

服务不中断 百晓永在线

防疫抗灾
路桥农商人与您同行



路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

<http://www.lqrcb.com>

客服热线
4008896596

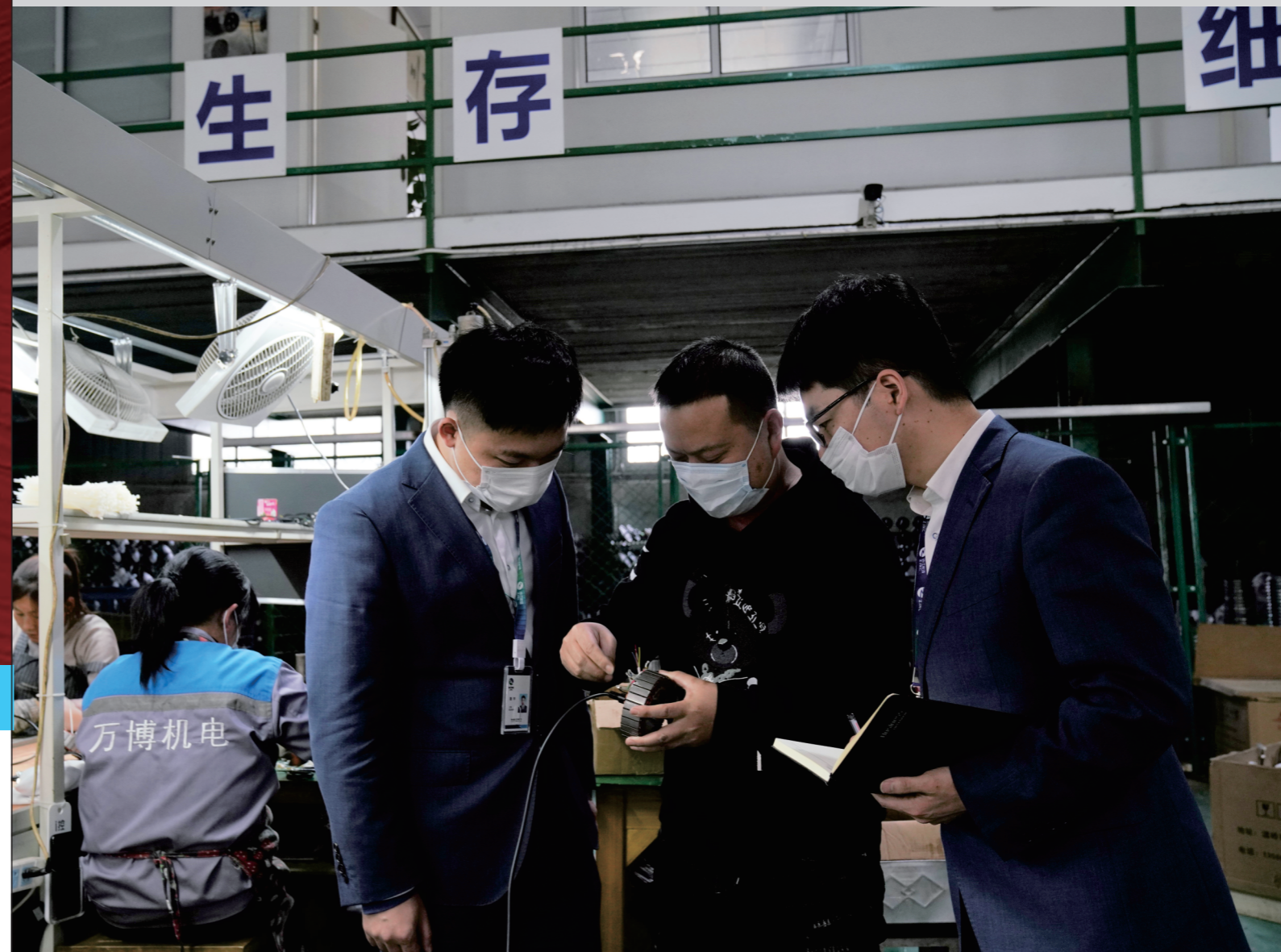
百晓金融.



路桥农商银行 2020年4月刊 总第354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

我行召开2020年度
工作会议

P08

科技支行：减息降本，
坚定企业“活下去”

P13

单席行业的市场调查
及风险分析

P19

一通电话，解民忧，
解我愁

P22

走进春天，走出
健康

百晓金融 FORWARD

刊首语

小微企业和银行的变化

2020年开年，新冠病毒疫情的蔓延，打破了台州这个城市的平静。如今，国内疫情得到了初步遏制，台州的企业们有序推动复工复产。相比资金实力雄厚的规模以上中大型企业，台州众多小微企业复工复产面临着更多的挑战。

后疫情时代，小微企业的信念是“活下去”。

在路桥农商银行的走访过程中，我们悄然发现了一些小微企业的转变。有些企业的销售渠道在转变，由线下销售转为线上线下一起销售；有些企业的产品品类在调整，从疫情无关的产品调整到疫情相关产品；有些企业的管理模式在转型，从粗放式管理逐渐转向精细化管理。所有的转变都在应对着疫情，正如浙江泓兴塑胶工业有限公司总经理张志海所说，“变化，是为了让企业‘活下去’”。

后疫情时代，我们银行的革命是数字化转型。

对银行业而言，一方面客户行为、客户需求以及市场特点在发生变化，另一方面产品创新、产品运营以及平台支撑面临巨大的挑战。

疫情时期，银保监会两次发文，“鼓励积极运用技术手段，在全国范围内，加强线上业务服务，提升服务便捷性和可得性”，“要加强线上业务服务，引导企业和居民通过互联网、手机APP等线上方式办理金融业务”。后疫情时代，无论是客户还是企业，有了更多的线上交易行为，也让更多的银行意识到数字化转型迫在眉睫，数字化不是要不要的问题，而是必须得做的事。

在数字金融的浪潮下，我行充分认识到金融数字化的重要性，顺应大势、拥抱变化，积极创新产品服务，提升数字金融服务能力。在新技术、新方法、新思想、新理念的多重加持下，数字化转型是银行转型的最强引擎，驱动我行金融科技全面发展，各项业务扬帆起航。

后疫情时代，无论是小微企业，还是银行，都在应对疫情带来的危机，同时也把握着疫情带来的机遇。希望若干年后，当人们再次谈起2020年时，不只聊聊那年的疫情，更是骄傲地说，2020年，那是小微企业和银行发展的新元年。



《百晓金融》编委会成员

主任：郭丽娅

成员：李挺 林佳 梅晓晗

总编：张玲晓

编辑：罗莹

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

农商动态 P01

我行召开2020年度工作会议

我行召开2020年党建和党风廉政工作会议

行党委班子实地走访一线支行及企业

“爱心天使贷”致敬援鄂医护人员

“党有号召，团有行动”主题活动进行时

复工复产 P08

科技支行：减息降本，坚定企业“活下去”

新安支行：上门办卡，精准对接客户需求

路南支行：金融支持，助力餐饮小商户春暖花开

下梁支行：金融服务，按下企业复工“加速键”

营业部：疫情面前，有一种坚守叫作最美百晓

横街支行：一手疫情防控，一手业务维护

业务探讨 P13

草席行业的市场调查及风险分析

内部审计关于借名贷款的法律研究

工作小议 P20

一通电话，排民忧，解我愁

用服务对抗“100-1=0”人性道理

穿布鞋的你

小故事大服务

红色丝带的红色情谊

百晓家园 P22

走进春天，走出健康

活着，就是希望

百晓讲堂

四月份大事记



我行召开2020年度工作会议

■ 文/摄 办公室 王茜 罗莹 人力资源部 李挺

4月26日下午，我行2020年度工作会议在台州国际会展中心召开。行党委班子成员、调研员、机关中层、委派主办会计、网点负责人、团队长、柜组长、年度先进人员及退休人员代表共200多人参加会议。会议由行党委委员、副行长李挺主持。

