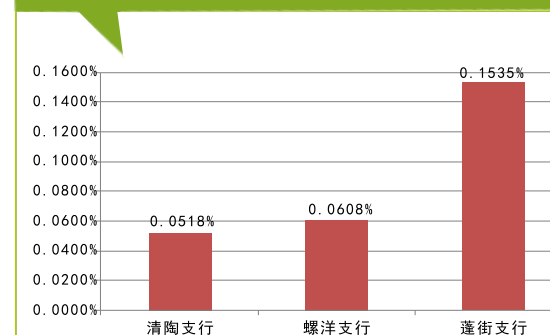
电子交易替代率



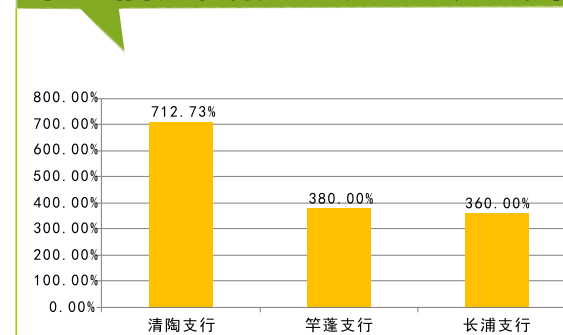
国际结算量 (单位：万美元)



不良贷款率



30万元以下 个人信用贷款户数签约完成率



一个银行的普惠实践

一边是经济形势复苏缓慢，金融改革不断深化，金融市场趋于开放，一边是同业竞争日趋激烈。

在这样的现实境遇背后，如何突围，正成为银行业一个不容忽视并亟需求解的命题。

具体到路桥农村合作银行的现实，似乎更为严峻。所处的“中国草根金融城”路桥，虽为弹丸之地，但银行17家，更有台州银行和泰隆银行，竞争不可谓不激烈。

“因此，如何更好地实施差异化经营、精准服务，是我们一直研究并致力于解决的首要问题。”路桥农合行董事长金时江说。

作为当地一家老字号银行，路桥农合行拥有世代传承的民间口碑、技艺和服务，在当地人心中，具有鲜明的地方特色。

这是“老字号”定义里的优势。

但不可否认的是，在一段时间，这种定义里的优势，曾让人感到距离。

“老可能给了我们依老的资格，但是没有给我们卖老的特权。”金时江说。

2013年，路桥农合行成为“普惠金融”的践行者，让每一个人都享受专业的金融服务，成为行里奋斗终生的目标。

紧随其后，在这一年的11月12日，“普惠金融”第一次被正式写入党的决议之中，并作为全面深化改革的内容之一。谁都清楚，这将会给银行业的改革带来怎样的影响。

对于路桥农合行来说，在这样的节骨眼，太需要这样一个契机来一扫现实环境所带来的阴霾。

老字号的希望



“在路桥这样一个同业竞争激烈的地方，农合行始终保持发展优势的秘诀是什么？”

提问的人是温州市委常委、副市长王毅。今年11月12日，他来到路桥调研，首站选择了路桥农合行。

金时江的回答是：“‘普惠’与‘创新’。”

一年前的12月24日，他作出了一个决定：在整个路桥启动“百晓金融讲堂”，结合路桥每一个村的文化大礼堂，开展金融知识宣讲。他的用意明显，将“百晓金融讲堂”作为践行“普惠金融”的抓手，扫清银行与小微群体之间信息不对称的障碍。

第一步是成立金融知识宣讲队。按照行里的选拔准则，并不是谁都可以成为宣讲员，除了通过员工自荐、部门选荐之外，还必须参加培训，合格了才能留下。这是一次严肃且严格的选拔，除了会讲方言，而且必须“亲切、风趣，并且兼具金融知识”。

最终，在几百名报名者当中，筛选出66人，成立了11个宣讲组的普惠金融宣传队，宣讲持续至今。

“目前已经举办宣讲活动430场次，覆盖人群达6万余人。”金时江说。

方媛也是在那个时候，成为金融宣讲员。在方媛的记忆中，自己所讲的场次中，几乎没有出现过冷场的情况，挤满人的文化大礼堂里，村民的热情互动甚至让她“有些感动”。更让这个刚入行没多久的小姑娘想不到的是，自己讲的内容“虽然很浅，但其实很重要”。

