

小微快捷贷

着急用钱不用愁“小微快捷”来解忧



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5月刊 总第343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



深推“百晓金融三服务”活动

P03

发挥近民亲企优势
提升农村金融服务质效

P07

“四廉”行动筑底线
打好警示教育组合拳

P09

以五四精神引领公益助跑

P12

“三为”并举
支持民营企业发展

P20

多为客户“花心思”

百晓金融 FORWARD 刊首语

五月劳动的赞歌

岁月的足音，踏响了红红火火的五月。一曲劳动者的赞歌，响彻整个世界。这是一首全世界共同歌唱劳动者的颂歌，这是一首歌唱中国劳动者的颂歌，沿着中国梦延伸的方向，沿着万里长城延伸的方向，沿着长江与黄河奔腾的方向。全国人民，共同的唱着一首走进新时代劳动者的赞歌。

岁月的足音，踏响了红红火火的五月，我们在五月里唱一首深情的劳动者的赞歌。所有的声音与目光，所有的期待与梦想，都被劳动者流淌成神州大地的金山银河。经过多少年的努力奋斗，经过多少年的奋勇拼搏，伟大的中华民族已经在劳动者的召唤下，扬眉吐气，昂首阔步。从神州1号飞船到神州10号飞船，一座座拔地而起的高楼大厦，一片片丰收的土地上，都在唱着一首劳动者的赞歌。

在季节流淌的情韵里，我们走进了红红火火的五月。五月是一首深情的赞歌。那激动人心的旋律，在心潮澎湃的五月里飞翔。让我们共同唱一首劳动者的赞歌。劳动者是一个美丽的动词，是生命里最火红的、最动人的章节。从远古时代刀耕火种的时候，到新时代人类发展的高度文明。伟大的劳动者在编织着一个又一个美丽的梦幻，伟大的劳动者在创造一个又一个伟大的奇迹与创举。伟大的劳动者在编织着一个又一个美丽的憧憬。

在红红火火的五月里，我想说劳动者是最伟大的，也是最神圣的，劳动者用勤劳和睿智，谱写着一个个激昂的生命的赞歌。

《百晓金融》4月刊经过编委会成员的评议，共评选出三篇好稿件。

➔ 1 桐屿支行 刘杨包 《早餐店一码通的“一波三折”》

➔ 2 蓬街支行 郑平 《“四力齐发”打好劳动竞赛存贷战》

➔ 3 金清支行 何涛 《一次有分量的“偶遇”》



《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

总编：丁宗达

编辑：张玲晓 李挺 林泓妍

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



微信公众号

目录 Contents

要闻聚焦 P01

“百晓金融三服务”活动推进会
深推“百晓金融三服务”全力打造“三最”银行
发挥近民亲企优势 提升农村金融服务质效
台州农商银行系统金融支持乡村振兴战略合作会议在我行召开

考察调研 P05

中央党校中青班学员
中国农村金融杂志副总编石义斌一行
海南省农信联社副主任刘国鑫一行
省公安厅经侦总队
河北舞钢农商银行

党群活动 P07

“四廉”行动筑底线 打好警示教育组合拳
路桥支行：深入学习反腐倡廉精神 助力打造清廉农商
金清支行：三举措推进党风廉政建设
我行员工家庭荣获路桥区“红色家庭”
以五四精神引领公益助跑
一笔特殊的爱心善款
慈善之举，你我同行
最美巾帼献礼母亲节

服务实体 P11

金融党建“网格化”助力民营经济发展
“三为”并举支持民营企业发展
长浦支行：以客户驱动为引领 拓展“浙里贷”业务
下梁支行：小微续贷通 激活实体经济一池春水
金清支行：破解小微难题的“农商方案”
螺洋支行：深入践行普惠金融 用金融力量服务小微
峰江支行：畅通金融活水 润泽实体经济
路桥支行：落实“三服务”活动 助力实体经济向好

业务探讨 P17

“20字方针”全力化解担保链风险
了解你的客户 防范金融风险

百晓家园 P19

送你一束康乃馨
学手语 架心桥
多为客户“花心思”
驱散乌云的一束光
小议转岗
舒适区，真的很舒适吗？
事有难为而为之
愿每个孩子都能被世界温柔对待
悲惨世界中的爱与善
夏天的雨
工作需要仪式感
百晓讲堂：非法集资
思路书单：《就业、利息和货币通论》

大事记 P28

“百晓金融三服务”活动推进会

■文/摄 办公室 李挺



5月10日，我行召开“百晓金融三服务”活动推进会，动员全行上下持续发扬“百晓精神”，扎实推进“百晓三服务”，厚植“三最”优势，干出新的路桥力度、路桥速度。总行班子，各支行（部、室）主要负责人参加了会议，会议由李挺副行长主持。

我行党委书记、董事长金时江作《升级百晓服务 厚植“三最”优势 全力以赴打造有情怀的百姓首选银行》的重要讲话。他指出，“百晓三服务”是贯彻落实省委“三服务”，打造一流社区银行的必然选择；是精准支持实体经济，打赢农村阵地战的客观需要；也是升级百晓服务，培育品牌形象的重要举措。他强调，全行上下要精准发力，提振“百晓三服务”新动能，深度推进“百晓金融乡村行”、“百晓民企行动”及“百晓大走访”三大主题活动，着力聚焦对接需求、解决问题、破解难题，扎实高效服务乡村、服务

企业、服务百姓。他要求，支行（部）务必高度重视，精心组织，狠抓落实，务求实效。一要领导带头，抓出力度；二要全员参与，抓出热度；三要接地气生根，抓出靓度；四要督导跟进，抓出深度。

郭丽娅行长通报了劳动竞赛情况，她分析了一季度劳动竞赛各项考核指标的完成情况，要求各支行（部）做基础做足优势做专特色，将大走访活动进行到底。

李挺副行长要求将“百晓金融三服务”活动组织到位、开展到位、落实到位，并对各项业务考核工作进行了强调部署。

各支行（部）主要负责人汇报近期重点工作和后劳动竞赛期间的工作计划，各部（室）主要负责人作下阶段工作主要安排。

深推“百晓金融三服务” 全力打造“三最”银行

■文/办公室 张玲晓



我行坚持“工作向乡村聚焦、服务向一线深入、感情向群众贴近”，着力推进“百晓金融三服务”，扎实高效服务乡村、服务企业、服务百姓，全力打造“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近”的“三最”银行。截至5月底，存贷款余额469.8亿元，其中小微企业贷款户数9314户、余额101.18亿元，1000万元以下贷款占比94%；路桥每10户中就有8户得到我行贷款授信，贷款支持覆盖率达到47%。

深推“百晓金融乡村行”，实现普惠服务全方位。围绕“组织振兴、产业振兴、生态振兴”，深度推进乡村振兴战略金融服务五年工程，以“百晓金融乡村行”为抓手，实现普惠提档升级。一是打造党建联盟，助力组织振兴。积极创建红色网格，34个村居（企业）支部与支行支部结对，深度发挥客户经理担任村居书记（主任）助理的作用，助力乡村振兴建设。比如路桥支行党支部与台州江林医药党支部结对开展公益服务站共建，定点定时开展公益医疗+金融服务。二是释放信用价值，助力产业振兴。深入推进信用工程建设，深度推广家信用贷款以及农业产业链产品，支持新型农业主体发展。截至5月底，“家信用”贷款户数24453户，余额23.59亿元。三是推进“道德银行”建设，助力生态振兴。发挥101人志愿者团队作用，参与“五水共治”、“多城同创”、“先锋代跑”等工作；对接党员、青年志愿者，分别推出红色先锋贷、青年志愿贷，帮助他们破难解困。

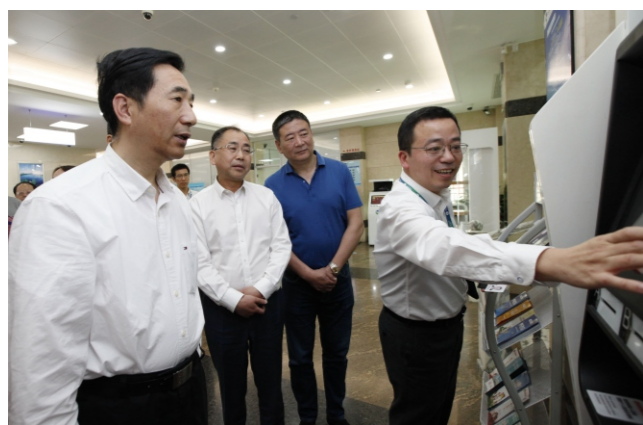
深推“百晓民企行动”，助力小微融资更便捷。年初以来，我行启动了“情系小微 再创辉煌”百晓民企

行动，以“三降低一革新”为抓手，为实体经济融资开辟绿色通道。“三降低一革新”即降低服务门槛，持续推进全省首创的金融网格化管理，建立企业网格57个，梳理需求、帮扶、关注等“三张清单”，以大走访提供一企一策服务；降低担保准入，主动创新“园区按揭贷”、“小微快捷贷”等贷款产品，释放信用价值，提高办贷效率；降低融资成本，全面推广“小微续贷通”，实现企业还贷“0周期”“0费用”“0门槛”，《人民日报》、《经济日报》均报道了该行支持企业无缝续贷的案例；革新信贷模式，持续推广“三看、三查”技术，即看产品、看人品、看数据，查交易、查流水、查信用，批量发展小微客户，并健全尽职免责机制，鼓励支小支实。

深推“百晓大走访”，提高小微服务体验感。一是常态走访，感情上融入。坚持定格定人、定时定量、定标定质，深入推进大走访活动，全方位了解百姓生产生活情况；持续开展网格“见人知名、见图知位”考评，确保走访工作落到实处。二是网格管理，服务上深入。依托网格化管理平台进行大数据分析，有针对性地制定走访计划，并详实记录客户信息，有的放矢做好服务。特别是乡村网格，以存贷主业为导向，抓好存款组织和签约用信转化。三是数字普惠，生活上嵌入。以大走访为契机，加大丰收一码通、智能付布放，逐步培养客户使用习惯；深度嵌入生活消费领域，以商圈建设与缴费支付为突破，打造集政务、医院、物业、学校、菜场、餐饮等一体化的综合服务生态圈。

省农信联社副主任江丕贤在调研时强调 发挥近民亲企优势 提升农村金融服务质效

■文/摄 办公室 李挺



5月9日，省农信联社党委委员、副主任江丕贤到台州农信调研，在我行主持召开业务发展座谈会，听取了台州办事处及椒江、黄岩、路桥三家农商银行主要负责人的情况汇报及意见建议。

江丕贤肯定了台州农信近几年的发展情况，认为台州农信发展思路清晰、步伐稳健，各家银行亮点突出鲜明。对于后劳动竞赛期间，他强调，一要发挥近民亲企优势，主动对接政府，强化配合服务，聚焦美丽乡村建设、小微创业园区建设等项目，做实存贷主业。二要发挥人才效能优势，破除思维固化，增强内部机制的粘度，有效盘活人才，以人才优势支撑创新发展，构建多赢格局。三要发挥台州金改优势，着力在业务经营中找准短板，寻找亮点，争取在服务实体经济中有新思路、行新举措、出新成效。

