

办理ETC
任性不排队



百晓金融.



路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

2019年10月刊 总第348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



浙江农信

路桥农商银行

LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

<http://www.lqrcb.com>

客服热线
4008896596

P01

路桥区委副书记、代区长
潘军明到我行调研

P05

路桥农商银行两周岁
聚心信行 惠泽百业

P07

路桥农商银行“小微
金融样本”启示录

P11

聚力之势 每战必胜

P19

我眼中的
“百晓大走访”

百晓金融 FORWARD 刊首语

想把农信“初心”说给你听

来时路漫漫，斗转星移，祖国迎来70华诞。巧渡金沙江，飞夺泸定桥，无数在如今看来令人惊叹的奇迹，在那些走过二万五千里的战士眼中，是再平常不过的。千里丰碑，英雄风骨。他们可曾回答为什么？不答。邓小平之女毛毛问父亲，长征是怎么走过来的。邓小平答：“跟着走。”

跟着走，跟着人民走，也是跟着“初心”走。走过了60余载风雨的路桥农商银行，将“初心”的脚印越走越深、越深越远。若你再追问，什么是“初心”？“初心”是晴朗的时光，是年少时期的暖阳，是用一生守护的珍宝。在路桥农商银行，有无数的党员干部时刻谨记为什么出发，砥砺奋斗，用最美的时光传递路桥百姓身边银行的温度。在这个夏末秋初，想把这份“初心”说给你听，想把路桥农信人的缱绻赤子心全都说给你听。

想把农信“初心”说给你听——“我始终如一”。60余载的奋斗历程，是路桥农信人艰苦拼搏的缩影，开拓进取的见证，是用心血浇灌、用汗水谱写的壮丽篇章。“三水精神”、“普惠精神”、“百晓精神”在这里交融，汇聚成了我们取之不尽、用之不竭的力量源泉。随着时代的变迁，虽然老一辈农信人手中的算盘被电脑替代；年终决算时生的炉火被空调所替代；进村入户时几十里山路的徒步，被轿车所替代……这是路桥农商银行跟着时代的步伐在前进。但“早晨一身露水，中午一身汗水，晚上一身泥水”的优秀精神内涵已经成为我们每一位路桥农信人身上的因子，在传承中闪光。

想把农信“初心”说给你听——“创新是什么”。创新是路桥农商银行历久弥新的内燃机，在路桥这片创业热土上，“快”与“变”是这片金融市场的关键词。路桥农商银行在快速创新的过程中，完成一次次华丽的蜕变。上个世纪那铮亮的算盘、厚实的账本，到如今高效便捷的操作系统、人性化服务设备，科技的力量串联起路桥农信人的往日与当下，也正创造着我们的未来。在新时代里，路桥农商银行始终坚持创新。以“百晓活动”为契机，笃行普惠金融，让每一位老百姓乐享基础金融服务；赋能科技，实现客户网格化管理、推行线上移动化服务、建成“丰收豆”积分系统……数据上“云”，实现了让数据多走路、让百姓少跑腿。这一切的一切，无不体现着路桥农商银行的“快”与“变”。

想把农信“初心”说给你听——“未来是奋斗者的未来”。在广袤的乡村田野，在工厂车间的第一线，都有路桥农信人的身影。利民之事，丝发必兴，带着服务“三农”和小微企业的“初心”和“使命”，我们将服务挺在最前面。“传承历史谱新曲，励精图治铸华章”。站在新的起跑线上，们牢记“初心”，革命先烈们“向死路求生”的大无私精神，农信前辈们爱岗敬业、脚踏实地的担当精神；我们追问“使命”，未来之路是厚植“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近”的“三最”优势，全力打造“有情怀、有担当、有温度的百姓首选银行”。

这是一个创造的时代，更是一个坚守的时代。

六十余载栉风沐雨，坚守定位服务三农。

六十余载上下求索，不懈耕耘惠泽一方。

历史的车轮滚滚向前，雕刻着路桥农商银行奋斗的足迹。而我们终将循着足迹，以梦为马，蹇跬远翥。

《百晓金融》9月刊经过编委会成员的评议，共评选出两篇好稿件。

➔ 1 开发区支行 张珏 《他她和她》

➔ 2 峰江支行 钟晨晨 《我是一名柜员》



《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

路桥区委副书记、代区长潘军明到我行调研
温州办事处副主任吴建虹一行到我行调研
常熟农商银行董事长宋建明一行到我行考察交流
我行召开业务联动营销大比拼动员会
路桥区“医银联通”工程签约仪式在我行举行
我行举办首届“数字普惠、数说未来”数据分析大赛

媒体关注 P05

路桥农商银行两周岁：聚心信行 惠泽百业
路桥农商银行“小微金融样本”启示录

联动营销 P11

金清支行：聚力之势 每战必胜
新安支行：三大举措推进ETC业务发展
峰江支行：村银合作助推外拓营销
下梁支行：走村入户访民情 全员发力促营销
长浦支行：精准定位强营销 持续发力见成效
横街支行：ETC业务联动营销零距离
营业部：E路同行 智惠马铺
蓬街支行：上下联动齐争先 奋力赶超大比拼

业务探讨 P17

“小微融资畅通增氧法”精准打造小微金融普惠样本

工作小议 P19

我眼中的“百晓大走访”
成年人的模样
我待客户如初恋
坚守初心 热情服务
审计部的“老沈”
砥砺初心正其时
在丰收的季节 收获全新自我

百晓家园 P23

逢人但说三分话 也可全抛一片心
秋·忆
路桥的黄昏
红色十月的主旋律
家的创想物语
百晓讲堂：网络安全小知识
思路书单：《变量》

大事记 P28

路桥区委副书记、代区长潘军明到我行调研

■ 文/摄 办公室 李挺



10月22日下午，路桥区委副书记、代区长潘军明，区委常委王若嘉带领区政府办、区金融工作中心、区财政局等相关单位负责人到我行开展金融专题调研。我行党委书记、董事长金时江，党委委员、行长郭丽娅参加座谈。

金时江汇报了近年来我行的业务发展、特色工作、亮点举措、取得成效及相关意见建议。潘军明点赞了我行党建工作亮、为民情怀浓、创新意识强、服务贡献大，是“支农支小”金融上的一支生力军，特别是社银联通、红色丰收驿站等“金融+”模式将更多优质资源“速递”到基层。他要求，农商银行要在新一轮发展中，继续围绕中心、服务大局，不改普惠金融初心，不断提升政银、银企合作层次与水平；要在乡村振兴等重点工作中，找准切入点和发力点，勇担使命，积极作为；要在服务实体经济中，聚焦补齐金融服务短板，为激发市场活力提供支撑。

潘军明一行还实地走访了我行营业部及党群服务中心。

温州办事处副主任吴建虹一行到我行调研

■ 文/摄 办公室 李挺



10月17日下午，温州办事处副主任吴建虹携辖内泰顺、苍南、鹿城、龙湾、瓯海、瑞安等六家农商银行及相关科室负责人到我行调研人力资源管理相关工作。台州办事处副主任乔波，综合科副经理叶珍英陪同调研，我行董事长金时江，副行长林佳、监事长梅晓晗及人力资源部、计划财务部主要负责人参加座谈。

会上，金时江介绍了路桥区及我行的基本情况，林佳围绕优化队伍结构、打造小微团队、赋能员工

管理等方面进行汇报。随后，双方就员工管理、人才培养、绩效考核等方面进行深入探讨交流。

吴建虹肯定了我行在人力资源管理上淘汰机制灵活、绩效考核全面，人才管理到位。并希望通过交流取经，共同促进农信系统人力资源管理的进一步创新和提升。

常熟农商银行董事长宋建明一行到我行考察交流

■ 文/摄 办公室 李挺

10月22日上午，常熟农商银行董事长宋建明、行长庄广强等一行20人到我行考察交流，共同探讨农商银行的“普惠金融”路径。我行董事长金时江、副行长林佳、监事长梅晓晗携相关部室、支行参加座谈。

会上，金时江就差异化经营、网格化管理、百晓金融服务、“政银联通”工程等内容进行经验分享。宋建明点赞我行将普惠金融做到了“细深透”，把农信优势发挥到了极致，值得常熟农商银行学习借鉴。随后，双方围绕坚定市场定位、服务实体经济、推动转型发展等方面互换观点，碰撞思维，营造了良好的交流探讨氛围。

常熟农商银行一行还实地考察了我行营业部，了解“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”工程真正将惠民落在实处，体现了银行的“民生温度”。





路桥区“医银联通”工程签约仪式在我行举行

■文/摄 办公室 李挺



10月16日上午，路桥区“医银联通”工程签约仪式在我行五楼会议室举行。区医保局局长陈永志，我行董事长金时江，区医保局副局长章小平，我行行长郭丽娅等领导参加仪式。



会上，陈永志介绍了自“社银联通”工程启动以来，双方取得的新进展以及“医银联通”工程的实施方向；章小平详细介绍了“医银联通”工程业务办理情况；金时江表示，“医银联通”工程之所以能开展、有生命力，得益于我行扎根本土、服务百姓的初心和恒心，更离不开市区两级政府及医保局解放思想、创新便民的决心和信心。随后，双方签订了“医银联通”工程合作协议。

“医银联通”工程是在路桥区医疗保障局的大力支持下，依托于2017年2月全省首创的“社银联通”，将原医保项目升级为体系化服务，我行通过延伸医保窗口、完善人员设施、下沉医保服务、全方位联通等方式，最大程度方便企业和群众就近快捷办理医保业务，真正实现“就近办”、“分散办”，达到“群众享便利、医保提效率、我行聚人气”三方共赢。下阶段，我行将不断做优“医银联通”工程的广度和深度，提升金融可获得性与满意度，为助力百姓美好生活再立新功。

我行举办首届“数字普惠、数说未来”数据分析大赛

■文/摄 办公室 李挺



10月21日晚，我行举办“数字普惠 数说未来”首届数据分析大赛决赛，总行班子、中层正副职、网点主任、会计主管、团队长等共100余人参加。

为了让每个项目得到全面的展示，复选采用10分钟内PPT讲解的形式进行展示，从36名参赛选手中选出了9名优胜者参加总决赛，好项目、好创意、好方案相继登上当晚舞台展示。最终，计划财务部陈霖澍的《银行客户信息标签化模型建立及应用》荣获一等奖。

比赛结束后，我行行长郭丽娅作点评，她指出大赛带来大清晰，明确银行数字化转型是必然趋势；大清晰带来新行动，对外开展考察学习，对内举办专家调研等；新行动带来新发展，从“平台一应用一治理一人才”四个层面打造数字化银行体系。