行党委书记、董事长郭丽娅作《专注普惠 实干创新 奋力推进高质量发展继续走在前列》工作报告，全面回顾2019年度各项工作。她指出，我行在省农信联社和区委、区政府的正确领导下，在全体员工的共同努力下，聚焦党建引领，持续优化金融生态；聚焦全方位普惠，持续升级百晓服务；聚焦融资减负，持续便捷小微模式；聚焦精细管理，持续提升经营质效；聚焦队伍建设，持续增强内生动力，经营业绩继续走在省市前列，各项工作得到了省农信联社、地方党委政府及社会各界的充分肯定。

她强调，2020年全行上下要始终以“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近”为方向，重点抓好四方面工作：一要着力全方位普惠，进一步强基础、提份额；二要着力数字化转型，进一步强创新、增引擎；三要着力全面风控，进一步强管理、守底线；四要着力夯实党建，进一步强引领、扩品牌。

会议对2019年先进单位、爱岗敬业之星、普惠金融之星、服务之星进行了表彰，对劳动竞赛（12月-3月）的17家先进单位进行了颁奖。19家支行（部）负责人作表态发言。



表彰榜单

先进单位

桐屿支行
螺洋支行
吉利支行
商城分理处
银安分理处
路东分理处
下洋殿分理处
新阳分理处



爱岗敬业之星

吴黎辉 梁冬方 潘丽贞 陈佳希 朱哲民 郑平 李宇婵 王倩倩 周亦舒 孙佳平 林群翊
张兼荣 许梦霞 陈彬 韩喜讯 林城瑶 何涛 陈梦洁 罗超 徐威武

普惠金融之星

王伟 王勤敏 潘奕丞 蔡美玲
徐艳琳 余晓 王芳 彭潇影
陶倩倩 陶松标

服务之星

张鹏程 戴琴峰 梁玲萍 李晓琦 梁宇洒 应婵晶
鲍萌雪 李丹红 陶姝均 张健

我行召开2020年党建和党风廉政工作会议

■ 文/党委办公室 林泓妍 摄/办公室 罗莹



4月9日下午，我行召开2020年党建暨党风廉政工作会议，党委书记、董事长郭丽娅作《铸魂聚力 强化融合 以百晓党建引领高质量发展》主题报告，党委班子成员、网点负责人以上干部参加会议。

郭丽娅指出，2020年是高水平全面建成小康社会和“十三五”规划的收官之年，也是我行数字化战略推进之年，做好党建工作，意义重大、十分重要。新的一年，要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻新时代党的建设总要求，以“百晓金融两抓年”活动为抓手，创新“党建+金融”服务模式，为高质量发展提供坚强的动力支撑和政治保证。

郭丽娅要求，2020年要重点做好五方面工作。一是突出学习教育，强化思想政治引领；巩固深化主题教育的成果和经验，持续用新思想武装头脑，推动红色教育融入日常、抓在经常。二是着眼普惠传承，坚定百晓文化自信；深刻领会百晓文化五个层面的逻辑内涵，以文化自律推进文化自发、加速文化自强。三是聚焦党建质量，建强基层战斗堡垒；发挥党支部党建考核“指挥棒”作用，推进“一支部一特色”建设，进一步提升组织力、战斗力。四是深化百晓联盟，推动业务提质增效；发挥结对支部联络感情、融入村居、拓展业务的抓手作用，做实做细红色丰收驿站，有效融入乡村治理。五是着力党风廉政，护育清廉农商建设。要在廉洁教育、正风肃纪、监督手段上创新发力，打造廉洁高效文化。

我行党委班子实地走访一线支行及企业

■ 文/摄 办公室 王茜 罗莹 路南支行 陈漪 新安支行 沈巧巧

争分夺秒，决战“收官”。4月份，我行各支行（部）纷纷自主加班，全力攻坚劳动竞赛短板指标。

为进一步动员全行员工坚定信心、苦干实干、争先进位，全力冲刺劳动竞赛收官月，4月7日-10日，行党委班子先后带领机关部室负责人深入走访一线，为全员加油鼓劲、出谋划策。“进度怎么样？困难点在哪？如何克服迎难而上……”督导组充分利用支行晨夕会、客户经理周会等会议，与内外勤员工面对面，听困难谈经验，鼓励支行思想再统一、业务再督导、经验再分享，用有限时间创造更多实绩。同时，行党委班子还逐一将3月劳动竞赛“冲刺月”业务联动营销大比拼红包送到先进员工手中，激励他们再接再厉、赶超争先。

走访过程中，行党委班子深入支行辖内企业调研，详细了解企业复工复产情况、产销情况以及疫情后的影响情况，并根据企业实际情况，从金融服务等角度为企业提供最贴心的金融帮助。

调研后，行党委班子要求客户经理，一定要多走访，时刻关注企业的动向，主动提供个性化的金融方案，满足客户全方位的金融需求，确保在疫情挑战中抓住机遇，在主动服务中赢得民心。



■ 文/摄 办公室 王茜

“昨天回到家，今天就收到了路桥农商银行30万元贷款，为这暖心的服务点赞。”4月13日，在路桥区博爱医院重症监护室主管护师姚敏的家里，我行两名工作人员带着开卡机，上门为其办理“爱心天使贷”专项贷款。

近日，我行为医护人员量身定制推出“爱心天使贷”，致敬疫情防控工作中的“逆行者”。

姚敏是路桥最早一批援鄂医护人员。在黄陂方舱医院里奋战的间隙，在微信朋友圈看到路桥农商银行推出的“暖心天使贷”产品，对抗疫医护人员执行基准利率，还能享受一定时期免息优惠。抱着试试看的心态，工作之余她联系上该行客户经理，商量好回台州后办理事宜。

4月12日，姚敏结束任务回到路桥。4月13日，我行就通过上门服务完成了贷款相关手续，成功向其发放“爱心天使贷”30万元。作为援鄂医护人员，姚敏可享受免息一年，一年后低息优惠。

疫情暴发以来，行党委班子成员主动对接台州市公共卫生医学中心以及辖内各医院，多次上门服务，了解疫情状况，探寻金融部门在疫情防控中的工作方式。针对路桥区援助湖北的6名医护人员以及奋战在抗疫一线的其他医护人员，推出了专属服务产品。

据悉，我行单设了“爱心天使贷”专项信贷额度，单户信用类贷款额度最高可达30万元，并给予较大的利率优惠。目前已签约50户，金额1300万元，发放贷款34户，金额740万元。



党有号召，团有行动

主题活动进行时



① 团干部座谈会

4月13日晚，我行召开“党有号召，团有行动”主题团干部座谈会，行党委班子成员、行团委委员及各团支部委员齐聚一堂，畅谈工作与生活、农商与自己。

座谈会上，与会团干部逐一发言，立足于本职岗位，共同解读“党有号召，团有行动”主业冲刺大比拼活动方案，并结合自身岗位，交流如何在拓展主业中发挥出团员青年的先锋作用，如何在开展团员活动中凝聚青年又兼顾社会价值，并积极为团委下一步工作开展、团组织建设等方面建言献策。

行党委书记、董事长郭丽娅在听完大家的发言后，寄语全体团员青年要从“团支部做什么、团员展现什么、总行能给什么”三方面进行自我审视和自我剖析，并结合自身的成长经历，号召团员青年展现青年朝气蓬勃、冲锋在前的精神面貌。监事长梅晓晗要求团员青年把握共青团工作主线，助力主业发展，提出以最高标准要求自己、最实举措营造氛围、最大力度攻坚克难、最严问责保质保效等“四最”要求。行团委书记蒋凌睿代表行团委汇报了2019年工作及下阶段团支部工作的要求。

② “思路读书派”活动

4月29日晚，我行的青年员工们在万嘉广场红色丰收驿站进行了一场“迎五四话青春”主题的思路派读书分享会。行党委书记、董事长郭丽娅，党委委员、监事长梅晓晗，人力资源部负责人吴黎辉应邀出席。

分享会开始，青年员工们根据抽签朗读经典篇章或回答关于阅读的小问题，并分享自己喜欢的一本书。在汪曾祺的文字中品味人生乐趣，在《终身成长》中了解成长型思维方式，从《人间简史》中感受人类变迁，从《人生不受限》中认