而在路桥蓬街镇村民罗新华看来，“这其实对谁都有好处”。至少，听了课之后，他才知道原来办一张信用卡，每月可以看2场10块钱的电影。

“农村地区是了解金融知识最少的地区，也是亟须挖掘金融消费需求的地区，所以我们推出这种形式的活动，看似只是面对面的交流，但对老百姓来说，是很有用的。”金时江说，这样拉近了银行与农户的距离，增强银行和农户之间的情感，另一方面也是普惠金融使命的延续。

但事实上，金时江也清楚，金融宣讲队的进村，只是农合行直面窠臼力图突围的开始，实践“普惠金融”的使命，重头戏还在后面。

“真的要起到作用，我们推出的服务最终还是要和老百姓的生活形成一个有效的对接。”金时江说。

在省农信联社普惠金融工程三年行动的指导下，路桥农合行在“普惠村村行”的基础上，又推出了“普惠·信用贷”和“一公里服务圈”。

路桥农合行监事长陈庆华手头有一本行里自行设计的《百晓普惠金融手册》。对于信贷员来说，要填写这本手册，他必须知道村居生产生活情况、农户分布情况以及村居基础金融服务情况。除此之外，他还要写走访的日志以及农户信息的记录表。

对于路桥农合行来说，这本手册的信息是否完整，直接影响到农村信用体系的建设，以及“村居基础金融数据库”的建立。

“到目前，这方面的工作，做得非常完善。”金时江说，目前已经创建省市级信用镇2个、信用村131个、信用户47752户，占全部农户数的47%。

打造普惠梦



对于路桥农合行来说，如何与老百姓的实际金融需求对接起来，是实现“普惠金融”的关键。

率先启动的是“一公里服务圈”。在路桥农合行行长梁祚林的构想里，这刚好契合了“打造百姓身边的银行”的宣传语。

今年下半年，路桥农合行绘制了“百晓普惠金融地图”，这是一张覆盖整个路桥的金融地图，图分为镇、村两个层面，对营业网点、金融便利店、自助银行、助农服务点等用不同颜色、不同图形进行区别化、醒目化标识，如自助银行用ATM机样式图标标注，并画出了每个点的服务覆盖范围。该行的45家网点、2个金融便利店、260个助农服务点跃然图上，使“1公里金融服务圈”建设情况十分清楚了。

在零售部总经理林佳看来，“今后可以挂图作战，因地制宜布设助农终端和助农POS等机具。以图导航、按图索引，深入推进‘丰收村村通工程’”。

除此之外，路桥农合行创建了“便民贷款中心”，实现“一站式”服务。一是设立小额农贷中心，2009年在全省率先成立了小额农贷中心，改变

原先村居按分理处划片管理的模式，对邻近分理处户额10万元以下的小贷款业务进行集体评定、集中办贷、集中发放等一站式服务。

二是设立小微贷款中心。引入台湾微贷技术并进行推广，以纯信用贷款为主导，采用“三看、三查”（看产品、看人品、看数据，查交易、查流水、查信用）方式，在风险可控的前提下，批量发展小微客户，较好地支持了当地实体经济的发展。

但为了争取更多的主动，路桥农合行又在全省率先推出一项主动上门调查、主动贷款授信的阳光工程。农户根据信用等级，均可获得相应的授信额度，审批手续事先办定。需用资金时，凭授信卡随时可到就近的网点领取贷款。

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8.8万户，占区域农户总数的80%。

除此之外，路桥农合行对辖区内的微小群体，率先在全市推出“小微快捷贷”，打破传统评估企业贷款只看财务报表的做法，通过对企业水电费、纳税额、进出口数据等指标进行综合评估，有效满足了企业“短、频、急”的资金需求；对符合条件的外出经商户发放“丰收创业卡”，实现贷款“一次授信、随借随还、循环使用”，并能享受到网上银行自助放款和还款带来的便利，减轻其为周转贷款带来的交通与财务成本。

