

青年 创业贷

产品介绍

我行专门为创业青年打造的信贷产品,旨在切实解决青年创业“起步难、贷款难”的问题,培育一批有文化、懂技术、会经营、高素质的青年创业带头人,扶优扶强青年创业经济组织,促进青年增收致富、创业就业。

产品特点

利率优惠、手续简便。

担保方式

信用、保证、抵(质)押



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9月刊 总第347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



P01

省农信联社党委副书记、主任
金丽丽一行到我行调研

P03

我行召开2019年度
信息宣传工作会议

P11

用追梦者精神
绘就农信底色

P20

清收不良,
我们永远在路上

P21

“精致”柜员
和残损破币

百晓金融
FORWARD
刊首语

在“初心之路”上走出生命的美好

一位作家曾经这样写道：岁月可以在皮肤上留下皱纹，却无法为灵魂刻上一丝痕迹。因此，人生的意义，只在你走过的路上，只有你的脚步，才能丈量出人生的深度和广度。

这一个月，一幅路桥的“初心之行”路线图吸引了人们的眼光。从工厂到乡村，从山头到海边，有革命先烈们无私奉献、浴血奋斗留下的痕迹，也有路桥发展、走向辉煌留下的印迹。一路走来，一路回望，足以让人们思绪迭起、感慨万千。

一个人，一生中会遇到很多“路”，或激流险滩或风微浪稳，或高山峻岭或平坦无夷，但只要我们心向往之，愿意为之奔波，纵使踏过泥泞，走过荆棘，到最后，必将是一路繁花相送的美好。“初心之行”，就是这样一条路，让我们一直坚守、一直坚持、一直愿意为之奔跑。

“初心之行”到底是什么？也许我们曾在无数个不眠之夜问过自己，希望能在灵魂深处找到答案和归属，但答案就在你我的身边。也许就是夜里闪烁的巡逻灯光，也许就是文化礼堂里飘出的平凡歌声，也许就是工程现场夜夜忙碌的身影，也许就是走过绿水青山之后，归来时依旧清澈的眼眸……

最终，在岁月的沉淀之下，在不负芳华的追寻之下，我们逐渐有了答案。很庆幸，这条“初心之行”，我们还在走着，这份初心，我们始终坚守着。这条路上，有着太多党员干部的美丽身影，他们前赴后继，沿着时间的脉络，启动着岁月的齿轮，怀着民族复兴、国家富强的中国梦，怀着满腔的热情和一颗炽热的赤子之心，不断地奔跑着，在平凡的岗位上抒写了不平凡的人生华章。

带着信念，走过高山大川，走过喧嚣世界，一路踏歌而行，收获的，都将是生命的美好。

《百晓金融》8月刊经过编委会成员的评议，共评选出两篇好稿件。

➔ 1 金清支行 何涛 《农信故事从脚下铺叙》

➔ 2 横街支行 应昕宸 《从产品中来 到客户中去》



《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

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

省农信联社党委副书记、主任金丽丽一行到我行调研
台州银保监分局党委书记、局长曹光群到我行调研
我行召开2019年度信息宣传工作会议
全区2019年金融系统职工技能比武在我行举行
我行荣获路桥区庆祝中华人民共和国成立70周年“我和我的祖国”合唱大赛二等奖

农商动态 P05

我行召开退休职工重阳节座谈会
我行召开70周年安保消防部署会
中秋爱心公益购 农商扶贫暖人心
金清、新桥支行：开学季 校银合作再发力
蓬街支行：情暖中秋 走村入户话普惠
下梁支行：“百晓驻勤”便民惠民
路南支行：大走访“走”出实效
新安支行：义乌外拓活动 深化客户精准营销
开发区支行：开展国庆节前应急演练
吉利支行：开展“我为祖国献祝福”活动
桐屿支行：关爱少年儿童 走访暖人心

追梦专题 P09

他她和她
用追梦者精神 绘就农信底色
风华献农信 初心永传承
平凡之路 筑梦英雄
你我都是接班人
继往开来农信梦
不忘初心 拥抱未来

不良清收 P17

咬定底线不放松 打赢不良清收仗
一笔清收 三把利刃
“动真格”才能做好不良清收工作
战果在今日 战功在平时
打响不良清收活动第一枪
清收不良，我们永远在路上

工作小议 P21

我是一名柜员
“精致”柜员和残损破币
贴心服务 专业制胜

百晓家园 P23

大匠有弃材
浣溪沙·游永嘉书院
奔跑人生传递正能量
9800米高空的奇迹
“论”古通今 “语”妙绝伦
百晓讲堂：2019年版第五套人民币
思路书单：《大国大城》

大事记 P28

省农信联社党委副书记、主任金丽丽一行到我行调研

■ 文/摄 办公室 王茜



9月5日，省农信联社党委副书记、主任金丽丽一行到我行就今年业务经营情况、存在的困难与问题开展调研。省农信联社科技管理部总经理周黎明、财务会计部总经理邵新力、零售金融部副总经理周雪海以及台州办事处主任张宇、副主任叶仙万、乔波陪同调研。

在座谈会上，我行党委书记、董事长金时江重点汇报了今年的业务发展情况及亮点工作，并就工作中遇到的实际问题提出了相关建议。听取汇报后，与会人员就丰富收单业务功能、开发老少群体存款产品、做优金融便捷服务等方面问题进行了深入探讨。

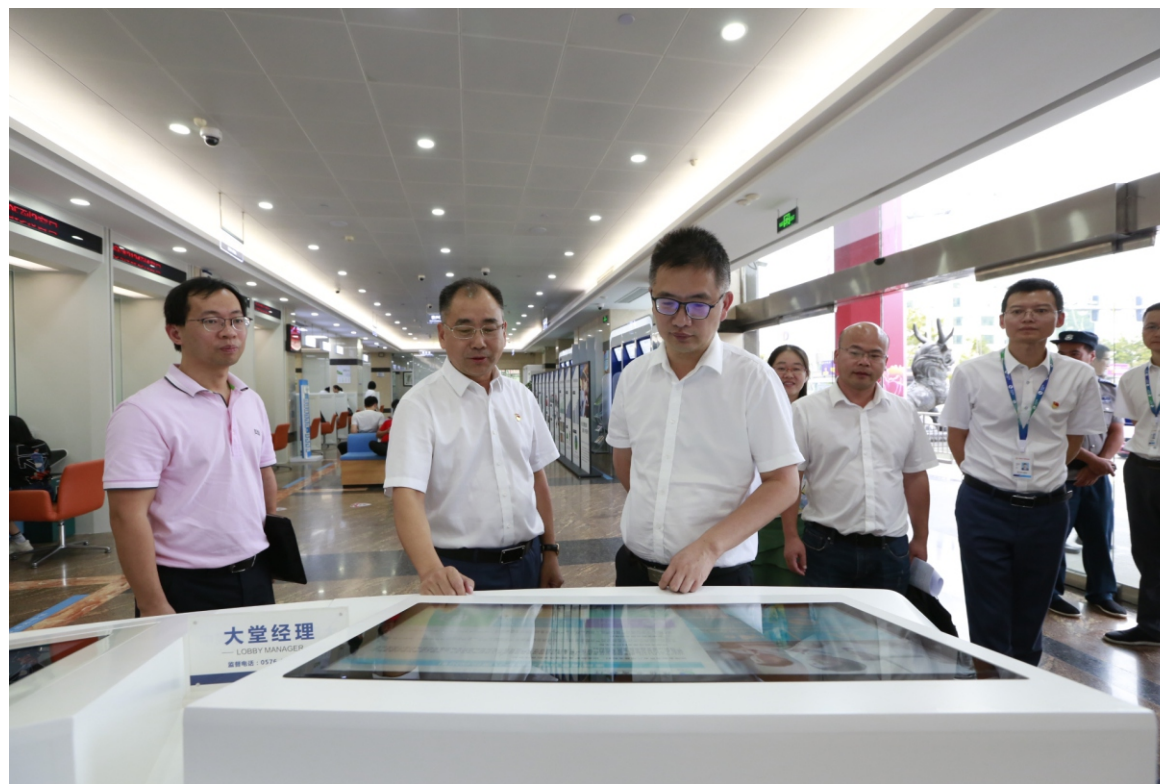
金丽丽肯定我行经营管理工作走在全省前列。她指出，在路桥这块金融竞争异常激烈的土地上，路桥农商银行精耕细作，深入推行网格化管理，细化客户经理考核，推行信贷流程改造，充分说明我行工作做得实、创新能力强。

针对会上反馈的问题及下阶段工作，金丽丽提出三点要求：一要重视财务分析，跟进业务策略。我行要根据财务会计处的财务数据分析，做好业务策略研究，深入分析“要客户还是要效益”“要现在还是要今后”问题，探索建立定价策略、市场策略、客户策略、发展策略，推动实现新一轮的转型发展。二要加强上下互动，做好系统对接。行社与省农信联社要加强对接和信息沟通，省农信联社业务部室要沉下去。在系统对接上，相关部室要把服务挺在最前面，要重视路桥这个金融竞争异常激烈的地区，所提需求既要面上解决，又要个性化解。三要加强上下联动，抢占扫码支付市场。扫码支付平台由省农信联社来搭建，营销需要行社深入开展。相关部室首先要保证系统的稳定性，行社要尽最大努力开展商户营销。同时，她希望我行能继续献计献策，为省农信系统建设增加发展活力。



台州银保监分局党委书记、局长曹光群到我行调研

■ 文/摄 办公室 李挺



9月27日下午，台州银保监分局党委书记、局长曹光群率队到我行调研小微金融服务。路桥区委常委王若嘉、区经信局局长程伦观、区金融办主任洪雁平陪同座谈。

会上，王若嘉介绍了路桥区委区政府今年将重点做好数字征信和数字金融工作。路桥区经信局局长程伦观汇报了路桥推进数字普惠金融工作进展。我行党委书记、董事长金时江汇报了我行业务经营情况、亮点工作及相關意见建议。

曹光群充分肯定了我行内控监管到位、业务管理精细、创新能力强。他指出，一要深度推进金融网格化，特别是在推进融资监测和对接机制上，要更多地借鉴农商银行成熟的网格化管理手段；二要加快推进数字产业化，积极探索数字小微金融，高效归集多系统大数据，释放服务创新活力；三要提升金融服务便利化，聚焦金融服务高频应用场景，用好金融科技手段，用智能、便捷、高效的方式助力民生改善。他要求，台州金融机构要明确做好“小微数字金融、小微绿色金融、小微科技金融”三方面工作，着眼于小微金融改革，为浙江改革提供更多路桥经验。

曹光群还实地走访了我行营业部及党群服务中心，详细了解五星网点创建、“政银联通”工程、“红色丰收驿站”，“百晓系列”活动等工作。





我行召开 2019年度信息宣传工作会议

■文/摄 办公室 李挺

9月3日下午，全行信息报道工作会议在八楼会议室召开，各支行（部）分管行长及全体通讯员共66人参加了会议。金时江董事长作重要讲话，路桥区传媒中心外联部主任、资深记者庄向娟应邀到会，并进行了授课。会议由郭丽娅行长主持。

金时江董事长在会上提出了四方面的意见和要求，一是实事求是，正确看待信息宣传现状。正面看到我行在支持三农、小微，实施普惠金融上所取得的宣传成就，也要从反面看到信息宣传工作存在不善写、不会写、不愿写的现象。二是聚焦重点，全力扩大农商品牌效应。要做到紧扣重点，敢于摄影，用好载体，全面提高信息的采用率。三是转变作风，切实提高宣传主动性。要求通讯员勤学习、勤动笔、勤走访，多下基层，多贴近客户，挖掘我

