

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

产品特点

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

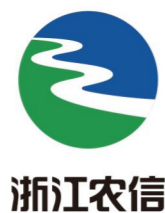


路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

2021年5-6月刊 总第365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

省银保监局政策银行处
副处长王宇红到我行考
察

P₀₇

走进红色基地 共话助
富担当

P₁₀

数智赋能 助力全域共
同富裕

P₁₄

百日攻坚在行动

P₂₂

走进陶林电器

百晓金融. FORWARD 企业文化

企业愿景

建设全国一流社区银行

服务目标

打造百姓身边暖心、快办的首选银行

企业精神

尚德善邻 共求卓越

经营理念

情动小微 创享价值

宗旨使命

聚心信行 惠泽百业

员工理念

乐于敬业 百晓争先



《百晓金融》编委会成员

主任：罗洋明

成员：陈学军 林佳

梅晓晗 钱显文

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

省银保监局政策银行处副处长王宇红到我行考察
台州办事处主要负责人金时江莅临我行指导
路桥区数字赋能个体户信用贷款评价融资试点工作推进会在我行召开
台州农信信贷业务流程改造会议在路桥召开
我行助推农村“三资”管理系统上线
我行召开全行安全生产会议
我行召开二届工会会员（职工）代表大会一次会议
台州农信客户经理营销能力提升培训班在路桥实践
我行荣获“平台投资参与优秀奖”

百晓党建

P06

我行召开党史学习教育报告会
我行开展“践行红色基地 力行助富担当”主题党日活动
走进红色基地 共话助富担当
我行召开老中青党员座谈会
以学为先强党性 掀起党史学习热潮

数智普惠

P09

数转赋能 提质增效 我行开设数字转型研训班
我行开展数字化转型研训班第二期培训
数智赋能 助力全域共同富裕
打造“数字金融体验店”让客户“智”享美好生活
“多快好省”助跑路桥小微加速度

百晓驻勤

P14

百日攻坚在行动
引领赋能在行动
全民反诈在行动
“三八”女神节活动

百晓家园

P22

走进陶林电器
老来的故事
端午节活动
三八节活动
纪念袁老

省银保监局政策银行处副处长王宇红 到我行考察

■ 文/摄 办公室 范春蓉



5月12日上午，省银保监局政策银行处副处长王宇红一行莅临我行考察，台州银保监分局副局长钱平、普惠科科长李任越陪同。我行党委书记罗洋明，党委委员、行长陈学军，党委委员、副行长林佳，及相关部室负责人参加会议。

在听取罗洋明关于路桥农商银行支持小微企业基本情况，陈学军关于小微转贷具体做法的汇报后，王宇红充分肯定了路桥通过多维度合作，多广度运用转贷，全力服务实体小微企业。她指出，“转贷款”是整合政策银行与地方性中小银行优势，实现资源互补、银企共

赢，但急需规范化管理体系予以保障。她要求，路桥农商银行基于区域实际，从资金长期保障、规模持续做大、管理更加精细的角度出发，对政策执行到位、利率合理定价、系统操作便捷等提出建议和要求，以便“转贷款”管理更加精细化、规范化。

台州办事处主要负责人金时江莅临我行指导

■ 文/摄 办公室 范春蓉

5月8日下午，台州办事处主要负责人金时江、副主任张善考莅临我行指导信贷业务流程优化工作，办事处业务科副科长张龙、毛晓军陪同。我行班子成员及相关部门负责人参加座谈。

会上，金时江听取了我行关于信贷业务流程优化以及智慧厅堂推进情况的工作汇报。他对路桥在激烈的同业竞争环境下仍能保持存贷主业稳步增长进行了肯定，同时点赞了其客户经理团队强大的作战能力。他要求，积极探索“信贷工厂”作业模式，借鉴先进经验，优化信贷流程，尽快总结出可复制能推广的做法。同时，要做深做实网格化管理和普惠大走访，在互联网思维下发挥自身优势，做好精细化管理和利率定价，向数据要效益，实现业务发展和管理双提升。

罗洋明汇报了路桥农商银行十四五规划目标、2021年主要工作思路和开年以来工作情况。他表示，将以数字化转型为支撑，着力打造“最多跑一次”乃至“一次都不用跑”的信贷工厂业务流程，全面提升客户和客户经理的体验，进一步解放生产力，实现业务新突破。行党委委员钱显文汇报了智慧厅堂推进情况。相关业务部门就信贷流程优化的前期调研、难点建议以及下一步计划等进行重点汇报。

参会人员就信贷业务流程改造和智慧厅堂建设进行了深入探讨。



路桥区数字赋能个体户信用贷款评价融资 试点工作推进会在我行召开

■ 文/零售业务部 林娜 摄/办公室 范春蓉



6月22日上午，路桥区数字赋能个体户信用贷款评价融资试点工作推进会在路桥农商银行召开。浙江省市场监督管理局登记注册处副处长白峰，台州市市场监督管理局党委委员、副局长卢茂良，人民银行台州市中心支行货币信贷管理科副科长李海雅出席会议。会议由台州市市场监督管理局行政审批处处长陈建良主持。

白峰肯定了我行及其他2家银行试点工作取得的初步成效，点赞试点工作基础扎实、推进有力，号召省、市、县三级部门通力合作，全力推进试点工作顺利进行。卢茂良重点

强调了下一阶段需要提升的方向：一是摸清路数，有的放矢。通过信息采集，彻底摸清个体工商户的底子，做到心中有数。二是多方联动，加强宣传。依靠区市场监管局、镇（街道）、试点银行多方联动，加强宣传力度，赢得个体户的理解和广泛参与。三是形成合力，重点突破。由区市场监管局牵头，充分发挥镇（街道）作用，试点银行专班跟进，汇信公司进一步完善模型，多方形成合力，保质保量地推进试点工作落地，打造全省可复制的数字赋能个体户信用贷款评价融资模式。

会上，路桥区市场监督管理局局长王耀就试点工作进展情况、存在问题及下一阶段计划作介绍。我行党委书记罗洋明结合以往小微企业评级试点工作经验提出中肯建议。

区金融工作中心、区大数据局及3家试点银行相关负责人参加会议并提出宝贵意见。参会人员围绕路桥个体户信用贷款评价模型设计的规则及应用深入开展交流探讨。

台州农信信贷业务流程改造会议在路桥召开

■ 文/摄 办公室 范春蓉



6月7日下午，台州农信信贷业务流程改造会议在路桥召开，台州办事处主要负责人金时江、副主任张善考莅临指导，办事处业务科副科长张龙、毛晓军陪同。黄岩、路桥两家行相关班子成员以及相关部门负责人参加会议。

会上，金时江指出，在信贷业务流程改造上，要转变观念，解放思想，勇于创新。他要求，一要改造信贷业务流程，为客户经理赋能减负；二要推进授用信一体，为业务管理提高效能；三要借助移动PAD采集信息，为展业提供精准

技术支持；四要深化线上线下融合，为客户创造最佳服务。

我行党委委员、副行长林佳从张家港行信贷流程、路桥信贷流程改造方案、信贷流程改造预期成效三方面，汇报赴张家港贷款流程学习的成效。

我行助推农村“三资”管理系统上线

■文/摄 办公室 罗莹



为加快路桥农村数字化改革进程，6月10日上午，由路桥区农业农村局主办、我行协办的路桥区农村集体“三资”数字管理系统推进会召开。区农业农村和水利局局长管志兵、副局长沈坚，行党委书记罗洋明、党委委员钱显文以及各镇（街道）分管农业副镇长、农经员等参加会议。

管志兵强调，农村集体“三资”管理系统的推进，是农村集体经济健康发展的必然要求，一要充分认识到推进省版“三资系统”上线的必要性，着眼于数字化改革

的时代需求和农经工作的现实需要，进一步统一思想，提高认识。二要加快推广应用省版“三资系统”，要建立健全相应的组织协调机制，成立联合工作专班，集中精力推进系统上线工作。

