

百晓金融.

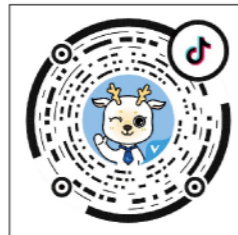
BAIXIAO FINANCIAL

浙江农信
路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

2022年1-2月
内部刊物 总第369期



路桥农商银行公众号



路桥农商银行抖音号



路桥农商银行视频号



浙江农信
ZJRC

路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

P02

路桥区委书记潘崇敏
批示肯定我行数智普惠工作

P04

路桥区委副书记、区长牟傲
野一行到我行慰问调研

P05

市金融办党组成员、副主任
管文彬到我行调研

P10

我行召开“思想破冰
发展突围”务虚会

一起向未来

我们的2022“1”

2021年,新冠疫情和百年变局交织,建党百年与“十四五”开局盛启,严峻挑战和重大困难并存。这一年,我们义利并举、聚力攻坚,发展大势稳中向好,普惠态势亮点突显,安全形势稳如磐石,高质量发展助力共同富裕更有底气、更有口碑。路桥每10户家庭中有8户、每5家企业中有2家得到我行授信;村级集体授信达到100%,且一半以上享受过信贷支持。

▶ 1条道路向共富

这一年的革新,让助富更加精准。作为路桥区“红色数智金融助富工程”三年行动独家试点银行,建成全省首个“红色数智金融助富大脑”,对全域家庭实行黄、蓝、绿“三色”管理,推行数字分析、数智增信、数治助富;创新“共富·家庭数贷”等共富系列产品,以金融之力赋能全域共同富裕。

▶ 1轮百晓行普惠

这一年的执着,让普惠更深入人心。全面推进“百晓红企红村”金融“三服务”2.0活动,服务实体经济、助力乡村振兴;全面推进数字赋能个体户信用贷款评价融资和初创期科技企业金融服务省级双试点工作,全力破解小微企业有技术支撑、有发展潜力,无资产、无抵押物、无现金流“两有三无”难题。

▶ 1流服务塑品牌

这一年的精进,让服务更可持续。上线运行智慧厅堂项目,构建起“就近办、自助办、掌上办、上门办”的“四个办”服务体系;开发小微企业智能评级、百晓智贷系统,提升服务效率和客户满意度;深推最美百晓服务,用服务的高质量打造一流社区银行。营业部获“银行业营业网点文明规范服务千佳示范单位”称号。

▶ 1份责任强担当

这一年的力行,让发展更有温度。深入开展党史学习教育,解放思想,打通束缚服务提升的堵点;坚持民生优享,扩大“政银联通”工程,深推“红色丰收驿站”,持续用家门口的“红”,暖老百姓的心。作为路桥区建设共同富裕示范区慈善帮扶基地,持续发挥5000万元“阳光助学基金”、101人志愿者团队等作用,全面承担社会责任。

站在百年未有之大时代路口,“不确定性”是新常态。2022,让我们一起保持初心,追着未来,用责任谱写担当,以实干笃定前行,全力打造老百姓身边“暖心、快办”的首选银行,为助力“重要窗口”和“共同富裕示范区”建设贡献更大的金融担当!

党委书记、董事长 罗洋明

目录

CONTENTS

01 要闻聚焦

- 路桥区委书记潘崇敏批示肯定我行数智普惠工作 02
- 路桥打造红色数智金融大脑促“扩中”“提低” 03
- 路桥区委副书记、区长牟傲野一行到我行慰问调研 04
- 市金融办党组成员、副主任管文彬一行到我行调研 05
- 省联社台州办事处主要负责人金时江一行到我行督导劳动竞赛工作 06
- 市信保基金融资担保有限责任公司副董事长(主持)郑强到我行调研 07
- 北京路桥商会“党建+金融”共建签约仪式成功举办 08
- 台州农信集中运营平台现场会在我行召开 09
- 我行召开“思想破冰发展突围”务虚会 10

02 劳动竞赛

- 我行召开2022年劳动竞赛誓师动员大会 12
- 团队风采 14
- 领导督导调研 18
- 赛事行动 20

03 百晓普惠

- 浇灌金融普惠花 绘就乡村共富图 23
- 播撒春雨 惠泽大地 25
- 数字赋能“码”上融资 全力破解个体工商户融资难题 26
- 金融“创富”新路径定向“供氧”新路商 27
- 把握机会 金融助力 攻破初创型小微企业融资难关 28
- 解锁女装事业致富密码 29
- 架起银企合作的“友谊桥” 31

04 百晓年味

- 浓情腊八 暖意年味 33
- 福虎迎春闹元宵 35

05 百晓家园

- 用百分服务带来百万存款 40
- 线上+线下=线不卡 40
- 珍惜“抱怨” 41
- 愿你我心里都住着一个梅生 42
- 思路书单 43
- 大事记 44

《百晓金融》编委会成员

总 编: 罗洋明

执行总编: 陈学军 梅晓晗

钱显文 吕祖辉

主 编: 赖尚俊

副 主 编: 张玲晓

责任编辑: 王 茜 戴依婷



要闻聚焦 NEWS FOCUS



▶ 作为路桥区“红色数智金融助富工程”三年行动独家试点银行，路桥农商银行始终坚持党建引领，立足小微金融，做优数智普惠，争当高质量发展建设共同富裕示范区的县域金融标兵。开年来，路桥区委书记潘崇敏批示肯定我行数智普惠工作，路桥区委副书记、区长牟傲野一行到我行慰问调研，对我行助推地方经济发展、助力共同富裕工作表示肯定。

路桥区委书记潘崇敏 批示肯定我行数智普惠工作



路桥农商银行过去一年以数智变革做优金融供给，在服务上体现高质量，在共富上体现大担当，望再接再厉！

潘崇敏

专报信息

2022年第1期

路桥农商银行

2022年1月24日

党建引领 数智普惠
路桥农商银行高质量助推全域共同富裕

2021年，路桥农商银行在区委、区政府正确领导下，坚持党建引领，以“三个聚焦、三个持续”为行数智普惠，高质量打造金融助力共同富裕的县域标兵，荣获“全国农村金融十佳党建创新机构”、“路桥区地方财政收入贡献杰出企业”等称号。

——存贷主业持续增长，到2021年底，各项存款余额349亿元，年增28.11亿元，增长8.76%；储蓄存款市场占有率28.12%，居榜首地位；贷款余额273亿元，年增57.95亿元，增长76.95%。

- 1 -

1月25日，路桥区委书记潘崇敏在《党建引领 数智普惠 路桥农商银行高质量助推全域共同富裕》专报上批示：路桥农商银行过去一年以数智变革做优金融供给，在服务上体现高质量，在共富上体现大担当，望再接再厉！

2021年，我行坚持党建引领，以“三个聚焦”力行数智普惠，高质量打造金融助力共同富裕的县域标兵。“三个聚焦”，即聚焦共同富裕，服务乡村振兴，普惠金融持续发力；聚焦融资畅通，支持实体经济，营商环境持续优化；聚焦民生优享，深化政银联通，金融生态持续向好。下阶段，我行将心无旁骛赓续“路桥之问”，唯实惟先深耕“普惠之路”，全力搭建金融助富桥梁，为打造共同富裕示范区县域样板贡献应有力量。

▶ 文/办公室 何涛

路桥 打造红色数智金融大脑促“扩中”“提低”



作为路桥区“红色数智金融助富工程”三年行动独家试点银行，路桥农商银行紧扣“扩中”、“提低”，率先打造红色数智金融大脑，助力乡村共同富裕。截至2月末，路桥每10户家庭中有8.5户、每10家企业中有5家得到该行授信，累计向村集体经济发放贷款15.5亿元，一半以上村居获得贷款支持。