行与广大农民兄弟同呼吸、共命运，与小微企业扶相伴、共同成长的好新闻。四是强化宣导，全力发挥助推器作用。各支行（部）要提高对信息宣传工作重要意义的认识，做好加强组织，上下联动，强化激励等工作，在全行形成宣传合力。

会上，郭丽娅行长通报了2018年度信息报道工作开展情况及今年的信息录用情况，并对2018年度信息报道工作先进单位及个人进行了表彰。

庄向娟主任通过“什么是新闻”、“好玩的现场”、“善于观察的优势”、“写作要勤快”、“诗外的世界”五个方面阐述了如何挖掘新闻背后的故事，同时强调要培养对新闻的敏感度，学会讲故事，让通讯员受益匪浅。

全区2019年金融系统职工技能比武在我行举行

■文/摄 办公室 李挺



9月26日上午，全区金融“服务实体经济、普惠职工群众”活动启动仪式暨2019年金融系统职工技能比武大赛在我行举行，共有9家银行46名银行员工参与技能比武。路桥区委常委王若嘉、区政协副主席邵韵清，我行董事长金时江参加了开幕式。

活动现场，音舞快板《普惠金融我百晓》展现了我行极具特色的金融服务和创新品牌。开幕式结束后，立即进行了单指单张点钞项目竞技，各银行职工使出浑身解数，整个赛场瞬间只有“唰唰”的点钞声和纸条的捆钞声，他们一个个争分夺秒、全神贯注，左手持钞，右手点钞，紧张却有条不紊。随后，又进行了电脑传票、电脑汉字输入技能比武。

最终，我行荣获了团体一等奖，李佳慧、高蕾、潘冰瑶等参赛选手分别获得单指单张点钞、电脑汉字输入、电脑百张输入第一名。通过此次技能比武大赛，充分展现了我行员工高超的业务技能水平，在金融岗位以更强的能力和更高的效率普惠服务实体经济和广大职工群众，助力路桥区域经济高质量发展。



9月26日晚，路桥区举办庆祝中华人民共和国成立70周年歌唱大赛，我行代表路桥区金融系统参赛，并荣获二等奖。此次合唱比赛，我行72名干部职工同唱一首《跟你走》，深情向祖国告白，表达了农信人热血不冷、丹心依旧的爱国情。值此新中国成立70周年之际，我行通过举办《我们都是追梦人》演讲比赛、录制《我和我的祖国》MV等多种方式，开展爱国主义教育，营造隆重氛围，祝福伟大祖国繁荣昌盛。（文/摄 办公室 王茜）

忆初心 迎国庆 话重阳 我行召开退休职工重阳节座谈会

■文/摄 办公室 李挺



9月27日上午，我行组织召开了全行退休职工重阳节座谈会。金时江董事长、梅晓晗监事长与退休职工欢聚一堂，同忆初心、共迎国庆、喜话重阳。

座谈会上，金时江董事长代表行党委向退休职工致以节日的问候和良好祝愿，并介绍了我行各项工作取得的新进展、新成效。他表示，这些成绩的取得与退休职工打下的坚实基础密不可分，对此他给予充分肯定并表示感谢。同时，他希望退休职工退而不休，永葆青春活力，一如既往地支持农商银行的发展，发挥自身优势，把农信业务和品牌宣传出去；退休不退志，运用经验智慧，为农商银行转型发展多提宝贵意见和建议。

莫道桑榆晚，为霞尚满天。退休职工汇聚一堂，共同回首工作经历，重温“与新中国共成长、与农信齐奋进”的初心和使命，畅谈新中国成立70周年以来的艰辛历程和巨大变化，积极为我行的发展建言献策。会上，退休员工还自娱自乐准备了健身操、旗袍秀、大合唱等形式多样的节目，现场气氛热烈，其乐融融，展现了退休职工良好的精神面貌。

筑牢安全“防火墙” 我行召开70周年安保消防部署会

■文/摄 办公室 李挺



9月9日晚，我行召开国庆70周年安保消防部署会，机关、中心和营业部全体人员参加现场培训，18家支行通过“百晓微金融视频学院”平台进行受训，员工受训率达到100%。

会上，我行保卫部总经理章明军对国庆期间安保消防工作及开展营业网点安全隐患大排查的自查、抽查工作进行部署，并带领全员学习《浙江农信网点安全管理规定》等相关文件规定。会议还邀请了六进消防培训中心教官授课，结合银行特点，重点阐述了单位做好安保

消防安全的重要性和必要性，强调一定要建立健全安保消防安全责任制，并认真落实安保消防安全自我管理、自我检查、自我整改等机制，制定灭火应急疏散预案，定期组织演练，提高自防自救能力，真正做到防患于未然，引起了员工们的共鸣。随后，还进行了大楼疏散演练，筑牢银行安全“防火墙”。



中秋爱心公益购 农商扶贫暖人心

■文/摄 办公室 李挺

9月11日，我行以中秋节为契机，积极发起“情暖中秋 温暖同行”消费扶贫活动，踊跃购置来自我行精准扶贫结对村——四川广元市朝天区麻柳乡天星村的农特产品，旨在以金融公益力量促进贫困村农特产品变商品、收成变收入，促进贫困村生产好产品、打造硬品牌、对接大市场，让金融扶持更有温度。此外，我行鼓励全行员工在同等条件下优先采购贫困地区产品，倾力支持全行公益事业，为结对村脱贫工作献出一份力量。

金清、新桥支行： 开学季 校银合作再发力

■文/摄 金清支行 何涛 新桥支行 戴益超

又到一年开学季，不少学校为学费收缴问题头疼不已，家长也为缴费窗口排队耗费时间而烦恼。针对学校和家长的痛点，金清、新桥支行提前与辖内小学衔接，把金融服务送到学校，协助学生家长完成学费缴纳，助力银校合作。

金清支行：9月1日当天，支行停休增设服务窗口，加强网点大堂经理分流服务工作，引导学生家长进行学费缴纳。针对年轻家长，大堂经理通过我行“丰收互联”缴费通教导他们直接用手机缴费，节省排队等候时间；针对岁数较大的学生监护人，支行为其开辟“缴费绿色通道”，以进一步提高业务办理效率。当天，支行还专门组织工作人员前往小学设点，为家长办理我行银行卡并开通“丰收互联”。20多位员工主动加班，现场为家长提供一对一指导，共开办银行卡70余张。期间，结合“金融知识普及月”活动，向等候缴费的家长发放第五套新版人民币宣传手册，并适时进行手机短信、电子银行、ETC业务、水电代扣业务等业务的营销，不断丰富服务内容。

新桥支行：面对营业场业务办理高峰期，支行营业部增设两个柜台，减轻当天值班柜员的压力，并在支行营业部、新风分理处各增派两名大堂经理，有效进行人员分流和“丰收互联”安装下载工作，从而有效避免了柜台拥堵，提升客户的服务体验度。同时，组织客户经理走进学校，重点针对今年开班的一年级新生家长，讲解“丰收互联”缴费流程。对于家长提出的各类问题，客户经理耐心解答、表达清晰，得到了一致好评。此外，支行在学校放置了开卡机和移动终端，为家长办理我行银行卡并开通“丰收互联”提供便利。



蓬街支行： 情暖中秋 走村入户话普惠

■ 文/摄 蓬街支行 林晨璐



9月11日晚，蓬街支行开展“走村入户迎中秋”活动，与辖内村民共迎中秋佳节。

当晚，支行兵分两组积极开展营销工作。一组由分理处客户经理组成，走访管辖网格村居，上门向村民营销金融产品、授信签约；另一组由支行营业部客户经理和柜员组成，以镇东村文化礼堂为据点，现场开展产品宣讲、ETC营销安装、一码通办理、社保卡改签等活动，与辖内村民共迎中秋，同享金融服务。

此次活动，普惠签约65户，ETC安装18户，信用卡签约5笔，一码通签约5户，社保卡改签21户。

下梁支行： “百晓驻勤” 便民惠民

■ 文/摄 下梁支行 吴宁

9月24日晚，下梁支行在南梁村开展“百晓驻勤”授信签约活动。

管片客户经理提前将待签约客户名单导出，并在金融联络员的带领下，对在家客户进行上门走访签约。当晚共走访了客户15户，贷款签约10户，预约ETC3户。据悉，支行以“百晓驻勤”为抓手，利用夜晚村民空闲时间，以驻点、驻村、驻户等方式，开展走访、营销，为村民提供“一次不用跑”的金融服务。下阶段，支行将持续开展夜间驻勤活动，将走访驻勤工作落到实处，用心践行普惠金融。



路南支行： 大走访“走”出实效

■ 文/摄 路南支行 张依



“你们又来了，真是辛苦啊！”八月以来，路南支行在石曲村开展百晓大走访活动时，村民每次见到支行客户经理都会说道。

为使大走访工作长期坚持下去，取得实效，支行坚持“白+黑”工作模式，以“知人、知事、知物”三必知为要求，逐家逐户进行上门走访。通过实实在在的大走访活动，支行支农支小力度进一步加强，与百姓的情感联系进一步加深。

在走访过程中，客户经理会向村民介绍我行贷款产品、办理流程等，也会宣讲如何防范电信诈骗、反洗钱等基础金融知识，并为村民答疑解惑。此外，利用中秋、国庆等节日，密集开展大走访活动，最大限度地延伸服务触角，提升农村金融服务的针对性，让广大村民体验家门口的金融服务。

新安支行： 义乌外拓活动 深化客户精准营销

■ 文/摄 新安支行 戴田宇



9月26至27日，新安支行组织工作人员前往义乌国际商贸城，通过大走访的方式向商户营销我行“一码通”和“智能付”收单业务。

走访前，支行工作人员前往商会获取在义乌国际商贸城中经营的路桥户籍名单，并根据名单开展针对性走访。走访中，工作人员向商户介绍“一码通”和“智能付”收单业务的功能特点，同时提供现场业务办理服务。两天时间里，成功签约15户。通过宣传推广活动，引导广大商户主动使用我行“一码通”产品，并感受我行产品带来的便捷、安全、实惠的收付体验。

下阶段，支行将继续跟进和服务在义乌的路桥商户，为他们在外经商提供强力金融服务支持。



开发区支行： 开展国庆节前应急演练

■ 文/摄 开发区支行 刘周雅

9月24日，开发区支行开展了国庆节前防暴防抢诈骗应急预案演练，演练以情景模拟实战的形式开展。演练结束后，支行还召开演练分析会，强调面对歹徒时，要时刻保持头脑清晰、情绪稳定，尽量拖住歹徒与其周旋，营业厅里外人员默契配合，利用与歹徒周旋时间，第一时间把信号传递出去，从而达到保护人身和单位财产安全的目的。



吉利支行： 开展“我为祖国献祝福”活动

■ 文/摄 吉利支行 陈冬冬

9月30日，吉利支行开展了“我为祖国献祝福”主题活动，邀请前来网点办理业务的客户到“朋友圈合影框”拍照留念，并向祖国告白，表达对祖国的美好祝愿。不少单独前来办理业务的客户，还主动拿出自己的手机，要求我行员工帮助拍摄，表示要将这“特殊的朋友圈”再发布到自己的“朋友圈”中。此次主题活动，将爱国情怀与农信情怀相融合，将现场宣传和网络宣传相结合，取得了较好的效果。

桐屿支行：关爱残疾少年 走访暖人心

■ 文/桐屿支行 刘杨包



为了持续关爱残疾少年的健康成长，以实际行动去真诚地帮助残疾少年，使他们获得更多的社会关注与关心。9月7日上午，桐屿支行团支部联合桐屿街道团委、恩泽医院、S1市域铁路等单位党团组织，开展走访慰问残疾少年儿童活动，当天上午共走访12户家庭，为他们送去温暖，送去爱。

