

百晓金融.

BAIXIAO FINANCIAL

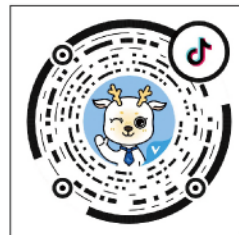
浙江农信
路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

2022年7-8月
内部刊物

总第372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



路桥农商银行
LUQIAO RURAL COMMERCIAL BANK

P02

国家市场监督管理总局登记注册局副局长郑冠兰到我行调研指导

P04

浙江农商联合银行党委委员、副行长周黎明一行到我行调研指导

P05

浙江农商联合银行党委委员盛亮一行到我行调研指导

P10

我行护航区域经济平稳发展

百晓金融· 企业文化

办行宗旨

让每一位老百姓都享有金融服务

企业精神

尚德善邻 共求卓越

经营理念

情动小微 创享价值

经营使命

聚心信行 惠泽百业

企业愿景

打造百姓身边暖心、快办的首选银行

经营使命

乐于敬业 百晓争先

目录 CONTENTS

01

领导调研

- 国家市场监督管理总局登记注册局副局长郑冠兰到我行调研指导 02
- 上海农商银行行长顾建忠一行到我行考察金融网格化管理 03
- 浙江农商联合银行党委委员、副行长周黎明一行到我行调研指导 04
- 浙江农商联合银行党委委员盛亮一行到我行调研指导 05
- 人民银行台州市中心支行党委书记、行长喻晓岚一行到我行调研指导 06
- 台州银保监分局副局长潘湖滨、陈敏一行到我行调研工作 07

02

要闻聚焦

- 我行召开2022年中工作会议暨“改革落实年”活动推进会 09
- 我行护航区域经济平稳发展 10

03

红色党建

- 非凡十年 人民金融:深耕百晓党建 注入共富“活水” 18
- 行党委理论学习中心组专题学习贯彻省第十五次党代会精神 21
- 百晓联盟聚合力 初心点燃红七月 22
- 百晓青年说精神 奋斗底色展青春 23
- 军银共建”庆“七一” 24
- 探索银商党建合作新模式 25

04

农商声音

- 郑丹萍:参加党代会感受“使命担当” 27
- 汪信荣:与您共享金融助富梦 27
- 李知颖:躺平 躺赢 28
- 杨家鑫:银行粉丝的形成 28
- 王艇艇:敢想 敢做 敢当 29

05

暖心连线

- 非标电动自行车淘汰置换下基层 31
- 主题公益服务集锦 32

06

百晓家园

- 警惕网络刷单 预防电信诈骗 35
- 流量运营 35
- 产品培植 36
- “妆”点银行 38
- 思路书单 39
- 大事记 40

《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



领导调研 RESEARCH

小微金融服务和纾困工作调研座谈会

▶ 我行致力于普惠金融建设，在小微金融服务、助企纾困工作等方面取得突出成效。国家市场监督管理总局登记注册局副局长郑冠兰到我行调研指导小微金融纾困工作，上海农商银行行长顾建忠一行来行考察金融网格化管理，浙江农商银行联合银行党委委员、副行长周黎明以及党委委员盛亮分别莅临调研，肯定金融业务工作。

国家市场监督管理总局登记注册局副局长郑冠兰到我行调研指导



7月15日上午，国家市场监督管理总局登记注册局副局长郑冠兰一行到我行调研小微金融服务和纾困工作，组织召开座谈会。

浙江省市场监管局登记处处长包有明，台州市市场监管局党委书记、局长沈云才，路桥区人民政府副区长张大汐，路桥区市场监督管理局党委委员、副局长章仁慧陪同调研。浙江农商银行联合银行党委委员、副行长应朝晖，台州管理部主任金时江，路桥农商银行党委书记、董事长罗洋明，路桥农商银行党委委员、副行长吕祖辉参加会议。

郑冠兰指出当前市场主体经济困难，经营成本高，扶持小微企业发展，既要发展经济，也要服务民生。做好省级个体工商户信用贷款评价试点工作，要把企业诉求和融资服务有效结合，纾困企业。他要求，一是积极推进，解决小微企业融资难、融资贵问题；二是加大力度，与民营经济、商户紧密联系；三是寻求突破，做优产品，力争打造全国样板。

