

## 目录

农商动态 .....	2
√1.1 路桥区委书记潘军明“五个度”点赞我行工作 .....	2
√1.2 路桥区委书记潘军明为我行专报批示 .....	3
√2.1 台州办事处主要负责人金时江到我行调研 .....	3
√2.2 湖南省农信联社领导到我行考察学习 .....	4
3&4.1 劳动竞赛强督导 新春慰问送祝福 .....	5
√5.1 我行召开了百晓数字普惠训练营启动会 .....	7
√5.2 台州信保业务学习推广会在我行召开 .....	8
√6.1 我行荣获普益标准理财能力专项排名第三 .....	9
√6.2 我行完整运营台州农信首笔代销理财产品 .....	10
√6.3 新形象、新征程、新未来 .....	11
业务提升 .....	12
√7&8.1 聚焦主业 攻坚突围 .....	12
√7&8.2 奋战 70 天 聚力创佳绩 .....	14
——我行召开劳动竞赛推进会 .....	14
√7&8.3 犇跑吧，百晓 .....	15
√9&10.1 村银联络 共同发展 .....	16
√9&10.2 村银合作 护航宅基地拍卖 .....	16
√9&10.3 路桥支行召开两会 赋能提效 .....	17
√9&10.4 桐屿支行至横街、金清支行交流学习 .....	18
√9&10.5 蓬街支行存贷规模突破 50 亿元 .....	19
普惠金融 .....	20
11.1 “小微培优贷” 开辟小微企业融资新渠道 .....	20
11.2 一创新一让利 解决小微融资两难题 .....	20
12 深耕全方位普惠 激活小额贷款“毛细血管” .....	21
13.1 走进瑞峰 关爱新路桥人 .....	23
13.2 为“小微”加速 让“易贷”便捷 .....	23
14.1 “硬举措”扶持小微企业渡过难关 .....	25
14.2 柜员也能助客户提收益 .....	26
15.1 “幸福存单”助力乡村振兴 .....	27
15.2 警银联动，全民反诈 .....	28
浓浓年味 .....	29
√16.1 我行联合优质合作商户举办线上年货节 .....	29
√16.2 营业部走访困难群众 .....	30
√17.18 金融“三重礼”，“年味”贺新春 .....	30
√19.20 腊八节活动 .....	36
√21.22 元宵节活动 .....	39
百晓家园 .....	42
23.24 熟悉的陌生人 .....	42
25 送你一朵小红花 .....	46
——一份来自支行的惊喜 .....	46

26 勇敢地活着.....	48
27.书单 睡前的愉悦小书.....	50
大事记.....	51

## 农商动态

### ✓1.1 路桥区委书记潘军明“五个度”点赞我行工作

2月9日，路桥区委书记潘军明、区委常委王若嘉一行到我行进行年终慰问。区委办、区府办、区金融工作中心等相关领导陪同。

行党委书记、董事长郭丽娅汇报了路桥农商银行2020年的主要工作情况。潘军明认真听取后指出，过去一年，农商银行直面艰难困苦，在助推区域经济中发挥了“五个度”作用，即工作业绩有亮度、党建引领有深度、百晓服务有力度、小微创新有准度、社会责任有广度。他要求，新的一年，农商银行要百尺竿头更进一步，进一步融入到区里的中心工作中去，助推民营经济高质量强区建设，助推小微金改示范区建设，助推乡村振兴、共同富裕，为路桥“一区四城”建设再立新功。

当天上午，潘军明一行还参观了营业部，与员工亲切交谈，并向奋战在一线的全体员工致以新年祝福。

文/办公室 张玲晓 摄/办公室 范春蓉

## ✓1.2 路桥区委书记潘军明为我行专报批示

2月23日，路桥区委书记潘军明、区委常委王若嘉一行到我行开展春节走访慰问。我行呈报了党建引领、普惠赋能专报。

开年第一周，我行获潘军明批示：近年来，路桥农商行强化党建引领，践行普惠金融，服务实体经济坚实有力，助推乡村振兴精准有效，履行社会责任主动有为，“党建+金融”相关做法值得肯定。希望持续深耕本土，深化小微金改，为小微企业金融服务改革创新试验区建设作出新的更大贡献。

我行上下备受鼓舞、倍感振奋、倍增干劲。新的一年，路桥农商银行将以饱满的精神、提速的节奏、实干的作风，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，心无旁骛深耕全方位普惠金融，唯实惟先争创新时代重要窗口。

文/办公室 张玲晓 摄/办公室 范春蓉

## ✓2.1 台州办事处主要负责人金时江到我行调研

2月2日下午，省农信联社台州办事处主要负责人金时江走访慰问路桥农商银行蓬街、横街、新桥等三家支行。

金时江听取了各支行劳动竞赛业务开展情况、周边市场竞争态势以及自身存在的问题，了解了智能柜员机业务运行

状况及营业大厅的布置情况，一一给出指导性意见。他指出，路桥农商银行在智能柜员机的应用方面有特色有亮点，值得肯定。全员营销阶段的营业大厅改造，更是提升厅堂的功能性。

随后，他勉励大家以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加扎实的作风，投入到劳动竞赛中去，确保新一年工作再上新台阶。

文/办公室 罗莹 摄/办公室 范春蓉

## ✓2.2 湖南省农信联社领导到我行考察学习

2月24日，湖南省农信联社电子银行部副总经理刘中杰及电子银行部副科长巫志飞到路桥农商银行考察学习“丰收驿站”经营管理经验，行党委委员、副行长李挺陪同。

刘中杰一行先走访了横街泉井丰收驿站，了解标准型丰收驿站的设备、人员等配备情况，详细询问泉井丰收驿站的历史和发展情况。随后，刘中杰一行走访中盛豪庭丰收驿站，了解标准型和旗舰型丰收驿站的差别，深度体验丰收驿站的各项服务，还购买了丰收驿站代售的援疆农产品。

刘中杰一行还实地走访了我行营业部，了解我行的千佳服务以及“百晓文化”精髓。

文/摄 办公室 罗莹

### 3&4.1 劳动竞赛强督导 新春慰问送祝福

为贯彻落实台州办事处劳动竞赛推进会精神，2021年1月-2月，党委委员、行长陈学军，党委委员、副行长李挺，党委委员、副行长林佳及纪委书记、党委委员、监事长梅晓晗深入各个支行，对劳动竞赛相关情况进行调研和指导。

陈学军行长全面了解全行劳动竞赛整体情况，对部分支行的做法和成绩予以肯定，并指出现有的痛点在于新增小微企业贷款户增长乏力。他强调，一要统一认识，深刻领会小微企业贷款的重要意义。小微企业贷款是我行贷款结构主要组成内容，要对公私联动两手抓。二要加强领导，支行领导要切实履职，支行副行长应当带头开拓发掘小微企业贷款。三要积极行动，员工要积极地走出去，主动开展营销攻势，要早谋划，快一拍，争主动，抢先机。

行领导班子根据各支行的实际情况，提出有针对性的下一阶段工作目标，给各支行指明方向，要求支行上下务必尽心尽力、保质保量，全力冲刺各项目标任务，保持各项业务的持续增长态势。

此次调研，各支行员工增强了责任感和紧迫感，将进一步坚定信心，趁势而上，继续保持昂扬向上的态度，提升发展质量，全力以赴冲刺“开门红”。（文/ 办公室 罗莹）

### 3&4.2 行党委班子大年初一慰问在岗员工

“给大家拜年了！大家辛苦了！”2月12日，农历大年初一，在这个阖家团圆、欢乐喜庆的日子里，我行党委班子

全体成员到监控中心、清点中心、事后监督中心，及当天营业的基层网点进行走访，慰问坚守在工作岗位的一线员工，向他们致以节日的祝福和衷心的感谢。

每到一处，行班子都与员工亲切交谈，了解工作安排和营业情况，并鼓励大家要以新年为新起点，以更高的标准，更强的信心，争取做出更大的贡献。广大员工纷纷表示要在新的年里，立足本职，以饱满的工作热情，高效的服务质量，为我行业务发展再立新功。