事实上，这一项名为“普惠·台商贷”的服务，其实是普惠产品的其中一块。在针对小微群体以外，在普惠产品中，还包括“普惠·信用贷”。

“这主要是针对10万元以下的小额贷款，在借款人主要家庭成员许可的前提下以信用贷款的方式发放，减少以往借款人由于缺少抵押物和需要找保证人存在的‘担保难’问题。此举对缓解弱势群体担保难问题和建设信用长效机制起到了积极作用。”梁祚林

说，到11月底，共发放信用贷款户数6684户，余额5.5亿元，其中普惠信用贷5770户，贷款余额3.3亿元。

为了充分发挥信用评定的作用，路桥农合行又推出了“信用一家亲”利率优惠模式，对信用村的村民实行集体利率优惠，使省、市、区三级信用村居民均可享受不同档次的利率优惠，最高可在同档次利率基础上下浮10%。并对连续3年及以上贷款无逾期的农户，续贷时可享受在原执行利率的基础上下浮5%的优惠，信用记录持续向好的，每增加一年利率再下浮一个点，最高可下浮8%。

根据数据显示，截至11月底，享受利率优惠条件的农户达2.3万户，涉及贷款金额近25亿元，按下浮5%计算，年让利1200万元。（发表在《台州日报》2014年12月26日第10版金融，作者周伟 丁宗达）



—— 向社区进发实现普惠金融常态 ——

《台州日报》专访我行董事长金时江



“个人认为普惠金融与我们向社区银行转型是一脉相承的，通过社区银行转型可以应对利率市场化等冲击，真正把普惠金融工作推向常态化。为此，我们将通过人员转型、营销转型、功能转型，积极释放社区银行建设的新红利，切实增强可持续发展的新能量。”金时江说。

如何做到这一点？他认为，一是要推进人员转型。针对电子银行业务的快速发展，整合人员配置，缩减内勤柜员，逐步推进柜面人员向客户经理转变，并加快客户经理队伍的充实、培养。同时，将客户经理与农村指导员相结合，实行网格化管理。农村指导员由分理处主任、支行行长等管理人员兼任，或聘请大学生村官担任（我们今年已经聘请了28位），确保每个村居都配备1名指导员，切实做到“走村不漏户、指导全覆盖”，真正把普惠变成我们的金字招牌。

二是推进营销转型，实现精准化服务。目前，我行个人贷款授信总户数达到了8.8万户，占全区农户总数的80%，个人贷款支持户数达47735户，支持覆盖面43.8%。接下去，我们将依托自行研发的客户精准营销数据分析平台，力求将扫街式营销向精准化营销转变，改变以往“坐等客来”、“广种薄收”的现象，提升贷款及金融产品的支持覆盖率。

三是推进功能转型，实现集约化经营。结合网点所在区域和客户群体的差异，进一步探索电商专营网点等特色服务模式，大力促使网点向精准营销转变；深入推进有人值守自助银行建设，大力提升物理网点的价值创造力。以多元化合作为抓手，切实开展“银医通”系统进医院、校园卡进学校、助农终端进超市、增值服务进社区等“四进活动”，探索网点向社区银行特色化经营转型，提升客户忠诚度和粘合度，实现品牌扩规模、营销增后劲、业务上水平，真正成为老百姓金融生活的首选银行。

这是新的一天，你和我一样都穿梭在都市丛林里。突然你驻足在一家银行门前，这里有进进出出的人，柜台前有面容姣好、彬彬有礼的柜员们，客户经理室有西装笔挺、专业耐心的信贷人员，办公室里有忙忙碌碌、稳重专注的工作人员。或许在那么一刻，你会被这样一种氛围所吸引，想了解他们，更想加入他们。迎着今年的第一个招聘季，我行策划的“我为岗位代言”系列将带你了解我们所要招聘的岗位，以及可爱的同事们向你发出的热情邀请。