识坚强和乐观，用《房思琪的初恋乐园》解读社会热点，用《不纠结的修行》缓解焦虑情绪……青年员工分享着书中的金句和观点，以及书籍带来思维和行动的变化。

如果说读书的第一层意义在于阅读，第二层意义在于思考，第三层则在于分享，在彼此的分享中激荡新的火花，实现书籍更多层次的价值。

分享会尾声，行党委委员、监事长梅晓晗期望青年员工做好职业规划、任务攻坚、能力提升与思想引领“四个超常规抓”，全面提升先锋模范作用。行党委书记、董事长郭丽娅赠送了书籍，并寄语青年员工，多读书、读好书，丰富阅历、沉淀价值、厚积薄发，为打造一流社区银行提供强劲动能。



科技支行：减息降本，坚定企业“活下去”

■ 文/摄 科技支行 余依豪



企业快速更换模具，投入生产，并借助原有的销售渠道，把护目镜销售至东南亚、非洲等国家。三是忙渠道拓展。企业与其他防疫生产企业合作，由企业原有的外贸线路来拓展其他防疫物资的销售，比如口罩、防护服等。

忙碌之余，我行科技支行更是为企业主送上了贷款优惠礼包，原有贷款利率按同期LPR利率执行，再是退回企业信保基金贷款中6个月的担保费，共计1.5万余元。贷款减免的金额虽小，但坚定了企业“活下去”的信念。

疫情期间，众多企业的目标是“活下去”。我行的服务就是为了让更多企业“活下去”。一是为辖内符合贷款条件的所有企业及个体工商户提供“复工暖心贷”，贷款额度最高1000万元，期限最长1年；二是为口罩、护目镜、防疫消毒等疫情防控重点企业降低利率，按同期LPR利率下降150个基点执行；三是为受疫情影响所有非黑名单类客户办理续贷，贷款到期后一律可申请无还本续贷，解决还贷资金不匹配问题。

“实在抱歉，今天太忙了，让你们久等了。”这是浙江泓兴塑胶工业有限公司总经理张志海见面后的第一句话。该公司是一家以制造纺纱管类塑料件为主的企业，其产品品种成百上千，不少产品直接或间接出口国外。但因受疫情影响，原有订单被取消，新订单量惨淡，企业负责人为企业“活下去”而忙碌着。

一是忙基础生产。企业的生产员工多为外来人口，受疫情影响，无法及时到岗。张志海夫妇就自己下车间当流水线工人，解决复工人员不足问题。二是忙产品转型。为抗疫情增收，企业选择生产并销售护目镜。

新安支行：上门办卡，精准对接客户需求

■ 文/摄 新安支行 陈梦洁

最牢固的情谊是共患难中结成的，正如生铁只有在烈火中才能锤炼成钢一样。2020年这场突如其来大的新冠疫情给中华大地乃至全世界按下了暂停键。

随着严控死守，台州企业复工复产终于有序进行。我行新安支行第一时间响应总行号召，对辖内企业、

个体工商户、村居、商户等进行在线回访及实地走访，了解复工复产情况，对接客户的金融需求。

台州市瑞达机械有限公司是我支行长期合作的企业，该厂年前业务繁忙，春节期间也不停工。直到疫情爆发，才停下生产的脚步。

疫情期间，客户经理一直与企业负责人保持沟通联系，得知企业恢复生产经营，且因订单增加多招聘了80名新员工后，就立马组织人员上门办卡。因该企业已搬迁至滨海，支行同事需要带上自助开卡机，行驶至20公里外的企业，给新员工办卡并开通短信通知及手机银行，方便金融转账。同时，为企业缴存公积金的员工发放浙里贷，为做小买卖的员工家属开卡办理一码通业务。因为企业实行两班倒工作制，支行同事还特意跑了两趟。

4月24日，支行再次去该企业调研，详细了解企业目前的复工复产情况、产品产销情况以及疫情带来的影响，帮助企业分析形势，提出建设性建议，并就下阶段的各项业务合作提出了意见，为客户开通980万元的小微续贷通业务，以低贷款利率解决



企业融资的后顾之忧，达成银企合作的长效机制。

只有客户经理走出去，深入企业一线，才能了解到更多真实有效的信息。百晓访企一方面让我们更加了解客户，另一方面也让客户感受到我们最贴心的服务和最温暖的问候，加固了银企互惠的桥梁，助力实体经济稳步发展。

路南支行： 金融支持，助力餐饮小商户春暖花开

■ 文/摄 路南支行 应婉露

餐饮企业跟其他行业的公司不同，其他行业的公司，春节大概率会放假，但餐饮企业不一样，春节前后是销售旺季。疫情一来，餐饮企业就最受影响，大品牌企业如此，小商户更是如此。就复工复产来说，大品牌企业可以凭借自身的品牌优势和前期的基本积累，渡过此次的难关，但对餐饮小商户的打击却是致命的。无数普通人的命运被悄悄改写。

我行始终秉持“做小不做大”的原则，我们客户群体都以中小商户为主，其中不乏一些餐饮业的客户。针对这些小商户，路南支行客户经理一一进行了实地

次走访，充分了解商户目前的经营情况和受本次疫情影响的损失。

王老板在支行附近经营早餐店。据王老板描述，年前刚重新装修，投入的成本还没有回本，就赶上此次的疫情，两个月没开业，还是要付店面房租和员工工资。现在开业了，生意冷清，收入微薄，入不敷出。老板娘在一旁感慨道：“以前特别希望能够歇一歇，现在特别怀念以前忙碌的日子。”听了王老板夫妻的一番苦诉后，我们客户经理表达深切关怀的同时，向王老板介绍了我行贷款优惠政策。我们的雪中送炭金

融支持既解决他的资金难题，又给予他莫大的精神支持。

另外，支行同事们经常光顾王老板的早餐店，再小的力量也是一份支持。对面的小学终于开学了，早餐店开始繁忙了，丰富的早餐品种、络绎不绝的顾客、满屋子的热气、接连不断的语音收款提示，早餐店的活力回来了。王老板说道：“听到你们银行的收款播报器一直在响，这感觉真是好啊！”

莫道春光难挽取，浮云过后艳阳天。疫情冲击各行各业，在遭遇创伤后，我们要时刻关注客户，用金融支持助力小商户复工复产，让台州重新找回繁华的“烟火气”。



下梁支行：金融服务，按下企业复工“加速键”

■ 文/摄 下梁支行 吴宁

疫情期间，我行始终站在广大客户的角度，出实招、想办法，帮助企业解决资金难题、缓解税费压力，真金白银为中小企业输血，护航中小企业按下复工“加速键”。

台州市路桥区久保田塑胶厂坐落于台州市路桥区



金桥镇卷桥工业园区，是一家生产塑胶的企业，主要用于汽车、家电等。下梁支行客户经理在走访的过程中了解到，该公司计划大批量进货，增加产值，提升销售额，弥补疫情期间的损失。同时，企业主也忧心企业资金周转情况。客户经理根据企业的实际情况，给企业推荐税A信用贷款，从收集资料到发放贷款，不到两天的时间，就为企业送上了100万元的贷款授信额度。该公司法定代表人陈总兴奋地说：“非常感谢路桥农商银行，税A信用贷款既方便又快捷，真是解了我的燃眉之急。”

随着“银税互动”的逐渐深入，纳税信用变为真金白银，我行税A信用贷款既能有效缓解企业的资金压力，又能助力小微企业疫后复工复产，全方位支持

营业部：疫情面前，有一种坚守叫做最美百晓

■ 文/营业部 叶子蓓

2020年开端，疫情来势汹汹，村居接连接锁，百姓居家隔离，恐慌和冷寂笼罩了整个中国。尽管如此，我行营业部从未打烊一天，一线员工在保证自身防护的前提下，佩戴口罩，坚守岗位。因为他们知道，他们肩扛的是一份担当和社会责任。