前言：9月25日晚，“我们都是追梦人”路桥农商银行庆祝新中国成立70周年演讲比赛在区图书馆举行。经过前期预赛选拔，11名选手脱颖而出，紧紧围绕“我们都是追梦人”这一主题，站在不同的角度、从不同的工作岗位出发，结合本岗位典型事例和自身工作经历，轮番上台演讲。他们中有奔走基层的客户经理，有来自一线的柜员，还有机关工作人员等。比赛现场，选手们声情并茂地讲述了基层员工与祖国共成长、与农信齐奋进的励志感人故事，致敬榜样、叩问初心，抒发自己对农商银行深化改革、转型发展的切身体会，以及对农商银行未来发展的美好祝愿，成为“不忘初心、牢记使命”主题教育的生动一课。



开发区支行 张珏

他，头顶时代称号90后，他阳光，他朴实，他热忱，他爱说笑，他总是那么乐观。刚刚联系完第150个ETC的他，一手拿着手机，一手拎着从不离身的公文包，顶着大太阳，走进一家建材商铺。“老板娘，您好！我又来了，关于我们行里的暑假实习，我已经问过行长了，只要是符合标准的应届生或者在读大学生都可以来报名，您儿子肯定可以的！这是我们的招聘网址，刚刚发到您微信上了。”“那个POS在哪里，我帮您看一下。”“您看，把4G信号打开就可以用了。没什么其他问题的话，我就先走了，有什么事随时电话联系！”和老板娘攀谈完几句，小刘拎着包，急匆匆地赶往下一家店，满脸汗水丝毫不影响他脸上洋溢的笑容，就像回自己家一般，七拐八拐就到了下一家店内，拿出合同开始了签约。此刻已经是正午时分，在这个市场内，所有店家都停下来享受一丝闲暇的时刻，他却是最忙碌的那一个。很少有人知道，为什么他总能率先完成行里的任何业务指标；很少有人知道，为什么年纪轻轻的他是人人都夸的业务能手；很少有人知道，他的私人时间是用来做什么

他她和她

“他”和“她”都是奋斗在一线，平凡而又真实的我们，无数的“他”与“她”组成了我们路桥农商银行大家庭！可是，不止他们，我们还有管片300户入村狗不吠的农商人，还有一个季度完成路桥ETC大半任务量的农商人，还有短短5天催收2000余万元表内外不良的农商人。我们与百万客户爱相随、情相依；我们与父老乡亲手相牵、心相印。”

的。

第二个她呢，是一位女强人，今年刚过而立，对公对私全精通，从0开始一人挑起1.5亿元贷款量。那一天，她匆匆拨通了我的电话：“小张，我有一位存单质押客户，你帮忙接待一下，如果有不懂的问题，你就问下其他部门的同事。我现在有点急事要去医院，谢谢你了，有什么事情随时联系我。”那天对于我们而言可能是平凡的一天，但对于她来说注定是难忘的一天。仅仅过去几个小时，那时已经是晚饭时刻，她又拨通了我的电话：“小张，那位客户的事情办好了吗？……谢谢，那我放心了。”挂断了电话，她侧头看了看身边襁褓里刚出生的小宝宝，露出了一个略显疲惫却幸福的微笑。过了几个月，她几乎天天和宝宝、保姆一起上下班，大家笑称这个孩子在行里的时间比在家里还长，和同事们待在一起的时间比爸爸还长，有时候小孩子甚至懵懂地叫大家“爸爸妈妈”。这是我们开发区支行的孩子啊！每当提及此事，她总是笑着，望着自己孩子稚气的脸庞，很少有人知道在深夜，抱着熟睡的孩子，她有时候甚至潸然

泪下，因为她深知自己并不是一名称职的妈妈。

“他”和“她”都是奋斗在一线，平凡而又真实的我们，无数的“他”与“她”组成了我们路桥农商银行大家庭！可是，不止他们，我们还有管片300户入村狗不吠的农商人，还有一个季度完成路桥ETC大半任务量的农商人，还有短短5天催收2000余万元表内外不良的农商人。我们与百万客户爱相随、情相依；我们与父老乡亲手相牵、心相印。历经六十六载，我们风雨兼程；沐浴改革聚变，我们牢记初心；普城乡真情服务，我们齐聚浪头；惠百姓金融创新，我们敢为人峰！这就是我们自豪的路桥农商银行人！

兢兢业业，砥砺前行，一行况且如此，一国莫不如斯。

再过几天，就是“她”的生日了。她沧桑，她曾是最灿烂的文明源地，她身后已有五千年；她年轻，



新安支行 陈梦洁

我想问大家一个问题：一滴小小的水滴，转瞬即逝，要如何实现它的价值？通过这个问题，我又想到了一个有意思的故事，相传一名老者在修行的时候，他问弟子：“一滴水怎样才能不干涸？”弟子们面面相觑，无法回答。老者说：“最好的办法，就是把它放回大海里去。”是啊，大海是永不干涸的，当一滴水与浩瀚大海融为一体时，就能够获得更宽广的生命。

我是一名普通的基层柜员，入行7年。在这7年里，我只做一件事，那就是为我们的客户提供最具温度的服务。而我所在的支行——新安支行就是一家极

她脚下仅走过一个古稀就跻身世界第二大经济体；她热忱好客，她是世界第一贸易大国；她不惧强敌，她是二战后复苏最快的国家之一；她坚定，她坚守每一寸属于她自己的土地，她珍惜每一位属于她自己的公民；她豪迈，她用“一带一路”为近百个国家带去福音；她美丽，她有九百六十万平方公里的福祉灵地。她就是我们的祖国母亲，我们共同的可敬可爱的母亲！

至此路桥农商银行改制两年之余，至此新中国成立70周年之际，让我们以奋斗者的姿态去迎接更多挑战，让我们以拼搏者的激情去铸就更多辉煌，让我们迈着矫健的步伐大步走在逐梦的路上，让我们披荆斩棘，义无反顾，让我们向前，向前，再向前！

用追梦者精神 绘就农信底色

除了刚性的一面，新安支行也有柔美的一面，一句主动上前的问候，让初走进银行的陌生感瞬间消失；一杯贴心的茶水，让严肃的环境有了家的舒适感；一次次询问解答，让业务办理起来更加顺畅快捷；一张张笑脸，让厅堂服务有了心的温度。”

具温度的支行。很荣幸今天能有机会站在这里，我特别想分享一个小故事，透过这个故事，你便能更加了解我们农商银行人的底色。

四月的某天，一名中年男子手提现金要购买大额存单，柜员小孔的心头一紧，我行的大额存单其实已经卖完，但留客的念头一直在小孔心头萦绕。她强作镇静，礼貌问候，双手接过现金与身份证，核对金额后麻利地清点现金。期间，小孔一看到客户身份证地址是南山村，便立刻示意大堂经理通知管片客户经理。清点完毕后，她假意查看大额存单额度，面露难色：“哎呀实在不好意思，大额存单额度已经没有

了，现在还有个金宝的定期产品，您也可以……”

“什么！”还没等柜员介绍完，客户便大发雷霆：“我特意从别的银行把钱取出来，就是为了买你们的大额存单，结果搞了半天跟我说卖完了，浪费时间。”见客户要离开，柜员、管片客户经理、大堂经理都进行耐心解释和劝说，认为我行的金宝产品十分适合客户，但此时的客户已经听不进任何的话语。场面一度陷入僵局，这时团队长娅萍换了一种策略，与客户聊起了家常，娅萍另辟蹊径的方式赢得了客户的好感，随后，她以体己的方式说道：“难得来一趟银行，就别跑来跑去了，先在我们这里买个‘金宝’产品，等大额存单有额度了，我第一时间通知你。”见客户还有犹豫之色，娅萍又说：“您的书记兄弟都和我们有业务来往的，有什么好不放心的。”客户的心理防线终于松懈，答应把现金存在我行，一场存款拉锯战总算落下帷幕。临走前，客户不禁夸赞我们“有耐心、有耐力”。

的确，新安支行是一支有理想、有热情的团队，我们每个人都热爱这份能为百姓带去金融服务的职

业。农医保签约，扛机器带终端，加班加点；整村授权，内外勤分组配合，挨家挨户走访到位；台风肆虐，行长挂帅调研受灾情况，客户经理及时跟进给予受灾客户以资金支持。除了刚性的一面，新安支行也有柔美的一面，一句主动上前的问候，让初走进银行的陌生感瞬间消失；一杯贴心的茶水，让严肃的环境有了家的舒适感；一次次询问解答，让业务办理起来更加顺畅快捷；一张张笑脸，让厅堂服务有了心的温度。

作为新安支行的一名柜员，我深知自己就是一滴水，而优秀的团队则是大海，我要把小我融入浙江农信的大我之中，

用追梦者精神绘就农信亮丽的底色，为新中国成立70周年献礼！

拧在一起，我们就是一道闪电，一束火绳！

聚在一起，我们就是整个宇宙，整片星空！

站在一处，我们就是追梦者，是行动者！

“我这个钱怎么可能是假的！”大厅里的一句怒吼打破了平静，引来不少客户驻足，一位将被没收假币的客户，怒气冲冲地霸占着她的柜台，不管她如何解释，客户根本听不进去，言辞却更加激烈起来：“拿出来、拿出来，这钱啊，我不存了。”“就没见过你这么一根筋的人！”

谩骂简直无法入耳，委屈的泪水已蒙上她的眼睛，但她坚持收缴假币毫不动摇：“阿姨，对不起，我明白您的心情，但按照制度规定，假币必须收缴。”这时，其他等候的客户也开始指指点点起来：“人家工作也不容易，算了吧”……这下，还没等办完假币收缴流程，客户便夺门而出，只留下一句：“再也不来你们这家银行了。”

好在没过几天，这位客户还是来了，只是不巧，又是厉勤茜接待，“阿姨，现在假币造假手段高，我看您进进出出这么多现金，最好配台点钞机。”我一惊，她竟哪壶不开提哪壶，见客户没有理她，她又开口了：“好几天没见着您，还担心您不来了呢，您肯来，我就放心了。”“哦，对了！现在大家都喜欢扫码付款，不知道您店里有没有收款的二维码？”几句话下来，原本怨气重重的客户，展开了眉眼；原本一笔冷场又尴尬的业务，也在有说有笑中度过。从那以后，这位客户便成为了我们的常客，还默认了我同事就是她的客户经理，甚至介绍了好几笔ETC业务。

可见，和客户的小摩擦未必都是坏事，关键是我们能否将它往好的方向转换。所谓，制度要“硬”、服务要“软”！很多时候，面对莫名的责难、面对客户的不理解，如果我们都能像她一样，不置气、不回避，以微笑和优质的服务加以回赠，那么客户也一定能被感化。毕竟，心贴心服务，是战无不胜的法宝。

当然，身边还有太多这样的“初心”坚守者，他们可能普普通通、默默无闻，但他们一定有着某些共同的闪光点，在一点一滴地影响着身边人。比如，吉利支行行长潘丽贞，她践行普惠、追求卓越，用一串串闪亮的数字，谱写了支行连续五年辉煌的业绩，诠释着农信人“做小做优”的经营理念；又比如，优秀大堂经理代表李丹红，她热贴心，把客户当家人对待，堪称服务的代言人。

不管是我的老师厉勤茜，还是我的行长潘丽贞，还有大堂经理李丹红，他们都不忘初心，用一言一行传递着农信的服务温度。

他们将最细腻的感情，留给了广大客户；他们将最美好的青春，献给了农信事业；他们在平凡的工作中，在日常的小事里，用实际行动，践行“服务初心”、书写“农信情怀与担当”！

有人说，美是海平面上升起的第一道曙光；有人说，美是清晨带着露珠花朵；我说：真正的美就是那不忘初心、坚守岗位的每一个农信人。



吉利支行 陈冬冬

风华献农信 初心永传承

“农信是个继往开来的故事，这个故事关于责任、关于信仰，关于生生不息的发扬和传承；这个故事关于初心、关于使命，关于日复一日的奉献和奋斗。”