招聘季 我为合行岗位代言



第一波:开发区支行火热来袭



你知道吗，在台州经济开发区东海大道上有一家路桥农村合作银行开发区支行？能在台州农信系统第一家同城异地支行上班，我们老骄傲了。

整理好行装，2012年的9月25日，我们齐步跨出路桥，扎根台州“金融华尔街”，这两年里，我们憋着一股劲就想证明在这方土地里，我们人少但志存远方。

我们无畏无惧，奋力拼搏，用

强势的崛起证明着我们虽然年轻，但并不弱小，并不断成为了开发区林立银行中的一颗闪亮新星。经过大家共同的努力，支行多次被评为全行服务优胜单位、市级文明单位，更于2014年10月，成功被评为浙江农信系统文明服务单位，这些荣誉属于每一位用心付出的开发区支行同伴们。

忘了告诉你，我们都是标准的80后，姑娘靓丽又阳光，小伙儿帅气有活力。我们还为你准备了高大上的办公环境，保准配得上你这金融白领。午间，累了乏了的时候，你还能约上三五好友，到隔壁的银福超市逛逛，掏出自家的丰收卡，宝岛台湾的小吃、日用品统统会员价。

怕你看不到，我们站在了最显眼的地方等你来！

第二波:我为管理培训生岗位代言



计划财务部：张晓赤

我来自东北那疙瘩，到路桥农村合作银行已经两年半，没有异乡的不适，更多的感觉是亲切和温暖！虽然入行时间不长，但我的工作经历还算丰富，先后任职

于办公室、零售业务部、计划财务部，大概这就是管理培训生最大的优势吧。经过不同岗位的锻炼，我受益匪浅，希望能摆脱“屌丝”的身份。

回首过去两年半的工作经历，感慨良多！“行兄”我是金融学毕业，对于投资理财颇感兴趣，以前偏重于业务知识的研究和学习，以为这是最重要的，但是当我真正接触办公室的工作后才发现这里别有洞天啊！作为坚实的后勤保障部门和对外宣传窗口，办公室人员责任重大。任职文秘岗期间，我边学习边工作，自己原有的文字意识逐渐被唤醒，同时学到了很多金融写作经验，让不擅长写作的我着实提高了不少。半年后，我加入了零售业务部，接触到本行的核心业务，一年多的历练让我对于业务知识有了深入的认识，对于基层支行的情况有了进一步了解。参与“百晓”系列活动时，让我理解了“普惠金融”，脑袋真的“变大了”。还没感觉到时间过得飞快，去年7月份我就到了计划财务部，考核办法、测算指标、计算奖金，又是新挑战，同时又是新提高，目前还在持续修炼中……

其实，岗位没有高低贵贱，重要的是保持一颗认真对待的心，以及对工作“砰砰”跳的感觉！多岗位的锻炼有助于自身素质和工作能力的提高，路桥农村合作银行给了我这样难得的机会！金字塔型的发展，最终将达到行业的塔尖。想说的话一时也说不完，欢迎小伙伴们来到路桥农村合作银行，一起交流学习、一起进步。一个好的发展平台在向你招手，不要犹豫，快来吧，兄弟姐妹们！

第三波:我为科技管理岗位代言



科技支持中心：林婷

时间如白驹过隙，不知不觉间，我到路桥农村合作银行科技支持中心已经有一年半的时间了。在这段时间里，我不仅收获了新知识，还结交了新朋友，生活和工作都很踏实。

听到科技支持中心这个部门名称，你是不是联想到的是清一色宅男？也对，我们中心是有一办公室的高精尖宅男，他们不是捣鼓终端，就是捣鼓程序。

言归正传，科技支持中心的主要职责是保障银行业务系统不间断正常运行。想象一下，如果客户正在柜台办理业务，突然网络断掉了，或者业务系统宕机了……更可怕的是，如果连客户的基本数据都丢失了，那将会是怎样的一场“大灾难”！为了保证绝不发生这种重大事故，我们中心的每一位员工都对自己的岗位保持高度“警觉”。尺有所长，寸有所短，也许我们并不全能，但是却能互帮互助，查漏补缺。我们除了保证系统的正常运行维护外，还负责为其他部门及人员提供技术支持，满足其业务需求，负责各种硬件设备的维护，以及软件程序的开发等。

