

# 小微易贷

在线授信 循环使用 随借随还

## 产品简介

“小微易贷”是指路桥农商银行为小微企业提供的用于企业日常经营周转的信用贷款。

## 产品特点

在线申请、在线签约、在线放贷、在线还款

## 产品特色

**简单便捷：**在线授信、循环使用、随借随还。

**办贷便利：**一次都不用跑，点点网银就可放贷。

**贷款额度：**授信金额最高300万元。

**期限灵活：**期限最长3年，企业自行决定借款期限。

## 申请条件

- (1) 企业在我行服务辖区内，依法注册登记。
- (2) 在我行开立结算账户，并开通网上银行。
- (3) 生产经营合法合规，信用状况良好。
- (4) 我行要求的其他条件。

# 百晓金融.



路桥农商银行 2020年5月刊 总第355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



## 路桥农商银行

LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

<http://www.lqrcb.com>

客服热线  
4008896596

P01

浙江省委办公厅法规处处长田斌君一行莅临我行调研

P06

“政银融合”普及知识专题活动

P09

下梁支行：企业复工复产农商在一线

P13

全员为爱健步行 捐书护童庆六一

P16

“百晓数字普惠”助力零售业务转型升级

## “大零售”转型正当时

中国金融业正面临重大挑战，不确定、不稳定因素增多，叠加利率市场化改革深化与互联网金融兴起、经济下行与利差收窄，使得银行业资产质量与盈利增长双重承压。在这一趋势下，越来越多的银行开始推进“大零售”转型战略。

零售金融具有服务主体广泛、风险分散且长期稳健、盈利能力强的特点。在宏观层面，大力发展零售金融，推动金融服务下沉，提高其覆盖面与可获得性，是贯彻落实国家战略决策部署的重要体现。在中观层面，推进“大零售”转型，有助于推动农村金融机构更为专注地服务社区服务地方，坚守支农支小主业。在微观层面，农村金融机构亟需找到一个突破口，着力提升资产质量、抗风险能力及盈利能力，实现高质量发展。

当前我国居民收入水平提高、个人财富积累加速、消费习惯深刻改变及金融科技兴起等因素，都为农村金融机构零售业务发展提供了良好契机。因此，农村金融“大零售”战略转型恰逢其时。

路桥农商银行也致力于“大零售”转型升级，一是全面提升金融网格服务，打造“管理全覆盖、客户全触及、需求全对接、服务全方位、普惠全落地”的社区金融模式；二是增强服务场景联动，打造党建联盟、政银联通、社区联动的居民生活服务体系；三是搭建数字金融管理平台，全力推进百晓数字普惠，在扎根本土、支农支小的基础上，推动实现高质量可持续发展，书写零售转型发展的新篇章。



### 《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

浙江省委办公厅法规处处长田斌君一行莅临我行调研  
浙江农信客户信息安全防泄漏工程台州地区启动仪式在路桥举行  
台州农信“管理会计2020年数据分析与应用报告”预赛在我行举行  
宁波市社会保险管理服务中心、山东博山农商银行来我行考察交流  
我行赴温岭农商银行考察学习  
大堂“新宠”上线 争当数字转型先锋  
我行召开读书分享会

## 政银融合 P06

“政银联合 普及知识”专题

## 一线速览 P10

下梁支行：企业复工复产 农商在一线  
金清支行：养老无忧 农商来助力  
金清支行：传承初心 为民谋利  
营业部：汇票有期限 服务无期限  
路桥支行：一盏灯的消防启示  
路桥支行：爱心满校园 农商巧帮忙

## 快乐六一 P13

全员为爱健步行 捐书护童庆六一  
小小“烘焙师” 自制蛋糕过节日  
营业厅“教室” 培养财商正当时  
亲子活动庆六一 和谐农商心相随

## 业务探讨 P14

“百晓数字普惠”助力零售业务转型升级

## 工作小议 P18

换位思考 规范服务  
服务意识 成就发展  
寻岗位使命 展服务魅力  
守住隐私 守护信任  
小柜员“变形记”

## 百晓家园 P22

天台山瀑布游记  
我们青春正当时  
“我不要”到“我想要”  
五月大事记

## 浙江省委办公厅法规处处长田斌君一行 莅临我行调研

■ 文/摄 办公室 罗莹

5月19日下午，浙江省委办公厅法规处处长田斌君一行莅临我行调研，路桥区副区长郭雪剑、区委办副主任项锡贵等领导陪同调研。

调研会上，行党委委员、副行长李挺详细介绍了疫情期间我行助力小微企业减负降本工作，一是链接“难点”，速推十大减负政策；二是打通“堵点”，走千访万便捷解困；三是力克“痛点”，减息降本让利小微。相关业务部门负责人介绍了疫情期间的摸排情况、扶持举措以及疫情对我行利润的影响等。



田斌君一行在了解疫情期间金融支持现状、五减政策落实情况以及疫情对我行利润影响等情况后，高度肯定了我行的各项工作，并指出路桥农商银行成长在路桥、发展在路桥、扎根在路桥，金融服务成果丰硕，社会贡献度大。他要求我行再接再厉，以民为本，继续做好金融服务，全力支持地方经济发展。

田斌君一行还参观了总行营业部，了解了业务经营总体情况，听取了亮点工作汇报。

## 浙江农信客户信息安全防泄漏工程 台州地区启动仪式在路桥举行

■ 文/摄 办公室 罗莹



为贯彻落实银保监会关于网络信息安全和客户信息保护相关要求，5月11日，全省农信系统客户信息防泄漏工程台州地区启动仪式在路桥举行。省农信联社科技管理部总工程师顾亚明、安全管理室经理郑慧、台州办事处副主任叶仙万及台州9家农商银行相关负责人参加会议。

会上，顾亚明对台州客户信息防泄漏工程工作提出三点要求：一要提高思



想认识，充分认识项目重要意义；二是要加强组织，做好项目保障和协同工作；三要以点带面，扎实推进项目建设。郑慧全面介绍了全省农信系统客户信息防泄漏项目的整体情况，并简要介绍了合作公司的相关情况。叶仙万代表台州办事处发言，他表示台州农信将在思想上，高度重视客户信息安全工作；在行动上，认真做好统筹管理，指导、协调、督促各行扎实开展项目推广工作。

当天，还举办了客户信息安全防泄漏工程技术培训，合作公司技术人员对产品方案作详细介绍，并为9家农商银行的技术人员进行专业培训。

## 台州农信“管理会计2020年数据分析 与应用报告”预赛在我行举行

■ 文/摄 办公室 王茜



为加强管理会计应用交流，深化管会项目在台州地区的实施和应用，达到相互借鉴学习、共同提升数据分析应用能力的目标，台州农信于5月20日在我行举行“管理会计2020年数据分析与应用报告”现场初评活动。