我行召开业务联动营销大比拼动员会

■文/摄 办公室 李挺

10月21日下午，我行召开业务联动营销大比拼活动动员会。总行班子、中层正副职、网点主任、会计主管、团队长等140余人参加动员会。

会上，我行董事长金时江作《找准方位 谋定方略 联动推进普惠业务领跑快跑》动员讲话，他指出2019年已到了“百米冲刺”决战决胜的阶段，需要集中兵力、聚焦短板、精准发力，全力攻坚年度目标任务。他提出三点要求，一是坚定信心、找准方向，确保普惠业务升位靠前；二是全速冲刺、攻坚克难，确保联动营销强势推进；三是转变作风、击鼓奋进，确保联动营销执行到位。随后，“东南西北”四大战区司令和副司令上台接受金时江董事长的授旗，并高喊战区口号。

我行行长郭丽娅现场宣读《业务联动营销大比武活动方案》，带领大家进行宣誓，彰显百晓铁军“做别人不可做到的事情，完成别人不可超越的业绩”的斗志和信心。

各战区各片区负责人现场认领和宣读业务营销目标。



1953年，路桥农信顺势而生，实现一乡（镇）一信用社，成为路桥人难忘的历史。自此，农村金融机构几度跨越，几度蜕变，我们始终奔跑在“打造有情怀、有担当、有温度的老百姓首选银行”的追梦路上。2017年10月19日，路桥农商银行正式挂牌开业。19家支行、46个营业网点，成为路桥区域内营业网点最多、支农力度最大、与百姓最贴近的银行。

新起点、新征程，作为“路桥人自己的银行”，我们坚守支农支小的初心，以全新面貌、全心服务，与地方经济共同成长。成立两年来，我行存贷主业稳健增长，小微占比量户并增，资产质量持续向好，社会贡献度逐步提升。到9月底，存贷款总额465.29亿元，各项存款余额275.35亿元，各项贷款余额189.94亿元；改制前，存贷款总额375.04亿元，各项存款余额228.19亿元，各项贷款余额146.85亿元

先后荣获了中国银行业协会“全国最佳普惠金融机构奖”、“全国农合机构支农支小百强服务示范单位”，浙江省人民政府“支农支小优秀单位”、“改革创新优秀单位”，连续四年被浙江省农信联社评为“普惠金融标兵单位”等称号。



百晓普惠

在百晓讲堂、百晓走访、百晓送贷等百晓系列活动的基礎上，深入“百晓金融乡村行”活动，通过派驻180位客户经理担任村居书记（主任）助理，搭建金融服务“直通车”，发放乡村振兴贷款18.7亿元；全面推行“百晓三服务”活动，通过送政策、送服务、送温暖，全面打通“五心”“妈妈式”服务的“最后一公里”。

网格化管理

依托全国首个网格化管理平台，深入开展批量授信，让贷款像存款一样方便；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；主动创新还款方式，全面推广“小微续贷通”，实现企业还贷“0周期”“0费用”“0门槛”。



政银合作

聚焦“群众办事最方便、金融服务最优化”的目标，积极融入社会治理体系，在全省率先创新“政银联通”，通过数据联结、数据整合、数据集成，最大限度让群众和企业办事“就近跑一次”、“高效跑一次”。其中，“社银联通”工程办理46万笔，占路桥区社保业务总量的43%，被授予“浙江省民生获得感示范工程”。



“服务一方经济，惠泽一方百姓”，回望改制两年，路桥农商银行在各级党委政府和监管部门的正确引导下，始终不改坚守服务“三农”和小微的初心与情怀，心无旁骛，以匠心铸就百晓服务品牌，以“聚心信行，惠泽百业”的使命担当，闯出了独具农信特色的路桥小微金融之路。

关注 | 什么是真正的“路桥经验”？ 路桥农商银行“小微金融样本”启示录



导读：台州路桥是全国“小微金融创新发展的样本”，路桥农商银行的创新经验，引来全国各地中小银行学习考察、纷纷效仿。然而，效仿者们的学习效果却千差万别，问题出在哪里？如何让“零售战略”真正全面落地？“路桥经验”的核心精髓究竟是什么？我们从管理思维、人才理念、经营理念几个横切面来观察路桥农商银行，深入思考路桥“小微金融样本”成功之源，还原一个真正的“路桥经验”。

路桥“小微金融集聚区”的核心地带，三栋近百米高的塔楼式建筑拔地而起、赫然屹立，路桥农商银行总行大楼位居中间。

浙江台州路桥区，274平方公里、40余万人口，聚集了台州银行、泰隆银行等五家地方法人银行、20家金融机构同城逐鹿，其中，路桥农商银行储蓄存款市场占有率29.79%，位居第一；贷款覆盖率达47.4%，位居第一。

身处台州“国家级小微企业金融服务改革创新试验区”，路桥成为“小微金融创新发展的样本”，路桥农商银行的创新经验，引来全国各地中小银行学习考察、纷纷效仿。

然而，效仿者们的学习效果却千差万别，问题出在哪里？如何让“零售战略”真正全面落地？“路桥经验”的核心精髓究竟是什么？

让我们从几个横切面来观察路桥农商银行，深入思考路桥“小微金融样本”成功之源，还原一个真正的“路桥经验”。

管理思维：执着于发现问题、解决问题

“网格化管理”应用于小微金融，公认是路桥农商银行首创。

但这一创新，绝非画一份“金融地图”了事，也



不是对“人在网中走，档在格中建，格格有服务”做简单复制。“它的背后，是一系列方法、规则和系统的有力支撑。”路桥农商银行董事长金时江强调说。

“我们的日常工作就是不断发现问题，解决问题。”这是金时江常说的一句话，在路桥农商银行已深入人心，经常被员工们提起。小微金融网格化管理，就是在这样的管理思维下诞生的。

要想深耕社区金融，简单粗放地“客户经理包片制”暴露出很多问题，如何确保小微群体全触及、金融需求全对接？如何实现精细化管理与考核？

金时江提出，就用“网格化管理”解决这一矛盾。路桥区的221个村居被分成了355个网格，包含居民社区、集镇中心区（街道商务区）、市场商贸

区、产业集聚区、新路桥人居集区等多个板块，一张精心绘制的“金融地图”出炉后，许多之前没有被关注的客群，一一显露出来。

客群清晰可见，如何高效服务？

“一格四员”服务机制很快确定下来。客户经理是“管理员”，他们是网格化服务中的核心力量；柜员、大堂经理、大学生村官或乡镇驻村干部作为“协管员”，协助客户经理开展工作；有社会地位和威望的村民作为“联络员”，协助做信息采集、核实等日常联络工作；村两委班子成员、人大代表、政协委员等则被聘请为“监督员”，协助日常监督，防范道德风险。

服务的队伍组织起来了，怎样实现科学评估、确保服务质量？

科学的考核评价体系随即推出。涵盖贷款覆盖率、不良贷款率、客户知晓率等指标的考核评价体系建立起来。以“客户知晓率”考评为例，开展“见人知名、见图知位”大检查，定期随机抽取客户照片，要求客户经理准确说出客户姓名和基本情况。

网格化管理的关键是“批量授信”。如何确保授信结果的公正性与科学性？

“背靠背评议”能有效解决这一问题。评议小组成员名单不对外公开，每位成员也都不知道这份名单，单独完成背靠背评议授信。最后，由农商银行结合所有成员评议结果科学授信。在“批量授信”验收过程中，建档率、授信率、签约率都是非常重要的考核指标。

“不断发现问题，解决问题，实现全流程跟踪、督导、考核、评议，是确保网格化管理产生实效的关键。”路桥农商银行副行长林佳说。

路桥农商银行的“网格化管理”，按照“定格、定员、定岗、定责”的四定原则，做到村村入网、人人进格、以网定编、以格追责。实现了从“单纯管理行政村居民”向“管理区域所有人员”转变、从“单一授信”向“综合金融服务”转变、从“单纯管贷”向“服务+监督”转变。

人才理念：能吃到草的就是好羊！

“对手是狼，我们是羊，能吃到草的就是好羊！”面对当地金融市场强大的竞争对手，金时江用这句话稳住了人心。



在路桥，以台州银行、泰隆银行为代表的金融机构，长期保持一线客户经理队伍的大规模 and 高质量，营销队伍人数众多、狼性十足，对农商银行形成强大攻势。

面对残酷的市场竞争与业绩增长的现实困难，一些支行长开始抱怨农商银行人才队伍与商业银行差距较大。对这一点，金时江有着自己的理解：“正视差距、发挥优势，用公平的舞台激活羊群！”

“金董事长曾说过，你的任务就是要削弱我们领导班子的用人权力。”提到这一点，路桥农商银行人力资源部总经理夏发春感慨不已。

在这一理念引导下，围绕“零售战略”的人事制度改革、绩效改革先期启动；

一系列公开、公平、公正的用人选人机制相继推出，选聘流程科学严谨；

定期、不定期的人才选聘已经常态化；

总行为“年轻优秀人才储备库”提供全方位的培训计划；

建立起客户经理队伍培养孵化机制……

为提升营销服务能力，路桥农商银行大幅提升客户经理队伍规模，全行737名员工，客户经理超过300人。与此同时强化队伍培养，把“小微贷款中心”作为客户经理的“黄埔军校”，打造成实战训练基地，所有刚加入客户经理队伍的新员工，都要在这里经受严格的训练与实战检验，合格后才能正式进入各支行工作。

这支特殊的营销队伍被叫作“特种部队”，他们的营销服务范围没有固定区域，路桥区的所有金融网格都可以直接进入，与各支行客户经理队伍形成面对面的内部竞争，特别是对业绩相对较差的支行团队，更是形成了强有力的“倒逼效应”。

路桥“小微金融集聚区”的核心地带，三栋近百米高的塔楼式建筑拔地而起、赫然屹立，路桥农商银行总行大楼位居中间。

浙江台州路桥区，274平方公里、40余万人口，聚集了台州银行、泰隆银行等五家地方法人银行、20家金融机构同城逐鹿，其中，路桥农商银行储蓄存款市场占用率29.79%，位居第一；贷款覆盖率达47.4%，位居第一。

身处台州“国家级小微企业金融服务改革创新试验区”，路桥成为“小微金融创新发展的样本”，路桥农商银行的创新经验，引来全国各地中小银行学习考察、纷纷效仿。

然而，效仿者们学习效果却千差万别，问题出在哪里？如何让“零售战略”真正全面落地？“路桥经验”的核心精髓究竟是什么？

让我们从几个横切面来观察路桥农商银行，深入思考路桥“小微金融样本”成功之源，还原一个真正的“路桥经验”。

经营理念：我们不拼利率，只拼服务！

“网格化管理”应用于小微金融，公认是路桥农商银行首创。

但这一创新，绝非画一份“金融地图”了事，也不是对“人在网中走，档在格中建，格格有服务”做简单复制。“它的背后，是一系列方法、规则、制度和系统的有力支撑。”路桥农商银行董事长金时江强调说。