虽然是科技部门，可是在银行工作，你不能一点都不懂金融业务。作为当年的“特招人员”，我们银行以“一视同仁”的方式给我提供了全面的入职前培训，以及之后一段时间的柜面实习，让我能够了解银行业相关知识。

回想这一年半的工作，就是一个学习成长的过程。虽然中间也会有或这或那的磕碰，但是我们中心的工作氛围特别好，是一支年轻又热心的团队，各有分工但能团结一心，为全行的系统安全提供稳定的技术支持。所以，小伙伴们，快来加入我们银行的科技支持中心这个大家庭吧！在这里，你能找到志同道合的朋友，在这里，有更多的成长空间。

第四波:我为综合柜员岗位代言



总行营业部：贺佳

这里，是三尺柜台，是两平米的小天地，电脑和点钞机是我们每天最忠实的伙伴。我们，是综合柜员，是路桥农村合作银行的窗口，也是大爷

大妈们最喜欢的聊天对象。

每天的临柜工作，在清脆的敲章声中开启，存折和卡在手中传递，各种券别的钞票纷纷“走”上柜面，空气里充斥着点钞机的唰唰声，键盘敲击声的啪啪声，密码器滴滴的高歌声……然后就看着一串又一串的数字在防弹玻璃内外跳跃。一切都井然有序，又似乎那么平凡无奇，仿佛是Do-Re-Mi般一气呵成。

“立迎三声笑声露，询问需求再复述，专注办理求速度，提醒确认抱怨无，递接动作需双手，起立道别诚意足”。当然，这简单的旋律背后，不仅有每一位柜员辛勤努力的汗水，还有同事间默契的合作与帮助。

每一个短暂的几分钟，不仅是在满足客户的金融需求，更是在诠释合行服务的内涵。这看似不变的节奏里，还充满着变数，考验着我们的业务知识、专业知识、理解能力、心理素质和随机应变的能力。下一次面对的面孔永远是未知的，客户的需求也是未知的，我们不断接受挑战，并从中学习，在挫折与收获中逐渐成长。

这是一个渺小却肩负重任的角色，是平凡但成就感强的岗位，欢迎加入我们，与我们并肩将笑容和诚意点亮合行的每一个窗口，以热情耐心服务每一位客户，为合行梦添砖加瓦。

台湾中小融辅导师为客户经理护航



为了培养出一支富有战斗力的年轻客户经理队伍，路桥农村合作银行于2013年开始与台湾中小融辅公司合作，成立小微贷款中心，引进台湾先进小微贷款技术和服务理念，着手本行全方位型金融人才的培养。

聘请的台湾顾问，整合美国、日本、香港、台湾及大陆的金融信息服务经验，摒弃同业“理论传授为主、操作经验为辅”的培训方式，向本行学员传播第一线的实体运作经验，采用多案例式教学，从基础课程加强学员专业思维，再逐步实施进阶课程，同时安排实地参访，做到“即学即用”的培训效果。

“我学习、我成长、我快乐”。刚出校门的小微贷款中心客户经理们经过实务操作后，从一张张对金融、信贷业务毫无所知的白纸到每个人都拥有了独当一面的责任心和管理能力。经过一系列的专业培训及业务开发培训，客户经理可同时兼具业务开发、审查风控、贷后稽核能力，累积了一定的经历，相信无论是晋升为团队长、中心管理岗或是未来支行的管理岗，都是指日可待的。