会上，我行党委书记、董事长金时江围绕如何坚持党建引领，开展“百晓金融三服务”活动，助力乡村振兴等进行详细汇报。调研期间，江丕贤副主任一行实地走访了我行营业部、国际业务部，现场体验了“政务e站”查询功能。充分肯定了我行在助力“最多跑一次”改革中的创新作为，认为“政银联通”工程是一项惠民工程，聚人气、增后劲、强底气。在国际业务部，他详细询问了该部人员构成情况、外汇清算平台使用情况以及该行国际业务在区域发展情况。

省农信联社普惠金融部副总经理李云峰、公司金融部总经理余建、零售金融部总经理杨明及台州办事处主任张宇、副主任叶仙万等陪同调研。

台州农商银行系统 金融支持乡村振兴战略合作会议在我行召开

■文/摄 办公室 李挺



为进一步创新金融服务乡村振兴战略，深入挖掘自身的增长潜力，5月29日下午，台州农商银行系统金融支持乡村振兴战略合作会议在我行召开。台州市农业农村局副局长王国伟，台州办事处副主任叶仙万、副处级调研员余建荣，我行行长郭丽娅、副行长李挺等领导参加会议。

会上，叶仙万副主任介绍了台州农商银行系统基本情况及助力乡村振兴战略的做法。作为助力乡村振兴战略的先行银行，路桥农商银行始终致力于在普惠和创新上做文章。期间，郭丽娅行长汇报了我行在助力乡村振兴战略中的有为有位，包括对接区政府启动乡村振兴战略金融服务工程，全面开展“百晓金融乡村行”，主动发放绿色乡村振兴贷款等惠民做法，得到了王国伟副局长的肯定。随后，台州办事处业务管理科张龙副科长对金融支持乡村振兴战略合作协议进行了详细解读，双方就精准扶贫、贷款产品等具体政银合作领域进行深入探讨。

王国伟副局长就合作协议内容提出了相关意见建议，要求台州农商银行系统全面整合优势贷款产品，以更好地满足乡村振兴多样化金融需求。他指出，台州农商银行系统要积极发挥金融服务乡村振兴战略的“排头兵”作用，通过创新政银合作模式，共同推动战略实施，激活乡村振兴的内生动力。

王国伟副局长一行9人还实地走访了我行营业部、党群服务中心。

考察调研



1 中央党校中青班学员

5月6日下午，由浙江省地方金融监管局监管一处处长陈姝带队的中央党校中青班学员到我行，就深化小微企业金融服务开展专题调研。路桥区委常委盛逵、台州市金融办副主任杨耿彪等领导陪同调研。

座谈会上，调研组介绍了此次调研的目的、背景和意义，并认真听取了我行党委书记、董事长金时江关于助力乡村振兴、支持实体经济、助力“最多跑一次”改革等便民惠民工作的汇报。调研组认为路桥农商银行在竞争力、专注力、创新力上独具路桥特色，其敢于担当、勇于开拓的举措为路桥经济注入了新的活力，也为全国金融创新助力小微企业发展提供了可借鉴的样本。调研组表示，将通过此次调研认真总结好经验、好做法，形成高质量的调研成果，为国家有关部门制定相关政策提供有效参考。

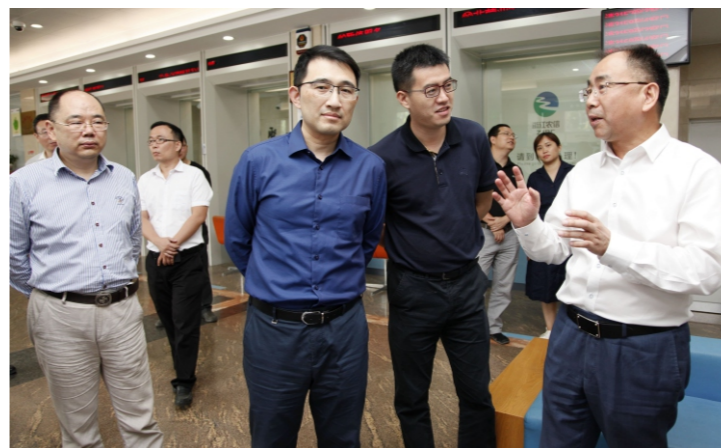
调研组一行还实地考察了营业部和党群服务中心。



2 中国农村金融杂志副总编石义斌一行

5月16日，中国农村金融杂志副总编石义斌一行到我行专题调研“浙江农信成立15周年”普惠金融工作。省农信联社办公室副主任王悦、台州办事处副主任乔波等领导陪同调研。

我行行长郭丽娅作经验分享，她认为，我行会成为全国普惠金融先行者，主要是坚持省农信联社支农支小市场定位，通过百晓系列活动将普惠金融做深做细做实。石义斌副总编肯定了我行在普惠金融助力乡村振兴和自身转型发展中的工作可圈可点，成绩有目可睹，也在助力“最多跑一次”改革中展现了创新力。他指出，台州在小微金改中屡屡获赞，为全国提供了可借鉴可复制的样本。路桥农商银行作为地方金融排头兵，将服务细化到最基层最末端，“年度最佳普惠金融机构”奖实至名归，他相信该行会在今后的工作中谱写出更多更生动的普惠金融故事。



3 海南省农信联社副主任刘国鑫一行

5月22日下午，海南省农信联社副主任刘国鑫一行6人到我行调研服务实体经济工作。省农信联社金融部副总经理谢作雷，台州办事处副主任乔波，台州银保监分局农村银行机构监管科科长潘湖滨，台州银保监分局中小商业银行监管科科长林全胜等领导陪同调研。

会上，刘国鑫副主任听取了我行党委书记、董事长金时江关于普惠金融特色服务的工作汇报，对我行能在服务实体经济中创新举措不断的竞争能力给予充分肯定。他指出，路桥各家金融机构百花齐放，推出了独具自身特色的金融服务，在此环境下，路桥农商银行仍然保持清晰的定位，始终致力于普惠金融的基础工程，而且每年都有一个“百晓”主题活动，层层推进，步步扎实，值得兄弟行社学习借鉴。

刘国鑫副主任一行实地走访了我行营业部，观看了服务实体经济成果展。



4 省公安厅经侦总队

5月30日上午，省公安厅经侦总队副队长施鹏、支队长刘陆群一行到我行调研警银互助工作。市公安局经侦支队支队长林维红、路桥公安分局政委陈凯等领导陪同调研。

座谈会上，我行党委书记、董事长金时江介绍了我行基本情况和警银互助工作室建设运行情况，风险总监黄普忠介绍了我行风险防控的主要做法。施鹏副队长点赞警银互助工作室制度，并就加强警银合作共同防范金融风险提出具体构想和要求。

调研组还实地考察了我行营业部、警银互助工作室。



5 河北舞钢农商银行

5月13日，河北舞钢农商银行董事长高省伟一行7人到我行考察交流。

会上，金时江董事长详细介绍了路桥区金融环境及我行特色工作。人力资源部总经理夏发春作网格营销管理的经验分享。随后，双方围绕整村授信、人力资源管理等方面展开互动探讨。

考察组一行还观摩了该行党群服务中心、“政银联通”业务窗口，聆听了百晓宣讲员关于普惠金融工作的介绍，了解了我行百晓精神及助力“最多跑一次”改革的成效。

“五廉”行动筑底线 打好警示教育组合拳

■文/党办 林泓妍

为深入贯彻全省“警示教育月”七个一活动要求，我行以“五廉”行动打出警示教育“组合拳”，进一步增强党员干部廉洁自律意识，全力打造以清为美、以廉为荣的清廉农商。



“育廉会”——以宣教知廉，开展思想洗礼

召开党风廉政建设及反腐败工作专题会议，重点部署党风廉政工作，与党委班子成员、各党支部书记签订党风廉政建设责任书，落实公开诺廉；通过剖析省纪委及省联社近期违法违纪案件，观看反腐宣教片《云南省联社“三驾马车”的不归路》、《赖小民案件》和《警钟长鸣》等，以案释纪；同时，依托视频学院，全行员工接受案件警示教育，敲响合规警钟。

“示廉行”——以典型示廉，加大震慑警

分批组织行班子、中层干部、网点负责人等110人到台州市看守所、浙江省临海监狱，通过参观羁押场所、观看警示教育图片展、听取犯罪人员现身说法等接受警示教育，在党员干部心中形成震慑和冲击，引导自觉筑牢拒腐防变的思想防线。

“悟廉说”——以百晓话廉，传递廉洁能量

分别召开领导班子民主生活会、支部组织生活会，班子成员带领全体党员结合党员干部违纪违法案例，进行批评与自我批评；发挥党员先锋模范作用，开展“读廉书、话廉语”活动，为党员送上廉政读物，征集廉洁格言警句119条，传递廉洁正能量，推进廉政文化建设。

“查廉情”——以排查督廉，形成防控常态

对财务管理、员工行为、业务风险等进行逐一排查，建立问题清单、落实清单、责任清单；全面建立领导干部和员工两级廉政档案，落实员工谈心谈话管理，防微杜渐，形成防控常态。

“树廉风”——以走访树廉，锻造农信铁军

将廉洁教育与“百晓金融三服务”活动相结合，立足服务企业、群众和基层，领导班子带头“联村（企）破难”，支行（部）班子、网点负责人带头“坐岗问需”，在全行上下营造清正廉洁、担当实干的良好作风。



路桥支行

■文/路桥支行 方晓慧

助力打造清廉农商 深入学习反腐倡廉精神



为贯彻落实全行党风廉政建设和反腐败工作会议精神，5月6日下午，路桥支行党支部组织开展了5月份支部主题党日活动。

会上，支部书记吕祖辉传达了我行2019年度党风廉政建设和反腐败工作会议精神，并贯彻落实了我行党委书记、董事长金时江在党风廉政及反腐败工作专题会议上的讲话精神，要求支行党员坚持稳中求进的工作总基调和求真务实的工作作风，夯实基础管理，推动全行党建工作向纵深发展，全力打造以清为美、以廉为荣的清廉农商。

会议还传达了行纪委书记梅晓晗关于省纪委、省联社纪委下发的相关通报内容。

会议集中学习了全国两会精神、《关于坚持和发展中国特色社会主义的几个问题》、《中国共产党党组工作条例》等制度和文件，支部书记吕祖辉围绕党风廉政建设工作进行重点强调：一是创新驱动、砥砺前行，深入学习实施创新驱动发展战略，提升党员的创新能力和履职能力。二是强化担当、躬身力行，聚焦银行主业主责，突出责任担当，为我行稳健发展提供坚强的纪律保障。三是严明纪律、营造氛围，坚决把反腐倡廉工作与业务工作同落实，并且怀着一颗敬畏之心，敬畏制度，严以律己，守住底线。

会后，支行组织全体党员前往永跃村，参观文化礼堂，感受永跃党风，并进行宣誓活动。

金清支行

■文/摄 金清支行 何涛



根据我行党风廉政建设和反腐败工作会议安排，5月7日晚，金清支行党支部全员开展了“了解宏观政策取向，提高解决问题能力”主题党日活动。

一是统一思想战线，提高思想认识。会上，支部书记陈斌传达党风廉政建设和反腐败工作会议精神，并结合支部实际情况，充分把握讲话的精神内涵和具体要求，统一全体党员

的思想认识，提升开展党风廉政建设的执行力。

二是落实责任分工，做到职责明确。与支部全体党员签订了党风廉政承诺书，把廉政责任和风险防控措施落实到岗位工作中，大力推进“三清”新风，加快推进社会经济的全面建设。

三是加强纪律建设，强化反腐措施。支部书记提出严格执行公款经费的管理规定；严肃规范会风会纪；支部书记要求每一位党员都要以党员的标准和要求规范自身的言行，在思想和行动上同党中央保持高度一致。