数智大脑开启“引富导航”。迭代数字网格平台，建构“红色数智金融助富大脑”，对全域家庭实行黄（年入20万元）、蓝（年入20-60万元）、绿（年入60万元以上）“三色”管理，实现共富数据动态分析、金融需求精准感知。10万多户家庭中，实现无感授信提额3.4万户，占比高达32.57%；提额40.2亿元，上升了17个百分点。

精准滴灌发动“造富引擎”。计划三年新增信贷投入150亿元，提升金融供给能力。升级每年一主题的百晓服务，全面推进“百晓红企红村”金融“三服务”2.0活动，创新推广共富存单、共富·家庭数贷等系列产品，充分激活主体造富、带富的内生动力。截至2月末，发放“共富·家庭数贷”15333户，余额19.32亿元。

共富专员织密“助富网络”。深化百晓党建联盟建设，协同区政府建立镇级共富金融指导专员、村级共富金融专员，共有10位支行行长担任镇级金融指导专员，219位金融百晓担任村级专员，实现了“一镇一指导专员、一村一专员”。

文/办公室 张玲晓 范春蓉

路桥区委副书记、区长牟傲野一行到我行慰问调研



2月9日上午，路桥区委副书记、区长牟傲野，副区长徐文华一行到我行新春慰问并主题调研小微金融助力共同富裕。区委办、区府办、区委改革办、区发改局、区财政局、区农业农村局、区市场监管局、区金融工作中心、区大数据发展中心等相关领导陪同。

牟傲野首先对我行全体干部员工进行了新春慰问，在认真听取了党委书记、董事长罗洋明的工作汇报后，充分肯定了我行在助推地方经济发展、助力共同富裕中做出的重要贡献，尤其是“1+5”战略行动很接地气。他指出，路桥农商银行在政府配合度、地方支持度、百姓便利度上有力有为，在社会治理和慈善帮扶上更是贡献突出。他要求，下阶段，路桥农商银行要在助推全域共同富裕上加大创新

力度，加快创新步伐，做好“四个聚焦”，即聚焦全民创新创业，聚焦重点群体脱贫致富，聚焦破解发展难题，聚焦信息数据共享，形成更多可复制可推广的优秀经验，为路桥争当全省共同富裕排头兵贡献更大金融担当。

文/办公室 何涛
摄/办公室 范春蓉

市金融办党组成员、副主任管文彬一行 到我行调研



2月25日下午，台州市金融办党组成员、副主任管文彬一行到我行调研金融助力“三服务”工作。路桥区金融工作中心主任洪雁平等相关人员陪同，行党委书记、董事长罗洋明，党委委员、行长陈学军，党委委员吕祖辉参加。

会上，管文彬在听取罗洋明就业务延伸服务、金融政策贯宣、创新共富产品，以及爱心慰问等方面介绍金融支持小微企业的做法后，充分肯定我行在不断创新小微服务模式上所取得的成绩，尤其是社银联通工程更是独树一帜。他指出要解决小微企业融资难题，市场定位要明确，政策落实要到位，要深入走访企业，用好大数据。他要求，一是提升融资畅通服务水平，以破解融资难、融资贵问题为导向，提供融资便利；二是提升金融政策服务效能，加强金融政策的贯宣，让金融发挥更好的服务；三是提



升数字应用服务质量，按照数字化改革要求，发挥数智金融综合应用。

洪雁平指出要精准识别人群，发挥数字智能大脑，通过政府搭建平台，创新金融服务，改善营商环境，助力高质量发展建设共同富裕示范区。

► 文/摄 办公室 范春蓉

省联社台州办事处主要负责人金时江一行 到我行督导劳动竞赛工作



1月27日下午，省农信联社台州办事处主要负责人金时江到我行督导劳动竞赛工作。台州办事处业务管理科科长张龙陪同，行领导班子及相关部门负责人参加。

会上，金时江分析了“开门红”对抢占先机、先行发展具有重要意义，明确要通过全员加压、迎难而上，坚决打赢竞赛攻坚战。他要求，一要转换工作思路，站在整个市场看问题，不要怕客户流失，用好自己的工具；二要抓好基础工作，深耕网格化管理，客户经理要坚持走、

扎实走；三要抓好上下联动，总部要服务基层，基层支行及时反馈问题；四要完善考核制度，紧扣业绩、量化指标，纵深推进。

行党委书记、董事长罗洋明就劳动竞赛开局不佳情况，存在的问题及下步改进的工作措施进行了汇报。行领导班子成员进行补充汇报。

► 文/摄 办公室 范春蓉

市信保基金融资担保有限责任公司 副董事长(主持)郑强一行到我行调研



2月10日上午，台州市信保基金融资担保有限责任公司副董事长（主持）郑强一行到我行调研，路桥区金融工作中心主任洪雁平陪同，行党委书记、董事长罗洋明，党委委员、行长陈学军，党委委员吕祖辉参加。

会上，郑强从业务发展、质量提高以及创新合作等方面，就信保业务进行了详细介绍，并指出要加快推进与银行的合作对接。

洪雁平指出要继续推进政府、银行以及信保基金支持模式，扩大对小微企业的精准助力，实现保存量、提增量。他建议，一是做好基础工作，优化流程；二是抓好数字改革，控制风险；三是小微金融助富，创新试点。

我行与会人员就在业务办理过程中存在的问题提出了意见建议。罗洋明希望双方加强合作，解决信息不对称，风控数据依法共享，金融助富改革创新。

► 文/摄 办公室 范春蓉

我行与北京路桥商会“党建+金融”共建 签约仪式成功举办



1月19日，路桥农商银行携手北京路桥商会在路桥国际会议中心举行“党建+金融”共建签约仪式，以红色互动助力全域共同富裕。路桥区委常委统战部长叶一颖、区政协副主席工商联主席陈明炜、省农信联社台州办事处主要负责人金时江、区统战部副部长工商联党组书记张格、区投资促进局局长於军波、区民政局局长应伯虎等领导出席会议。

当天下午，党委书记、董事长罗洋明向北京路桥商会授信5亿元；北京路桥商会党支部与开发区支行党支部结对共建，并签署了协议。据了解，开发区支行是台州农信首家异地支行，2012年9月成立之际就开启了与北京路桥商会的银商合作。通过金融结对，差异化、递进式的金融服务，为商会定制专属“乡贤贷”；通过

党建联盟实现参与主体多方共赢，民营经济活力迸发，形成党建引领普惠、普惠服务小微、合力推进共富的良好局面。

行党委委员、行长陈学军主持会议。北京路桥商会党支部书记、会长梅冬福，执行会长兼秘书长罗根初，行党委委员吕祖辉，北京路桥商会会员等一同参会。

► 文/摄 办公室 范春蓉

台州农信集中运营平台现场会在我行召开



2月11日,台州农信集中运营平台现场会在我行召开,省农信联社台州办事处业务管理科副科长毛晓军,9家行社运营部负责人及业务骨干参加会议。作为全省首批试点行社,我行进行了详细的业务分享交流。

集中运营平台主要通过前后台分离改造,降低作业成本,强化风险防控。搭建集中运营平台,集成运营流程中枢,以中台流程整合及总部运营管理体系为核心,提供“公共运营+专业运营”服务,实现“业务全面受理、平台集中处理、流程统一管理、渠道高效协同”的系统化、集约化、专业

化、标准化业务运营格局。相较本地授权运营,集中授权转“面对面授权”为“背靠背授权”,从“柜面渠道、智柜渠道、移动PAD、线上渠道”四大方面进行智能授权,体现“简单的事情柜员做,标准化的事情系统做,专业化的事情中心做”。