本次评选活动由台州办事处业务管理科副科长毛晓军主持，骨干科员王佳佳、鲍兵力参加。参与评分的还有台州农商银行系统9家行社财会部门负责人以及管理会计业务人员。

评比过程中，9家行社就管理会计的应用情况及应用实效进行多维度分析，并以PPT的形式进行演示和分享。经过激烈的角逐，临海农商银行荣获一等奖，温岭农商银行、椒江农商银行荣获二等奖，路桥农商银行、玉环农商银行、天台农商银行荣获三等奖，黄岩农商银行、三门农商银行、仙居农商银行获得优秀奖。

活动现场，与会人员就管理会计在行社绩效考核、产品定价、业务决策等方面进行深入交流，并分享了管理会计在行社绩效考核、存贷款产品盈亏平衡点测算、机构成本费用分摊、丰收一码通费率调整等方面的成功应用，为行社贯彻业财融合理念，实现业务导向转型提供经验。

## 考察交流

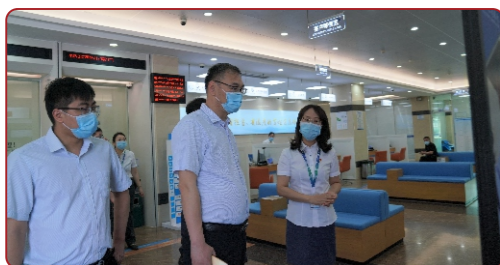
### ① 宁波市社会保险管理服务中心来我行考察交流



5月12日上午，宁波市社会保险管理服务中心总会计师张云健，宁波市江北区人社局党组书记叶欣海一行8人到我行考察“社银联通”工作。台州市人社局党组成员谢建军、行政审批处处长李国林，路桥区人社局党组书记、局长邱正满，副局长梁超等陪同考察。

座谈会上，考察组一行观看了“社银联通”宣传片，详细了解我行社银联通村村行对百姓的支持和服务。市、区两级人社局分别介绍了“社银联通”的开始、发展以及具体业务开展情况；我行党员委员、副行长林佳介绍了社保大厅搬进银行网点的具体情况，以及“群众享便利、社保提效率、银行聚人气”的成效。双方就社保业务办理、风险控制举措等进行了深入交流。当天，考察组一行还观看了“社银联通”成果展，体验了政银自助服务机，充分了解了这项惠民工程，并高度赞扬社银联通服务的专业和贴心。（罗莹）

### ② 山东博山农商银行来我行考察交流



5月20日上午，山东博山农商银行监事长邢长远一行到我行考察交流。行党委书记、董事长郭丽娅，行党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗携相关部门负责人参加座谈会。

座谈会上，郭丽娅介绍了路桥区金融环境、我行经营概况以及业务经营中的亮点。梅晓晗重点介绍了我行“社银联通”工程和网格化管理工作。随后，双方围绕小微快捷贷、网格化营销、客户经理考核指标、员工管理等方面进行经验交流。邢长远点赞路桥网格化营销做得实、走得稳，下一步将路桥经验运用到业务发展中。

考察团还实地走访了总行营业部及荣誉室，观看了“社银联通”成果展，听取了五星网点创建、“百晓文化”传承发展等工作。（罗莹）

### ③ 我行赴温岭农商银行考察学习



5月7日下午，行党委书记、董事长郭丽娅一行6人到温岭农商银行考察学习。温岭农商银行党委班子成员及相关部门负责人参加交流。

考察团一行首先实地走访泽国双峰网点型丰收驿站，参观驿站设施，了解运行情况，对驿站创新模式、贴心服务表示赞赏。随后，又参观了该行党群文化中心，聆听讲解，观看专题宣传片，了解党群文化建设具体情况。

座谈会上，温岭农商银行副行长陈志军就网点型丰收驿站建设、党群文化打造及行史馆建设等作了详细介绍。双方就驿站设置、人员考核、阳光党建、家园文化等进行了深入交流。（罗莹）



## 大堂“新宠”上线 争当数字转型先锋

文/金清支行 狄佳冰

今年5月起，基层网点的大堂陆续出现一张“新面孔”，她的名字叫做“智能柜员机”，具有强大的柜面非现金业务处理功能。指纹仪，她有；身份证阅读器，她有；摄像头、扫描仪、打印机，她都有；她能够通过视频、影像、人脸识别等技术手段，实现客户发起、授权人操作、后台审核、业务归档的一体化处理。她最大特色是免除了业务申请书和其他纸质凭证的填写环节，仅通过现场引导、客户发起交易、后台专业处理的简单步骤，就能实现“一站式”服务。这种免填单的一站式服务使客户享受到了科技带来的智慧金融体验。

智能柜员机的出现，不但缓解了柜面的排队压力，而且减少了客户的办理费用。举个例子，金清支行有许多跨行转账的业务。如果采用电汇格式，客户需要填单并支付相应的手续费，如果采用智能柜员机操作，客户只需在授权人的指导下，自行操作跨行转账任务，方便、便宜、快捷，有效减少客户时间成本和费用成本。如此一来，客户办理业务时间缩短了，客户的办理费用降低了，客户满意度也得到了大大提升。此外，常见的客户投诉也变少了，如填写各类凭证的繁琐、等候办理业务的烦闷、大堂经理不能办业务的无奈等。

智能柜员机的出现，有利于网点业务分流、降本增效、提升客户体验，让每一位客户都获得优质、高效的金融服务。



# 谈读书 做“后浪” 我行召开读书分享会

■ 文/吉利支行 陈冬冬 摄/人力资源部 李挺



“我志愿加入中国共产主义青年团，坚决拥护中国共产党的领导……”5月26日晚，路桥农商银行金融先锋服务基地传出庄严郑重的入团誓词，这里正在举办“输出后浪文化发扬枕木精神——路桥农商银行思路派读书分享会（螺洋站）”暨“乡村振兴 青年先行——主题团日活动”。路桥区团市委副书记林鑫鑫，我行党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗，螺洋街道团委书记陈雨桑出席此次活动；我行各团支部、路桥区第四中学、螺洋街道各村团支部的近30位青年朋友们参与其中。

分享会开始前，全体青年重温入团誓词，践行青春誓言。梅晓晗致辞，鼓励青年朋友多读书、读好书，通过阅读陶冶自己、武装自己、点燃自己，争做有担当、有内涵的新时代新青年。

此次活动设有观看青年学习视频、片段朗诵、好书分享、创业分享、金融交流共五项内容。

在片段朗诵与好书分享环节，来自街道、学校、银行的青年朋友们，热情高涨，诵读经典篇章，并分享了自己最喜欢的一本书：在《肖申克的救赎》中感受人性对自由和希望的追求；在《信贷的逻辑和常

识》中学到洞察市场和解读客户的方式；在《三国演义》中领略英雄人物和荡气回肠的历史朝代……

在创业分享阶段，水心草堂堂主、台州虫二旅游文化发展有限公司负责人陈婷结合几个关键词，搭配项目案例，让在场的青年朋友们感受到了乡村文化的魅力，也学习到了青年人的大有可为。随后，与会人员参加金融交流，道出了他们在体验我行金融服务过程中的心声，既肯定了我行践行普惠金融的行动，又提出了金融机构扎根农村的工作建议。