#### 3&4.3 行党委班子节前慰问退休职工

临近过年，我行党委班子走访慰问了退休职工，向他们及家人致以新春的祝福，并送上慰问物品。

“家有一老，如有一宝”，退休老同志们是家庭的宝贝，也是银行的宝藏，他们为路桥农商银行倾注了所有的青春年华，教导并培育了一批优秀的农信员工，是农信事业的珍贵财富。

每到一处，行领导都会关切地询问退休职工的日常生活和健康状况，还与退休员工讲述银行目前的发展情况，一起回顾以往的工作经历，并认真征询老同事们对银行发展的意见和建议。行领导纷纷表示，老一辈的农信人为农信事业立下了汗马功劳，我们今天的发展离不开老同志的大力支持。同时，叮嘱大家要做好疫情期间的自我防护，愿他们身体健康，以愉悦的心情安享晚年。看到总行领导带来的关怀，老人们感

动之余纷纷表示，虽然已离开工作岗位，但依然会继续关注和支持我行的发展。

#### 3&4.4 我行开展员工家访慰问活动

年终将至，我行积极开展员工家访慰问活动，为员工家庭送去了百晓家书和过年祝福，切实把组织的温暖和关怀送到员工家中。

行党委领导班子、支行行长、部门总经理热情上门，与员工家属面对面交流沟通，感谢家属们对农信工作的支持和理解，传达农信发展成绩，倾听员工家属心声和建议。同时送上新年祝福，祝愿农信家人新年快乐，阖家幸福！

近年来，我行一直把员工关怀作为一件大事来抓，为退休人员举办退休仪式，年前慰问退休人员；开展在职员工的家访活动，倾听员工和家属的意见建议，传递百晓文化，让每一位为农信事业奋斗的职工都能感受到大家庭的温暖。（文/办公室 罗莹）

### √5.1 我行召开了百晓数字普惠训练营启动会

为打通业务发展和技术支持的壁垒，1月18日，我行召开了百晓数字普惠训练营启动会，行党委委员、副行长李挺参加会议并讲话。

李挺指出，银行持续发展需要科技的推动，金融和科技

的有机结合将极大地提高速度与效率。银行越发展，科技人员的培养越为重要，此次百晓数字普惠训练营的目的就是为科技人员提供有针对性的培训。同时，他对科技人员提出三点要求，一是要进一步熟悉银行存贷款产品、客群情况、业务考核办法、业务部门运行流程和政策以及现有系统的功能；二是要进一步发挥数据化思维，为业务发展提供更加实用高效的技术支撑；三是要进一步发挥数字应用性，要求科技人员每人均提出一项切实可行的改进方案。会上，金清支行副行长朱敏能为科技人员介绍了基层业务人员日常工作的流程和内容。

此次训练营，明确了科技支撑对业务发展的重要性，进一步凸显数字应用的科技实战作用。

文/科技信息部 王潇健

## √5.2 台州信保业务学习推广会在我行召开

1月19日上午，**台州市**小微企业信用保证**基金**运行中心在我行开发区支行会议室召开了信保业务学习推广会。信保基金相关负责人，行党委委员、副行长林佳，公司业务部总经理吕祖辉，公司业务部尚利明以及部分客户经理参加此次会议。

会上，信保相关负责人就信保基金概况、信保对象、业务范围、申保流程以及自主信保业务的优势进行了详细介



绍，并对客户经理在信保业务中遇到的问题进行一一解答。

行党委委员、副行长林佳针对开发区支行和滨海支行的地域特殊性，结合客户结构、业务特点，提出抵押贷款搭配信用贷款的建议，要求两个支行客户经理充分利用信保产品的优势，深挖客户群体，在风险可控的前提下，兼顾利润。他指出，劳动竞赛已进行 19 天，各支行信保业务推广缓慢，一定程度上是因为不了解信保业务的优势和总行的优惠政策，要求公司业务部做好信保业务的宣传推广工作。（文/开发区支行 余晓）

### √6.1 我行荣获普益标准理财能力专项排名第三

排名	银行名称	信息披露规范性得分
1	江苏江南农村商业银行	11.86
2	山西尧都农村商业银行	11.85
3	浙江台州路桥农村商业银行	11.44
4	江苏江阴农村商业银行	11.41
5	无锡农村商业银行	11.36
6	江苏盐城农村商业银行	11.25
7	宁波鄞州农村商业银行	11.22
8	江苏苏州农村商业银行	11.20
9	重庆农村商业银行	11.19
10	江苏紫金农村商业银行	11.18

资料来源：普益标准

1 月 26 日，普益标准全国 252 家银行理财能力排行榜出炉，我行荣获农村金融机构信息披露规范性第三名。

普益标准创始于 2007 年，是国内领先的资产管理与财富管理市场研发机构，也是比较权威的银行理财业务第三方评价机构。其推出的商业银行理财能力排名体系从发行能力、收益能力、运营管理能力、投资者服务体系、信息披露规范性和评估问卷六大方面全维度评价银行的理财业务水平，是业内较为公认的评价体系。

此次排名以 2020 年第四季度为观察期，对观察期内各家银行（包含理财子公司）的理财产品进行统计与评价，同时辅以评估问卷调查的形式对各家银行理财业务的产品研发、投资管理、产品销售、信息披露等方面进行考察与分析。

面对银行理财业务转型持续推进、市场竞争依旧激烈的新形势，我行一直严格按照相关政策法规执行，信息披露渠道清晰，同时不断完善理财业务流程、提升理财服务水平。排名既是对我行目前理财工作的认可，也是对我行理财业务未来发展的鞭策。

下一步，我行将继续脚踏实地，锐意进取，以打造理财精品工程为目标，顺利实现转型发展。（文/摄 金融市场部 王景弘）

## √6.2 我行完整运营台州农信首笔代销理财产品

1 月 21 日，我行试运营的首款代销兴业银行净值型理财

产品成功到期兑付，成为台州农信系统中首家且唯一一家成功代销理财产品并完整运营的行社。这标志着台州农信系统财富管理业务实现了新的突破。

好风凭借力，扬帆正当时。在刚刚过去的 2020 年里，由于新冠疫情、资管新规延期等的影响，财富管理领域发生了巨大的变化。我行不断落实监管要求、推进业务转型，理财业务稳健发展，积极探索为广大客户提供更多财富管理的可能性，收到客户的一致好评。

下阶段，我行将进一步加强自身投研能力，持续提升资产配置能力，在丰富自营代客理财产品基础上，继续优中选优，为广大客户挑选更多市场上好的理财产品进行代销，以拓宽客户选择面。

文/金融市场部 徐安

### √6.3 新形象、新征程、新未来

——我行营业部五金城分理处重装开业

2月8日上午，路桥农商银行营业部五金城分理处历经几个月的装修改造后重装开业，以崭新形象和特色服务迎接新老客户。行党委书记、董事长郭丽娅携班子领导，路北街道领导及相关村居干部出席，周边的商户和百姓也纷纷前来祝贺。

重装开业的五金城分理处宽敞明亮，设有前台、客户等候区、自助服务区以及多种全面升级的智能设备包括智

能柜员机、网银体验机，分区明确、功能齐全，全方位满足客户的金融服务需求，带来全新的金融体验。

现场开展的“存定期送好礼”活动，吸引了不少的新老客户来银行存定期。我行吉祥物百百和晓晓以及舞龙环节都为五金城分理处的重新开业增添几分热闹。

立足新起点，踏上新征程，拥抱新希望，五金城分理处将不断提升服务水平和经营管理效率，继续以饱满的工作热情创造价值，全力打造有情怀、有担当、有温度的百姓首选银行。

（文/摄 办公室 范春蓉）

## 业务提升

### √7&8.1 聚焦主业 攻坚克难

——我行召开劳动竞赛推进会

为贯彻落实台州办事处劳动竞赛推进会精神，1月21日下午，我行召开劳动竞赛推进会。行班子、各支行（部、室）主要负责人参加会议。本次会议的主要任务是动员全行员工进一步坚定信心、持续奋斗、大干实干，全面夺取2021年高质量发展开门红，为全年工作谋好局、开好头。

党委书记、董事长郭丽娅指出，2021年开端，疫情变化和外部环境存在诸多不确定性，经济金融形势依旧复杂多变，认清形势，把握机遇，准确识变，积极应变，才能与时

代同行、与发展同步，才能争取到更大的生存空间。她强调，2021年，我们不提新口号，不换新跑道，继续扛起高质量发展这面大旗，聚焦主业、拉高标杆、聚力应变，厚植全方位普惠金融优势。结合当前劳动竞赛面临的严峻形势，她给出了“六善方针”，一是善思善学，对标先进攻坚克难；二是善谋善勇，聚焦重点创新方法；三是善为善变，转变理念提质增效。