金清支行党支部全员收看了反腐宣教片《初心》，更加坚定了自身的理想信念，始终保持党员本色。

三举措推进党风廉政建设

我行员工家庭荣获路桥区“红色家庭”

■ 文/摄 办公室 李挺



为2019年度路桥区“红色家庭”。

5月10日晚19:00, 由路桥区纪委、区委组织部、区文明办、区妇联联合举办的“农商行杯”家庭才艺展示暨2019年度“清廉家庭”“红色家庭”“最美家庭”颁奖仪式在桐屿街道上山童村文化礼堂举行。我行作为本次活动的唯一合作单位, 行党委书记、董事长金时江应邀出席晚会, 并上台为“传承好家训、培育好家风”主题征文比赛获奖人员颁奖。此外, 该我行电子银行部王霆钧同志的家庭被评为



以五四精神引领公益助跑

■ 文/摄 办公室 李挺

乘五月春风, 绽青春活力。5月4日, 我行举办了“我有我的young”纪念五四运动100周年定向活动。我行50多名青年员工, 共同用脚步丈量路桥乡村建设之美, 为“最多跑一次”改革助跑。

监事长梅晓晗作动员讲话, 他要求全行青年员工深刻认识五四运动精神内涵, 在新时代放射属于农商青年的奋斗光彩。

上午9时, 哨声准时吹响后, 我行青年员工们奋勇争先, 根据地图指示飞奔至指定的六大关卡, 并根据要求迅速完成游戏挑战, 最终以用时计成绩。在面对集赞、跳绳、读秒、呼啦圈、夹弹珠、掷沙包等六项趣味项目时, 青年员工合理分工、群策群力, 共同燃烧青春卡路里, 以实际行动展现奋斗者的姿态。

今年以来, 我行通过绿色行动、志愿活动、公益助跑等形式多样的青年团建活动, 鼓励青年员工以创新改革的勇气、凝心聚力的智慧和果敢务实的行动, 做新时代的正能量传播者, 以实际行动引领新风正气, 争做时代先锋、谱写青春华章。



一笔特殊的爱心善款

■ 文/营业部 林娜

连日来, 一则关于爱心筹的转发在营业部的业务群里传开了, 一时间引来了同事们的诸多关注。该主人公姓陈, 家住路桥区路北街道管前村, 是营业部的一位贷款客户。几个星期前, 他感觉自己的右大腿有种被拉扯的痛感, 便于4月17日赴台州恩泽医疗中心检查, 当天就被诊断出患有急性粒细胞白血病。

那一天对陈先生来说整个世界都是黑色的, 他全然忘记了自己是怎么走出恩泽医院。作为家中的顶梁柱, 平时靠他一个人开小四轮送货养家, 家中育有一儿一女。凝望着手中的检查报告, 不禁潸然泪下。走投无路的他, 内心挣扎了很久, 决定借助爱心筹平台, 恳请好心人伸出爱心之手。

他的遭遇深深地牵动着营业部每一位员工的心, 大家纷纷为他捐款转发。但是随着化疗的进行, 诊疗费远远不够, 营业部随后又自愿自发地组织了一次现场捐款, 当晚募集善款7625元。次日, 营业部领导班子带着水果和鲜花, 亲手将善款送到陈先生手中。

接过善款的陈先生热泪盈眶: “我怎么也没有想到自己收到的第一笔善款居然是你们农商银行送来的。”在一旁的老村支书也备受感动: “还是百姓的银行最亲近。”笑声弥漫在小小的病房, 似乎驱散了多日来因病痛笼罩的阴霾, 暂时减轻了这个家庭的沉重负担。

慈善之举, 你我同行

路桥支行为全区各学校清点善款

■ 文/摄 路桥支行 方晓慧



连日来, 路桥区各个学校向学生发起捐款倡议, 得到了学生和家长们积极响应。随着善款的筹集, 发现零钞较多, 且面额主要是1角、5角和1元。由于善款面额较低, 无法使用点钞机, 这让校方有些无措。路桥支行得知此事后, 主动联系学校, 承担起清点善款的任务。支行先组织客户经理前往学校清点善款的总金额数, 随后将这笔善款带回支行, 将清点任务分派给各柜员, 要求按照不同的班级存入相应的善款金额。

据悉, 支行共收入6家学校的善款, 花费4小时进行清点, 总额为10万多元。“每一分钱, 都是一份爱心, 我们会用心清点这些善款, 让更多的人分享到善举的喜悦。”负责清点的支行柜员说道。零钞也是货币的一种, 是银行的服务内容之一, 支行始终秉持“为客户服务”的理念, 积极开通兑换残损币的“绿色通道”, 将服务做到客户心中。

最美巾帼献礼母亲节

营业部“献给母亲的爱”员工关怀活动
■ 文/营业部 陈佳芝



5月9日, 在母亲节即将到来之际, 为了给工作在一线的女职工们最真挚、最暖心的问候, 营业部男职工精心组织了“献礼母亲节, 温情传递”活动, 为女职工送上精致鲜花和减压服务。

活动当天, 营业部邀请按摩技师到现场为女职工提供按摩放松服务, 缓解工作压力, 并介绍饮食搭配、养生小知识, 讲解按摩技巧, 提升员工幸福感。



今年以来，我行积极贯彻落实区委开展“三服务”活动助推路桥高质量发展的要求，及时启动了“情系小微 再创辉煌”百晓民企行动，继续深化“五问入企、五心服务”，全力念好支持小微实体经济“多、快、好、省”四字诀，为破除民营经济的融资高山提供了农商素材、农商实践、农商经验。

本期，我们聚焦“金融服务实体经济”专题，看我们如何服务民营经济，尤其是为中小民营企业发展提供到位的金融服务。

金融党建“网格化” 助力民营经济发展

■文/党办 林泓妍

路桥农商银行始终坚持党管金融，在对全区镇（街道）实行金融网格化管理的基础上，升级创建“红色网格”，以“网格化党建、联动式服务”，全面助力实体经济发展。

创建红色网格体系，激发服务活力。一是深化结对共建，创建特色网格。持续下沉党建重心，深化支行党支部与村居党支部结对，建立“红色网格”，以党日联过、党课联上等方式，实现支部建设与业务发展双提升；注重特色创建，结合网格区域特点，挖掘培育品牌。比如城区网格一路桥支行党支部，与台州江林医药党支部结对开展公益服务站共建，每月定点定时开展公益医疗+金融服务。二是激活红色因子，建强网格队伍。组建以“行内支部书记+网格管理员（党员）+网格协管员（其他员工）”为基本结构的管理队伍，推进上门服务常态化，帮助群众排忧解难；开展网格“见人知名、见图知位”大检查，促使管理员真正了解网格、熟悉百姓，将服务落实到位。三是完善评价机制，提升网格质效。全面推进网格“六率一度”考核，将考核结果与效酬挂钩，对不称职的网格管理员实行约谈或调整管格、转岗；积极开展“红色信贷岗”、“服务先锋”等评比，激扬红色能量，引导全员投身“党建+金融”服务，争当红色百晓宣讲员、调研员、服务员。

创推百晓民企行动，提升服务准度。基于红色网

格，专项启动“情系小微 再创辉煌”百晓民企行动，以“三化三降低”为抓手，为民营小微企业转型增添助力。一是服务联动化，降低信贷门槛。梳理需要支持的优质企业、需要帮扶的企业、经营陷入困境且后续化解无望的关注类企业“三张清单”，推行领导驻点、网格员大走访、客户经理挂职，提供“五心”、“妈妈式”服务。由领导干部定点联系掌握村情、企情，着力聚焦问题破解难题；网格员双人组团形式，提供一企一策服务；派驻180位客户经理挂职村居书记（主任）助理，以每月下村坐岗、参加村居会议等，实时解决金融难题。二是产品普惠化，降低融资成本。充分发挥党员模范作用，创推“红色先锋贷”、青年志愿贷、妇女创业贷等惠民贷款，鼓励引领创业创新；对国家和当地政府支持行业、涉及民生领域等小微企业实行优惠利率，如推出“园区按揭贷”，比本行一般抵押利率下降了25%；推广“小微快捷贷”，一次授信、循环使用、随借随贷；推广商标权质押、专利权质押等轻资产融资业务，已为90家科技型企业发放贷款余额5.05亿元，减少了企业担保2-3%的费用。主动减少周转费用，致力于企业还贷“0周期”“0费用”“0门槛”，银监极力推动的“小微续贷通”，在我行得到广泛应用，《人民日报》、《经济日报》均作了报道。三是机制灵活化，降低风险责任。针对小微企业融资工作责任大、任务重、风

险控制难的状况，健全尽职免责机制，切实解决信贷人员“不愿贷、不敢贷”问题。对个人30万元以内、小微企业200万元以内的贷款给予尽职免责，全力支持小微经济转型升级。截至4月底，小微企业贷款9314户，余额101.18亿元，分别比年初上升了461户、5.75亿元。

创优政银合作平台，拓宽服务深度。坚持把党建工作与民生服务相融合，深化政银合作，承接民生项目，让区域小微企业畅享便捷普惠。一是深化“政银联通”工程。以服务群众和企业发展为重点，将“社银联通”升级为“政银联通”，与台州市行政服务中心合作，推广工商注册通、公积金办理等服务。如工商注册通，对工商执照打印、公章刻制、企业开户、

税务发票申领4大环节10道程序进行一站式、全流程服务，半天内即可完成。2月14日台州市委书记陈奕君到我行调研时，对该项工作给予充分肯定。到4月底，“政银联通”办理事项达132项，累计办理45.6万笔。二是建设红色丰收驿站。与区委组织部合作创建“百家红色丰收驿站”，在103家红色丰收驿站中植入党建、金融元素，并实行客户经理上墙、定期驻点，构建以服务为联结、以金融为纽带的社区服务生态，打造“一站式、多功能”服务百姓及企业的重要阵地。比如中国日用品商城的红色丰收驿站，为个体工商户提供金融+政务综合性服务。

“三为”并举支持民营企业发展

■文/公司业务部 尚利民

十九大报告明确指出，“必须坚持和完善我国社会主义基本经济制度和分配制度，毫不动摇巩固和发展公有制经济，毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展。”60多年来，我行紧紧围绕“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近”的定位，以扶持民营企业发展为己任，创产品，优服务，持续提升金融供给水平，金融服务民营和小微企业广受百姓认可。截至2019年4月，民营小微企业贷款客户9139户、同比净增767户；贷款余额92.2亿元、同比净增9.97亿元；民营企业申贷获得率达92.43%。

敢作为，积极加大信贷投放

一是单列贷款规模。每年均单列10亿元以上专项信贷资金，着力实现民营企业金融服务能力全面提升，民营企业融资获得率不断提高，民营企业融资审批速度持续提高，民营企业融资规模大幅提高，民营企业融资成本持续降低。

二是力推网格化建设。在区政府部门的支持下，以全区纳税优质民营企业为基础，按照“区域全覆盖、企业全触及、园区全掌握”的目标，以物理网点业务辖区或园区划分网格，打造民营企业金融服务圈，使每个网点都有对应的企业网格，以提供快捷、