“我们的日常工作就是不断发现问题，解决问题。”这是金时江常说的一句话，在路桥农商银行已深入人心，经常被员工们提起。小微金融网格化管理，就是在这样的管理思维下诞生的。

要想深耕社区金融，简单粗放地“客户经理包片制”暴露出很多问题，如何确保小微群体全触及、金融需求全对接？如何实现精细化管理与考核？

金时江提出，就用“网格化管理”解决这一矛盾。路桥区的221个村居被分成了355个网格，包含居民社区、集镇中心区（街道商务区）、市场商贸区、产业集聚区、新路桥人居集区等多个板块，一张精心绘制的“金融地图”出炉后，许多之前没有被关注的客群，一一显露出来。

客群清晰可见，如何高效服务？

“一格四员”服务机制很快确定下来。客户经理是“管理员”，他们是网格化服务中的核心力量；柜员、大堂经理、大学生村官或乡镇驻村干部作为“协管员”，协助客户经理开展工作；有社会地位和威望的村民作为“联络员”，协助做信息采集、核实等日常联络工作；村两委班子成员、人大代表、政协委员等则被聘请为“监督员”，协助日常监督，防范道德风险。

服务的队伍组织起来了，怎样实现科学评估、确保服务质量？

科学的考核评价体系随即推出。涵盖贷款覆盖率、不良贷款率、客户知晓率等指标的考核评价体系建立起来。以“客户知晓率”考评为例，开展“见人知名、见图知位”大检查，定期随机抽取客户照片，要求客户经理准确说出客户姓名和基本情况。

网格化管理的关键是“批量授信”。如何确保授信结果的公正性与科学性？

“背靠背评议”能有效解决这一问题。评议小组成员名单不对外公开，每位成员也都不知道这份名单，单独完成背靠背评议授信。最后，由农商银行结合所有成员评议结果科学授信。在“批量授信”验收过程中，建档率、授信率、签约率都是非常重要的考核指标。

“不断发现问题，解决问题，实现全流程跟踪、督导、考核、评议，是确保网格化管理产生实效的关键。”路桥农商银行副行长林佳说。

路桥农商银行的“网格化管理”，按照“定格、定员、定岗、定责”的四定原则，做到村村入网、人人进格、以网定编、以格追责。实现了从“单纯管理行政村居民”向“管理区域所有人员”转变、从“单一授信”向“综合金融服务”转变、从“单纯管贷”向“服务+监督”转变。



记者观察

学路桥，学什么？

小微金融“全国看浙江，浙江看台州，台州看路桥”，路桥农商银行无疑是深耕小微金融的标杆银行。

向标杆学习，有我们能看到的现象，更有我们看不到的本质。

谈及与本土银行的竞争，金时江董事长笑谈，感谢对手足够强大，让“持续创新”成为路桥农商银行的本能与习惯。

面对强劲的对手，金时江非常清楚，农商银行最大的优势就是坚实的群众基础和天然的村居关系，把这个优势发挥到极致，必然可以成功。

于是，路桥农商银行上上下下达成共识：一方面，持续推进“金融百晓主题活动”，不断巩固深化与百姓的鱼水关系；另一方面，把“为政府排忧解难和助推民生工程”作为农商银行的重要工作之一。于是就有了“社银联通”“政银联通”“红色丰收驿站”等一系列创新之举。

这些创新之举的背后，是金时江层出不穷的“金点子”。“他是非常难得的很懂农业、懂农村工作的董事长。”一位中层干部这样评价说。这位很懂农业、懂农村工作的董事长，在每月的中层干部和支行长经营分析会上，对重点工作的分析点评独到而精彩，让员工很是“解渴”。

除了对细节工作的精准把控，金时江同样关注战略层面的统筹规划。至少提前三年确定战略重点，在组织架构、部门设置、人员配备、制度调整等多个层面讨论筹备，做好准备工作，确保每次战略转型都畅通无阻、水到渠成。

然而最让人惊叹的，是这家农商银行近乎极致的精细化管理程度，所有部门、岗位、员工高效配合，如同一部高速运转的仪器，快速流畅、精准无误。

以业内最关注的“网格化管理”为例，其背后涵盖的管理模块就涉及到组织体系配置、基础数据获取与配置、批量授信管理、服务

及产品提升、营销模式创新、风控模式创新、尽职免责规则、客户经理培养与激励、数字化平台建设、跟踪与评估等一系列内容，所有管理内容都有相应配套的制度规范和评价体系。而这些，都是确保“网格化管理”真正落地的基础性工作。

“做实所有基础性工作，可以最大程度减少客户波动。”这是路桥农商银行一个重要的管理理念。近距离观察这家银行你会发现，他们很少专门安排突击性工作，大部分工作都实现了常态化、精细化、长期化，并能精准把控落地效果。

做小微，看路桥，学路桥，学什么？

把自身优势发挥到极致、把精细化管理做到极致、把基础性工作夯实到极致……或许这些才是真正的“路桥经验”。（发表在2019年11月5日《中华合作时报农村金融》，作者刘小萃）

金清支行： 聚力之势 每战必勇 >>>

■ 文/摄 金清支行 梁犇



10月29日是此次业务联动营销大比拼活动的最后一天，根据金清支行安排，片区三团队将在金清镇金丰村开展社保卡改签专场营销活动。

当天早上7点30分，营销分队的微信群里接连弹出几条信息：你们赶紧到位，村民开始陆续到达现场。管片客户经理小童一大早就到了村里，看到有村民已经在等候，便急不可耐地呼叫“救兵”。15分钟后，参加活动的全部工作人员已经集结完毕，以迅雷不及掩耳之势布置好活动现场，并迅速进入工作状态。

“这边人太多了，赶紧调人过来帮忙！”8点30分，是业务办理的高峰期，

微信群里不断弹出请求支援的信息。8点45分，团队长小徐带领支援队四人抵达现场。在团队的共同努力下，终于完成了一上午的改签工作。

“看来晚上要睡在单位了。”14点钟，动作最快的柜员小何已经马不停蹄地开了100多张卡，可是看着厚厚的传票，不禁又担忧起回行后的整理工作。“你继续开卡，传票由我来整理，能补的先补上。”客户经理小李主动承担工作任务。16点钟，社保卡开卡量已达300多张，没过多久，微信群里又弹出一条信息：晚上，请所有内勤人员留下加班。忙碌了一天的柜员，有些人已经累得抬不起手来，但看着堆积如小山的社保卡，还是决定再坚持一下。当晚，支行营业部灯火通明，所有内勤人员继续奋斗在三尺柜台。21点钟，结束了现场营销活动的客户经理正准备下班回家，一听说内勤人员还在加班加点，便默契地掉转头回到支行，共同“坚持一下”。22点30分，终于为大比拼活动的最后一天划上了圆满的句号。

这是八天来金清支行改签771张社保卡的缩影，也是每一位路桥农商人风雨无阻走村入户营销的缩影。“千人同心，则得千人之力”，支行片区三团队之所以能够拥有破竹之势以及每战必勇的战斗力的，靠的正是每一位员工的付出和努力。“一个人的努力是加法，一个团队的努力是乘法”，如果每个人分工明确，责任清晰，保质保量地完成分内之事，那么，整个团队的工作效率和服务质量就能更上一台阶。

具备了整齐划一的凝聚力，一呼百应的执行力，越战越勇的战斗力的，支行以更加自信的姿态向优秀的业绩发起冲击。一是厅堂营销全覆盖。活动期间支行要求柜员对前来营业网点办理业务的客户进行全面的社保卡排查，并对未开立本行社保卡的客户进行有效营销。本次活动通过厅堂营销共改签社保卡89张。二是精准营销强推进。依托精准营销平台导出贷款客户未办理我行社保卡的名单，要求客户经理每天至少营销5名客户，确保成功营销3名。通过电话或上门的营销方式，总计改签社保卡187张。三是设点改签广覆盖。在南盟村和金丰村开展了两场大型改签活动，共改签社保卡495张。活动前期借助金融联络员和村网格员挨家挨户宣传；活动中期分工有序、相互协助、快速办理；活动后期加班加点制卡并将新卡送回客户手中。

“聚力之势，每战必勇”，金清支行有着一支充满正能量和战斗力的“飞鹰团队”，以奋力拼搏、攻坚克难的气魄全力冲刺四季度，完成“百米冲刺”任务。

新安支行： 三大举措推进ETC业务发展 >>>

■ 文/摄 新安支行 戴田宇



为贯彻落实我行业务联动营销大比拼活动的会议精神，扩大ETC业务的普及率，推动国家收费公路制度改革，新安支行多措并举推进ETC等相关业务发展。

早动员，广宣传。在ETC业务营销活动开展之初，支行大力开展外拓营销行动，采取“走出去”营销策略，从“坐等业务”向“外拓营销”转变。支行组织工作人员在辖区内各村（居）开展地毯式走访，挨家挨户宣传ETC业务，从而提升产品知名度，主动挖掘客户潜力，为业务发展做好客户储备。

学技能，提效率。为解决业务量大的难题，支行组织员工进行培训，要求每名营销人员都熟悉办理ETC业务的所需材料、办理流程以及行内各

种优惠活动的宣传推广。同时，支行积极开展移动业务办理，事先和金融联络员进行沟通，分别组队走访营销居民区，充分利用移动设备方便快捷的优势，进一步提升ETC业务办理的效率。

细分工，勤交流。为踩准业务发展节奏，紧盯序时进度，确保业务营销不落，支行每晚组织外拓行动，细化组内员工的职责分工，强化队员分工协作。通过每日业绩通报，制定营销目标，奖励先进，督促落后，科学合理安排营销计划并下达到内勤和外勤工作人员，确保方案有效落地。对于营销中出现的疑难问题、亮点和成功经验，及时总结，通过微信群等交流平台进行共享和解决。

随着营销宣传范围的扩大，除ETC业务之外还办理了社保改签、普惠浙里贷、青年贷等业务，客户对ETC业务的认可度不断提高，从而使ETC业务发展态势日益向好，助推高速公路收费的改革不断深入。

峰江支行： 村银合作助推外拓营销 >>>

文/峰江支行 许梦霞 摄/陈庆茂

自10月21日全行业务联动营销大比拼活动启动以来，峰江支行全员以高热情投入到各项指标的争优争先行动中，以ETC业务指标为核心，联动营销社保卡改签、普惠浙里贷等业务。