应朝晖从经营规模、网点布局、效益情况、

纳税贡献等方面介绍农商银行系统的发展情况。他指出，省市区各级市场监管局合作意义重大，在当前助力稳住经济大盘的背景下，路桥试点省级个体工商户信用贷款评价工作走在前列，充分发挥地方金融主力军作用，进一步优化营商环境。

沈云才表示省级个体工商户信用贷款评价试点工作成效明显，在农商银行的大力支持下，更有决心、信心，做出特色、亮点，惠及更多的市场主体。

金时江强调“全国小微看浙江、浙江看台州、台州看路桥”，深化试点工作，通过小微金融服务，落地要快；通过数智赋能，实现融资畅通。

路桥区市场监督管理局与我行分别汇报了助力小微企业纾困的具体做法，与会人员围绕小微金融服务和纾困工作提出意见与建议。

▶ 文/摄 办公室 范春蓉

上海农商银行行长顾建忠一行 到我行考察金融网格化管理



8月17日上午，上海农商银行行长顾建忠一行到我行考察金融网格化管理。省农商联合银行党委书记、董事长王小龙，台州市人大常委会副主任潘建华，台州市政府副秘书长蔡木贵，浙江农商联合银行战略规划部总经理邵新力、台州管理部主任金时江，路桥区副区长徐文华陪同调研。

顾建忠介绍了上海农商银行的基本情况、深耕农村市场的痛点，以及践行“普惠金融助力百姓美好生活”的使命诉求。在听取我行“小微金融数智网格化管理”具体做法后，他认为，普惠金融没有捷径，必须厚积薄发，路桥依托网格化管理，深推百晓服务，深耕农村阵地，群众基础扎实，非常有可借鉴性。

王小龙围绕普惠金融、数字化转型、队伍建设等方面，介绍了浙江农商银行系统的发展

概况。特别是近年来，坚持以“县域金融的政治家、专业领域的银行家、经营管理的实干家”的标准，建强干部队伍，大力发展以人为核心的全方位普惠金融，致力打造全国一流社区银行。路桥行历任班子专注普惠、实干担当，网格化管理、政银联通等工作成为业内标杆。

我行党委书记、董事长罗洋明代表行里汇报客户网格化、资源资本化、微贷数智化、服务生态化、管理价值化“五化”网格之路。与会人员就三农金融、微贷金融、金融科技等进行深入探讨和交流，以期共促共进。

期间，考察团参观了总行营业部百晓普惠历程，对我行政银联通工作给予高度肯定。

► 文/办公室 何涛
摄/办公室 范春蓉

浙江农商联合银行党委委员、副行长 周黎明一行到我行调研指导



8月31日上午，浙江农商联合银行党委委员、副行长周黎明一行到我行调研指导。浙江农商联合银行风险合规部总经理章坚，零售金融部副总经理陈敏，台州管理部副主任乔波等陪同调研。

周黎明肯定我行业务经营发展工作取得的成绩，对我行依托“数智金融大脑”深推“三色”管理和加大信贷投放力度支持村级集体经济发展壮大，在金融助力共同富裕的经验做法和取得成效充分肯定。他要求，一是提高站位。结合本行实际，分层分类考核导向，梳理重点，补好短板，加快推进主业提升。二是要有担当。以领导干部“三家”要求，服务地方经济，提升金融服务质效，坚持金融为民办实事。三是抢占市场。夯实基础工作，抓好存贷主业，细分市场，找准对策，做精



零售，做强对公，做到让利不让市场。

我行党委书记、董事长罗洋明汇报了基本情况、业务经营、工作措施等。与会人员围绕普惠金融、风险合规、流程改造、运营管理、智慧厅堂、分层分类考核等提出了建议。

► 文/摄 办公室 范春蓉

浙江农商联合银行党委委员盛亮一行 到我行调研指导



8月30日下午，浙江农商联合银行党委委员盛亮一行到我行调研指导。浙江农商联合银行党委巡察办主任楼志民、台州管理部主任金时江、教育培训部总经理蒋珊等相关人员陪同。

盛亮对我行开展的工作给予肯定。他指出，互联网时代，要发挥独立性，稳健推进中间业务，敢闯敢做，做好各项业务。他要求，一是坚持守正创新，严守监管要求，要有拼搏创新精神；二是积极贯彻省行工作部署，特别是近期重点工作，推动部署，落实落地；三是继续以高质量发展为主线，抓好规模与效益、规模与质量