便利的全方位金融服务，有效扩大信贷投放。

三是深推“百晓金融乡村行”。由区政府下发红头文件，派驻180位客户经理挂职村居书记（主任）助理，主动介入“旧城改造”、“五水共治”等项目，全力搭建乡村振兴金融直通车；坚持带着感情走、带着服务访，全行19支金融服务队105个小组，以双人组团模式，全面开展大走访大服务活动，深入乡间地头、村居企业，问需求、送服务、解难题；发挥志愿服务队作用，推广“红色先锋贷”、妇女创业、大学生创业等惠民贷款，引领村民创业转型致富。

善作为，精准提供信贷支持

按照企业生产经营规律，分门别类为民营小微企业提供全流程金融服务。

对初创期的民营小微企业：一是创新推广“工商注册通”业务，提供免费代理“注册登记”、“对公账户开立”、“代发工资”、“代缴税款”等“全流程一站式”的综合金融服务；二是积极推广创业卡业务，在风险可控和适度授信的前提下，最高授信额100万元，解决新注册民营企业在创业前期的资金需求问题。

对成长期的民营小微企业：一是大力推广“小微

快捷贷”业务，额度最高可达500万元，实现“一次授信、循环使用、随借随还”功能，解决其“短、频、急”的日常资金需求问题。4月24日，路桥区委区政府召开“小微快捷贷”授信仪式，各镇（街道）分管领导，109家小微企业负责人参加了会议。目前，小微快捷贷签约企业258家，金额1.66亿元。二是积极推广“权易贷”产品，帮助科技型民营小微企业将商标、专利权等“沉睡知识产权资产”转化为可用流动资金，解决其融资担保难问题。如台州八达阀门有限公司，2019年3月，企业仅凭其注册拥有的9款商标，就获得了路桥农商行200万元的流动资金贷款支持，整个过程零费用，无附加担保。三是创新推出产业链融资产品，满足上下游民营小微企业之间的资金周转需求，推广应收账款质押贷款业务，变存量应收账款为可用现金。

对转型期的民营小微企业：创新推出“小微企业厂房按揭贷”业务。最高金额1000万元，以“额度高、期限长、分期归还”的产品特点，解决其转型升级中购置厂房的资金需求问题。如浙江鑫牛电器有限公司，因在路南街道园区购买厂房，该行提供了700万元的“小微企业厂房按揭贷款”支持，及时解决了企业资金需求及还贷压力问题。同时，针对有融资业务的民营企业，大力推广“小微续贷通”业务，致力于减轻企业融资中的续贷负担。为符合条件的民营小微企业，提供贷款到期与续贷无缝对接的信贷金融

长浦支行

以客户驱动为引领 拓展“浙里贷”业务

■文/长浦支行 方叶

为进一步强化金融支持乡村振兴力度，贴合客群差异化需求，近日，长浦支行全面启动“浙里贷”业务拓展行动，为“最多跑一次”改革添上“金融之翼”。

针对教师群体的贷款需求，支行在长浦小学、路桥三中分别举办了两场“浙里贷”业务说明会。通过产品介绍、宣传资料分发、跟进行动的层层落实，我们让客户现场感受到了两分钟内即可完成贷款申请及资金到账的便捷，实现办理贷款“一次都不用跑”的全新体验。

针对管片年轻客户的农户贷，支行提前做足准备，并根据客户的需求和特点，提供预约上门服务，

服务，挤出“民间”借贷资金，降低企业融资成本。

巧作为，银企携手实现共赢

一是制定“三张名单”。深入推进网格大走访，全面打造小微金融服务圈；分层分类建立“三张名单”，即需要支持的优质企业名单、需要帮扶纾困的企业名单、经营陷入困境且后续化解无望的关注类企业名单，并根据名单制定差异化金融支持方案，着力施行“一企一策”金融服务。至4月底，共走访企业990家。

二是持续减费让利。一是降低贷款利率，在收益覆盖风险、成本和自身可承受的范围内，进一步减轻民营企业融资负担；二是优化利率定价系统，对于民营小微企业贷款，额外增加定价因子，给予利率优惠；三是通过减免工本费、网上银行手续费、代收代发业务手续费等60余项费用，降低民营企业的综合融资成本。

三是精准完善机制。总结推广“三看、三查”技术，即看产品、看人品、看数据，查交易、查流水、查信用，革新信贷模式，提升风控水平，批量发展小微客户；健全尽职免责机制，对个人30万元以内、小微企业200万元以内的贷款给予尽职免责，200-500万元的小微贷款容忍度增加0.5%，切实解决信贷人员“不愿贷、不敢贷”问题。

一对一协助客户进行“浙里贷”产品的线上申请，打响科技金融品牌。

针对企业员工的员工贷，支行以办理批量代开工资卡业务为契机，提供开通短信、手机银行、“浙里贷”业务申请等一篮子服务，让员工在家即可办理贷款，实实在在享受到了数字普惠的金融红利。

今年以来，长浦支行积极推进“乡村振兴战略”和助力“最多跑一次改革”，以客户需求为导向，借力“浙里贷”等互联网金融产品，实现让数据多跑、客户少跑，不断提升客户服务体验度和普惠金融满意度，全力跑出支行加速度。

下梁支行 小微续贷通 激活实体经济一池春水

■文/下梁支行 吴宁



民营和小微企业的蓬勃发展，为我国经济发展注入了活力和创造力。去年，在内外环境的影响下，民营和小微企业一度面临融资难题。在国家层面支持民营和小微企业走向更广阔舞台的当下，打造优质、良性的营商环境，不仅是政府的职责，银行业也从中扮演着重要角色。我行就问题而破难，主动降低信贷门槛，定向引导金融活水“精准滴灌”民营和小微企业，旨在让融资更便捷。

产品和服务是银行竞争力的硬核，今年我行真正从民企角度出发，量身打造了一款金融产品——小微续贷通。并通过“金融百晓进民企”行动，为小微企业提供上门服务。辖内的台州市德胜金属制品有限公司就是通过“小微续贷通”这一产品轻松实现了无缝接转贷。

台州市德胜金属制品有限公司是一家民营企业，经营状况良好，但是受经济环境影响，导致贷款无法及时收回，加重了企业负担。鉴于以往良好的合作关系，对

于即将到期的150万元企业贷款，客户经理主动上门，积极向企业负责人李总介绍我行最新推出的这款“给力”的金融产品，对于不用提前准备还贷本金这一特点，企业负责人青睐有加，她表示：“如果我偿还了贷款，那接下来企业将会陷入比较紧张的资金流动状态，你们这个产品正好解决了我们倒贷的痛点，减少了转贷的成本”。在沟通了解之后，客户经理现场为其办理了“小微续贷通”业务，省去了大量的时间成本，快速、高效、便捷的服务受到了客户的一致好评。

“小微续贷通”这一创新产品可以让更多的小微企业享受“零周期、零费用”的服务，我们将始终致力于满足企业个性化的需求，为实体经济提供实实在在的金融支持，降低小微企业的融资成本，着力拓宽融资渠道，助力民营经济再发展。

金清支行

破解小微难题的“农商方案”

■文/金清支行 何涛

自全面推行“情系小微 再创辉煌”百晓民企行动以来，金清支行积极落实“服务实体经济三大举措”，深入辖内小微企业开展“暖企”走访调研。

台州市益中泵业有限公司与支行合作已有18年之久，建立了深厚的伙伴情谊。走访过程中，管片客户经理小梁了解到该公司计划近期购置新厂房，与此同时其去年申请的800万元流动资金贷款也即将到期。面对“资金需求多、还款压力大”的两难问题，公司负责人在与小梁沟通的过程中面露难色，坦言不知如何面对。小梁了解情况后，立即进行了全面的贷款调查，认为益中泵业有限公司信用良好，目前出现的资金短缺情况确实因为购置厂房占用了大量的流动资金。考虑到与该公司长久以来良好的合作关系，小梁再次走进益中，并建议其在贷款到期时办理“小微续贷通”业务，以缓解“转贷”压力大、成本高问题。公司负责人在认真听取

小梁的建议后，了解到“小微续贷通”续贷无缝对接，转贷零费用的特点，当即拍板定案，申请办理该业务。

据悉，“小微续贷通”是我行最新上线推广的明星产品，从源头上降低小微企业融资费用负担，其“零周期、零费用、普惠式”的特点，能有效为企业贷款到期转贷清理不必要的“过桥”环节。推行期间，支行根据走访情况总结了两点经验：一是借助大数据和“互联网+”技术进行精准定位，提前调研以满足企业无缝对接续贷的要求；二是良好续贷体验刺激客户转介意识，以获取更多客户资源。

益中泵业有限公司是支行成功推行“小微续贷通”的缩影，但绝不是个例。自“小微续贷通”开办以来，支行对辖内小微企业进行信用筛选，对符合规定的小微企业开展深入的贷前调研，目前已受理20余笔“小微续贷通”业务。





螺洋支行

深入践行普惠金融 用金融力量服务小微

■文/螺洋支行 陈浩

5月18日，螺洋街道召开企业安全责任培训会议，邀请200多家企业到场，螺洋支行积极对接政府，主动作为，做好金融业务推广宣传工作。

梳理前期工作，确保措施不漏项。当第一时间得知螺洋街道即将召开辖内企业安全责任培训的信息后，支行主动对接街道相关领导，就前期准备工作进行沟通。一是互通有无。为确保此次产品宣传工作取得实效，支行满足政府要求、企业需求，提前拟定活动方案并提交街道，得到街道的支持。二是无缝对接。直接与负责企业相关工作的部门联络，在确认会议的召开时间、地点、相关会议流程后，立刻进行职责分工。三是反复沟通。原计划我行产品推介安排在安全培训会议之后，但考虑到会议时长问题会直接导致产品推介的效果，支行主动争取，最终由我行进行开场，达到主场效应。四是物料准备。联系制作广告宣传展架、折页、名片等物料，制作企业产品介绍PPT课件。

推行精准营销，提升产品认知度。为了产品宣传活动的有序开展，支行提前到螺洋小学进行现场布置。由于此次面向的是螺洋街道全体企业，故管辖的三家支行，包括螺洋、吉利、新安支行的工作人员共

同到场协助。当天，会场座无虚席，共计发放宣传折页220余份。上午九点钟，街道办事处领导简要介绍了我行的基本情况，随后由螺洋支行客户经理上台介绍我行新推出的两款金融产品——“小微快捷贷”、“小微续贷通”，使企业主更加直观地感受到我行金融产品的优势。宣讲期间，企业主对我行产品表现出极大的关注和热情，互动环节还积极抢答企业产品知识，纷纷收获支行送出的猪年纪念币。

强化后续跟进，做好客户维护管理。会后，支行工作人员对签到册按照村居进行分类和数据录入，然后交由管片客户经理进行一对一联系服务，再安排对公客户经理提供企业办贷手续。截止当前，已有企业主与我行主动联系要用企业名义来办理“小微快捷贷”，申请享受更好更优惠的金融服务。同时，建立完整的优质客户信息档案，实行动态管理，持续开展高端客户维护工作，以维护老客户为基础，以发展新客户为增长点，不断挖掘客户潜力，加大营销力度，拓展优质客户规模。