有一种魅力叫作巾帼不让须眉

从除夕到正月初六，总行的大堂工作由梁颖和刘丹全部分担。她们是营业部的专职大堂引导员，业务熟练，工作尽职，疫情期间大堂值班，也毫无怨言；营业部的总经理缪燕娜家在黄岩，却每天绕路，通过层层关卡来网点帮忙，一帮忙就是一整天，待到下班才离开；刚修完产假的贺佳，毫不推脱，坚守岗位。营业部的巾帼女将们，在疫情期间，无一人推脱，团结一致，坚守一线，维护营业部各项工作的稳定。

有一种勇敢叫作门卫室里的逆行者

“如果需要定岗定员值班，我来！”营业部保安王善德坚定地说。银行网点作为一个流动性极大的场所，是疫情防控的重点。保安需要每天消毒预防、量

温询问、记录引流，任务很重，风险很高。但王善德主动请缨，连续奋战在网点抗疫一线，甚至扛来被褥和衣物“借宿”门卫室。王善德“搬家抗疫”的背后，是我为人人的大爱。

有一种关怀叫作我是你的客户经理

即使居家隔离，营业部的客户经理们也没闲着，“短信+微信”等形式，线上指导有金融需求的客户办理业务，为他们解答疑惑，传递“全网格”关爱。团队长卢帅从早上坐到晚上，打了100多通电话。受疫情影响，有的客户想申请浙里贷，有的想提前还贷，他都及时予以受理，及时给予扣划。同时，他还频繁出入单位办公。“帅帅你又来啦。”这是柜员们对他最频繁的问候模式；“好的，我马上来。”这是他对客户最暖心的允诺。

这些只是营业部抗疫的缩影，背后还有许许多多默默奉献的人儿，共同奏响了疫后金融守候的最强音，这种坚守叫做最美百晓。



横街支行：一手疫情防控，一手业务维护

■ 文/摄 横街支行 蔡美玲

2020年春节，一场没有硝烟的攻坚战正在全面打。疫情就是命令，防控就是责任，非常时期应尽非常之责。

下，日复一日地坚守在一线岗位，准备防疫物资，登记相关数据，消毒营业场所，多措并举保障自身及员工的健康安全。支行行长说，这是一个“最不省心的春节”，但我们更要打造有态度有温度的银行，筑好金融战疫防线。

在总行领导的号召下，在支行行长的带领下，我主动申请加入百晓青年志愿队。我的工作协助四甲村做好疫情防控工作。横街镇四甲村返乡人口众多，进出人员复杂，疫情防控统计队人手不足。我就主动请缨，协助文书摸排外出返乡人员信息，对外出返乡人员进行详细记录，并按照返乡前的区域进行整理，及时上报汇总表格，充分发挥党员志愿者先锋模范作用。此外，我还积极参与到村卡点设防，协助做好村

居出入人员排查、体温测量、发通行证、宣传防疫知识、外来车辆劝阻等工作，让穿梭的红马甲成为了基层防控的生力军。

同时，我牢记金融服务的本职工作。自正月初三开始，我就借助微信、QQ等通信工具联系存贷款客户，指导他们将存款转入我行，仅仅初三、初四两天增长200多万元的存款。白天，我电话或微信回访客户，一来拜年，二来关心疫情期间他们的身心健康及复工复产情况。晚上，我整理客户资料，详细记录客户动态及需求。期间共电话回访270多户，其中50万以上信贷客户回访率100%，20万以上的信贷客户回访率达到95%，为企业复工复产后的贷款精准投放做足了准备。

在“最不省心的春节”，我作为一名农信人，一手抓疫情防控，一手抓业务维护，始终将责任与使命牢记于心，将金融服务送到每一个需要金融服务的老百姓手上，为打造离百姓最近的银行贡献自己的力量。



草席行业的市场调查及风险分析

■ 文/风险管理部 周亦舒 路南支行 张兼荣 科技支行 蒋茜茜



一、草席行业的发展综述

(一) 草席行业发展环境分析

从全国宏观经济环境来看，近几年中国经济稳中求进、稳中有忧，经济下行的压力有所上升。从需求侧来看，消费增速持续疲软，受工业企业利润增速下降、进出口增速下滑的影响，制造业投资大幅下滑，总投资增速有所回落。普通家庭收入增速持续下降，进一步加剧了企业经营的困难。尤其是在中美经贸摩擦的背景下，中国经济所面临的外部环境更为严峻，与自身发展所面临的不充分不平衡问题相叠加，使得稳增长、防风险的难度加大。

从台州整体环境来看，一方面经济的持续低位运行导致企业整体经济效益亦在持续下滑当中，甚至工业呈现负增长的态势。订单减少、人工成本和原材料成本持续上涨都加剧了企业经营状况的进一步恶化，很多企业主只能微利经营甚至亏本经营，一些无力维持，只能破产倒闭。另一方面受政府三改一拆等政策的影响，许多农村家庭作坊因经营场地违建而被拆除。由于台州农村大多数家庭作坊的经营场地都是自家搭建的违章建筑居多，考虑到火灾隐患的危害性，近几年国家对农村的违章建筑进行了整顿，无证的坚决予

拆除，而有证的标准厂房因为需求市场太过火热，租金水涨船高，许多本来就薄利经营的经营户因无场地再来重新经营，导致停业破产。

而就路桥区金清镇本地而言，如火如荼的造船业在爆发式辉煌过后，在金融危机的冲击下迅速陨落，这对于金清当地的整体经济和金融都带来了毁灭式的打击。就在这样的环境下，席产业屹立不倒，给路桥区金清镇的经济注入了一股稳定的力量。

(二) 路桥席业的发展历程分析

草席行业在偌大的市场中并不算一个体量庞大的产业，而作为产业的主要集中地金清的整个年市场规模约为50亿元，规模不大但胜在稳健经营，单个企业年生产规模为1亿元左右，在路桥整体GDP下滑，多个产业滑坡的分水岭依然能够保持发展趋势，能够稳定生活甚至能更上一层楼殊为不易。究其原因，一方面，草席行业作为民生行业中的一类，天然的具备生命力旺盛的特点。另一方面，席产业的生产企业和个体户一直在为升级和创新不断努力。

路桥的席产业，也是经历了多次产业更迭的。从上个世纪八九十年代拥有八九千亩蒲草到2010年的四五百亩，以蒲草作为原材料的草编席时代就逐渐被竹凉席时代所取代。但由于路桥一带不盛产竹子，原

材料的成本和运输也限制了竹凉席的发展。通过数十年的摸索中，席行业生产企业和个体户齐心突破传统原材料稀缺的瓶颈，选中了再生纤维纸作为新的原料替代草席，生产出来的凉席有着不掉色、不发霉、不生虫的优点，将行业领向新的纸编席时代，并且逐渐掌握了该行业的标准话语权。

根据相关行业统计，台州的纸编制品凉席在全国同行业的份额达到90%，年产值达40亿元以上，除了在国内拥有绝对的行业占有率，还远销日本、韩国、缅甸、越南等国家和地区。在台州，路桥金清是编织草席，尤其是纸编席的发源地和聚集地。据相关数据统计，路桥纸编凉席生产基地主要涉及金清镇370多家企业和个体户，同时辐射着周围其他市县，丝丝美席业、金煌席业、博英家纺、兴欣席业等企业在全国凉席行业中脱颖而出。

二、草席行业风险分析及防范

在走访及分析草席企业的过程中，我们发现，虽然草席行业一直维持比较平稳，但在经营发展中还是存在几大风险点：

(一) 气候限制较强。草席存在的主要价值是为了在天气炎热的季节为人们提供舒服的睡觉环境，当年气温的高低直接决定草席的销量。每年的10月至次年6月，是纸编席的生产旺季。等到了淡季，企业除了会设计几百种新花型和款式，还会储存一部分库存，以避免第二年旺季供不应求的现象。在全球变暖的大环境下，比较有利于草席行业的发展，但今年连续降雨时间较长，导致草席行业的销量严重滑坡，直接影响到仓库里生产的存货无法及时销售，对企业的资金流是一个重大的考验。如果企业融资较多，资金压力较大，很可能会出现资金链断裂的情况，直接威胁到企业的生存。