70年风雨征程，中华民族 不忘初心、砥砺前行，绘就了美丽中国的新画卷；

67年如歌岁月，浙江农信牢记使命、普惠前行，架起了服务三农的连心桥。

曾经的前辈们，一把算盘、一个挎包、一辆自行车，活跃在田间地头，把信贷资金送到百姓手中，想民所想，急民所急，他们是百姓最亲近的人。

我们新一代农信人，一个七位数构成的柜员号，

赋予了我们不一样的使命；一台普惠通、一个便携式发卡机，穿梭在街头巷尾，把便捷金融送进百姓家中，办民所需，干民所盼，我们是百姓最贴心的人。

我的同事厉勤茜，是一名资深、优秀的综合柜员，也是我的老师、我的榜样。2008年入职，她在三尺柜台为百姓服务了十一个的寒暑春夏。她总能将流程化的工作，开展地更有趣、有味儿、有温度。比如那次，让我印象深刻的“假币风波”。





营业部 陈佳芝

平凡之路 筑梦英雄

“这就是我们身边平凡的同事们，也是每一个路桥农商行人奋斗不息的缩影，面对困难和挑战，不惧不退缩，用梦想和信仰鼓舞自己，用拼搏和毅力武装自己，不忘初心，奋勇前行。”

何为英雄，在万米高空紧急备降的四川航空机长刘传健，是英雄；牺牲自己，保护战友的排雷战士杜国富，是英雄；在香港机场被示威者殴打，大喊“我支持香港警察，你们可以打我了”的环球网记者府国豪，也是英雄。

党的十九大的胜利召开，标志着中国特色社会主义进入一个全新的时代，实现中华民族伟大复兴中国梦的崭新篇章也由此开启。这就是最好的时代，是属于我们共同的时代。这个时代呼唤每个人坚持梦想，争当时代主人翁，做平凡英雄。

而在我心中，平凡英雄，就是身边每一位平凡的人，用实际行动，铸就不平凡的中国梦。

我，是营业部的一名营销经理，入行三年多，我见证了身边许多平凡人不平凡的故事。

夏智兵，是营业部的一名老信贷，入行近20年，一直勤勤恳恳，工作认真，业绩超群。2018年的夏天，由于身体原因，夏智兵要住院动手术。但是住院的时间被他一拖再拖，只是因为，手头的工作还没有忙完。最后推迟了几个礼拜，他才安心入院，更是在住院期间，抱病来到单位处理工作，这让我们所有同事都非常感动。去年以来开展的百晓大走访活动，夏智兵是营业部走访客户数量最多的客户经理。他用自己休息的时间，走进村民的家中，走进村民的心中，获得我行2018年度普惠金融之星。

如果，你问我爱岗敬业的定义是什么，我想，这，就是了。

潘冰瑶，是营业部的一名综合柜员，2015年大学毕业加入我们银行，为了提高业务水平，她积极参加单位组织的各项培训和考试，始终保持饱满的热情和积极进取的工作态度，取得了优异的成绩。2018年，在我

行首届业务技能比赛中，潘冰瑶荣获“电脑表式输入”第一名。在台州农商银行系统第17次业务技能比赛中荣获“电脑表式输入”、“电脑传票输入”双料冠军，并且成为最年轻的记录创造者。无数次枯燥的技能练习，她将键盘与钢琴融会贯通，手指如同在琴键上跳跃，在小键盘的世界里如鱼得水。唯有不动声色努力，脚踏实地前进，才能不负青春，无悔汗水。2019年潘冰瑶更是被路桥团委评为路桥区争做新时代向上向善好青年。

如果，你问我拼搏和坚持的定义是什么，我想，这，就是了。

这就是我们身边平凡的同事们，也是每一位路桥农商行人奋斗不息的缩影，面对困难和挑战，不惧不退缩，用梦想和信仰鼓舞自己，用拼搏和毅力武装自己，不忘初心，奋勇前行。正是这群平凡的英雄们，将他们的梦想融于路桥农商银行的发展征程，融于这个伟大的时代，才折射出中国梦的光芒和力量。

习总书记说：幸福都是奋斗出来的。必须不驰于空想，不骛于虚声，一步一脚印，踏踏实实做好工作。希望有一天，当我们回首往事的时候，都可以骄傲地说，在路桥农商银行这片热土上，我们曾经为了梦想拼搏坚持、勇敢担当，书写了属于我们自己的奋斗故事。

当你，在不同的岗位上敬业奉献，勇于担当；当你，始终以工匠精神和劳模精神自我要求；当你，把自己当成这个时代的主人翁，建功立业，你就是我心目中的英雄，你就是自己的平凡英雄。

向平凡英雄致敬，向路桥农商银行的每一位平凡英雄致敬！

你我都是接班人

“不管您是一名领导，还是一名客户经理，抑或您是一名保安，只有每个人都朝着美好的未来去努力，去追逐梦想，我们的未来才有希望，我们的农商行才有希望！”



金清支行 王岳安

最近两个月，我轮岗到了黄琅。这多好呀，黄琅的大西瓜，又大又甜，买回去给老婆尝尝准得夸我。下班了，我就赶紧沿路找摊点。可不，转角处，我见着一位大约60多岁，佝偻着腰，头发花白，特别费力地在抱一个大西瓜的阿婆，一看就是老实人，应该不会“欺负”我们小年轻。就这家了，买好西瓜要付钱，阿婆慢悠悠地从衣服里掏出一张二维码，转过卡片一看，是我们农商银行。我小小地惊讶了一下，停顿两秒，掏出手机对阿婆说：“阿婆，西瓜给我再挑两个。”这算是我对黄琅的第一印象，我觉得，客户经理不容易，工作很细致。

在那里上了几天班后，我发现了一个很奇妙的现象。办业务的客户永远都会先找宝贵聊天，唠嗑完了才会走到柜台办正事。还有很多客户，存折和钱一放，又跑宝贵那里去了。对，宝贵就是在黄琅支行十几年的保安。那是我对黄琅的又一个印象，我觉得，这里的保安和客户就像一家人，彼此关照、彼此信任。

再谈谈我自己，先给大家讲个笑话。一名银行员工实在是太累了，去少林寺问大师：“我是银行职员，每天压力很大，吃不好睡不好，还不能顾家，还要面对各种指标压力，别人都有时间休假，而我却不行。”禅师右手捂左胸，不语。员工追问大师：“大师！您是说不要抱怨，要问心无愧，要对得起心中梦想，对吗？”禅师摇了摇头说：“你离我远点，我出家以前也是银行的！今天听你说到这些，心里堵得慌。”这个笑话讲的就是我们银行业的不容易。可是我觉得：虽然我的工作每天都是忙忙碌碌；虽然每天来回要开两个多小时的路程；虽然回家吃饭的点越来越往后推；陪伴孩子的时间越来越少……但是，我的内心踏实而坚定，对未来充满希望。这份踏实和希望源于一种信仰，这份信仰来自于我们尊敬的路桥农商银行掌舵人——金时江董事长。不论风雨，他始终带领

我们勇立潮头、披荆斩浪，唱响一曲动人的百晓赞歌！就像我们伟大的祖国，虽然历经重重艰难险阻，但因为有了党的正确领导，我们的祖国才能够大河奔腾，冲过历史翻卷的漩涡，激流勇进，最后幻化成一条巨龙从东方崛起。

而这份踏实和希望还来自于我们的行长郭丽娅。8月6日，郭行长来到金清支行给我们上了一堂“不忘初心 牢记使命”的主题党课。那一节党课，我这一辈子都不会忘记。长达两个小时的党课，郭行长和我们细细谈了她是如何努力工作，如何努力竞选领导，如何在一次次竞选失败后进行自我调整。整节党课，没有什么大道理，就是一名努力者该有的模样。那节党课，郭行长把自己的正能量传递给了我们。我顿时觉得，平时的付出与努力她都看得见。同时，她也给了我们希望，她说，我们在座的每一位都是农商银行的接班人，行里平时对大家的严管其实是厚爱。时代在进步，我们员工也要进步，我们要不断给自己赋能，一方面是能力，另一方面是正能量。只有不忘初心，牢记使命，我们才能成为一个有担当、有温度的奋斗者，农商银行的未来才会有希望！听完郭行长的党课，真的是热血沸腾，感觉回家踩油门都轻快了不少。

所以，我感到庆幸。我庆幸咱们农商银行有如此多卓越而追逐梦想的领导。同时，我也为我的祖国感到庆幸，正是因为有了正确的领导，有了一代代共产党人的不畏艰苦、共同努力，我们祖国才有今天的繁荣昌盛。单位也是一样，不管您是一名领导，还是一名客户经理，抑或您是一名保安，只有每个人都朝着美好的未来去努力，去追逐梦想，我们的未来才有希望，我们的农商银行才有希望！

同事们，让我们循着各位领导指引的方向用尽全力去为幸福奋斗吧，因为：你我都是接班人！我们都是接班人！



办公室 王茜

继往开来农信梦

“农信是个继往开来的故事，这个故事关于责任、关于信仰，关于生生不息的发扬和传承；这个故事关于初心、关于使命，关于日复一日的奉献和奋斗。”

前几天在网上看到北大才女王帆讲了一个很有意思的小故事，在这儿想跟大家分享一下。故事讲的是一位同学，考上了清华大学的历史系，可是刚开学就想转系去改学物理。要知道这位同学考进清华时历史和语文都是满分，而物理只有5分。如果他继续学文的话，可能大有可为；可是如果学理，学砸了的话可能连清华都白考了。很多人都费解他为什么这么想不开。王帆给出了这样的答案。那是在1931年，这位同学到清华上学的第二天，就爆发了“九一八”事变。国难当头，他拍案而起说：我要学造飞机大炮。当然转系也没这么简单，物理系的系主任并不同意他转系。他就软磨硬泡，好说歹说终于给自己求了个在物理系试读一年的机会。就是这个机会，让他一举成为了中国力学系的缔造者。他就是钱伟长。他说，祖国的需要就是我的专业！

其实，像钱伟长这样为信仰奉献青春的人每个时代都有，每个行业都有。在编辑我行内刊杂志的时候，曾经有一张照片让我十分动容：照片里一张木桌前，老行长徐祥兴一手理着资料，一手奋笔疾书。而他的身旁，忙了大半天的小年轻趁着闲时空档，早已昏昏欲睡。照片拍摄于那年初秋，我行的“社银联通村村行”活动开展得如火如荼。“5+2”“白+黑”，小伙伴们忙得连一口热饭都吃不上。那天下午3点钟左右，前来签约的客户比较少，小年轻们赶紧发呆打盹，听歌放松，准备迎接晚饭前的又一波签约高峰。已经退居二线的老行长徐祥兴则默默地拿起一张空白A4纸，他可舍不得浪费这大好时光，他把没有来签

约的客户名单一一列了出来，请村干部再去上门通知一遍。村里常有同名同姓的人，他就仔细地在名字后面备注上绰号或者职业，17个村居一走下来，竟然一次都没有出过错。就是这样一位退岗不褪色的农信老兵，总是打着“年纪大了睡不着”的旗号每天都第一个到支行报道，总是撸起袖子和大家一起加油干，带领着一代又一代的农信人脚踏实地、砥砺前行。

在我行，像徐行长这样的老农金还有很多很多，他们埋头于一本本账簿，一摞摞报表，用心守护在农村金融第一线。他们行走在田间地头，服务于千家万户，用实干践行着责任和担当。老一辈农信人以金融的方式服务农村、服务农业、服务农民，谱写出一曲动人的赞歌。我们这代年轻人，生逢其时，赶上了很多老一辈农信人没有赶上的新时代。