为高效完成各项业务指标，支行提早行动，主动与村居联系，达成合作共识，并获得村干部对该项活动的大力支持。支行员工主动放弃休息时间，班后、双休日加班加点开展外拓行动。“摆摊设点”是一种聚人力的营销手段，便于集中宣传、集体办理，面对面服务，缩短营销的距离感。对于白天无法到场办理ETC的村民，支行主动安排客户经理开展上门服务，手把手操作，实地解决客户疑惑，积极争揽新客户资源。此外，为了提升我行ETC产品的竞争力，支行完善为客服务体系，一是提前进行资料整理，确保客户办理ETC资料齐全、清晰、完整；二是进行系统操作，实现ETC产品的即销即办，即成即装，让客户在最短时间内享受畅通的高速通行。

活动中，支行充分发挥我行人员多、网点多、人熟地熟的服务优势，战果初显，实现了ETC营销的稳步增长。下阶段，支行将继续发扬敢拼敢打硬仗的作风，抓住ETC营销战役带来的机遇，集中精力内引外拓，打好年末业务收官的攻坚战。





下梁支行： 走村入户访民情 全员发力促营销

■文/摄 下梁支行 吴宁

自10月21日启动业务联动营销大比拼活动以来，下梁支行按照总行有关部署和要求，在南部战区总司令的指导下，结合支行实际情况，有针对性地制定活动细则，多措并举推进联动营销活动落到实处、做出成效。

大比拼活动中，支行建立起综合营销、联动发展的工作机制，坚持“网点营销为体，外拓营销为翼”的工作策略，内勤与外勤工作人员共同协作、共同发力，并要求支行全体员工奋战在最前线。支行分为两队专项营销小组：一队走村访户，主抓社保卡改签和普惠浙里贷签约；另一队驻扎村部，开展ETC签约及安装工作。每日营销活动结束后，立即召开总结会，对当天情况进行分析，以保证次日外拓营销活动取得实效。截止10月29日，下梁支行共办理ETC555户、开办社保卡及改签115户、普惠浙里贷签约70户，成效显著。下阶段，支行将继续以饱满的工作热情和良好的工作状态扎实做好业务联动营销工作，全力攻坚年度目标任务。

长浦支行： 精准定位强营销 持续发力见成效

■文/长浦支行 杜晨辉 摄/奚大

为助力全行普惠业务继续领跑快跑，长浦支行认真贯彻落实业务联动营销大比拼活动会议部署，认真部署，真抓实干，各项指标取得阶段性成效。

一是“全方位”动员部署。迅速组织召开支行会议，传达大比拼活动会议精神；细化ETC、社保卡、普惠浙里贷等指标任务的营销方案；强化业务培训，加压提升营销宣传技巧，快速熟悉我行产品优势及办理流程，确保人人有任务、人人会营销。

二是“精细化”营销流程。支行制订活动中后期“三步走”战略：前期通知落实，安排到位。积极与村居网格联动，与村民干部携手，以挨家挨户上门通知的方式，确保村民知晓此项活动。中期实施团队作战，各显神通。客户经理与柜员协同合作，开通银行卡业务，办理ETC、社保卡改签等，将柜台搬到村门口。后期行成活动闭环，不留遗漏。对于个别不能到场的客户，支行主动提供上门服务，避免出现此类客户流失他行的现象。

三是“灵活化”宣传方式。支行引导员工坚定信心，积极转变营销思想，变前期营销以客户需求为主的营销模式为向客户要需求为主的营销模式，紧跟政策，积极寻找新的突破点，延伸营销范围，深挖市场潜力。比如在营销ETC产品时，可以向大、中、小型客货车、新能源汽车等要需求，抢占营销的新领域，拓展新空间。



横街支行： ETC联动营销零距离

■文/横街支行 应昕宸

储藏室内的香米袋又堆叠成小山，搬运工连拖带拉、汗流浹背，另一边的客户经理们也刻不容缓地拨打着电话：“您好，我是横街支行的客户经理小A，目前我行可免费办理ETC，还有礼品相送……好的，我登记一下……”

临近10月末，业务联动营销大比拼活动热火朝天。深夜的横街支行灯火通明，客户经理以行为家。面对各家银行都“虎视眈眈”的ETC业务，我行势必要一举拿下这块“硬骨头”。

白天踏进营业大厅的客户大多有“主”，明确表示要办理ETC业务。每当此时，大堂经理便会招呼客户经理进行一对一服务，ETC业务任务事小，对接客户需求才是最重要的事。等到业务办理完成后，客户经理还会主动送上一袋新鲜香米，为“免费”加持。

对于客户经理而言，支行导出的数据名单上密密麻麻的人名都是潜在客户，电话营销虽然有隔空的无力感，比如开场不够吸引，客户还没等你说第二句便会挂断电话，但还是值得尝试，毕竟有些暂时无法抵达的“远方”，这一串数字可以。其实电话营销是第一步，便于我们初步知晓客户动态，并通过该方式与客户保持同步，重要的是下一步的上门拜访。

通过日以继夜的大走访，客户经理们添加了许多新客户的微信。前段时间，靠着票圈宣传和口碑相传，在路桥安家买车的“新路桥人”也都陆续安装上了我行的ETC业务。

经过客户经理的外拓营销，基本已经将我行的ETC进行大范围覆盖。这可难为了同样有指标任务的柜员和大堂经理，他们只能选择另辟蹊径。每当一辆车疾驰而来，停在横街支行门前，大堂经理都会眼睛一亮，拐着弯地询问是否安装了ETC业务。柜员则会利用业务办理空隙，“加塞”询问客户家里的车辆情况，需不需要办理ETC业务等。看似漫不经心，实则步步为营。

在横街支行，员工之间的ETC业务任务完成情况存在明显差距，有些员工已经超额完成几百笔，有些员工还在原地踏步。人脉、情面……虽然会在一定程度上影响业绩，但到头来，真正拉开差距的还是实力。这个实力倒不是说天天埋头苦干，而是要学会“比学赶超”，即和他人作比较，找出自己的不足，学习他人的优点和经验，努力追上并超越他人的一种竞争状态。这才是差距产生的真正原因。

八天里，支行的每位员工用蹲下来的真诚争取信赖，用沉下心的努力赢得尊重，把产品送到客户身边，把满意驻进百姓心中，让那些开往致富之路的普惠之车免停。正是秉持着这样的初心，横街支行在此次大比拼中屡创新高，成为“普惠浙里贷”的冠军片区，共办理80户。

秋风吹来了果实的芬芳，吹来了甘甜的好梦，也将横街支行吹向丰收的明天。

金秋十月，暑气未消，一场关于ETC业务的战役却进行得如火如荼。从接到任务时的无力吐槽到一点点接近目标时的信心满满，这场战役让我见到马铺分理处这群可爱的人们。

第一位是我们的“领头羊”——夏老师。一个大肚脯，一本客户帐，一颗普惠心，是我对他的全部印象，他被周围的同事笑称为“夏先进”。的确如此，他一直是马铺分理处各项业务的“领头羊”，包括这次的ETC业务营销。面对半月之内完

营业部： E路同行 智慧马铺

■文/摄 营业部 林娜



成100笔ETC业务的临时指标，很多客户经理望而却步，但是前期就已经完成100多笔的夏老师没有退缩，而是默默地翻起他的那本客户帐，在信用卡客户中淘货车车主，在网格客户里挖掘他们的亲朋好友，在一码通客户那儿探寻ETC业务商机。果不其然，伴随他的是不断增长的完成数。

第二位是我们的“大姐大”——阿灵。一头利落的短发尽显豪爽，一抹灿烂的微笑尽是亲和。在这场战役中，她一马当先，带领内勤人员开辟出一条ETC业务营销的特色之路。通过小区物业的关系，先

蓬街支行： 上下联动齐争先 奋力赶超大比拼>>>

■文/摄 蓬街支行 鲍培可

秋意正凉，风冷如冬，可是路桥农商人的营销温度却像“三伏天”一样，热情高涨。自总行开展业务联动营销大比拼以来，蓬街支行积极响应，在战区司令的指导下，上下联动齐争先、奋力赶超大比拼，做到时时刻刻紧盯指标，竭尽全力拓展客群。

既然是联动营销，就要精准分析，找准联动结点；既然是联动营销，就要联合齐动，形成营销合力。为了完成业绩，支行全员主动营销，迅速掀起了比学赶超的竞赛氛围。

倾力汇点滴，普惠在浙里。“普惠浙里贷”是我行扩户增面强有力的抓手，也是我行吸引年轻客群的有效载体，必须高度重视，切实做好。吸引年轻人，最重要的是让他们感觉到“便捷”，重点营销该产品

后在天和壹号、金悦花园、金宸国际等知名小区摆摊设点。一个易拉宝，一台普惠通手机，一只发行PAD，外加OBU设备和小礼品，就是她们的营销摊点，专捡ETC“漏网之鱼”。从守了一下午只有3笔的“惨淡”开始，到一晚上收获近30笔的“傲人”战绩，柜员们在ETC业务营销的道路上品出“甜”滋味儿，小小的身体爆发出大大的能量。

不得不提的还有我们的“铿锵玫瑰”——应妈妈，尽管面临小朋友住院的窘困局面，还是坚持驻勤加班，迎战ETC；更有网点“暖男”——小管，不但自己“东征西讨”地拓展业务，还主动投身到内勤人员的营销队伍中，提供技术（ETC业务签约发行）和体力（搬运礼品）支持；也有大堂经理——阿辉，几乎放弃所有的休息时间，发动一切可发动的力量，只为多争取一名ETC客户。

马铺分理处，E路同行，一场战役投射出一支充满活力的团队。尽管这场战火将熄，但我始终坚信：他日若有另一场战火重燃，马铺分理处依然能够一马当先！

的优势，比如和微信、支付宝一样能够通过线上轻松放贷，但比微信、支付宝有明显的利率优势等。以年轻人能够快速接受的方式宣传产品，推介产品，才能在最短的时间内打动他们。

改签不停息，降利又便利。针对一直未用信签约的客户，要以降利吸引改签；针对有用信无贷款余额客户，进行重点营销和联系改签；针对他行社保卡客户，突出便利性使其自愿来签。其中，针对社保卡改签工作，支行发动全员营销，双管齐下，一方面让客户带动家属，进行零星改签；另一方面由村干部广泛发动，开展批量改签。同时抓好业务联动营销，联系部分客户来网点办理ETC业务时，可以带上本人他行社保卡和家属一同来办理社保卡改签业务。

ETC冲刺，联动广借力。ETC冲刺任务重、时间紧，绝不可能仅凭一己之力就能完成，支行全体员工八仙过海，各显神通。有的借助村干部、网格员的力量开展进村居地毯式营销；有的借力贷款客户的人脉资源帮忙转介绍ETC客户；有的利用集市、学校、加油站门口等人流量集中地开展特色营销；有的联系熟悉企业，为客户提供“一站式”ETC服务；有的发动亲朋好友的朋友圈转介绍ETC业务。全面推广ETC业

