

一码通商户 感恩大回馈

每月设特等奖1名，一等奖2名，二等奖10名，三等奖500名

特等奖

华为MATE 20 PRO手机(6+128G) 价值5399元

一等奖

华为手表GT 价值1238元

二等奖

路桥农商行丰收豆58800个 价值588元

三等奖

话费20元



路桥农商银行

LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

<http://www.lqrcb.com>

客服热线
4008896596

百晓金融.



路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

2019年2月刊 总第340期

内部刊物
注意保存

打造有情怀 有担当 有温度的百姓首选银行



台州市委书记陈奕君到我行调研服务实体经济工作

P02

路桥区委书记潘建华
春节走访慰问我行一线员工

P06

打造劳动竞赛“智时代”

P13

创新培训方式 激发人才活力
以队伍建设打造高质量发展新引擎

P18

六次坚持换来的授信书

P23

银行人的年味



每当灶火燃起 香气弥漫 熟悉的味道植入记忆
 家家户户的红灯笼和中国结高高挂起
 各式各样的吉祥窗花纷纷亮相在壁橱里
 卖年货的和买年货的擦肩接踵 欢天喜地
 我的心底便会泛起一阵温柔的涟漪
 眼里便涌起一片晶莹的泪意
 忍不住好奇
 年味在哪里

年味是什么
 它是山 它是海
 它在游子不远千里隔山隔海也要归家的迫切渴望里
 它是村庄 它是城市
 它在父母盼望儿女归来而辛苦准备的一桌年夜饭里
 它是炊烟 它是犬吠
 它在一枝一蔓间芳菲流转的泥土气息里
 它是晚照 它是晴空
 它在孩子们欢快传唱“新年好”的欢快岁月里

年味是什么
 它是热闹 它是传统
 它在营业场的门庭若市与人山人海里
 它是忙碌 它是值得
 它在小柜员的应接不暇与兢兢业业里
 它是辛劳 它是憧憬
 它在父亲手中沉甸甸的汇款单与饱含深情的思念里
 它是祝福 它是希望
 它在奶奶取出的养老金与孙子手里捧着的压岁钱里

年味在哪里
 它在银行工作人员最后的坚守里
 它在浙江农信人最朴素的普惠情怀里
 它在“浙里贷”“浙里停”的温暖召唤里
 它是温暖的港湾 它是家乡的味道
 它是不管时光如何变化 时代如何发展
 依然不可或缺的存在
 它是一种文化基因和生命密码
 依旧浸润在我们每一个人的血脉里



路桥农商银行
 LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

出版

《百晓金融》编委会成员

主任：金时江
 成员：郭丽娅 李挺
 林佳 梅晓晗

主编：丁宗达
 编辑：李挺

主办：路桥农商银行
 地址：路桥区西路桥大道328号
 邮编：318050
 电话：0576-82519089
 网址：www.lqrcb.com

目录

Contents

要闻聚焦 P1

台州市委书记陈奕君到我行调研服务实体经济工作
 路桥区委书记潘建华春节走访慰问我行一线员工
 路桥区委常委、组织部长范卫东一行调研我行红色驿站
 台州市委政研室领导到我行调研
 北京农商银行到我行考察交流

农商动态 P4

召开“大走访、大服务”督查启动会
 社银联通 携手共进
 元宵运动会 欢乐殊未央
 我行成功办理质押式调剂业务
 打造劳动竞赛“智时代”
 活力营销助推劳动竞赛快创新局面
 下梁支行：“三依托”抢滩存款市场
 金清支行：排兵布阵 “飞鹰团队”再出击
 金清支行：劳动竞赛中的别样大走访

元宵专题 P9

网点：欢乐游园会 元宵闹起来
 企业：年味营销活动 助力劳动竞赛
 村居：新春嘉年华 携手闹元宵
 公益：别样元宵节 暖心服务不停歇

业务探讨 P13

创新培训方式 激发人才活力 以队伍建设打造高质量发展新引擎

百晓家园 P15

再次出发衢州
 花鸟市场走访记
 知己知彼 做好柜台综合营销
 美在平凡工作中绽放
 我们的全能大堂经理
 厉害了 我的同事
 客户永远是我们的情人

思路派 P21

写给自己的新年寄语
 静静地绽放
 梦想在飞驰
 银行人的年味
 童年与送别
 拥抱希望 向死而生
 百晓讲堂：
 思路书单：侯世达《我是个怪圈》

二月份大事记 P28

台州市委书记陈奕君 到我行调研服务实体经济工作

■ 文/办公室 张玲晓



2月12日上午，台州市委书记陈奕君，台州市委常委、常务副市长蔡永波带领相关部门的负责同志，到我行调研服务实体经济工作。市金融办叶维增主任、人民银行台州中心支行肖宗富行长、台州银保监分局曹光群局长，以及我行金时江董事长、郭丽娅行长现场陪同。

在我行开发区支行，陈书记一行观看了普惠金融成果展，并详细听取了金时江董事长关于普惠金融工作的汇报。比如，以百晓服务、网格管理为抓手，主动践行“五心”“妈妈式”服务，路桥每10户中就有8户

得到我行贷款授信，贷款支持覆盖率达47%；以“政银联通”为载体，更大广度地让百姓从“跑一次”到“就近跑”、“不用跑”，等等。

随后，陈书记一行还参观了“政银联通”自助服务区、不动产抵押登记室等。特别是在“最多跑一次”自助服务终端前，陈书记与海归创业的林琪峰进行了亲切交谈。拿着刚出炉的“台州与易文化创意有限公司”的营业执照，林琪峰高兴地告诉陈书记，“没想到，1天内在这个网点就可以完成工商登记、刻章开户全流程，省时又省心，比国外的办事效率都高。”

陈书记对我行致力普惠金融，专注做小做散，进行了充分肯定，并特别指出“百晓服务、政银联通”是零距离的好服务。她还强调，台州小微企业众多，农商银行要进一步加大对实体经济的支持力度，做精做细小微金融，更好地服务百姓民生，为现代化湾区建设做出更大贡献。

路桥区委书记潘建华 春节走访慰问我行一线员工

■ 文/摄 办公室 李挺



大年初一（2月5日）上午，路桥区委书记潘建华，副区长、公安分局局长李孟等一行走访我行，亲切慰问一线工作人员。

一进营业大厅，潘建华书记就向坚守一线岗位的我行工作人员送上新春祝福，并一一握手道声“辛苦了”，感谢我行工作人员“舍小家为大家”，并嘱咐大家做好春节期间的各项工作，确保节日期间金融服务不间断。在了解到人力社保专柜春节期间也“不打烊”后，他说道，改制这一年，路桥农商银行致力于普惠金融提档升级，特别是在全省率先实施的“社银联通”工程，实实在在助力了“最多跑一次”改革，让全区百姓享受惠民服务。最后，他希望我行以信念为新起点，以更加饱满的工作热情，更加优质高效的服务，为全区经济社会发展创造更好的营商环境，为全区实现高质量发展提供更有力的金融支撑。

路桥区委常委、组织部长范卫东 一行调研我行红色驿站

■ 文/摄 党办 林泓妍



2月18日上午，路桥区委常委、组织部长范卫东一行到我行泉井村红色驿站调研，在金时江董事长的介绍下，详细了解我行红色驿站建设情况，并给予了充分肯定，指出红色驿站是服务群众、服务企业、服务基层的重要载体，路桥农商银行要用好这个载体，让更多的群众享受更加便捷的“最多跑一次”服务。

台州市委政研室领导到我行调研

■文/摄 办公室 李挺



2月19日上午，市委政研室周霖副主任一行到我行开发区支行调研“政银联通”工程，我行副行长李挺陪同。

座谈会上，周霖副主任听取我行李挺副行长对“政银联通”主要服务内容及其做法的详细介绍，他充分肯定了该工程是践行“妈妈式”服务最佳样板。他指出，自我行在全省率先将社保大厅搬进银行网点后，通过这种政府和银行的合作，也让“最多跑一次”改革深入了全新层次，成为百姓乐于接受的“就近跑一次”，甚至“零次跑”。周霖副主任一行还实地走访了开发区支行，了解了“政银联通”服务窗口及“政务e站”、“营业执照一体机”等智能便民服务终端，认为“政银联通”，联通的不仅是政府和银行，更是拉近了政府与企业、银行与企业的距离。

召开“大走访、大服务”督查启动会

■文/零售业务部 应小燕



2月19日下午，我行召开网格“大走访、大服务”督查启动会。总行领导班子，党委办公室、公司业务部、风险管理部、零售业务部等主要负责人，督查人员，支行（部）分管行长、业务骨干，机关人员等共36人参加。会议由郭丽娅行长主持。

会上，我行党委书记、董事长金时江作重要讲话，他简要通报了“大走访、大服务”活动开展以来取得的阶段性成果，并部署下阶段工作。他强调，“大走访、大服务”活动是一项长期性系统化工程，全行员工要始终绷紧思想之弦，始终不忘初心，坚持咬定目标不放松，坚持高标准严要求，切实增强思想自觉和行动自觉，通过督查将走访责任再落实，将走访工作做实做细，努力以活动开展的先发优势，厚植高质量发展的争先优势。郭丽娅行长指出，要想将“大走访、大服务”活动进行到底，就必须在“实”上下功夫，走访要实，督查更要实，通过督查来指导下一步工作能有序保质保量开展。

党委办公室主任蔡继林、零售业务部总经理叶冬飞对督查工作进行了详细的布置，包括督查时间、范围、形式、内容和要求。会后，四组督查人员对支行（部）提出的问题答疑解惑，以便后续督查工作的顺利开展。

北京农商银行到我行考察交流

■文/摄 办公室 李挺



2月21日下午，北京农商银行网络金融总监陈琪一行6人到我行调研对公账户取消行政许可政策实施及支付环境等工作。台州办事处副主任叶仙万，业务管理科副经理毛晓军等领导陪同调研。

座谈会上，叶仙万副主任介绍了台州农商银行系统基本情况及取消企业银行账户许可工作的进展。我行副行长李挺详细介绍了路桥区金融环境及我行普惠特色工作。台州办事处业务管理科毛晓军副经理围绕取消企业银行账户许可工作的优势，台州农商银行在试点工作中的创新举措、风险防控及取得的初步成效等方面进行了经验分享。随后，我行会计信息部负责人吴才勇介绍了

我行在试点过程中结合浙江省“放管服”和“最多跑一次”改革要求所做的创新探索和经验积累。随后，双方围绕如何账户风险管控、优化业务流程和改善支付环境等方面，进行了深入交流和探讨。