会后,参会人员行至我行清算中心,现场观摩实际业务操作,深入了解界面化业务流程,针对问题提出合理建议,共同探讨打造可借鉴、可复制、可推广的集中运营平台样板。

► 文/摄 清算中心 张利花

我行召开“思想破冰 发展突围”务虚会



2月14日至2月16日,我行召开4场“思想破冰 发展突围”务虚会,旨在引导全行干部员工深度解放思想,发现问题、认清问题、解决问题,以思想破冰推动发展突围。行领导班子、各部(室)主要负责人、各支行(部)班子、分理处负责人及团队长参加会议。

会上,党委书记、董事长罗洋明指出,管理,重在“理”,是为了更好地理解员工,服务员工。他要求,干部员工要摆正定位,深度剖析,时刻警惕“四风问题”。一要学会换位思考,树立服务大局意识;二要探索制度创新,问路学习先进标杆;三要强化执行传导,业务传导到边

到底;四要提质赋能督导,加强政策宣贯落实。各支行(部)班子及分理处负责人结合业务推进情况,逐一开展“三省三问”,即省职责问不足、省主业问发展、省作风问成效。行领导班子成员、各部(室)主要负责人围绕“三省三问”及支行讨论情况,剖析自身短板,形成对策举措。与会人员讲问题、找不足,谈对策、谋发展,大家不晒成绩,直面问题,不讲空话,只谈建议,在思想风暴中积聚转型正能量,把务虚会开出了“实”效果。

► 文/办公室 何涛
► 摄/办公室 范春蓉

劳动竞赛 EMULATION



▶ 扬帆起航正当时，今年是走千家访万户劳动竞赛第十四个年头。拼的劲头在延续，闯的热情不降温，劳动竞赛不仅是全年业务的“制胜点”，还是比学赶超的“加速键”。在劳动竞赛期间，我行百晓金融立足存贷主业，不断推陈出新，全面打响劳动竞赛“开门红”。

我行召开2022年劳动竞赛誓师动员大会



12月28日下午，我行召开2022年劳动竞赛誓师动员大会。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），营业部主办会计、客户经理、柜组长参加现场会议，各支行（部）主办会计、客户经理、柜组长、非当班柜员参加视频会议。会议由党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗主持。

党委书记、董事长罗洋明作《创新驱动 行稳致远 为全行高质量发展提速增效蓄势赋能》主题报告。他指出，开局就是决战，誓师就是命令。他要求，全行上下顺势而为，乘势而上，撸起袖子加油干，驰而不息向前进，用业务的高质量发展，推动以人为核心的全方位普惠金融做深做实，用“起步就冲刺”的姿态跑好“开门红”第一棒。他

强调：

一要明非常之势，以时不我待的状态准确识变。看金融大势，把握发展航向；看同业走势，明晰行业动向；看自身劣势，找准提效方向。

二要下非常之功，以雷霆万钧的举措聚力应变。打好市场份额“保卫战”、网格深耕“持久战”、数字赋能“升级战”、风险管控“兜底战”。

三要担非常之责，以党建引领的底气主动求变。坚持党建引领，畅通主动脉；坚持目标导向，投身主战场，坚持统筹兼顾，勇当主力军。

党委委员、行长陈学军作题为《凝心聚力 实干争先 以奋斗者的姿态迈向高质量发展新阶段》动员讲话。他剖析短板、明确目标，要求全行上下紧盯主业、力推普惠、聚焦小微、强化管理，



势夺劳动竞赛“开门红”全面胜利。他指出，一
要认清形势，坚定信念，坚决打好“开门红”；二
要聚力实干，全面奋战，坚决打响“开门红”；三
要狠抓落实，全力以赴，坚决打赢“开门红”。党
委委员、副行长钱显文对 2022 年劳动竞赛业务
指标进行解读。

各战区司令为东、西、南、北、中五大战
区指战员授旗各支行（部）立军令状，蓄势谋

新篇。

当天下午，我行还召开了 2022 年度目标
签约大会。党委委员、行长陈学军与各支行（部）
主要负责人签订年度任期发展目标责任书。

- ▶ 文/办公室 何 涛
- ▶ 摄/办公室 范春蓉

团队风采



营业部

营——营销团队 营收存贷
迎——迎来送往 迎难而上
赢——开门红必红 营业部必赢

路桥支行

海纳百川搏击未来，
众志成城拼出天下。



路南支行

奋勇进取迎挑战，
齐心协力勇争先。



桐屿支行

虎啸龙吟，桐屿必赢。



螺洋支行

猛虎出山，扬帆起航；如虎添翼，挑战佳绩；虎虎生威，共筑辉煌。
螺洋支行势如破竹，势不可挡，誓取虎年开门红！



峰江支行

一日三访永争先，虎年首季开门红。
公私联动争第一，龙腾虎跃开门红。
众志成城拼全力，虎虎生威创佳绩！



开发区支行

十年磨一剑，今朝展锋芒。



新桥支行

虎年扬虎威，迎战开门红！
新桥支行迎旺季，精神抖擞创佳绩！



科技支行

咬定青山不放松，誓夺新年开门红！



横街支行

目标坚定、作风优良，
努力创新、大胆开拓，
对标先进、争创一流！



新安支行

坚定信念，深耕网格；
不破不立，必创佳绩！



蓬街支行

贰零贰贰开门红，蓬街支行创恢宏！
虎年凝心聚力，存贷再上8个亿！



长浦支行

双脚踏出亿万金，营销要拼才会赢；
虎年再创牛佳绩，全力以赴攀高峰！
建功立业在今朝，鼓足干劲争上游；
谁英雄谁好汉，劳动竞赛比比看！



金清支行

风雨无阻勤走访，全员行动一条心，
扬帆启航创辉煌！



清陶支行

2022 开门红，清陶支行气势宏，虎年再创牛佳绩，
全力以赴攀高峰，2022 冲冲冲！



卷桥支行

突破 - 驾驭未知，存贷双旺
获益 - 进化营销，利润导向
共处 - 深度挖掘，实现共赢
增长 - 穿梭公私，韧性成长



竿蓬支行

我的青春我做主，思想统一要清楚
积极走访不怕苦，年终钱包我最鼓！



吉利支行

姿态饱满，迎接挑战，
抓住机遇，奋勇前行。



下梁支行

咬定客户不放松，誓夺新年开门红，
存款贷款向上冲，下梁支行一定红！



滨海支行

开门红攻坚战，打出气势，打出品牌，打出地位。
当红不让开门红，2022年，让我们继续为梦想而战！



领导督导调研

编者按：风起云涌，比拼火热。在中部战区司令罗洋明、东部战区司令陈学军、南部战区司令梅晓晗、西部战区司令钱显文、北部战区司令吕祖辉的带领下，五大战区将士们在战场上打响战炮，挥洒热血，誓夺2022年劳动竞赛“开门红”。



中部战区



1月15日上午，党委书记、董事长罗洋明一行走访路桥支行，召开了劳动竞赛督导会议。

会上，罗洋明详细听取网点数据分析和规划，对路桥支行“行动有，措施有，效果有”的良好开局进行了表扬，就发展瓶颈问题提出具体解决办法。他指出，2022年将迎历年存款压力最大的一年，城区支行的竞争尤为激烈。他强调，要调整好服务心态，利用好“模型”工具，把握好大数据。

文/ 路桥支行 林茵

东部战区



1月28日，党委委员、行长陈学军一行前往滨海支行、金清支行黄琅分理处开展督导工作。

督导现场，陈学军与员工亲切交谈，详细了解年前工作情况，并对年后工作提出建议。在滨海支行，陈学军指出，年前企业关门早，许多职工未享受到春节福利，要加强年后个性化活动；在黄琅分理处，厅堂客户排队较多，陈行长亲自上阵分流柜面客户，引导客户用智柜办理业务。