党委委员、行长陈学军充分肯定了全行各项业务取得的成绩，并分析了我行当前的问题。同时提出三点要求，一是聚焦主业，差异经营；二是夯实基础，杜绝作假；三是合规经营，安全第一。

党委委员、副行长李挺要求重点发力储蓄存款，以电话营销、厅堂营销、活动沙龙深度推进全员营销；党委委员、副行长林佳传达学习市办重要讲话精神，提出要准确把握考核节点和进度，抓好旺季营销、加大贷款投放；党委委员、监事长梅晓晗最后强调，一要做优文明服务；二要重视疫情防控。

会上，各支行（部）负责人汇报了劳动竞赛推进情况，并结合工作实际提出相关建议。

文/摄 金清支行 何涛 摄/办公室 范春蓉

## √7&8.2 奋战 70 天 聚力创佳绩

### ——我行召开劳动竞赛推进会

为贯彻落实台州农信 2021 年劳动竞赛推进会精神，2 月 20 日下午，我行召开“奋战 70 天 聚力创佳绩”劳动竞赛推进会。本次会议的主要任务是进一步明方向、强合力、克难点，以使命必达的决心全力以赴赢战竞赛。

行党委书记、董事长郭丽娅强调，一年春作首，万事行为先，节后上班要主动从假期自由松散的状态中走出来，重整旗鼓，整装待发，以饱满的精神、提速的节奏、实干的作风，勇战“开门红”，奋斗“全年赢”。一要收假收心，吹响“集结号”，保持“四股干劲”，拼劲、闯劲、狠劲、韧劲；二要群策群力，打好“攻坚战”，要紧盯主业、做优网格、强化风控；三要同心同德，夺取“新胜利”，形成全员参与氛围。行党委委员、行长陈学军解读劳动竞赛以来路桥各项指标数据，通过省市区横向、纵向比较，分析数据背后的问题，为年后劳动竞赛指明方向。

行党委委员、副行长李挺和行党委委员、副行长林佳分别就支行存贷业务完成情况及短板进行剖析，精准部署攻坚举措。

行班子领导、全体中层、会计主管、网点负责人及团队长参加会议。

文/金清支行 何涛 摄/办公室 范春蓉

### √7&8.3 犇跑吧，百晓

——我行举办小微企业营销视频学习会

为进一步提振劳动竞赛士气，提升业务营销水平，1月25日晚，我行举办小微企业营销视频学习培训会。此次会议由行党委委员、副行长林佳主持。

会上，行党委委员、行长陈学军指出，目前银行内部发展短板突出、同业竞争短兵相接，在这样的形势下，我们要立足已有成绩，着眼美好未来，积极转危为机，在后疫情时代下奋力实现更高质量发展。他要求全员聚焦主业，做实存贷主业，一要打破常规，不局限于存量客户，积极拓展新客户，可以厅堂营销引入客群，开展厅堂微沙龙等接触式线下活动，发挥厅堂联动营销机制实现获客；二要了解产品，熟悉产品利率，及时答疑解惑，只有充分了解产品，才能做到随时随地的主动营销和关联营销；三要紧抓存款，做好储蓄客户维护，培养与客户的长期感情，保障立行之本。

会上，我行还邀请黄岩农商银行优秀客户经理牟艳慧通过多个案例，深入浅出地为客户经理提供拓客营销的方法论。公司业务部负责人讲解了春节前十五天“小微首贷”营销大比拼活动方案，以及零售业务部个人贷款专项营销活动方案。

此次学习会，零售业务部、公司业务部全体员工以及各支行班子、网点负责人、团队长、客户经理、营销经理、信贷管理岗参加。

文/摄 办公室 罗莹

## √9&10.1 村银联络 共同发展

为了提升金融联络员的产品知悉度，更好发挥金融联络员的传播作用，2月5日上午，桐屿支行召开辖内金融联络员工作培训会，共30余名金融联络员参加培训交流会议。会议由支行行长梁冬方主持，屿城分理处主任戴益超讲解。

会上，梁冬方首先感谢各位金融联络员的支持，再分析当前受疫情影响下的国际国内形势和当地金融经济环境，并简要讲解我行定位以及产品优势。戴益超详细解读我行政策、重点推荐的产品，同时宣讲了防诈骗知识。其中重点介绍我行小微易贷产品，具备手续简单、方便快捷、免担保利率便宜、享受政府利息补贴等优点，是小微企业的成长好助手。

此次会议，加强和促进了支行与金融联络员之间的沟通，同时加深了金融联络员对我行产品的了解，为更好地服务周边居民和小微企业奠定了基础。（文/桐屿支行 叶开国）

## √9&10.2 村银合作 护航宅基地拍卖

新年的蓬街居张灯结彩，村部更是热闹非凡，正在举办村居宅基地拍卖会。



前期，蓬街支行主动对接，认真筹备，确保拍卖会顺利进行。为方便村民缴纳保证金，支行特意安排专柜办理缴纳保证金业务。拍卖现场，蓬街支行员工早早到达，做好秩序维护等工作，并为参与拍卖的各位村民送上节日祝福和新年伴手礼。拍卖结束后，支行员工帮忙登记中标客户及房屋的信息，并向中标客户推荐我行产品。此次拍卖，参与人数160多人，中标人数15人，共拍卖宅基地23间，竞拍总金额4096万元。

（文/蓬街支行 刘禹男）

### √9&10.3 路桥支行召开两会 赋能提效

2月4日晚，路桥支行召开“唯实惟先 赋能提效”调研会及党员民主生活会，行党委委员、副行长林佳及零售业务部总经理李狄参加会议。

调研会上，网点主任及团队负责人先后汇报业务开展情况，其中不乏一些经典的案例分享。路桥支行地处城区，管辖范围较小，原住居民流失严重，且即将面临因安置房分配产生的储蓄存款流失。路桥支行下发支行1号文件，鼓励全员营销，鼓励内勤通过丰收豆兑换、厅堂沙龙来吸收储蓄存款，明确客户经理每周四下午走访维护一码通商户，稳步提升支行存款。林佳副行长肯定了路桥支行的努力和成果，同

时结合支行的反馈，为大家解答解惑。

党员民主生活会上，支行班子带头作个人对照检查发言，随后每个党员进行批评和自我批评。林佳副行长强调，党员同志要起到先锋带头作用，发挥不怕苦不怕累精神，带领路桥支行开创佳绩，继往开来。（文/路桥支行 陈钊安）

#### **√9&10.4 桐屿支行至横街、金清支行交流学习**

2月19日下午，桐屿支行支行班子、网点主任、团队长及部分客户经理共13人前往横街、金清支行进行劳动竞赛取经交流学习。此次学习，从桐屿支行薄弱指标出发，重点学习横街、金清支行好的经验。

横街支行是取经的第一站，支行行长陈敏表示做好业务，首先要知己知彼，要了解本行产品、客户需求以及他行的定位；其次要天时地利人和，要符合总行政策、熟悉地域产业和懂得人员配备；最后是主动走出去动起来。

金清支行重点介绍了，如何在存贷主业开局不理想的情况下，逆风翻盘，该支行把做实做细对公业务作为突破口，紧抓对公业务拓展、贷款用信指标、电子医保凭证等关键指标，切实提升产品粘性。

此次交流学习后，支行马上召开会议，将学到的方法和经验落实到工作中，支行行长梁冬方强调，一要树立信心，面对困难不退缩、不低头；二要快速行动，不达目标不罢休；三要善用资源，随时随地进行业务营销。（文/桐屿支行 叶开国）

## √9&10.5 蓬街支行存贷规模突破 50 亿元

喜讯！喜讯！蓬街支行各项存款余额突破 30 亿元，存贷规模突破 50 亿元！创历史新高！

新年伊始，在广大客户和社会各界朋友的大力关心支持下，蓬街支行全员上下团结一心，抢抓机遇，攻坚克难，始终秉承着“做有情怀，有担当，有温度的百姓首选银行”的理念，贯彻落实总行领导部署的各项政策，全面开展“全员营销”，打响农村金融市场的“保卫战”和“攻坚战”。截至 2021 年 1 月 31 日，支行存款余额达 30.6 亿元，各项贷款余额达 19.6 亿元，存贷规模突破 50 亿元，成功实现“开门红”。