考察组一行在郭丽娅行长的陪同下，实地走访了我行营业部、党群服务中心，了解了我行的“政银联通”工程、“百晓文化”精髓及企业党建工作。

社银联通 携手共进

■文/摄 办公室 李挺



为增进人社系统和我行之间的业务情感沟通，进一步打造“社银联通”升级版，2月18日晚，路桥区人力资源和社会保障局、路桥区医疗保障局、路桥农商银行、民盟路桥区支部联合举办了“不忘初心·携手共进”社银联通元宵晚会。



联欢会上，各参演人员通过歌唱、朗诵、乐器表演等多种形式，呈现了一台精彩丰呈的视觉、听觉盛宴，以独特的文艺才能，展示了社银干部职工的敬业风采。由路桥区人力资源和社会保障局、路桥区医疗保障局、路桥农商银行、民盟路桥区支部6位领导演绎的诗朗诵《党旗颂》，深情而感人，铿锵而有力，以工匠精神献礼伟大祖国。其中，我行选送的情景剧《岁月的声音》娓娓道来走过求索探路的农信情怀；音舞快板《金融普惠我百晓》全面展现了农商银行的极具特色的金融服务和创新品牌；歌曲串烧展现了路桥农商人的才情和风貌。晚会现场还穿插了互动小游戏，更有党建知识、社银联通等业务知识竞答，增添了晚会的趣味性和互动性。



2017年，“社”、“银”两家从“社银联通”出发，走上“合作共赢”道路，不忘初心，携手共进，展望新一年，我行将加大力度、加快速度、加紧进度，将“最多跑一次”改革进行到底，将“社银联通”进行再升级，用实实在在的改革成果，增创路桥发展新优势。



元宵运动会 欢乐殊未央

■ 文/摄 办公室 李挺

新年的喜庆尚未散去，元宵佳节的欢乐氛围扑面而来。2月19日晚，我行在路桥文体中心举办了庆元宵趣味体育运动会，与全行参赛员工欢度元宵佳节。据悉，本次运动会共有13支代表队伍参赛，融竞赛与娱乐为一体的趣味体育活动受到了广大员工的热烈欢迎和积极参与。

运动场上，欢呼声、喝彩声此起彼伏，热闹的氛围感染了在场的每位员工。今年趣味运动会共设“金猪闯关”、“时代巨轮”、“快乐大脚”、“众星捧月”四个项目。各个项目都独具特色，是对参赛队伍的协调能力、体力耐力、协作精神等方面的考验。经过两个多小时角逐，各项目的冠、亚、季军都有了最终“归宿”。充满妙趣、欢笑的庆元宵运动会在嘻嘻闹闹中结束，留给全行员工浓浓的春节余味，感受着一份猪年元宵的别样快乐。

我行成功办理质押式调剂业务

■ 文/金融市场部 潘晶晶



2月20日，我行成功办理质押式调剂业务，成为台州农信首家办理该业务的行社。

质押式调剂业务是指浙江省农信系统内行社的资金调入方以一定数量的债券为质物，从资金调出方调入资金，同时约定在未来某一日期归还所调入的资金，并由资金调出方返还相应质物的资金融通行为。该业务的结算方式为内部挂账，资金划拨与收付不受人行大额支付时间限制，在提供资金便利的同时，也优化了现有的流动性互助手段。此外，按照“实质大于形式”的原则，以利率债质押融资，可将风险权重缓释为零，大大降低了我行的风险资本占用，提高行社闲置资金的收益。

该业务是继流动性存管业务开办后，我行在金融市场领域的又一次成功探索，提高了我行资金的应急匹配和循环调节效率。今后，我行将加大与省联社的业务合作，紧跟业务发展的步伐，继续坚持严控风险、合规操作，丰富业务种类，提升资金业务水平。



打造劳动竞赛“智时代”

■ 文/办公室 李挺

为进一步统筹开展“2019走千家、访万户、共成长——服务乡村振兴、推进高质量发展”劳动竞赛活动，形成工作合力，我行将“互联网+”概念与传统劳动竞赛相结合，在竞赛宣传、启动阶段、工作推进方面都注入了科技力量，充分借助精准营销系统、微信交流群等网络公众平台推送竞赛信息，营造“比学赶超”的争先氛围造势，打造了指尖上的劳动竞赛。

在劳动竞赛全面启动阶段，我行通过营销系统每日通报存贷款业绩、客户经理排名，全行员工可以通过手机网络平台关注，详细了解劳动竞赛相关信息，包括竞赛规则、方式、奖惩规定等方面的内容。此外，我行建立了“劳动竞赛直通车”微信群，将支行负责人、网点主任、客户经理团队长等纳入到统一交流平台，实现信息互动。

劳动竞赛开展过程中，我行推行“劳动竞赛风云榜”制度，每日进行“微晨报”直播各网点的日均存贷款增量动态。“互联网+”概念的场景运用实现了支行之间在劳动竞赛期间的立体式信息共享，极大地降低了沟通成本，也便于各客户经理之间互相对标，便于抓住关键点，找准切入点，及时掌握市场变化动态，达到了对全行业绩动态化管理、劳动竞赛过程管控的目的。

此外，为了扩大劳动竞赛的参与度，我行编制了《劳动竞赛简报》进行每周播报，同时还设立了典型人物宣传板块，开展典型人物、典型事迹宣传教育活动，带动员工积极参与劳动竞赛中，使每一项考核任务都有布置、有评估，扎实落地。

路南支行

活力营销 助推劳动竞赛开创新局面

■ 文/路南支行 应婉露



路南支行春节旺季服务全面推进，各网点抓住时机，以“厅堂、柜面、外拓”为营销主战场，客户引进来与人员走出去相结合，开展形式多样、富有特色的专题营销宣传活动。

“活力厅堂”构筑宣传主阵地

劳动竞赛全面启动以来，支行人人行动，岗岗联动，稳步推进厅堂营销方案，努力实现厅堂营销开门红。各网点积极开展“人员动起来，厅堂美起来”网点形象打造工程，通过对营业网点进行喜庆装饰、活动礼品创意摆放、宣传展架醒目宣传等方式进行装扮和美化，突出节日和文化氛围，吸引客户眼球。

春节期间是银行的业务高峰期，每天都有络绎不绝的客户前来办理业务。为了让辖内的客户能享受到不打折的服务，总行安排了

数名大学生实习生到支行担任大堂经理，协助做好厅堂服务。此外，厅堂是宣传我行“金猪纳福 存款有喜”活动的最佳场所，大堂经理将“大额宝”、“年年红”、“定存宝”等多种存款产品作为营销利器，有针对性地推介产品，

不断提升业务发展潜力，助力旺季开门红。

“活力柜面”推动惠民新服务

根据春节期间业务量大，支行一是要求柜员加快办理速度和效率，做到“快、准、好”，有效提高服务质量；二是灵活机动分流服务窗口，避免造成存款客户等候、不满或流失，合理调整柜面业务，提高柜面利用率，保证网点柜面服务供给能力，缩短了排队等候时间。

柜台内，柜员一边高效为客户办理所需业务，一边亲切推介我行存贷产品。劳动竞赛期间，我行将每月开展“1元购”、“扫码支付送红包”等活动，凡下载我行“丰收互联”APP，并扫码支付1元钱购买康乐醋等产品，即可参加抢红包活动。活动推出至今广受好评，柜面也放置了二维码，便于客户参与到活动中。

“活力外拓”打造营销新亮点

抓住春节前客户资金回笼，单位发放年终奖的契机，支行抓重点、分层次，举办了丰富多彩的主题活动。比如，利用路南小学放假之日，在校门口摆摊营销压岁宝、“1元购”水彩笔；在村里举办年前会议及新年晚会之时，前往村部营销定期存款、“1元购”康乐醋；抓住年前收款之际，实地走访周边市场，积极营销一码通、智能付、信用卡等金融产品；趁着村民返乡的有利时机，对平时在外做生意的客户进行上门拜访，积极营销贷款，使客户不仅感受到节日的气氛，更感受到农商银行的关怀服务。

下梁支行

“三依托” 抢滩存款市场

■文/下梁支行 吴宁

为全面敲响劳动竞赛战鼓，确保实现资金组织“开门红”、储蓄存款“开门稳”，开年以来，下梁支行坚持稳中求进，鼓励全员开展竞赛，人人有业绩，人人有突破。截止1月底，存款金额达7.6亿元，比2018年日均增长6100万元，联动营销丰收互联522户、丰收一码通96户、活跃度增长1177户，1月份完成率分别为204.71%、320%和98.08%。

一是依托阵地宣传，营造“喜氛围”。充分发挥网点阵地作用，LED显示屏轮番播放“金宝银宝”、“大额宝”等系列存款新产品利率高的好消息；对营业大厅进行精心布置，营造春节喜庆氛围，并设置产品宣传角，便于客户进一步知晓产品内容；大堂经理积极引导客户参与“金猪纳福存



款有喜”活动，并分析我行推出的存款产品优势。

二是依托媒体平台，开展“微营销”。支行从宣传理念、思路、方式上不断创新，通过短信问候的方式，大打亲情牌；通过微信关怀的方式，做好微联络；通过协办村活动，树立好形象；通过开展活动，渗透新产品。采用多元化、立体化模式，做精、做细宣传，取得良好效果。

三是依托主题活动，开展“心服务”。1月28日，支行协助下梁村共同举办了“春节联欢晚会”。晚会上，支行工作人员进行了存款金融知识宣讲，主要包括“金宝银宝”、“大额宝”、“年年红”等存款产品，通过通俗易懂的语言和有奖竞答环节，充分调动村民的参与积极性，展现了本行的暖心服务。

金清支行

排兵布阵 “飞鹰团队”再出击

■文/摄 金清支行 何涛



2019年劳动竞赛已经开展得如火如荼，金清支行“飞鹰团队”趁势而上，认真部署研究竞赛内容，利用春节、元宵节期间业务发展良机，统筹人员、方案、产品、宣传、措施、服务等资源，排兵布阵，积极行动，以市场和客户为抓手，积极完成各项考核任务。

1月初，金清镇先锋村的管片客户经理小徐得知该村要进行年底股东分红事项，便主动联系村文书要求开展上门服务。据悉，先锋村共有11小队，750户人家，年底股东分红名单上共计2535人次，每人分红1000元。小徐提前向总行申请了200万元的大额取现以保证当日该村股东分红工作顺利开展。1月15日当天，支行工作人员前往该村文化礼堂为村民做好分红入账工作。预想到当天现场人数较多，支行提前分配人员，并设置了保卫岗、查询岗、现金岗、营销岗、兑换岗等，大家分工明确、沉稳应对。其中查询岗工作人员在帮村民查询户号编码的同时进行丰收豆兑换；已开通“丰收互联”APP的村民会被引导到营销岗处扫二维码参加“1元购”活动；领取了现金分红的村民可直接将现金存入我行账户。在先锋村党员干部的积极协助下，当日共完成了220余万元的股东分红，成效显著。