文/内训督导专员 叶丹

南部战区



1月15日，党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗一行到新桥支行开展督导工作。

会上，梅晓晗传达了总行督导精神，并提出三点建议：一是紧盯同业激活力，充分发挥新桥支行在南部战区的腹地作用，牢牢盯住周边城商行的发展动态；二是畅通联系促平衡，充分发挥内训督导组的督导作用，促进平稳高效发展；三是内外联动享硕果，持续强化内外勤联动，抓好存贷重点，做好各项指标。

► 文/新桥支行 潘宇

西部战区



1月28日，党委委员、副行长钱显文一行到桐屿支行进行现场指导。

为打造春节业务发展的强劲引擎，从厅堂布置、存贷款完成度等方面进行了解后，钱显文指出：一、厅堂是网点的门面，要有氛围感、艺术感、创新性；二、春节旺季组织好吸储揽储是抓牢存贷款主业、拓展优质客户的关键所在；三、宣贯好“家庭数贷”政策，加快家庭授信信用信，提前完成预期目标。

► 文/桐屿支行 陈坤

北部战区



2月8日，党委委员吕祖辉一行到竿蓬支行督导工作。

会上，吕祖辉就竿蓬支行实际情况提出，一要盯牢目标，做好正月存款营销工作；二要营造氛围，以厅堂为主，完善节日服务场景，打造幸福五重礼；三要深耕网格，持续走实走深大走访，做到守土有责、拓土有方。

随后，吕祖辉与全体员工亲切交谈，深入交流，就授信、零售、对公等业务展开热烈谈论。

► 文/竿蓬支行 陈伟

赛事行动

营业部：蓄力厅堂营销大演练 助推劳动竞赛开门红

为提高营业部职工队伍技能素质，强化厅堂营销能力，2月11日晚，营业部开展了全员厅堂营销大演练，互相切磋学习，把握正确方向。

思想形成“一盘棋”，力量拧成“一股绳”。在疫情和同业竞争大背景下，各网点根据各自弱项精准分析，着重开展做好厅堂微沙龙；针对开门红客流量大的优势，推进内外联动，深挖客户需求，提高服务水平，增强客户粘性。

发展“主旋律”不变，全面挺进“主战场”。优化升级厅堂布置，找准时间节点，营造良好

氛围；制定厅堂新规，推选厅堂主管，每周进行服务抽查、厅堂巡检等提质工作，强化厅堂力量；熟悉存贷新政，进行实战演练沙龙，解放思想深化技巧，全面考核验收，树立典型标杆。

亮出“奔跑者”姿态，挑起“开局者”担当。面对劳动竞赛的强压，不惧困难，全员发力，共同创利，助力厅堂营销信手拈来。各网点同频共振，打好开年“第一仗”。

► 文/营业部 余晓 叶子蓓

桐屿支行：取经交流促学习 取长补短谋发展

思想“换羽”助推观念“化蝶”。为改变开局不利的情况，2月8日，桐屿支行班子成员带队前往卷桥支行与滨海支行进行劳动竞赛取经交流学习。

第一站：学习厅堂营销与存款增长。卷桥支行营业大厅布置一新，厅堂人气兴旺，服务井然有序。紧跟卷桥支行行长刘杨包的脚步，交流小队详细了解厅堂的场景布置、氛围设置以及厅堂营销的活动方案等，对其做法进行了深入探讨。

第二站：学习团队管理与企业拓客。认真

听取滨海支行成立以来的发展动向，仔细学习滨海支行行长林城瑶关于团队建设与对公企业拓展的经验介绍，接纳吸收专职对公客户经理对于小微企业的营销与拓客方法。

第三站：畅谈学习感悟与工作计划。学后交流，就当天的取经学习到的优秀经验方法进行回顾与总结，轮流分享应用场景和行动计划。反馈评价，在桐屿支行行长张翔的提点与帮助下，利用一切资源，明确关键行动，树立必胜信心。

► 文/桐屿支行 叶开国

开发区支行:抓紧年前“黄金期” 走访企业创佳绩

春节即将到来,经济开发区大部分生产经营型企业陆续结束了年前工作。开发区支行作为城区支行,在本周的走访工作意义重大。

一、盯牢存款,积累客户营运资金。

春节前两周,经营客户开始年前收账。在上门拜访、送上新春祝福的同时,工作人员通过与客户聊一聊今年生产情况,拉近距离的同时营销客户流水,让资金在我行流起来。

二、营销贷款,抓住机会送温暖。

受到疫情及原材料涨价影响,诸多企业由于利润的压缩及上下游收账情况各有不同,需要一定贷款资金作为缓冲。借此契机,以大走

访、大数据名单、家庭数贷及小微易贷为抓手,为客户送去春节前的温暖。

三、人情关怀,了解客户全年情况。

作为一年整体经营及工作情况的收官周,客户经理们及时沟通服务,真诚以待,在客户有需求时帮忙剖析情况、解决问题,将温暖送达对方。

开发区支行紧抓春节前的营销时机,盯牢主业,开拓进取,奋勇争先,旨在成为客户心目中最亲近的金融服务管家。

► 文/开发区支行 郭啸雄

卷桥支行:开拓创新增服务 下足功夫扩影响

时间如白驹过隙,转眼已是正月初七,虎年第一个工作日开始了。卷桥支行门庭若市,营业大厅中的人群熙熙攘攘,“百晓生”活动区前站满了前来兑换积分与礼品的小朋友。

早在年前,卷桥支行便与金清镇实验小学开展“银校合作”项目,以“助力双减,金融百晓”为主题,提供课外实践学习,提升理财能力。学生可凭本学期获得的奖状兑换百晓生积分与精美礼品,此外存入压岁钱理财也可获得相应的百晓生积分。卷桥支行做好信息记录,录入数据库,同时加大压岁钱理财的力度,为学生家庭提供普惠的服务产品。

光鲜的成绩后是辛勤的付出。前期对接、

礼品选购、厅堂布置、名单设置、柜面流程等各个环节,均需完善。除夕下午,在厅堂客户离开后,迅速开始厅堂的布置改造工作,就这样,“百晓儿童乐园”应运而生。此外,还设置了定期储蓄专柜,提升储蓄体验感;自制压岁钱宣传片,大年初一在周边辐射扩散,提升储蓄影响力。

卷桥支行愿做开拓创新的“先行军”,建设拼搏肯干的“攻坚队”,成为探索实践的“试金石”,期望在“迎新旺存”工作中拔得头筹。

► 文/卷桥支行 沈小迪

百晓普惠 PREFERENCE



► 近年来,路桥农商银行深耕普惠金融,做实支农支小,助力乡村振兴,服务区域经济,造福地方百姓,取得了良好成效。新的一年,路桥农商银行坚守服务初心,升级百晓服务,全面开展“百晓红企红村”金融助富大走访2.0活动,充分发挥金融活水的作用。

浇灌金融普惠花 绘就乡村共富画



稻香果园田园综合体



水滨村

为建设高质量发展共同富裕示范区，以金融力量惠及乡村，作为浙江省台州市路桥区“金融服务覆盖最广、支农力度最大、创建历史最久”的地方性金融机构，路桥农商银行充分发挥乡村振兴主办银行作用，始终致力于普惠金融建设，深入开展“百晓红企红村”大走访2.0活动，坚决扛起构建美丽乡村、推动共同富裕的使命担当。目前路桥每10户家庭中有8.5户，10家企业中有5家得到该行授信，贷款支持率51.3%，居全省前列，已累计向146个村发放15.51亿元信贷资金，路桥一半以上的村级集体获得信贷支持。