新起点，新征程，新作为，蓬街支行必将乘势而上，砥砺前行，做深做实“普惠金融”，聚焦存贷主业，做农村金融市场的主力军，打好“保卫战”和“攻坚战”，举蓬街之力，以实际行动和扎实业绩再立新功，再创佳绩，助力路桥农商银行各项业务的高质量发展！

（文/蓬街支行 刘禹男）

# 普惠金融

## 11.1 “小微培优贷” 开辟小微企业融资新渠道

“感谢路桥农商银行的‘小微培优贷’，让我的贷款利息节省了近万元。”宝马泵业的法定代表人毛荣福道。宝马泵业主要经营气泵，员工共 70 多人，产品通过外贸公司代理出口到中东、欧美等 50 多个国家，为台州模式的小微企业。同时，该企业为浙江省小微企业培育库名单内企业。

为支持小微企业发展，切实发挥好浙江省小微企业培育库的作用，解决企业资金紧缺难题，并降低企业融资成本，我行联合路桥区市场监督管理局，针对辖内小微企业培育库名单内企业，推出专项信贷融资产品“小微培优贷”。只要被纳入浙江省小微企业培育库，授信银行不超过 5 家，就能在该行获得“小微培优贷”，而且还能在利率定价测算的基础上，特享优惠 0.3 个百分点，极大降低了企业融资成本，助力优质小微企业发展。

截至 2021 年 2 月末，我行已对 130 家库中企业给予了信贷支持，贷款金额 4.27 亿元，占库中企业的 14.49%，授信企业 762 家，授信金额 29.92 亿元，占库中企业的 84.95%。

（文/公司业务部 王旭一）

## 11.2 一创新一让利 解决小微融资两难题

——我行创新推出“抵信贷”融资产品

“很感谢路桥农商银行的 400 万信用贷款，公司才能及时支付货款。”诚峰有色金属的负责人张总感慨地说，“这笔信用贷款，放款速度快，贷款利率低，真的是方便又便宜。”

张总说的贷款产品，正是我行近期推出的服务小微企业的新产品“抵信贷”。2020 年 12 月，该行继续聚焦解决小微企业“融资难、融资贵”问题，创新推出了“抵信贷”融资产品，面向存量抵押贷款客户的纯信用贷款，以借款人抵押物价值为参考，将信用贷款额度与原有抵押贷款额度有效结合，充分发挥抵押物的抵押价值，额度高达 500 万元。同时，贷款利率比普通保证贷款更低。该产品一经推出，深受客户喜欢。截止 2021 年 2 月，就有 63 家企业和个人获得该行“抵信押”融资支持，贷款金额 3000 多万元。

60 年来，我行始终秉承“支农支小”的经营方向，致力于普惠金融建设，不断研发和推出各类贷款产品，解决小微企业融资难、担保难等贷款难问题。同时，不断降低融资成本，减少贷款费用，解决小微企业的融资贵问题。（文/公司业务部 尚利明）

## **12 深耕全方位普惠 激活小额贷款“毛细血管”**

近来，我行始终以全方位普惠金融为先导，进一步激活金融服务的“毛细血管”，确保农户小额普惠贷款工作横向到边、纵向到底。

一是政银搭平台，交互获信息。联合区农业农村水利局，

成立农户小额普惠贷款工作联合推进小组，召集镇（街道）分管领导全面动员部署，确保农户信息采集一户不少；以政银联通为契机，整合社保、水电等数据，多维度开展综合分析，确保建档信息真实、准确，为足额授信打基础。

二是背靠背评议，授信全覆盖。变“以户为中心”为“以人为核心”，充分发挥“一格四员”（网格管理员、协管员、联络员、监督员）作用，通过三轮背靠背评议、数据模型测算等方式综合确定客户授信额度，特别是对家庭中的青年客群做到应授尽授，实现“无感授信”全覆盖。

三是多措施并举，激有感反馈。1. 充分发挥百晓讲堂、百晓走访等常态优势。借助结对村居党支部活动，集中宣传农户小额普惠贷款工作；组织客户经理按户上门走访，引导农户通过扫描专属二维码知晓家庭授信情况。2. 以营销大比拼为契机，集中开展线上宣传。我行下发《决战9月普惠易贷专项营销活动方案》，全行员工纷纷行动，通过浙里贷微信小程序生成专属二维码，利用楼宇广告、微信朋友圈转发、亲友转介等渠道，寻找可营销对象。短短一个月，吸引4554名客户扫码测额。3. 设立电销中心，开展清单式电话营销。制订专门的话术，对11名电销人员开展为期8天的培训。针对已导入白名单的授信农户，每天电话联系近1000户，一方面告知家庭成员授信情况，另一方面深度挖掘信贷需求，引导其用信。多项措施并举，大幅提升“无感授信、有感反馈、按需用信”的普惠贷款覆盖面。（文/零售业务部 林娜）

### **13.1 走进瑞烽 关爱新路桥人**

台州市瑞烽装饰工程有限公司，是 2018 年注册成立，实际经营近 10 年的一家小微企业。负责人夫妻俩一个来自江西、一个来自江苏，来台州打拼 20 多年，是标准的新路桥人。近年来，公司发展稳定，从出租的办公室搬至自购的商铺，从员工若干人发展到设计师团队十余人，自有施工人员三十余人。

去年，营业部为该公司设计师团队办理了工资卡。今年，营业部继续积极走访，精准对接，为公司提供开户、工资代发、资金规划等全方位综合性金融服务。当负责人表示想为建筑工人办卡发工资后，我行第一时间对接。因建筑工人分布在路桥多个街道，该行和公司负责人约好时间集中上门办理，办卡过程中，营业部员工在台州市瑞烽装饰工程有限公司现场开展了微沙龙，向企业员工介绍了该行借记卡、丰收互联等产品及优势，还为企业员工分发春联，送上过年祝福。

现场共开卡 29 张卡，办理丰收互联 27 户，分发传单 30 余张，极大增强了新路桥人对路桥农商银行的认可与信赖。

(文/营业部 陈佳芝)

### **13.2 为“小微”加速 让“易贷”便捷**

信息化大数据时代，我行“小微易贷”通过大数据风控技术，真正做到了让企业放款“全程在线一键式”、让企业

融资“一次都不需要跑”。今年，我行大力优化产品流程、力推“小微易贷”产品的背景下，蓬街支行根据总行下发名单，迅速展开地毯式营销，不错过任何一家可能有贷款需求的企业。台州市某机械有限公司就是一个成功案例。

常走访，常联络。台州市某机械有限公司的老板林某，原先在我行有 30 万贷款卡，因为这两年企业发展好，贷款卡已经很久不贷，甚至连他行的近 200 万贷款都全部还掉。看似没有需求，但客户经理从未放弃，路过一定聊两句，老板不忙就进去长谈一番。逢年过节微信联系谈谈心，留下我行办理又方便又优惠的印象，潜移默化注入有贷款就近找农商的概念。

好产品，快速推。元旦放假后不久，有一天晚上老板发了又一会删除的一条求购信息，引起了客户经理的注意。第二天，客户经理就上门问候。果然，聊着聊着老板就对“小微易贷”心动不已。上门当天就顺便拍好企业开户的照片，主动查询企查查，明确企业基本信息，调出企业主以前个人贷款卡留档的身份证正反面信息，联系柜员先做好资料，以最快速度，让企业主“最多跑一次”开户，做到在家点一点即可放贷 100 万元。

该公司负责人林某禁不住感叹：“路桥农商银行的小微易贷，完全不像以前小微企业贷款那样需要很多资料、手续，只需网上银行一键申请，几分钟就办下来了。真是不试不知



道，一试老实好！小微易贷真是‘贷’得容易，给我们企业生产‘贷’来了‘加速器’。”

为“小微”加速，让“易贷”便捷，是“小微易贷”的使命，是路桥农商人不懈的追求！（文/摄 蓬街支行 鲍培可）

### **14.1 “硬举措”扶持小微企业渡过难关**

一直以来，解决小微企业融资难融资贵是一项艰巨的任务，就如何确保小微企业在贷款上实现“增量、降价、提质、扩面”，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“快进键”。