罗洋明指出，农村“三资”数字管理系统，是政银合作的平台，更是政银村三方携手发展的纽带。我行将发挥好乡村振兴主办行的作用，一是积极对接辖内镇（街道），力争“三资”数字管理系统早日全面铺开；二是主动提供系统操作培训，确保“系统管用、人才会用”；三要持续将系统应用与普惠金融工作联动起来，助力农业高质高效、乡村宜居宜业、农民富裕富足。

会上，前洋潘村、横街镇分别做试点经验分享。路桥农商银行业务人员做农村“三资”数字管理系统功能讲解。

我行召开全行安全生产会议

■文/摄 办公室 罗莹



为狠抓责任落实，加大隐患排查，堵塞安全漏洞，坚决遏制案件、事故发生，切实保障全行安全经营，6月18日下午，我行召开全行安全生产会议。总行班子成员，机关部（室）主要负责人及中心主任，各支行（部）主要负责人及分管安全保卫工作负责人参加会议。

行党委书记罗洋明传达省农信联社安全生产会议精神，并就进一步做好安全生产工作提出六点要求：一要做好网点安全管理，确保营业场所、员工生活区无死

角；二要做好银行出租房管理，全面摸排出租房情况，如发现问题，及时向镇、街道汇报；三要做好服务对象管理，重点关注不良清收以及投诉事件；四要做好舆情管理，高度重视线上舆情导向；五要做好信访管理工作，解决好客户的问题，扎实维稳；六要保障员工安全，永远把员工安全放在第一位。

行党委委员、行长陈学军强调，要将安全工作摆在一切工作的首位，养成审慎、规范、稳健的工作作风，共同筑牢全行安全防范屏障。行党委委员、副行长林佳传达区金融工作中心安全生产会议精神。安全保卫部做安全生产工作的具体部署。

我行召开二届工会会员（职工）代表大会一次会议

■文/办公室 张玲晓 摄/办公室 范春蓉



5月25日下午，路桥农商银行召开第二届工会会员（职工）代表大会第一次会议，省农信联社台州办事处副主任乔波，路桥区总工会党组书记、常务副主席应仲友出席会议。行领导班子及职工代表参会。

乔波肯定了我行工会工作取得的成效，对大会的成功召开和新当选的工会主席及各位委员表示热烈的祝贺，并对新一届工会委员会提出三点要求：一是坚持党的

的领导，扛起使命担当；二是坚持服务大局，争当金融先锋；三是坚持以人为本，提振干事精气神。

应仲友对我行工会不断强化自身建设，倾情参与社会服务，以百晓服务、网格管理、政银联通等全方位普惠金融，服务地方经济高质量发展表示充分肯定。他希望，新一届工会要进一步围绕中心、服务大局，在思想政治上下功夫，在建功立业上强引导，在服务保障上有温度，在深化改革上创新业，努力成为路桥小微金融改革工会样板，为路桥“一区四城”建设贡献新的力量！

党委书记罗洋明希望新一届工会能够继续发挥桥梁纽带作用，在服务发展的过程中再立新功：一要凝聚思想共识，充分发挥职代会作用；二要服务发展大局，切实提高工会履职能力；三要主动担当作为，助推高质量发展走在前列。

会上，选举产生了第二届工会委员会，党委委员钱显文当选工会主席。

台州农信客户经理营销能力提升 培训班在路桥实践

■ 文/摄 金清支行 朱敏能



5月27、28日，台州农信客户经理营销能力提升培训班四期三组在金清支行学习实践。

7位兄弟行同事跟随金清支行的客户经理外拓走访，参加整村授信活动。双方还就信贷流程改造、产品议价能力、整村授信、外拓走访、活动组织能力等方面进行沟通交流。

大家纷纷表示此次实践受益匪浅，同时为金清支行工作开展提供了一些建议，一要为员工制定阶段性的

重点任务目标，及时结算，加强工作绩效反馈；二要提升团队协作能力，赋能单兵作战实力的同时，群策群力攻坚克难；三要发展几名村居“关键人”，便于业务的增面扩量；四要丰富宣传手段，多点营销；五要改变走访客户群的侧重点，以走访陌生客户为主；六要结合实际在全年不同阶段采取不同的厅堂人员配比，满足业务办理效率的前提下，多安排外拓走访。

我行荣获“平台投资参与优秀奖”

■ 文/摄 金融市场部 王景弘



6月17日，我行荣获全省农信系统金融市场条线“平台投资参与优秀奖”。在2021年度条线业务培训会议现场，我行党委委员钱显文上台领奖。

面对去年复杂多变的经济形势，我行在省农信联社的正确领导下，充分利用省县两级“抱团取暖”优势，积极参与平台投资相关业务，并取得了在同类行社中排名第一的可喜成绩。

下一步，我行将继续贯彻省农信联社党委决策部署，扎实做好人才培养、风险控制等工作，重点推动财富管理业务转型升级，努力实现资金业务稳健发展。

我行召开党史学习教育报告会

■ 文/党委办公室 林泓妍 摄/办公室 范春蓉



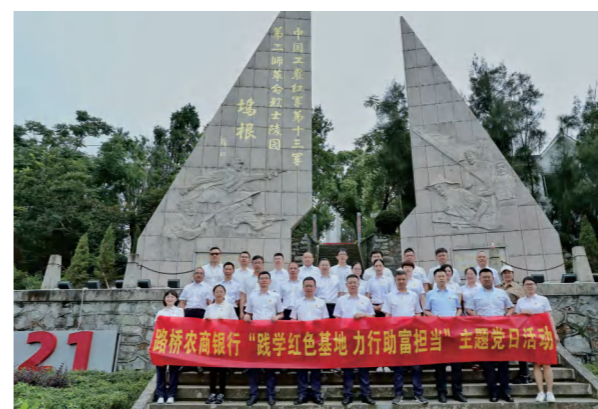
为深入推进党史学习教育，5月21日，我行召开党史学习教育报告会，邀请浙江省委党校党建研究所副所长刘勇教授作题为《中国共产党在关键时刻的抉择》专题报告，行党委委员、行长陈学军主持会议。党委班子成员、中层干部、全体党员参加报告会。

刘勇教授从学习党史国史的重要意义、中国共产党革命建设道路的艰难探索、历史经验启示三个方面，结合大量生动鲜活的党史故事，为全体党员作了一场主题突出、内涵丰富、逻辑严密精彩报告。

党员受益匪浅，纷纷表示将进一步深入学习党史，从党的百年奋斗历程中汲取信念养分、感悟思想伟力，把党史学习与当前重点工作落地、解决痛点短板深度结合，在工作实践中丰富经验，在解决问题中提升本领，奋力开启路桥农商银行“十四五”发展新征程。

我行开展“践行红色基地 力行助富担当” 主题党日活动的

■ 文/摄 办公室 范春蓉



为庆祝中国共产党成立100周年，深入开展党史学习教育，感悟红色力量，传承红色基因。6月17日，路桥农商银行开展“践行红色基地 力行助富担当”主题党日活动，组织党员干部走进爱国教育基地——台州温岭坞根革命老区。

在行党委书记罗洋明的带领下，全体党员在烈士纪念碑前重温入党誓词，并向英烈敬献鲜花。随后，大家参观了红十三军二师纪念馆，观看纪录片《星火耀黎明》，深入了解革命年代的艰苦岁月、革命英烈的家国情怀。大家纷纷表示，铭记光辉历史，牢记使命初心。

走进红色基地 共话助富担当

■ 文/党委办公室 林泓妍 摄/办公室 范春蓉



5月22日，我行在红色教育基地——戴大夫故居召开党委中心组学习扩大会议，行党委班子成员、各支部（室）主要负责人参加会议，乌兰察布农合机构跟班学习干部列席会议。

党委书记罗洋明作题为《学悟百年党史 激发初心力量 争当促进共同富裕排头兵》的党课，通过回顾中国站起来、富起来、强起来的历程，深刻阐述了不同历史时期“共同富裕”的时代内涵，其中重点学习了习近平总书记关于“共同富裕”的重要论述以及省委常委、省农信联社专题会议精神。