分享会尾声，路桥区团市委副书记林鑫鑫高度评价此次活动。他指出，读书会的开展能引导团员青年培养阅读习惯，让书香浸润人生。希望以后多多合作，共建学习型组织，并寄语青年朋友们，要坚定理想信念、常给精神补钙，更要勤奋多学、敢闯敢拼。最后，全体奏唱团歌、唱响青春，用高昂的热情、嘹亮的嗓音唱出了对未来的憧憬。

书香与梦想齐飞、阅读与成长相伴，本期活动的开展，鼓励着青年朋友在好书中汲取前进能量、在分享中碰撞出思维火花，争做奔涌的新时代后浪。



今年以来，路桥农商银行与路桥区政法委合作，融入全科网格建设，以“四治四融合”为抓手，打造金融网格升级版，持续优化银政、银企、银村协同的社会治理生态，助力新时代民营经济高质量发展。

本期，我们聚焦“政银联合 普及知识”专题，看我们如何做好金融知识宣传。

## 峰江支行 ■ 文/摄 办公室 王茜 峰江支行 周滔



“阿姨，有人打电话跟您说中奖了，要您打保证金领奖品，那是骗人的。”“大爷，以后跟钱有关的事儿如果拿不准，可以先来银行问问我们，有需要帮忙直接打我电话就行……”近日，峰江支行深入开展“政银融合”工作，“专职网格员+金融网格员”双格联动，集中开展防诈骗等金融知识宣传。

一是部署安排强落实。针对目前各类金融风险层出不穷，外部金融案件多发，消费者自我保护意识薄弱的现状，支行与区政法委经过前期多次沟通交流，对开展政银融合活动达成共识，共同对此次宣传工作进行部署。二是分工明确显实效。活动期间，专职网格员利用自身熟人、熟情况的优势，带领金融网格员在网格内开展金融防诈骗宣传，发挥“宣传员、采集员”作用。金融网格员利用自身金融业务知识的优势，线下通过发放防金融诈骗宣传手册、现场有奖

趣味问答、讲解现实生活中的金融诈骗案例，让群众了解金融诈骗“套路”的方式；线上引导群众关注“平安路桥”“网格路桥”微信公众号，宣传金融防诈骗知识。三是集中宣传浓氛围。选取支行营业部门口等人流量大的地理位置，悬挂横幅、摆展板、设立宣传点、发放宣传册、讲解防诈骗知识等一系列措施，掀起此次宣传活动高潮。同时把“防诈骗六大套路”、“牢记十个凡是”等以漫画形式印到扇面上，在炎炎夏日给村民送去清凉，更送去抵御诈骗的金融防护盾。

今后，峰江支行将继续践行普惠金融宗旨，走进更多企业、社区，将金融安全知识送进千家万户，同时继续加强与政法系统的合作，共同筑牢防范金融诈骗的坚实屏障。

## 桐屿支行

■ 文/摄 桐屿支行 刘杨包



近日，桐屿支行联合桐屿街道综治办在中国日用品商城开展“政银融合”金融防诈骗宣传活动。

活动中专职网格员+金融网格员双格联动，长短互补。线下，在商城大厅定点宣传外，支行还结合大走访特色，通过金融网格员组队逐户走访，发放金融防诈骗宣传手册，维护合作商户，拓展新晋商户，并现场讲解金融诈骗“套路”。线上，通过扫码关注“平安路桥”“网格路桥”微信公众号等方式，深化

金融进网格。为了让宣传效果更到位，支行提前一周整理防诈骗知识、我行特色产品金融案件以及我行特色产品的信息传递给更多的人。

政银融合的系列活动，拉近了银行与客户的距离，大大提高了群众的金融知识水平，也让我们更加有信心成为老百姓身边的金融卫士。

## 螺洋支行

■ 文 螺洋支行 潘宇 摄 党委办公室 林泓妍

近日，螺洋街道举办首届“乌饭麻糍”文化节。螺洋支行联合螺洋街道综治办在上寺前村文化礼堂开展“政银联动”金融防诈骗金融活动。

近年来，全国各地诈骗案件频频发生，诈骗手段也层出不穷，电信诈骗、网络诈骗、集资诈骗现象最为严重。



为保障百姓权益，支行采用“专职网格员+金融网格员”双格联动形式，即专职网格员“游击作战”，利用地缘、人员优势邀请更多村民百姓来参与活动；支行员工“定点作战”，在宣传点放置“普及金融知识，守住‘钱袋子’”宣传展架以及防金融诈骗、反非法集资等宣传折页。活动现场，金融网格员们用通过案例分析非法集资、银行卡盗刷、不良网络借贷等情况，加深村民百姓的理解。同时，引导村民扫码关注“平安路桥”及“路桥农商银行”微信公众号，获取更全面的安全及金融知识。

下一阶段，螺洋支行将在金融百晓大走访的基础上，总结经验，更新资料，开展金融宣讲服务，实实在在担负起金融网格员应有的职责，为辖内村居贡献一份金融力量。

## 下梁支行

■ 文/摄 下梁支行 吴宁



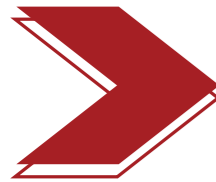
初夏时光，下梁支行借下梁村党员会议之际，在文化礼堂开展了一场金融防诈骗知识讲座。

为进一步提升宣教效果，早在一周前，支行就针对防范电信网络诈骗、打击非法集资、反假币、反洗钱等热点问题，将预防电信诈骗法律常识和金融知识相结合，改编成一个个案例。讲座上，支行行长通过浅显易懂的语言阐述各个案例，引导村民们掌握如何防范诈骗知识。村民们踊跃提问，抛出一些金融的盲点问题，支行逐一回答，尽可能解答村民的金融疑问。

通过此次讲座，提升了村民们在日常生活中的防骗意识，学会了保障自身资金安全的方法和技巧。尤其是在

防控疫情特殊时期，不要被“高利润”、“高回报”的虚假宣传所迷惑，导致自己的财产受损。

这堂生动而实用的讲座，受到村干部和村民的一致好评。村民们希望以后多开展类似的讲座，而支行也将继续以客户为中心，践行普惠金融，建立金融知识宣传教育长效机制，切实提高广大客户防范金融风险能力。



## 下梁支行 企业复工复产 农商在一线

■ 文/摄 下梁支行 吴宁

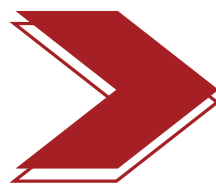


“很感谢！锦上添花的人会很多，但像你们路桥农商银行一样雪中送炭的真少见。”浙江台州中立车业有限公司负责人梁如林道谢着。

浙江台州中立车业有限公司创建于1997年，从事电动车的研发、生产和销售，厂区面积15000平方米，员工100人左右。公司拥有良好的生产能力，现有奔宝、永奔两大品牌，多年来生产经营状况良好。疫情期间，民营企业面临困难，出口量萎缩。梁如林觉得此时民营企业不应退缩，应该寻找新的对策与方法实现自救，所以想要突破现有生产规模，在