立足商贸，擘画乡村振兴新蓝图

改革开放后，路桥区永跃村在中国大陆率先建立起小商品市场。小商品市场是永跃村发展的经济命脉，也是致富密码。但在建区前，脏、乱、差是其代名词。

1982年，路桥农村信用社为永跃村提供了当时台州最大的一笔贷款。这笔5000元的贷款资金，为小商品市场的发展改造带来一阵春风。

借此机遇，路桥各村纷纷建立市场，推动地区产业与经济发展。2019年市场改造，路桥农商银行追加1500万流动资金贷款。当前，已提高贷款授信至4500万元，发放贷款资金3000万元。

百路千桥万家市。从菜地市场到围场市集，又摇身一变为规模化、辐射全国的市场集群，永跃村小商品市场成为全国优秀市场典范，从零资产实现了资产接近十几亿。

着眼基建，铺就乡村振兴普惠路

五年前的水滨村杂草丛生，建设落后，集体经济收入不上万元。自2018年合并新村后，水滨村深入实施“千万工程”，制定了“三产融合、协调发展”的目标，拆违拆旧整治村居，整合资源改善环境，打造路桥区第一个“美丽乡村”。

为帮助水滨村实现乡村腾飞，铸就强村富农梦，路桥农商银行通过整村授信，适时推进“共富·兴村贷”等产品，全力支持“一村一品”建设，为水滨村经济合作社提供了300万元兴村贷资金，切实解决了全村百姓旧房改造、美化村居环境的



台州花木城



蒋僧桥村南村书院

资金需求。如今，全省首家5G乡村书店水心草堂临水而居，水系循环的“荷塘月色”与浣溪亭交相辉映，鉴洋湖仙草庄园、无土草莓采摘基地等田园综合体旅游项目遍地开花。

当前水滨村集体经济已突破500万元。该村先后获得“全国文明村镇”“浙江省绿化示范村”“浙江省民主法治村”“浙江省美丽宜居示范村”“浙江省引领型农村社区”等荣誉。

点绿成金，驱动乡村振兴新引擎

绿树环绕，凉亭错落，潺潺的流水镶嵌其中，五彩的花儿点缀其间。这就是新晋火热的网红打卡村——蒋僧桥村。

谁曾想，原先这里涉重行业、金属熔炼行业、固废拆解行业，拥有一大批污染小作坊。空气中弥漫着肉眼可见的纤维浮尘，新桥浦河道里是一座座垃圾山，河水黑臭不说，连土壤都被严重污染，不适合再种植农作物。

“绿水青山就是金山银山”，意识到问题的严重性后，蒋僧桥村开始转型发展绿色经济，但苦于没有足够的村集体资金。这时，路桥农商银行主动对接村书记，参与党员、村民代表等会议，深入了解村居规划项目。2019年1月起，该村获得路桥农商银行授信约5000万元，陆续获取贷款金额760万元。

现在蒋僧桥村焕然一新，已建成戴大夫故居、台州花木城、“南村书院”、“Vivian庄园”、百花园，并成功创建市级美丽乡村精品村和3A景区村庄。

► 文/办公室 张玲晓 戴依婷
峰江支行 陈浩
► 摄/办公室 戴依婷

播撒春雨 惠泽大地



田间一季春耕忙，路桥农商银行惠及百姓，全力保障春耕春种资金需求及时到位。截至2月末，我行新增春耕复产贷款授信3400万元，发放农户贷款46854万元，惠及农户1682户。

走千访万细调查。依托302个基础金融网格+N个特色金融网格，打造“红色数智金融助富大脑”，集客户信息采集、社区金融地图绘制、客户经理轨迹查询于一体。依托农村集体“三资”数字管理系统，对村集体资产项目、经济项目进行调查排摸，了解需求。村村配备共富专员，制定走访服务清单，全面开展“红色数智金融助富”大走访2.0活动。

量身定制享服务。升级数字网格系统，归集数据画像，实现春耕备耕分类服务。银担合作，推广“浙江省农业担保贷款”，无需担保，无感授信；

财政贴息，发放“粮食生产贴息贷款”产品，为种粮户获取贴息补助；支持“菜篮子”工程，提供农户经营性贷款产品，加大农户小额普惠贷款投放力度，深推金融服务“精准滴灌”。

简化流程提质效。开通绿色审批通道，简化业务流程，提高办贷效率。上线集中运营平台，通过前后台分离改造，背对背智能授权，实现“业务全面受理、平台集中处理、流程统一管理、渠道高效协同”，业务流程界面化，降低作业成本，强化风险防控。

▶ 文/办公室 戴依婷
▶ 摄/办公室 范春蓉

数字赋能“码”上融资 全力破解个体工商户融资难题



2021年，路桥农商银行精准对接路桥数字赋能个体户信用贷款评价融资省级试点工作，加大对个体工商户等融资薄弱环节的金融支持，保护和激发市场主体活力。截至12月底，放贷总额达7.93亿元，是其他2家试点行总放款额的2.38倍，惠及3240户个体工商户。

一、一库管理，启动线下数据全归集。第一时间对接路桥区市场监督管理局拟定客户评分模型，出台个体工商户信用贷款线下数据采集方案。严格按照既定目标，联合镇（街道）、市监所全力走访，启动线下数据归集，高质量推进试点工作。截至6月15日，全面完成个体工商户线下数据采集6291户，涵盖辖内各镇（街道）、村（居、社区）以及专业市场。

二、一码对接，推广专属融资新产品。依托普惠大走访，主动对接市场经营主体需求，以个体工商户信用评价体系得分为基础，推出生产、经营性专属融资产品——“浙微贷”，一举

破解个体工商户缺乏抵（质）押物，信用积累少等融资困境。路桥区金清镇的李文兵经营一家塑料配件作坊，原材料频繁的价格波动让其面临50万元的流动资金缺口，家里的老房子和几部塑料机又不足以作为资产证明。一场金融问需，一张专属贷款码，短短4个步骤，李文兵就完成了贷款申请，成为了该行“浙微贷”的第一位受益者。

三、一秒授信，推进线上融资新模式。我行针对专属金融产品，根据个体工商户信用情况参考书评分，实行分档利率定价。对白名单内的个体工商户，在准入门槛、贷款额度、业务流程等方面给予优化支持，实行在线审核放贷全流程线上一站式、全链条精准直达式的融资服务新模式，提供“不见面、线上办”的金融服务。

▶ 文/办公室 何涛
▶ 摄/办公室 范春蓉

金融“创富”新路径 定向“供氧”新路商



“我没想到还有专门给我们这些外乡人量身定制的贷款，路桥农商银行的金融产品确实好！”说起自己的创业路，浙江宏明水暖科技有限公司的负责人吴洪明颇有感慨。吴洪明老家重庆，来路桥经营创业已经十多年，算得上是地道的“新路桥人”，却也常常因为这个“新”字，在融资上多次受限。去年原材料价格不断上涨，吴洪明的资金链一时捉襟见肘，没想到我行适时送上了“共富·新路商贷”，企业经营才顺利回到正轨。眼下，吴洪明俨然成了我行的“代言人”，经常向老乡推荐这款新产品。

宏明水暖的故事只是我行以金融之力赋能“新路桥人”的一个缩影。为了更好地服务在路桥创业打拼的“新路桥人”，我行联合路桥区金融工作中心和市场监督管理局，于2021年2月

创新推出“共富·新路商贷”，打破了金融机构在信贷方面对“新路桥人”存在的限制性信贷准入思维，从产品定制、利率优惠、服务优化等方面破解“新路桥人”在生产经营上的资金难题，切实为“新路桥人企业或经营户”纾困解难。