螺洋支行将继续提高站位，为辖内实体经济和民营企业转型发展提供充足的资金保障，持续提升金融服务水平，助力优化营商环境。



峰江支行

畅通金融活水 润泽实体经济

■文/峰江支行 许梦霞

5月23日，峰江街道规下企业“亩产论英雄”工作会召开，峰江支行以此为契机，举办了“情系小微服务实体”金融推介会，邀请辖内50多家有融资需求的小微企业参加会议，积极搭建银行与企业直接沟通的平台。

得益于“政银联通”工程的深入推进，我行与政

府部门的合作日益紧密，在峰江街道计划召开规下企业“亩产论英雄”工作会的第一时间，支行就得知了此项消息，并主动联系街道相关领导，洽谈合作事宜，并最终达成一致目标。

活动当天，峰江支行组织工作人员提前到会议现场进行场所布置，包括产品展架摆放，宣传手册分



发，PPT课件演讲模拟。客户经理积极对接管辖村居的参会企业，每家企业都落实到人，实现点对点的精准营销。

会上，峰江街道领导简要介绍了我行的基本情况，随后由支行客户经理进行产品介绍。围绕区政府的要求继续深化“五问入企、五心服务”，推行“服务实体经



路桥支行

落实“三服务”活动 助力实体经济向好

■文/路桥支行 方晓慧

为有效满足辖内小微企业的融资需求，路桥支行积极对接中小企业，主动降低信贷门槛，于5月6日至7日在路桥街道会议室和路桥市场监督管理所举办了产品推介会。

本次推介会致力于为小微企业主提供高效、优质、专业化服务，推动辖内小微企业的发展。会上，支行工作人员通过PPT演示、互动问答等形式，详细介绍了我行两款“明星产品”——小微快捷贷和小微续贷通，因其“申请易，门槛低；流程简便，审批快捷；利率优惠，期限灵活”三大特点，受到了小微企业主的广泛关注。活动现场，根据小微企业实际，支行工作人员推介最适合企业自身的融资产品，并有多家企业有融资意向。

“践行普惠金融，让金融更有温度”。多年来，我行一直秉承“情动小微、创享价值”的经营理念，专注推进小微普惠金融，始终与小微企业共同成长，构建了多层次、品类丰富的小微融资产品体系，从线上、线下两方面着手提升小微金融服务覆盖面。并围绕小微企业的融资需求，召开以产品宣传为主的推介会，扩大我行知晓度，密切合作关系，帮助企业解决发展中的资金需求，助力中小企业发展壮大。

“20字方针”全力化解担保链风险

■ 文/风险管理部 王斌懿

随着近几年宏观经济下行，有些企业经营萎缩、利润下滑，甚至亏损经营，无力偿还债务，进而影响其担保客户的资金链问题，形成了担保链风险。作为地方性银行，我行客户群体为当地企业和百姓，主营贷款产品为保证贷款，应该说，有一部分贷款涉及担保链风险。为此，我行坚持以“20字方针”为抓手，全力以赴化解担保链风险，取得了一定成效。

一、总量控制，有序退出。严格执行“慎三禁五”的信贷政策，对于融资家数过多额度过大的、担保总额过多的客户，不予以准入。对于存量的客户，我行要求其逐步减少融资银行家数、降低担保额度，对外担保总额不得超过上年末净资产的100%，并将授信企业的对外担保或有负债的30%计入资产负债率中，对无法做到的客户进行退出。

二、全面分析，区别对待。对于陷入担保链风险的客户，我行积极与客户沟通交流，并开展详尽的调查，全面分析企业的情况，采取不同的措施，积极化解风险。对于一些风险较大的进行适当拆分，加强风险把控，减少应承担链（圈）风险传导。对于一些暂时陷入困境的优质客户，积极给予信贷支持。以某农业机械股份有限公司为例，该企业以前经营状况较好，但2014年陷入了担保链风险，由于其为一家洁具公司进行了担保，后因洁具公司贷款逾期，只得为其代偿了2000多万元贷款，造成资金链非常紧张，加上当时该企业在东北农机市场上的份额骤降，经营额减少近1亿，企业陷入了困境。我行知道该情况以后，马上开展调查分析，发现企业自身情况不错，决定帮扶其走出困境。一是通过企业老板个人购买的理财产品给予企业900万元的理财质押贷款；二是给予企业800万元的保证贷款，并将企业在我行所拥有的股权为保证人进行股权反担保，降低寻找保证人的压力；三是发放产业链贷款，我行参与召集该企业的上下游企业开会，通过以应收账款或欠条的形式，发放5户共830万元的产业链贷款；四是给予企业授信额度备用，我行在授信方案中，为企业准备了500万元的

信保融资贷款与300万元的商标质押权贷款，让企业经营无后顾之忧资金之忧。同时，开辟“绿色通道”，实行限时审贷服务制度，确保该企业在最短时间内获得资金支持。通过及时有效的帮扶支持，企业迅速走出困境，扭转了不利局面，现已经恢复正常生产经营，且进一步发展壮大。

三、释放信用，减少担保。我行通过对优质客户给予信用贷款，减少担保链条，降低风险。一是扩大信用贷款单户余额。自然人单户信用最高额30万元，公司类单户信用最高额1000万元，减少担保链的产生。二是积极开展与信保基金合作。台州市小微企业信用保证基金运行中心成立后，我行积极与其合作，通过信保基金为客户融资担保，给予客户利率优惠，减少客户担保压力，降低担保风险。目前，共签约信保基金担保的小微企业客户343户，发放贷款391笔、余额3.22亿元。三是大力推广税银信贷产品。深度开展税银合作，在税A信用贷的基础上，创新推出“退税打包贷”，并与路桥国税联合举办纳税信用发布会，扩大税银产品的影响力，共办理税银业务161户，余额6.81亿元，其中税A信用贷25户，余额3890万元。

四、多元准入，拓宽渠道。一是推广“小微快捷贷”。进一步简化流程，对500万元以下企业融资推广“小微快捷贷”，实现“一次上门授信、三年循环使用、网银秒借秒还”，有效满足小微企业“短、频、急”的资金需求。二是创新“权易贷”产品。为解决企业融资担保难题，减少担保链的发生，针对科技型企业，创新推出“权易贷”、“科票宝”、“研发贷”、“科苗订单贷”等系列产品，这些产品能够帮助科技型企业从初创、成长直至成熟各个时期的不同需求。2016年5月、11月初分别办理了台州首笔商标权质押融资、首笔专利权质押融资等“权易贷”业务，解决了企业的燃眉之急。三是力推抵质押产品。我行通过开办动产（渔船、设备等）、不动产抵押，应收账款质押、商位使用权融资、出租车运营权质押

等贷款品种，减少借款人对单一担保方式的依赖，降低担保链风险。

五、创新方式，减轻压力。为减轻企业客户的还贷压力，减少因还贷客户调集资金甚至借高利贷的情况，我行于2015年推出了“小微还贷宝”，缓还贷压力。通过开办“小微还贷宝”，落实好“付息循环贷”等无还本续贷、循环贷款等新型还款方式，允许小微企业继续使用贷款资金，以降低小微企业“过桥”融资成本。在此基础上，我行2019年大力推广“小微续贷通”业务，



图为营业部员工向市民宣传反洗钱知识“请出示您的身份证件。”

端坐于三尺柜台，这句台词的使用频率就如同“您好，请坐”一般常年高居榜首，往往是脱口而出。时至今日，依然有许多客户困顿不已：取钱要身份证我理解，可我就存个5万元现金，为什么也要出示身份证？这个问题就好像一道世纪难题被客户追着问了一遍又一遍，一年又一年。

“是为了保证您的账户安全，规避洗钱风险。”

不痛不痒的官方回答并未使客户信服，对于客户而言，“洗钱”二字似乎只存在于电影中抽着雪茄的钱庄大佬身上，出示身份证件不过是你们银行的矫情造作罢了，于是客户不情不愿地递上身份证再一知半解地离开。

将来路可疑的资金经过一系列转账和交易转变成合法收入，在当下金融网络的庇护下，洗钱活动逐步出现智能化、隐蔽化的趋势，严重干扰了金融机构健康有序的运行，更是对国家利益与安全造成无法弥补的危害。

这张由多层聚酯材料复合而成的IC小卡片轻薄如纸，却被地下金融网络玩弄得硝烟四起。它

减轻企业负担。通过全面梳理建立“小微续贷通”业务“负面清单”制度，为符合条件的小微企业，提供贷款到期与续贷无缝对接的信贷金融服务，切实满足小微企业正常的转贷需求，挤出“民间”借贷，降低企业融资成本。截至4月底，当年累计发放16593万元，55笔小微续贷通业务，预计给小微企业节约转贷续贷成本87.03万元。

了解你的客户 防范金融风险

■ 文/金清支行 何涛

是个人身份的有效保证，也是不法分子洗钱的虚伪面罩。非法偷盗、收购、贩卖真实身份证件，冒名开立银行卡、开立电子银行，环环相扣，洗钱交易呈现出职业化趋势，这里暴露出的一整条庞大的“地下产业链”令人触目惊心。据破获的洗钱案例反馈，非法获取的身份证件大部分来自城郊或农村地区的“90后”，对身份证件会被利用从事非法活动缺乏认知，蝇头小利就将私人证件随意贩卖，以至于被不法分子轻易钻空。

与此同时，人情大于法制的社会现象也催生了不少碍于情面出借本人身份证件与银行卡进而陷入洗钱漩涡的行为，一次无知的举动极有可能协助他人完成了一次洗钱和恐怖融资活动，甚至可能成为他人金融诈骗活动的“替罪羊”，因为银行账户将忠实记录每个人的金融交易活动。

金融机构作为洗钱活动的必经之地，也作为一面堵截不法分子洗钱的保护墙，柜面人员要保持警惕，采取严正态度杜绝一切不法分子使用假名或冒用他人身份开立账户，时刻把好第一关。联网核查客户身份信息的真实性和有效性、仔细问询客户基本信息、查验网络信息、必要时进行客户回访与实地查访，持续的账户监控等一道道金融关卡都为反洗钱工作保驾护航。几年来，我行坚持开展全员反洗钱培训以提高反洗钱人员的责任意识，下乡入村进行反洗钱宣传教育帮助公众走出法律误区。

反洗钱是法律赋予银行业的义务。作为一名金融工作者，不以小事为轻，有效识别客户身份，了解实际控制客户的自然人和交易的实际受益人，对资金流向做清晰的掌握，才能让犯罪分子的洗钱行为无处可逃。

送您一束康乃馨

■ 文/路南支行 王志强

有人说：这世上，有一种爱，任劳任怨；有一种爱，无私伟大；有一种爱，坚强勇敢；这种爱，就叫做母爱。5月12日是国际母亲节，路南支行在这个充满感恩的节日里，准备了2000余朵康乃馨送给前来办理业务的客户，把最美的鲜花送给最美的母亲，获得客户的一致好评。

当天上午，女性客户一走进路南支行方林分理处的营业大厅，便收到了大堂经理递上的一束康乃馨，让她们充分感受到“理解、尊重、祝福”这样浓郁的节日气氛，营业大厅充满了微笑和惊喜，充满了温馨和感动，一朵小小鲜花，感染了前来办理业务的每一位客户，进一步拉近了我行与客户的距离。