预想到当天现场人数较多，支行提前分配人员，并设置了保卫岗、查询岗、现金岗、营销岗、兑换岗等，大家分工明确、沉稳应对。其中查询岗工作人员在帮村民查询户号编码的同时进行丰收豆兑换；已开通“丰收互联”APP的村民会被引导到营销岗处扫二维码参加“1元购”活动；领取了现金分红的村民可直接将现金存入我行账户。在先锋村党员干部的积极协助下，当日共完成了220余万元的股东分红，成效显著。

劳动竞赛中的别样大走访

■文/金清支行 梁雅

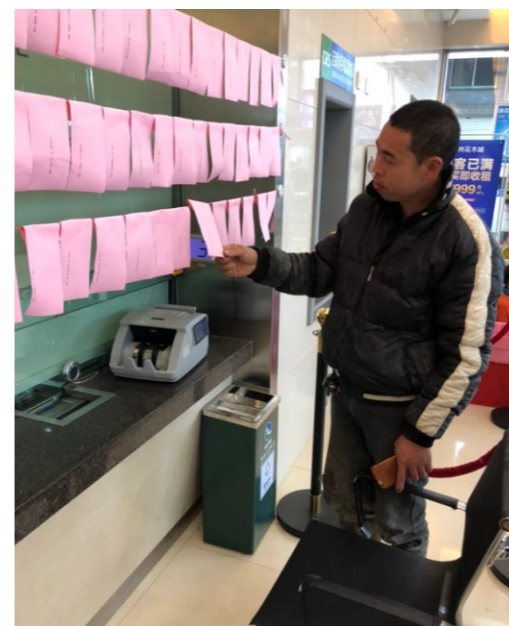
劳动竞赛的战鼓雷鸣，劳动竞赛中的“大走访 大服务”活动也是精彩纷呈。全面大走访对于客户经理来说既是一次挑战，也是更贴近百姓的方式，一方面认真核实登记村民的基本情况，发掘潜在客户；另一方面积极宣传我行存款利率、贷款优惠政策以及“丰收豆”兑换，“1元购”等活动，受到村民的普遍欢迎。在面向老年客户群体时，我们考虑到他们中的大多数人都对互联网金融产品并不感兴趣，更不用提受年轻人青睐的微信、支付宝等新型支付方式，因此我们会侧重于宣传水电费的签约、数字电视签约等业务，抓住老年客户的真正需求，让他们也能享受到“最多跑一次”改革的福利。而年轻客户群体则更加在意“一次不用跑”，本行的“丰收互联”就可以满足他们的大部分金融需求，只要在家动动手指就能实现。

在开展大走访的过程中，也发生了不少令人印象深刻的故事，我记忆犹新的是三坨村里的那对老夫妇。他们的儿子儿媳在外打工，家里就只有两位老人“留守”，老大爷因为生病腿脚不便一直躺在床上，生活的重任一下子全压在了老大娘身上。此次大走访，我们支行的客户经理再次来到他们村他们家，老大娘一见到熟面孔就有点激动，拉着我们的手说：“有件事我一直记在心里。”老大娘回忆道，他们俩的养老工资一直发在我们农商银行，之前到柜面取钱的都是老大爷，大爷生病后，她第一次去银行取钱，因记不清密码，在连续按错之后导致密码锁住，可是银行规定，如果要办理密码重置业务就必须由本人前来办理。老大娘虽然不是很懂，但知道事情不简单，听大堂经理反复解释后，她发愁了，老大爷卧病在床根本无法亲自前来办理业务。“真的十分感谢你们，要不是你们银行工作人员亲自来我家，提供上门办理业务的服务，我们俩真的不知道该怎么办才好。”对我们来说是再寻常不过的上门服务，却是老两口内心最温暖的一件事，而“信用社”也成为了他们信赖和依赖的银行。在愉悦的氛围下，老两口都决定用他们的养老金办“贴心存”，还为孙子孙女办理了“压岁宝”业务。

通过走访服务积累的浓浓农信情谊，已经慢慢根植在了百姓心中，相信会结出更多暖心的果实。

元宵节快乐

【正月十五】



网点：欢乐游园会 元宵闹起来

猜灯谜吃汤圆，欢欢喜喜过佳节。在元宵佳节到来之际，我行携辖内营业部、横街、清陶、下梁等12家支行在网点开展“欢乐游园会 元宵闹起来”活动，全行联动，为市民营造欢乐喜庆的节日气氛。

今年我行网点的元宵活动以主题猜灯谜形式展开，现场精心布置并准备了谜语及精美的礼品。活动当天，前来办理业务的客户被营业场的喜庆氛围所感染，纷纷参与到猜灯谜游戏中。活动预热之后，大堂经理向客户积极营销该行春节热销存款产品及丰收互联“1元购”活动，让客户感到贴心和甜蜜。

企业：年味营销活动 助力劳动竞赛

企业开工第一天，员工就吃到了暖胃更暖心的汤圆。在巨劲机电有限公司、凯得机械股份有限公司、米珂制冷有限公司等企业里，我行员工带着一袋袋象征团圆的元宵和一份份精美的礼品开展“金融知识猜谜”活动，与离家的企业员工共度佳节。在送上暖心祝福的同时，还送上了暖心服务，竿蓬支行员工带上自助机具，现场设点帮助企业员工开通工资卡，教会其使用丰收互联，在手机上就能实现转账、理财、购物等功能，并将防范电信诈骗、非法集资、反洗钱等金融知识以生动活泼的形式进行宣传。支行的暖心服务得到了企业和企业员工的热烈欢迎。





村居：新春嘉年华 携手闹元宵



正月十五元宵节，讲究的就是一个“闹”字，我行联合村居开展了“迎元宵猜灯谜”活动，与村民欢欢喜喜闹元宵。

在管前村、上陶村、双庙村等14个村居，营业部、吉利、蓬街、峰江、卷桥等支行工作人员与各村的村干部、金融联络员、网格员以及热情的村民们一早开始布置现场。统一的大红灯笼高高挂，涉及金融术语、生活用品和传统文化等方面的灯谜词条洋溢着元宵喜庆的氛围，吸引了广大村民的热情参与。活动现场，清陶支行设置了“谜底兑奖区”，凡是参与丰收互联“1元购”的村民都能参与猜灯谜活动，猜中即可参与幸运大转盘抽奖活动来赢取支行精心准备的礼品。客户经理开展活动期间也不忘本职，借此机会积极营销我行一码通、丰收互联、金宝银宝、大额宝等产品。



公益：别样元宵节 暖心服务不停歇



不出十五不出年，节到元宵格外浓。2月19日，桐屿、新安等支行纷纷开展“元宵佳节送温暖”活动，为一线工作人员及商户送去我行的关怀温暖以及元宵佳节的祝福。

新安支行组织工作人员兵分两路，一路在营业网点进行定点发放，另一路走上街头进行流动派送，将热乎乎的山粉糊送到还在坚守岗位、辛勤工作的环卫工人、交警、快递小哥手中。一碗碗热腾腾的山粉糊和一线工作人员朴实的“谢谢”，给寒风中的他们和我们注入了无限的温暖。

桐屿支行在商业城开展“元宵佳节送汤圆”活动，为商城营造欢乐喜庆的节日气氛。期间，支行升级“1元购”活动，只要商户通过“丰收互联”购买酱油等产品即送精美灯笼。一时间，大厅内人头济济，各式灯笼谜条张贴悬挂着，一片红火景象。

创新培训方式 激发人才活力 以队伍建设打造高质量发展新引擎

■ 文/办公室 王茜



教育培训出人才，教育培训出安全，教育培训出业绩。2018年，在省农信联社和台州办事处的指导和支持下，我行积极探索新思路、新方法、新机制，扎实开展职工教育培训工作，全年共计组织开展各类培训活动39场次，参训人员达9279人/次。其中，外出培训138人/次。通过扎实有效的职工教育培训工作开展，为全行发展提供了厚实的人才保障和智力支持。

一、强化文化传承，以宣贯农信精神为教育培训之本。

为推动员工教育培训工作有效开展，我行坚持将员工教育培训列入年度重点工作，通过教育培训工作将浙江农信“三水精神”、“做小、做散”理念宣贯到全体员工。一是宣贯文化理念。将董事长讲行史作为新员工入行第一课，把农信理念从源头浇灌。将行领导班子、机关部室负责人聘为兼职讲师，明确授课时数和任务，要求其就分管业务结合自身工作经验，分享工作心得，传递“百姓身边银行”工作理念。2018年，行中层以上领导共计授课35人/次，以实际行动支持和重视培训工作。二是传承工作风格。引进台湾小微企业信贷服务理念，实行“老带新”跟踪辅导培训，通过小微信贷中心，并结合客户经理集中特训，将“做小做散”理念固化到信贷流程中，切实推进“支农支小”的同时做好风险防范。三是解放固有思想。组织开展各个层面的“解放思想大讨论”活动，通过鼓励青年员工上讲台，开展头脑风暴，给青年员工提供展现自我平台；要求中层管理人员针对本行当前存在的问题开展分析与讨论，守正创新为全行发展建言献策。

二、完善动力保障，以“点餐式”培训提升授课水平。

(一) 建立“百晓金融视频学院”。针对以往有些员工对新文件、新制度知之甚少，对新业务、新产品一知半解，对合规点、风险点雾里看花等痛点，我行在传统培训模式的基础上进行创新，于2017年底建成百晓微金融视频学院。借力视频系统“快捷、低成本；面广、决策链短”等优势，全员开展大轮训，全面提升学习效能。同时，强化制度保障，明确支行1名分管领导具体抓，1名计算机兼职管理员落地管；定期对视频系统进行检查，确保视频学院持续开展、畅通无阻。

(二) 组建“蒲公英”内训师队伍。构建总行、支行（部、室）、网点三级层次分明、定位清晰的师资培训体系。一方面，行班子领导、部室负责人带头参与讲。另一方面，通过授课比赛，选拔出了一批金融知识底子硬、宣讲口才好、素质高、接地气的人员，组建了“蒲公英”内训师队伍，促进内部知识、经验、技能的相互交流与提升。

(三) 推出标准化课程体系。整合各类资源，建成了与业务发展相匹配的标准化课程体系。课程内容主要涵盖五大类：一是时政理论类，包括十九大精神解读、金融形势研读、党建等；二是业务知识类，包括新产品、新业务、新系统、新制度等；三是营销服务类；四是风险防范类；五是职场管理类。

(四) 开展“点餐式”培训。坚持全员培训与分岗培训相结合，在做好集训的基础上，推行点单培训，由支行（部）自主下单，定制开课，真正实现知识共享与咨询服务一体化。同时与手机“APP”学习形成互补，确保对金融政策、上级决策部署先学一步，对营销服务、风控技术深学一点。针对视频培训的新形式，进行线上扫码签到和线下报送分会场情况