金融活水的定向“供氧”，优化了路桥辖内营商环境，也为“新路桥人”的创业创新提供了更大的发展空间。一年时间，路桥农商银行已发放“共富·新路商贷”1240笔，金额13.73亿元。

► 文/公司业务部 尚利明
文/办公室 何涛
► 摄/办公室 范春蓉

把握机会 金融助力 攻破初创型小微企业融资难关



灯笼高挂，年味渐浓，绵绵的阴雨依然阻挡不住我们劳动竞赛的业务热情。大家各司其职，紧盯各项指标，为新的一年吹响“冲锋号角”。

“精德机电科技有限公司”是去年支行新拓的小微企业，在我行有信保贷款200万元，在得知客户有外汇结算业务时，客户经理小林曾说服客户在我行开立了一个美金账户，但客户迟迟不肯启用，认为换账号太过于麻烦。今年到期办理续贷时，信保那边迟迟不肯通过，又是砍额度又是拖进度，客户这边明显有点不耐烦了。眼看客户就要流失了，客户经理小林发现总行新下发的“数融单”名单内有该企业，于是经过一遍遍地沟通，一次次地上门签字，几番周折后终于通过了信保审批。由于“数融单”

的利率较为优惠，小林想到可以借此机会提升下客户粘度。于是小林告知客户需要转移一部分外汇到我们这边才能享受到本次的优惠利率，客户虽然觉得有些麻烦，但是看在利率优惠和小林贴心服务的份上，客户决定先转一点过来试一下。

正如上述的案例，小微初创企业“融资难”情况依然普遍存在，解决这个问题，需要多方合作及共同努力。当我们在碰到类似问题的時候，不能轻言放弃，应该充分利用行里的新政策及新活动，牢牢把握时机，提升客户粘性，在充分调查的前提下，给予小微初创型企业最大的金融支持！

► 文/路南支行 应婉露

解锁女装事业致富密码



“百路千桥万家市”，路桥自古以来就是浙江东南沿海著名商埠。寻觅路桥共同富裕之路，不得不提起国内专业市场的先行者——中国日用品商城。商城每年成交额超百亿元，日均客流量达到 4-5 万人次，孕育了无数个实体经济先锋。虹都服饰就是其中一个代表，主营女装十余年，从档口到店面、从传统到现代、从

代理品牌到自创品牌，虹都服饰的几位主理人将事业装入历史，开辟出一条属于自己的致富之路。

虹都服饰与路桥农商银行的缘分要追溯到 2015 年。那时，虹都服饰还在旧商业城经营，规模也不大。当年，中国日用品商城决定转型升级，新建一个智慧商贸城。主理人陶女士嗅

到了商机，她认为只有扩大经营规模，才能让自己的服装事业版图更上一层楼。在与家人商量后，陶女士毅然决定扩增店铺 5 间。然而新店铺租金比之前足足贵了一倍，资金成了拦路虎。彼时的路桥农合行及时伸出了合作之手，以足额、便捷、便宜的金融服务全力支持陶女士创业。根据陶女士的申请，200 万元贷款不出两日便打到了陶女士的账户，解决了她的燃眉之急。至此，陶女士红火的女装事业便开启了。

2020 年，虹都服饰已成为日用品商城无人不晓的女装批发商——坐拥 10 间女装店铺、经营着自己的服装品牌，从最初产品出厂没有检验程序，到如今具有自我设计、自行打样的能力，自创品牌已进入相对成熟阶段。

然而突如其来疫情打乱了虹都的步伐，虹都不得不加快转型。从线下转到线上，运作淘宝直播、抖音直播等新兴模式，陶女士本人也

投身到直播间的浪潮中。凭着专业人员的讲解、良好的工作团队，直播事业蒸蒸日上。随之而来的是资金占用问题，网销的货款无法及时到账，都在平台的中间账户。为解决虹都的现金流问题，保障其流畅运作，我行金融百晓又一次及时送上金融服务方案。通过企业进行融资，根据纳税所得额直接获得额度，最终虹都服饰成功融资 150 万元。

虹都女装是路桥小微企业的样本之一，带着敢想敢拼的勇气与坚定，一步步走上致富之路。作为路桥人自己的银行，路桥农商银行一直是创业者最强有力的后盾，往后也将坚守服务初心，为推动实体经济、助力乡村振兴、促进共同富裕添砖加瓦。

► 文/下梁支行 吴宁
► 摄/办公室 范春蓉



架起银企合作的“友谊桥”



“你们农商行真贴心，还专门跑一趟来办工资卡，可帮了大忙了！”杭博企业负责人笑容满面，连声称赞。企业员工纷纷表示，集中办理工资卡节约了来回奔波的时间，方便又快捷。

浙江杭博电动工具有限公司是一家颇具实力的制造型企业。经营稳定，资金流充足一直是其标签。但员工的流动性问题，为企业及时发放工资造成了不便。

当得知杭博公司有部分新进员工的消息后，开发区支行主动与企业对接，为其量身打造特色化服务方案。自2019年开始合作以来，该企业陆续开通代发工资业务，已累计开立工资卡300余张。

多次拜访与平日沟通让双方的关系越来越亲近。3月8日，客户经理小郭接到了企业负责人的电话，“小郭啊，我们公司又来新员工了，

能不能请你帮个忙？”收到需求后，郭经理迅速敲定办理人数，预约上门时间，并提醒带好证件。次日，百晓金融们准时上门为企业员工集中办理工资卡，一次性为企业新招员工解决了工资发放问题，并帮助员工开通电子社保，宣传金融知识等，提供“1+N”一站式便民服务。短短一上午，共开立工资卡55张，开通电子社保50个，让企业员工足不出户享受全方位金融服务。

想百姓之所想，急企业之所急，路桥农商银行始终致力于普惠金融建设，坚持银企合作全面开花，用实际行动缩短客户“跑”的距离，拉近彼此“心”的距离。

► 文/摄 开发区支行 张珏

百晓年味 ATMOSPHERE



► 灯笼高挂年味浓，百晓贺岁情意重。春节期间，路桥农商银行开展形式多样的主题活动，呈现喜庆热烈的节日氛围，为地方百姓送上温暖贴心的金融服务。

浓情腊八 暖意年味

编者按：过了腊八就是年，喝上一碗腊八粥，热气腾腾驱凉寒。路桥农商银行举办了“腊八送粥”主题活动，为前来办理业务和过往的客户送上腊八粥，让客户在凛冽的寒风中感受到金融百晓的美好心意和贴心服务。

峰江支行



峰江支行联合峰江街道工会及峰江妇联开展“腊月初八诸事‘粥’全”活动，一起慰问峰江街道中通快递的工作人员们。一碗碗热气腾腾的腊八粥在温暖的手中传递，一张张掩盖不住的笑容

在氤氲的雾气中浮现。除了送上腊八粥，支行员工还献上真诚的祝福语。

► 文/峰江支行 陈重霖

新安支行



新安支行丰收驿站举办了“腊八送粥，香暖人心”主题活动，在门口摆放上热气腾腾、香甜可口的腊八粥，迎着前来办理业务的每一位客户。

在向客户送粥的同时，工作人员还积极向客户宣传金融知识，以及特色金融助富产品。活动现场气氛热烈，客户纷纷点赞认可。

► 文/新安支行 董育成

卷桥支行



卷桥支行来到蒋桥村文化礼堂，开展“留在路桥过大年，暖心农商常陪伴”的主题活动，与村委一同熬制腊八粥，与精美小礼品封装打包，让务工人员感受温暖。现场结合储蓄营销与丰收豆积