广东等地开拓新市场，但资金缺口比较大。下梁支行客户经理得知这一消息后，第一时间与他取得联系，并拜访该企业。交谈中，客户经理表示，我行一定会全力支持企业的复工复产，确保企业不为融资问题而困扰。随后，下梁支行给中立车业提供了500万元的授信额度。

后疫情时代，台州小微企业复工复产面临着更多的挑战，有些企业转变了思路、产品以及销售模式。为了支持企业更好地“活下来”，我行第一时间提供足额、便捷、便宜的金融服务，与小微企业共战疫、齐发展。



## 金清支行 养老无忧 农商助力

■ 文/摄 金清支行 朱晨辉



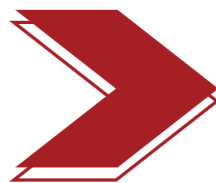
为了让失地农民享受银行金融服务，5月中旬，金清支行员工们开始加班加点，为辖区村民提供“最多跑一次”养老贷签约服务。“正愁一时间拿不出那么多钱缴保险，多亏路桥农商银行及时帮助我们。”村民无意间的感慨就是对我们工作最大的肯定。

签约前，我们先在村干部的协助下，加大宣传力度；再对辖区村居进行系统性人员筛查；最后与符合条件的意向村民及时沟通衔接。签约当日，先对村民进行分流，再设置解答岗和签约岗，由解答岗逐一答疑我行养老贷相关问题，再由签约岗完成建档、签约



等流程。活动现场，我们还开展了综合营销，积极向失地农民宣传手机银行、微信公众号等，开通并指导其使用手机银行，掌握查询、转账、归还贷款、缴纳水电气、购买火车票等功能，让失地农民更能享受到银行服务的便利性和实惠性。

经过一天紧张而有序的工作，金清支行累计签约养老贷96户，贷款资金900余万元，切实解决了部分参保人员无力缴纳养老保险的问题，助力政府实现人人享有社会保障的目标。



## 金清支行 传承初心 为民谋利

■ 文/金清支行 王岳安



早上八点，金清支行营业部的卷帘门刚刚拉开，就涌进了很多客户。有的人手里提着现金，有的人拿着一本存折，也有的人非常焦急地奔向信贷区。他们正是刚获得失土养老补缴名额的村民。

柜台里，柜员娴熟地激活社保卡，开通手机银行；柜台外，大堂经理认真地填写好每一张现金缴款单；信贷区，客户经理耐心地为每个客户定制专属的贷款方案。整个营业厅就像战场一样，每一部分都有专人作战，目的是在最短的时间内服务好每一位想补缴的客户。由于人员基数过大，同志们放弃了周末休息时间，全力奋战在营业厅这个战场上。

此次养老金的补缴，我们担当的角色是把钱划到村社保账户的划款员，是解答客户疑惑的答疑员，更是解决客户资金问题的送货员。我们始终抱着全心全意为客户服务的理念，设身处地为客户谋取更大利益，交出一张让政府、百姓们都满意的答卷。

我们用一言一行传递着农信的温度，用细腻感情温暖着客户的心扉，用实际行动践行着“服务初心”和“农信的情怀与担当”。

渐渐地，金清支行营业部又变得空旷起来，我又听到那一声声极有礼貌的问候：您好，请问您要办理什么业务……

## 营业部 汇票有期限 服务无期限

■ 文/营业部 高蕾 叶子蓓



“太感谢了！多亏了你们农商行，否则我都不知道该怎么办了！”5月15日，来自河北省黄骅市的卢先生在总行营业部大厅，紧紧拉住工作人员的手连连感谢道。

据悉，卢先生是河北省黄骅市人，手中持有一张路桥农商银行于

2015年5月12日开出至2015年11月12日到期的银行承兑汇票，但由于公司财务人员疏忽，该张汇票一直没有办理托收，被发现时已经过期超过4年。卢先生立马向河北多家银行咨询解决办法，了解到银承汇票超过票据到期日2年将丧失票据权利，需要通过行使民事权利，到出票地人民法院起诉、立案，由法院出具裁定书重新获得票据权利。这一来二去起码得花四个月的时间，耗时不说，万一不顺利可能连民事权利都丧失了。卢先生心急如焚，立马从河北赶到了台州。

一到台州，卢先生就马不停蹄地赶到了路桥农商银行，向工作人员寻求帮助。在了解到卢先生的来意后，我行工作人员仔细鉴别了汇票真伪，综合研判确定风险可控后，全程陪同卢先生赶到路桥区司法局进行金融纠纷调解，并将调解协议送至法院，由法院出具民事裁定书。拿到民事裁定书后，卢先生兴奋地赶到路桥农商银行。工作人员审查无误后，当天就为这张过期4年多的汇票解付了。此时，距离卢先生赶到台州还不到3天。

一个来自1100公里外的客户，一张5年前的汇票，路桥农商银行用3天时间做出了客户满意答卷。

## 路桥支行 一盏灯的消防启示

■ 文/路桥支行 方晓慧

5月13日中午，路桥支行营业部大厅的吊顶上，冒出了浓浓的白烟。见此，柜员当即切断大厅电源，并汇报分管领导。同时，保安师傅立即做好警戒，阻止客户进入办理业务，并拿出灭火水枪，做好灭火准备。

经单位电工的初步侦查，发现冒烟点为大厅灯带，是其中一盏灯短路或者老化所造成的冒烟。经过十来分钟的努力，支行“消防队员们”终于把烟扑灭了。灭烟后，支行组织人员对所有灯具进行排查，不放过任何一盏小灯，确认后再确认，防止发生二次火灾。

该次事故为冒烟事件，无明火燃烧，未发生实质性的资产和人员的损失，但为支行员工敲响了警钟，一要继续增强安全消防意识，提升安全自救能力；二要继续做好定期消防演练，同时做好设备维修检查；三要继续完善消防应急预案，提升应对反应速度和能力。

生命无小事，我们要在小事故中吸取教育，重视消防工作，真正做到防患于未“燃”，为安全经营奠定坚实的基础！



## 路桥支行 爱心满校园 农商巧帮忙

■ 文/路桥支行 方晓慧



为了帮助疫情严重的地区，路桥小学和实验小学联合发起学生捐款倡议。学生们积极响应，踊跃捐款，且捐款多为现金，不计其数，难以清点。

路桥支行得知该项活动后，主动联系学校，帮忙清点现金。5月15日一大早，学校就把捐款现金送至路桥支行。三名柜员立马开始整理现金、细分币种、均匀码列、打包登记。直到下午临近营业结束，才把现金清点完毕，捐钱金额总计10万余元。最后，路桥支行还贴心地按不同的班级存入了相应的金额。

不同于捐助现场，支行的清点现场没有《爱的奉献》的旋律，没有千言万语的感谢，只有柜员们默默的行动，为小学生们传达着爱心。“此次募捐活动，共捐款10万多元。感谢学生们和家长们的爱心，同时感谢路桥农商银行路桥支行的支持，为我们的爱心捐款活动提供保障。”路桥小学相关负责人说道。