表两方面结合的管理方法。建立学习积分档案，汇总记录全员参训情况。此外，积极推行随堂测试，直观检验学习效果；积极开展课程及内训师的满意度调查，对授课情况进行及时反馈，全面提升培训质量。2018年，共开展视频培训15期，实现全员培训常态化。

三、发动全员参与，以分层分类培训提升员工素质。

(一) 注重素质提升，强化全员培训。制定全行年度培训计划，以综合柜员、客户经理、中层管理岗等人员为重点，规划各类人员参加培训时间和培训内容，确保全员受培训。一是开展新员工入职培训。首先，对新员工进行为期两个月的岗前培训，培训内容包括军训，网点见习，业务技能、理论、实操等。其次，组织新员工与经验丰富的师傅对接，进行传帮带跟班教学，定期对师徒履责和学习情况进行考核。最后，坚持开展达标上岗，逾期不达标辞退制度，通过对新员工进行岗前测试，固化培训效果。二是强化以考促培。组织开展实操考试、首届业务技能比赛，以考促培，以赛促培。根据总行统一安排，各支行（部）纷纷制订培训计划，认真做好考前、赛前培训练习。通过强化全员培训，员工技能素质不断提升，在台州农商银行系统第十七届业务技能比赛中，我行获得团体第二名的好成绩。三是启动“百名优秀青年成长计划”。为了使青年员工更好地成长成才，我行大力推进“百名优秀青年成长计划”，力争通过基础培训、专题调研、在职辅导、轮岗实践和内部兼职等五种方式，在三年内完成百名优秀青年培养。

(二) 注重能力提升，开展分岗位培训。针对不同岗位，组织开展优质服务、不良清收、领导力培训等专业技能提升培训。一是组织柜员开展优质文明服务轮训。设立优质文明服务专职内训师，对全行柜员进行轮训，对季度优质文明服务考核低于90分以下的柜员进行“短板”提升场景化模拟训练。二是组织客户经理技能训练营。采用封闭式小班化教学模式，结合理论授课与主题讨论，对客户经理进行技能提升培训。理论授课的内容覆盖业务知识、营销技能和风险管理，主题讨论主要关注发展战略与业务拓展重点和难点。为期三天两晚的培训，全面覆盖信贷岗位，不仅系统性提高了信贷团队的能力素质，同时激发员工的工作创意和积极性，有效增强机关部门与支行

(部)一线的沟通。三是开展转岗培训。根据各支行（部）转岗需求，每年组织转岗培训2次。第一阶段在小微贷款中心进行小微贷款技术理论学习，结合“扫街”实践，对学院课堂表现和业务拓展情况进行全面评估；第二阶段由专业师傅进行带班学习。

(三) 引进来走出去，开展领导力提升培训。中层管理者是单位组织里连接“头脑”和“四肢”的“脊柱”，承担着战略决策、战略执行及执行层与决策层管理沟通的职责。为全面提升中层以上干部的领导能力和管理水平，促进全行业务加速发展，2018年，我行分别对中层正职、中层副职和中层后备开展管理能力提升培训。一方面，引进资深讲师进行开班授课，对中层管理人员及中层后备进行培训，课程内容丰富，涉及管理学、领导能力、业务知识、经济形势分析和企业文化等多方面的知识和技能，有很强的针对性和实用性。另一方面，组织中层管理人员走出去，到华为、阿里巴巴等企业进行考察学习，通过跨行业培训，吸收优质企业先进管理理念。全年对中层及中层后备开展培训126人次。通过培训，全行中层以上干部的综合素质得到有力提升，为促进各项业务更好、更快发展奠定了坚实基础。

四、注重实战训练，以大走访培训打造小微专业团队。

为助力乡村振兴、服务实体经济，2018年，我行开展了百晓金融乡村行之“大走访 大服务”活动。为规范服务行为、提升服务质效，在活动全面推开前，人力资源部联合业务部室以金清支行为试点，对全行员工开展了全面培训，建立了长效的培训辅导机制，理论与实践结合，多阶段多方位跟进督导。第一阶段为试点培训，通过开展课程前期调研，集结优秀信贷人员和中后台专业人员建立大走访项目导师组，按照走访对象建立课程库。同时，在金清支行展开大走访项目试点，导师组分四门课程进行授课，同时分AB岗进行现场走访辅导。第二阶段为推广培训，召开推广会，邀请金清支行进行经验交流，进而开展3期大走访培训，覆盖本行全体员工。第三阶段为督查总结，组织导师组进行大走访检查，巩固培训成果，同时，开展大走访项目结果汇报会，各支行部自我总结、分享经验、督促进步。

再次出发衢州

■文/路桥支行 陈希茜



应衢州当地的台州商会邀请，路桥支行立即组建营销服务团队出发衢州，这是继上一次衢州行成功营销52户“丰收一码通”之后，支行再次前往异地商会为台州商人提供金融服务。

一到衢州，我们先去回访了之前成功办理了“丰收一码通”的商户，了解“丰收一码通”的布放及使用情况，并询问商户对该产品的意见建议。值得欣喜的是，所有商户都对“丰收一码通”赞不绝口，称其操作简便，还有效地防止假钞等现金风险的发生。以前，每家商户的收银台或是柜台上都会贴着好几张二维码，不仅客户很迷惘，商户收钱也很麻烦，经常是这边一笔，那边一笔，不好入账。我行“丰收一码通”很好地解决了商户的这一困扰，作为浙江农信研发的拳头产品，它整合了二维码支付、微信支付和支付宝支付，一个固定二维码可支持多种收款方式，具有“多码合一”的功能。这一功能一经宣传，就捕获了商户的“芳心”，成为他们的“心头好”。

回访之后，我们立刻开始走访那些还未办理“丰收一码通”的商户。有了上次的经验，我们的走访更顺畅，办理流程更明晰，效率也提高了不少。因为对我行产品的自信，在回答商户的疑惑时，也是专业而周到。为了确保商户的使用体验感，我们将主要时间放在指导操作流程和告知售后服务商上，我们的耐心服务也得到了商户的认可，增加了对产品的好感度。从商户的产品使用反馈来看，大家普遍反映，“丰收一码通”手续简便，只需提供营业执照、身份证、银行收款帐户即可办理，且不收取额外费用，而且营业资金自动汇到指定银行账户，提高了结账效率。台州商户纷纷点赞这款“收款神器”。

此次衢州行，共办理了84笔“丰收一码通”业务，开卡82户。截至1月31日，“丰收一码通”账户共收款680万元。

花鸟市场走访记

■文/新安支行 戴田宇



“大走访，大服务”活动是我行今年的重点工作，新安支行按照全行总体部署和要求，结合辖内情况，开展商圈营销，取得了一定成效。

花鸟市场属于支行的重点商圈之一，也是营销主战场。开展上门走访前，支行行长提前联系了该市场的主要负责人，获取了市场店铺名单及商家的基本信息。根据前期调研情况，支行制定了以“丰收一码通”产品为抓手的营销方案，围绕该产品的相关活动进行宣传推广，先将产品打入市场。到达市场后，客户经理迅速组成两人一组的小团队，依次走访各家商铺，因为“丰收一码通”的产品优势比较明显，商家对此也很感兴趣，纷纷决定签约办理。考虑到很多商家都没有我行的信用卡，在走访的过程中，我们带上了便携式开卡机，当场就可以完成开卡业务。对于支行的上门服务，商家都表示“很方便”、“产品很合心意”，收获了不少好评。

花鸟市场共有40多家店铺，当天共办理了32笔“丰收一码通”业务。不仅如此，上门服务还产生了辐射效应，不少周边商铺表示想办理该业务，起到了很好的宣传推广作用，成功将“丰收一码通”产品打入了花鸟市场。

随着互联网技术的快速发展，电子支付的应用场景越来越广泛，在支付宝、微信支付当道的路桥，我行主动融入新支付时代，创新研发适应市场需求的产品，并结合“大走访、大服务”活动，积极开展送服务上门活动，让更多的客户享受到优质的金融服务，感受电子支付的便捷。

知己知彼 做好柜台综合营销

■文/吉利支行 陈冬冬

“知己知彼”是耳熟能详的一句成语，在银行工作的这几年，我深深感受到了这句成语背后的深刻含义。

作为一名柜员，每天都能看到客户提着一袋袋现金到我行办理“贴心存”业务，由于该产品有着活期的便利、定期的收益，所以深受中老年客户的喜欢，营销起来也是得心应手；当然，也经常能碰到客户要将资金转出，用于购买利率更高、灵活性更高的他行理财。

显然，现在不少客户都喜欢货比三家，唯有“好产品”才能留住挑剔又精明的他们。但是，如何定义一个“好产品”？在金融产品同质化、客户需求差异化的今天，太难界定。

几天前，我在柜台接待了一位客户，“一百万的资金”、“存期不确定”、“拒绝任何风险”，这是

她的基础标签。正要开口介绍“大额宝”时，她先递给了我其他银行同类产品宣传折页。

这份宣传单我曾经看过，但并没有进行仔细研究，客户便细细讲起了她的需求与产品特点。由于她行此类存款第一年付息2.1万元，第二年3.78万元，第三年才能拿到6万多元，所以对于有可能半途用到资金的她而言，并没有那么划算。听她讲完我才恍然大悟，他行的产品在宣传噱头上确实比较足，但在灵活性上却远不如我们。我曾了解的其他银行产品，不过是皮毛而已。

通过这件事，我更加意识到了“知己知彼”的重要性，只有真正了解各行产品，才能在营销过程中，盯准客户需求点，扬长避短，向客户推荐出真正适合的“好产品”。

美在平凡工作中绽放

■文/清陶支行 陈敏

年前的银行，总是忙忙碌碌，一年的辛勤忙碌让路桥百姓的腰包越来越鼓，营业大厅内到处是前来办理业务的客户。在忙碌之余，我也收获了一份小确幸。

“那边发生什么事儿了？”被营业大厅爽朗的笑声所吸引，我不禁询问身边的同事。

“好像是有客户不小心落东西了，还好在我们这里找到。”

“快过年了，每个人都行色匆匆的，是很容易落东西。”

这时，客户笑着走过来，“还是好人多，不然我东西可找不回来。”

是的，真是一件让人高兴的好事，我们说，要发扬拾遗不昧的精神，学做好人好事，帮助别人也会快乐自己。但在成长的过程中，好像每天都在忙于应付各种事，唯独忘记做一些力所能及的好事。包括我，