罗洋明强调，“共同富裕”是社会主义的本质要求，是中国共产党人的初心，更是金融本分、农信使命。作为区域农村金融的主力军，我们理应扛起责任担当，在网格数智金融建设、“百晓红企红村”行动上重点发力，积极构建“党建引领、网格创优、强村富民”的服务新格局，以金融之力撬动全域共同富裕。

会上，特邀83岁老党员王锦荣讲述老革命戴大夫同志的一生，带领大家重温战火燃烧的峥嵘岁月，感受共产党人的不屈精神。参会人员围绕“学党史 话担当 奋进共富路”开展研讨交流。

全体党员面向党旗庄重宣誓，表示将在党史学习中坚定信仰之力，汲取奋进之力，实干担当、积极作为，答好共同富裕的百晓答卷。

我行召开老中青党员座谈会

■ 文/党委办公室 林泓妍

为进一步学好党的历史，让中青年员工感受农信人的奋斗初心，汲取奋进力量。5月17日下午，路桥农商银行召开“忆党史 话传承 担使命”老中青党员座谈会。

会上，蔡卫玲、王道政、钟领根三名老党员结合自身成长和农信工作经历，深情讲述党史和农信奋斗故事，鼓励青年要铭记入党初心，做好本职工作、不懈奋斗。

30多名员工立足岗位实际，谈感悟、谈认识，与老党员展开互动交流。

行党委书记罗洋明对中青年员工提出三点要求：

一要常补信念之钙，在学党史中砥砺初心。把学党史与农信史、行史结合起来，作为终身必修课，体会其中蕴含的奋斗精神，收获谋事创业的历史经验，进一步坚定理想信念，理解初心使命，找准自己的方向和目标。

二要勇承破局之责，在悟思想中创业创新。充分发扬敢为人先的精神，自觉更新思想观念，转变思维方式，发挥自身优势，在各自的工作岗位上大胆探索，革故鼎新。

三要力践担当之行，在开新局中务实作为。进一步继承和发扬农信人“三水”、“背包”精神，以比学赶超的劲头、开拓进取的锐气、攻坚克难的勇气，在大零售、数字化转型等重点工作中谋实招干实事，实现人生价值。



以学为先强党性 掀起党史学习热潮

■ 文/党委办公室 林泓妍 摄/办公室 范春蓉



党史学习教育开展以来，路桥农商银行精心谋划，列出了计划表、时间图，把学习“党史”贯穿全年组织生活始终，以党委理论中心组为龙头、党支部“三会一课”为基础，上下联动读原文、悟精神，打牢思想基础。

红色基地参访学。充分利用家门口的红色资源，组织党员参观戴大夫故居、慰问烈士家属等，追寻红色足迹；依托红色丰收驿站建立“党史”学堂，定期播放红色影片、宣讲党史知识；

对接镇街道协办“路桥农商行杯”歌咏大赛，在寓教于乐中教育引导党员群众学党史、坚定跟党走。

结合体悟研讨学。党委班子带头，围绕习总书记在浙江、助力共同富裕等开展交流研讨，召开党委理论中心组会议4次；通过支部书记讲党课活动、老中青党员面对面对话、党员写体会等，在谈认识、讲感受中进一步锤炼党性。

营造氛围辅导学。举办党史学习报告会，策划开展“唱支山歌给党听”主题快闪活动、我有我的young庆建党百年定向运动，诠释农信风采，致敬百年华诞；在微信公众号开设“百年党建 百晓说”专栏，以“声波明信片”党史诵读，让每一位百晓青年成为党史学习的参与者和传播者，凝聚奋进力量。

数转赋能 提质增效 我行开设数字转型研训班

■ 文/办公室 何涛 摄/办公室 范春蓉



5月17日，路桥农商银行举办“数转赋能 提质增效”数转研训班开班仪式。总行班子成员，机关全体中层、中心负责人，各支行（部）班子成员、网点负责人、团队长，研训班学员参加。开班仪式由行党委委员、行长陈学军主持。

启动仪式上，党委书记罗洋明作题为《数转赋能 提质增效 全力打造业务高质量发展新引擎》重要讲话。他指出，全行上下要进一步明确我行数字化转型的主要目标和重点任务，做到积极参与、攻坚推进，构建“数字、智慧、开放”的金融科技发展新格局，打造数字化

赋能的百晓金融铁军。他强调，一要认清形势，明确数字化转型的重要性；二要同心同向，全力探索数字化转型工作；三要主动担当，扎实推进数字化转型工作。

党委委员钱显文解读数字化转型全面深化落地工作方案和数转研训班管理办法。

干部履职画像系统、“百晓智贷”系统、小微企业智能评级系统、模拟客户金融资产系统以及智慧厅堂营销系统专班负责人作项目介绍。

数转研训班以竞选方式确定班委人选。

我行开展数字化转型研训班第二期培训

■ 文/零售业务部 林娜 摄/螺洋支行 陶钊成

6月19日上午，路桥农商银行开展数字化转型研训班第二期培训。本次培训，我行特邀省农信联社普惠金融部高级主管张万才进行授课。总行班子成员，机关全体中层、中心负责人，各支行（部）班子成员、网点负责人、团队长、会计主管，研训班学员参加。

课上，张万才以银行业数字化转型背景为出发点，基于省农信联社、行社两个层面分析了数字化转型的原因和做法，进而指出数字化转型的本质就是工具革命和决策革命。他指出，数字化转型是因客而变的需要，是应对同业竞争的需要，更是提升普惠金融、实现自我战略突破的需要，并提出了统一思想、转变理念、顶层设计、数据治理、数字团队、聚焦切入、场景切入、业务转型、管理转型、目标实现等十大推进步骤。课后，张万才结合数转现状对我行数字化转型工作进行了专项点拨，为数转研训班发展指明了方向。

下阶段，我行将紧跟数字化转型新趋势，加强数字赋能，应用数智成果，助推业务更高质量发展。



媒体关注

数智赋能 助力全域共同富裕



“今年小番茄销路我们是不愁的。”说起农场的效益，蓬街镇“杨礼池家庭农场”的农场主杨礼池脸上满是笑意。从尝试种植到规模种植，从台风受灾到遭遇新冠肺炎疫情，一场场金融“及时雨”，让他的农场如沐春风、欣欣向荣。

为提高乡村振兴的金融供给质效，我行坚持以数字改革牵引金融改革，以“一体两翼三驱

动”为抓手，深入推进红色数智金融助富工程，构建“红色引领、数智增信、两标驱动、普惠助富”的服务新格局，以金融担当助力全域共同富裕。

百路千桥，家喻户晓。在路桥，每10户居民就有8.5户得到路桥农商银行授信。作为百姓身边的银行，我行一直畅通着金融活水的“毛细血管”。早在2013年，我行率先在全国推出金融网

格化管理，有效实现了基础金融全覆盖、金融需求全对接。

“现在，我们集成一平台四系统，以‘数字化、专业化、精准化、敏捷化’打造‘网格数智金融大脑’，让金融供给的‘毛细血管’更加通畅。”行党委书记罗洋明说，数字网格平台在将全域划分为村居、市场、企业、新路桥人等355个网格单元的基础上，导入小微企业智能评级、



百晓智贷工厂、家庭资产池画像等功能，展示以人、家庭、单元区域等层级视图的共同富裕标准体系，形成共同富裕目标结构、趋势分析的数智大屏，实现基本信息立体展示、金融服务精准对接。

同时，依托数字网格平台，不仅有助于健全下沉式、个性化服务的金融服务体系，也完善了网格授信体系，实现“无感授信”全覆盖。同时也进一步深化信用信息体系建设，强化风险防控体系。