台州某胶模具有限公司坐落于台州市路桥区金桥镇下梁工业园区，是一家生产塑胶和制造模具的企业，主要应用于汽车、机械等产业。支行客户经理根据总行下发的企业客户清单，第一时间与客户取得了联系，并确定拜访时间。

客户经理在走访了解到，企业负责人正为资金周转困难而忧心，应付账款未及时到账，原材料价格居高不下，急需用钱，又怕银行受理流程时间太长，无法解决燃眉之急。客户经理立马给客户推荐我行的抵押贷款产品，“我行抵押贷款产品利率低、手续简便。您又是我行的优质客户，今天我们收集好信贷资料，明天就可以放款。”企业负责人对我行的办理速度半信半疑，一边念叨着“不会吧，这么快”，一

边办理贷款手续。

第二天，下梁支行的客户经理就为企业送上了 120 万元的贷款授信额度。该公司负责人高兴地说，“非常感谢路桥农商银行的速度。昨天抱着试一试的心态，结果你们的手续真的是简便、高效，解了我的燃眉之急。如果有朋友需要，我一定介绍他们来你们行！”

路桥农商银行主动对接企业需求、精准提供金融效劳，通过续贷通、抵信贷、权易贷等多项金融产品，助力小微企业实现“加速跑”，支持民营实体经济的发展，让民营企业能够站得住脚，再次大放光彩。（文/下梁支行 吴宁）

## 14.2 柜员也能助客户提收益

客户：“这一万元帮我存卡上。”

柜员：“好的，问下您平时这么多钱都是放活期的吗？”

客户：“对，我和老公在工地上班的，啥也不懂，就这样放着。”

柜员：“我看您卡里的 11、12 万元已经存了三年多了。要不，我给您开个定期存折，利息比活期多一点。”

客户：“我孩子已经大了，这钱是给他找媳妇用的，到时候能取出来吗？”

柜员：“定期能支取的，如果提前支取按活期利率计算，如果存够期限，就能按定期利率计算了，比您现在划算。”

客户：“那我怎么存比较好啊？”

柜员：“怕您应急要用，我建议分两笔存，一笔5万元存一年，一笔5万元存6个月。”

客户：“太感谢你了！”

鲜少跟银行打交道的中老年客户觉得银行是管钱的地方，无所谓利息多少的，更不用说提高资金收益。坐在小小柜面的我们多说一句话，就可能帮助客户多点收益，并让客户感受银行的温度。

柜员也能助客户提收益，三尺柜面同样温暖人心！  
(文/螺洋支行 陈悦)

## 15.1 “幸福存单”助力乡村振兴

近日，方林村2020年度村民社员大会（第38次）在方林大会堂召开。整个会堂坐满了幸福满溢的方林村民，他们期待的一年一度的股权分红新形式马上就要揭开面纱了——方林村幸福存单。

几个月前，我行得知方林村计划在今年村班子换届之年，增加股权分红额度，马上给出为其量身定制特色存单的服务方案，村主要领导欣然接受了这一新思路，改变了往年直接转账进入村民账户的老做法，方林村幸福存单自此面世了。方林村幸福存单是包含村名称和村标识的专属存单，我行为存单设计了专属图案和标识，将村民们的喜悦时刻记录在小

小存单上，让幸福定格永恒。

会上，方林村书记方中华代表全体村民，感谢路桥农商银行的支持，表示农商银行给出的服务很贴心，给了方林全体村民幸福寓意的永久记忆，是方林村集体经济发展的最有力见证。行党委委员、行长陈学军一起分享了村民的喜悦幸福时刻，并祝方林村民新年快乐！生活越来越好！

会议已圆满落下帷幕，新的征程即将启航。今后，路桥农商银行路南支行将继续做好普惠金融，深耕网格，服务乡村振兴，让周边所有村居老百姓都能享受到足额、便捷、便宜的金融服务，做实“姓农、姓小、姓土”的市场定位，助力乡村振兴。目前，方林村共向村民发放股权分红 5390 万元，我行对其中 976 名村民发放了幸福存单。（文/路南支行 林真超）

## **15.2 警银联动，全民反诈**

为辖内百姓能过上一个祥和的新年，近期，我行携手路桥区公安局拍摄宣传视频，提醒大家不要贪图小惠小利，保护好银行卡、身份证等个人信息，谨防电信网络诈骗。同时，各支行联合镇（街道）派出所全面开展暖心走访行动。警银联动共同推进防诈骗、反假币宣传活动，提升群众的金融风险防范意识。

近日，新桥支行和新桥派出所一起在飞达科技有限公

司，成功举办了“我在路桥温暖过大年——警银联动，全民防诈”活动。新桥派出所警官讲解了防网络诈骗防等知识点，以“淘宝代购”、“杀猪盘”等案例告知外地员工，平时生活中要细心谨慎，不要被小便宜诱惑。我行员工为大家讲解电信诈骗的形式以及如何防范电信诈骗，并提倡企业职工以正规的渠道贷款。最后，我们提醒企业员工，如果遇到疑似电信诈骗的事件，不要慌张，可直接拨打报警电话或联系我行，我行工作人员会在第一时间提供帮助。

此系统警银联动活动得到了大家的一致好评，共同打造警银合作协同的新格局，维护广大人民群众财产安全！目前，我行已举办警银联动防诈骗反洗钱宣传活动 50 场。（文/新桥支行 叶涛）

## 浓浓年味

### √ 16.1 我行联合优质合作商户举办线上年货节

1 月 30 日，为满足疫情防控和新年氛围双向需求，我行创优百晓丰收联盟，联合优质合作商户举办年货节，将商品供应从线下转线上，通过抖音平台“路桥农商百晓探店”直播为大家提供超实惠的年货产品。

“吃了腊八饭，把年货来办一办”，是中国传承两千多年的年俗传统。但疫情仍在蔓延，扎推办年货存在安全隐患。商户有卖年货的需求，百姓有买年货的需求，我行趁势而出，联合优质合作商户以云上直播带货的方式举办年货节，做到

“线上赶集不扎堆”、“足不出户办年货”。当天，银行主播、“百百”、“晓晓”轮番上阵，现场试吃、秒杀互动、抢百晓福袋、抢新年礼包，为大家甄选美味年货。农商银行“主播”们的“带货”实力不容小觑，直播间的网友们也十分给力，全场直播持续2个小时，共有上万人在线围观，线上接单284份。结束后网友的热度不减，下单源源不断。

## √16.2 营业部走访困难群众

临近过年，为确保困难群众温暖过冬、祥和过年，营业部组织党员开展结对困难家庭走访慰问，切实将银行的关心关怀和春节的新年慰问送到结对困难家庭的身边。

走访中，党员为困难家庭送上慰问物品，与他们聊聊身体和生活情况，聊聊子女工作情况，倾听他们的需求，并为他们包粽子、贴对联，用实际行动送上新年祝福。（文/摄 办公室 罗莹）

## √17.18 金融“三重礼”，“年味”贺新春

新春将近，年味渐浓。在家家户户“忙节”的氛围里，弥漫着一股金融“年味”。这“年味”就是路桥农商银行用贴心服务、暖心关爱，一起探索金融生态的服务与创新，追梦小微企业的奋斗与成长，聆听新路桥人的期盼与愿

景... ..