已经开始遗忘那些能让内心感动的点滴存在。但这位客户的笑脸提醒了我，举手之劳会给别人带去“幸运”，可能会成为他们今天最开心的一件事。

今天的柜台依旧很忙碌，依旧重复着“迎来送往”的工作，但我的内心是温暖的，我与客户之间不仅仅是标准化的服务，而是多了一份互帮互助。客户会暖心地询问我午饭有没有吃，我也会提醒客户带好随身物品，如果我们都践行着“举手之劳”这件小事，相信会发生意想不到的化学反应。

美好的人和事就在我们身边，但经常会被我们所忽视。它们很微小，但会在你最疲惫的时候照进一束光，给予你方向和温暖。正是这些小事，让我们体会到了人与人之间的美好情感，那些美好的瞬间也成为了生活的“补给站”，使平凡的人也能绽放美丽。

我们的全能大堂经理

■ 文/营业部 陈佳芝

余淑君，70后，已入行20余年，是营业部银安分理处的一名大堂经理，在银安分理处已经工作10余年。周边村居的客户都对她十分熟悉，亲切地称呼她为“小余”。

客户心中的全能王

银安分理处的营业大厅总是保持着干净整洁，因为小余总是会无意识地这边擦一擦，那边扫一扫，她说自己都成了一个有“洁癖”的人。不仅如此，很多客户来网点办理业务，第一个要找的人就是小余，在他们眼里，小余就是万能的。特别是“1元购”活动期间，小余是宣传最积极，营销最精准的员工，很多客户也是经由她的宣传才知道有这个活动。

柜面的引导能手

有小余的营业大厅总是秩序井然，客户都会有意识地站在一米线外，有序等候。年内，柜面压力特别大，小余成为了“缓冲带”，凭着多年的工作经验，她总能在最短时间内找出目标客户，然后引导他们到自助机具上办理相关业务，或者指导有“丰收互联”的客户在手机上完成业务的自助办理，缓解不少

柜面压力，柜员都把她当成了“救星”。小余安抚客户情绪也有自己的一套办法，她的微笑好像具有某种魔力，特别具有亲和力和说服力。

客户经理的好帮手

大走访期间，小余陪同客户经理走访了好几个辖内村居，很多客户都对小余很熟悉，走访瞬间变成了“串门”，小余也成了客户经理争抢的“红人”。有些客户经理走不进的门，只要有小余在，总能搞得定。小余总是说，幸运的背后是经验的积累，多年的厅堂工作经历让她有更多的机会接触到客户、了解客户。

大堂经理是银行的形象，客户进门时，首先看到的就是大堂经理，一句亲切的问候，能给客户留下良好的第一印象；客户离开时，听到大堂经理的一句“慢走”，会觉得很暖心。亲和力十足的大堂经理往往更能留住客户，有小余这样的一位全能大堂经理，银安分理处的工作氛围更加轻松有爱，每一位前来办理业务的客户也能感受到愉悦感。



厉害了我的同事

■ 文/吉利支行 陈冬冬

李丹红是吉利支行的专职大堂经理，是我的同事，更是我的榜样。

记得初到支行报道的那一天，刚进营业大厅便听到清脆的问候声“您好”，循声望去，她小巧的身影正在自助服务区为一位老人家办理业务。咦？她明明背对着我，怎么就知道有人进来了，难道她的后背也长了一双眼睛？

随后，行长带我见的第一位同事便是她，说她是全行的“服务之星”，也是客户眼中的“微笑天使”。还说她是个营销能手，厅堂营销几乎百发百中。当时，我觉得她的身上都闪着耀眼的光芒，并在心里默默起誓，要向李老师看齐，成为客户心中的“小能手”。

初上柜台的我差错频出，每每到下班结账的时候，我就心里很慌，怕金额又有出入。李老师好像有“读心术”，为了缓解我的焦灼感，经常延迟自己的下班时间，不仅如此，她还想着法地编各种理由，嘴里说着“我来学学现在都有哪些业务，免得以后轮岗一概不知”，一边帮忙检查传票。她的各种“笨拙”理由，至今想起来都觉得很温暖。

如今，我已经是柜台上的“老手”，在与她共事的这三年里，我发现她简直就是一台人脸扫描仪，但凡到过营业大厅的客户，她都能随口叫出名字。她还是一本疑难业务指南书，即便离开柜台多年，也没有荒废基本功，每次有对公业务上的疑问，我第一个想到的就是向她请教。她还是一位大管家，厅堂要管的事情又杂又细，对内，她要看营业大厅的卫生是不是干净、工作人员的妆容是否合格；对外，她要引导客户、解答客户疑问、营销我行的产品。而我们也越来越依赖这位大管家。

客户永远是我们的情人

■ 文/路南支行 应婉露

二月份，新春假期在不知不觉中已悄然远去，上班后的我们迎来了第一个节日——情人节。在这个充满浪漫氛围的节日里，似乎每个人都会在心底开始了默默的期待：期待一份礼物，一份惊喜，或是一场用心的陪伴。而在漫长的浪漫史中，鲜花从未缺席过。因此，在情人节这个特殊的日子里，路南支行就为客户们送去了情人节专属礼物——玫瑰花。

当天，支行员工化身送花使者，手捧一朵朵包装精致的玫瑰花前往路南街道办事处，为我们的“邻居”们送去节日的礼物和祝福。平日里认真严谨，不苟言笑的机关工作人员，看到我们手捧玫瑰花进来，一个个也都

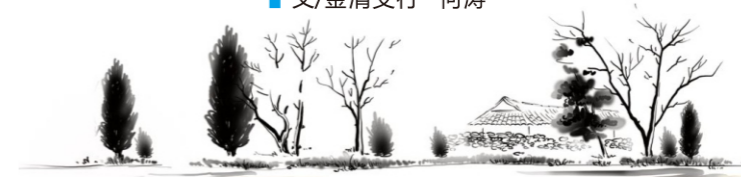
喜笑颜开。“你们的玫瑰花送得真及时，我就借花献一下家里的女神了。”一位男同事也凑上来收了一捧花。

“那我们也要请你帮一下忙，下载‘丰收互联’APP，试用一下我行的手机银行。”支行员工恰到时机的营销反而增添了谈资。一边赠送玫瑰花，一边宣传我行产品，一来一往中，“邻里情”更深厚了。

给客户送花，客户就是我们的情人，用鲜花传情达意，为这个情人节增添了一抹浪漫，也让客户享受到了我行不一样的服务体验。特殊节日的别样营销，让客户感受到了我行的特别重视以及温暖关怀，情谊在浪漫的节日里传递。

六次坚持换来的授信书

■ 文/金清支行 何涛



自全行召开2019年“不负使命 聚力前行”目标签约暨劳动竞赛动员大会以来，金清支行积极响应号召，不提新口号、不换新跑道，保持战略定力，通过对劳动竞赛及全年工作规划的精确解读，继续深入开展“百晓大走访”活动，通过一次次下乡走访，在百姓心中积攒起好印象。

1月16日，支行客户经理小徐第六次走进客户夏先生的家中。夏先生主营钢材生意，今年由于规模扩张曾前来咨询小徐贷款购置房产事宜，随后便没了“音讯”。但小徐把夏先生的贷款需求牢牢记在了心里，一番调查后得知这位夏先生为人实诚，夫妻二人在家做钢材生意，从未贷过款，与我行几乎没有业务往来，这样优质的客户让小徐很心动。之后，小徐多次拜访夏先生，但都吃了“闭门羹”，被各种理由拒绝的小徐并没有气馁，坚持隔段时间拜访一次，权当是培养好感度。当然，小徐还是很有心思的，多次碰灰后，她开始在周边邻里四处走访，几次闲聊下来，小徐得知夏先生与泰隆银行有着密切的业务往来，大部分存款都在泰隆银

行。这更加坚定了小徐要好好挖掘这位潜在客户的心。

正面交锋不成，小徐便进行侧面进攻。夏先生的父亲在我行有固定存款，小徐在丰收豆兑换记录中了解到夏先生的父亲喜欢粮油类产品，于是小徐特地提了一瓶金龙油，以春节走访为由，第六次来到了夏先生家。也许是小徐锲而不舍的毅力让夏先生感受到了我行的极大诚意，也许是街坊邻里对我行的高度评价，当小徐第六次将授信书递到夏先生的手中时，终于没有被拒绝。六次坚持换来的授信书，让小徐倍加珍惜与夏先生之间的情谊。

在劳动竞赛大走访过程中，支行每天都会收获成果，或存款或贷款或丰收互联或丰收一码通，这一张小小的授信书也许都算不上是一份好的成果，但它却是小徐和夏先生合作的开始。在劳动竞赛大走访过程中，每位客户经理身上都有特别的故事，小徐的“六次坚持”只是一个缩影，但动人不过如此，那是每一位坚守岗位的信人身上闪烁的认真光芒。

“丰收一码通”服务在外商人

■文/路桥支行 汪信荣

春节期间，在外商人忙碌了一年之后，纷纷选择回家与亲人团聚，这也是我行服务在外商人的最佳时机。路桥支行快速行动，

精准把握在外商人的需求，积极推广“丰收一码通”产品，营造出劳动竞赛“比学赶超”的良好氛围。

当前，随着科技与金融深化发展，二维码支付成为新趋势，“丰收一码通”产品应运而生，这是一款整合线下应用场景的支付产品，三码合一，聚合了“丰收互联”、微信、支付宝三种支付方式于“一码”。该产品的最大优势是一码多付、实时到账、零手续费、直接入卡，提高结账效率，也有效防止假钞等现金风险的发生。为了使在外商人能有效知晓“丰收一码通”产品的优点，路桥支行以在外商人为目标群体，提供“产品推介上门、收集材料上门、二维码送达上门”的“三上门”服务，全程由支行工作人员进行上门办理，节约商户的时间成本，优化商户体验。

起初，客户经理采取的是直接上门，但是拜访了

几位在外商人之后，发现他们大多数时候并没有在家，导致走访效率不高。经过几轮讨论会，支行及时更改了走访方案。决定由村联络员“搭桥”预约上门时间，既让客户感受了我行对在外商人的重视程度，也解决了“走空”问题。在开展上门服务时，我们尽量缩短办理“丰收一码通”产品的相关手续时间，而是以此为敲门砖，挖掘在外商人更多的金融需求。当然，对于在外商人关心的售后服务，支行配备了专门的客户经理，随时都可以联系专职客户经理进行业务咨询或售后问题解决。

春节期间，路桥支行共为在外商人办理了71笔“丰收一码通”业务，让他们也享受到了来自家乡的最贴心的金融服务。在新疆工作的王先生就深有感触，他在新疆经营卫浴生意，是我行“丰收一码通”的忠实粉丝，认为这款产品简直就是为他们在外商人量身定做的产品，不仅为他们带去了便捷的支付新渠道，而且省去了不少的手续费用，直接点赞“丰收一码通”是款良心产品，是真正站在了客户的角度。