(二) 自主品牌效应不佳。如台州市XX席业有限公司，年产值8000万元-1亿元，占地面积19300余平方米，企业员工旺季200余人，淡季100人，在金清草

商、代加工等，无自主经营的优质品牌。利润率根据产品的结构分布在8%-15%，产品价格为50-150元，利润总额为1000万元，除去成本和费用后净利润约为500万元。而代加工生产的草席在贴牌后单件产品价格可提升至400-500元。作为代加工企业的利润空间较小且竞争压力较大，同层次的企业对代加工渠道虎视眈眈，企业的升华亟需开拓自主品牌来提升利润空间。且现在线上渠道发展迅速，单一的依靠线下销售恐无法实现销量最大化，该企业目前已着手线上的交易，但目前无法形成相应的产业链。亦前往美国参加展销会，但欧美国家对草席的需求度不高，无法拓展新的渠道，单靠销售东南亚（如越南、缅甸等）相对低端且利润率较低的产品无法形成质变，高端产品的市场仍需努力拓展。同业中竞争也异常激烈，单单金清疏港大道一条路上，规模类似的企业就有10余家。只有树立自有的品牌才能在草席行业做大做强，才能在这群雄割据的局面中脱颖而出。

(三) 员工稳定性较差。草席行业周期性较为显著，生产周期主要集中在每年的1-8月，其他时间段生产基本停滞，停滞期间半数以上员工选择从事其他工种，导致来年时需要重新招工，老员工因手头工作无法立即放下，新员工由于技能及熟练度较低，无法及时融入，导致员工的稳定性较差，对企业的生产进度造成一定的影响。体量稍大的企业因要储备来年存货会持续生产，影响面相对较小，但在家庭作坊或微型企业中尤为突出。在走访中家庭作坊主表示，近半的员工来年需要重新去招工，且因多方面原因，台州近年来农民工持续回流严重，已出现“民工荒”现象，这极大程度上增加了用工成本。

(四) 产品可替代性强。纸编席行业门槛并不高，台州能做，其他地区也能仿效，部分企业虽然在产品上研发了特种冰丝、纳米草席、乳胶草席等，但基本上无法形成规模生产，拳头产品还是以印花冰丝、提花冰丝为主。且近几年因草席行业发展良好，大量

家庭作坊扩大再生产，产量大幅度上升，但销售渠道及销售周期并未拓宽，导致产品利润率下降，存在产能过剩的风险。

（五）政策风险较大。近几年台州尤其是路桥地区对三改一拆及消防方面把控的十分严格，走访的企业也按照消防要求安装了喷淋设备。沟通中了解到，该企业应消防原因被强行停止加工半个月，造成一定的损失，索性现在处于销售淡季，而作为处于相对领先位置的XX席业尚且碰到对政策性风险无法把控，更不用说抗风险能力较低的家庭作坊。一旦出现阶段性的停产，无法生产按时交货，极易出现违约，并且造成客户流失。

三、草席行业服务提供

作为我们金融行业，针对该类发展较好但存在较大风险因素的民生小微企业，如何为其提供更好的服务，也是我们一直致力方向。

（一）树立品牌文化，提升品牌力

台州草席行业由来已久，是浙江省第四批非物质文化遗产项目。台州现在已成为“中国编织凉席之都”，然而台州真正为人所知的草席品牌少之又少。台州的草席生产行业集中在金清，金清草席行业以编织加工为主，多为小微企业或个体工商户做贴牌，较少形成个人自主品牌。随着市场的发展和行业的成长，没有独立品牌给台州草席行业发展带来一定的局限性。

那么，如何树立品牌文化？第一，可以借助电商力量，搭建网商店铺，通过线上线下的结合来帮助企业推广知名度，打造属于自己的品牌。第二，可以打通与经销商的产销渠道，在知名品牌贴牌的销售渠道基础上，增加以自有品牌与经销商的合作机会，减少中间商赚差价环节，增加利润。第三，可以加强其他行业的合作，横向推广企业知名度，如兴欣席业与旅游行业合作，在厦门旅游节期间推广企业品牌和产品，取得较好的成绩。

（二）建立行业数据库，减少信息不对称

草席为季节性产品，销量与天气关联度高，草席行业多为元旦期间开始生产该年囤货。因产业的特殊性，草席企业需要对天气以及市场情况做一定的预判，也需要金融行业提供囤货期的资金支持。从调研情况来看，草席企业存在多方面的信息不对称情况：一是企业跟市场的信息不对称；二是企业跟金融机构的信息不对称；三是不同企业的信息不对称。

为此，可以充分发挥行业协会作用，建立行业数据库，涵盖每年草席区域性的产量、销量，往年热销的爆款量，预测今年的需求量等数据；同时加强跟经销商的交流沟通，形成市场需求分析报告，提高预测的准确度。草席企业可以根据这些数据来确定今年的囤货种类和数量，尽量形成市场的供求平衡以及行业间的良性竞争。

（三）创新金融服务，降低融资成本

在调研过程中，我们发现了草席行业在融资方面的共性，即在多家金融机构融资，比如我们走访的一家草席企业，共在三家银行融资，每家的融资额度均为二三十万元左右，融资需求总体在八十万元左右。问及为何在多家银行融资，客户表示银行对他们行业的了解度低，很难在一家银行实现融资需求。

为此，一要创新金融产品，加大信贷支持。针对草席行业周期性，单次融资需求高等实际情况，制定多样的金融产品，确定合适的额度，尽量把多家银行融资的客户在风险可控的情况下集中于我们一家。二要创新金融方式，丰富担保方式。针对担保问题，我们需要积极探索草席行业动产抵押，合理判断融资额度；尝试应收账款质押贷款，盘活企业资产，优化融资流程，更好满足草席行业的资金需求。三要创新金融渠道，拓宽融资途径。我们需要学习借鉴互联网金融相关产品，通过线上渠道、数据整合，为草席行业提供更方便的融资渠道。



内部审计关于借名贷款的法律研究

文/审计部 胡洋齐

一、借名贷款的构成与种类

借名贷款具有极高的“隐蔽性”，其构成包括自然人、法人主体，第三方及金融机构，表现为自然人、法人假借第三方之名向金融机构办理贷款，资金为其所用的情形。为表述方便，自然人、法人又称“实际用款人”，第三方又称“名义借款人”，金融机构又称“出借方”。

在第一季度非现场常规监测审计项目中，通过“利息来源人他人”模型对全行数据进行跑批，核查全量数据后，总结借名贷款可分为以下三种：一是实际用款人存在准入瑕疵，通过名义借款人借出贷款资金后自己所用，该种情形的特征为实际用款人为信贷黑、灰名单客户，且存在少数的保证人与名义借款人素不相识；二是化整为零的贷款，实际用款人为规避贷款审批，通过数个名义借款人向金融机构借款为己所用；三是名义借款人将贷款资金出借或处分给实际用款人，其表现形式为贷款每月利息均由实际用款人打入借款人账号后归还。

二、借名贷款还款责任人的认定

学术中对于借名贷款还款责任人的认定一直存在争议，主流有两种说法，一是主张实际用款人承担还款责任，或者与名义借款人共同承担还款责任；二是主张由名义借款人承担还款责任，而实际用款人与名义借款人及出借人形成独立的法律关系。

司法实践更支持第二种说法，即由名义借款人承担还款责任。例如浙江省绍兴市中级人民法院（2020）浙06民终975号民事判决“合同签订后，工商银行按约将借款汇入合同约定的指定账户，已履行款项交付义务。吕佳萍作为完全民事行为能力人，在已收到借款的情况下，按照合同相对性原理，其应承担借款人、抵押人的法律责任。”需要注意的是，该案在名义借款人提供了实际用款人按月替其归还贷款本息的证据后，依旧被法院认定为系名义借款人处分借款资金的行为，不构成代理，需要承担还款责任，“另一方面，从合同履行看，虽然贷款本息来源于新城房地产公司，但本息的支付发生于工商银行与吕佳

萍之间，故在无其他相反证据的情况下，可认定吕佳萍实际参与借款关系的履行。吕佳萍与新城房地产公司之间的法律关系不能对抗吕佳萍与工商银行之间存在案涉借贷关系的事实。”再如江苏省连云港市中级人民法院（2017）苏07民终503号民事判决“本院认为，朱恒明同意为他人借名贷款，且将身份证、户口本交付给他人使用，应视为授权他人处分涉案贷款，故即使他人以朱恒明名义领取了涉案款项，因朱恒明与灌南农商行的涉案借贷关系成立，朱恒明应当还款，至于朱恒明账户中的钱款如何支出不属于本案审查范围。”