以节日为契机，客户经理手捧康乃馨，走访了支行周边的二手设备市场、方林二手车市场，为商户送上节日的祝福，也为走访增添了仪式感。客户收到康乃馨后，由衷发出的幸福微笑是我们最大的满足，也让这个节日变得更有意义。

通过此次活动的，不仅为广大客户送去了母亲节的问候，传递了“以客户为中心”的企业文化理念，还培养了全行员工的感恩之情，促进了我行与客户之间的相互交流，提升了我行在客户心中的满意度。



学手语 架心桥

■ 文/科技支行 陈文洁

为不断提升柜面服务质量和水平，帮助特殊人群体验便捷、优质的金融服务，5月20日晚，我行组织开展了柜面厅堂常用手语培训，以推进我行多样化的无障碍金融服务。

本次培训邀请了聋哑学校的专业手语老师来我行进行辅导，老师教导我们学习基本的手语技巧，比如抓基本词、先局部后整体等。随着培训的深入，老师告诉我们，使用手语的一个重要原则是尊重为本，真诚待人。对于银行柜面常用语，老师进行了详细讲解和现场演示，并通过手把手教学的方式加强培训效果、巩固练习水平。

培训会现场气氛活跃，从最简单的数字到业务

受理基本用语，从最常用的礼仪到生活沟通技巧，我们都在一丝不苟地反复练习着，认真跟着老师调整手部动作，争取把每个手语动作做到位。经过培训，我们不仅初步掌握了营业网点接待聋哑特殊客户的简单沟通手语，也拉近了我们与特殊群体的距离。

为了进一步推广手语服务在柜面的广泛运用，支行对本次培训进行了转培训，将手语培训活动覆盖全网点，为特殊群体倾力打造优质的服务体验，将理解、尊重、关心、帮助特殊群体行动渗透于柜面工作的每个细节，始终向他们送出最温暖的关怀。



多为客户“花心思”

■ 文/摄 吉利支行 陈冬冬

“还是你们银行最贴心，帮我们把现金包装得这么好看，谢谢。”张大伯一边装着钱，一边笑得合不拢嘴。原来，当天是张大伯儿子订婚的大喜日子，这几十万元现金就是彩礼钱。

“我还担心着没有新钞，现在看着，这钱比新钞更好看，你们真是有心了。”离开之前，张大伯又再次向我们表示了感谢。其实，张大伯早在一天前就到我们吉利支行预约了大额取现，并婉转地表示，希望能取到新钞，让大喜日子“新一新”。

得知张大伯的“意图”后，支行当天便联系了总行现金营运中心，但遗憾的是，那天是个大

好日子，订亲的新人比较多，而张大伯又预约得比较迟，中心无法提供全新的百元钞票。

了解情况后，第二天一早，支行大堂经理李丹红便提着一袋红艳艳的蝴蝶结前来上班，还号召大家一起做“手工”：“我们可以帮张大伯把彩礼钱包装得喜庆一些，表达我们对他的祝贺之情。”果然，我们的用心感动了张大伯，直夸我们支行懂得为客户“花心思”。

每年农历二月、四月，都是我们台州地区新人扎堆订婚的日子，男方送女方的彩礼钱，少则几十万元，多至几百万元，大多数人都是选择早上取现金，下午存现金。虽然我行在去年就已经推出了针对婚嫁需求的“幸福存单”，但百姓似乎更青睐送现金，可能这样更能增添喜庆的氛围吧。以前受理这类业务，我们会把它归类为“工程大、耗时久”的简单业务，只想着赶快办理业务、赶快清点现金。“张大伯事件后”，我对这类“简单粗暴”的业务有了全新的认识，原来只要肯“花心思”，每笔业务都能做出“花儿”来，也能让客户心里温暖如花。

一直都说金融行业的竞争越来越激烈，拼产品、拼效率、拼利率，其实，最终拼的还是服务，希望能用优质服务获得客户的好感度。作为一线员工，我们做着最基础的工作，接触着最真实的客户，感受着最朴实的情感，这是我们的幸运。

服务没有边界，也没有终点，文明规范服务之外，我们需要更多地为客户“花心思”，让我行真正成为百姓的首选银行。

驱散乌云的一束光

■ 文/清陶支行 陈敏



梅雨季节，连绵不断的阴雨天气多少让人有些烦躁。五月的一天，清陶支行营业大厅里来了一位面露愁容的客户，他带着别人的社保卡前来办理社保激活业务，当柜员告知他办理激活业务必须由本人或者直系亲属携带相关证明才能办理时，客户一下子就着急了。原来社保卡持卡人是村里的一位瘫痪孤寡老人，之前他都是自己每月来银行领取低保工资，但天有不测风云，一次意外的摔跤让他失去了行动能力，只能瘫痪在床。前段时间，他收到通知说低保工资已经下发至社保卡中，但必须得激活社保卡才能领取。这让老人很发愁，一来身边无子女可依靠，二来身体不便难出门，实属无奈，他只能求助他人，希望能代替他办理社保卡激活业务。柜员了解情况后，先跟村委会确

认情况是否属实，在向领导汇报情况并征得同意后，立即和另一位同事带着相关资料开展双人上门服务。当天下着倾盆大雨，在客户的引路下，我们的工作人员沿着泥泞小路裹着一腿泥水到达了老人家中。看到我们冒雨上门，老人的眼眶有些湿润，只能通过不停地道谢来表达内心的喜悦，在迅速办好相关签字手续后，又马不停蹄地回到营业部办理社保卡激活业务。在大多数人眼中，这点钱并不值得我们这样“劳师动众”，但是老人是我们的重要客户，只要是他觉得重要的事情，就值得我们花费时间和精力去做。

这是五月里的一件平凡小事，却像一束温暖的阳光驱散了孤独老人内心的阴霾，同时也让我们看到了

雷锋精神在柜面闪闪发光，立足本职，踏实做好工作，不就是雷锋精神的内涵之一吗？作为一名银行工作人员，如果能真正做到换位思考，站在客户的角度看待柜面服务，我们就不会因为今天王奶奶只是为了领取700多元的养老金而按了半天密码都不成功而烦躁，也不会因为明天李先生拿了七、八十万元的现金来办理存款业务而担心延误吃饭时间……当打开内心对于平凡工作的那些不愉快心结时，也驱赶了别人心中的乌云，这是一束温暖而清朗的光亮啊！

小议转岗

■文/峰江支行 林斌荣

我是一名从事综合柜台工作长达五年的柜员，在银行业竞争愈加激烈的大背景下，成功转型成为一名客户经理。

如何成为一名合格的银行客户经理，我“百度”了一下，上面出现的词条是这样描述的，客户经理是银行与客户交流的桥梁，主要工作是处理客户存贷款及其它中间业务，并负责维护客户与我行的关系。在此前提下，我衍生了一下，如果想成为出色的银行客户经理，还要有较强的公关能力、系统的营销策略，以及强烈的服务意识，能够积极调动我行的各项资源为客户提供全方位、一体化的服务。

有了一层心理建设，在面对岗位和环境变化时，我计划从以下几方面进行转岗准备。

强化学习能力。应广泛涉猎社会时事，学习了解相关法规政策，熟悉金融基础知识和我行各项信贷产品，并虚心向经验丰富的前辈讨教。

掌握基础技能。要想成为一名优秀的银行客户经理，必须熟悉各类系统的操作，比如我行的大信贷平台、速贷通、经管报表系统、客户关系管理系统等操作平台的使用。此外，还要具备正确的理

念，那些业绩最好的客户经理往往不是最辛苦的客户经理，而是懂得正确工作方式的客户经理，方法可能比勤奋更加重要。

梳理人际关系。对于客户经理来说，人脉修炼无疑是众多修炼中最迫切的一项修炼内容。归纳一下，构建自己的客户圈主要从以下四方面着手：从身边人寻求帮助；结交关键和重要人物；对接触“陌生人”保持开放的心态；维护好人际关系网络。

重塑执行能力。对于客户而言，最不愿意碰到的是客户经理办事拖沓和繁琐，这就要求我必须讲究工作效率和质量，在风险可控的前提下，以最快的速度解决客户的困难，赢得客户的信任。

新的时期，新的机遇，新的挑战，还在等着我去拼搏、去努力。客户经理是我行深入市场的触角，是银行与客户之间的桥梁。个人素质的高低直接反映出我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力完善个人素质，提高自己的工作水平。

舒适区，真的很舒适吗？

■文/蓬街支行 刘宇男

人总是有一种习惯，就是喜欢在熟悉的地方待着，你会无比依赖这个你长期建立起来的舒适环境，并且慢慢爱上周遭，而不愿意去接受外面的熙熙攘攘。久而久之，这样的习惯将带你走向因循守旧，不思进取的舒适圈。永远待在舒适圈的人，常常觉得自己很平凡，恐惧激烈的竞争环境，却一直安于现状，这样的生活虽然谈不上碌碌无为，却也极其平庸。

我曾是一个这样的人，一个不折不扣的退缩者，喜欢蜷缩在角落里，躲在别人的视野盲区，害怕在闪光灯下曝光自己的丑态，更害怕在人群中被发现自己的无能。是的，我很喜欢待在一个长期稳定的环境中，和熟悉的人交往，做熟悉的事情，不想越过保护罩去探索外面的新大陆。但却时时有一种罪恶感，常常感觉到有一股满腔热血无处安放，用一句话概括就是“间歇性踌躇满志，持续性混吃等死”。

然而庆幸的是，心中还怀有一颗微弱的火苗，让我不甘于此。

我有一个朋友，她可以每天坚持五点钟左右起床，为自己和家人准备一份精致的早餐，工作的时候总是兢兢业业。从柜员到客户经理，她都做得都很出色，柜员时期基本没有出过差错，也是文明服务的一个标杆式人物。作为客户经理，她需要经常下乡走访，但从没说过一句辛苦，业务也做得有声有色。闲暇之际，还会去健身、旅游、探险……她经常说，不过是想趁着年轻，趁着还没有定型，多去看看这个世界是什么样的，想让自己更强大点，强大到在任何一

个环境中都可以活下去，也给自己的生活多设置一些“彩蛋”。

对于一个在舒适区里待太久的人来说，改变自己，逃离舒适区，是一件极其痛苦的事情，强迫自己去面对一个完全陌生的环境，去接受未知的挑战，打开桎梏自己的牢笼。可能有时候会半途而废，但当你坚持下去之后，人生也就进入到了另一种状态——自由、自信、勇敢和财富。

曾经，我不知道该怎么走出这个舒适区。后来慢慢地，我学会了在时间上做一个有规律的人，在习惯早起后，才发现清晨的阳光是如此耀眼。然后我给自己定了一个小目标，每天去完成一点点，这样我就觉得自己很充实，每天都在学习，每天都有进步。最后告诉自己，不断地学习是为了让自己成为更优秀的人；学习摄影，是为了拍到更美丽的风景；多看书，是为了书写更有趣的人生；多锻炼，是为了能拥有更强健的身体素质。在这样良性循环中，扩大了自己的舒适圈，也习惯了保持奋斗上进的状态。抛开手机、PAD等电子产品，不再对着屏幕里的虚拟世界傻笑，整个人也变得更有自信和活力。

生活大抵都是这样吧，每个人都在不断的突破中成长，在将要放弃的时候告诉自己要坚强、要坚持，在迷惘中寻找答案的真相，从一个平庸的舒适区走向另一个心灵归属的舒适区。一生这么长，我们不要只做一只井底之蛙。