“多元”的我们

■文/金清支行 陈丹艳

一只桶能装多少水取决于它最短的那根木板，一只水桶想盛满水，每块木板都必须是一样平齐且无破损。如果这只桶的其中一块木板有损坏，便无法盛满水。这就是著名的“木桶效应”。“木桶效应”告诉我们，任何一支团队都会面临这样的问题，即团队中的成员水平是参差不齐的，而团队能到达的最高水准并不是由优秀者决定，而是取决于所谓的“短板者”。由此引申，我在思考自己是不是路桥农商银行这只团队里的“短板者”呢？更深一层，如果我们银行想要在激烈的市场竞争中胜出，需要怎样扬长避短？最后，我突然想到了一个词——多元。回望我行的发展史，确实是“多元”才让我们成为路桥区域内“金融服务覆盖最广、支农力度最大、创建历史最久”的地方性金融机构。

我们是传统银行。作为百姓身边的银行，我行将“努力让每一位老百姓享受基础金融服务”作为行动指南。以真心、诚信、爱心、专心、用心的“五心”服务，赢取客户的称心、舒心和欢心。尊重每位客户的金融需求，为他们提供个性化的定制服务，学会换

位思考，真正站在客户的立场，推出适合的产品和服务。

我们是跨界银行。社会养老保险、农村医疗保险等民生工程都与百姓的生活息息相关，急百姓之所及，我们和路桥区人社局合作，将社保中心搬进了银行，让百姓享受到了“最多跑一次”改革的福利。百姓只要选择离家最近的农商银行任一网点，都能在柜面完成基础的参保、退保、查询、报销等业务，成为了百姓交口称赞的一项利民便民工程。2018年，“丰收互联”APP还增加了年检“扫脸”功能，百姓不出家门就能完成年检，方便了不少腿脚不便的老年人。

“多元”银行更贴近百姓生活，而我们提供的也不再是单一的金融产品，而是围绕客户的生活目标，所达成的一揽子金融服务解决方案。同时，我们还更加注重提供多层次的、与百姓生活紧密相关的非金融服务产品，而我们的综合金融服务理念体系，会始终陪伴着百姓生活。

创新营销 赢在起点

■文/横街支行 应昕宸

“一年之计在于春。”横街支行谋划全局，立足新春，早行动，早动员，早部署，吹响“开门红”战鼓。

银行与客户唇齿相依。横街支行地处交通要道，充分利用地理位置，整合线上微信公众号和线下附近村居资源，以高频次、特色化的营销活动为抓手，增强客户粘性。一方面实现目标客户精准定位，另一方面强化特色产品和服务，并通过形式多样的主题活动，加强与居民的互动频次。营业大厅内门庭若市，等号的客户人手一瓶酱油，点着“丰收互联”上的随机红包，感受着新一年的喜庆。村居里欢声笑语，村民与上门送“福”的客户经理相谈甚欢，感受着新一年的真挚服务。

精准营销，吸引优质客户。横街支行结合实际，明确指标，通过定人员、定进度把任务落到实处。开年以来，支行上下一心，大力宣传“大额存单”和“定存宝”等明星产品，以创新的营销方式，吸引了大批潜在客户前来咨询和购买。针对长期客户，客户经理经常提醒他们要及时兑换“丰收豆”产品，并亲

自上门赠送新春礼品。此外，在洋屿村晚之夜，洋屿分理处的员工主动参与到村晚节目中，展现出了工作外的魅力，宣传营销效果明显。

打感情牌，留住新老客户。每逢佳节，横街支行都会借助传统节日开展主题鲜明的活动，拉近与客户之间的距离。腊八节当天，支行为前来办理业务的客户送上糯糯的八宝粥，一人一碗，人喉即暖粥。元宵节，支行准备了山粉糊和汤圆供客户享用，收获了不少美誉。通过特色活动突出产品营销，细化活动流程，做好情感关怀，让客户在支行办理业务的同时，能找到舒心的业务办理体验。

万事开头难，赢在起点便有了前行的方向和力量。在新的一年里，横街支行将突出地域特色，提升客户体验，通过“丰收互联”等线上产品加强与客户互动，有效提升电子银行利用率；以学生缴费、传统佳节为突破口，形成线下便捷渠道；打造特色银行产品，利用大额存单、定存宝、活期宝等产品优势，强化百姓身边银行的形象。以高昂的激情，不容懈怠的使命感，打赢劳动竞赛攻坚战。



我们是一家人

■文/蓬街支行 应婵晶

时光荏苒，岁月如梭，进入农商银行已有两年。从一开始的业务小白到现在的职场老手，在同事的悉心帮助下，我顺利地完成了这一阶段的成长蜕变。

我是个脑子转得比较慢的人，每次遇到工作中的业务难题，第一个想到的就是赶紧找“救兵”，恰恰身边的同事都是“大神”，好像没有不懂的业务。更难得的是，同事们都会不厌其烦地回答我各种“奇葩”问题；当我被客户为难的时候，他们也会跑过来安慰，分享工作经验；当我出差错的时候，他们会群策群力地帮忙解决问题，不放过任何一个细节。

印象中有一次，我办理的一笔农信银业务短款了好几千元，但是一直联系不到客户。同事们调动各方力量

帮忙联系。在一次次希望和失望的交织中，我几乎要选择放弃了，但同事们告诉我，不到最后一刻决不放弃，然后转头尽力帮我找寻客户信息。那一刻，我觉得自己何其幸运，竟然能遇到这一群有爱的同事。

进入工作岗位前，我的心中有诸多忐忑，对职场生活有着各种向往的同时，也存在着迷惘不安。回望这两年，我觉得自己做得最正确的决定就是加入路桥农商银行大家庭，在这里，我可以犯错，因为同事和领导会宽容我工作起初走的那些“小弯路”，并在旁协助我成长。感恩成长路上的这些小伙伴，因为你们，我变得更成熟，更快乐。

写给自己的新年寄语

■文/路桥支行 方晓慧



新年第一天，是最需要仪式感的一天。有些迫不及待，有些依依不舍，我们都需要和过去的一年好好告别，迎接崭新的一年。其实，我们心里清楚，这一天的零点和过去365天的零点并没有什么不同。不论你是彻夜狂欢还是蒙头大睡，过了零点，这个世界依然在原有的轨迹上运行，生活也不会发生惊天动地的变化。但我们还是会心里隐隐期待着，期待新的一年会发生某些质的改变，会有幸运女神眷顾，会翻开新的篇章重新开始。因此，我们才用各种仪式去告别，仿佛这样就能让这一天变得与众不同。

所以，这一篇充满仪式感的新年寄语，写给我自己，也希望能够在这样一个意义非凡的日子里，与每一位地球人共同分享某些力量。

希望你能在新的一年里，知道自己想要什么，同时有舍弃的勇气。

认清自己的内心是一件极需要运用智慧的事情，而在认清之后，舍弃自己不想但已拥有的，却是一件最需要勇气的事情。我们每时每刻的付出都可能会变成沉没成本，因为很少有人从一开始就知道自己真正需要的是什么。我们都是在不断地尝试中慢慢认清自己内心的真实想法，并且在过程中不断排除外界的干扰。可是，在面对已有的沉没成本时，我们却受到了阻碍，没有把它当作试错的学费，而是宁愿将错就错。即使自己不想，却因为前期的投入巨大而选择坚持；即使自己不喜欢，却因为已经有了一点积累而选择继续。在日复一日的忙碌中，把自己真正想要去做的事情一推再推，丧失了改变的勇气。不要太过心疼过去的努力，有些“不合时宜”和“不适合”，该舍弃的时候还是得舍弃，“当下”永远是最好的开始。

希望你能在新的一年里，把更多的时间分享给真正爱你的和你爱的人。

每一年都会经历悲欢离合，而最让人悔恨的就是没能好好告别，以及没能在告别之前好好地陪伴。我们总觉得时间还有很多，总觉得习以为常的关心和爱不会消失。于是，那些看似重要和紧急的事情总在不知不觉地挤压我们的时间。为了一次可有可无的会议，推掉和爱人难得的约会；为了某个紧急的任务，好几天都没跟父母家人联系……在当下，你可能觉得并没有什么关系，真正爱你的人不会苛责你。可是等到来不及的那天，最悔恨遗憾的人还是你自己。可能我们都要认真去思考，到底什么才是心里排位的No.1，什么才是不可替代的。

其实新年愿望说也说不完，但不变的是在许下愿望时心中美好的期待。希望我们都能在新的一年里，活成自己喜欢的样子。



静静地绽放

■文/路南支行 林真超

《百合花》这部小说以解放战争中淮海战役为背景，描写的是1946年的中秋之夜，在部队发起总攻之前，小通讯员护送文工团的女战士，也就是“我”到前沿包扎所，到包扎所后，我们向一位新媳妇借了一条被子，后来小通讯员为了救战友而英勇牺牲，小媳妇就将绣着“百合花”的被子盖在了小通讯员身上。这就是小说的故事梗概，不同于一般的十七年文学作品，它在十七年的文坛上代表了一种不同于主流的艺术创作，对文学风格多样化的建构作出了贡献。

摆脱了宏大的战争场面。在当时的社会背景下，十七年小说一般都是通过对革命战争的描写来普及有关中国共产党的历史知识，带有鲜明的政治目的。而《百合花》却反其道而行，虽然它的背景选在淮海战争时期，但是作品的主要背景却不是战场上，而是在战场的后方，故事发生的主要地点选在包扎所，避开了宏大的战争叙述场面，间接地映衬出前方战斗的激烈。比如，小说一开始就提到“这天打海岸的部队决定晚上总攻。我们文工团创作时的几个同志，就由主攻团的团长分派到各个战斗连去帮助工作”，这个情节既交代了时代背景，又体现了战争的紧张氛围，随后在包扎所描写了那些从前线下来的伤员情况，“满身泥泞，极度疲乏，担架都是刚从泥里挖出来的”，从这些伤员的身上我们就可以感受到前方正在进行的是一场任务艰巨，形势严峻的

战斗。最后连小通讯员牺牲的场面也只是通过担架员之口说出，篇幅虽然短小，但是仍能从中体会到战争的残酷与死亡的冰冷。总之，《百合花》中没有一处写到战争，但通过这种侧面描写，寥寥几笔，就能让读者感受到紧张、严峻的战争氛围。