农信是个继往开来的故事，这个故事关于责任、关于信仰，关于生生不息的发扬和传承；这个故事关于初心、关于使命，关于日复一日的奉献和奋斗。

习近平总书记曾说过，“每一代青年都有自己的际遇和机缘，都要在自己所处的时代条件下谋划人生、创造历史。”时代的责任赋予我们，时代的光荣也属于我们。没有一代人的青春是容易的，但每一代人的青春都是大有可为的！

少年勤学，青年担纲，农信青年，普惠栋梁！

不忘初心 拥抱未来

“正是靠着这样的初心，我们的前辈肩背挎包、脚穿草鞋，起早摸黑地走村串户、跋山涉水，一元两元地吸收存款、发放贷款，像燕子衔泥筑窝似的，用心血一点一点地打下了路桥农信事业的根基。”



风险管理部 周亦舒

最近有个词很火，AI——人工智能，这个若干年前尚存在科幻电影中的概念，随着技术的不断发展，已经一步步走近我们的日常生活。我们看到了阿尔法GO在棋局中连挫人类棋手；各种智能家具、无人商店纷纷出现。可以预见的是，不远的未来，AI时代必然到来。然而给我们带来便利的同时，AI也像一个神秘莫测的潘多拉魔盒，埃隆·马斯克说：“最后，机器会赢。”李开复也预言：“十年后，50%人工将被AI取代。”英国广播公司BBC更是发表了文章，预言未来最可能被AI代替的20种职业。很不幸，银行职员在其中排名第五，取代率高达96.8%。在座的各位同事，有没有感到恐慌？又会不会好奇，我们真的会被替代吗？带着这样的疑问，跟我一起看看下面的两个故事。

今年9月的一天，一位年近古稀的阿婆拿着存折来到我行办理取款业务，她问柜员：“我必须要把存折里的钱全部取完吗？”经办柜员说如果不急用的话当然可以存着。但阿婆却着急了：“电话那头说不马上取完，钱就会没了。”感到阿婆的描述非常可疑，柜员马上喊来大堂经理上前了解情况。原来阿婆接到一个神秘电话，对方以保护资金安全为由，要求阿婆转账到所谓的安全账户中。经验丰富的大堂经理一下就明白了，阿婆是被电信诈骗了。但阿婆“固执”地说：“这是本地电话号码，不可能是诈骗！”大堂经理拿着防范电信诈骗宣传单，耐心地跟她说了很多被骗的案例，阿婆终于醒悟过来，自己真的被骗了。试想，如果不是柜员与大堂经理谨慎而负责的态度，阿婆的血汗钱可就真的保不住了！

同样是在今年，发生在我身边的故事：一位借款人由于贷款逾期未偿还，将被列入黑名单。我们的同

事经过多方面的调查得知，该客户的儿子即将参军，很有可能由于他的失信而造成儿子政审不通过。于是我们主动与借款人取得联系，面对面向他阐述了失信可能造成的恶果，并为他提供贷款解决方案，表示可以尽全力提供帮助，与他共度难关。最终贷款全额收回，客户的儿子也顺利参军。

听完这两个故事，我想我可以这样回答大家的疑问。如果，我们的柜员只是填单、点钞的机械执行者，那么我们真的会被AI替代。如果我们的信贷只是财务报表的搬运工、只是端坐在电脑前的打字员，那么我们也真的会被替代。什么不会被替代呢？我想是我们农商人扎根三农、服务群众的一颗初心。而什么才是我们农商人的初心？是“早上一头露水，中午一身汗水，晚上一脚泥水”扎根田间地头送金融的济民心；是数十年如一日，坚持举办百晓金融讲堂，宣传金融知识的责任心；是在风灾来临，全力担当灾后重建金融保障的慈悲心；也是创新推出续贷通，减轻小微企业高额转贷成本的同理心。

正是靠着这样的初心，我们的前辈肩背挎包、脚穿草鞋，起早摸黑地走村串户、跋山涉水，一元两元地吸收存款、发放贷款，像燕子衔泥筑窝似的，用心血一点一点地打下了路桥农信事业的根基。同样也是靠着这些无法替代的初心，我们新一代的农商人踏着前辈的脚步，坚定地站在了农村这片广袤的土地上，扶助三农、践行普惠，开创了新的局面。未来，即使局势艰难，即使前路坎坷，即使接下来的时代前途未卜。我们依然怀有不变的初心，张开双臂，拥抱新的时代。

习近平总书记说，人民对美好生活的向往就是我们的奋斗目标。2019,让我们奋斗依旧！

9月16日至20日，我行开展了为期5天的“不良贷款清收周”活动，以“1天理论培训学习+4天外拓实战清收”模式，在全行掀起了“清收风暴”，共清收现金**1835**万元。

风
战区

咬定底线不放松 打赢不良清收仗

■文/吉利支行 彭潇影

我行“不良资产清收周活动”已经到了第四天，“风火雷电”四大战区你追我赶，士气高昂，竞争日趋白热化。我们风战区暂时落后于其他三个战区，每个人的心里都憋着一股劲儿，清收势头一天比一天强。在这关键性的一天，吉利支行行长成功预约到一笔多年呆账贷款的债务人，让她能从外地回路桥一趟。

谈判伊始，支行客户经理先与债务人进行初谈，债务人哭诉自己太过单纯而将该笔贷款借给担保人使用，对此我们给予了高度理解与同情。待债务人平复心情后，支行行长主动出击、循循善诱，从业务及法律层面告知贷款逾期的后果：在经济上，债务拖欠越久，损失越大；在生活上，只要失信记录不消除，外出行动就难免有诸多不便；在精神上，逾期多挂一天，折磨便多一日。随后，我们给出了三种还款方案，此时的债务人还是无法完全接受我们的方案，提出要求免除全部利息罚息，承担一半本金，并采用分期归还，好让自己从“泥潭”中解脱出来。

第一轮交涉下来，因双方诉求不一致，谈判一度陷入僵局。这时，我们搬出救兵——胡凯副行长，作为调解员和最后的决策人。在胡凯副行长加入谈判大局之后，会谈气氛变得更加严谨高效，他以温暖的声音关怀询问债务人的情况，探寻她的诉求。得知债务人不甘心偿还该笔贷款时，便适时地把法律法规与道理原则讲通透，并表示在政策上竭力为她争取最大优惠。债务人终于松口表示自己目前没有工作收入，需要向亲友求助。可惜的是，亲友不认同我们提出的还款方案，谈判搁浅。胡凯副行长当机立断，通知风险管理部协同法院工作人员，强制带走债务人，到法院进行继续协商。

几番周折，债务人立马紧张起来，叫来亲朋好友一同商议。其中一位朋友一身匪气，态度嚣张，叫嚷着“大不了拘留”，“你们怎么不抓担保人”……支

行行长耐心地跟他讲政策、讲道理，表明我们银行的立场是解决问题，而不是扩大问题，希望能以最和平的方式处理，在场同事也积极协助解释，紧张的局势逐渐缓和下来。

新一轮谈判开始，又是一场持久的车轮战。我们软硬兼施，一次次地试探对方底线，费时费力更费脑。胡凯副行长满怀同理心，对债务人春风化雨，肯定对方的善良，语重心长地劝导其人生路还长，现在还年轻貌美，还可以用勤劳的双手创造财富来渡过这场危机。这几句话说到朋友的心坎里去，对方心理防线进一步瓦解，他表示自己曾作为担保人也为别人代偿过，欠债还钱本是天经地义，拘留并不能解决实质问题。我们抓住朋友不忍债务人被法院拘留的心理，更加咬定现场收回现金5万元的底线不放松。

谈判从上午8点多一直持续到下午2点多，在接近最后时限前，在全场参与人员饥肠辘辘的折磨下，在双方无数次的较量后，债务人的朋友终于败下阵来，主动提出代偿5万元，这块难啃的硬骨头终于被我们咬下！自此，该笔打债告一段落。一场成功的谈判离不开以下几点：严密周全的计划，知己知彼，随机应变；合理的人员配置，有权人参与，各成员分工明确，协同合作；掌握主动权，把握节奏，分清主次，步步为营；尊重对方，营造和谐的谈判氛围，留有余地，实现双赢。

清收之苦倒逼客户经理反思信贷工作，该笔案件警示我们严格执行贷款三查制度，一个环节都不能放松。贷前审慎把关准入条件，重点关注贷户经营情况和资金用途，把风险扼杀在萌芽状态；贷时严格审查贷款的合理性，复测贷款风险度；贷后勤于回访了解，紧盯资金流向，掌握贷户最新动态，做好贷款及时回收工作。

清收之路漫漫，这是一场时间与毅力的攻坚战。清收不良贷款，净化信用环境，我们一直在路上。

一笔清收 三把利刃

■文/长浦支行 方叶

9月16日晚8点30，结束在路桥支行的动员大会后，长浦支行的全体清收人员意气奋发地回到支行，此时，一场清收的突击战正在酝酿。

此次清收行动的对象是老陈，路南街道坦田王村人，他曾在去年与支行签订合同，同意在接下来4年内，每年归还2.5万元，直至债务清除。言之凿凿，犹如昨日。可是转眼间，过去一年三个月，老陈说好的2.5万元却拖了又拖。

我们在支行行长的带领下来到了他家。一番了解后，得知老陈的妻子在3个月前摔断了腿，医疗费自付2万多元，就等着街道的赔偿款下来，以归还银行欠款。可是街道的赔偿款却迟迟下不来，妻子每周看病花费400多元，每天干完活还顾不上吃饭。面对这样的状况，老陈走投无路，还威胁我们说，如果硬要他现在偿还这笔债务，他只能走上极端之路。

同情归同情，但是我们清收的信念丝毫不动摇。首先，早在三个月前，支行就已履次通知其及时归还欠款，给足了时间。其次，我们摆出了明确的立场，晓之以理——如果今年不归还2.5万元，那我们只能通知法院来抓人；动之以情——今年我们已经给他三个多月的宽限期，就是考虑到他的实际困难，然而老陈一扯再扯，继续向我们索要宽限期。眼见老陈一直在拖延时间，于是我们提出上楼跟他妻子商谈。在与其妻子的谈话中我们发现，他的妻子有还款意愿，尤其在得知我们已经给足三个月的宽限期后，立即表示会劝导老陈。我们当机立断，立刻与其妻子交换联系方式，直接与她进行沟通。第二天，在我们的催促下，老陈终于拿着2.5万元的现今来到支行柜面，归还逾期三个月的欠款。

在这场清收战中，我们就是用一把“温柔”之刃，化干戈为玉帛；凭着一股“坚持”之刃，究追不舍；坚持一种“钻劲”之刃，滴水石穿！

火
战区

“动真格” 才能做好不良清收工作

■文/蓬街支行 鲍培可

9月16日上午，总行不良清收动员会一结束，火战队就立即召集全体队员召开行动部署会。针对此次清收户，摸底细、掂轻重、分缓急，制定有计划、有步骤的推进方案，层层分解，落实到人。任务分配结束后，大家分头行动，开始为期4天的不良清收行动。

蓬街支行新市分理处有一笔不良贷款，原有贷款金额60万元，目前贷款本金余额494345元；一笔福农卡30万元，目前贷款本金利息将近57万元，福农卡本金利息39余万元。支行对这笔不良贷款高度重视，经过分析，认为突破口在借款人配偶身上。于是当天下午便联系借款人夫妻商谈，支行行长、培训师以及战队成员提前部署，现场互相配合，一唱一和，竭力做好此笔不良贷款的清收工作。我们站定立场，为债务人逐一分析利弊：周转之后，跟目前逾期后的利息相比，利息每年可节省十多万元；周转之后，不会影响家中小孩的就学；周转之后，不会连累到其他几名担保人亲戚。经过团队的努力，债务人妻子意识到“欠债”的危害性，当场表示会出面借来本周转，并偿还十几万元的利息，同时承诺今后按时还款、逐年降贷，当天还联系担保人过来签字。17日上午，我们趁热打铁，第一时间联系借款人夫妻前来处理这笔不良贷款。最终成功收回福农卡本息383792.64元，贷款本息592913.06元，总计本息976705.7元。