“发工资、招募新员工、购买原材料……投入太大了。”路南街道宝马泵业法定代表人毛荣福刚在为新接的订单发愁时，路桥农商银行“小微培优贷”就送来了400万元贷款，还替他省了6000元利息。

毛荣福的获得感并非偶然，为激发共同富裕“肌体活力”，我行发挥“党建+场景+管理”作用，

打通精准服务“神经末梢”，推出了“百晓红企红村”金融“三服务”2.0活动，切实打造老百姓身边暖心、快办的首选银行，精准服务乡村振兴、共同富裕。

聚焦融资畅通，我行建立“信用决定利率”的市场化机制，进一步释放信用价值；创推“科创贷”等系列产品，精准对接数字赋能初创型科技企业金融服务试点工作；做优“数字快贷”工程，依托综合金融服务平台，将企业“主体信用”转化为“数字信用”，加强“小微易贷”“小微快捷贷”等产品推广，有效破解融资慢、融资贵难题。截至6月底，小微企业贷款户数14510户，余额151.77亿元，比年初增加2514户、31.63亿元。

聚焦家庭财富，我行试点启动农村资产评估授信和农业主体资产折股量化，差异化推进家庭综合金融服务，集知识普及、金融理财、

融资服务等于一体……近5年，我行累计向146个村发放15.51亿元信贷资金，支持村级集体经济发展。如今的螺洋街道水滨村，田园综合体和水心草堂游人如织，在路桥农商银行的金融助力下，该村不仅解决了村民旧房改造资金需求，村集体经济收入也突破了550万元。

“在‘数智’赋能下，我们将持续服务路桥区‘一区四城’建设，深化政银联动，充分发挥党建引领富、金融助富作用，进一步助力乡村振兴、共同富裕。”罗洋明说。（发表于2021年5月28日浙江新闻客户端，作者许峰 张玲晓）

打造“数字金融体验店” 让客户“智”享美好生活

■ 文 办公室 罗莹



为进一步推动金融科技在金融普惠、畅通融资、服务民生等方面的作用，近日，我行依托丰收驿站，全力打造“数字金融体验店”，集悦生活丰收购农产品展销区、电子银行体验区、数字办贷体验区、红色书吧和儿童区等多项功能区为一体，协同线下渠道与线上渠道，为客户提供多样化便捷服务，让客户“智”享美好生活。

打造电子银行体验区。体验店的电子银行服务区内，一系列智慧机具为客户提供业务自主办理服务，免去柜面窗口等候。此外，该体验店还配备了政务一体机，社保、公积金查询打印等369项政务服务，提供一站式政务服务，助力“最多跑一次”改革，打造“一公里金融服务圈”。

打造数字办贷体验区。体验店提供线上贷款业务的办理，客户可通过“掌上办贷”、“金融综合服务平台”进行线上操作。该行推广的普惠易贷、小微易贷，都可以直接通过线上平台申请，循环使用，随借随还，一次都不用跑，点点网银就可放贷，真正实现客户一次不跑，轻松办贷。

打造民生业务体验区。体验店已对接路桥区图书馆，除了线下提供2000多册图书借阅，还能提供路桥区图书馆全部书籍的线上借阅。同时，该体验店还能实现为全年龄段的客户提供数字金融服务，通过我行的丰收互联缴费通业务，家长可以足不出户给孩子缴纳学费，通过丰收互联上及时为小朋友存压岁钱，让孩子们从小感受金融服务，建立金融意识。

我行丰收驿站数字金融体验店受到台州银行业协会常务副会长余宁时的高度评价，肯定我行在数字化转型过程中，服务民生，真正让客户体验到科技带来的快捷服务，拥抱金融科技，“智”造美好生活。

“多快好省” 助跑路桥小微加速度

■文/零售业务部 林娜 摄/办公室 范春蓉



路桥农商银行坚持浙江农信“服务小微、支持三农”的市场定位不动摇，以网格化管理为抓手，深度了解农户和个体工商户的发展需求，推广“整村授信”和生产经营贷款，打造“多快好省”新模式，全方位支持个体工商户发展。

突出战略重心，确保贷得更“多”。我行以营业部、路桥、路南等3家城区支行管辖的各类市场为框架，建立16个市场网格，每个网格配备2名客户经理，“网格化”挖掘商户金融需求，实现市场全覆盖、信息全掌握，打通信贷服务“最后100米”；持续推进无还本续贷增量扩面，推出“小微续贷通”产品，鼓励个体工商户无还本续贷，减少个体工商户的还款压力，降低融资成本。

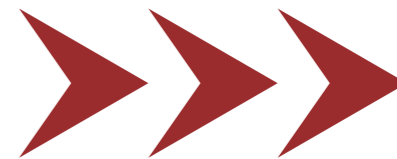
精简审批流程，确保贷得更“快”。实行限时放款制度，普通的贷款从申请、调查、审批到发放的办结期限一般不超过3个工作日。同时，接入金融综合服务平台并开展线上银企融资对接服务，发挥好信息共享、供需对接、业务支持三大核心功能，充分利用平台的企业信息查询功能，提升信贷服务效率。

创新营销方案，确保贷得更“好”。采用村居化营销服务，走村入户，下沉服务，倾听农户、个体工商户需求，建立信用档案，确定农户、个体工商户贷款授信金额，全面推广“整村授信”普惠活动；网格管理员根据“一格四员”机制，继续深入走访，了解授信客户情况，进行现场调查、资料收集、外出核保等工作，并指导授信客户线上放款；创新推出普惠易贷、“续贷通”无还本续贷、“小微易贷”等产品，有针对性地解决个体工商户融资难问题。

担当社会责任，确保贷得更“省”。面对转型期的传统产业、个体工商户，我行采取“放水养鱼”策略，落实“放管服”政策，推行一系列减费让利措施，让转型客户平稳度过转型培育期。同时，实行阳光办贷，不收取任何形式财务顾问费，减免网银手续费等。疫情以来，大幅下降小微经营性贷款利率，有效缓解个体工商户融资贵的问题。

截至2021年6月，我行“普惠易贷”首贷户签约1.62万户、金额25.44亿元，首贷用信8633户、余额11.2亿元；小微易贷白名单导入1906户，授信金额28.57亿元，其中用信894户，用信余额7.15亿元。

百日攻坚在行动



“三创”模式支持青年创业

■文/办公室 何涛 罗莹

今年以来，我行启动“百晓红企红村”金融“三服务”2.0活动，积极发挥产品优势、强化政银合作、优化金融服务，全力支持辖内青年创业就业，以全方位普惠金融打造老百姓身边暖心、快办的首选银行，力争更好地服务企业、服务群众、服务乡村。

一、创新青年创业金融产品。我行积极定制青年创业金融产品。针对小微企业领头人，主推“小微易贷”、“小微续贷通”等拳头产品，重点支持企业科技成果转化及青年创新创业。针对辖内“乡村好青年”、返乡大学生、失业军人等创业客群，专项推出“普惠青年贷”、“巾帼创业贷”、“拥军贷”等专属信贷产品。截至2021年4月，发放支持青年创业“小微续贷通”236户，金额41367万元；“创业担保贷”302笔，金额8085万元，贴息432万元；专属贷款31482万元。

二、创优青年创业金融团队。与团区委合作开设“创业一件事”，帮助创业青年了解专属贷款相关情况，在创业融资支持实现互动、互通；优化办贷流程，推广限时办结，从受理、调查到审查、审批提供“一站式”服务，30万元以下贷款当日完成；为创业客群指定专属客户经理，对创业过程中的现金存取、交易结算、生活缴费等提供一揽子金融服务。