充满了人文关怀。小说不同于一般十七年小说的第二个特点是，它充满了对人的关怀。表面上赞颂了军民之间朴实、纯洁的情感，实际上是对人性美的赞颂，对人类大爱的追求。小说一开始，在“我”和小通讯员一起去包扎所的路上，有这样一段描写：“他背后好像长了眼睛似的，自动在路边站下了。但脸还是朝着前面，没看我一眼”。这句话生动地体现了当时小通讯员害羞却又担心把“我”落下的心理，进一步体现出小通讯员善良、单纯的性格特征。“看见他背的枪筒里不知在什么时候又多了一枝野菊花，跟那些树枝一起，在他耳边抖抖地颤动着”，从这里我们能够深切地感受到小通讯员对细微美好的珍惜。在那个一切属于革命的年代里，作者从人的本体出发，描绘出人们对和平的追求，对美好的珍视，充分体现了对人的关怀。小通讯员最后还是牺牲，新媳妇将自己作为嫁妆的被子盖在了小通讯员的身上，进一步升华了小说的主旨，在爱情之上，我们还有那么多情感值得被表达，这是最残酷的年代，却也是最值得歌颂的年代。



梦想在飞驰

■文/科技支行 应瑜婷

“有的人活的是造型，有的人活的是人设，而我活的是本事！”

这是《飞驰人生》这部影片中最令我难忘的台词。它告诉我，凡事只有靠自己的双手才踏实，靠自己的实力说话才不会被人质疑。脚踏实地地去奋斗，可以为自己打下坚实的基础，从而实现自己的梦想，在自己所希望的道路飞驰。

回归影片，这是一部有点点丧，又有点点励志的片。赛车手张驰在连续获得五连冠后，因为私自赛车而被禁赛，为了还债，他破产了，只能在大排档卖炒饭。禁赛五年后，年近四十岁的他带着六岁的儿子复出，挑战新一代的赛车桂冠，并发誓要夺回荣誉。然而赛车的世界早已不是当初他所认识的世界，他们遭遇了一系列啼笑皆非的境遇。影片虽然有很多搞笑的画面，但看到一个四十岁的人还在为梦想飞驰，不知不觉就被感动了，就像张驰所说的：“不是非得赢，我只是不想输。”相信就是这股不愿认输的倔强，才让他拥有更多梦想的可能。

银行人的年味

■文/横街支行 吴峰

儿时的过年是一种盼望，盼望着穿新衣服，盼望着各种零食。如今的过年，只有一个字，那就是“忙”。

临近年底的最后半个月，是银行柜台最忙的阶段，每天工作的节奏都很快，坐下就是一天。相较前些年，随着我行电子替代率的普及，柜面压力已经减轻不少，前来柜台的客户一般都是来办理“贴心存”、“压岁宝”等具有“年味”的业务，还有一部分客户是来进行积分兑换，或是咨询新年理财产品……总而言之，新春期间的银行人还是脚步不歇、奋斗不止，努力为广大客户提供着金融服务。

年底，我去了一趟工商银行，想感受一下别家银行的高峰服务。去之前，内心还是有点忐忑，怕是会有很多人“扎堆”在银行。到达营业大厅后发现，人虽然多，但大家都很有秩序地坐等叫号，大堂经理也会引导部分客户前往自助机上办理业务，三台自助机围成圆形，大堂经理扫圈式地进行轮流引导。轮到我的时候，面对机器上的各种按钮，竟然也是“一脸懵逼”，虽然我是柜员，但面对这么多的功能，还是选择了谨慎，每进行一个步骤，都得跟大堂经理确认一遍。

这次“客户”经历，让我切身感受到了客户在办理业务中的心理过程。站在柜员的角度，我有时会很迷惑，为什么有些客户连名字都不知道在哪签，因为

自己每天都会让无数的客户在同一个地方确认签字。但作为客户，这可能是他第一次办理业务，尤其是一些年迈的老人，眼睛都有点看不清，手脚还不是特别灵活，对他们而言，签字或许就是一件很有难度的事情。

此外，我还注意到一个现象，有些客户会认真地阅读产品宣传手册，然后向大堂经理咨询一些很细节的问题，甚至可能同一个问题要确认多遍，希望能将自己的积蓄进行更好地理财。我们虽然能够感知到客户对自己财富的珍视，但在服务中，还是难免会对多次的、反复的咨询产生厌烦心理。每每这个时候，我就提醒自己换位思考，多站在客户的角度看问题，将心态放平。每个角色都有自己的不同面，而服务行业的人要做的是，保持一颗耐心去面对客户各种不同面，包括他们并不擅长的那一面。

大年初一，为了满足自己的仪式感，特别去买了一份KFC。瞬间，所有的辛酸都被这一股暖流溶解，也许这就是不一样的年味儿，这是作为一个服务行业工作者，应该有的“端盘子”的服务精神吧。我们要不断为客户提供更好的服务，实现我们银行人的价值，用心服务，让客户放心、满意，做一名光荣的劳动者。

童年与送别

■文/科技支行 冯奕



长亭外，古道边，芳草碧连天。晚风拂柳笛声残，夕阳山外山。

好像提起童年，我们想到的一般都是糖果，宠溺，游戏等无忧无虑的生活以及永远明媚的时光。不知是好事还是坏事，随着年纪的增长，经历的事情愈来愈多，懂得的东西也越来越多，我们开始带着更多的枷锁去面对未知的考验。

《城南旧事》这本书中的主人公最后都以各式各样的原因离开，我的内心也经历着悲痛和辛酸。在听广播版本的《城南旧事》时，很多的内容会穿插进音乐，而用得最多的就是《梁祝》和《送别》，悲伤的文字配上哀婉的音乐，让人不自觉地随着小英子进入到她那快乐又悲伤的童年时光。

本书由五个故事构成，最后又加上出版后记《冬阳·童年·骆驼队》。

第一个故事是《惠安馆传奇》。那时3岁的小英子刚从日本回到北京，住在城南的一个小胡同里，胡同有一家惠安馆，里面住的都是从惠安到北京读书的穷学生，故事就围绕着惠安馆的“疯子”秀贞展开。秀贞与住在惠安馆的一位北大穷学生思康相恋并生下女婴小桂子，思康回家探望病重的老母亲后便再也没有回来过，家人在小桂子出生后就把她扔到了齐化门，秀贞想念思康和小桂子，渐渐变成了人们口中的“疯子”。可是小英子却不这么想，扎着油松辫子，一笑就有两个小酒窝的秀贞怎么可能是疯子呢。小英子一直不知道，井窝里与她游玩的妞儿就是小桂子。书里面写到，小英子总会迷糊，当秀贞和妞儿在一起的时候，她总是分不清她们俩。很多细节都暗示着妞儿就是秀贞的女儿小桂子，脸上的泪坑、尖尖的下巴、齐化门以及身上的胎记。故事的最后，秀贞和妞儿母女相认，踏上火车去寻找她们的家人。原本以为是个美好的结局，可是秀贞和妞儿却在上火车之前离开了这个世界。

秀贞和妞儿不在了，小英子的生活还要继续。小英子搬家了，也上了小学。学校里有很多小伙伴，有一篇很喜欢的课文叫《我们看海去》。

“蓝色的大海上，扬着白色的帆。

金红的太阳，从海上升起来，照到海面照到船头。

我们看海去！我们看海去！”

年幼的小英子没有见过大海，分不清太阳是从蓝色的大海上还是从蓝色的天空上升起来，也分不清大叔是好人还是坏人。说他是好人，他会偷东西；说他是坏人，他又辛苦地供养弟弟念书。大叔对聪明真诚的小英子很信任，小英子却无意中“出卖”了他，小英子在他被抓的时候躲在门里面哭，再也不能和他一起看海了。

兰姨娘是爸爸朋友的姨娘，暂时住在小英子家。起初小英子还是很喜欢兰姨娘的，偶然一次，她看见兰姨娘与爸爸做出了不合适的行为，便对兰姨娘产生了厌恶。小英子有了心思，她努力撮合兰姨娘和德先叔成了一对。爸爸在兰姨娘和德先叔离开后，很是伤感，小英子就问爸爸要不要吃豆蔻，她又开始同情爸爸了。

《驴打滚》是一个孤单的故事，奶娘宋妈把小栓子和小丫头留在了老家，只身一人来到北京，本来过得还可以，有望接小栓子来北京上学，但最后得知儿女都不在了，宋妈的支点也就塌了，无奈只得一个人回家去。

《爸爸的花儿落了，我也不再是小孩子》是最后一篇，爸爸因为喝酒、抽烟染上沉疴，院子里的夹竹桃和石榴因为没有爸爸的照料，长势大不如前。小英子的小学生涯也结束了，毕业典礼上，她没有辜负爸爸的期望，代表班级去领毕业证书并致谢词，可是爸爸却没能来，爸爸将家庭的责任推给了小英子，因为她是家里的大女儿。花儿落了，爸爸也不在了，小英子终于长大了。

对年幼的小英子来说，很多东西都在一次次的送别中失去，同时，她也得到了成长送给她的礼物。人的一生又何尝不是这样呢？无论是擦肩而过的陌生人，还是短暂交集的人，还是陪伴成长的家人，一起玩耍的朋友，甚至是给了自己生命的至亲，我们的一生，总是在不断地送别，有的甚至是永别，只不过是交集的时间长短、送别的早晚不同罢了。所以，有些事，有些话，有些人，趁着还有机会，就早点做，早点说，早点爱。送别当然谈不上是从童年走向成熟的代价，但也是童年的必经之路，送别后会怀念，怀念中会有遗憾，所以才会更加懂得当下的美好。



拥抱希望，向死而生

观《流浪地球》后感

■文/审计部 罗莹

不懂科幻和技术，不纠结于应对措施和救援计划的可行性。关于流浪地球，我们只谈情怀。

个人英雄主义和人类命运共同体

小说中有飞船派和地球派的吵闹，飞船派认为地球来不及，乘着飞船寻找新行星才是正道。

地球派却说，只有像地球这样规模的生态系统，这样气势磅礴的生态循环，才能使生命万代不息。人类在宇宙间离开了地球，就像婴儿在沙漠里离开了母亲。

小说中地球派胜。

带着地球流浪的设定很中国，几千年的农耕文化让中国人对这片土地爱得深沉。如果离开这片土地，那老马怎么去贝加尔湖钓鲑鱼，那刘培强怎么去重庆吃火锅。

美国式的科幻大片是个人英雄主义的彰显。一个人或者一个团队，即能创造奇迹改变人类整体命运，炫耀着美大帝国的优秀。这样的他们无疑是飞船派，带着足够的资源和适量的人类去新的地方生根发芽。