此次清收行动的成功，极大鼓舞了我们战区所有人的士气。“理由千万条，清收第一条；方法策略多，不良两行泪”，正所谓“魔高一尺，道高一丈”，哪怕不良贷款情况再复杂，但只要我们因人施策，灵活处置，就一定能打开僵局，让今后的清收行动取得良好成效。



战果在今日 战功在平时

■文/开发区支行 施雨冰

不良资产清收行动的第一天，开发区支行收回了37万元的不良贷款，迎来了本次清收风暴的开门红，该笔贷款其余欠款也会在未来几天内陆续到位，一场从“农合行”到“农商行”的催收之战，终于即将落下帷幕。

时间追溯到2015年，一家名为集晟科技的公司的因经营不善，无力偿还我行500万元的贷款。我们农信人素来有着“人性化”的良好口碑，本着为客户着想，急客户所急的理念，我们召集了借款人、担保人共同协商，群策群力，意图盘活贷款。最终商定周转至担保人名下，其中靓丽洁公司200万元、林某290万元。

本是一片好意，结果却不尽如人意。经过两轮周转，2017年，贷款周转至担保人的关联企业“耀达纯开”和“百祥船舶”两家公司名下，周转后的贷款并没有如愿起死回生，反而因还债压力过大，借款人失去了还款意愿，对我们的追讨极不配合，担保人之间相互推诿，拒绝代偿，几次集体约谈都闹得不欢而散。

无奈之下，我们起诉了与这两笔借款相关的所有关联人，在走诉讼执行等法律程序的各个环节，我们尽可能地抓住一切机会与借款人、担保人约谈，不达目的誓不罢休，集体谈不拢，就逐个谈，前前后后约

谈不下十次。在一轮又一轮的约谈中，我们了解到了更多信息，掌握了其中一个担保人名下的外地资产信息，并远赴江苏进行了资产保全，并对所有债务人冻结银行卡、限制高消费。

正是这次资产保全，打开了该笔不良资产清收的突破口。担保人得知自己这一隐藏的资产被冻结，主动找到我们，协商清偿自己所承担的担保责任，想从这笔债务中彻底脱身。于是，我们尝试逐个击破的办法，从去年6月份起，我们累计从该担保人处收回了贷款本息合计170多万元。第一个担保人攻破后，我们开始逐一攻克其他的担保人，谁清偿了自己的份额就对谁撤诉，就在本次清收风暴的序幕拉开之前，我们已经和该笔贷款多方关联人达成协议，逐步清偿该笔贷款。截至今日，这笔500万元的不良贷款，仅剩20余万元贷款本金还未偿还，漫漫催讨之路，终于走向尾声。

清收行动是场持久战，从周转化解到催讨清偿，四年的时间，我们经历复杂的心路历程：四年前是扶持小微的满腔热情，四年后是颗粒归仓分厘必收的决心。

放贷一时快，清收路漫漫。这一场旷日持久的清收之路，让我们谨记，奋勇当先，也要防范风险。

分理处始终保持昂扬的斗志，誓将清收工作进行到底。我们专门建立了“不良走访”微信群，该群只上传走访人的姓名、定位和家庭（企业）门面，帮助我们在走访过程中不走弯路，并快速精准地找到清收目标，同时记录下我们走访的每位客户，便于跟进有意

打响不良清收活动第一枪

■文/金清支行 林城瑶

9月16日，我行启动了今年的“不良清收周”活动。在去年清收工作的经验上，工业路分理处制订了详细的目标：保底清收不良贷款50万元，挑战70万元。

在亲身经历过去去年轰轰烈烈的集中清收活动后，

向还款的不良户。

每一次的不良清收工作都是一场持久战，都是一块难啃的骨头，需要我们沉下心来，进行多次谈判和博弈。当天，分理处收回一笔本息33万元的贷款，该笔贷款从去年12月份逾期至今，我们与借款人、担保人前前后后沟通协商了不下20多次。据悉，担保人还给借款人的家庭担保了好几笔贷款，自己生意上还欠着100多万元的账款，借款人无力偿还，担保人存在还款困难，我们只能对其进行起诉。在今年1月份的诉讼后，借款人和担保人与分理处签订了分期还款协议，并承诺每个月归还6000元，但是三四个月过去了，他们并没有履行还款协议义务。以此次清收活动为契机，我们再次瞄准这笔不良贷款，考虑到担保人还有在做生意，便决定从担保人入手，让他认清现实，不

要再寄希望于借款人有能力去偿还这笔债款。我们还联系了担保人的几名好友，让他们参与到劝说中，我们也承诺给予其自身贷款利率优惠。此外，我们也积极做好借款人的思想工作，表示担保人有一定代偿意愿，希望他也能有所“表示”，给担保人一些心理安慰，如果这笔贷款能成功处理，不仅能减轻自己的负担，把所有精力放在做生意上，日后还能慢慢还清担保人的钱，日子总会一天天好起来。经过多次协商，担保人终于同意代偿该笔贷款。

该笔贷款的收回，打响了工业路分理处“不良清收周”活动的第一枪，我们将以“虽久必还，虽小必收，颗粒归仓”为目标，持之以恒，不搞形式，誓必完成既定清收目标！



清收不良，我们永远在路上

■文/桐屿支行 刘杨包



也在进一步加强。

磨刀不误砍柴工，各分理处通过长达一个月对表内外不良贷款数据的摸查，以及对接辖内村班子了解到的情况，已经能够精准掌握贷款不良户的具体位置及经营现状，便于我们规划清收路线。今年，我们将继续采取放贷责任人与现管格员共同参与，并由对应分理处负责人和支行领导班子陪同参与谈判的方式开展清收工作。

顺着中药味，我们来到了第一户不良贷款户。推开破旧的大门，我们看到青石板的地面上堆满杂货，一位年近70岁的白发老奶奶放下手中编织的草帽，抬头客气地冲着我们笑道：“你们是不是农商银行的人，快进来坐坐。实在不好意思，又麻烦你们跑一趟。”

据屿城分理处主任介绍，这位老奶奶非常淳朴，

“不良清收周”活动伊始，桐屿支行全体上下满怀信心，通过去年清收周活动的协同合作，支行已经形成明确的作战计划，团队协作能力

其儿子为朋友担保，被迫陷于负债，造成法律纠纷，最后周转至这位老奶奶身上，老奶奶也因该笔债务而无法享受“福寿贷”的利率优惠。面对我们的到来，老奶奶说自己实在无能为力，每天白天在家里煎中药、织草帽，傍晚到村里摆摊卖杂货，微薄的经营费和养老金收入支撑着家里的点滴开支。因资金过于紧张，老奶奶这几年多次主动到分理处协商，皆因利息过高而一直没有谈妥。听说此次清收活动的优惠利率后，她表示愿意当场签订还款承诺书。老奶奶的朴实和守信，也深深感动了我们在场的每一位清收人员。

在接下来的清收工作中，我们接触到形形色色的不良贷款客户。原在村里风光无限的年轻人，因资金链断裂而造成重大损失；原小本经营的中年人，因被孩子的赌瘾连累而毁其所有；原完美的家庭因主心骨的缺失而一败涂地……虽然对于他们的遭遇，我们深表同情，但更希望能以清收的方式协助他们分析问题、寻找出路，守护好自己的信用，更加自信地面对生活的挑战，勇敢地战胜人生的每一个困境。

在接下来的清收工作中，我们将继续坚定信心，寻找突破口，并注重经验总结和推广，做到分析一点，总结一点，执行一点，借鉴一点，创新一点，将不良清收工作进行到底。

我是一名柜员

■文/峰江支行 钟晨晨

柜员，是一群与数字为伍的人。黑色键盘上一块如豆腐般大小的方块里，从0到9几个简简单单的数字，加、减、乘、除，再加上一个小数点，挺拔地树立着，随着柜员的敲动，生动地记录着客户的诉求。不论是万、亿，还是毫、厘，每个符号已然成为柜员记录一页篇章的标点。

上午9时左右，刚营业不久，一位客户来办理现金缴款业务，小柜员利落地清点了客户的现金，随后手指在键盘上飞快地敲打，伴随着清脆的声音，一笔存现业务办理完成。然而在回单打印好的刹那，小柜员发现自己犯了错误，误将客户要求存入的数字由5输入成了8，这就等于给客户多存入了30元。小柜员一惊，怎么办，银行柜面的现金业务真的是差之毫厘，谬之千里。小小的一个5，一个8，上下紧紧挨着排列在键盘上面，手指的毫厘之差，数据就产生大差别。小柜员刚上柜面不久，碰上这个失误，已然有些手足无措。还好我们这位可爱的客户，对于银行柜面操作给予极大的支持，小柜员向客户道

歉，取得了客户的谅解。虽说事情解决了，但是这个失误却极大地影响了小柜员的情绪，小柜员对于自己的粗心大意懊恼不已。

作为一名柜员，我们时时刻刻与数字打交道，可能手指快了那么一点，眼神差了那么一点，就是一笔差错业务。认真仔细，一丝不苟，是我们这些小柜员办理业务时重之又重的要点，让那些键盘数字在我们的手指下有准确的录入，理顺每一笔业务。

柜员，是一群与现金为伍的人。每一位柜员的座位边上都放着尾箱，里面装着花花绿绿、大叠大叠的现金。网上有一句话是这么说来着：“人生乐事，莫过于睡觉睡到自然醒，数钱数到手抽筋。”数钱数到手抽筋是很多人的梦想，但是，却是我们小小柜员每日工作的真实写照。零的、整的、崭新的、破旧的、残损的，100元、50元、20元、10元、5元、1元、5角、1角，各式各样的钱币在我们小柜员的尾箱里进进出出，每一张钱币都在小柜员的指尖翻飞。

今天是个适合婚礼的好日子，

下午4时，客户带着订婚用的300万元人民币来到营业窗口。小柜员看见这么多现金深深吸了口气，还来不及多想，手和点钞机就已经开工，卡把、核对、点钞、扎把，一刀刀钱复点核对捆好，每张钞票在点钞机上经过，带起一阵阵钱灰，又是一个“数钱数到手抽筋”的一天啊！一个人清点这么多现金实在忙不过来，同事们纷纷搭把手帮忙，一时间，营业柜台里面充斥着钱过点钞机翻飞的“哗哗”声。

作为一名柜员，我们时时刻刻与现金打交道，“数钱数到手抽筋”是我们柜面生活的常态。仔细清点，反复核对，唱收唱付，细致办理，保证钱款、账目一致，是我们小柜员办理业务的基本准则。

柜面营业的一天，说长不长，说短也不短。虽说工作是日复一日的单调，但是也会出现很多的突发状况，我们这些小小柜员就在这一方小天地里，在这三尺柜台上，挥洒我们青春的汗水，用心服务、真情无限。