三、借名贷款行为主观要件与法律风险

《商业银行法》第35条第2款规定：“商业银行贷款应当实行审贷分离、分级审批的制度。”如果信贷人员完全不知情，且借款人提供的资料完全符合规定，则属于被蒙蔽，推定为无责；在贷前、贷中、贷后过程中，信贷人员由于疏忽大意，在应当知道的情况下未判断出借名情形的，审查、审批人员未尽到相关职责，存在过失的，在造成重大损失下涉嫌违法发放贷款罪。

而在行为人过失的情形下，名义借款人可能存在瑕疵。根据合同的相对性原则，只有合同当事人一方才能够向另一方基于合同提出请求或提起诉讼，与合同当事人没有发生合同上权利义务关系的第三人不能依合同向合同当事人提出请求或提起诉讼，也不应负担合同的义务或责任；非依法律或合同规定，第三人不能主张合同上的权利。借款合同只约束出借人和名义借款人，在名义借款人资不抵债时，难以约束实际用款人，在贷款资金的追偿上存在一定难度，易造成损失。

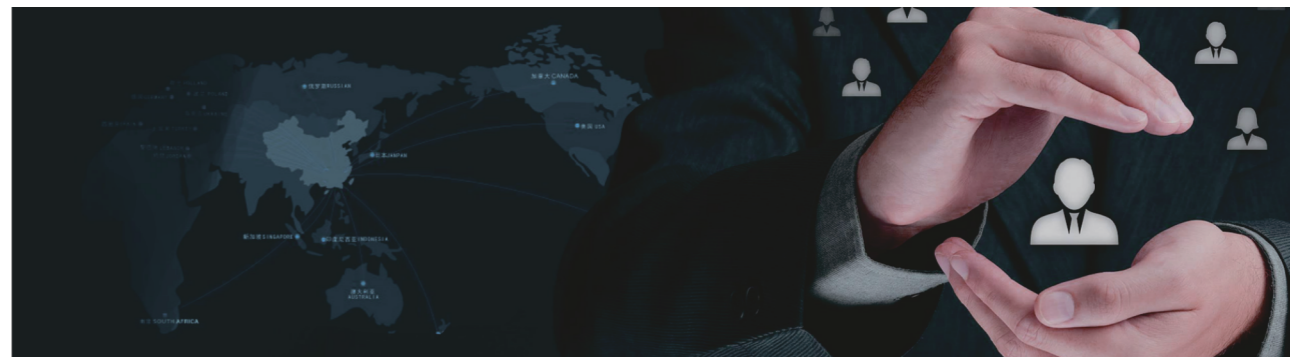
四、借名贷款债务追偿的法律适用

贷款逾期后，在名义借款人资不抵债时，信贷人员根据判断拟定该笔贷款存在实际用款人的，可通过

寻求两者的事实关系来发现两者的法律关系，如合伙或债务关系，从而寻求连带责任赔偿或主张代位求偿权的行使。

借名贷款的名义借款人和实际用款人往往存在资金往来，对此解释为合伙经营的，就算不是合伙企业，合伙人对合伙债务也承担无限连带责任。《民法典》新加入了合伙合同，第九百七十三条规定“合伙人对合伙债务承担连带责任。清偿合伙债务超过自己应当承担份伙人，有权向其他合伙人追偿。”如果是合伙人个名义借款，用于伙事务的，属于合伙人的共同债务，各伙人承担连带责任。根据工商登记进行形式审查，是显明股东的，直接追偿；是隐民股东的，根据代持股协议追偿其连带责任。

然而审计工作中，通过与客户的沟通，发现部分对其解释为债务关系，信贷人员取证后可据此主张行使代位求偿权。例如名义借款人明确表示“我借他用一下”、“资金调头几天”或实际用款人转回资金时明确注释“利息”字样，都可认定为债务关系。《民法典》第五百三十五条规定“因债务人怠于行使其债权或者与该债权有关的从权利，影响债权人的到期债权实现的，债权人可以向人民法院请求以自己的名义代位行使债务人对相对人的权利，但是该权利专属于债务人自身的除外。”值得注意的是，相比旧法，《民法典》删除了次债务的到期限限制，也就是



算名义借款人对实际用款人的债权未到期，出借人依旧可以对实际用款人在主债额度内进行代位求偿。另外，《民法典》将旧法中的次债务人改成了合同相对人，做了扩张解释，实际意义在于，如果该笔次债务上存在担保人，出借人可以对担保人进行代位求偿。

五、名义借款人免于还款的情形

在借名贷款中，还存在一种名义借款人受实际用款人之托，以自己名义代理与出借人签订借款合同，履行合同义务的，根据《民法典》第九百二十五条规定，可以免除其债务，由实际用款人偿还。在司法实践中往往体现为以出借人明知为前提，例长沙市中级人民法院（2016）湘01民终7407号判决“因此，该案的实际借款人应为古某某，何某虽然以借款人的身份在借款合同上签名，但其接受借款资金后将款项全部转账支付给了古某某，富湘小贷公司亦明知实际借款人为古某某，何某仅为名义借款人，何某与古某某之间实际形成隐名代理关系，根据《中华人民共和国合同法》第四百零二条‘受托人以自己的名义，在委托人的授权范围内与第三人订立的合同，第三人在订立合同时知道受托人与委托人之间的代理关系的，该合同直接约束委托人和第三人’之规定，该案借款合同实际的借贷双方为古某某与富湘小贷公司，故何某不应承担还款责任。”

此种情况下，要推定出借人为明知，需多方印证，如参考交易习惯、是否存在明确披露的情形，取

证较为困难。但笔者认为，有一种情况可以直接推定出借人为明知，即向公务员发放经营性贷款，若出现借名情形，名义借款人或可据此免除还款义务。

六、借名贷款的风险控制

在贷前方面，通过对贷款用途和客户资金需求的对比分析，可以有效地规避名义借款人蒙骗的情形。例如经营性贷款，应当排除公务员的借款主体资格；对于消费类贷款，特别是小额循环贷款，实时监控存在较大难度，在贷前至少应做到常识性判断，测算资产负债率，如果借款人的收入与其资金需求明显不匹配，极有可能出现借名贷款的情形。

另外，审计工作中发现，借名贷款大多从一开始就“借名”，贷款资金在贷款发放日当日或近日即转出至实际用款人账户，做好贷后7日内对借款人资金流的检查，或可发现借名的“苗头”。借助科技的力量，通过大数据对借名贷款的特征进行常规监测，并实时通报给信贷人员，有助于及时缩小借名贷款的“火势”。加强法律意识，了解救济的手段，及时作出措施，才真正拥有了扑灭借名贷款的“灭火器”。

七、结语

借名贷款具有较高的危险性，不仅体现在司法层面上的还款责任界定难、实务中名义借款人与实际用款人相互推诿等情形，更对信贷、审核人员提出更高的道德与法律要求。在债务追偿上活用连带保证责任与代位求偿权，学会运用法律的思维看问题。



一通电话， 排民忧，解我愁

■ 文/金清支行 何涛

4月16日是我走访的第一天。蒋大爷是我走访名单中的第一位客户，没有定期、没有养老金、持有的社保卡也非我行，我走访的理由仅仅是一本多年未动用的股金分红存折。陌生的客户，陌生的村居，6公里的路程显然又超出了我的预期，按照我行网点的分布情况，6公里内他完全可以找到更近的网点，为此我忐忑了一路。

下了车就看到门口红灿灿的对联上印着他行的logo，车里预演了很多遍的话术在见到蒋大爷的那一刻我就忘得一干二净，含糊其辞的来由、没有逻辑的交谈，让我和蒋大爷之间的空气一度凝固。在同事的帮助下气氛渐渐缓和，我借由股金打开了蒋大爷的话匣子，慢慢聊出了蒋大爷的一些家庭情况：两口子原来办厂，上了年纪后不做生意就把厂房出租了，在他行有固定的客户经理，和我行基本没有业务往来。提及存款时，他不愿多说，有些戒备。