未来国内金融业务发展的关键日益走向金融服务，好的服务在于一线人员的培训。我们有理由相信，路桥农村合作银行能给你提供最大的舞台和最系统的培训和晋升空间。

想成为一名优秀的客户经理，请来路桥农村合作银行，由我们台湾导师为你保驾护航，开启职业生涯的首航。

January

1月份

大事记

1月6日，陈学军副行长、风险管理部总经理黄普忠、零售业务部总经理林佳及相关人员赴临海农商行考察学习。

1月7日，台州市政协副主席郑荐平一行来我行召开专题调研会。

1月13日，我行在总行八楼会议室召开2015年“行普惠路 筑合行梦”劳动竞赛动员大会暨发展目标签约仪式。

1月16日，金时江董事长、风险管理部总经理黄普忠参加路桥区政府召开的2015年度全区第一次金融工作例会。

同日，陈学军副行长参加台州办事处召开的信贷系统调研座谈会。

1月19日，省银监局农金非现场处副处长赵生仙带领评级小组到我行开展2014年度监管评级工作。

1月21日，由我行承办的2015年名家讲坛宏观经济分析与发展趋势报告会在台州市国际会展中心二楼多功能厅召开，路桥区四套班子、浙江省银监局评级小组成员出席报告会，各镇（街道）党政主要负责人、区级机关单位主要负责人、我行班子及中层干部和重点客户等共500多人参加。

1月22日，金时江董事长、梁祚林行长参加台州银监分局组织召开的城区农合机构转型发展务虚会。

1月27日，金时江董事长赴台州银监分局参加2015年工作会议暨台州银行业2015年第一次监管情况通报会。

1月27日至28日，梁祚林行长、零售业务部总经理林佳参加台州办事处组织的考察组赴金华泰成商行和浦江农信联社学习考察。

1月28日，金时江董事长参加路桥区四届人大常委会第二十四次会议。

1月30日至31日，金时江董事长参加路桥区委办召开的中国共产党台州市路桥区第五届代表大会第四次会议。

儿子贷款 该不该由父亲偿还？



案情介绍：

陈小某拿着其父陈大某的身份证、印章和户口本，以陈大某的名义向农信社申请贷款，并签订贷款合同一份，约定由陈大某向该农信社贷款2万元，期限为3年，贷款由陈小某提走。后陈小某以其父名义偿还贷款3000元，剩下的贷款至今未还，于是农信社将陈大某和陈小某一起告上了法庭，要求偿还贷款本金和利息。

案件焦点

如果陈小某的行为构成表见代理，贷款则由其父陈大某偿还；如果他的行为构成无权代理，这笔贷款则需由他自己偿还。陈小某的行为究竟是表见代理还是无权代理？

案件分析

本案中农信社仅凭陈小某提供的陈大某的身份证、印章和户口本就以陈大某的名义贷款2万元，农信社在这过程中具有明显的过错。

一是未审查贷款人即陈大某的贷款用途、偿还能力和还款方式，二是未让陈大某本人到场就签订协议，三是未将贷款2万元发放到贷款人陈大某手中而是给了陈小某。

农信社在陈小某以陈大某的名义向其贷款的过程中具有过错的行为，不符合表见代理中第三人是善意且无过失的构成要件，故不能认定陈小某构成表见代理，陈小某属无权代理，这笔贷款应该由陈小某承担还贷义务。