事由人为，人人皆知可为，必成人人竟为、事事相争之局，此时当局者陷，当局者迷。只有置身事外，才能看清红海恍然大悟：早起的鸟儿多虫吃，早为的人儿易成事。

凡事早为，万事未备，东风不来，注定事有难为，但是此间难为，大有易为空间。

个人网购不信任，才有支付流程趋近完美的工具连接信任；宽带条件不够好，才有下载速度做到极致的迅雷横空出世。

马云当年做阿里淘宝，电子商务的条件成熟了

事有难为而为之

■文/蓬街支行 鲍培可



吗？马云后来做押宝云计算，云计算的条件又成熟了吗？遥想2010年论道云计算，身为技术专家的李彦宏不相信，认为云计算不过旧瓶装新酒；身为产品经理的马化腾摇摇头，觉得云计算百年后谈才现实；只有一路从极不完善的电商环境中拼杀出来的马云充满信心：相信不成熟才机会多，认定不成熟更要去。这才有了今天阿里云亚太市场第一、全球份额直逼亚马逊的惊人成果。

天地无全功，万物无全用。资源不会在等待中自行足够，条件不会在等待中自动成熟。与其盼东风，不如皆自备。人比形势强，人可造时势。没有先决的条件，只有后续的有为。

万物皆动，万难可易，条件不成熟意味着成事机会多，前景不明朗意味着摸索空间大，底子不够好意味着发展潜力猛。发展的难题在发展中解决，畏难的犹疑在破难中消解。

改革开放之初，全球知名厂商前来商谈，大都认为中国汽车工业的条件极不成熟，大众董事长施米特却独具慧眼、兴趣浓厚：你们汽车工业蹒跚学步，我们愿意与你一同进步，待到体量庞大的潜力变成实实在在的市场时，再收获丰硕果实不迟。

当大家都认为中国汽车工业毫无优势时，李书福却相信中国一定会成为世界上最大的汽车市场，日本韩国当年承接世界汽车产业转移的每个阶段必会在中国重演。都说中国品牌没能力、不成熟，我倒觉得机会遍地，那就让吉利闯它一闯！当年的痴人说梦，多年的执着有为，如今的美梦成真，未来的逐梦全球，吉利有今日之成就，正是得益于最初的不惧难为和不断尝试。

事当创始，百难千难；难为为之，进阶有渐。一边做一边创造条件，条件才会成熟得更快。难为而为之，未熟就先炒，不多久炒的菜就熟了香了，手艺也好了。

源不深，正好望流之远；根不固，正好求木之长。别人顾着哀叹源浅根摇奈何奈何，你已浚其泉源，固其根本，那么木茂流长，指日可待。

潜龙先用，荒郊行雨；天助自为，不利渐利。

天下之机遇可守株而待乎？可为而为之，则易者已无机矣。难为早为之，则难者最藏机矣。

风摇青果日渐红，雨匀嫩芽日益壮。

可为再为难为力，难为为之易见功。



悲惨世界中的爱与善

■ 文/营业部 叶子蓓

人存于世有万千路可走，若非之所幸则为其之所憾。雨果将世间一切的不幸都称之为苦难。无论是物质的贫困还是精神的堕落，所造就的种种不幸皆有源可寻，但人性的光辉却不会因为不幸的沾染而有哪怕一丝丝的褪色，反而因不幸之悲愈发光芒四射。正如冉阿让，他因饥饿困难偷盗面包，从法律上来讲，他确是不可饶恕的苦刑犯，但另一方面，他更是社会背景下的可怜虫。若不是米里哀大主教对其灵魂的救赎从而改变了他人的人生，他可能一生都在苦刑犯这个阴影之下瑟瑟发抖。当他成为受人尊敬的镇长之后，听闻大主教过世的消息，撕心裂肺，哀不能自己。他富而不恶，视穷人为手足，千金散尽扶贫救危，就是对大主教教诲所做出的最好回答，但若故事止于此，便只是寻常的励志故事罢了。悲惨世界之悲惨，并不能一语盖之，之后再阿让为素不相识之人坦身于法庭之上，放弃所有，重回苦刑犯的身份。愚乎？愚！但恰恰是他的愚，才让人性中最纯粹的部分闪闪发光。我始终坚信“性本善”论，人之初生，状若白纸，其所经历之点滴恰似笔墨之书写，个人个面，皆不得似。冉阿让便是如此，少年生活的困顿，让他走上了偷盗之路，恰似一滴黑墨染上白纸，使其不再纯暇。但米里哀大主教的所作所为，就像是在这张有了污点的纸上绘染，虽不再纯白无暇，但在黑点的衬托下，白纸变得更具故事性。

我对书中的一句话印象深刻，“世界上最宽广的是海洋，比海洋更宽广的是天空，比天空更宽广的是人的胸怀”。人之于世必受苦难，没有人能不经受苦难就能得到一切，而在苦难中开出的人性之花，更显珍贵。我虽常抱怨生活不易，但也深知有人比我更加困难，记得听过一个故事，有一残疾人士将钱财施舍给了路边的乞丐，乞丐见其双腿不便不愿收下，残疾人士说道：

“我虽然赚不了多少钱，但比你容易些。”之后便坐车离开，到达目的地后，司机不愿意收钱，也说道：“我虽然赚不了多少钱，但比你还是容易些。”当司机将另一名男子送至目的地后，男子付完自己的车钱后坚持要将残疾人士的车钱一并付掉。生活真是一个神奇的圈，也许你是这个圈的开始，也许你是这个圈的终结。最后，你会发现，自己不过是个圈里的一环，善意的传达便是如此，不知其所起，不知其所终。真正束缚人的也许并不是法律的枷锁，而是内生道德的尺度，正如康德所言：有两件事我愈是思考愈觉神奇，心中也愈充满敬畏，那就是我头上的星空与我内心的道德。人的道德虽无法被量化，却溶于血脉之中，融于灵魂之内。

冉阿让的故事并未就此完结，之后的遭遇虽不如此前跌宕起伏，但隐姓埋名的痛苦，法律鹰犬沙威的不懈追捕，都给他带来了巨大的伤痛。好在有珂赛特的陪伴，填补了他内心的孤独，让他感受到了家庭的温暖，但是温情不长，珂赛特爱上了另一名男子马吕斯。冉阿让虽有意阻挠，但还是被他们俩的情意所感动，舍命救下马吕斯，还放过了紧紧追捕他的沙威。这恰恰是这部小说的高明之处，虽然沙威迷信法律，不停追捕冉阿让，但最后，在信仰与内心道德的双重矛盾下选择了投河自杀，悲剧的氛围再度蔓延。珂赛特与马吕斯有情人终成眷属，但他们都对冉阿让产生了误会，珂赛特不再称呼冉阿让为父亲，还以为她所继承的财产是她的母亲芳汀留给她的，马吕斯也不再视他为救命恩人，冉阿让对此欣然接受，并觉得完成了他来到这个悲惨世界的使命。小说的最后，所有的误会都被解开，所有的事实都浮出了水面，冉阿让在离开这个世界之前，看见他的孩子们哭着为他送行，虽然不曾求取任何回报，但所有的善因终会结成善果。



愿每个孩子都能被世界温柔对待

■ 文/科技支行 余依豪

“我想起诉我父母。”“为什么要起诉父母？”“因为生了我。”

一个看似荒谬的理由成为一场审判的开端，拉开了电影的序幕。那个被押解的男孩站在法庭上平静冷漠得像个局外人。男主人公给人的第一印象并不讨喜，甚至有点糟糕，他没有孩童的天真，反而充满了成人的世故和圆滑，整个人仿佛是被碾入尘土里捞出来一般，蒙了尘，丧失了烂漫的光辉。他无所畏惧地行走在肮脏不堪的街道上，贩卖果汁，运送货物。这个家庭最大的经济来源就是他从药店骗取止痛药，制成毒衣，让在监狱服刑的兄长代卖。电影里，男孩就是一种道具，负责养家糊口，照顾更小的小孩；女孩是贩卖的商品，传宗接代的工具，可以拿来换钱；父母只管生，不管养，将孩子当做摇钱树和免费劳动力，他们不但不能给孩子带来快乐，只会给他们带来苦难和折磨。主人公回忆起自己生活的每一幕，对他来说都是鞭笞，最温柔的时候竟是践踏人格的辱骂。他们只是父母的孩子，但他们更是他们自己，他们有人格和思想，不应该被虐待，更不应该被贩卖。导演娜丁说：“片名的意义就是表达一种失序。其实在文学领域，很早就有人用这个词来表达‘混乱’的意义，所以拍电影时我也想到了这个名字。”身处底层，男主人公摸透了社会的生存法则，他像是一个麻木的遵循者，当他向往的伊甸园里没有可通行的门票时，他只能沦为其中的一名执行者，丝毫不为本身的遭遇掀起内心的波澜。这场庭审之后，男主人公或许依旧只能在固化的阶级中腐朽，不过我依稀看到了他眼中的不甘和渴望，站上法庭发出自己真实的声音，这已经是残酷生活中最值得珍藏的一抹温情。

《悲惨世界》并不是我所读过的唯一一本以悲剧落幕的小说，却是我感觉到深深无力感的一部小说，悲惨的人物使得这一时代显得悲惨，或者更准确地说，时代的不幸造就了普罗大众的不幸。小说以悲剧式人物为引，人类在苦难之下绽放的顽强生命力，不单单是对苦难的忍受，也是自我的救赎，是这个世界的希望之光，这样的悲剧才显得有力量。路遥的《平凡的世界》，余华的《活着》等作品都体现了这样的力量，世界自有其恶意，但饱受生活磨难的人依然闪耀着人性的光辉，指引读者向善的方向。这大概是每一位作者的共识，总希望给予阅读他们作品的人一丝鼓舞，就像塞万提斯的堂吉诃德一样，虽然这个骑士

荒诞不经，臆想连篇，但他所表现出来的那种热情以及无畏的骑士精神恰恰是当时的西班牙人民所欠缺的，作者希望通过虚构一个不存在的世界将其梦想投射其中，从而感染读者。好的作品往往不会告诉你对错的标准，而是通过小说中的人物遭遇让你自觉意识到，内心空缺的那部分。

雨果走了，给这个世界留下了光明与自由，“悲惨世界”之后，我们心怀爱与善，与世界同行。



夏天的雨

文/峰江支行 陈捷

不如春天般优柔寡断
不似冬天般刺骨冻心
在闷热潮湿之后
夏天总会带来一阵心旷神怡

它也不允许自己的出场
单调乏味
像个洋洋得意的孩子
总是故意制造些电闪雷鸣
吸引众人的注意

它短暂热烈而又接连不断
用一次次降临偷渡春景
待到一次次乌云散去 晴空万里
方知夏深春去

用清新描绿了山峰
用天真漂白了云朵
用热情染红了花瓣
它就是一个天生的画手
是夏天最美的风景

工作需要仪式感

文/螺洋支行 陈悦

《小王子》有一段很温馨的对话，小王子问狐狸：“仪式感是什么？”狐狸回答道：“仪式感就是使某一天与其他日子不同，使某一时刻与其他时刻不同。”