务刻不容缓，联动营销广泛借力，决战决胜就在此时，高效推进不容有失！

花若盛开，蝴蝶自来，本次营销大比拼成果丰硕，充分展现了路桥农商人“同台竞技”的风采。以“比学赶超”的自觉，奋力争先，擂响年末业务收官的攻坚战鼓。



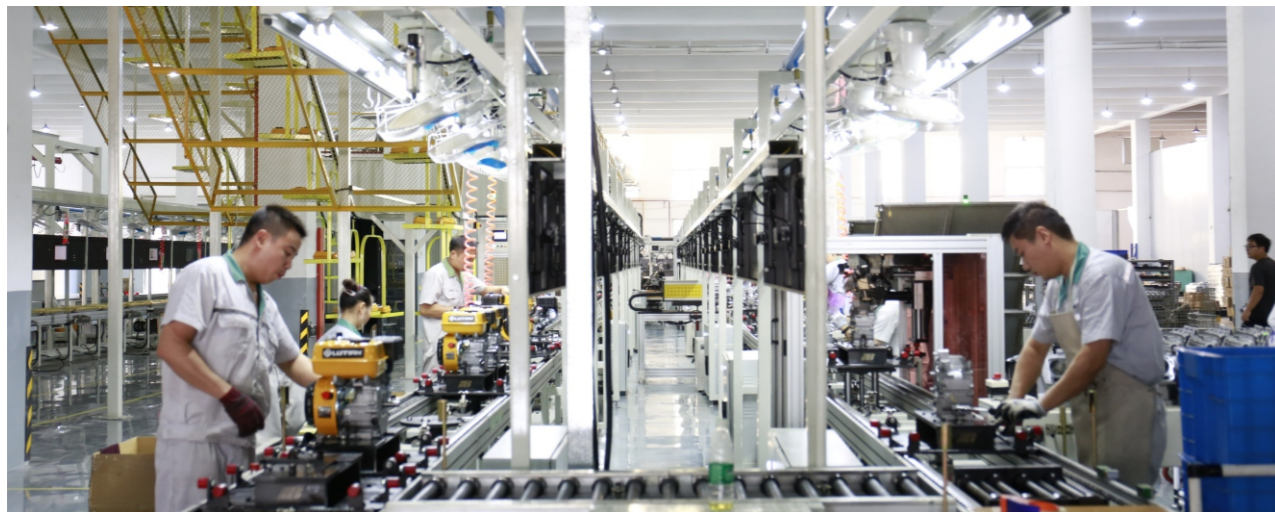
这是一把披荆斩棘的深海利剑，这是一支所向披靡的百晓铁军。以拼去实现进位，以拼去赢得业绩，把紧迫感化作动力，抓紧每一天，做好每一笔，勤于久久为功，切实当好抓落实的“主力军”和“尖刀兵”。

冲刺期8天发行10847辆，共办理改签4442户，普惠浙里贷1292户。其中ETC战绩冠军战区为南部战区，共办理4938辆（含预热期）。改签冠军战区为东部战区，共办理1497户。普惠浙里贷战绩冠军战区为南部战区，共办理488户。



“小微融资畅通增氧法” 精准打造小微金融普惠样本

■ 文/办公室 张玲晓



受中美贸易战、实体经济下行影响，台州企业生产发展遭遇困境，利润率逐渐走低。在此情况下，路桥农商银行聚焦当下困扰小微企业发展的融资难、融资慢问题，以小微融资畅通增氧法精准推进服务创新，让广大中小企业享受实惠，增强其抵御外部风险能力。截至2019年9月底，各项贷款余额189.94亿元，个人贷款余额122.67亿元，户数43863户，户均27.97万元；小微企业贷款余额106.87亿元，户数9699户，户均110.19万元，1000万元以下贷款占比94%；路桥每10户中有8户得到该行贷款授信，贷款支持覆盖率达到47.4%。该行先后荣获了中国银行业协会“全国最佳普惠金融机构奖”“全国农合机构支农支小百强服务示范单位”，浙江省人民政府“支农支小优秀单位”“改革创新优秀单位”等称号。

一、网格供给“畅通”小微金融全面覆盖

我行探索以网格为单位的金融供给模式，按照地域类型，划分为园区、企业、市场等网格，全面实施网格化管理。一是网格细分覆盖。全国率先建成首个社区银行网格化管理平台，应用电子地图，根据经济群、集聚群的分布情况，将全区各个镇（街道）划分为企业、市场、村居等355个网格，其中企业网格57个，实现从单纯管理行政村居民向精准管理分类网

格人员转变。二是人员配备下沉。按照“定格、定员、定岗、定责”的四定原则，每个网格配备一名管理员、协管员、联络员和监督员，做到村村入网、人人进格、以网定编、以格追责，实现“单纯管贷”向“服务+监督”转变。同时，每年因地制宜，对不适合的网格管理员进行调整。三是批量授信落地。在全省农信系统中率先推出“贷款网格授信”服务，由村两委成员、村民代表以及有一定知名度和影响力的小微企业主等组成授信评议小组，采取“背靠背”方式，逐户评定授信额度。深入一线，以“白+黑”、“5+2”的方式，与基层群众面对面开展金融知识普及和关联业务宣传。四是机制健全见效。全面推行网格“知晓率”考核，促使客户经理“见人知名、见图知位”，真正了解自己的客户，熟知其生产经营情况及风险点；推行客户经理总部直接考核，并开发绩效考核系统，让员工隔天便能知晓前一天的劳动成果。

二、微贷创新“增氧”融资需求全面对接

为精准支持实体经济，该行以“三降低一革新”为标准，切实加大对小微企业、普惠领域贷款投放力度，助力实体经济转型。一是降低服务门槛，精准获客。根据网格情况，落实“三张清单”制度，即需求、帮扶、关注三类名单，变等客上门为主动服

务，有针对性地提供一企一策服务；推行数字普惠，全面应用“普惠通”移动手机，上门服务、当场开户、即刻放贷。二是降低担保准入，精准定位。主动创新贷款产品，提高办贷效率。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”，大大提高了小微企业在银行的申贷速度，有效满足小微企业“短、频、急”的资金需求。7月10日，台州市亿源塑业有限公司负责人黄崇善拿到了100万元的“小微快捷贷”授信，不住感叹。“这种方式就像一场及时雨！还记得，2010年申请一笔50万元贷款，单单授信就花了三四天时间。而眼下，客户经理上门授信，只要点点手指就能拿到100万元的贷款，连银行都不用跑。”截至9月底，小微快捷贷授信签约436户、金额4.17亿元；发放贷款169家，余额1.96亿元。8月30日《人民日报》在小微融资版块专门报道了该行这款产品。三是降低融资成本，精准减负。为避免小微企业“过桥”融资，创新推出“小微续贷通”产品，采用“负面清单”制，为符合条件的小微企业，提供贷款到期后续贷无缝对接的金融服务，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。到9月底，累计发放“小微续贷通”277笔，金额7.09亿元。此外，主动降低小微企业利率，减少利息费用；主动打造免费银行，降低服务费用，其中涉及免收抵押登记费、评估费等项目60项，上半年让利达500万元。四是革新信贷模式，精准风控。总结提炼“三看、三查”，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；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，切实解决信贷人员“不愿贷、不敢贷”问题，全力支持小微企业转型升级。

三、专项行动“提效”普惠服务全面加速

为提升普惠品质，该行坚持便捷导向，持续做优百晓普惠，金融服务实体经济的能力进一步提升。一是持续推动“百晓民企行动”。紧紧围绕“三服务”，在以往百晓金融讲堂、百晓送贷等系列服务的基础上，深入推进“百晓民企行动”，分层分类建立支持类、帮扶类、关注类“三张名单”，有针对性地提供网格授信等一企一策服务。截至9月底，走访企业2057家，其中无信贷业务往来的企业1540家，新



拓企业代发工资140家。通过走访，建立企业数据库平台，实现企业走访后金融服务自动跟踪功能，并通过收集、录入、衔接外部数据等，实现客户画像，为企业提供精准金融服务。二是持续完善“小微授信绿色通道。”健全民营小微企业授信绿色通道，实现T+1授信审批，减少企业办贷时间。试点信贷流程改造，通过设立信贷管理员，专职负责资料整理和贷款发放，实施调查岗、审核岗分类，让客户经理有更充足的时间外拓营销，让信贷业务办理更专业、更规范。据统计，流程改造后，平均每笔贷款业务耗时10分钟以内，客户经理一天最多可办理25笔，原先一天最多只能办理10笔。三是持续深化“政银联通”工程。聚焦“群众办事最方便、金融服务最优化”目标，深度推进“政银联通”工程，实现“就近跑”、“不用跑”。2018年5月，率先与市行政服务中心合作，在开发区支行试点，设立“政银联通便民服务站”，深入推广工商注册通、公积金办理、不动产抵押等一站式服务。如工商注册通，通过对商事登记、公章刻制、企业开户、融资服务等进行“全流程、一站式”服务，实现企业注册登记半日完成，极大节省了企业的时间成本。目前，该行已与17个部门合作办理“政银联通”事项132项47万笔。今年2月12日，台州市委书记陈奕君到我行调研，见证了一位年轻海归回家创业申领营业执照的过程，点赞这一创新做法。

我眼中的“百晓大走访”

■文/吉利支行 陈冬冬

曾看到过这样一句话“进村入户,狗不吠,你就离成功不远了”,当时只觉得这话很有趣。

如今,随着“大走访、大服务”活动的深入,作为柜员的我,经常会在休息日或晚上,跟随客户经理进村入户。就在这一次次的走访中,我开始觉得“这话很在理”。

十月份的业务联动营销大比拼活动开展得如火如荼,白天电话营销,晚上进村或安装ETC或授信签约,更高效、更精准的走访模式成为了一种工作常态。

在走访后郑村的过程中,我跟随客户经理从下班高峰期忙到家家户户吃晚饭,直到村民纷纷关门,我们才踏上归途。回程的路上,客户经理决定带我“抄近道”:从大路左侧路口拐进、途经四五户人家、穿过两幢楼房之间狭长的过道、跨过一条水沟、再经过几户人家、走上一条田埂,便回到了离村口最近的一条大路上。这条绕来绕去的路线,对于客户经理来说,仿佛再熟悉不过,但对于我来说,就像是一场冒险之旅。

在经过一户人家的前院时,冷不丁传来了一阵狗吠声,打破了夜晚的宁静。我本能地抓住了客户经理的手腕,紧张地询问该怎么办,毕竟夜那么黑,我们连狗在哪里都没看到。客户经理看出了我的紧张,说道:

“没事的,一条狗被拴着,另一条狗被关在后门。”就这样,靠着“近道”,原本近5分钟的路程,缩短到了3分钟。

经过这样的“惊魂一夜”,我切切实实感受到了客户经理的“神通广大”,他们熟悉家家户户的情况、摸透村里的大路小道,将普惠金融工作做得扎扎实实。

在一次次陪同走访中,我见到了不少熟悉的面孔。原来那位扎着两只辫子的老奶奶就住在村口,串灯芯是她的“主营业务”、裁鞋垫是她的“小副业”;原来那位每月1日必来存款的阿姨,每天晚上在家踩缝纫机到深夜,为的是给在杭读大学的儿子多寄点生活费;原来那位一脸严肃的大叔其实是很平易近人的,还有个女儿岁数和我一样大。

只不过是少了一层防弹玻璃,三尺柜台外,我和客户的距离却近了好几步,也经常能感受到客户对我们的关心。“小姑娘,下班了还要来我们村里,真是辛苦”,“现在夜里很凉,你要多穿点衣服”……

大走访很辛苦,披星戴月;但大走访很值得,联通彼此。大走访,走出了业绩,也联系了感情。

成年人的模样

■文/金清支行 何涛

业务联动营销大比拼的这几天,金清支行全体员工忙成了停不下来的陀螺。出门营销ETC业务的同事回来说:“我已经练就看到车就自动贴上去的本事,路遇的每辆车都已经被我偷瞄过,就跟漫画上画的一模一样,感觉自己的样子既猥琐又可敬。”

正在整理社保卡改签资料的同事忍不住上前熊抱共鸣:“这是我今天离家的第15个小时,良宵又只与改签单共枕眠了。”正当大家你一言我一语地自嘲时,一阵手机铃声响起,“今天单位还有事,你们就不用等我了。”三言两语挂了电话的正是我们支行的副行长。看着大家疑惑的眼神,他扬了扬手机轻描淡写地说道:“今天我妈生日。”

大比拼的这段日子,我们每个人都过得不容易,说变就变的天气让好些同事“着”了感冒,顶着鼻塞和生疼的嗓子,一遍遍和客户营销我行产品;一天十几个小时紧盯着电脑制作社保卡的同事眼睛通红,但

是答应了客户会在今天把卡制好也就只能揉揉眼睛继续;年轻的妈妈终于经不住在高强度的工作后回家还得应付闹夜的孩子,咬咬牙把孩子送去了奶奶家;家里的老人也习惯了被拒绝,不再追着问要不要回家吃饭。

每个人都像是一根绷得紧紧的弦,忙了一天深夜回家的那段路除去疲惫感应应该是最放松的时刻。孩子已经睡了,我也不急着踩油门,慢慢悠悠地开着车,享受这一路属于一个人的时光。等红灯的间隙,看到辅道上一位大叔正奋力推着一辆电动三轮,车上压满了货,大叔不算瘦弱却推得十分吃力,当天室外气温十几度,他只穿了件薄衫却隐约看到后背已经湿透。我看得出神,被后面的喇叭催促着才回过神来。

我想,这应该就是成年人的模样。生活不易,我们也不想低头妥协,掸落今天的灰尘,明天的太阳照常升起。

我待客户如初恋

■文/横街支行 牟奕

某天上午,洋屿分理处刚开门营业,一位客户便火急火燎地找到我。还没开口询问,他便说道:

“柜员在我的卡里少存了5000元,能帮我查一下监控吗?”面对客户的焦急,我首先询问了详细的取款时间,随后调取监控,重点查看在此时间区间内的画面,发现客户中途拿出了现金,由于没有带银行卡便回家去取卡。我一五一十地将过程叙述给客户听,但客户一口咬定:“不可能啊,我一点印象都没有,你在骗我,证据呢?”于是,我将客户办理业务期间的那段视频拍下,由于中途接了一通电

话,视频断档了一下,这让客户更加起疑,认为他的5000元就是在这个节点被少存的。面对客户的不信任,我只能重新拍摄那段监控视频。客户在反复查看3、4遍后,终于承认是自己拿回去。因为这次“美丽的误会”,客户反而更加信任我行,随后不久便将其它银行的十几万元存款全部转存到我们分理处,还逢人便说路桥农商银行值得信赖。

客户的满意就是我们的追求,优质服务看似高大上,实则是“将心比心”,只要真正站在客户的角度,一句话,一个动作,一个

眼神,一件小事就能够成就。同样的,优质服务的难是难在坚持,难在始终如一,我们柜员每天要面对形形色色的客户,在保持无失误、快速办理业务的同时,还需要将规范服务五步法贯穿其中,这确实是对柜员的一大挑战。

身处金融业,服务是永恒的话题,优质服务更是我们永恒的追求,让客户感受到我行员工的尊重和专业,就需要有“客户虐我千百遍,我待客户如初恋”韧劲,并将这股韧劲变成持久的行动力,为客户带去更好的服务体验。

坚守初心 热情服务

■文/清陶支行 陈敏

本月轮岗大堂,与坐在柜台相比,最大的感受便是与客户的距离更加亲近。作为一名柜员,在为每位客户办理业务时,或者客户想要详细咨询我行的金融产品时,时常会被后面排队的客户打断,因此我和客户交流的时间很有限。工作一年有余,面对经常来柜台办理业务的客户,我也只能大概知道他们从事的行业以及经常办理的业务。我在柜台这头,他们在柜台那头,短短的几分钟便是我们相处的全部时间。

身在营业大厅,突然有了不一样的观感。原来从事钢材生意的张先生,每天都要用网上银行进行跨行转账,金额高达几十万元;原来陶奶奶每月最关心的事情是养老金

什么时候转进她的户头里,而且两本“定期一本通”的存款金额已有十多万元,这是她坚持储蓄的成果;刘女士是旁边市场里的一名公司会计,每次来支行都是“一阵风”,就算是让她安装ETC,也是被她拖延了一天又一天……

这些琐碎的日常,琐碎的信息,恰恰是最温暖我的地方,也是大堂带给我的温度。我并不是土生土长的峰江人,加上柜员岗位的局限性,对自己的管片村并不是特别熟悉。以轮岗为契机,我有了更多和客户经理下乡的机会,走出营业大厅后,我才发现,原来我们支行周边的道路并不“平顺”,很多道路都在修整中,客户来一趟着实不容易。因为有这样的经历,我反复

提醒自己,在今后的工作中要用加倍的热情和耐心对待前来营业大厅办理业务的客户。

大走访活动不仅让我有机会走出去,也让客户走近我们。每次到村里开展活动,那些熟悉的客户都会围上前来打招呼:“小陈,今天走出柜台了?”面对他们的暖心问候,我有种“受宠若惊”之感,在我羞于启齿的时候,他们毫不吝啬热情,这就是我们客户的可爱之处。

我们与客户的关系,更多的时候是互相体己,我们在为客户提供金融服务的同时,客户也在支持着我们的工作。走近客户,也更了解我们的服务有没有抵达他们的需求。



审计部的「老沈」

■文/审计部 罗莹

老沈有双鹰眼，平时不明显，一到审计项目调查时，立马目光如炬，快准狠地发现问题所在，无论是藏在银行内控制度下的不合规，还是信贷、会计等业务流程里的不合理。被审计单位对这双鹰眼怕之又怕，觉得老沈斤斤计较、不近人情。老沈自嘲自己是“冥顽不灵的臭石头”，但老沈的柔情我们懂，用提示小问题的方式达到防范于未然的警示作用。更值得我们点赞的是撑起他“鹰眼”的深厚审计知识和扎实业务功底。

老沈有“狗鼻子”，能顺着不起眼的审计线索，找到深层的问题源头，也能透过现象看本质，探究到更好的解决方案。为什么不良贷款总是集中性爆发？是不是没做好关联人贷款管理？是不是某个行业出现集中性的特定风险？是不是存在掩盖不良资产情况？老沈觉得，审计工作既要有“站得高看得远”的全局观，又要有“大胆假设，小心求证”的认真态度，这样才能有风险的前瞻性和预见性。

老沈有巧嘴，倒不是口若悬河、滔滔不绝，但一讲到审计项目，就会旁征博引、有理有据，既能让行班子正视项目的重要性，又能跟被审计单位达成良好的沟通。老沈的秘诀在于，一是认清审计的“辅助”定位。内部审计为银行完善公司治理、加强内控和风险管理、改善业务经营提供合理保证。二是明确领导和被审计部门的真实需求。一味追求审计的绝对独立性，会使审计结果偏离实际，只有明确领导和被审计部门的需求，才能在保障独立性的同时提供更贴切的审计建议。

老沈有顺风耳，总是第一时间知晓银行的动态，

大至机构改革，小至业务调整，对基层支行的业务操作和客户构成也略知一二。老沈的名言是“不懂不审”，比如基层支行正在开展背靠背授信活动，审计人员可以不参与活动，但要对活动情况有所了解，这样便于后续跟进。审计肩负着“管方向、管风险、管队伍、强服务”的监督职能，需要了解银行更宽更广的领域，既要扎根基层，又心怀全局。

老沈还是个斜杠青年。紧跟时代趋势，积极学习大数据审计技能，既能熟练运用大数据进行收集、数据分析、风险识别与评估，又能建立数据量化预测模型，实时获取业务数据，持续审计；时刻关注国内外审计动态，及时更新自身审计知识，利用监审联动和内外部审计联动的机会，积极学习监管部门和外部审计的经验和方法；掌握经济、金融法律法规规章制度和监管政策，及时关注经济、金融法律法规规章的变动以及对银行的影响。

老沈有着深厚的审计知识、扎实的业务功底、严谨认真的工作态度、良好的沟通能力，既了解基层，又心怀全局，能与时俱进，学习各种技能。遗憾的是老沈并不是我们审计部的一员，所幸的是老沈是我们路桥农商银行全部审计人员的缩影。

在习近平总书记对审计工作“三立”要求的指引下，我们路桥农商银行深刻领会“三立”精神，凝聚共识，强化担当，致力于打造审计能力强、业务扎实、态度严谨、善于沟通、与时俱进的审计团队，积极展现新作风，在新征程中奋力开创农商审计新局面。

砥砺前行正其时

■文/桐屿支行 徐力越

十月，在桐屿支行营业部的上岗经历，平实中也多有波折，我逐渐在同事们的帮助下褪去了初上岗的青涩。

初时，我在支行营业部的一号柜“就位”，一号柜不仅有平常的存取转账业务，还有很多对公业务。刚上岗的我面对这些交易复杂、步骤详多的业务总是手忙脚乱，首尾难顾，即使有前辈徐老师的时时帮衬，也经常面露狼狽之色。毕竟业务火急，一号柜台的客户每每上来的第一句话就是：“我很赶时间。”客户们来时风风火火，见我动作不够利索还要请教老师，就越发不耐烦，不仅常催促，还直接询问身后的徐老师能否帮忙办理，此时的我真想找条缝钻进去。成长就是充满苦涩的，该面对的还是要面对，我一边加紧熟悉业务交易代码，一边提高业务办理协调性。初时几日，是在声声鞭策下度过。