统筹发展；四是坚持以客户为中心，提高客户满意度，帮助客户创造价值。五是重视巡查整改和教育work，正视问题，落实整改，关注大额风险与员工行为。

金时江从营商环境、队伍建设、财富管理、财税贡献等方面介绍台州情况。路桥农商银行党委书记、董事长罗洋明介绍路桥经营情况。

考察组一行参观了百晓普惠金融成果展，实地走访方林汽车城。

► 文/摄 办公室 范春蓉

人民银行台州市中心支行党委书记、行长 喻晓岚一行到我行调研指导



7月22日上午，人民银行台州市中心支行党委书记、行长喻晓岚一行到我行调研指导。行党委书记、董事长罗洋明，党委副书记、行长陈学军，党委委员、副行长钱显文，党委委员、副行长吕祖辉，及相关部室负责人参加。

喻晓岚在听取业务经营、政策落实、舆情管理、风险合规等方面汇报后，充分肯定我行坚守主业普惠金融有特色，红色数智金融助富有创新，稳经济大盘金融支持有力度。她指出，助企纾困，用力方向要再下沉，要扎实走基层，

深度对接需求，将纾困政策精准落到实处。她要求，要强化风险管控，关注内部治理，防范经营风险；完善体制建设，加强员工风险管控；做好应急预案，深化网络舆情管理。

双方人员围绕普惠小微、行业特色、数字化管理、风险管理、反洗钱检查、绿色信贷等方面深入探讨。

► 文/摄 办公室 范春蓉

台州银保监分局副局长潘湖滨、陈敏一行 到我行调研工作



8月1日，台州银保监分局副局长潘湖滨、陈敏一行到路桥调研金融助力共同富裕工作。台州银保监分局统信科科长童渊、保险科科长陈晓峰陪同，我行领导班子及相关部门负责人参加座谈。

潘湖滨在听取我行“红色数智金融助富工程”汇报后，对我行在顶层设计上深耕普惠金融全方位助力共同富裕给予充分肯定，特别是全省首发“红色数智金融大脑”、全区首推“共富·工坊贷”等。他强调，农商银行必须胸怀“国之大者”，扛起金融赋能共同富裕、助力“两个

先行”的责任担当，聚焦“城镇化、数字化、老龄化”，借助政策合力、整合金融资源，做好“共建、共治、共享”，全面助推“强村富民、扩中提低、产业振兴”。

当天下午，调研组一行赴横街镇，实地走访了台州真达灯饰有限公司、天赐湖笠帽工坊2家企业，了解我行协同区农水局、横街镇共同推进的共富·工坊贷情况。

► 文/办公室 张玲晓
摄/办公室 范春蓉

要闻聚焦 NEWS FOCUS



► 我行紧紧围绕中央“稳经济大盘”的发展大局，以“改革落实年”为抓手，聚焦高质量发展，持续推进“小微主办银行、社区首选银行、数字智慧银行、新型价值银行、红色百晓银行”五大银行建设，在奋进“两个先行”中发挥地方金融标杆作用。

我行召开2022年中工作会议暨“改革落实年”活动推进会



8月8日下午，我行召开2022年中工作会议暨“改革落实年”活动推进会。总行班子成员，各支行（部、室）主要负责人，二届工会会员（职工）代表，机关、营业部全体员工在主场参会，其他人员在分会场参会。

会议传达全省农商银行系统以及台州管理部2022年中工作会议精神，总结上半年经验，分析行内外形势，部署下阶段重点工作。

党委书记、董事长罗洋明作《以改革落实续写高质量发展新篇章 努力成为助推“两个先行”的金融标兵》主题报告。他要求，全行上下要紧紧围绕“稳经济大盘”的发展大局，继续以“改革落实年”为抓手，强化争先意识，加速提质增效，持续开展“五大银行”建设，全方位深耕普惠金融，高水平服务实体经济，在奋进“两个先行”中充分发挥地方金融标杆作用。重点抓好五个方面工作：一是聚力分层分类，升维财富管理，重塑区域存款“小冠军”；

二是聚力稳进提质，服务实体经济，擦亮普惠助富“金名片”；三是聚力数字赋能，做优客户体验，打造高质发展“新引擎”；四是聚力价值创造，强化风险防控，厚植精细管理“新优势”；五是聚力党建引领，建强百晓队伍，凝聚争先发展“正能量”。

党委副书记、行长陈学军主持并作总结讲话。他指出，要贯彻落实好“发展要有新思路，改革要有新突破”的工作要求，一是树牢发展意识，坚定信念保持战略定力；二是坚持有所作为，积厚成势展现百晓风采；三是担好责任使命，意气风发迈向美好未来。