三、创先农村青年“双创”金融服务。路桥农商银行团委迅速启动“农村创业青年伙伴工作”，做好非金融支持，积极开展免费讲座，聘请资深老师以企业沙龙的形式为青年创业者提供相互学习、行业互动、时政分析交流的平台与机会，实现理念共享、共同进步。自2020年11月团队成立以来，共计开展企业沙龙4场，个人沙龙4场，服务人数达500人左右。

为外卖小哥送金融

■文/科技支行 应攸攸



大街上有这么一群人，一个简易的送餐箱、一部手机、一辆电动车穿梭在城市大街小巷，无论刮风下雨，为让大家吃上热腾腾的饭菜！他们是“辛劳我一人，方便千万家”的外卖小哥，我们身边最熟悉的陌生人！

科技支行了解到外卖小哥的工资收入不低，月收入上万元的不在少数。而且他们来自五湖四海，很少和当地金融机构接触。针对外卖小哥金融知识匮乏的情况，支行员工共同策划了“为外卖小哥送金融”的活动。

活动前，科技支行和外卖平台站长达成合作，为外卖小哥提供免费金融知识宣讲。当了解到他们的早会时间是

9点，支行就把活动时间定在周末的9点，赶在外卖小哥集中的时机为他们提供金融服务。

活动当天早晨8点半，科技支行的员工早早在美团外卖站点布置活动场地，搬来开卡机。9点不到，外卖小哥陆续到场，支行工作人员开始介绍起银行金融产品，比如定期存款、ETC、信用付、随心花等。

此次活动通过金融宣讲方式拉近彼此的距离，为下次金融联络奠定了基础。此外，我们和1名美团站长达成合作，在我行批量开通借机卡，签订代发工资协议。

“三牛精神”书写百日攻坚新答卷

■文/蓬街支行 鲍培可



6月5日上午，蓬街支行开展驻勤活动，特邀授信部总经理邵勇来支行讲课。邵勇结合自身工作经历，给大家传授职业技能，谈谈职场素养。

一是要做好农商“孺子牛”。我们农商人最重要的是为客户做好金融服务。要找准服务客户的切入点，找到服务客户的好方法，用好服务客户的app，聚焦优惠政策落地，扛起惠民援企新担当。要明确给客户优惠不等于无限度让利，得有“保本思维”，理解

银行与企业的业务成本与沉没成本。要树立“财务思维”，了解企业钱从哪里来，能判断企业钱到哪里去。站在银行角度，既要心怀创利大局，又要细嗅贷款风险，追求银行与客户双赢的金融服务。

二是要做好农商“拓荒牛”。未来的市场在哪里？其实答案一直就在我们身边。邵勇结合实战经验，讲解获客心得，让大家挖掘存量客户转介绍潜力，重视上下游客户关联营销，内部拓展和外部拓展双管齐下。在做好尽职调查的基础上，进一步拓展获客渠道，加大首贷客户培植，攻坚克难，做好农商“拓荒牛”。

三是要做好农商“老黄牛”。艰苦奋斗，是永恒的主题，邵勇以海伦·凯勒为例，激励大家敢想敢拼，用《毛泽东传》、《周恩来传》等故事告诉大家，任何一个伟大的事业，都是从朴素梦想开始。希望大家能心怀梦想，不怕艰苦，勇于奋斗，做好农商“老黄牛”。

最后，支行行长赖尚俊做总结讲话，要求大家认真体会课程内容，自省现有做法，要做到工作有目标、有计划、有配合，全力冲刺。同时，还进行工作部署，一要继续加大个体户采集力度，不要为采集而采集，要注重客户真实贷款需求挖掘。二要重视整村授信，必要时加班加点。三要抓好省农担业务，早排摸早完成。四要抓紧推进浙里贷业务拓展。五要确保掌上办贷按周推进。六要保持对公户数和对私户数齐头并进。

火热的六月，收获的季节，让我们挥洒“三水”，汇聚“三牛”，用“三水精神”绘就百日攻坚新画卷，用“三牛精神”书写百日攻坚新答卷。

全员联动 共助小微企业发展

■文/路南支行 应婉璐



百日攻坚以来，路南支行及时召开了“企业走访动员会”，制定走访方案，明确走访清单，以高标准、高效率、高质量完成企业排摸为目标，扎实开展企业走访工作，提高银企合作空间。

坚持“上下联动”，保证运转协调顺畅。支行行长全面负责走访工作的组织领导，坚持带头走访、以上率下，协调解决走访活动中的矛盾和问题，为全体员工树立标杆。比如，一同深入企业园区，一同了解企业目前运行状况及金融需求，一同制定精准特色的金融服务方案，既增强了员工信心，又提高了企业对接效率。

坚持“逐户走访”，保证工作扎实有效。支行副行长对企业清单进行梳理和分配，客户经理对清单内企业进行电话联系，上门约访。以两人一组的模式，走访企业实际经营场地，通过与企业法人面对面交流，深入了解企业的营商情况和金融需求，宣传目前支持小微企业的相关金融政策，着力解决企业发展中困难和问题。

坚持“后续跟踪”，确保工作取得实效。对于走访成果及走访中遇到的情况，由专人每天进行统计汇报，并由支行班子有针对性地对这些问题进行处理。对于有意向的企业，合理安排人员进行二次跟踪，促进工作的进一步推进。对于开户企业，及时与柜面做好协调，做好前期开户工作，减少客户等待时间，提升企业满意度。

火箭银行

■文/科技支行 余依豪

路桥铭泰钣金公司厂房内，开工资卡和领取医保电子凭证的活动正在如火如荼地进行着。这已经是科技支行第三次上门服务了。

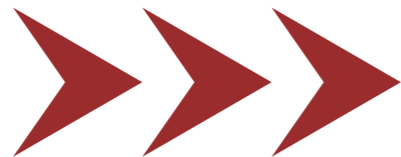
两年前，路桥铭泰钣金公司还不是科技支行的客户，但因是路桥区的科技企业，被科技支行列为重点营销对象。经过科技支行员工反复的电话营销和上门走访，不断跟企业主介绍我行各类产品和服务的优势。在企业主了解到我行银行卡有跨异地取款免费、短信提示免费等优势，决定将工资卡换成我行银行卡。这成为了我们的第一次合作。

后来，我行推出了社保贷业务，支行立刻告知铭泰钣金公司。一名企业股东通过与客户经理的电话沟通，完成了社保贷的全部操作流程。为此，他不断称赞道，“社保贷实在是太方便了，不用上门不用带资料，点点手机就可以了。”

2021年初，企业主动联系支行，说是今年接了很多订单，准备搬新厂房买新机器，可否申请贷款。正好，我行推出无感授信名单，该企业在无感授信中有300万元的额度。客户经理便向企业收集贷款资料，导入白名单。不出两日，企业成功办理了300万元的贷款。

“这额度也不小，怎么这么快？你们银行是开火箭的吧？”这是在股东会现场签字时，股东讲出的玩笑话，却是对我行实实在在的褒奖。“快速、方便、足额”，是我们银行的追求。在大数据的支持和流程的优化下，我行产品越来越方便，客户经理的营销工作也会更深入、更快捷。

银龄赋能在行动



随着银行数字化转型的发展，金融服务的获得越来越便捷，但如何能够让老年金融消费者也能享今年4月起，台州市“银龄跨越数字鸿沟”科普专项行动暨路桥区新时代文明实践银龄赋能村村行活动在横街镇天赐湖村文化礼堂举行启动仪式。我行作为协办单位，主动做好万名中老年人智能手机使用培训工作，通过智能助老、健康助老活动，帮助他们跨越数字鸿沟、乐享科技红利。截至现在，“银龄赋能村村行”活动已在路桥遍地开花，各家支行将继续对接村居，持续推进科普银龄赋能专项行动。



横街支行

受邀参加台州市“银龄跨越数字鸿沟”科普专项行动暨路桥区新时代文明实践银龄赋能村村行活动启动仪式，支行人员作为志愿队代表发言，表示将利用农商银行点多面广的优势，充分服务好银发群体，帮助其跨越数字鸿沟。