“精致”柜员和残损破币

■文/横街支行 应昕宸

今年是小陈加入路桥农商银行的第六年。

9月21日7时20分，小陈如常到岗，就像每一个视剑如命的侠客那样，他很爱惜点钞机。先用刷子拂落灰尘，再用毛巾擦拭桌子，尔后用扫帚清洁地砖。

8点钟，银行的铁门一拉，一群老人涌了进来。这一天是横街集市日，上班这么久，他对这座小镇的“作息”了如指掌。他干净利落地将差事办妥，微笑地目送客户离开。

刚刚门庭若市的大厅转眼有些

空旷，小陈趁机喝了口水润润喉。

这时有一位步履蹒跚的大爷推开门，手里紧攥着红色塑料袋。这是个生面孔，小陈目睹他站在取号机前停顿许久，于是轻唤大堂经理把大爷请了回来。

大爷没有马上入座，而是显得情绪激动。透过塑料袋，依稀可见其中是一堆杂乱的纸币。大爷努力了好几次都解不开袋口，小陈便顺手接过。

一打开，一股陈腐和酸臭的混合气息扑鼻而来，要么缺了口，要么发了霉，当小陈将它们取出时，一颗颗豆大的老鼠屎滚到锃亮的桌面上。

尽管大爷词不达意，但小陈还

是明白了来龙去脉。

大爷辛苦了大半辈子，总算有点积蓄了，得找个可靠的“埋宝之处”。

他思前想后，就把钱藏在砖墙之内。

隐蔽、难猜，大爷很满意，可自己也忘了这一茬。

直到近期老房翻新，从天而降的是意外之喜，但紧随而来的是意料之忧。

钱被耗子多半咬坏了，大爷欲哭无泪，这才想到了路桥人自己的银行——路桥农商银行。

小陈笑着说没问题，包在我身上。二话不多说，他立马开始有条不紊地整理破币，将残币与整币比

对，从中精挑细选出符合兑换标准的人民币，将老大爷的损失降到最低。

他再三叮嘱大爷今后千万不要把钱私藏在阴湿的角落，有闲钱后可以在我行开个定期存折。

老大爷频频点头，捧着新钞，笑逐颜开，激动地说不出话来。

在银行上班的六年里，这对小陈来说是平凡小事，对大多数柜员来说也是家常便饭。

兑换完破币，小陈又一丝不苟地擦起了他的点钞机，等待下一位“老大爷”。

贴心服务 专业制胜

■文/金清支行 何涛

一个再平常不过的营业日，大厅进来一位再普通不过的阿姨。支行大堂经理也和往常一样主动上前进行分流，简单的几句交谈中得知阿姨打算近期给在苏州工作的儿子买房，想重新整理一下存款资金，大堂经理接过了客户手中的存折细细翻看起来。客户在我行近两年来的十几笔存款共12万元，大堂经理根据客户存期的不确定性和到期日的情况为客户提供了一些中肯的建议，“您好，我看您之前存的都是普通定期。刚刚听您说到买房，存款可能随时会支取，那这几笔存款刚到期不久，我推荐您取出来办理我行贴心存，随时支取，靠档计息。那这几笔已经重新转存了一段时间，我不是建议提取。”

客户一听不由叹息道：“早知道这样，前些天我就不在农业银行存钱了，我以为从你们这里汇款到苏州会不方便。”

我们的大堂经理听了笑道：“我们的手机银行跨行跨省都能转，还免费，方便得不得了！来，我给您办一个！”

“谢谢你啊，那等农业银行的定存到期后，我马上转到你们银行。”

大堂经理领着客户办理了转存和手机银行等业务，正准备送客户出门时恰逢大雨，于是转身递了一把伞到客户手中，把客户送到门口时见其开了车来就习惯性地问了一句，“您办理ETC业务了吗？”没想到客户一头雾水，于是我们的大

堂经理利索地领着客户又办理了ETC业务，“如果您开车上高速，比如台州、苏州两地跑，我行的ETC能帮您省下不少高速费。现在正好在我们银行的活动期间，这是您的100元油卡，请拿好。”

客户连声道谢，“你们银行真是太为客户着想了，钱存在你们这里，我放心！”

客户乘兴而来，满意而归，是我们最大的期望，也是我们努力的目标。从微笑迎客到爱心送伞，大堂经理的暖心服务让客户心生好感；从贴心存到丰收互联，大堂经理的专业素养让客户深信不疑，最后ETC的成功营销便是水到渠成。





大匠有弃材

■文/蓬街支行 鲍培可

匠之一字，内里为斧状，外头为箱形，此箱并非四方严实，而是削去一边露出开口，以便让人取用自如、运斤成风。

这也正是大匠的真义：有舍才有疏，疏处天马纵横；有弃才有空，空则灵气往来。

试想大匠造百屋取千材，常精思于明堂结构、柱梁连接，一些木屑竹头，定然非所计也，并且常所弃也。因为所用材料，举凡庸劣下材，难用粗材，无用废材，不堪造就、无以为用者本就所在多有，只有精心取舍，明辨明断，将那些完全不起作用以及当下毫不适用的都抛在一边，才能成就佳构。

老子说，圣人可以做到无弃人无弃物，可是朽木不可雕，纵然是圣人之手，也不可能化腐朽为神奇。

古代有一个人，头疼家里鼠多，求得一猫，却发现它爱吃出壳小鸡，仆人要打猫被他拦住，他说有本事的就有缺点，只要它会捕鼠就好了。却不料没过多久，它非但毛病不改，而且任凭怎么训教也不见抓住老鼠，眼看鼠患日重，主人实在忍无可忍，把猫抓到面前数落：天之生材不齐，有能者必有病，舍其病，犹可用其能也，而你这猫无捕鼠之能，有噬鸡

之病，真天下之弃材也哉！

于是终于下定决心，将猫赶了出去。

病猫以不材遭人嫌弃，樗栎以不材偏处一方。物总有无用，人总有无才，关键在于能不能狠下决心不管不用。

试想身边出现弃马，任其巧混于伯乐之手，苟安于槽枥之间，与千里马齐名长住，岂不可悲？真正的伯乐，必能识名马，还能识常马，更能识弃马，而后断而弃之！

天下之患，不患材之无用，患用之人不弃无用。材之大小，材之长短，材之强弱，材之高下，无不适其任，无不尽其用，如何可能？有垂头伏枥空有千里心者，有奋其所知而难成大事者，有极力打磨而难成美玉者，皆可不必用之。纵然别处有适用之地，此地已明无用之处，再怎么也不能适用，何不果断弃用？

墨子说“去无用之费，天下之大利”，这种节用思想蕴含的取舍之道，最是有益大局。一个公司出现没有业绩的小白兔，甚至无功有过的害群马，如果心软不加以清理，就可能更多的人被其同化。

舍无用之人，弃无用之才，正是对长远最为有利的明智选择。大匠眼中有弃材，名医手下有闲草，只因懂得辨弃无用的，才能更好搭配有用的，让有用的都更加有用。

万物负阴而抱阳，大匠负空而运实。舍而后空，取而后实，所有看似完美的作品，所有看似完善的布局，所有看似完美的艺术，都是经过高手不断权衡和巧妙取舍之后的结果。

大匠顾大局，大匠有弃材。

天生各材必有弃，一朝舍尽莫复来。

大匠无弃材。——俗语



浣溪沙·游永嘉书院

■文/路桥支行 方晓慧

山麓滩石浅浸溪，
松间沙路净无泥。
潇潇秋雨润青苔，
谁道谢公古风远？
山水林瀑皆灵韵，
漫随曲径陶然醉。

奔跑人生传递正能量

■文/横街支行 方叶挺



在影片《阿甘正传》中阿甘是一个智力有一定缺陷的人，可是每段故事的每一个细节都体现出了他的“性本善”。很多时候，我们就像阿甘一样找不到做一件事的理由，很多时候我们还远不及阿甘，那些不知为何而做的事情总是非常轻易地半途而废。人的一生往往就是这样，如同片头和片尾中那片随风飘浮的白色羽毛，我们也许都在随波逐流，这种飘浮没有具体的方向，平淡到令人厌倦。可是，一个细微的改变，一次不经意的转身，却能带我们进入下一个转角，不要去纠结那些我们不能控制的事情，而是尽力做好当下的每一件身边事，也不要过于在乎一时的得失，而是将“付出”放在“索取”的前面。那么，当你脚踏实地的时候，也就是梦想高飞的时候，所以，看似“一根筋”的阿甘，其实有着最朴素的成功之道。

阿甘有很多很“单纯”的想法，比如影片中有这样一个片段，他坐在路边的长椅上和不相识的路人讲述自己的故事，他在每一个故事的开头都加了三个字：妈妈说。

——妈妈说，人生就像巧克力，你永远不知道你会尝到什么味道。

——妈妈说，你必须明白，你和你身边的人一样，你和他们并没有什么不同，没有。

——妈妈说，我只是告诉自己，当我做一件事的时候，我就要尽力去做好它，比如我这辈子做了你的妈妈，这是我无法选择的事，上帝把你给了我，我的孩子，我就必须尽力做好你的母亲，我做到了。

阿甘是个非常听话的孩子，这些话他都记住了，他说，笨人有笨人的作为。当珍妮叫他快跑的时候，

他跌跌撞撞地跑了起来，跑“散”了他人生中第一双神奇的鞋子，也发掘出了他的第一项潜质：跑。他一直在跑，刚开始是逃跑，后来他“跑”进了橄榄球队，再后来“跑”进了大学，“跑”出了学位。在越战战场上，他牢记珍妮的叮嘱，“跑”过了生命的危险线，也“跑”回了荣誉和友情。

你不得不承认，其实很多事情的成功是有其偶然因素的，它并不会因你的处心积虑而更接近终点，却会在你不经意的时候，给予那些努力以一个最恰当的褒赏。他忠诚，所以在越战中能不顾自身生命安危，一定要返程跑回丛林中去找他的战友；他守信，他答应了战友要共买一艘捕虾船，但战友死了，他却在旁人不可思议的眼神中为他实现了遗愿，也为自己赢得了巨大的财富；他执着，在珍妮离开后的三年里，他用脚步丈量了整个美国，也许只有在奔跑的路上，他才能找回生命的意义；他友善，在他救回中尉的性命后，失去双腿的中尉一直对自己不能战死在战场上却仍以残废之躯苟且偷生而羞愧、而恼怒，在中尉的心中，荣誉高于一切，他不能忍受平凡，是阿甘用友善唤回他对生命的信心，让他知道，即使没有双腿，人生依然可以充满生机。

这部电影为什么能成为经典之作？因为阿甘就是我们平凡人，甚至比我们还要再“平凡”，但是通过他的一生，我们看到了平凡人的伟大，忠诚、守信、执着、友善……这些人性中最优秀可贵的品质，都在这个只有75分智商值的人身上闪耀。那种对生命的执着，对生活的热爱，对信念的坚定，让每位观影者都感受到了“阿甘力量”。

9800米高空的奇迹

■文/长浦支行 李琼嘉

9800米的高空，800公里的时速，-40的温度，0氧气，“中国机长”刘传建在如此恶劣的环境下，在身体机能到达临界点的情况下，用专业、经验、强大的心脏创造了世界航空史上的奇迹，也让四川航班3U8633平安降落。

刘传建机长的传奇经历让我感受到，或许我们每个人的生活并不波澜壮阔，或许每个人所从事的工作岗位平凡而单调，但只要我们有强烈的责任意识、严谨的工作态度和精湛的职业技术，可以实现自己的“英雄之梦”。

作为一名银行从业人员，我们要不断地学习专业理论知识，与时俱进，勤学多思，提升自己的职业素养；立足岗位，踏实肯干，不断在实践中积累经验、总结教训；坚持理论和实践相结合，以专业的业务水平去服务大众，服务社会。



说到“德位相配”，我首先想到的国学经典就是《论语》。几千年的中华文化沉淀其中，使它散发着浓浓的油墨书香，任凭被岁月风箱里斑驳朱漆所剥落，而其中所包含的魅力文化依然以最安详的姿态静静地躺在那泛黄的纸张上。在书中，我看见过一个“君子坦荡荡”的孔子，一个“学而时习之，不亦悦乎”的孔子，一个“刚、毅、木、讷”的孔子，一个“敏而好学，不耻下问”的孔子，一个“事父母能竭其力”的孔子，一个……而这些恰恰就是一个“德位相配”的领导者该有的模样。