计划财务部通报上半年经营绩效考核情况。个别支行及网点作经验交流与表态发言。

文/办公室 戴依婷
摄/办公室 范春蓉

我行护航区域经济平稳发展

12 | 浙江日报 | 专版

2022年6月27日 星期一

聚焦助农 携手稳企 路桥农商银行护航区域经济平稳发展

许峰 王西

低收入农户如何增收？金融百晓出谋划策。企业经营遇到瓶颈？金融杠杆破难而行……连日来，路桥农商银行相继推出“百晓助富温暖行动”、助力稳住经济大盘“十大行动”，红色金融百晓纷纷走村入户访企，帮扶低收入农户，全力护航区域经济平稳发展。

真情关爱帮扶 助农效应持续放大

“在我最担心的孩子未来的生活。”路桥金清镇友谊村村民张春玲是低收入农户，他在几年前的一次作业施工中发生意外，右手手指被割断，一只眼也失去光明。尽管想多挣点钱，但失去大部分劳动能力的他却苦于没有出路。

“你的手不能干粗活，但是可以做一些轻松的活，我们可以帮你介绍一些简单的工作。”6月10日，路桥农商银行行长陈学军一行的到来，让54岁的张春玲眼角多了光彩。

在路桥农商银行的低收入农户信息表中，记录了2000多户低收入农户的基本情况。为全面推进乡村振兴示范区建设，落实金融共富式大走访，路桥农商银行携手当地政协、工商联、妇联等部门开展“百晓助富温暖行动”，走进低收入农户。

“对于这些农户，我们的走访将全覆盖。”路桥农商银行党委委员、行长陈学军说，该行相关帮扶收入家庭，了解金融服务和生产需求，用金融活水浇灌，逐个家庭跟进，以超前的金融服务助力社会救助。

据了解，路桥农商银行的红色金融百晓每到一户必详细了解低收入农户的家庭状况、收入支出、劳动意愿等情况，根据实际帮扶增加收入和开展农业生产指导，帮助低收入农户增收致富，引导他们树立信心。

与普通人不问，低收入人群的收入相对较低，还款能力相对较差。“其还款保障也可以申请低担保贷款，只要有合法有效的保障，资金来源合理，用



路桥农商银行客户经理走访台州市路桥区的奇勇农业机械有限公司，了解生产销售情况。



路桥农商银行客户经理为村大户送上“致富金融”。

建设。只要符合银行信贷政策的基本要素，就可以申请低担保贷款。”陈学军说，为了助力共同富裕，银行将提供三大措施，除了送钱和送物，还帮农户找资源，发挥党建引领作用，降低低收入农户中有劳动能力需求信息录入“帮富共富”系统中，为其谋出路。与此同时，路桥农商银行还将针对低收入农户提供相应的贷款需求，助力其解困增收。

据了解，“百晓助富温暖行动”将以长期关怀帮扶，形成可持续效应，让温暖转化，让低收入农户增收。

金融活水浇灌 全力护航区域经济

“有了这600万元低利率贷款，我这口气算是缓过来了。”日前，拿到路桥农商银行的贷款后，台州中路镇街市奇勇农业机械有限公司总经理陈勇感慨万分。

奇勇农业机械有限公司是路桥一家专业生产喷雾器产品的外贸出口企业。凭借高科技的产品和海外市场的开拓，成为当地工业转型升级的一抹亮丽风景。20年来，企业生产的各类喷雾器产品，一直深受海外客商青睐，产品远销欧美、非洲、东南亚等国家和地区。

眼下本是喷雾器产品的生产销售旺季，不过企业目前的订单生产却并不火爆。

受海外疫情、海运费用持续处于高位、国际市场美元兑人民币汇率、海外客商购买力下降等诸多因素影响，从去年开始奇勇农业机械的海外业务出现了较大规模的收缩，目前产品出口同比以往也下降了三分之一。

“比前几个月物流费用上涨了10倍。”陈勇说，物流成本的激增，让海外客户都暂停了需求。当前他们库存积压就达2000多万元。“除了货物积压发不出去，我们还在进行永磁电机的研发，这都让资金周转压力大增。”

台州明辉微型电机有限公司有着同样的烦恼。“最大压力就是我们在资金周转上。”台州明辉微型电机有限公司负责人叶先德说，当前他们应收账款比往年延后约40%，也使得产品销量下降近30%。