名词解释

表见代理构成要件：

1. 行为人没有代理权；
2. 以本人名义与第三人进行合法的民事活动；
3. 需有使第三人相信行为人具有代理权的外表或假象；
4. 第三人善意且无过失。

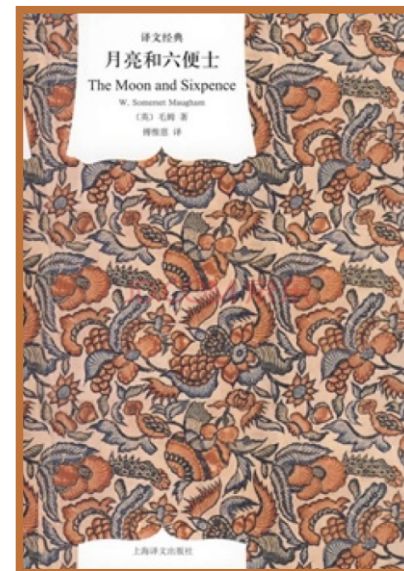
无权代理：是指在没有代理权的情况下以他人名义实施的民事行为。

小编推荐

《月亮与六便士》

作者：[英] 毛姆
出版社：上海译文出版社
译者：傅惟慈
出版年：2006-8
页数：275

威廉·萨默塞特·毛姆，英国小说家、戏剧家。生于律师家庭。父母早死，由伯父接回英国抚养。原来学医，后转而致力写作。他的作品常以冷静、客观乃至挑剔的态度审视人生，基调超然，带讽刺和怜悯意味，在国内外拥有大量读者。著名的有戏剧《圈子》，长篇小说《人生的枷锁》、《月亮和六便士》，短篇小说集《叶的震颤》、《卡苏里那树》、《阿金》等。毛姆属于现实主义作家，但是小说当中有部分自然主义特征。例如重视环境描写，以及反映中下层人民。



书评

你肯定有这样一个朋友吧：在银行工作，长得一般，业务凑合，有老婆孩子，勤勤恳恳养家糊口，不爱说话，但如果开口说话，说的话也多半无趣无味——总之形象非常白开水，在任何一个社交场合都是角落里不大起眼的人。事实上你肯定有不止一个这样的朋友，事实上你自己没准就是这样的人。

你能想象这个朋友突然有一天离家出走了吗？然后等你再听说他的消息时，据说他已经到了巴黎，正从头开始学画画，要做一个画家。你很难想象，环顾我四周所有具有上述特征的朋友，我也不能。但是毛姆却写了这样一个人。他的名字叫查尔斯。在留下一张内容为“晚饭准备好了”的纸条之后，他离开了自己17年的妻子和两个孩子，去了巴黎。那一年他40岁，住在全巴黎最破旧的旅馆，身上只有100块钱。当全世界都在追逐着梦想，查尔斯却在追逐他的噩运。好吧，这两件事其实没那么不同，被梦想俘虏的人就是在追逐自己的噩运。当然这里所说的梦想，是真的梦想，不是“爸爸妈妈说”、“老师说”、“电视报纸说”里被说出来的那个蓝图，不是蓝领白领之上的那个金领，不是猎人给麻雀设的圈套里的那点米粒。

查尔斯疾步如飞，如愿以偿地追上了他的噩运。5年之后，他在巴黎贫病交加，躺在小阁楼里奄奄一息，若不是朋友相救，几乎一命呜呼。后来，他沦落街头成了码头工人。又过了几年，他自我流放到太平洋的一个小岛上，身患麻风病，双目失明，临死之前叫人把他的巅峰之作付之一炬。15年之内，这个伦敦的股票交易员风驰电掣，越过城市、越过文明、越过中产阶级，越过太平洋，越过人性，终于追上了命运这匹烈马。

“He lives at another level”。电影《Big Night》有这样一句台词，查尔斯让我想起这句台词。别人的人生是在不断做加法，他却在做减法。人的每一种身份都是一种自我绑架，唯有失去是通向自由之途。所以查尔斯拒绝再做“丈夫”、“爸爸”、“朋友”、“同事”、“英国人”，他甩掉一个一个身份，如同脱去一层一层衣服，最后一抬脚，赤身裸体踏进内心召唤的冰窟窿里去。小说里的那个“我”问他：“难道你不爱你的孩子们吗？”他说：“我对他们没有特殊感情”；“我”再问他：“难道你连爱情都不需要吗”，他说：“爱情只会干扰我画画”。别人也许会同情他的穷困潦倒，他拿起画笔时，却觉得自己是一个君王。

这样的人当然可恶。他的眼里只有自己，没有别人，自私，没有责任心，不屑和“社会”发生任何关系。但他又很无辜，因为他的眼里岂止没有别人，甚至没有自己。他不是选择了梦想，而是被梦想击中。用他自己的话来说，“我必须画画，就像溺水的人必须挣扎”。如果说他与别人有什么不同，就是他比别人更服从宿命。梦想多么妖冶，多么锋利，人们在惊慌中四处逃窜，逃向功名，或者利禄，或者求功名利禄而不得的怨恨。但是查尔斯拒绝成为“人们”里面的那个“们”。满地都是六便士，他却抬头看见了月亮。