几日后，考虑到我经验不足，为我授权指导的徐老师也亟待轮岗，支行将我调整到二号柜。调岗的这天下午，徐老师便已赶赴新岗位，我兀然失去了手把手的导师，想到要独自面对纷至沓来的客户，一时间竟有些手足无措。幸而此时在一号柜工作的张大哥看出了我的窘迫，平易近人的张大哥一边接手了一号柜“可观”的业务量，一边在我遇到陌生业务时及时教导我如何进行操作，真是暖心的大哥哥。当天，在张大哥的教导下，我逐渐掌握了社保卡开卡、补换制卡等一系列操作步骤，也熟悉了借记卡开户、借贷合同处理的业务流程。庆幸，工作不易，而我并没有因此退缩，反而越战越勇。

在桐屿街道，逢阴历五、十为赶集日，过去我只知晓这赶集日里总有琳琅满目的好货鲜货，如今身处银行，别有一番“滋味”。一到赶集日，我们这些柜员便是从早到晚无一刻空闲，特别是临近中午或傍晚，更有大批赶完集市的村民相聚在银行，稍不留神就会排起长队。这些村民大多是农商贩夫，辛辛苦苦把商品拉到赶集日里来卖，又高高兴兴地把这笔钱存进我们农商银行。当这一笔辛辛苦钱从他们手中紧紧交到我的手上，再由我存入客户卡里——乃至心里时，突然有种难言的幸福感，特别是当他们离去时真诚的道谢，让我感受到柜员这个岗位的美好之处。

在桐屿支行，行人间砥砺，砥砺我外在言行，更砥砺心系农民百姓的初心。

在丰收的季节收获全新自我

■文/蓬街支行 孙昕瑶

回想7月初，前脚刚踏出校园的门槛，下一秒就迈进了银行的大门。在漫长的学习生涯中，我已经对校园这个小社会系统行成了自己的“舒适区”，突然从这个熟悉的环境中跳脱出来，进入另一个全新的工作系统时，多少会有些忐忑不安。这中间，有对自己能不能胜任岗位的怀疑，也有对能否拥有良好人际关系的担忧。

为了更好地适应柜面工作，我们跟随经验丰富的柜员实习了一段时间，在后面看着柜员们熟练地办理着一笔笔业务，时常羡慕地想着：如果我像他们这样专业就好了。独立上岗的第一天就是手忙脚乱的一天，简单的点钞，我需要花费大量时间，点钞机在我这里就像逆反的孩子，不是钱卡住了，就是“滴滴滴……”地响个不停。面对客户逐渐不耐烦的眼神和长长的队伍，内心倍感焦急，但是越焦急，就越感觉点钞机在和我作对。几番来回后，我不断告诉自己要冷静，把皱巴巴的现金展平，倾斜一点放入点钞机，果然点钞机的噪音攻势停止了，我也慢慢进入了工作状态。

在这独立上岗的一个月里，最感动的还是来自于身边同事的帮助。面对我这个“菜鸟”，隔壁的同事经常一边办理着自己的业务，一边还抽空指导我，告诉我每一步的操作码和具体要求。即使他们已经忙得焦头烂额，还是会耐心地为我解答。更重要的是，他们都有一颗同理心，当我因为业务办理不够流畅而感到着急的时候，他们会安慰我：“没事，慢慢来，咱们不着急。”当我因为自己的失误而给客户造成困扰时，他们会想办法帮忙解决问题，并对我说：“别担心，大家都是在差错中成长的。”每每想到会有一群这么优秀的同事在身边，我就特别有安全感。

十月是收获的季节，在支行领导和同事的帮助下，初上岗时的担忧和忐忑已经慢慢消失，取而代之的是为自己、为我行努力奋斗的热情，以及对未来工作生活的向往和期待。我有信心，在这样一个有爱的大家庭里，一定会有更广阔的成长空间，路桥农商银行也会在我们每个人的奋斗下发展得更稳更快。



逢人但说三分话 也可全抛一片心

■文/蓬街支行 鲍培可

古人做音乐，追求“大音希声”，写文章，讲究“不着一字，尽得风流”。三分胜十分，无声胜有声，在中国先贤心中都是极高的境界，可是一落到具体的人际关系上面，却成了少说甚至不说的自我防御，而朴素的经验又一再告诉人们：人心隔肚皮，叵测他人意。于是逢人但说三分话，未可全抛一片心，就演变成了中国人的处世智慧。以至于明代思想家吕坤都不能免俗，忍不住谆谆告诫：“真机、真味要涵蓄，休点破。”就算是真的也都要含蓄，就算是真心也不能全抛，听来金玉良言，却不知如此含蓄法，归根结底都是因为害怕。

举目荧屏，《宫心计》《如懿传》《延禧攻略》等宫斗剧之所以长盛不衰，也是因为中国人的内心深处都太害怕伤害，喜欢看主角一直谨言再慎言，凡事留心眼。

可是看剧图个乐，当真莫当真。吃个饭，就是鸿门宴；赴个会，就是夺命坑；喝个汤，就是索魂局。那毕竟都是极端的斗争环境，盛世平常，没有那么多集中的利益争斗，没有那么多暗中的冷箭寒枪。

人如成心设防，则处处皆墙，触目成想，尽是月冷于霜，又哪还有心欣赏？除非你眼中他人

都是地狱，互害都是常态，生活都是遭罪，否则何不打开心防，自信地全抛一片心说话，让言语成为心灵的窗户，让彼此看清心灵的深处。

都说西方人人际关系相对简单，其实不就是因为经常敢于全抛一片心吗？

倘若人人奉行未可全抛一片心，人间就成了说谎者的圣地，世界便成了伪君子的乐园，戏精遍地，人设受宠，诚信稀缺，真爱罕有，大家都只图明哲保身，只顾面子好看，纷纷以算计来作掩护，却不知如此一来，真心人渐行渐远，真情感遥遥无期，身心俱疲就成了宿命。

吃亏是福，计较是祸，但说三分话，也可全抛一片心，不要没受伤就害怕伤害，不必没交往就想着试探，不能让真心变成稀缺品，生活不是三十六计，我们也不用会七十二般变化。

山中有直树，世上有真人，春风万里人生路，笑谈尽是交心语。岂不快哉！

秋·忆

■文/路南支行 陈漪



席慕容的诗中有过这样一段话：“一生或许只是几页不断在修改眷抄着的诗稿，从青丝到白发，有人还在灯下。”

人间灯火映衬着天上星光，你走过的青石板路，遗留着百年间人们岁月往来的足迹；你听过的字檐笛音，不改归人过客秋心叠愁的主题。晚风拂眉，绊惹了路边残叶堆积的离散，秋季似乎总是能勾起人们对过往的留恋。

每每念及青丝白发，总会想起我的外婆。记忆中她一直有着优于同龄人的年轻，岁月似乎格外优待她。前几日，不经意间观察外婆，才发现岁月并没有轻饶任何一个人。小时候牵着她的手，一起去村里看戏的时光似乎就在昨天，而现在，我已经高出她半个头。那双曾紧紧包裹我的大手也不像记忆中那么有力。那一刻，我感受到了岁月残酷的力量。

人生世事百态千回百转，时间如掌中沙抓不住握不牢，我们不再是少年的模样，长辈也褪去了年少时的“英雄”背影。时光改变了很多外在形式，却让“温暖如爱”愈加沉淀。宇宙山河烂漫，点滴温暖都值得我们珍惜，那些一往无前的行动力都源于此。

路桥的黄昏

■文/胡凯

路桥的云
有时纯白
我常常一抬头
就望见它和窗外的青山相依
山峦中耸立的孤塔
是见证人
它的心情
悠悠传来的钟声知道

路桥的天
有时瓦蓝
我常常一个人
默立在东海边的八楼阳台
黄昏里闪烁的星辰
是倾听者
它的心事
猎猎作响的清风知道

路桥的黄昏
满是烟火
无论晴雨
总有一群农信百晓生
驻勤在城乡每一个网格
一座座红色丰收驿站
是承载者
它的故事
每一位路桥人都知道

我在路桥黄昏的云端侧耳
车水马龙
机器轰鸣
十里长街
吆喝声声
我在路桥黄昏的苍穹俯瞰
华灯初上
飞鸟与还
南官河畔
落霞成锦

我在路桥黄昏的蝉鸣中阅读
金融普惠
聚心信行
惠济百业
助农裕商
我在路桥黄昏的红叶中思索
党建指路
奋斗搭桥
创享价值
情动小微
我在路桥黄昏的风雪中坚定
厚德立责
革故立新
润泽三农
温暖梦想

从今往后
不论我站在湘之大地的哪一个角落
只要一闭上眼睛
总能看见
路桥
那动人的黄昏

红色十月的主旋律

■文/峰江支行 张玲巧

红十月，中国红。无论历史日历翻到哪一页，忆起一桩桩红色传奇，我们都会格外敬仰那水之源树之根的红色十月。红色电影《我和我的祖国》更是激起了我们对于祖国满腔热血和无限自豪。大国小家，每个人都在为过上幸福生活而奋斗。

《我和我的祖国》在“历史瞬间，全民记忆，迎头相遇”的创作思路下，由小人物看大事件，将普通人的命运融进新中国的历史背景中，让大国小家的自豪感和烟火味进行巧妙的融合，一点一滴，串联起每一位中华儿女对家国情怀的共同回忆。生活在和平年代，我们身上没有父辈那一代人的沧桑感，但通过一帧帧影视画面，我们能感受到幸福生活的来之不易。每一代

人有每一代人的使命，珍惜在当下，奋斗在当下，或许就是“不忘初心”。

红色十月，全行开展了业务联动营销大比拼，保全分理处的全体员工积极拓展青年客户群，提升社保卡覆盖率，出色地完成了ETC业务目标任务。在这场“白+黑”、“5+2”、“晴+雨”的大比拼中，我们感受到了团队的力量和温度，也被自己奋斗的样子所感动。用努力的青春为祖国献礼，这个时代需要这样的主旋律。