针对明辉微型电机的现状，路桥农商银行给予了妥善处理，贷款额从200万元增到了300万元，而利率相对之前下降了200个BP（基点），一年可为企业节约6万元利息。

“这笔低息贷款，对我们而言是一场及时雨。”叶先德说，这不仅弥补了企业当前的资金缺口，也为企业接下来的产品升级、设备更新提供了有力支撑。

除此之外，路桥农商银行还与路桥区签署战略合作协议，计划在接下来5年内投放100亿元信贷资金用于制造业、数字经济、数字金融、产业升级和中小企业发展等重点领域，用金融活水浇灌一域活力。

（图片由路桥农商银行提供）



路桥农商银行客户经理为村大户送上“致富金融”。

住经济大盘“十大行动”。

“我们聚焦路桥区特困企业、个体工商户的重点区域，重点帮扶和薄弱环节，挖掘信贷需求，加大金融供给，全年计划新增小微企业贷款30亿元以上，个体工商户贷款5亿元以上，全城镇居民授信覆盖率、小微企业授信覆盖率均计划提升10个百分点以上。”路桥农商银行党委书记、行长陈学军说。

从6月7日到6月21日，路桥农商银行启动“十大行动”以来，短短14天就已超额走访企业百余家，已基本完成企业“筛查、审核、放款”全流程闭环。对受疫情影响的企业（商户）实施名单管理，主动上门贷款利率、减免企业一切服务费和手续费。目前，已为47家企业减免本金32.2万元，为34家企业提供1204.5万元，为13家外贸企业提供“帮扶”。这些举措让不少小微企业“暖心”。

据了解，除了金融供给“扩围”行动外，路桥农商银行以网络服务“提质”、小微企业“信贷”、减利让利“降本”、营商环境“优化”、放心消费“提质”、乡村振兴“赋能”、数字普惠“赋能”、“绿色通道”助力“十大行动”，全力护航区域经济平稳发展。

低收入农户如何增收？金融百晓出谋划策。企业经营遇到瓶颈？金融杠杆破难而行……连日来，路桥农商银行相继推出“百晓助富温暖行动”、助力稳住经济大盘“十大行动”，红色金融百晓纷纷走村入户访企，帮扶低收入农户，全力护航区域经济平稳发展。

真情关爱帮扶 助农效应持续放大

“现在我最担心的是孩子未来的生活。”路

桥金清镇友谊村村民张春玲是低收入农户，他在几年前一次作业施工中发生意外，右手手指被割断，一只眼也失去光明。

尽管想多挣点钱，但失去大部分劳动能力的他却苦于没有出路。

“你的手不能干粗活，但是可以做一些轻松的活，我们可以帮你介绍一些简单的工作。”6月10日，路桥农商银行行长陈学军一行的到来，让54岁的张春玲眼角多了光彩。

在仔细了解了张春玲的情况后，陈学军等人做了详细的建档并酝酿对他开展相关帮扶。连日来，和张春玲一样的 300 多名低收入农户已得到相应的帮扶。

在路桥农商银行的低收入农户信息表中，记录了 2100 多户低收入农户的基本情况。为全面推进共同富裕示范区建设，落实金融共富式大走访，路桥农商银行携手当地政协、工商联、民政等部门开展“百晓助富温暖行动”，走访低收入农户。

“对于这些农户，我们的走访将全覆盖。”路桥农商银行党委委员、行长陈学军说，他们将关怀低收入家庭，了解金融服务和生产生活等需求，用标准化走访，逐个村居推进，以温暖走访形成良好社会效应。

据了解，路桥农商银行的红色金融百晓每到一户必详细了解低收入农户的家庭状况、收入支出、劳动意愿等情况，根据实际情况帮扶增加收入和开展农业生产指导，帮助低收入农户谋划增收路子，引导他们树立信心。

与普通人不同，低收入人群的收入相对较低，相应的还款能力相对较差。“其实低保对象也可以申请低保贷款，只要有合法有效的保障，收入来源合理，用途合法。只要符合银行低保贷款的基本要求，就可以申请低保贷款。”陈学军说，为了助力共同富裕，银行将提供三大措施，除了送去相关慰问物资，还将积极发挥党建联盟作用，将低收入农户中有劳动力需求信息录入“帮帮共富”系统中，为其谋出路。与此同时，路桥农商银行还将针对低保户等群体提供相应的贷款需求，助力其解困增收。