金钱有价，爱心无价。赠人玫瑰，手留余香。路桥支行坚持用优质高效的服务为这份爱心贡献自己的力量，用行动诠释担当，用服务传递温暖。



# 儿童节快乐

Happy Children's day



## 全员为爱健步行 捐书护童庆六一

■ 文/摄 办公室 王茜 吉利支行 陈冬冬

读书成就未来，书香奠基人生。5月29日，在六一儿童节来临之际，我行走进路桥区新蕾学校，开展爱心图书捐赠公益活动，用疫情期间“职工健步走活动”筹集的公益基金，为全校学生采购了500本书籍与各类体育用品。

上午10点半，捐赠仪式在新蕾学校的七彩跑道上举行，螺洋街道总工会、团委，螺洋派出所等单位相关负责人应邀参加。在庄严的国旗下，少先队员代表为银行和街道的叔叔阿姨系上了鲜艳的红领巾。我行党委委员、监事长梅晓晗鼓励同学们积极参与到阅读行动中，在书中汲取知识和力量，成为心灵最富有的少年。捐赠仪式简短而热烈，学生代表发言表示一定会好好学习。随后，我行工作人员深入走进新蕾学校六（一）班，关心慰问外地返校学生的生活和学习情况。

用脚步丈量爱心里程、用爱心“书送”青春梦想。本次公益捐赠活动，有我行700余名工会会员的身影。作为一家有情怀、有担当、有温度的百姓首选银行，我行倡导员工以健步走的方式，用实际行动为贫困学生换取购买书籍和体育用品的资金。今后，我行将继续支持社会公益事业，关心青少年成长发展。



## 小小“烘焙师” 自制蛋糕过节日

■ 文/摄 办公室 罗莹 新安支行 陈梦洁



新安支行辖属红色丰收驿站开展“六一”烘焙活动，到场大多为中盛豪庭业主及网格内村居子女。现场热火朝天，小朋友们一个个跃跃欲试，在看完蛋糕制作指导后，便开始大显身手，认真地绘制蛋糕盒、给蛋糕抹奶油、裱花……看着自己的劳动成果，家长与孩子们的脸上溢满了快乐和幸福的笑容。同时，新安支行客户经理也在中盛豪庭的会所摆出展台，向前来参加六一活动的业主宣传防诈骗、存款保险、反洗钱等金融知识。

这次活动贴近生活、寓教于乐，增强社区凝聚力，拉近彼此的距离，不仅让大家增长了烘焙知识，体验了收获的快乐，也了解了金融知识，农商品牌进一步深入人心。

## 营业厅变“教室” 培养财商正当时

■ 文/摄 营业部 叶子蓓 吉利支行 陈冬冬

六一怎么过？路桥农商银行营业部给出了快乐的打开方式。“庆六一晒幸福”六一特别活动在总行营业部大厅隆重展开。

现场气氛热闹温馨，其乐融融，活泼的金融小讲堂活动穿插了各类游戏。小朋友们学习假币识别、诈骗防范等金融知识；在欢乐的水果拼盘大赛中，小朋友们天马行空，“海豚”、“仙人掌”、“乌龟”、“美人鱼”等活灵活现；新颖有趣的展板拍照环节里，小朋友和家长们定格幸福瞬间，快乐永远。丰富的活动形式不仅吸引了小朋友的眼球，也赢得了家长的“点赞”。客户和孩子们在温馨的氛围中享受了亲情和快乐，孩子也收获了财商启蒙。



# 亲子活动庆六一 和谐农商心相随

■文/摄 办公室 王茜 吉利支行 陈冬冬



为给职工搭建一个亲子活动平台，倡导积极乐观健康的生活方式，增强集体凝聚力，5月30日，路桥农商银行工会组织的“快乐六一 和谐农商”职工亲子活动在路桥区中小学生素质教育实践基地举行，全行30多个职工家庭参加活动。

活动当天，尽管下起了蒙蒙细雨，但大家热情不减。辣妈潮爸和萌娃通过龟兔赛跑、超级跨栏、蚂蚁搬豆等趣味游戏，感受运动竞技的快乐；通过合作包饺子、生火煮饺子，感受“家的味道”；通过十米画卷涂鸦，共画和谐农商、快乐生活美好蓝图；通过参观路桥区科协的流动科技馆，分享幸福家庭、良好家风心得感言。

此次亲子活动获得了良好反响，孩子们欢乐自信的笑声、积极健康的精神风貌，父母们快乐的心情、享受而满足的眼神，都是这个儿童节最美好的回忆。到场的一位爸爸说：这温馨的画面真是感人，往日加班加点的辛苦、舍家离子的无奈瞬间都抛到脑后了，迸发出来的是垂范后代的责任、为家打拼的担当、为行奉献的豪情。

# “百晓数字普惠” 助力零售业务转型升级

■文/零售业务部 应小燕

为进一步加快零售业务转型升级，路桥农商行在省农信联社的战略引领下，全面深化金融网格服务，增强服务场景联动，搭建数字金融管理平台，全力推进百晓数字普惠，不断促进零售业务高质量发展。

## 一、打造百晓网格化管理，普惠服务提档升级

一是构建网格体系。建成客户网格化管理平台，可视化展示网格信息，细分355个网格，落实“一格四员”（管理员、协管员、联络员、监督员），确保网格客户全触达，打造“1公里金融服务圈”。二是推行批量授信。今年启动网格批量授信3.0行动，以家庭综合授信为主题，主推年轻群体。以授信评议为切入点，实现信息收集、家庭需求挖掘、贷款授信全流程服务。如村居网格，邀请关键人（如村干部、金融联络员等）对每户家庭开展背靠背综合评议，采集每位家庭成员的经营/工作情况、收入情况、资产价值、存贷款主办银行等信息，确保符合条件的客户全授信。当前个人普惠客户签约率56.52%。三是丰富网格服务。全面优化网格产品，丰富网格服务，满足全方位需求。如村居客户主推“批量授信+居家产品”，老年人主推养老产品，中年人主推循环贷款，青年人主推普惠浙里贷产品等。同时，开展百晓大走访活动，疫情以来，全行以电话、微信等形式线上回访1.58万户，实地走访2.34万户，有效采集客户需求0.89万户。四是完善网格机制。持续优化网格人员配备，加快柜面人员转型，不断增配网格客户经理，解决“人均管户多、金融覆盖低”问题。推进网格知晓率考核，做到“见人知名、见图知位”。完善网格“六率一度”考核机制，不断深化存款客户、贷款客户、社保卡客户、普惠签约客户等基础金融覆盖率考核。

## 二、增强百晓场景联动，金融生态持续优化

我行加快构建服务场景，打造党建联盟、政银联通、社区联动的居民生活服务体系。

一是深化三级党建联盟机制。与区委组织部联合发文，创建行党委与镇（街道）党（工）委、支行党支部与村居（社区）党支部、客户经理挂职村居书记（主任）助理“三级党建联盟”，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，推出“红榜贷”等红色先锋贷款；选派客户经理担任金融网格员，联合村居网格员开展金融防诈骗宣传，深度融入农村治理体系。二是深化政银合作平台。积极融入数字政府建设，在全省率先创新“政银联通”工作，目前已与26个部门达成合作，开办132项业