16个有关家的故事，
适合临睡前配一盏小灯来读。

照片是时间的截图，家是一个人生活的横截面。静置的房间和房间里的物件，是Ta对生活的解释。

在物品丰裕的时代里，人应该和怎么样的物品一起生活呢？

例如，在选择沙发的时候，选择食器的时候，最重要的就是要有“一起生活”的感觉。

——良品计划株式会社社长 金井政明

这种说法很打动我，读完这一句，房间里的物件一下子就成了我的生活伙伴。是啊，我们一起生活着，共同呼吸，按照各自生命的频率氧化、沉淀和衰老。

这幡然醒悟，和“断舍离”殊途同归，不是去拥有或占据某物，而是和某物一起构建生活。明白这一点，那么家里要什么，不要什么，就清晰起来。

要同ta一起生活吗？这样的选择变得直接得多，也容易得多。

书中16个有关家的故事，不同年龄和职业的人，住在不同的房子里，各自秉承独特的生活美学，展现有趣人生的可能性。

忍不住会想，如果是我，会有什么样的故事发生？那么，你的呢？

你的家，解释了你的生活，而你的生活，可以解释你。

旧物是梦回当时的信物，而杂乱或整齐房间，是否默默匹配着我们各自的思维方式。

虽然我知道，书里呈现的不过是一个人或一个家

家的创想物语

■文/人力资源部 王倩倩

庭的局部，且精心挑选了最美的角度。但仍然无法阻碍我对另一种人生的向往，羡慕他们的生命浸润在创造力和浪漫中。

羡慕会令人心碎吗？有时候会。当社会价值观被单一化的时候，当你被灌输幸福只能依靠多金和权位的时候，你会羡慕所谓的“幸福的模板”，也因为不可触及而感到心碎。

但我此刻的羡慕并不伤害我。因为书里呈现了美好生活的可能性，并非刻意地去定义什么是“好生活”。我们留有对美好生活的自定义权利，就留有幸福的权利。对多种可能性的羡慕，并不伤害我，或伤及我对目前生活的判断。

故事的最后，老人说在结尾的话，适合我们相互勉励：

“人必须一直保持在一种欢欣雀跃的状态里。这与老少男女没有关系，对一些东西保有憧憬，感到快乐，能经常去探寻的这种状态，不是很好嘛？不管是什么东西。最重要的是要有热情。然后就是勇气。很多人到老了就什么都忘了，人也变得悲观了，记忆里也逐渐消退。与其如此，那还不如满怀激情地、像白纸一样地勇往直前。”

——91岁的染色工艺家柚木沙弥郎。

他提醒我，热情也很重要。若是没有热情，我满腔的莽撞，又有什么用呢。所以愿我们既有热情，亦有勇气。



在大数据时代，每个人都是“半透明”的状态，每日畅游在网络世界中的你，可曾遇到过计算机莫名中毒、文档意外丢失、黑客异常攻击、网络行骗诈骗、个人信息泄露等风险和危害？一起来看看这些你不得不知道的网络安全小知识吧！

“个人信息泄露的危害

一、骚扰电话接二连三

本来只有亲朋好友知道的电话，却经常有陌生人打进来推销。你可能还在纳闷他们怎么知道你的电话之时，你的信息早被卖过多次了。

二、垃圾短信源源不断，垃圾邮件铺天盖地

几乎人人都会遇到垃圾短信和邮件的骚扰，这已经是非常普遍的事，个人信息被泄露后，手机和电子邮箱每天都会收到很多这样的垃圾信息，主要是以广告推销为主。

三、信用卡被盗刷、账户钱款不翼而飞

不法分子通过获取个人信息非法办理银行账户或信用卡的密码挂失、密码重置等交易，你账户里的钱款可能就不翼而飞了，信用卡也莫名地被盗刷了。

四、莫名其妙，无端涉案

不法分子可能利用你的个人信息，去干些坏事，如果犯了什么案或发生什么事故，公安机关或交通管理部门可能会依据身份证的信息找到你，弄得你莫名其妙还要配合调查，以至于把你搞得精疲力竭。

五、不法分子利用亲朋、个人的信息前来诈骗

不法分子知道了你的个人信息，编出来些耸人听闻的消息，甚至对你的哪个朋友、同学或亲戚知根知底，还能报出姓名与单位，在你心神不宁之时，可能做出错误判断，在慌乱中上了骗子的当。

六、冒充亲朋、同学、公安，坑蒙拐骗趁虚而入

因为非法获取了你的个人信息，那些躲在暗处的人会费尽心机地想法子坑你、蒙你、拐你、骗你。有道是“明枪易躲，暗箭难防”，稍不留神，可能就会落入坏人的圈套。他们根据手中掌握的你的个人信息，冒充你的亲戚、朋友、同学甚至是公安人员，实现以假乱真。

注意：个人信息被泄露后，个人名誉很可能无端受损。别人冒用你的名义所干的一切坏事都归到你的名下，一时间很难解释清楚。所以我们要提高网络安全防护意识，保护好我们的个人金融信息。

“个人金融信息风险防范要点

切勿把自己的身份证件、银行卡、金融账户等转借他人使用。不要因为赠送礼品就注册账户并提供个人信息、个人账户信息。

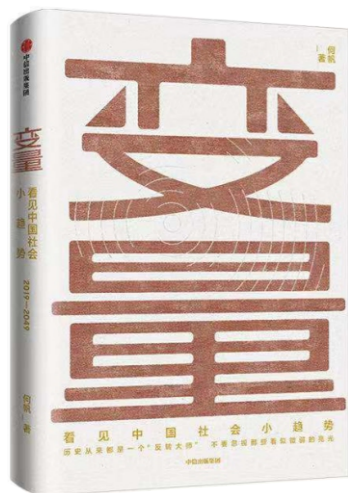
在日常生活中切勿向他人透露个人金融信息、财产状况等基本信息，也不要随意在网上留下个人金融信息。尽量亲自办理金融业务，切勿委托不熟悉的人或中介代办，谨防个人信息被盗。提供个人身份证件复印件办理各类业务时，应在复印件上注明使用用途和期限，例如：“仅供XX年XX月办理X业务使用”，以防身份证复印件被移作他用。

不要随意丢弃刷卡签购单、取款凭条、信用卡对账单等，对写错、作废的金融业务单据，应撕碎或用碎纸机及时销毁。不要轻信来历不明的电话、短信和邮件。对方身份未核实前，切勿透露本人银行账号、密码或进行转账操作。

在电脑和手机上，不要随意点击他人发来的不明链接或网上搜索到的非正规网站链接。在使用二维码支付时，不要提前展示二维码，以免被不法分子扫码扣款。



思路书单



何帆《变量》

何帆老师是知名经济学家、北京大学汇丰商学院教授。2018年，他立下宏愿：未来30年，每年写一本书，记录中国的变化。

在过去的一年，他走访了20多个省市，巡游了10多个国家，拜访了上至政策制定者、智库学者下至菜场小贩、留守儿童各色人等，身临其境的观察和记录着当代历史。

他叙述历史的模式和别的书不一样，他努力寻找支撑中国未来发展的新变量，他的观察视角和别的书也不一样，他尝试一种鹰眼视角来观察社会，像观察一棵树一样仔细观察中国的大地，既看到远处的群山，也看到草丛中的兔子，既看到生动的细节，又看到宏大的全局。

他的写作目的只有一个，就是唤醒一个人的历史感，让一个人更好的理解自己的命运以及所处的时代。

书中，他将跨越不同圈子的界限，带我们去理解社会的全貌、历史的端倪，去了解新闻报道、朋友圈里看不到的新鲜事。而这些事情却有可能通过千丝万缕的联系，在未来直接或间接的影响我们的方方面面。

借鉴戈登教授对美国经济的观察视角，何帆老师指出：过去30年，中国经济发展三个最重要的推动力是：工业化、城市化和技术创新。沿着时间的长河，他为我们描述了未来三十年中国的模样：

按普华永道的预测，中国在2030年的GDP规模会超过美国，印度会紧随美国之后。

按国际货币基金组织的预测，大约在2021年，中国的人均收入会超过12055美元这道高收入国家的门槛。

中国进入老龄社会乃至深度老龄社会已是大势所趋，到2025年，中国60岁以上的老年人口至少有3亿。

据国际能源组织预测，大约到2040年，石油峰值将会到来，能源格局的调整，势必搅动全球政治格局。

按照《生命3.0》作者、物理学家麦克斯·泰格马克向科学界同行开展的问卷调查，大部分科学家认为相当于人类水平的通用人工智能大约会在2055年甚至更早出现。

何帆老师继承英国历史学家麦考莱的观点，主张在慢变量中寻找小趋势，找到慢变量，就能找到定力，找到小趋势，才能看到信心。

按美国未来学家马克·J·佩恩的定义，小趋势就是占人口1%的群体出现的变化。它的特点是：必须足够小，才能显示出锋芒，但又必须足够大，才能彰显出力量。

金句摘录

这给了我们一个重要的启示。发展初期看大趋势，发展后期看小趋势。在发展的初期，更重要的是大趋势。我们所有人都被大趋势裹挟着前进，那个时候，想要理解自己所处的时代并不难，就像行军的时候，你只需要跟着前面的伙伴，甚至拉着马尾巴朝前走就行。在社会和经济发展到一定的阶段之后，反而会出现分化。国家和国家变得更不一样，城市和城市变得更不一样，企业和企业变得更不一样，个人和个人变得更不一样。也就是说，人们首先得变得更相似、更平等、更富裕，然后才能变得更加差异化。

十月份大事记

October

10月8日，金时江董事长参加台州农商银行系统董事长轮值会议。

10月11日，金时江董事长参加路桥区委区政府举行第十九届中国（浙江）塑料交易会开幕式。

10月16日，路桥区“医银联通”工程签约仪式在我行五楼会议室举行。区医保局党组书记、局长陈永志，我行党委书记、董事长金时江，区医保局党组成员、副局长章小平，我行党委委员、行长郭丽娅等领导参加仪式。

10月17日，温州办事处副主任吴建虹携辖内泰顺、苍南、鹿城、龙湾、瓯海、瑞安等六家农商银行及相关科室负责人到我行调研人力资源管理工作。台州办事处副主任乔波，综合科副经理叶珍英陪同调研，我行董事长金时江，副行长林佳、监事长梅晓晗及人力资源部、计划财务部主要负责人参加座谈。

10月17日，李挺副行长参加路桥区政府召开的路桥区ETC用户发展推进会。

10月21日，河南济源农商银行张荣强行长一行36人来我行考察交流。

10月22日，路桥区委副书记、代区长潘军明，区委常委王若嘉带领区府办、区金融工作中心、区财政局等相关单位负责人到我行开展金融专题调研。我行党委书记、董事长金时江，党委委员、行长郭丽娅参加座谈。

同日，常熟农商银行董事长宋建明、行长庄广强等一行20人来我行考察交流。

10月23日，江苏建湖农商银行一行50人来我行考察交流。

同日下午，江阴农商银行过晟宇副行长一行来我行考察交流。

10月24日，林佳副行长参加路桥区金融工作中心民意恳谈会。

10月28日至11月1日，金时江董事长参加台州市发展和改革委员会在南京大学举办的2019年台州市现代服务业创新发展专题研修班。

10月30日上午，山西尧都农商银行一行6人来我行考察交流。

同日下午，嘉兴办事处陈焯副主任一行22人到我行考察交流。

10月31日，李挺副行长赴台州银保监分局参加金融支持民营经济高质量发展座谈会。