## 【一重礼】百晓惠民生 关爱暖民心

“这样的‘年货’多了，诈骗就少了。我们这辛苦了一年的工资也稳妥了！”进入腊月，螺洋街道和峰江街道的百姓们都收到了特殊的“年货”。原来，为了让辖内百姓能过上一个祥和的新年，近期，路桥农商银行联合镇（街道）派出所全面开展“我在路桥过大年——警银联动，送暖入企”活动。我行工作人员将反假币、防诈骗等与百姓生活息息相关的金融知识，以接地气的形式向群众进行宣传。同时，我行联合镇（街道）党委开展“我在路桥过大年 政银联动暖冬行”活动，先后走访亚欧汽车制造有限公司、三阳机车工业有限公司等多家企业，详细了解生产经营情况，春节期间员工生产、生活安排情况，并将新春祝福礼包和个人防疫礼包送到企业员工手里，传递农商温暖。



我在路桥过大年——警银联动 送暖入企

这样的活动在路桥遍地开花。为了引导和鼓励新路桥人就地过年，我行在区委宣传部、区文明办的牵头下，积极开



展“文明暖冬·爱在路桥——新路桥人过路桥年”活动。凛冽寒冬中，我行支起一个个温暖流动站，向辖内百姓宣传防疫知识、赠送防疫物品，温暖这些来自天南地北的“新路桥人”。“阿姨，要过年啦。来，带幅春联回家！”在温暖流动站，身穿“红马甲”的工作人员热情地向过往路人递上义写春联和防疫口罩，“阿姨，出门记得戴好口罩，这疫情啊，千万不能放松。”接过春联和口罩的路人笑得开怀，“谢谢！有你们在，今年我们过得放心！”







## 【二重礼】金融添活力 创业有拼劲

“多亏了路桥农商银行的 400 万信用贷款，公司才能及时支付货款，没耽误生产线。”诚峰有色金属的负责人张总感慨万分，“这笔信用贷款，放款速度快，贷款利率低，给了我们实实在在的优惠。”张总说的贷款产品，正是我行近期针对服务小微企业推出的新产品——“抵信贷”。我行始终聚焦解决小微企业“融资难、融资贵”问题，以比普通保证贷款更低的利率面向存量抵押贷款客户创新推出纯信用贷款“抵信贷”，以借款人抵押物价值为参考，将信用贷款额度与原有抵押贷款额度有效结合，充分发挥抵押物的抵押价值，额度高达 500 万元。

路桥农商银行始终与广大小微企业同呼吸、共命运、齐发展，创新推广“小微易贷”、“普惠易贷”，以“数字普惠”畅享“金融实惠”，助力小微企业融资“一次都不用跑”。

截至 2 月 28 日，小微易贷授信 1208 户，授信金额 18.6 亿元，用信 302 户，用信金额 2.98 亿元。



### 【三重礼】服务常相伴 假期不留白

在路桥农商银行，有这么一处红色丰收驿站，深受当地老百姓的欢迎。“送完孙子上学，来这儿唠会儿嗑再回家做饭。”“下个楼就能量血压，实在方便。”万嘉广场红色丰收驿站作为一家集金融帮扶、政务代办、纾困指导等功能为一体的社区银行，常态化开展厅堂微沙龙，为往来群众普及金融知识，宣传特色金融产品。丰收驿站甚至邀请了路桥区中医院主任医生每月定时定点为周边群众义诊，宣讲卫生保健和饮食安全知识，耐心解答患者疑难问题，让中老年客户实现“家门口就医”。



年关将至，为给异地过年的“新路桥人”营造家乡年味，红色丰收驿站特地开展了“家乡的味道”专项活动，而今天恰好是陕西专场。“这肉夹馍，好吃的很！”“凉皮也是咱家乡的味道！”陕西籍的新路桥人们今天算是一起过了一个小年。凉皮、肉夹馍、千层饼……一口下去，满足从舌尖直达心尖，整个人都舒舒服服。“新路桥人们”吃着家乡美食，忆着家乡趣事，眼前喜庆的灯笼高高挂起，仿佛在提醒我们：年的脚步又近了。





同时，红色丰收驿站特地开展了新年系列活动，腊八节举办了“腊八送粥，香暖人心”主题活动，为前来办理业务和过往的客户送上腊八粥，在寒冷的严冬让客户感受到驿站的美好心意和贴心服务；邀请佳翼国际少儿美术的老师为老百姓手写春联送福字，喜气洋洋迎新年；结合台州过年的风俗，邀请年糕师傅为老百姓现做年糕，寓意“今年吃年糕，来年节节高”。一连参加好几场活动的陈阿姨说，“有你们银行在，新年年味更浓了！”

## √19.20 腊八节活动

喝了腊八粥，就把年来盼，回家过大年是每一个中国人永恒的情结。然而今年腊八节，正值疫情防控的特殊时期，不少新路桥人选择了“留在路桥过大年”。为了向广大新路桥人传递关爱之情，我行组织腊八送粥系列活动。

## 峰江支行：

午休时间，峰江支行在厅堂开展送粥活动外，还组织员工带着热粥和馒头，来到峰江环卫所，为环卫工人送上一份来自农商人的情谊。他们大多都是新路桥人，受疫情影响，今年春节他们都选择“留守阵地”，农商人的腊八粥，让他们感受到路桥的温暖。（文/峰江支行 陈捷）

## 开发区支行：

开发区支行在支行门口开展温情腊八节活动，组织员工一边送春联，一边送腊八粥，客户们笑得合不拢嘴。保安师傅一直吆喝着，邀请路过的大爷大妈们来喝粥，一边分发我行存款宣传资料。王阿姨喝完粥、了解产品后，立马回家取钱，把孙子的压岁钱存到我们银行。

除了在厅堂开展送粥，大堂经理还带着粥和春联走到大马路上，为维修下水道的市政工人们送上温情，市政工人们也笑开怀，连连道谢。（文/开发区支行 刘周雅）

## 新安支行：

凌晨5点，新安支行就开始忙活，烧饭阿姨、保安叔叔、行长和支行员工各司其职地忙碌起来，挑选红枣、莲子、红豆、米仁、花生等新鲜食材，慢慢熬成腊八粥；搭建流动“粥”驿站，拉好横幅，摆好碗勺……

短短半个小时，环卫工人、博爱医院的护工、赶车的外来务工人员都喝到了腊八粥。“好吃，好吃，料很足，味道很好，

你们银行人手巧得猛！”新安社区的王阿姨在吃了一碗后赞不绝口。（文/新安支行 陈梦洁）

### 吉利支行：

早上七点钟，吉利支行就在银行门口摆好了摊，为上班途中的吉利工友们、辛勤工作的环卫工人提供一碗浓浓的腊八粥。

“这粥真好喝，你们有心了。”吉利工友李阿姨用简单质朴的言语传递着温暖，让“掌厨”的保安项师傅乐开了花。

“五点就起来熬的粥，大家喜欢，我就开心了！”（文/吉利支行 陈冬冬）

### 长浦支行：

精挑细选的食料，小心谨慎的翻煮，长浦支行小伙伴们把对客户的热忱都装进了那一锅锅香气扑鼻的腊八粥里，为前来办理业务的客户送上一碗碗热气腾腾的腊八粥，营业场大厅很快就变得热闹非凡。

闻讯赶来的街坊乡亲们一边喝着粥，一边互相唠着家常琐事，对我行最新的存款活动心动不已。一碗暖心美味的腊八粥拉近了我们与客户间的距离。（文/长浦支行 林琦翔）

### 清陶支行：

一早，清陶支行的小伙伴们就忙开了，精心挑选的食材，经过慢慢熬煮，一锅锅香浓的腊八粥带着我们满满的

心意，送到了上陶村、下陶村和支行营业部。

支行小伙伴们一边送粥，一边发放宣传资料，忙得不亦乐乎，手上送粥，嘴里宣传我们行里最新的存款活动和贷款产品。

大家喝着粥，唠着家常，听着我行产品简介，现场热闹非凡。百姓纷纷表示，“你们银行的服务真周到，粥好，你们人更好！”

（文/清陶支行 李佳慧）

## √21.22 元宵节活动

每年农历的正月，称为“元月”，月圆之夜称为“宵”，故正月十五称为“元宵”，自此以后，一元复始，万物更新。元宵节历来是我们的传统佳节，为喜迎元宵佳节，回馈新老客户，路桥农商银行开展了系列元宵主题活动。

### 【营业部】

营业部路东分理处在营业大厅开展了“庆元宵，品汤圆，1元购蔬菜”活动。

活动前，分理处同事们广泛征集信息，积极筹划方案，针对网点的主要客户群体老年人，选择了老人喜欢的青菜果蔬。

活动现场，营业部同事纷纷来帮忙，把网点的宣传海报

放在最醒目的位置，同时精心布置了“1元购”的蔬菜摆放。同时，把汤圆送到每一个客户手里，让他们感受银行的浓浓元宵味。（文/营业部 周锦耀）

### 【路南支行】

元宵节当天，天公不作美，但路南支行方林分理处依然喜气洋洋。一盏盏灯笼、一张张灯谜、一袋袋汤圆烘托起浓浓的节日氛围。

活动现场，客户凭“幸福存单”可参与抽奖以及猜灯谜、领汤圆等元宵活动。除了办理业务的客户们，这场活动还吸引了周边的老人和孩子们，大家都积极参与其中。“我就来取个钱，还能领袋汤圆回家，晚上可以好好吃顿元宵了！”刚从外地回来的小张提着汤圆，脸上洋溢着幸福的笑容，表示今后存钱就存我们银行。（文/路南支行 应婉露）