务，以平台实现批量获客。三是建好丰收驿站。围绕“未来社区”建设，建成以万嘉广场丰收驿站为代表的金融先锋服务基地，试点开展社区金融云项目，让丰收驿站融入社区治理、物业管理、小区服务，实现由服务到金融、由个人到家庭的综合服务路径，并逐步在全行复制推广。四是打造“丰收联盟”。以商户网格创建为载体，择优选取小区周边、商场、电影院等商户，形成“丰收联盟”，全方位涵盖吃穿住行，使银行金融和便捷生活紧密结合，全年力争拓展年轻客户2万人次以上。

### 三、推动百晓数字化转型，内生动力不断增强

我行以数字化转型为契机，自上而下加快推动数字体系建设，建成精准的客户管理与营销体系，为客户提供数字化、精细化和智能化服务。

一是升级数字网格管理平台。优化网格化管理平台，实现网格业务数据全维呈现、特色网格创建全面开花、家庭综合信息立体展示和走访工单定期下发回馈，确保网格客户维护更到位，走访营销更有针对性。二是打造客户数字管理体系。运用省联社数字化客户分析管理平台，结合我行精准营销、工单系统等，共同打造客户数字管理体系。综合大数据信息，为客户精准画像，快速分层客户，梳理金融需求；通过信贷流程再造，每家支行设立信贷管理岗，把客户经理办贷流程中解放出来，将更多的时间投入到客户管理中，利用精准营销+走访PAD模式，做好客户外拓工作，逐步构建全方位的客户管理体系。三是建立批量授信系统。借助数据驱动获取信贷客户，以存量数据和第三方接入数据为基础，引入授信准入建模和额度测算建模等工具，开展全辖客户批量授信。



## 换位思考 规范服务

■ 文/长浦支行 林琦翔

我当柜员两年了，为许许多多的街坊乡亲办理过业务，经历了一次次的服务考核。在我看来，作为一名综合柜员必须做好以下两个方面。

一、规范五步法，服务发自内心  
立迎三声微笑露，询问需求再复述，  
专注办理求速度，提醒确认抱怨无，  
递接动作须双手，起立道别诚意足。

五步法作为我行综合柜员核心考核标准，在实际的临柜业务中，实施起来并不困难，甚至简单。但正因为操作简单，我们柜员会遗漏五步法的些许步骤，或者手势动作存在不规范。这也成为服务考核的失分点。

落实五步法的关键在于我们柜员在办理每一笔业务时能否做到聚精会神，并时刻将五步法牢记于心。这需要一个长久的过程，将五步法培养成类似本能反应的习惯。

这里，有个小小的建议，参照老员工前辈们的做法，在点钞机或者电脑显示器等显眼的位置贴上醒目的便签，在便签上注明五步法的步骤，随时提醒自己。

二、换位思考，设身处地为客户着想

关于换位服务，是我薄弱的环节，但最近却有了新感悟、新思考。

那是较为清闲的一天，我接待了一位时常来我行存些零钱的老客户——一位上了年纪的阿婆。由于阿婆的零钱总是皱皱巴巴且破旧不整，以往我都是面无表情为其存好钱，没有过多的交流。这次我率先开口询问了阿婆最近生意如何，是做什么买卖的？在交流过程中，我得知了阿婆是在菜场散卖自家土鸡蛋的，却因住得远，每天都要摸黑提着满满一篮子鸡蛋徒步近十里路来到菜场。

“我什么都不懂，每次都要麻烦你们，真是太谢谢了！”这是阿婆临走前总是挂在嘴上的话。这回看着手里几十块皱皱巴巴零钱，我颇有些触动。

以往，我会偶尔抱怨工作辛苦，客户不懂体谅，总是记不住流程，签不来名字，不整理好资金。但其实，并不是只有我们辛苦，大家都为生活所累。而我们抱怨的，往往就是我们柜员存在的意义。客户不懂的，我们要为客户排忧解难；客户记不住的，我们代客户记住；客户疲于整理的零钱，我们替客户整理。

这些都是我们柜员的本职工作。在客户忙碌的生活之余，我们应为客户办妥业务，想客户所想，急客户所急。



## 服务意识 成就发展

■ 文/蓬街支行 孙昕瑶

在竞争越来越激烈的今天，银行是服务行业的特质越发明显，银行不只提供金融产品，更提供金融服务。服务是维系银行和客户关系的桥梁。

厅堂服务从客户进入大厅开始，到客户离开营业大厅结束。我们柜面人员要树立服务意识，认识到服务是一种美德、是一种快乐、服务别人是一种自我价值肯定。“服务”两字看似简单，但是真正在工作中做好它并不容易。



服务要注重细节，要让顾客觉得，我们的一言一行，一举一动，都是用心为他们服务；服务要善于观察客户，理解客户，对客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急；要接纳客户的意见，不要总是抱怨客户，客户对你的态度，就是自身言行的一面镜子，不要挑剔镜子的不好，而是反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里需要改善。

经过这段时间的工作，我明白了有效的沟通要以服务意识出发，用心和客户交流，用心去体会客户的需求，这样才能赢得客户的心。银行服

务关系到银行的公众形象，进而影响银行的经营发展，所以每个网点、每个柜台、每个员工都要互相支持，合力培养并增强服务意识，发挥团队的力量，努力为银行的服务水平和服务品质而奋斗。

## 寻岗位使命 展服务魅力

■ 文/长浦支行 徐宁

银行柜员的工作是简单而平凡的，日复一日，年复一年，做着同样机械的工作，我偶尔会觉得工作无聊、没劲儿，偶尔也会被自己的当日心情所影响没有投入百分百的精力。

直到最近读了一本书，书里有这样一段话：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。你就会从平庸卑微的境况中解脱，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，你才能真心实意地善待每一位客户。”我恍然大悟，作为一名合格的柜员，应该有求真务实的工作态度，以自然豁达的心境对待工作岗位，领略服务的魅力，真正做到“以客户为中心”。

怎么样才算一名合格的柜员呢？

根据5年的柜面工作经验，并结合各位“老同志们”传授的经验，我意识到合格的柜员应当具备以下三种特质。

首先，要有基本的专业知识，熟练掌握基本技能操作、文件制度。我们穿着这身制服、坐在柜台前就代表了专业，当有客户咨询各种各样的问题时，能够及时为客户详细熟练地讲解，努力与客户沟通；对于不能办的业务，我们应对客户表示歉意而非生硬地和客户说“不可以”；对于自己不太熟悉的业务，也不该对客户使用“不知道”等不礼貌用语，而应该做到首问责任制，请教相关业务的工作人员努力帮客户解决，争取做到让客户满意。

其次，礼貌待人，保持亲和力。如果我们每天上班懒懒散散，态度马马虎虎，甚至言辞冷漠，那么客户会对柜台里的柜员付出应有的尊重吗？所以礼貌是优质服务的第一要素，要有问必答，笑容可掬。客户对我们而言，其实就是自身言行的一面镜子，不应总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里好，哪里需要改。有时难免会遇到蛮不讲理的客户，也尽力做到包容和理解，努力化解矛盾，这样才能得到客户的理解和尊重。