据了解，“百晓助富温暖行动”将以长期关怀帮扶，形成可持续效应，让温暖转化，让低收入农户增收。

金融活水浇灌 全力护航区域经济

“有了这 600 万元优惠利率贷款，我这口‘气’算是缓过来了。”日前，拿到路桥农商银行的贷款后，台州市路桥区的奇勇农业机械有限公司总经理邱琪勇感慨万分。

奇勇农业机械有限公司是蓬街一家专业生产喷雾器产品的外贸出口企业。凭借高科技的产品和海外市场的开拓，成为当地工业型美丽城镇的一抹靓丽风景。20 年来，企业生产的各类喷雾器产品，一直深受海外客商青睐，产品远销欧美、非洲、东南亚诸多国家和地区。

眼下本来是喷雾器产品的生产销售旺季，不过企业目前的订单生产却并不火热。

受海外疫情、海运费用持续处于高位、国际市场美元兑换紧张、海外客商购买力下降等诸多因素影响，从去年开始奇勇农业机械的海外销售业务出现了较大规模的收缩，目前产品出口同比以往也下降了约三分之一。

“比如到孟加拉的物流费用上涨了 10 倍。”邱琪勇说，物流成本的陡增，让海外客户暂缓货物需求，当前他们库存积压就达 2000 多万元。“除了货物积压发不出去，我们还在进行永磁电机的研发，这都让资金周转压力陡增。”

台州明辉微型电机有限公司有着同样的困扰。“最大压力就是我们现在货发不出去。”台州明辉微型电机有限公司负责人叶先德说，当前他们贷款回款速度比以往延迟约 40%，也使得产品销量下降近 30%。

针对明辉微型电机的现状，路桥农商银行给予了提额处理，贷款额从 200 万元增到了 300 万元，而利率相对之前下降了 200 个 BP（基点），一年就可为企业节约 6 万元利息。

“这笔优惠贷款，对我们而言是一场及时雨。”叶先德说，这不仅弥补了企业当前的资金缺口，也为企业接下来的产品升级、设备更新提供了有力支撑。

当前受环境影响，不少中小微企业与个体

中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA
浙江省分行

参与家乡建设 共享发展红利

浙江省将通过农业银行柜台发行地方政府债券

欢迎通过 **农银债市宝** 认购浙江债
认购期：7 月 1 日 10:00 起售

债券代码	2271340	债券简称	22 浙江债 42
债券期限	5 年	债券类型	棚改专项债券
免税效应好	投资利息免收所得税和增值税	认购渠道	浙江农行各网点、网银、掌银
流动性强	交易时段卖出 资金实时到账	购买起点低	100 元一份 一份起购
债券资金用途	本期专项债券募集资金主要用于浙江省共 8 个棚户区改造项目，其中杭州市 5 个、温州市 1 个、绍兴市 2 个。		

本行债券由地方政府发行担保，农业银行作为承销商不承担兑付风险。债券市场有风险，投资交易需谨慎。

工商户的正常生产经营节奏被打乱。为进一步落实上级政府决策部署及金融监管部门、浙江农商联合银行关于稳住经济大盘的工作要求，路桥农商银行主动担当、精准发力，及时推出助力稳住经济大盘“十大行动”。

“我们聚焦路桥区纾困企业、个体工商户的重点区域、重点领域和薄弱环节，挖掘信贷需求，加大金融供给，全年计划共新增小微企业贷款 30 亿元以上、个体工商户贷款 5 亿元以上，全域居民授信覆盖率、小微企业授信覆盖率均计划提升 10 个百分点以上。”路桥农商银行党委委员、副行长吕祖辉说。

从 6 月 7 日到 6 月 21 日，路桥农商银行启动“十大行动”以来，短短 14 天就已组织走访对接企业百余家，已基本实现企业“申贷、审贷、放款”全流程当天完成。对受影响严重的企业（商户）实施名单管理，主动下调贷款

利率，免收企业一切服务费和手续费，目前，已为 47 家企业减费降本 32.2 万元，为 34 家企业续贷 12642.5 万元，为 13 家外贸企业纾困“排忧解难”。这些举措让不少小微企业“暖心”回血。

据了解，除了金融供给“扩容”行动外，路桥农商银行以网格服务“增氧”、小微企业“续贷”、减费让利“降本”、营商环境“优享”、放心消费“培优”、外贸企业“排忧”、乡村振兴“赋能”、数智普惠“提低”、绿色通道“助力”等十大行动，全力护航区域经济平稳发展。