### 【横街支行】

正值元宵佳节，横街支行携手辖区派出所举办“猜灯谜防诈骗送金融服务欢喜闹元宵”活动。

活动前期，横街支行做足宣传，并购置礼品和布置现场，吸引了很多群众的驻足。活动当天，只要参与猜灯谜、金融知识有奖问答、金融业务办理活动，均可兑换现场礼品。现场，工作人员还向到场群众宣传讲解金融防诈骗、反假币、理财等知识。警银合作让这个元宵佳节变得更有意义。（文/横街支行 应浩瀚）



## 【金清支行】

元宵节当天，金清支行热闹非凡，充盈着欢声笑语，客户们都在领凭证、猜灯谜、赛拼图、吃汤圆，玩得不亦乐乎。特别是支行邀请了三十多位小朋友参加元宵“百晓”拼图活动，小朋友们开动自己的脑筋拼出一幅幅“百百晓晓”。自我行推出“百百”和“晓晓”吉祥物，百百晓晓凭借着活泼可爱的卡通形象成功出圈，深受小朋友的喜爱。此次也为元宵活动带来别样的节日氛围。（文/金清支行 朱晨辉）

## 【新安支行】

2月26日，新安支行员工在莲花社区——池头村老人协会举办“猜灯谜、闹元宵、普惠金融进社区”活动。此次活动形式丰富，有夹弹珠比赛、猜灯谜、金融知识有奖问答、金融业务办理等项目，每个项目每人限一次，可获得相应积分，积分可以兑换汤圆等礼品。村民们反应热烈，一早便聚集在会场。期间，工作人员通过宣传折页宣传了金融防诈骗、反假币、理财安全等金融知识。活动尾声，支行小伙伴与社区居民一起煮汤圆、吃汤圆，节日气氛热烈。（文/新安支行 陈梦洁）

## 【清陶支行】

元宵佳节，清陶支行的小伙伴早早准备好山粉糊，走进下陶村，为村民们送上了元宵祝福。

清陶支行的小伙伴在下陶村设点，向来往的村民们送上

热腾腾的山粉糊和温暖诚挚的新年祝福，村民们洋溢着新年的喜悦。吃山粉糊的时候，支行工作人员向村民们讲解了我行电子医保凭证、电子社保卡及随心花等产品，重点介绍了电子医保凭证的功能及优势，方便村民了解医保功能电子化趋势。（文/清陶支行 陈敏）

## 百晓家园

### 23.24 熟悉的陌生人

文/审计部 张平

经济发展的这场大风，催生了“审计”，一步一步从西往东，从东往西，走到今天。

#### 一、本是同根生

众所周知审计分为外部审计、国家审计（又称政府审计）与内部审计。其中外审、国审都是脱离于被审计单位的独立部门，他们与被

审计单位无业务上的上下级及各种关联，各归其主，纵使相知亦不识，君是君，妾是妾，妾非君之妾。而内审与被审者却是同一家机构的兄弟姐妹，同事一主，相识又相知，今日不见，明日遇，抬头不见，低头思，那是相熟之人。

## 二、为何要相煎

话归审计的本质的，审计是经济发展到一定程度的产物。例如，经济上高速公路了，就需要限速牌与红绿灯来提醒、警示预防出险，保障大家安全行驶，审计显然是为企业向前发展保驾护航的。审计人在实际的工作过程中，要监督人、揭示问题，甚至查实腐败，移交司法部门、提出处罚处理建议。这个工作的性质，得罪人在所难免，外部审计，在事后可以抬腿走人，诸事清零，心无挂碍。然，内审人，就陷于别人口中的“相煎何太急”的境地，成为熟悉的陌生人。

## 三、从熟悉的陌生人到有温度的内审人

对于内审人来说在同一个企业，面对的被审计人，都是熟悉的人，又要跳出圈子，作为一个陌生人的角度去审查与监督他们的业务，工作环境的尴尬如何去化解。揭开这层神秘的面纱需要分三步走。

### 第一步，提升审计人员自身的素质。

古语有云，打铁需要自身硬。这让我想起，三国周郎赤壁，英姿英发，羽扇纶巾，谈笑间，檣櫓灰飞烟灭。一战成名的背后，是十年的寒窗与实践的磨练。才能有如此轻松，一笑而取战绩，名扬千古。同样，近期有访谈记者说，郭德纲一夜成名，郭德纲怒问：是哪一夜，是你知道我的那一夜吗？诚然任何一门技艺，达到专业水准都必须

磨练好自身的本领，从量的逐渐积累，到质飞跃的一个过程，并非一蹴而就。所以，审计人员得掌握好审计的专业水平，不单要熟知审计的基本流程，更要懂业务、知晓风险点，十八般武艺样样精通，高手出手才能有底气从容不迫，轻松自如地去处理好复杂的审计事件。

## **第二步，需要具备优秀的沟通技能。**

曾经有人说过，成功是由 85%的沟通能力加 15%的专业能力组成。沟通的重要性不言而喻。特别是对内部审计来说，被审计对象又是企业内部的同事，沟通就无处不在，无时不有。

什么是沟通？假设有两处湖，两者互相没有连通，需要挖一个沟，使水能够互通。怎么挖这个沟？用“谦诚”——谦谦君子，用涉大川，启发我们要有包容心，不管喜欢与否，要能够容纳异己的存在，甚至，易地而处站对方的角度去考虑问题，忌以监督者的身份自居。

一是，不自见，故明。自以为高明的审计人员习惯性地讲：这是我的个人意见。言语中表现出他很有见识。在听到不同意见时，拒绝深入沟通探讨，坚持他的意见是没有错的。实际上他忘记了，他戴了有色眼镜，导致看待问题不尽客观。自以为高明的审计人员会高高在上，觉得自己一定是最正确的，这一点要时刻警惕。

二是，不自是，故彰。

不自以为是，包括不要以先入为主的姿态去面对审计遇到的问题。审计前要清空带有的想法，应当毫无成见，完全解放思想，不受任何束缚，对一切采取实事求是的态度，尽量站在对方的处境，客观地判断事件的发生。

三是，忠言不逆耳。

“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”然而良药虽利于病，但因苦口令人难以下咽；忠言虽利于行，但因逆耳使人一时无法接受。难道忠言一定是让人听起来不舒服吗？答案是否定的，在逐步实践过程中，我们在寻求恰当的方法，在忠言里加点“糖”，将“逆耳忠言”变为“顺耳忠言”。

例如：在某商业银行的固定资产审计中，对账时发现实物地点记录不对，账乱如麻。找负责人雷某，指明账不对，雷一口回绝，表示总账对就行，内部账没理清是历史遗留问题没必要改。怎么办？经过多方了解情况，了解到此人性格内秀，实干，是疏忽造成。那么解铃人还需系铃人，审计人员再一次找到了雷某，改变了沟通方法，首先，肯定了雷某的成绩，这些年来您一直兢兢业业打理这项业务，把这么零散的物品，能够做到总的余额不差，是不容易的。如果您再把账与实物的地点与调拨理清，不管内审或外审来检查都会觉得您的工作没有瑕疵，也不会因为这个美中不足，去处罚或否定你之前的大量工作。这样一说，雷某马上改变态度，主动利用周末时间理清了账目。

### **第三步，理清内审的服务目标。**

内部审计，是一种独立、客观的确认和咨询活动，它通过运用系统、规范的方法，审查和评价组织的业务活动、内部控制和风险管理的适当性和有效性，以促进组织完善治理、增加价值和实现目标。