最后，要保持柜面环境干净整洁，这是最基本的一点。干净舒适的环境下，工作起来才不至于枯燥乏味，而客户来办理业务时也能有一个好心情，可谓是“两全其美”。

柜员直面客户，是客户感受农商银行服务形象的第一道关口。在今后工作中，我们应以更加饱满的热情，更加精湛的服务技能，更加完善的服务质量为客户提供优质、高效的服务，以实际行动践行我们的服务口号！

## 守住隐私 守护信任

■ 文/金清支行 梁宇洒



5月6日，脱口秀演员王越池发布声明，指责中信银行股份有限公司泄露其个人账户交易信息。该事件一时上了微博热门搜索，网友们大多站在了银行的对立面，众多批评和争议上了热门评论。5月9日，银保监会发布《关于中信银行侵害消费者合法权益的通报》，称中信银行在未经客户本人授权的情况下，向第三方提供个人银行账户交易明细，违背为存款人保密的原则，涉嫌违反《中华人民共和国商业银行法》和银保监会关于个人信息保护的监管规定，严重侵害消费者信息安全权，损害了消费者合法权益。银保监会消费者权益保护局表示，将按照相关法律法规，启动立案调查程序，严格依法依规进行查处。

作为银行员工，我们要熟知这条法律，商业银行办理个人储蓄存款业务，应当遵循存款自愿，取款自由，存款有息，为存款人保密的原则。对依法履行反洗钱职责或者义务获得的客户身份资料和交易信息，应当予以保密；非依法律规定，不得向任何单位和个人提供。

所以，面对客户时，我们要保护好客户隐私，坚守好职业道德底线。在柜面，我们经常会遇到夫妻或其他家庭成员拿着家里人的银行卡和身份证，询问我们余额或流水情况。当我们以非本人拒绝告知时，客户仍会解释说，我们是家人，没关系的，但我们要做的就是坚守好底线，不要轻易被客户说服。曾经就有一个案例，客户存了一笔私房钱在他行，无意间被他行员工告知给妻子，结果客户家里闹得鸡飞狗跳。客户就来银行大闹一场，工作人员好说歹说才平息了一场闹剧。这些都是给我们深刻的教训。

人们愿意把钱放在银行正是基于对银行的信任，若失去了信任的保障，那么银行怎么立于不败之地，又谈何发展壮大，所以要保障客户的隐私安全，守护好最基本的防线。

## 小柜员“变形记”

■文/金清支行 朱晨辉

在历经两年多的柜员生涯后，我于今年1月份光荣转岗，成为一名对私客户经理。4个多月的信贷工作中，我经历了银行开门红，又遭遇新冠病毒对行业的冲击；见识过比狐狸还精的企业主，也认识了许多朴实无华的庄稼汉。目睹了客户欠钱不还，还来闹事生非的大笑话；也碰到好心人主动帮忙，却不要报酬的暖心事。曾在晌午，擦干汗水苦等客户；也曾深夜，露水沾衣匆匆回家。夜深人静，提笔作文，感慨颇多。

### 一、深感自己的不足

虽然接受过专业化的客户经理培训，但接触实际工作后，我发觉要将理论知识灵活运用于实战，并不是一朝一夕就能做到的。发现自己要学习的地方有很多，包括实地调查的注意事项、与客户攀谈的技巧、议价能力的提升、企业报表的数据分析，了解各行各业经营、资金周转的特点……学的越多，越发觉自己的无知，越是得沉下心，一点一滴，一步一个脚印慢慢学起。对年轻人而言，转岗客户经理，真的是短期内快速提升自己综合能力的好途径。

### 二、对于职业规划的思考

经常会问自己一些问题，面对日益激烈的银行业市场竞争、低迷的经济环境，如果离开了现在的平台，我还能做什么？在日复一日疲于奔命的指标中，我积淀下了什么？我想要的家庭和生活是怎么样的？现在的我得到了吗？问题的答案往往令人不悦。新冠疫情成为了银行转型的催化剂。疫情之下，人们的生产生活方式都相应发生了改变，银行业也在积极探索“零接触”的线上服务方式，银行网点数字化转型需求更为迫切，对于农信体系而言，数字普惠金融，有望成为未来布局的重点。有效的利用技术、人员和流程来实现数字化转型，带来的结果必将是固定化流程的精简、机械化操作岗的减少、对员工的个人营销能力、综合实力更高的要求。我相信手握一技之长，提升个人的核心竞争力，发掘自身工作的能动性和创造力，才能在时代洪流的冲刷下，顽强生存。

### 三、回顾过去生活和现在的不同

回首过去的柜员生活，柜员相对来说规律性更强一些，当日事当日毕，工作就工作，休息就休息，比较好安排自己的作息时间。客户经理相对来说灵活性强一些，但工作的连续性比较强，一个电话打过来，立马进入战斗状态，时不时会想到客户、指标，围绕着工作团团转。并且经常会有各种各样琐碎的小事，打乱自身的工作节奏。如果说柜员的工作是被动接受，那么客户经理的工作就是主动出击，以顽强的意志力和清晰的工作思路，有计划的、高效的、主动的开展工作，争取每日复盘当天工作，记录灵感、弥补缺陷。长期的低效工作会带来负能量，而负能量就像是漩涡，只会把人越卷越深，无法自拔。

《世界上最伟大的推销员》里面有这样一句话，“我愿意化做冲刷大山的雨滴、雨水，我愿意成为吞食老虎的蚂蚁，我愿意作为一个修建金字塔的工匠，我将会一砖一瓦地建起我的城堡，因为我深深地知道，坚持不懈，一定能够完成你所追求的任何事业！我将坚持下去，直到成功，我坚持我成功！”做客户经理是一件很辛苦的事情，但你必须坚持。坚持你的选择，提高你的能力，你要立志成为这个行业中的佼佼者。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。

## 天台山瀑布游记

■文/科技支行 余依豪

早在四月份，就看到了天台山瀑布复流这一大新闻，也正是那个时候，才想起台州还有天台山瀑布这一历史名胜之地，古往今来，无数文人墨客慕名前来探幽寻奇、朝觐问道。我们支行也在工会组织下，从5个月的劳动竞赛中放松一下，观瀑布、冶人心。

李白诗云：“日出红光散，分辉照雪崖。”宋代杨齐贤注云：“瀑布山，天台西南峰水。从南岩注望之如曳布，即雪崖也！”作为土生土长的南方人，雪都见的不多，更别提“雪崖”了，倒是借着现在网络发达，在手机上见识过一番。但是当大巴车在景区门口停下时，“雪崖”一词当即映入我的脑海——天台山瀑布在群山之中白花花的一片，远远的望去恰如积雪附在崖边，仿佛满山春色里只有这一隅还处在冬季。同事们也纷纷谈笑着说这景区做了“亏