分系统，同时开通丰收互联，随心花等粘性活动。累计服务现场50余人，办理随心花13笔，营销定期储蓄35万元，走访企业3户。

► 文/卷桥支行 沈小迪

福虎迎春闹元宵

编者按：为感恩回馈百姓，路桥农商银行全面开展“欢乐元宵”主题活动，各支行、网点结合当地民俗、融入金融知识，与百姓一起同过团圆节。

营业部



开设“巧手做花灯”课堂，准备“萌虎”花灯，弘扬传统文化，丰富日常生活。现场除了“制作花灯”，还设有“掷骰子”“夹弹珠”“猜灯谜”等游戏环节。大家饶有趣味地做活动、话团圆。金融百晓们还手把手教导如何识别人民币真伪，普及金融知识，展现业务水平，提供优质服务。

▶ 文/办公室 戴依婷

路桥支行



开展元宵亲子喜乐会，共度欢乐时光。此次活动包含：儿童跳绳、亲子乒乓球接力、儿童踢毽子，用时长短决赛果。现场气氛融洽，活动井然有序。间隙，支行员工与客户交流话家常，向小朋友们介绍理财知识、压岁宝和近期的各类存款活动，提供实打实的满足感。

▶ 文/路桥支行 林茵

路南支行



举办“猜灯谜 品元宵”主题活动，热闹纷呈。厅堂布置一新，五颜六色的灯笼高高挂起，节日气氛浓厚。谜语妙趣横生，大家兴致盎然地猜灯谜，体验文化快乐。此外，还组织了百晓送福小队前往方林汽车城送汤圆，发放新春共富宣传单，同享共富喜悦。

▶ 文/路南支行 应婉露

中盛豪庭丰收驿站



开展“元宵·吃山粉糊”活动，以民俗传递温度，获得一致称赞。一大早，丰收驿站门口便排起了长长的队伍。氤氲的雾气中，一碗碗热乎乎的山粉糊传递出去，为小区居民们送去冬日温暖，感受元宵美满。趁着居民们吃着山粉糊的热乎劲儿，分享金融知识，致以节日的问候。

▶ 文/新安支行 董育成

其他支行



▶ 以上图片由：桐屿支行、螺洋支行、峰江支行提供



▶ 以上图片由新桥支行、横街支行、开发区支行、新安支行、吉利支行提供

百晓家园 HOMELEND



► 我们之中有的是综合柜员，有的是客户经理，有的是部室人员……但我们同为“农信人”，身处于同一片天空下，生活在同一个家园中。2022年，金融百晓们坚定“奋进”的意志不停歇，学思践悟，内生蝶变，向心出发。

用百分服务带来百万存款

在平常的工作中，一个熟悉的电话响起，那是2年前的一位贷款客户陈某，他向我咨询存定期的利率，我当时顺口一提，若要存定期，建议存在我们银行。那时的我仅以为这只是一次日常随意的咨询。

未曾想第二天，客户陈某就拿着一张本票来了，说存定期在我们银行。定睛一看，居然是一百万元！我惊喜万分。细想起来，两年前陈某来我行贷款，看了原来的资料，是需要提供担保人。那会的陈某说，他们做生意赚钱也不容易，想要了解我行有没有低利率免担保的产品。响应客户需求，我给他办理了信保业务，解决了客户的难题，当时客户十分满意。一年到期后，客户虽没有续贷，但还是继续普惠签约。在

12月的金融助富签约中，陈某又在提额名单内。联系过后，尽管当时没有用信需求，也有签约的意愿。如今，陈某目光灼灼，饱含信任：“我有困难时，你给我们最好的产品和服务，我有存款时，我给你全部的支持和信任！”

交流是双向的，投我以信任，报之以真诚。我相信当我们为客户送去“金融活水”，在客户的“致富之花”盛开后，会为我们带来一片亮丽的色彩！

► 文/新桥支行 郑丁丁

线上+线下=线不卡

前段时间，电销中心接到了清陶支行网格贷款签约的任务。在主任的嘱咐中，我了解到了这次需要营销的客户都是久攻不下的难啃骨头。任务虽难，但作为电销专员，我们永远愿意接受挑战。项目最后以6%的签约率结束，虽然相对于往日战绩实在不算高，但我对结果还是感到欣慰。

回顾过程确实不算容易，印象最深的就是与吴佳客户经理的合作。在第一通电话联系客户王俊福之时，他一直强调最近没有资金需求，

我向他传输额度先行以备不时之需的理念，可他依旧不紧不慢。但当提到我们网点就在钢铁市场边上，离他家很近时，我突然感觉到他的态度马上发生了转变。或许是感觉到了亲近，他冒出一句话，“反正网点离家近，去办理一下也没关系。”值此契机，我与客户确定了来网点的时间，并即刻与吴经理进行了信息交换。客户如约前来，得到了吴经理的耐心接待，一切看似尽在掌控，可谁知变故突然出现。就在操作的过程中，手机银行的罢工让客户瞬间暴躁

起来,不顾劝阻,头也不回地离开了网点。

负责的吴经理不愿意让这个意向客户流失,于是我们重新拟定了方案:先不急打电话,等他冷静后再跟进。三天后,我拨打了第二通语气热情的电话。他的第一句话就是,“这个活动太麻烦了,这个不行那个不行!”全是埋怨的话语。明知问题出在手机银行,但我尽量绕开这个话题,用温柔的语气问他是不是不认识客户经理。他思绪被我带走,“我认识吴佳很多年了,她人好,工作也认真,非常爱说话,我们家边上的办业务的全是找她。”说着声音也变了。这个时候我就解释是手机银行版本太低导致当时的问题,并请他配合操作,几分钟就能解决。我的语气从温柔飞到热情,被感染的客户转变了埋怨的态度说:“我有时间再过去一趟吧。”第三次拨通他的电话后,我像熟人打招呼式的与他聊前段时间家里的装修,一直不提问普惠易贷签约事情,而他不负所望,主动跟我约定下礼拜一去网点办理,我们非常愉快地结束了第三通电话。第四通电话交由吴经理,约定客户来网点的具体时间点,这一次终于把

客户拿下!

签约过程一波三折,如能打好线上和线下的配合战,电销筛选意向客户并引导来网点,网点深入营销拿下客户,效果一定会事半功倍。在这次事件中,若我单枪匹马进行电话营销,没有及时与线下交流客户的情况,可能会误以为客户已经办理而未及时跟进;若吴经理不是抱着一定要拿下的劲头,不断沟通跟进,我也无法找到合适的时机对客户的埋怨进行正确引导。而只有线上线下的连接线不卡,配合默契,“团战”才能达到1+1>2的效果。

电销中心以每天近一千个电话的速度一通一通地挖掘着客户,我们遗憾的是没有成功营销客户,但更遗憾的是明明发现了意向客户,却流失在交接的路途中。营销无捷径,客户的需求实时变化,只有建立联系,保持信息畅通,才能知己知彼,百战百胜,牢牢抓住每一个客户的需求。

► 文/电销中心 李 燕

洗衣机,肥皂一年也用不了几块。我先爽快的答应帮他换酒或者其他东西,之后再慢慢跟他解释丰收豆礼品的品牌价格和品质,再跟他说清酒不是丰收豆礼品,消除了他的误会。趁着客户回去拿肥皂的时间,我又跟其老婆聊了几句,宣传了我行最近存款送礼抽奖的活动。临走时,他老婆拿着满意的礼品和我约定好存工资的时间。

一个小小的丰收豆礼品兑换能引起客户这么大的反应,这让我深刻地认识到了“细

节决定成败”。关注了解客户的需求,聆听客户对我们的抱怨,我们才会走得更好、更远。当客户向我们抱怨的时候,我们应该感到高兴,这是客户对我们的诉求,我们还有机会去补救去挽回。最可怕的是客户不向我们抱怨,那就意味着他们对我们的放弃。所以,还是让我们好好珍惜客户的“抱怨”吧!