峰江支行

联合峰江镇街道及科协在蒋僧桥村、黄施洋村开展“银龄跨越数字鸿沟”科普专项行动。街道分管干部、村班子成员、村民等160人参加此次活动。工作人员通过PPT和视频形式现场讲解如何使用智能手机，对操作存在困难的老年人实施一对一使用指导，确保现场老人能掌握微信操作、手机银行使用等功能。同时，工作人员为现场老人进行金融防诈骗宣传，护航老年群体资金安全。



下梁支行

联合移动公司在下梁村文化活动中心，开展“党建引领担使命，银龄赋能村村行”活动，本场活动共吸引50余名老年人参加。工作人员主动与老年人对接，提供一对一智能手机培训服务，耐心引导老年人学习使用微信支付和手机银行操作等线上支付功能，切实提升老年群体金融服务的获得感和幸福感。



蓬街支行

在新市村文化礼堂，开展“蓬街镇科协银龄赋能活动 路桥农商银行百晓智能生活行动”，近70名老年人参加。工作人员为老年人提供智能手机培训，普及金融知识，让老年人可以紧跟时代步伐，尽享智能生活的美好。

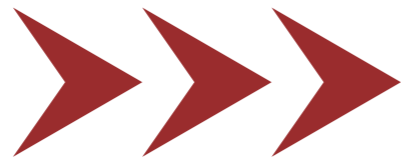


清陶支行

联合上陶村、下陶村党支部开展“关爱银龄 数字赋能 路桥农商银行百晓红村助富行动”，近50名中老年党员参加。工作人员为大家提供智能手机培训，并与大家互动，分享使用智能机的趣事，让老年人在轻松愉悦的环境中学会智能机操作。



全民反诈在行动



营业部 >>>



为营造浓厚的全民反诈氛围，5月12日上午，营业部联合马铺社区与区人力资源和社会保障局，在马铺社区开展“党建联建进马铺 携手共建美好社区”活动。活动现场，营业部员工通过宣传资料发放，向经营户和来往居民讲解各类新型电信诈骗案例等多种方式，提醒民众接到可疑电话、短信时提高警惕，做到“不听、不信、不转账”，时刻保持头脑清醒。营业部员工以专业的业务水平和热情的服务态度普及金融知识，多维度提供金融服务，取得了良好的宣传效果。（文/营业部 董育成 摄/办公室 范春蓉）

桐屿支行 >>>



5月11日，桐屿支行联合桐屿街道派出所和新保村，在新盛佳苑文化礼堂举行了防诈骗漫画创意大赛颁奖典礼。

颁奖现场，民警董威威生动讲解着防范电信网络诈骗安全知识，台下聚满了认真听讲的社区居民。“反诈三不一及时原则是什么？”“怎样把家人纳入金钟罩的保护范围？”“受骗后应及时向公安机关报警，派出所的报警电话是多少？”台上与台下互动热烈。

文化礼堂里，桐屿支行员工逐一向村民介绍转账的主要事项，向陌生人转账一定要核实转账原因，保持谨慎；贷款一定要选择正规合法的渠道。（文/摄 桐屿支行 应冰心）

螺洋支行 >>>



5月19日，螺洋街道上寺前村举办第二届乌饭麻糍节，螺洋支行提前对接，积极做好服务、宣传等工作，强化网格联系。活动当天一早，客户经理就到达了现场，开始准备工作，支起棚子，架起桌子，摆放好小扇子、手机支架等小礼品，准备好宣传单页。虽然下起了大雨，村民们对乌饭麻糍节热情依然高涨，现场人山人海热闹非凡。我行准备互动环节穿插在节目当中，即防诈骗知识问答，村民们热烈抢答，热情颇高。

此次活动加深了我行与村民村居的联系，深化网格耕耘的成果，为将来开展业务打下更深的基础。（文/摄 螺洋支行 陶亦成）

警银联动 打击诈骗

——清陶支行成功劝阻电信诈骗案件

■文/清陶支行 应志伟 陈敏



电信诈骗案件在全国范围内层出不穷，不法分子极其猖獗，为骗取群众财产无所不用其极。在公安部门的牵头下，社会各界积极响应，掀起轰轰烈烈的反诈声势，取得了显著的成果。路桥农商银行一直走在防范电信诈骗的最前线。

4月23日，台州某家机电企业的负责人张先生发现自己的账户被冻结，来到我行询问详细情况。查询后发现，和张先生有过资金往来的李先生涉嫌电信诈骗，被山西警方冻结了账户，因此他的账户也被冻结了。我们和张先生进一步沟通后，了解到这

笔5万元的资金，本是正常生意往来，但通过地下钱庄入境，引起了警方的注意，所以账户被冻结。查明原因后，我们告知张先生可去当地派出所公证，证明资金的合规性，可以解冻账户，另外再三嘱咐张先生保护好资金安全。

本以为事情已结束，但不法分子趁机而入，联系上了张先生。5月13日晚上，张先生联系清陶支行行长张翔寻求帮助，称前后有好几个“东北警方”联系他，说他涉嫌电信诈骗，账户要被冻结，让他解释近期资金往来途径和用途，同时让张先生把生意上下游所有的信息和联系方式全部提供给他们。“他们肯定受过专业训练，讲话很专业的，又知道我的信息，一开始我还真信了。但是想到你们银行一直在说电信诈骗，我就打来问问，谨慎一点好啊。”张先生说道。

支行行长张翔表示，警方用个人方式联系，多半是有问题，千万不能透露更多信息或转账。随即联系公安部门，说明了张先生的情况。

公安部门甄别后，认定为电信诈骗事件，立刻联系张先生详细说明情况，成功制止了一起电信诈骗案件的发生。公安部门高度认可我行金融防诈骗工作，邀请我行在后续的安全讲座当中，出席分享这个成功案例，同时从银行角度介绍保护资金安全的方法。

支行行长张翔事后总结：“打击诈骗是全社会的责任，我们银行更是责无旁贷。钱在我们银行要安全，出了银行也要安全。像张先生一样，有诈骗方面的疑虑可以第一时间联系我们。”银行作为重要的金融机构，保障客户的资金安全责无旁贷。

警银联动，对辖区村民诈骗风险进行宣传防范，对诈骗分子重拳出击，必能给一方百姓带来安心、放心的生活。

做好细节 打击诈骗

■ 文/金清支行 李知颖



5月7日上午，金清支行分水分理处刚开门营业，一位客户进门询问大堂经理是否能办理转账业务，大堂经理便引导客户到智能柜员机前进行转账，并按照银行规定程序询问客户是否认识收款人，这笔资金汇过去的用途，告知客户最近网络诈骗时有发生，提醒客户提高警惕。客户非常确定地回答说，对方是认识的。

于是大堂经理便受理了这笔业务，而授权后智柜机提示交易失败，大堂经理再次与客户确认，核对对方账号信息是否正确。此时，客户翻出手机，打开QQ联系对方。大堂经理发现，双方聊天内容有很多英文，并包含“转入资金安全账户”这类涉嫌诈骗的字眼，第一时间将这个情况上报会计主管。同时，放慢节奏，再次跟客户确认这笔钱的用途。客户反复地说这是货款，之前几次就是这么操作的，也提到这次有点异常，还没有收到货物。不过与对方一直都有联系，也没有对方其他联系方式，还是按时汇款，以免出现货物延期。

此时，两人的交谈引起了周围客户的关注，大家纷纷劝说这位客户不要汇款。在多方劝说下，这位客户没有汇款，表示回去重新了解情况后再做决定，并感谢银行对他的关心，也对银行专业负责的工作态度表示了高度的赞许。