而流浪地球，把各国人拧成联合政府，将全世界构成命运共同体，绝不放弃我们脚下的土地。

即便地面是万里冰封、广渺无边的荒地，行星发动机如庞然大物一般伫立着，也阻止不了万物向生。

气候转好的瞬间，野草会大片大片地钻出地面，各种花朵会尽情怒放，嫩叶会给枯死的森林披上绿装。所有的生命都没有放弃，都在抓紧时间发泄着活力。

我们泱泱大国，巍巍华夏作为命运共同体的一部分，为捍卫每一个向上的生命每一寸饱满的土地而坚守着。

希望与现实

小说基调是悲凉的，即便说到希望，也有隐隐的不确定。这感觉很丧。

“你听着，亲爱的，我们必须抱有希望，这并不是因为希望真的存在，而是因为我们要做高贵的人。以前，做一个高贵的人必须拥有金钱、权力或才能，而在今天只要拥有希望，希望是这个时代的黄金和宝石，不管活多久，我们都要拥有它！明天把这话告诉

孩子。”

电影却把希望改成一件很燃的事。“引爆木星”，放在具体事件中的希望，重要的是燃烧。

希望不在于过程是否可行，不在于是否有可期的结果，在于不得不做。

有希望不一定能达到目标，但没有希望注定无法抵达目标。失去希望的那一刻，我们将死在了原地。

“救援队的叔叔阿姨们，你们好。我叫韩朵朵，是一个初中学生，我们的救援队正在执行最后的救援任务。我现在很害怕，腿在止不住地发抖，我只能看着大家拼尽全力，我什么忙也帮不上！昨天老师还在问我们：‘希望是什么？’在这之前，我根本不相信希望这种东西。但现在我相信，我相信希望是我们这个时代像钻石一样珍贵的东西！希望，希望是我们唯一回家的方向，回来吧，加入我们一起战斗！点燃木星，救回我们的地球！我们就在苏拉威西三号‘转向发动机’控制中心，正在王磊上尉的指挥下行动。中国CN171-11救援队-韩朵朵播报完毕。”

陆陆续续加入救援的人们是希望的追随者。不论最后结果将人类历史导向何处，大家都决定选择希望。即便生亦无望，我们也要摆好求生的造型迎接死亡。

现实呢？引爆木星计划在提出时被机器人Mose以成功率0%驳回，认为即使实施了计划，也点燃不了木星，这就是现实。现实不会因为你燃烧的希望和不懈的努力而改变。

如刘慈欣所说，任何超脱飞扬的思想都会砰然坠地，现实的引力太沉重。

但人可以改变，因为人类不会永远保持理智。

当刘培强以太空舱和自己作为燃料成为点燃木星的最后一道力量时，父子情、对人类的悲悯和对土地的热爱，这些情感压制着他的理智，最终促使这场引爆木星计划的成功。

现实最终妥协，败给生生不息的希望和感性冲动的人性。

有一天，太阳会死去。但幸运的是我们还活着。



自2019年2月25日起，取消企业银行账户许可地区范围由江苏泰州、浙江台州扩大至江苏省、浙江省。其他各省（区、市）、深圳市在2019年年底完成取消企业银行账户许可工作。

我行从2月25日开始正式执行中国人民银行取消企业银行账户许可相关规定。

取消许可业务范围

境内依法设立的企业法人、非法人企业、个体工商户（以下统称企业）在银行办理基本存款账户、临时存款账户（含企业在取消账户许可前已开立基本存款账户、临时存款账户的变更和撤销业务），由核准制改为备案制，中国人民银行不再核发开户许可证。

2月25日起，企业在我行办理开立、变更和撤销基本存款账户、临时存款账户业务时，由核准制改为备案制，且不再需要行政许可，可直接办理业务。

优化企业开户服务

- 1.取消许可后，企业开户最快可以在当天完成，将大大提高企业的账户和资金使用效率。
- 2.企业在取消许可地区的银行机构开立的银行结算账户，自开立之日即可办理收付款业务。

企业在我行营业网点开立基本存款账户、临时存款账户最快可以当天办结，自开立之日起可办理收付款业务。

加强企业银行账户管理

1.企业申请开立基本存款账户的，开户银行需向企业法定代表人或单位负责人核实企业开户意愿的真实性。

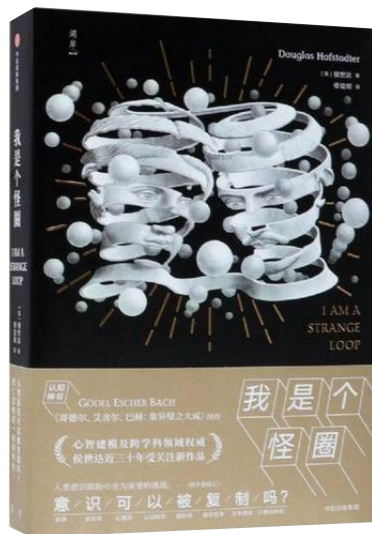
2.企业银行结算账户开户证明等信息发生变化的，应及时向开户银行提出变更申请。银行账户存续期间，企业应当及时与开户银行进行账务核对。

3.中国人民银行、银行机构将加强对企业银行结算账户业务的事前事中事后管理，严厉整治企业多头开户、乱开账户、出租、出借、出售账户及利用账户从事违法犯罪活动等行为。

企业申请开立基本存款账户、临时存款账户时，我行有义务向企业法定代表人或单位负责人核实企业开户意愿的真实性，请企业法定代表人或单位负责人积极配合，同时将加强企业银行账户业务的事前事中事后管理。



思 路 书 单



侯世达《我是个怪圈》

意识究竟是什么？如果被问到这个问题，我们许多人大概都会给出一种模糊的二元论式的回答。也就是说，世界上存在着两种东西，一种是物质性的，一种是心灵性的，而且后者总能够以某种方式影响前者。心灵性的东西是连续的，与人的大脑或多或少有某种不可分割的联系，并使得大脑产生意识或者灵魂。在侯世达的书中，这种心灵性的东西，他称作“我”。无论意识是什么，“我”总是心灵性的。

在过去的三十年里，由于神经科学、动物学、演化生物学和信息科学的发展，人们关于意识的思考已经逐步从哲学的领域走向了科学的领域。1994年，甚至还创办了关于这个话题的专业期刊：《意识研究》（A Journal of Consciousness）。目前的研究可以明确的是，前面大多数人所持有的观点绝对不比认为“天空是个透明的穹顶”更加真实。

侯世达在意识问题上花了很多时间。如他所说，从童年时代起，他就对自我指涉的观念感兴趣。这种观念的一个范例就是“这句话包含八个字”这个句子。这类句子也可能涉及悖论，比如“这句话是假话”。这些谜一般的例子不仅仅是个语言学问题。侯世达在1979年的《哥德尔、艾舍尔、巴赫：集异璧之大成》一书中就包含很多将闭路摄像机的摄像头对准其显示屏之后形成的奇异纹路的图片。

在《哥德尔、艾舍尔、巴赫：集异璧之大成》那本书中，侯世达已经提出了意识作为一种怪圈的理论。在那本书里，“怪圈”被理解为任何一种复杂的层级系统（语言、闭路电视、某些音乐形式）能够“回到”自身，指涉自身，观察自身的能力。《我是个怪圈》这本新书正是选择了这个主题并尝试将其展开论述。侯世达认为，既然大脑的底层系统非常复杂，那么其高层系统能够发生自我指涉并非难事，而那正是意识的本质：一种由幻觉引发的幻觉。

· 语句摘录 ·

我还相信，外部的记忆是构成我们个人记忆的一个十分现实的部分，所以我认为，哪怕只是在我随笔记录卡罗尔机智妙语的那些小纸片上，也隐约残存着一丝卡罗尔的意识，而还有一块多少更大一点儿的她的碎片（虽然还是很小），藏在我的黄线笔记本里。在过去几个月的悲伤日子里，我在这个本子上不知写下了多少我们二人的共同经历。当然，那些经历早已在我自己的大脑中编码过了，可它们的外化将让它们有一天被其他认识她的人分享，从而以某种方式在很小的程度上，让她“复活”。因而，哪怕是写在纸面上的静态的陈述，也能包含一个“活生生”的卡罗尔和卡罗尔的意识元素。

二月份大事记

January

- 2月1日，金时江董事长、郭丽娅行长参加路桥区委区政府举行的2019年春节团拜会。
- 同日，金时江董事长当选2018年度台州市“十大风云台州商人”，在2019年“台州商人春晚”上接受市领导的表彰。
- 2月5日（正月初一），路桥区委书记潘建华、副区长李孟来我行慰问。
- 2月11日，金时江董事长参加台州市委市政府召开的台州市“狠抓产业项目、大抓实体经济”动员大会。
- 2月12日上午，台州市委书记陈奕君到我行调研服务实体经济工作，对我行致力普惠金融，专注做小做散，进行了充分肯定，并特别指出“百晓服务、政银联通”是零距离的好服务。市金融办叶维增主任、人民银行台州中心支行肖宗富行长、台州银保监分局曹光群局长，我行金时江董事长、郭丽娅行长现场陪同。
- 同日晚，我行班子及开发区支行行长参加路桥区金融办举办的2019年新春招待晚宴。
- 2月13日下午，金时江董事长、梅晓晗监事长参加路桥区委召开的中国共产党台州市路桥区第六届纪律检查委员会第七次全体会议。
- 2月15日，金时江董事长赴台州银保监分局参加浙江银行业金融机构监管情况通报会。
- 同日，郭丽娅行长、李挺副行长、梅晓晗监事长参加路桥区委区政府召开的区三级干部大会。
- 同日，省委财办专职副主任朱卫江（正厅长级）一行7人来我市开展调研并召开市级金融监管部门和金融机构座谈会，我行林佳副行长参加座谈。
- 2月18日至3月3日，梅晓晗监事长参加省农信联社举办的纪检监察培训。
- 2月19日，金时江董事长、郭丽娅行长参加路桥区委召开的全区领导干部大会。
- 同日，市委政研室周霖副主任一行到我行开发区支行调研“政银联通”工程，我行副行长李挺陪同。
- 2月19日，林佳副行长、零售业务部总经理叶冬飞赴台州银监分局参加2019年普惠金融工作（电视电话）会议。
- 2月20日，郭丽娅行长、计划财务部总经理吴黎辉参加台州办事处召开的劳动竞赛分析会。
- 2月21日下午，北京农商银行网络金融总监陈琪一行6人到我行调研对公账户取消行政许可政策实施及支付环境等工作。台州办事处副主任叶仙万，业务管理科副经理毛晓军等领导陪同调研。
- 2月25日，我行在六楼会议室召开一届董事会九次会议，同时在五楼会议室召开一届监事会十次会议。
- 2月25日至28日，林佳副行长参加中国人民政治协商会议第五届台州市路桥区委员会第三次会议。
- 2月28日，金时江董事长、郭丽娅行长参加省农信系统2019年度工作会议暨省农信联社三届二次社员大会。
- 同日，林佳副行长参加路桥区金融办召开的金融系统“三服务”活动暨银企对接会。
- 2月26至3月1日，金时江董事长、郭丽娅行长参加路桥区第五届人民代表大会第三次会议。