除此之外，路桥农商银行还与路桥区签署战略合作协议，计划在未来 5 年投放 100 亿元信贷资金用于制造强区、数字经济发展、产业转型升级和中小企业发展等重点领域，用金融活水增添一城活力。

数智金融打开“共富密码”

作为国家级“小微企业金融服务改革创新试验区”，台州的小微金融模式备受全国关注。身处新经济的变革浪潮，台州金融又一次走在前列。2021年8月31日，路桥区“红色数智金融助富工程”三年行动启动仪式举行，一场助力共同富裕的数字化金融改革迎来新的发展。

通过大脑数智增信 3.6 万户，增加家庭授信金额 53.7 亿元，比原总授信上升了 17.5 个百分点……作为全省首发“红色数智金融大脑”试点银行，路桥农商银行用数智金融开启了“共富密码”。

数智金融推动农户创收创富

乡村田野也是金融服务的沃土。路桥区在全省首创“红色数智金融助富大脑”，金融活水正源源不断地流向田间地头，为农户提供有效的金融保障。

路桥路南街道司城村农民罗林德今年草莓种植规模扩大，盈利增收 10 万多元。谈到扩大生产的底气，他将这份力量归功于路桥农商银行给予的帮助。

“谁也没想到，银行比我都了解自身的经济状况。”罗林德说。去年，路桥农商银行通过数据分析，把家庭自建房和村集体股份变成他贷款额度，为他实现增贷 30 万元。正是这笔钱推动了老罗进一步创收创富。

这样的事情不只发生在老罗身上。路桥农商银行迭代全国首推的金融网格化管理系统，全省首发“红色数智金融助富大脑”，建构区、镇（街道）、村（居、社区）、家庭（党员）四个层面的“共同富裕标准视图”，实现基本信息



立体展示、共富数据动态分析、金融需求精准感知。

通过整合政府多部门数据，路桥农商银行集成一平台四系统，以“数字化、专业化、精准化、敏捷化”打造“网格数智金融大脑”，推出“共富贷”等一系列产品，积极开展农村集体经济组织授信。同时，以“百晓红企红村”共富大走访活动为抓手，依托“红色数智金融助富大脑”下发“黄蓝绿工单”，精准推广共富系列贷款产品；坚持政银联动，充分发挥“党建+场景”作用，打通共富“神经末梢”。

“数融通”破解初创科技企业融资难

凭借企业发展潜力，因而克智能科技有限公司（浙江）有限公司拿到了路桥农商银行 500 万元贷款。这是负责人郑辉没想到的事。

“我们这款全自动清洗机器人，不仅能根据环境场景自动控制进行相关清洗作业，还比人工清洗节水 50% 以上。”郑辉说，去年，他们研发了一款机械臂作业的全自动清洗机器人，“机器人优势满满，唯一的缺点，就是研发耗时、烧钱，我们每年的研发投入就超过 400 万元。”

对于初创期科技企业而言，这样的“缺点”是共同的痛点，缺少抵押物、贷款收益与所承担风险的错配让银行不愿轻易伸出橄榄枝。

为助力初创期科技企业高质量发展，路桥农商银行探索以“数字+金融+科技”为切入点的数字金融“三链融合”，构建政银企多方联动的数字化科技金融服务体系，着力破解初创期科技企业融资难、融资贵、融资慢等问题。

去年 3 月，一场盘活数据、量化“价值”的数智金融服务拉开帷幕。

“以前给初创期科技企业‘评级’是头疼的事。”路桥农商银行党委委员、副行长吕祖辉说，如今他们却有了参考依据。“数融通”汇集了台州市信用信息共享平台、台州市公共数据平台以及相关部门、行业领域的海量数据，不仅能为企业信用全方位精准画像，还创新设立“创新积分”、科技属性评分卡，通过企业行业前瞻性、技术前瞻性、内生长性等多个维度，以科学的评级模型，为精准适配投融资机构提供依据。

数智金融开启“便利融资”之门

作为民营经济的发源地，路桥的小微企业在此次新冠肺炎疫情中受损较大，不少小企业主面临创业以来的至暗时刻。

路桥农商银行为解决中小企业“融资难”问题，积极利用数字化转型成果，搭建政银合作“桥梁”，先后与人民银行台州中支、工商、人社、税务、海关、电力等多部门开展战略合作，通过“信息共享”实现小微企业融资的“线上化、