内部审计，目的在于帮助部门、单位的管理人员实行最有效的管理。我们内审该是一阵“南风”吹进组织，春风化雨般润泽万物。

在审计工作中，如何让人觉得如沐春风，成为一个有温度的内审人，我们一直在路上。

## 25 送你一朵小红花

### ——一份来自支行的惊喜

当你点燃蜡烛时，照亮了别人也温暖了自己，愿你 2021 继续发光发热，照亮自己的美。

理想不是粮食，而是需要播种的种子，感谢你的付出，也祝你早日实现理想。

拼搏如一汪温泉，有源则灵，愿你 2021 再接再厉，盆满钵满。

社会犹如一条船，每个人都要有掌舵的准备。希望你早日成为那个掌舵者。

执着，努力，所有的付出总会有得到。感谢有你，让支行更多彩。

拼搏是成功的通行证，健康是成功的捷径，愿你 2021 拼搏向上，事事如愿以求。

以上摘自路桥支行小红花明信片节选

2 月 18 日，牛年第一场信贷会议，一张张印着小红花的明信片，承载着领导亲笔书写的感谢与美好祝福，送到了同事们的手中。有人说，这是收到的最有心的礼物，也有人说，

这是像读书时的回忆，也有人拿着明信片看着看着就捂住了合不拢的嘴。

当天下午，还有一只大蛋糕悄悄地出现在了会议室，蛋糕上还印着路桥支行“爆”的字样，引起了欢呼声一片。刚巧当天是一位同事的生日，她代表大家许下了“存款爆、贷款爆、指标全都爆爆爆”的愿望，并且分享了蕴含美好寓意的大蛋糕，新一年的新希望伴随着甜美的蛋糕在大家心头萦绕。

元旦过后，支行下发了“1号文件”，将客户经理与柜员内外联动，通过电话联系客户以“丰收豆兑换”活动吸引客户前来营业场，让每个员工都拿起电话，真正意义上迈出了全员营销的第一步。1月以来，支行员工每天保持近500个电话的营销规模，并创造了单日拨打760个电话的记录，总计拨打电话1万多个，将电话营销落到了实处。

春节前夕，支行客户经理们依然奔波于市场、大街小巷之间，对每家潜在商户进行一码通营销，对存量商户进行一码通维护。每周四下午是固定的走街串巷时间，如果您恰逢在市场或街头的某个转角，或许就能遇见一群可爱的人，他们手提黑色的档案包，身着黑色防风大衣，认真的向每一位商户介绍自己的产品，寒风吹不散的是他们脸上热情的微笑，冰雨浇不灭的是他们心中以客户为先的赤诚之火。或许我们还不能做到使产品落地于整个市场，但是却在大小商户那儿

刷了一波脸熟。

截至2月18日，路桥支行个人储蓄存款比年初上升了1.46亿。数据彰显了团队团结的力量，展现了团队合作的成果。

我想，打动客户的不仅是真诚，还有他们最美丽的认真模样。今天的他们是一群攻坚克难的年轻人，明天的她们将是一个勇往直前、所向无敌的团队。今天，面对传说中的“魔咒”，他们也可以自信地笑着说“不过如此”。

送我一朵小红花，奖励茁壮成长的自己；

送你一朵小红花，奖励勇敢无畏的你；

送她一朵小红花，奖励明媚如初的她；

送他一朵小红花，奖励辛勤奋斗的他；

送我们一朵小红花，奖励加油努力的我们啊。

（文/路桥支行 陈钊安）

## 26 勇敢地活着

——观《送你一朵小红花》有感

“活着本来就不是一件容易的事”，这句话出自五岁开始就身患癌症的“马小远”口中。简简单单的一句话，是历经了多少辛酸苦楚才会得出的人生感悟。当我们还在肆意挥霍时间，当我们还在抱怨生活的不幸，当我们还以为死亡离



我们遥远的时候，她们却从小就开始为“活着”而挣扎和抗争。

“走路我从来都是挨边走，坐公交车都是坐最后一排，去饭店我总是缩在最角落，我害怕跟任何人产生交集，我害怕我刚把我的真心交出来，我就死了。”当生命的长短不再由自己决定，当死亡下一秒就到来，当你对未来无能为力之时，命不由己的韦一航，他不敢跟其他人有交集，他怕自己眷恋生活，贪图生命。于是他把自己封锁起来，躲在世界的角落。

当我们吐槽工作，埋怨生活，当我们因为工作不顺、生活压力开始自暴自弃，甚至轻视生命时，望一望那些拼命伸手都难以抓住流逝的生命的癌症患者们，我们又有什么理由不积极面对生活。

未来对我们而言都是无知的，就像新冠病毒这个黑天鹅事件一般，它的突袭让全世界都措手不及。当生命之光突然变得黯淡，满大街的“韦一航”开始害怕和无助，但是我们依然要拼了命地生存；生活从来都是不易的，当我们能够简单地存活在这个世界上时，我们应该珍惜，勇敢地向生活宣战，这样努力生活的我们，普通的我们，都值得一朵“小红花”！

（文/路南支行 应婉露）

## 27.书单|睡前的愉悦小书

适合睡前阅读的愉悦小书，必须有恰当好处的甜蜜。最好是“独立包装”的小故事，将短暂的睡前时光也单独包裹起来，不用回顾前情，也不必挂念往后，是真正意义上的“当下的阅读”。

### 01

#### 《万物有灵且美》

[英] 吉米·哈利

“活泼的生命完全无须借助魔法，便能对我们述说至美至真的故事。大自然的真实面貌，比起诗人所能描摹的境界，更要美上千百倍。”

读乡村兽医和动物们的相处，有时候温馨的令我心软，有时候又窘迫的让我捧腹。总之，英式幽默与俏皮跃然纸上，阅读体验极为愉悦，我喜欢这些令我人心生喜悦的故事，也喜欢那些夜晚心怀温柔的自己。

### 02

#### 《今日店休》

[日] 坂本健一

“好事一定会发生，不管你在哪里，不管是跌倒了，还是绊着了。”

“虽然问题很多，但我们俩要齐心协力笑着活下去。”

在这本小小的册子里，语言和图案重新变得质朴。在这质朴中，我不知不觉被治愈了。可能是因为真实的表达本来就更有力量，可我更愿意相信，的确有什么看不见的力量，通过书页的讲述，抵达了那个夜里伏案的我。

阅读带来的感动时刻，可遇不可求。它们发生的恰到好处，和当时的气温、适度、窗外的宁静和喧嚣有密切的配合。但那些时刻值得等待和寻找，所以务必要把一些好书留在一些自由的夜晚。

## 03

《吹云记》

[中] 高军

仿佛与一个老朋友夜谈，他用戏谑的、轻松的、愉快的语气给你讲故事，是那种可以吸引小朋友搬来板凳捧着下巴听的传说和轶事。喜欢其中的吹云、画水和弹雪，想象力几乎令人称奇，也喜欢其中有人情味的妖神鬼怪故事。关于稻草人与鸟雀的那篇，让人识破作者行云流水写作的文字下，窥探到其内心的细腻柔软的一角。

## 大事记

2021年1月份

19日，郭丽娅董事长参加路桥区委办组织召开的参加省委农村工作视频会议。

20日，郭丽娅董事长参加路桥区委区政府召开的路桥区“工业4.0”示范城市创建暨制造业高质量发展大会。

20日，陈学军行长、林佳副行长、计划财务部总经理吴才勇参加台州办事处召开的2021年劳动竞赛推进会。

22日，李挺副行长参加路桥公安分局召开的金融反诈座谈会。

27日，林佳副行长参加路桥区发改局召开的金融领域发展情况及工作思路座谈会。

2021年2月份

2日，省农信联社台州办事处主要负责人金时江走访慰问我行蓬街、横街、新桥等三家支行。

3日，郭丽娅董事长赴台州银保监分局参加2021年台州经济金融形势分析座谈会。

3日，陈学军行长参加方林村召开2020年度村民社员大会。

8日，林佳副行长赴台州银保监分局参加2021年普惠金融工作（电视电话）会议。

19日，陈学军行长参加路桥区委区政府召开的路桥区优化营商环境大会。

20日，郭丽娅董事长、陈学军行长、林佳副行长及计划财务部总经理吴才勇参加台州办事处召开的2021年劳动竞赛推进会。

21日至24日，林佳副行长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五次会议。

24日，陈学军行长、数字金融部负责人林刚赴台州银保监分局参加金融数字化转型暨优化营商环境座谈会。

24日，湖南省联社电子银行部副总经理刘中杰及电子银行部副科长巫志飞到我行考察学习“丰收驿站”经营管理经验。