► 文/横街支行 管银姬

愿你我心里都住着一个梅生

梅生,一个我从电影《长津湖》中认识的名字,也是我在这部影片中最喜欢的一个人物。至于原因,让我慢慢讲给你听。

尽管梅生不是绝对的主角,但是他也是第七穿插连第一百三十五名战士,是现任的指导员。其实新中国成立后,梅生以为从此就不用打仗了,可是不曾想抗美援朝战争打响,在祖国需要他的时候,梅生又义无反顾地骑了十二个小时的自行车,舍弃了妻女,放弃了退伍,回到生死难料的战场。看到这一幕时,我的第一感觉是担心,作为文职的指导员上了战场可怎么打仗?但随着战斗的打响,我发现自己的判断出错了,看似文弱的梅生却是一个实打实的、不怕死的硬汉子,敢用火炮对轰敌方坦克,敢开着汽车咬着手榴弹将敌军的汽车与坦克炸毁。不幸的是,一颗飞弹贴着他的眼睛开过,让他在后面的战斗中一点点丧失了视力。万幸的是,他是一个充满智慧的人,会说些外语的他,利用“小心后背”的美语使敌人中计,他能根据

战场的动静清晰地洞查出敌军设置在水门桥的陷阱,即使眼睛看不见了,还能靠着同伴的汇报,带领着小队完成一次又一次作战任务。

梅生也是一个柔情的人,他把心爱的女儿的照片揣在怀里,那就是他的精神支柱。第一次苦战之后,他在战场中翻找女儿的照片,看到只剩一半时,连连说了两次爸爸对不起你,因为女儿也是他支撑自己打这一场仗的意义所在。他对伍千里说:“这场仗如果我们不打,就是我们的下一代要打!”也正是为这样一个信念,让他在第三炸水门桥时,咬着女儿的照片,用生命完成最后的掩护任务。

梅生集合了勇敢、智慧、柔情、坚定的优秀品质,愿你我的心里都能住着一个梅生,在祖国需要我们的时候,勇敢无畏;面对困难时,充满智慧;面对家人时,怀着柔情;最后以此为信念,通过人生的种种考验。

► 文/开发区支行 许世民

珍惜“抱怨”

1月28日晚上8点,正在辅导作业的我突然收到客户抱怨我行礼品少的留言。他正是一位前两天刚收到礼品的新路桥人。我有点纳闷,这个客户扎根路桥多年,夫妻俩都是老实本分、勤勤恳恳的人,在我行也有一定的存款,前两天送礼的时候还是非常满意,怎么好端端的突然生气了呢?经过一番沟通了解,原来问题出在丰收豆上。客户对于兑换的礼品很不满意,没

有想要的酒和酱油,却换了一大堆肥皂和纸巾。而其他本地客户拿了一箱箱的酒,他觉得是歧视外地人;还有兑换回去的礼品价值远远低于往年。他威胁道,要把钱都取走存道台州银行。经过半个多小时的安抚,客户终于同意第二天来我们银行。

第二天一大早,客户就上门了,他对于送的肥皂耿耿于怀。夫妻俩平时上班一般都用

思路书单

床边读物——



朱迅《阿迅》

《阿迅》是中央电视台著名主持人朱迅的随笔集，记录了她从出国到归来、从童星到清洁工、从花瓶到花旦、从“海待”到“接盘侠”的悲欢记忆。

金句摘录

1. 经历越多越了然，人本不需要太多，过度的拥有不会给生命添彩反而会不堪重负。良田万顷，日食一升；大厦千间，夜眠八尺；弱水三千，只取一瓢饮。
2. 专注你所拥有的，而非你失去的。我们用前半生拼命地得到，用后半生淡然地放手。学会变老、学会离开、会点失去而心存美好。在最艰难的时候，也笑着活。
3. 活至此，惦记的不会是银行卡里的数字、房本上的名字，那些已经完全没有意义。其实原本我们也不曾拥有过财富，只是保管个几十年时间，几十年后，它就属于下一个保管员。学经济的我知道，钱这东西，说有就有，说没就没，一瞬之间。
4. 现在，枕边是黑的，脑子里却满满的是爱的光亮。父母、丈夫、孩子、亲人、朋友，拥抱、心跳、感动和亲吻。此时，能陪你的就是这些，此刻，如果死神真的推门就进，我能带走的也只有这些。这是真正意义上的财富，扎根在你灵魂深处，给你堵住门的力量和活下去的信心。

同事荐书

读了《阿迅》，才知道如今被朋友们称为“迅宝宝”的朱迅，有着常人难以想象的拼劲与韧劲。一路走来，她曾遍体鳞伤，却以命相搏，在伤口上长出翅膀。

留学日本，没有父母的资助，她从清洁厕所开始了第一份工作；刚做完手术，即使伤口化脓流血，她仍咬牙坚持回餐厅端盘子；回国从零开始，不被看好，她就选择努力修炼一身本领。绝望中不放弃的倔强，就是她一路披荆斩棘，克服挫折的法宝。即使上苍妒忌，降临癌症，她都可以顽强挺过，不屈于命运的玩笑。

回看她的发嗲也好，撒娇也罢，这是她在见尽人生百态之后，尚存难能可贵的童心。正如《小王子》中的小王子，历经沧桑，依旧心若赤子。

► 文/路桥支行 方晓慧

大事记

一二月份大事记——

2022年1月份

7日，陈学军行长赴路桥区政府参加全省民营经济发展大会（视频形式）。

19日，我行携手北京路桥商会在路桥国际会议中心举行“党建+金融”共建签约仪式，以红色互动助力全域共同富裕。路桥区委常委统战部长叶一颖、区政协副主席工商联主席陈明炜、省农信联社台州办事处主要负责人金时江、区统战部副部长工商联党组书记张格、区投资促进局局长於军波、区民政局局长应伯虎等领导出席会议。

26日，罗洋明董事长参加台州市银行业协会举行的路桥区金融共享法庭揭牌仪式。

27日，省农信联社台州办事处主要负责人金时江到路桥农商银行督导劳动竞赛工作，台州办事处业务管理科科长张龙陪同。

27日，陈学军行长参加路桥区金融办召开的金融调研座谈会。

27日，梅晓晗监事长参加台州银保监局召开的协助开展专项核查工作部署会。

2022年2月份

8日，罗洋明董事长参加路桥区委区政府召开的全区民营经济创新发展暨“三个年”行动大会。

9日，路桥区委副书记、区长牟傲野，副区长徐文华一行到我行新春慰问并主题调研小微金融助力共同富裕。

10日，台州市信保基金融资担保有限责任公司副董事长（主持）郑强一行到我行调研，路桥区金融工作中心主任洪雁平陪同。

15日，罗洋明董事长、陈学军行长、吕祖辉副行长、计划财务部总经理吴才勇参加台州办事处召开的2022年劳动竞赛推进会。

21日，钱显文副行长参加路桥区小微金融助富改革会商会。

22日，罗洋明董事长参加台州市银行业协会组织的路桥区金融共享法庭揭牌仪式。

22日，钱显文副行长赴路桥区政府参加省委农村工作会议暨粮食安全工作会议（视频形式）。

23日，陈学军行长、风险合规部总经理王斌懿参加台州办事处召开的台州农信2022年风险管理工作会议。

25日，台州市金融办党组成员、副主任管文彬一行到我行调研金融助力“三服务”工作。

28日，我行班子成员赴台州办事处参加省委第四巡视浙江农村商业银行股份有限公司党委工作动员视频会议。