作为一名领导者，首先要讲究“学”。《论语》中就有“学而篇”——“学而不思则罔，思而不学则怠”告诉我们“学”与“思”之间的相辅相成；“知之之为知之，不知为不知，是知也”告诉我们知道就是知道，不知道就是不知道，这样的学习态度才会进步；“学而时习之，不亦悦乎”告诉我们其实学习也是一件十分快乐的事，重要的是把握好心态；“敏而好学，不耻下问”告诉我们要谦虚、严谨、实事求是，契而不舍地治学；“温故而知新”告诉我们学了就要重新再复习一遍才能学到更多的东西……而作为一名领导者，尤其是商业银行的领导者，面对瞬息万变的金融形势，更要懂“学”。金融环境的分析，信贷知识的掌握，风险常识的把控，员工行为的管理，管片客户的维护……桩桩件件都是大学问，值得深究。银行领导者需要在遇事时注重学思结合，迅速寻求解决的方式；需要在碎片的时间里温故知新，掌握各项技能；需要在与客户的交谈中不耻下问，了解各种资讯。这些都与《论语》中论及的学习之道不谋而合。

作为一名领导者，同时还要崇尚“德”。从《论语》可见，孔子尚“仁德”，大爱存于他的心中，不

只是对人民的博爱，还有对长辈们的孝爱。一名优秀的领导者，往往也是仁德之人。我曾听说过身边的两名“孝子”：一位是某支行的行长。他是出了名的“财运通”，因为他到哪儿，业绩就好到哪儿。但最让我佩服的还是他十几年如一日地坚持每天回家给老母亲做饭的“孝”道。另外一位是某区领导，他的母亲于去年完全失明，这位副区长几乎推掉所有应酬，坚持每个周末都回老家陪母亲说话聊天，只为排遣母亲突然失明的心理落差。如今的人们渐渐地对“孝”这个字的认识越来越单薄，原本闪光的字眼逐渐褪色逝去了原本的光彩，而仁德之人依然能够独守初心，让孝道熠熠生辉。

作为一名领导者，同样要学会“容”。在《论语》中有一句话令人深思：“三人行，必有我师焉。”每个人都有自己的才能，就是一个小小的网点也会有“超级业务员”、“技能高手”、“业务通”等。有的人业绩不好，可是技能方面独领风骚；有的人技能不好，可是对管片客户了如指掌；有的人对文学一点儿也不感兴趣，但聊起金融形势头头是道……每个人的优点都值得我们去学习，每一个看似平凡的人都能够成为我们的良师益友，教导我们，使我们更上一层楼。我们要多向身边人学习他们优秀的一面，就像是置身在一片树丛中的一小株嫩苗，在岸边其他植物的滋养下茁壮成长，并且长成一棵坚韧不拔的大树。树之所以高大，因为有了嫩苗；山之所以伟岸，因为有了石子；海之所以壮阔，因为有了水滴；人之所以闪光，因为有了每一位平凡而有力量的人！

《论语》是道德与智慧的凝结，是中华文明的汇聚，是引领我们走上“德位相配”道路的阶梯，值得我们细细品读，且读且珍惜。

“论”古通今 “语”妙绝伦

■文/营业部 林娜



8月30日起，2019年版第五套人民币将正式发行，包括：50元、20元、10元、1元纸币和1元、5角、1角的硬币。

新版人民币长啥样？最全解读来了！

“纸币特征

2019年版第五套人民币50元、20元、10元、1元纸币分别保持2005年版第五套人民币50元、20元、10元纸币和1999年版第五套人民币1元纸币规格、主图案、主色调、“中国人民银行”行名、国徽、盲文面额标记、汉语拼音行名、民族文字等要素不变，提高了票面色彩鲜亮度，优化了票面结构层次与效果，提升了整体防伪性能。2019年版第五套人民币50元、20元、10元、1元纸币调整正面毛泽东头像、装饰团花、横号码、背面主景和正背面面额数字的样式，增加正面左侧装饰纹样，取消正面右侧凹印手感线和背面右下角局部图案，票面年号改为“2019年”。

(一) 50元纸币。正面中部面额数字调整为光彩光变面额数字“50”，左下角光变油墨面额数字调整为胶印对印图案，右侧增加动感光变镂空开窗安全线和竖号码。背面取消全息磁性开窗安全线。

(二) 20元、10元纸币。正面中部面额数字分别调整为光彩光变面额数字“20”、“10”，取消全息磁性开窗安全线，调整左侧胶印对印图案，右侧增加光变镂空开窗安全线和竖号码。

(三) 1元纸币。正面左侧增加面额数字白水印，取消左下角装饰纹样。

“硬币特征

2019年版第五套人民币1元、5角、1角硬币分别保持1999年版第五套人民币1元、5角硬币和2005年版第五套人民币1角硬币外形、外缘特征、“中国人民银行”行名、汉语拼音面额、人民币单位、花卉图案、汉语拼音行名等要素不变，调整了正面面额数字的造型，背面花卉图案适当收缩。

(一) 1元硬币。直径由25毫米调整为22.25毫米。正面面额数字“1”轮廓线内增加隐形图文“¥”和“1”，边部增加圆点。材质保持不变。

(二) 5角硬币。材质由钢芯镀铜合金改为钢芯镀镍，色泽由金黄色改为镍白色。正背面内周缘由圆形调整为多边形。直径保持不变。

(三) 1角硬币。正面边部增加圆点。直径和材质保持不变。

“识别真伪

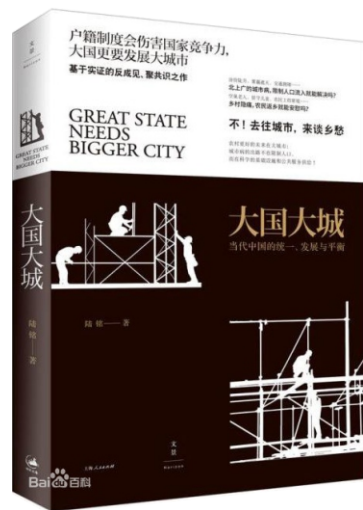
公众识别防伪技术的运用是新版人民币的一个重要环节。每一版人民币都有公众防伪（一线）和专业防伪（二线），前者通过人工识别即可，后者则需要专业的验钞机具。而普通大众验钞惯用的方法还是肉眼识别、手摸凹凸感这些办法。

新版第五套人民币在公众识别上提供了更多的防伪特征，特别是人工识别方面，以方便老百姓在日常流通中更准确识别新版人民币真伪。比如颜色上，50元纸币垂直角度观察是绿色，调整后由绿变蓝；20元则是由金变绿；10元是由绿变蓝。还有主席头像右侧增加了防伪，这样票面左右两侧防伪会更加平衡，防止剪成两半再进行对接这种伪钞技术。

而硬币上，2019年版第五套人民币1元硬币保持1999年版第五套人民币1元硬币外缘滚字不变，增加隐形图文特征，防伪性能明显提升，公众更易于识别真伪。其中，在2019年版第五套人民币1元硬币正面面额数字轮廓内有一组隐形图文“¥”和“1”。转动硬币，从特定角度可以观察到“¥”，从另一角度可以观察到“1”。



思路书单



陆铭《大国大城》

对“城市病”的恐惧是许多人的心病，这本书就是一剂“心药”。作者陆铭说：“在这本书交稿的时候，我特意在扉页上写下了这样一句话，‘越是将历史拉长了看，我越是相信，决定人类发展轨迹的是普遍规律，每个国家的特色只会在普遍规律下开花结果。’”作者认为，只有遵循市场规律，发展大城市，才能在发展中寻找均衡。

特大城市人口不能通过行政手段控制。陆铭认为，一个城市的人口实际上是在不停地移进移出。越是你想留住的人，全球范围内的各大城市也都想留他。这些人会比较两件事情：一件事情是我在哪儿挣得多；另一件事情是我在哪儿花费得少。按照这个逻辑，城市的公共服务提供给低收入者，实际上是有利于提高服务业从业者数量，有利于提高城市吸引力的。我们应该像欢迎高技能劳动力一样欢迎低技能劳动力，因为他们提供的低技能服务，满足了城市居民多样化的生活需求。高技能和低技能劳动力之间具有互补性，如果限制低技能劳动力的供给，就会导致低技能劳动力的短缺，从而削弱高技能劳动力的劳动生产率。

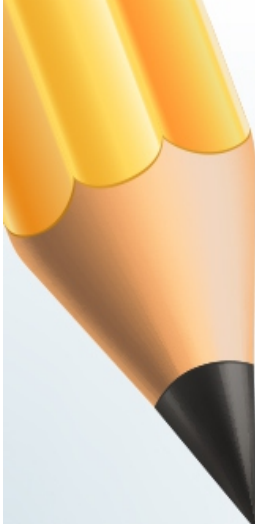
“城市病”的问题出在规划、技术和管理上。为什么今天会出现基础设施和公共服务的短缺呢？一个非常重要的原因是，作为特大城市，它的许多基础设施、公共服务的供给是根据历史上预测出来的人口增长数来决定的，而历史预测的不准确性事实上大大低于实际的人口增长数。中国是全世界人口最多的国家，中国最大的城市也必将逐渐成为全球最大的城市。如果不根据这个人口增长的趋势来增加基础设施和公共服务的供给，只会使得未来的“城市病”更加严重。中国的超特大城市目前的基础设施和公共服务，是按照20世纪90年代末所规划的今天的城市规模来建设的。但无一例外的，这些城市若干年前所规划的人口规模，远远低于今天事实上已经达到的人口规模。例如某座地铁站最初是按照10万人的规模设计的，结果地铁还没有开通，周围小区的人口规模已经达到了30万，由此而带来基础设施和公共服务短缺，这不能归罪于人口的增长，而是因为超特大城市当年的规划，没有科学、准确地预测到今天的人口增长规模。陆铭认为，当全国城市化水平不断提高的时候，现在的一些超特大城市的人口不升反降是不可能的。我们唯一的出路，就是要科学地面对人口增长的趋势，通过改善基础设施和公共服务，不断地治理“城市病”来提高城市的生活质量。

金句摘录

1. 低技能劳动力的流入恰恰是高技能劳动力的流入派生出来的。
2. 如果把人群分成不同身份并差别对待，最终对大家都不好。
3. 新移民创造的经济价值是超过这个人的社会成本的。
4. 一个没有本地户籍的人的消费力，会比有本地户籍的可比对象低17%到20%。
5. 如果纽约当年抽掉“外来青年”这个金字塔的底座，就不会有今天光彩照人的麦当娜。



九月份大事记 September



9月4日，李挺副行长、会计信息部总经理吴才勇参加路桥区政府召开的全面深化改革（“最多跑一次”改革）工作破难点专题会议。

同日，梅晓晗监事长参加路桥区金融办召开的省文明城市迎检部署工作会。

9月5日，省农信联社主任金丽丽一行到我行就今年业务经营情况、存在的困难与问题开展调研。省农信联社科技管理部总经理周黎明、财务会计部总经理邵新力、零售金融部副总经理周雪海以及台州办事处主任张宇、副主任叶仙万、乔波陪同调研。

同日，梅晓晗监事长参加路桥区委区政府举行的2019年“中华慈善日”活动捐款仪式。

9月17日，郭丽娅行长赴台州银保监分局参加掌上办贷平台推广工作交流会。

9月18日，林佳副行长参加2019年路桥区军人退役欢迎仪式暨就业创业综合服务活动。

9月20日，林佳副行长参加路桥区深化收费公路制度改革暨ETC推广工作会议。

9月25日，金时江董事长赴台州银保监分局参加2019年三季度台州经济金融形势分析座谈会。

同日，林佳副行长、公司业务部总经理沈忠明赴台州银保监分局参加知识产权质押融资经验交流（电视电话）会议。

9月27日，台州银保监分局党委书记、局长曹光群到我行调研小微金融服务。路桥区委常委王若嘉、区经信局局长程伦观、区金融办主任洪雁平陪同。