一直以来，我行重视金融知识的普及工作，包括员工培训、金融知识宣传等，在保护客户钱袋子方面，不遗余力。2021年6月以来，更是充分响应2021年银行业普及金融知识万里行活动，积极开展防诈骗知识的培训，要求员工提高对诈骗案件的警觉性，在日常工作开展做好汇款、网银等业务办理前的提示工作，切实保障客户的资金安全，防止各类诈骗案件的发生。

走进陶林电器

■ 文/路桥支行 陈重霖

陶贞素，陶林电器企业负责人。她与路桥农商银行相识于1989年，那时候的路桥农商银行还是农村信用社，那时候的陶贞素还只是兴路市场旁最不起眼的一名小摊贩。

80年代，改革开放的春风吹进这座南方小城，也带来了崭新的机遇。陶贞素也赶着这股春风进了城。

万事开头难，盘店、装修、进货，样样需要钱，不甘心就此放弃的她，鼓起勇气向当地的信用社提出了贷款需求。出乎她意料的是，信用社快速受理了她的贷款申请，不出几日她的账户上就多了三千余元。每每提及这件事她总不忘打趣道：“你都不知道，我当时有多紧张，生怕贷款批不下来，就得继续回家摆摊！”终于，店门口有了自己的招牌，看着货一箱一箱地运进来，陶贞素的心也一点一点踏实了。

一眨眼的功夫，这个年纪轻轻的小姑娘，凭着身上的一股韧劲，还真在这座小城扎了根，店面还扩了两回。这期间她一直保持着和信用社的业务往来，“多亏了当初信用社的3000元，我才能在这儿站住脚。这份情，我记着！”

转眼间，陶贞素的管辖经理要退休了，老经理领了一位和陶贞素年纪相仿的女信贷小杨上门拜访，两人一见面就聊得投缘。往后的日子里，陶贞素由最开始的小家电转向了大型电器销售。市场价格的不确定性和拿货时间的变动，让贷款时间变得难以把握，有时候不得不提前支用贷款以备不时之需，白白搭进去不少利息。在陶贞素忙得焦头烂额时，小杨笑盈盈地送上了“小微续贷通”，一次授信循环使用，解了陶贞素的燃眉之急。小杨因为工作原因调动过多次，但每一次，陶贞素都“追”着小杨跑，“这么多年，我认准她了。”

三十年过去了，那个在兴路市场旁摆摊的小姑娘早已是沉浮商海的女将，小杨的眼角也偷偷爬上了皱纹。2020年的疫情回访，小杨也领了一位年轻人去到陶贞素店里。两人聊起这几十年的变化，陶贞素笑了，“你不要老夸我变化大，你也变化好大啊。我刚来路桥找你办贷款，你们十几人挤一间办公室，合同还是手写的。你看现在，你们的办公楼多气派！”

她们相视而笑。

老来的故事

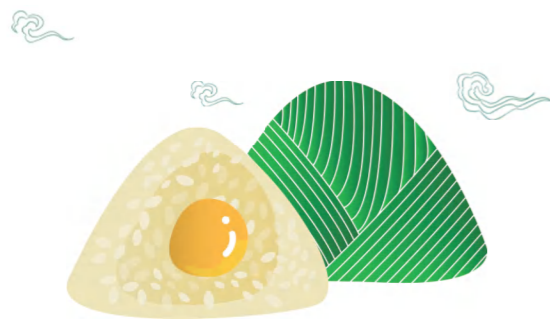
■ 文/科技支行 余依豪

“老来”是新桥镇当地人对蔡国来的亲切称呼，老来之所以在当地有名，一来是因为他是当地的种良大户，百亩田地里种上了各式各样的水果，产出的红美人柑橘、水蜜桃等更是广受欢迎；二来是因为他办有一家“老来农家乐”，自己又烧得一手好菜，用的都是自家的绿色蔬菜，“老来”的名号就此打响。

老来与路桥农商银行结缘在2009年，当时的老来因为承包土地、购买种子、批量种植的原因，需要不少启动资金，对当时的老来来说是个不小的压力，因此向我行申请了一笔5万元的农户贷款。说起当年这段往事，老来还是印象深刻：“当时正是年关，吃饭的时候听别人说信用社可以贷款，就去试一试。申请之后心里很忐忑，也不知道能不能贷下来。没成想，很快就批下了5万元贷款，这5万元可是帮了我不少忙！”

如今的老来，不但扩大了种植面积，从原来的一亩三分地发展成了百亩大户，还建成了农家乐，从过去的看天吃饭到向自然要效益。近年，老来还与浙江师范大学生化学院的教授合作，引入新品种的蓝莓，运用现代化的种养技术建立起新型种植模式，企业更是入选台州“500精英计划”，描绘了一幅新型农家乐的美好蓝图。但是新品种的种植和推广需要购置大量配套设施，这就促成了老来和我的行的又一次合作。我行根据台州“500精英计划”的相关支持政策，给予老来200万元的贷款授信，并根据农家乐的配套设施进度及时跟进放款。老来笑称这笔贷款真是做到了心坎里。

从2009年到2021年，从5万元到200万元，老来的致富之路越走越宽，路桥农商银行的支持一直陪伴左右。



端午节

端午临中夏，
时清日复长。
又是一年端阳日，
五色新丝缠角粽。
吃粽子、饮雄黄、插艾草、
戴香囊，话端午。

每年端午节前夕，路桥农商银行的金融百晓们都会组织辖内村居（社区）百姓开展端午系列主题活动。各个支行都别出心裁地为辖内百姓提供不一样的端午服务，让端午的氛围走出厅堂，走向社区，走进百姓人家。

— 营业部 —



营业部开展“逛逛营业部 嘻嘻过端午”的厅堂系列活动，包括包粽子、做香包、剪菖蒲、领食饼皮等活动。只要带着营业部的宣传单，就可以到各个网点进行端午活动打卡，客户们纷纷表示这样的端午活动特别有意思，感受到了浓浓的端午氛围。

— 横街支行 —



横街支行开展端午客户感恩沙龙，为客户们分享夏季养生和金融防诈骗的小知识。同时开展公益包粽子比赛，赛后将粽子送至横街镇各个养老院，让孤寡老人们提前感受节日的温情，也给他们带来温暖欢乐的陪伴，通过一串粽子来传递客户与我行的心意。

— 新桥支行 —



新桥支行在长泾村村部开展端午包粽子比赛。比赛现场，十几个参赛选手双手上下翻飞，取米、包粽叶、捆扎等动作一气呵成，不一会儿就包好一个。比赛结束后，参赛选手还把自己比赛的成果和我行暖暖的情谊带回了家中。

— 金清支行 —



金清支行在春江名园、水韵诚园小区组建小区金融服务群，举办了“端午节包粽子”比赛活动，探索社区银行服务新模式。参加活动的居民手法娴熟，一个个有棱有角的鲜绿色粽子就铺满桌子。

— 清陶支行 —



清陶支行走入上陶村、沧前新村和下陶村，邀村民共度端午佳节，银行员工给村民制作麦饼、包食饼筒，亲手寄给村民。村民们纷纷表示，我行的端午活动让端午节更具意义。

— 下梁支行 —



下梁支行走进繁荣村，开展包粽子活动。活动现场，村民们立马兴致盎然地围着长桌包起了粽子，手一飞一舞，一只棱角分明的粽子就成型了。在活动过程中大家热情高涨，充满欢声笑语，边包粽子边讲述端午节的民俗，尽情享受节日氛围。

— 滨海支行 —



滨海支行携手台州湾新区资产公司、绿城物业公司在台州湾新区人才公寓共同举办“欢度端午、一粽浓情”包粽子比赛主题活动。此次活动以分组形式开展比赛，以包好完整粽子数量角逐出冠亚军，还有师傅现场指导如何更快更好地包粽子。比赛结束后，参与人员和观众带着粽子回家。