当我试着从社保引入话题时，没想到蒋大爷一阵激动，“一说社保我就来气，我连一月百来块的居民养老保险都没有！去村里怎么都办不下来！”蒋大爷的这番话让我一阵欣喜，要是我能帮他解决社保问题就有了二次接触的理由，于是我一口应承了下来会帮他咨询解决。第二天一早我就打电话去社保局咨询了蒋大爷的情况，原先欠费多年的社保结清后，蒋大爷就能顺利参保居民养老保险，遗憾的是这项业务只能在路桥社保局受理，我错过了和蒋大爷的二次接

触。我悻悻地拨通了蒋大爷的电话，告知他居民保险无法参保的原因和解决方案后，就挂了电话。过远的距离和薄弱的业务基础让我对赢得蒋大爷这个客户失去了信心。

22日一早，我接到大堂经理的电话说有客户找我。到了大厅一看竟是蒋大爷。“上次你和我说了之后啊，这周一我就去了社保局，都办妥当了。昨天下雨我就没来，今天放晴了，就骑着电瓶过来存点钱。你啊，挺上心的。”蒋大爷办理业务的间隙，我慢慢了解到他的厂房一年租金有三四十万元，平时也还有点生意小往来。“大爷，前两天股金分红啦！你活期本子上放了那么多年也没多少利息，改天来一起存定期吧。”“行，其他银行的一笔定期存款快到期了，到时候我一起拿你这存！”蒋大爷应和道。

送走了蒋大爷，我开心了一整天。其实蒋大爷只存了5万元，但这5万元于我真的很重要，这是蒋大爷对我的信任。我想我是幸运的，走上工作岗位的这几年，遇人皆善。作为一个营销小白我几乎没有技巧可言，最笨拙却也最有效的技巧就是以诚相待。想客户所想，急客户所急，最简单也最费心。

在我看到自己的名片被蒋大爷贴在手机背面时，我知道我们之间的金融牵绊正式开始了。

用服务对抗“100-1=0”人性道理

■ 文/科技支行 王艇艇

马云曾在黑板上做了四道题：2+2=4；4+4=8；8+8=16；9+9=19。员工们纷纷说道：“你算错了一道。”马云转过身，慢慢地说道：“是的，大家看得很清楚，这道题是算错了。可是我还算对了三道题，为什么没有人夸奖我，却只看到我算错的一道呢！”

做人也是这样，你对他百般好，他只要一次觉得不顺心，就会抹杀所有美好。这就是“100-1=0”的人性道理。做服务的我们要从中吸取教训，既要注重前期的优质服务，也是注重后期的持续维护，不要因为一件事情流失我们的客户。

由于短信系统调整，4月起金额在300元以下的交易不再有短信提醒。我反复地与菜场类商户解释，只

要云喇叭播报了，那钱一定是会到账的。但中心菜场的很多中老年商户仍然表示，短信没收到，就觉得钱还没真正到账。我回忆起前期建设中心菜场商圈时的艰辛，我绝不能让这一件事情毁掉之前100分的努力。

于是我想到可以将账户绑定浙江农信公众号，用微信的提示服务替代传统的短信服务。我马上联系中心菜场的管理方，将如何绑定公众号的操作视频精准发送到商户手机，并留下联系方式。同时经常上门服务，主动对接那些暂时未绑定的商户。通过孜孜不倦的服务，我成功扭转了中心菜场商户关于短信不提醒的负面情绪，赢得了大家的信任。



穿布鞋的你

■ 文/新安支行 孔梦佳

初次见到她，是在2017年的一个夏日午后。我在大堂，只见一个浑身沾满灰尘粉末的中年女子，穿着一双破旧的布鞋，骑着电动车在支行门口停下来。我立刻迎上前去帮忙开门，询问需求，得知她是想要将她丈夫名下的5万元转至他行，便问她这笔钱款是何用途，原来是购买他行理财。一番热聊下来，得知她夫妻二人在新安支行附近经营一家大理石厂，平时资金进出都在我行银行卡，但不想要和理财资金混淆，把盈余的资金转到他行。

了解情况后，我萌生了留住客户资金的想法。不想混淆理财资金，可以再开一个账户啊！我就问她本人是否在我行开户，得到否定答案后，我建议她开户，并将理财资金转到她的卡上，减少银行之间的奔波。同时，我宣传我行的理财产品，每天都能产生丰收豆，丰收豆可以兑换物品。她一想，觉得有道理，立马开立账户开通丰收互联，并将那5万元转入了自己的账户。我手把手指导她如何用丰收互联购买理财。

临走的时候，她要了我的电话，加了我的微信。一个多月后，她微信咨询，有无理财产品推荐。我立刻为她推荐了保本理财产品。随后的日子里，我成了她的“私人顾问”，只要有转账、理财方面的问题，她就会致电咨询我。而我也享受被她需要的感觉，一一耐心为她解决。

去年，我行大力推广ETC业务时，我打电话给她。她表示可以办理，但是必须要晚上上门服务。我有点疑惑，但还是答应了。晚上，我到了她楼下，她并不在家，她老公招呼我们办理两辆轿车和两辆货ETC的发行和安装。等我们快安装好时，她带来了许多亲朋好友以及厂里员工，原来她让我晚上上门服务，是为了给我介绍更多的客户。我收获更多的是感动。

我与她的交情，是我行员工与客户的一个缩影。所谓忠诚客户，都是慢慢发掘用心培养的，只要我们有心，我们就能赢得自己的忠诚客户。



小故事大服务

■ 营业部 张雨薇

各个支行网点，每天都有着形形色色的客户，发生着许许多多的故事，有奇妙的、平淡的、惊险的。在常人看来是小事。对我们银行工作人员来说，再小的故事，都蕴含着大服务、大温暖。

故事一：一位“特殊”的客户

“您好，请问需要办理什么业务？”客户指着自己的嘴巴和耳朵，摇了摇头，显得有些焦急。我瞬间意识到，这位客户是个聋哑人。我立马拿出一张白纸递给她，示意她把需求写在纸上。就这样，通过一笔一划书面上的交流，我顺利为她办好了业务。客户离开前，匆匆在纸上写下“谢谢”两个字，尽管隔着一层冰冷的防弹玻璃，这股暖流也在心中涌动，感动着素不相识的彼此。现在每当看见这位客户来，我问好后的第一件事情就是递给她一张白纸。

故事二：一位“费时”的客户

“我们先一起把清点好，再带您去柜台存款吧！”那是一个忙碌的周五，王女士气喘吁吁地提着一大袋一元、五角以及在市面上少见的第四套人民币的一角硬币来到网点，有的还是霉迹斑斑的，需要手工清点分类。考虑到工作量大，耗时较长，占用柜台时间久，大堂经理和保安主动上前先帮客户清点、整理、打卷、封包。清点了一个小时，终于把两千多元存进王女士账户。王女士非常感动，一直道谢。

一个个小故事就发生在我行网点，传达了服务的重要性。我们就是用暖心的小故事，赢得了客户真诚的感谢和长久的信任，我们还致力于打造有情怀、有担当、有温度的百姓首选银行。暖心服务，我们一直在路上。

红色丝带的红色情谊

■ 竿蓬支行 郑仁渊

4月24日，也是农历四月初二，是个订婚好日子！一大早，竿蓬支行的营业厅很热闹，6只红红的旅行箱排在大厅，客户们喜气洋洋地卖着白搭，来支取前几天预定好的礼金。柜台里，支行行长徐海萍和柜组长潘巧珍认真地扎着红丝带。作为新入行的员工，第一次见到这样的场面，有些震惊。

“路桥农商银行就是好，都会用红丝带捆好礼金，真漂亮，真有面子！”一个客户说。另一个客户应和道：“对啊！办喜事屋里屋外都忙疯了，就怕哪个环节出岔子。彩金是重头戏，特意选了路桥农商银行。这样绑上红丝带，省心又喜庆，真好！”又听到客户