本买卖”——还没买门票呢，就已经一睹瀑布大貌了。

沿着大瀑布，我们向山顶挺进。天台山瀑布落差之大，高达300余米，因而登上山顶也颇费些工夫，全程我们都是绕着瀑布上行，时而离得远些，仰颈驻足，时而近距离接触，小心地滑。谁若能乘上筋斗云，一跟头翻到那天上去看我们，想必好似看一排蚊虫在一绢白布周边穿梭。

再到山顶时，这条路线变成了一条平坦的栈道，“哗哗”的流水声逐渐淡去，一汪绿色的大水库开始露出真容。正所谓成也萧何败也萧何，早在上世纪50年代，为了保证农业生产的正常和人民生活的需要，便在上游修建了桐柏水库，改变了原有的地形地貌，瀑布因此断流；而如今，随着水电站历史功能的消退，再加上一系列的修复，断流了六十多年之后正式复流，修复之后的大瀑布据说可以常年流量稳定，这样一番宏伟的瀑布，其水量居然是人造的。在感叹大自然的鬼斧神工之时，也不得不感叹人类的“巧夺天工”。

瀑布断流六十年，其貌未改，如今水积至厚，水到即瀑成，来来往往的各路客人自然络绎不绝。



## 我们青春正当时

■文/科技支行 陈文洁

五四青年节，一个属于年轻人的节日。今年，B站发表的《后浪》宣传片，短短几小时内播放破千万，而我看完后内心彭拜不已，深深感知到，这是一个属于青年人追梦的年代，你、我、他，所有的年轻人都是推动这个社会向前发展的一股力量。

长江后浪推前浪，一代更比一代强。今天的年轻人正如滔滔不绝的长江后浪一般，在各个舞台上崭露头角，并呈现了什么是不一样的烟火。李子柒用短视频向世界展示了中国的田园农耕文化，再现了陶渊明世外桃源般的生活意境，不知浸润了多少世人烦躁的内心。带货的网红李佳琦利用互联网直播的平台，5分钟卖出15000只口红，再现了新时代新零售的奇迹。

抗疫一线的战场上多少90后医务工作者、青年志愿者、社区工作者、青年干部不讲条件、不惧生死，用“2003年你们保护我们，2020年我们保护全世界”的青春力量为打赢抗疫阻击战通宵达旦。

今天的年轻人们正以不同的方式创造属于自己的精彩。心有多大，舞台就有多大，梦想就有多大。正如《后浪》里所言，我们有幸遇见这样的时代，但时代更有幸遇见这样的我们，一个国家最好看的风景，就是这个国家的年轻人。年轻是优势，创新是本事，引领潮流必须识大势。

就如我们路桥农商银行的青年员工们，“利奇马”台风期间，我们奋战在一线，为受灾群众奔走，敢苦够拼、务实高效，有担当、有温度；疫情期间，我们冲锋在前，无怨无悔，用温暖的坚守，默默传递着农商力量，与祖国一起攻坚克难。

我们这一辈年轻人，不再是温室里的花朵，而是用自己积极奋斗的行动为我们自己代言的青春代言人。



## “我不要”到“我想要”

■ 文/下梁支行 吴宁



说实话，在没有接触到这本书的内容时，我以为它会是一本言之无物的鸡汤或是古板的研究书籍，只会一味强调“克制自己”“自我救赎”这样的空话。但读完后却发现完全不是这样，作者的座谈式写作风格让人十分舒适，提出问题、分析问题、得出结论、解决问题的逻辑写作，既将复杂的问题变得简单，又有了很好的互动性。比如在“冥想”那一章，我是认真地盘腿闭眼坐了5分钟，那感觉极了。

简单来说，自控力落实到日常生活中，就是做好“我要做”“我不要”“我想做”这3件事。这个过程是非常艰难的，不仅受到来自我们生理的本能阻碍，还会受到外界压力、诱惑的影响。所幸，作者并没有一味地推荐“强制疗法”，要求我们克制本能的欲望，用一种痛苦的方式去执行正确的事，而是提倡有效地利用自己的欲望，将其引导转化

为自己专注某件事或无视某个诱惑的动力。

有效地利用自己欲望的前提是，你要明确并准确辨别出自己的“欲望”到底是什么。举个例子，如果你的欲望是在明年夏天的时候，穿上衣柜里那件XS号的裙子，那么，眼前摆在桌上的这只美味可口的甜甜圈，就是你的“伪欲望”，为了真正的欲望实现，需要我们调动身体的各项资源，抵御住眼前的诱惑。而这个过程总是艰辛的，因为“伪欲望”不仅可以直接出现，它还藏在一些看似正确的事情里。比如为了减肥，你已经坚持了整整一个月不碰甜品，那么作为对自己的奖励，今天就来一块小蛋糕吧！

“对自己小进步的奖励可能成为自己成功的障碍”，看完书中的这一章，我终于明白一直以来阻碍自己完成长期目标的路障是什么，我们取得进步并不是为了放松，而是为了取得更大的进步，不要因为小小的阶段性成功就沾沾自喜，这是最重要的。

总结一下，试着把“我不要”的思维模式换成“我想要”，这样可以提高我们控制意志力的能力，明确自己的前进方向，才不至于被沿途的“灯红酒绿”迷失双眼。

## 五月份大事记

May

5月6日至8日，行党委委员、副行长林佳参加中国人民政治协商会议第五届台州市路桥区委员会第四次会议。

5月7日，行党委书记、董事长郭丽娅，党委委员、副行长李挺，党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗赴温岭农商银行考察学习。

5月11日，行党委书记、董事长郭丽娅参加省农信联社召开的全省农信系统2020年度审计工作会议。

5月12日，行党委书记、董事长郭丽娅参加台州银保监分局召开的台州银行业保险业2020年监管情况通报会暨金融支持民营经济高质量发展强市建设推进会。

5月12日上午，宁波市社会保险管理服务中心总会计师张云健，宁波市江北区人社局党组书记叶欣海、党组成员乐纹芹一行8人到我行考察“社银联通”工作。

5月13日，行党委书记、董事长郭丽娅参加人民银行台州市中心支行召开的2020年第一次全市金融管理与服务通报会暨银行机构主要负责人会议。

5月19日上午，行党委书记、董事长郭丽娅参加台州办事处举办的台州农商银行系统“百优”三期结业仪式。

5月19日下午，总行班子成员参加台州办事处召开的台州农商银行系统2020年党建工作暨优秀员工表彰会议。

5月19日，浙江省委办公厅法规处处长田斌君一行来我行调研，路桥区副区长郭雪剑、路桥区委办副主任项锡贵等领导陪同调研。

5月20日，山东博山农商银行监事长邢长远一行到我行考察交流。

5月21日，行党委委员、副行长林佳赴人民银行台州市中心支行参加法人机构货币信贷及金融稳定工作会议。

5月25日，行党委书记、董事长郭丽娅，党委委员、副行长林佳赴建德农商银行考察学习。

5月27日，行党委委员、副行长林佳参加路桥区推进“科技新长征”专题银企对接会。

5月27日，行党委书记、董事长郭丽娅，党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗参加台州办事处召开的台州农商银行系统2020年度审计工作会议。

5月28日，行党委委员、副行长李挺赴人民银行台州市中心支行参加金融统计管理情况通报会。