5月8日，为弘扬中华传统美德，桐屿支行在立新村开展答谢母爱特别活动，活动以免费拍照、登记信息获取打印照片的形式开展。

活动前，桐屿支行提前联系村干部，准备相应设备，圈定摄影地点，再由网格员发出邀请，联系村民过来领取免费相片。活动涵盖各个年龄层，能让大家在这样的节日氛围下回归亲情与温暖，受到村居干部和村民们的肯定和好评，持续塑造农商好口碑。

桐屿支行将继续秉承百晓金融三服务精神，努力把业务做得更实、更精。（文/桐屿支行戴益超）



浓情五月，感恩母亲。5月9日早上，红色丰收驿站开展了“母亲节·开蚌壳做珍珠DIY”活动，邀请了15对亲子家庭，让小朋友为母亲送上满满的爱意。

活动现场，银行工作人员先为小朋友们科普母亲节的由来，再由母亲带着小朋友们一起开蚌取珍珠，了解珍珠是如何形成的。最后由小朋友们挑选自己喜爱的珍珠做成饰品，送给亲爱的母亲，并且大声地说出“妈妈辛苦了，妈妈我爱你”。

母亲节主题活动的开展，既弘扬了传统美德，传递社会正能量，又营造了回报母亲、感恩母亲、关爱母亲的良好社会风尚。（文/营业部董育成）

纪念袁老

■ 文/路桥支行 方晓慧

重要的历史人物谢幕时，就算没有传奇般的天人感应，至少也应该有彰显他一生功业的丰碑。毫无疑问，袁老有这样的分量，担得起任何人的敬意。

我上中学的时候，袁老就已经是出现在历史课本中的人物了。不过好像只归于叙述共和国科技成就的科技史部分。但如果用一种更遥远的历史眼光审视，不难发现，其成就对正史的推动作用，同样不可低估。

现在我们的主粮产量大概是建国之初的四倍多（当然了，粮食产量增长一定得益于诸多因素，化工发展、农地开垦都不可忽视，但谁也无法否认袁老的功绩）。对应地，人口也增长了约摸三四倍。也就是说，没有以袁老为代表的促进农业增产的因素，中国可能达不到现在的人口规模。这意味着改革开放后通过全球化带动的工业化进程中，劳动力要素价格可能更快上涨，我们可能在没吃下这么多产业门类、没望到发达国家项背的情况下撞上不愿见到的拐点、天花板。经济的根基变薄弱，意味着地缘政治前景更暗弱，伟大复兴的道路也更为艰险。虽说历史不容假设，但复盘的时候，你总能感知哪些人、哪些事是关键“承重点”，没有他们，历史很可能就要改写。从这个意义上来说，杂交水稻跟两弹一星是一个分量的技术，袁老作为专家，在共和国国史中也将会有一席之地，可能地位仅次于钱老。

每每做这样的思考，总是不胜唏嘘。兴亡多少事，哪有什么天命昭昭，都是时也运也。个人在历史洪流中诚然微不足道，但如果是一辈人呢？历史的接力棒交到一辈人手上，他们中会不会涌现袁老一样能量巨大的伟人？或者退一万步，他们能不能不犯错误，担不担得起这份责任？这个问题太沉重了，让人无法回答，甚至无法面对。

那么还是不要沉溺于宏大叙事了。就算说不出要怎样怎样的豪言，总还是会觉得与有荣焉，颇有一种感觉到历史齿轮不断传送出不可阻挡的力量时的虔诚。





思路书单

[美]史蒂芬·柯维《高效能人士的七个习惯》

美国著名管理学大师史蒂芬·柯维（Stephen Richards Covey）的《高效能人士的七个习惯》是“有史以来最具影响力的10大管理类书籍之一”。

在书中，柯维博士将高效能人士的七个习惯提炼为：

- 1、积极主动：be proactive
- 2、以终为始：begin with the end in mind
- 3、要事第一：put first things first;
- 4、双赢思维：think win/win;
- 5、知彼解己：seek first to understand, then to be understood
- 6、统合综效：synergize;
- 7、不断更新：sharpen the saw



金句摘录

- 1.领导力是能清晰地指出别人的价值和潜力，使对方收到鼓舞从而有所意识。
- 2.谁都无法说服别人改变，因为我们每个人都守着一扇只能从内开启的改变之门，无论动之以情或晓之以理，我们都不能替别人开门。
- 3.要改变自己，先要改变我们对问题的看法。
- 4.我们看到的世界并非客观世界本身，二是我们在条件限制之下所看到的世界。
- 5.积极主动不仅指行事的态度，还意味着人一定要对自己的人生负责。个人行为取决于自身的抉择，而不是外在的环境，人类应该有营造有利外在环境的积极性和责任感。
- 6.信任是促使人进步的最大动力，因为信任能够让人们表现出自己最好的一面。
- 7.现实生活需要相互依赖，而不是单枪匹马，你的很多梦想都需要通过与他人合作才能实现，而输赢模式是这种合作的最大障碍。

五、六月份大事记

2021年5月份

8日，台州办事处主要负责人金时江、副主任张善考、业务科副科长张龙、毛晓军来我行指导信贷业务流程优化工作。

11日，党委委员钱显文参加台州市银行业协会召开的银行业数字金融服务创新成果展示周实施方案讨论会。

12日，省银保监局政策银行处副处长王宇红一行来我行考察，台州银保监分局副局长钱平、普惠科科长李任越陪同。

13日，党委书记罗洋明参加人民银行台州市中心支行召开的全市金融机构负责人会议。

13日至15日，党委委员、副行长林佳赴云南昆明走访台州（路桥）商会。

17日至18日，党委委员、副行长林佳赴海宁张家港考察信贷流程。

19日，党委书记罗洋明赴台州银保监分局参加银行保险机构座谈会。

19日，党委委员、行长陈学军参加台州办事处召开的台州农信“管理提效行动”推进会。

20日至21日，党委委员、副行长林佳参加省农信联社举办的全省农信系统普惠金融、公司金融业务培训班。

24日，我行班子成员参加全省农信系统党史学习教育第五巡回指导组进驻台州农信工作会。

24日，党委委员、行长陈学军参加台州银行业保险业数字金融服务创新成果展示周线上启动仪式。

27日，党委委员、行长陈学军赴台州银保监分局参加数字赋能初创期科技企业金融服务试点工作阶段座谈会。

27日至28日，党委委员、副行长林佳参加省农信联社举办的全省农信系统2021年零售金融业务培训班。

2021年6月份

1日，党委委员、行长陈学军参加人民银行台州市中心支行召开的2021年台州市征信管理工作会议。

2日，党委委员、行长陈学军赴台州银保监分局参加交流家庭资产池融资座谈会。

3日，党委委员、行长陈学军参加台州银保监分局召开的银行业保险业专营机构县域全覆盖工作推进会。

4日，党委书记罗洋明赴路桥区政府参加全区廉政工作会议。

9日，党委书记罗洋明，党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗参加台州办事处召开的浙江农信青禾8090新时代理论宣讲团巡回宣讲会暨台州农信党史学习教育专题宣讲会。

16日，党委书记罗洋明参加路桥区委办召开的区委常委（扩大）会议。

17日，省农信联社党委领导赴台州开展党史宣讲及分层分类考核调研，我行党委书记罗洋明，党委委员、行长陈学军，党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗参加座谈。

17日至18日，党委委员钱显文参加省农信联社举办的全省农信系统金融市场业务培训。

18日，党委委员、副行长林佳参加路桥区金融办召开的2021年第二季度金融工作例会。

23日，党委书记罗洋明参加路桥区政府召开的小微金融赋能共同富裕协调会。

25日，党委委员、行长陈学军赴台州银保监分局参加“从革命历史中汲取民族复兴的磅礴力量”专题党课。

26日至27日，党委书记罗洋明参加台州办事处举办的“大陈岛垦荒精神与台州农信普惠金融”理论研讨会。

29日，党委书记、董事长罗洋明参加台州市银行业协会召开的第十届会员大会第一次会议暨助力共同富裕推进会。