闲聊，我心里感觉暖暖的。

午后，这些礼金又回到我们窗口，还多了很多包精致的喜包。我们再三推辞，也抵不过客户的热情。老员工王深笑着告诉我，这样的为民服务，我们持续了很多年。柜台里还有未解开的红丝带现金以及红色的喜包，我看着这一幕红色场景，不禁想到，我们银行作为服务机构，就是要提供贴心的、暖心的金融服务，真正做到想客户所想，急客户所急，客户需要什么样的服务，我们就提供什么样的服务。

用家门口的“红”，暖老百姓的“心”，我们用红色丝带，牵起与客户的红色情谊。



走进春天，走出健康

■ 金清支行 梁宇洒

四月，冬去春来，万物复苏。人们从新冠病毒的阴霾中走出，大人们开始上班工作，孩子们回归校园，市场集市也逐渐热闹起来。在家中憋闷了几个月的人们终于可以出来走走，感受这明媚的春光，欣赏这灿烂的春花。为我行职工能在疫情防控期间增强体质，积极锻炼身体，我行工会特别举办了“疫情健步走，健康享起来”活动。通过坚持每天健步走运动，磨炼意志，强健体魄，同时提升员工在疫情防护期间的幸福感、获得感。

健步走，带我们走进春天。活动开展以来，我的朋友圈时不时会被春光填满，同事们走到公园的绿地野餐，带着家中的孩子们在公园里嬉戏玩闹；走到市区的山岭爬山，陪着家人到山中呼吸新鲜的空气；走到乡间的油菜田，让伙伴记录下这灿烂的春光。

健步走，让我们走出健康。以往很多身边的同事下班回家，饭后要么坐着要么躺着，刷刷手机，看看

电视，看看书。然而，坐了一天的身体已经坐累了，它需要运动来缓解疲劳，放松肌肉。活动开展以来，身边的同事包括自己都已经养成了饭后散步的好习惯，有的人和自己的孩子一起走走，有的人和伴侣一起溜达，一天的疲倦感在家人的陪伴下释放出来，身体也更舒畅，更健康。他们说：以后要养成饭后散步的好习惯，我们真的需要运动运动了。

健步走，让我们走向坚持。此次“疫情健步走，健康享起来”活动，连续打卡20天的员工即可获得奖励，连续打卡30天的员工还能获得更高的奖励。既能运动，又能拿奖励，何乐而不为。有时候遇上雨天，大家仍不间断打卡，或是在跑步机上继续走，或是在家中各个房间穿梭，坚持运动，坚持打卡。坚持不是一件容易的事情。滴水穿石，不是因其力量，而是因其坚韧不拔，锲而不舍。这次活动中，员工们培养了

活着，就是希望

■ 科技支行 陈文洁

《活着》的主人公福贵，家道中落，还嗜赌成性，终于赌光了家业。亲人也纷纷离他远去，连他相依为命的外孙苦根也死了。后来，他就天天和老牛一起，孤苦伶仃活在世上，独尝世态炎凉。

生命是享受一切的基础，是创造意义人生的前提。福贵向往着以后的日子，对将来的未知充满憧憬，经历诸多磨难，不屈不挠，即便在他亲人都离他远去剩下孤零零的自己，即便只剩下一头和他一样苍老的牛，他还是要坚定地活下去，希望这头牛会成为他人人生旅途中的最后一位伴侣，在他心里，还有一片没有被那种磨难所涂黑的大光明。

在这个春节，新冠疫情无情地袭击了一个古老而又顽强的国度——中国，本应热闹街道变得无比冷

清，本应团聚的亲人却没有见面，本应上班上学的人们也把自己闷在家中。因为疫情的肆虐，这个冬天更加寒冷，等待春天的时光更加漫长。

疫情阻断了交通，但阻断不了爱。无数医务工作者，主动递交请战书，要求支援武汉。他们放弃了假期，放弃了安逸，放弃了与家人团聚的时间，舍生忘死，义无反顾地奔赴抗疫第一线，为的就是从死神手里多抢一个人回来，只有活着才是一切的基础。一个个生命的奇迹创造给我们太多惊喜，一个个英雄故事的演绎又给我们太多的感动。

活着的力量不是来自于叫喊，也不是来自于进攻，而是忍受，去忍受生命赋予我们的责任，去忍受现实给予我们的幸福和苦难、无聊和平庸。

以电信网络诈骗为代表的网络犯罪迅速发展，诈骗手段不断翻新，令人防不胜防，到底金融诈骗有哪些“套路”？小编带大家一起来了解一下。



套路一：冒充老板Q诈财务

作案手法：潜伏Q群探商机，拉群设局始围骗，假冒老总要转账，为核身份被诈骗。

典型案例：浙江某贸易公司财务人员张某被假冒老板的诈骗分子拉入新QQ群，内有“财务老总”、“业务老总”、“老板娘”、“董事长”等头像。张某在新QQ群上收到“老板”的指令，说某订单合同急需转订金，要求立即汇款给某公司“老板”，最终这名财务人员将数百万元汇入诈骗账户。

套路二：冒充公检法诈骗

作案手法：诈骗分子假冒公检法工作人员身份，以个人信息被冒用、寄送违禁物、涉嫌毒品犯罪、涉嫌洗钱犯罪等为由，要求查验资金、调查账户、下载安装“木马”软件等手段实施诈骗。

典型案例：浙江某服装店老板接到一个自称是市公安局工作人员，并称其办理的社保卡涉嫌骗保，让其主动澄清，程序是让其将卡里的钱转到一个安全账户用于核查，后服装店老板将转账验证码发给诈骗分子，发现自己卡里所有的钱已被转走，才意识到被骗。

套路三：利用网络炒汇诈骗

作案手法：诈骗分子以高额回报、蝇头小利为引诱，通过互联网站或APP软件对虚假的“国际黄金白银”、“原油期货指数”、“外汇指数”等项目进行投资实施诈骗。

典型案例：浙江某个体户通过网友推荐说网络炒汇可在短期内获取高额收益，后在某“外汇平台”进行投资。试水获利，资金翻倍，随后不断追加资金，放大杠杆，加大本金，随后便接二连三地亏损，最终全部亏空。

套路四：刷单、刷信誉诈骗

作案手法：诈骗分子利用短信群发或在网上发布虚假“淘宝刷单、刷信誉”的兼职广告，以高回报为诱饵，诱使受骗人到指定店铺刷单、刷信誉，前期为获取受骗人的信任，会将本金和佣金汇给受骗人，待刷单金额变大时，骗子就会以各种理由拒不返还本金。

典型案例：浙江一大学新生在网上看到一条“暑假兼职，刷单赚钱，月入过万”的广告后，当即添加了广告发布者的QQ为好友，在刷了一笔小额的单子后，成功收到了本金和佣金。之后，诈骗分子以连续刷单才予以返钱为由让受骗者继续刷单，骗取本金。

套路五：网络贷款诈骗

作案手法：诈骗分子开设虚假贷款网站，以超低利息、无需担保、立等可取等为引诱，以预付利息、做流水账、交保证金等为借口，通过手机短信、网络搜索等途径实施诈骗。

典型案例：浙江一位创业者，因资金周转困难，便到网上寻找贷款途径，发现一个网页制作精良的贷款网站，便根据网站提供的联系方式主动联系申请贷款。对方称可以帮其办理，但需要有流水账证明申请人具有还款能力，即申请人先把钱款汇转给贷款网站指定的银行卡，然后会收到汇转返还的钱款。但是，该创业者将钱款汇入对方制定账号后，被拉黑、失联、被骗。

四月份大事记

April

4月3日，党委班子成员、各支行（部、室）负责人参加台州农商银行系统2020年度工作（视频）会议。

4月7日，党委书记、董事长郭丽娅参加路桥区委区政府召开的2020年度农村工作会议。

4月16日，党委书记、董事长郭丽娅参加路桥区金融系统“深化两抓年 打赢翻身仗 助力八大行动”工作座谈会。

4月20日，党委委员、副行长李挺参加台州办事处召开的数字化转型推进会。

4月26日，我行在台州国际会展中心召开2020年度工作会议。