深以为然，仪式感就是把原本单调普通的日子变得与众不同，并且让我们对生活怀有敬畏之心。身处琐碎的日常，我们常常忘了每一件琐碎背后也有闪闪发光的一面，只是生活所累，忘记去记录这一刻。假如我们的内心都安装上一颗叫做“仪式感”的按钮，会不会更能发现生活给予我们的这些小美好呢？当然会，仪式感会让我们暂时从琐碎中脱身，找到“诗和远方”，找到不将就的勇气，然后拿着勇气的盾牌去面对平淡的每一天。

生活中的“仪式心态”同样适用于工作。当我们总是脚步不歇地忙碌于工作时，不妨停下来感受一下工作本身的愉悦感。比如我们柜员在上班打开电脑前都会有一个小仪式，检查凭条是否充足，桌面是否整洁，妆容是否得等等，正是因为有了这些仪式，我们才能真正进入工作状态。仪式感也是企业文化中很重要的一个组成部分，个人因为仪式感而对工作抱有更饱满的热情，员工与企业也因为一些有仪式感的事件而紧密联系在了一起。

有时候，我觉得增加“仪式感”的重要原因在于，想让工作的归工作，让生活的归生活，一旦开启某种仪式按钮，就要切换某种状态，让生活进入更加有序的状态。



平常没少听说“非法集资”这四个字吧？

你真的了解“非法集资”吗？“非法集资”有哪些基本特征？涉及“非法集资”的话将承担怎样的法律责任？小编带你了解“非法集资”。

1 “非法集资”的定义和基本特征？

根据《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》（法释〔2010〕18号），非法集资是违反国家金融管理法律规定，向社会公众（包括单位和个人）吸收资金的行为。非法集资行为需同时具备以下四个特征要件：

- 非法性：未经有关部门依法批准或者借用合法经营的形式吸收资金；
- 公开性：通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传；
- 利诱性：承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报；
- 社会性：向社会公众即社会不特定对象吸收资金。

2 “非法集资”常见手段？

一是承诺高额回报。不法分子编造“天上掉馅饼”“一夜成富翁”的神话，许诺投资者高额回报。为了骗取更多的人参与集资，非法集资人在集资初期往往按时足额兑现承诺本息，待集资达到一定规模后，便秘密转移资金或携款潜逃，使集资参与人遭受经济损失。

二是编造虚假项目。不法分子大多通过注册合法的公司或企业，打着响应国家产业政策、开展创业创新等幌子，编造各种虚假项目，有的甚至组织免费旅游、考察等，骗取社会公众信任。

三是以虚假宣传造势。不法分子在宣传上往往一掷千金，聘请明星代言、名人站台，在各大广播电视、网络等媒体发布广告、在著名报刊上刊登专访文章、雇人广为散发宣传单、进行社会捐赠等方式，制造虚假声势。

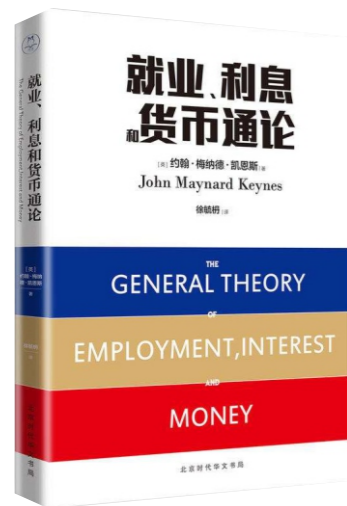
四是利用亲情诱骗。有些类传销非法集资的参与人，为了完成或增加自己的业绩，不惜利用亲情、地缘关系，编造自己获得高额回报的谎言，拉拢亲朋、同学或邻居加入，使参与人员迅速蔓延，集资规模不断扩大。

3 电子社保卡与实体社保卡有什么区别和联系？

第一步：画饼。非法集资人会编织一个或多个尽可能“高大上”的项目。以“新技术”、“新革命”、“新政策”、“区域链”、“虚拟货币”等为幌子，描绘一幅预期报酬丰厚的蓝图，把集资参与人的胃口“吊”起来，让其产生“不容错过”“机不可失”的错觉。非法集资人一般会把“饼”画大，尽可能吸引参与人眼球。第二步：造势。利用一切资源把声势做大。非法集资人通常会举办各种造势活动，比如新闻发布会、产品推介会、现场观摩会、体验日活动、知识讲座等；组织集体旅游、考察等，赠送米面油、话费 etc 小礼品；大量展示各种或真或假的“技术认证”“获奖证书”“政府批文”；公布一些领导视察影视资料，公司领导与政府官员、明星合影；故意把活动选在政府会议中心、礼堂进行，其场面之大、规格之极高极具欺骗性。第三步：吸金。想方设法套取你口袋里的钱。非法集资人通过返点、分红，给参与人初尝“甜头”，使其相信把钱放在他那儿不仅有可观的收入，而且比放在自己口袋里还安全，参与人不仅将自己的钱倾囊而出，还动员亲友加入，集资金额越滚越大。第四步：跑路。非法集资人往往会在“吸金”一段时间后跑路，或者因为原本就是“庞氏骗局”人去楼空，或者因为经营不善致使资金链断裂。集资参与人遭受惨重经济损失，甚至血本无归。



思路书单



[英]约翰·梅纳德·凯恩斯《就业、利息和货币通论》

《就业、利息和货币通论》是西方经济学史上具有里程碑意义的一部巨著。它问世于上世纪30年代的大萧条时期，以其独到的“有效需求理论”与“乘数理论”，解释了生产水平倒退及失业率骤增等传统经济学无力解答的现实问题。今天，我们每个人的资产甚至命运依然会随着经济的周期性波动而涨跌，通胀率、利息、央行货币政策中的任何一项不仅会影响我们所拥有资产的实际价值，也将影响持有者选择投资时机的策略。而《通论》所论述的正是这些现代人不可不知的经济学知识。

此书的核心问题是如何解决就业，以缓解市场供求力量失衡的问题，对比《通论》提出了以下的观点、理论与方法。第一、在均衡原理上；第二、在分析方法上；第三、在利息论上；第四、在政策上。本书从伦理学、法律

学与经济学方面，在不同的历史时期，随着形势的发展，对资本主义市场经济作出了论述。

凯恩斯认为，之所以出现有效需求不足，是因为“消费倾向”、“对资本未来收益的预期”以及对货币的“灵活偏好”这三个基本心理因素的作用。他指出，总需求是消费需求与投资需求之总和，总需求或有效需求不足是消费需求与投资需求不足的结果。心理上的消费倾向使得消费的增长赶不上收入的增长，因而引起消费需求不足。心理上的灵活偏好及对资本未来收益的预期使预期的利润率有偏低趋势，从而与利息率不相适应，这就导致了投资需求的不足。凯恩斯还认为，心理上对资本未来收益的预期即资本边际效率的作用在三个基本心理因素中尤为重要，危机的主要原因就在于资本的边际效率突然崩溃。

凯恩斯认为，资本主义不存在自动达到充分就业均衡的机制，因而主张政府干预经济，通过政府的政策、特别是财政政策来刺激消费和增加投资，以实现充分就业。消费倾向在短期内是相对稳定的，因而要实现充分就业就必须从增加投资需求着手。凯恩斯指出，投资的变动会使收入和产出的变动产生一种乘数效应，因而他更主张政府投资，以促使国民收入成倍地增长。

语句摘录

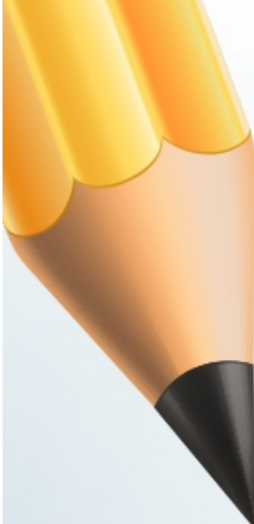
经济学家和政治哲学家们的思想，不论它们是在对的时候还是在错的时候，都比一般所设想的要更有力量。的确，世界就是由他们统治着。讲求实际的人自以为不受任何理论的影响，其实他们经常是某个已故的经济学家的俘虏。在空中听取意见的当权的狂人们，他们的狂乱的想法也多半是从若干年前学术界拙劣的作家的作品中提取出来的。

我确信，和思想的逐渐侵蚀相比，既得利益的力量是被过分夸大了。诚然，这不是就当前而言，而是指一段时期以后。因为在经济学和政治哲学领域中，在25岁或30岁以后还受新理论影响的人是不多的。因此公职人员、政客甚至煽动者们所能运用的理论不大可能是最新的。但是，不论早晚，不论好坏，危险的东西不是既得利益，而是思想！



五月份大事记

May



- 5月6日，林佳副厅长参加路桥区金融办召开的“小微企业金融产品评价系统”建设研讨会。
- 同日，中央党校中青班学员一行8人来我行调研小微金融相关工作。
- 5月7日，李挺副厅长、会计信息部总经理吴才勇及科技支持中心相关人员赴上虞农商银行考察学习。
- 5月9日，省农信联社江丕贤副主任一行4人来我行调研指导。
- 5月10日，金时江董事长应邀参加路桥区“农商行杯”家庭才艺展示暨2019年度“清廉家庭”“红色家庭”“最美家庭”颁奖仪式。
- 5月16日，中国农村金融杂志社副总编石义斌一行到我行专题调研“浙江农信成立15周年”普惠金融工作。省农信联社办公室副主任王悦，台州办事处副主任乔波等领导陪同调研。我行郭丽娅行长参加座谈。
- 5月17日，郭丽娅行长参加路桥区委区政府召开的2019年度农村工作会议。
- 5月21日，金时江董事长、零售业务部副总经理李狄参加台州市人力资源和社会保障局召开的市区社保卡合作座谈会。
- 5月22日，海南省农信联社副主任刘国鑫一行6人到我行调研服务实体经济工作。省农信联社金融部副总经理谢作雷，台州办事处副主任乔波，台州银保监分局农村银行机构监管科科长潘湖滨，台州银保监分局中小商业银行监管科科长林全胜等领导陪同调研。我行董事长金时江、副行长李挺等参加座谈。
- 5月23日，定海海洋农商银行监事长钟全明一行6人来我行考察交流安保、党建及文明创建等方面相关工作。
- 同日，金时江董事长、李挺副厅长及机关相关部门负责人赴德清农商银行考察学习。
- 5月24日，郭丽娅行长、李挺副厅长及相关部门负责人赴萧山农商银行考察学习。
- 5月28日，林佳副厅长、零售业务部副总经理李狄、办公室副主任陈佳希参加台州办事处召开的丰收驿站“台州月”活动工作督导推进会。
- 5月29日，梅晓晗监事长参加台州市文明办召开的文明单位协会理事会会议。
- 同日，林佳副厅长赴台州学院参加“创建台州大学发展基金”启动仪式。
- 同日，省农信联社衢州办事处主任吴通政携辖内农商行董事长来我行考察交流。
- 同日，台州农商银行系统金融支持乡村振兴战略合作会议在我行召开，台州市农业农村局副局长王国伟，台州办事处副主任叶仙万、副处级调研员余建荣，我行行长郭丽娅、副行长李挺等领导参加会议。
- 5月30日，林佳副厅长参加路桥区政府召开的推动批发零售业高质量发展三年行动计划实施方案意见征求会。
- 同日，梅晓晗监事长赴保全小学参加路桥区融合教育“卫星班”启动仪式。