智能化、普及化”，大大拓宽了小微企业的融资渠道，降低了融资难度。

“由于疫情，今年 1 至 5 月，工厂销量下降了 30%。最困难的是，由于运输等问题，企业回款周期拉长，对资金的需求增加。多亏了路桥农商银行给我们增加授信贷款。”台州明辉微型电机有限公司负责人叶先德说，原本企业的授信额度 50 万元，如今增至 300 万元，“现在企业不仅能应对短暂的资金缺口，还能增添设备开发新产品。”

更让叶先德欣喜的是，银行新推出的贷款方式，不仅额度较一般银行更高，还能通过网上银行自主放款，在家动一动手指，就能“秒贷”到 500 万元。

近些年来，路桥农商银行针对小微企业先后推出“小微续贷通”“浙里贷”“退税贷”“小微信保通”等信贷产品。部分产品还实现企业还贷“0 周期”“0 费用”“0 门槛”。

疫情发生以来，路桥农商银行还推出助力稳住经济大盘“十大行动”，以金融供给“扩容”“增氧”、小微企业“续贷”“降本”等举措，支持小微企业渡过难关、恢复发展。短短 14 天里，银行对受疫情影响严重的企业（商户）实施名单管理，主动下调贷款利率，免收企业一切服务费和手续费，为 47 家企业减费降本 32.2 万元，为 34 家企业续贷 12642.5 万元，为 13 家外贸企业纾困“排忧”。这些举措让不少小微企业“暖心”回血。

我行召开“网点财富产能示范工程”暨文化金“大美两山”专项营销活动启动会



7月5日上午，我行作为全省农商银行系统第二批试点银行，正式启动“网点财富产能示范工程”暨“大美两山”文化金专项营销活动。

行党委委员、行长陈学军，党委委员、副行长钱显文，国金黄金公司银行事业部总经理刘杏利，国金黄金公司银行事业部总监陈帅以及我行相关工作人员参加会议。钱显文主持会议。

会上，陈学军强调财富管理重要意义，明确业务转型发展方向。他指出，要担负起文化浙江品牌推广和提升网点财富产能的重要责任。

他要求，一是明确定位，开辟更为广阔的财富管理市场；二是转换思维，致力成为客户的财富增值伙伴；三是苦练内功，锻造最为出色的财富管理能力。

钱显文解读“大美两山”文化金专项营销活动方案，指出将以蓬街支行和峰江支行为首站于明日正式启动专项活动。

刘杏利介绍了两山文化的丰富内涵，并对《大美两山》系列产品作出详细讲解。

文/金融市场部 王景弘
摄/办公室 范春蓉

我行开展2022艺术鉴赏专题讲座



8月27日下午，我行在总行八楼会议室开展2022艺术鉴赏专题讲座，邀请高净值客户参加。

党委副书记、行长陈学军作欢迎致辞，感谢在座来宾朋友以及社会各界长期以来的关心和支持。他还指出，我行有政治担当、有资金实力、有技术优势、有品牌凝聚力、有队伍战斗力，更有义利担当的社会责任感，并将继续坚持以高质量发展促进共同富裕。

讲座特邀国家高级珠宝艺术品鉴定估价师、

资深珠宝艺术品鉴赏专家、崇鉴艺术馆馆长、《崇华说珠宝》栏目专家王崇华作主题讲解。王崇华老师以专业的水平分别从珠宝艺术品鉴赏、搭配美学及财富传承等角度进行精彩分享，激发大家对珠宝艺术品的兴趣。

现场气氛活跃，参与者们既领略了珠宝艺术品独特魅力，同时又收获了金融投资知识。

文/金融市场部 王景弘
摄/办公室 戴依婷

红色党建 RED PARTY BUILDING



▶ 深耕百晓党建，凝聚红色共识。我行始终坚持党建引领，传承红色基因，激扬奋进力量，学思践悟，不断创新党建融合发展新模式，构建“红色引领、数智增信、普惠助富”服务新格局。

非凡十年 人民金融： 深耕百晓党建 注入共富“活水”

“百晓”，在台州方言里意指生活百事无所不晓之人。路桥农商银行始终坚持党建引领，将党建工作融入到业务发展、员工素质提升、企业文化建设等方方面面，深耕“百晓党建”品牌，持续做好金融“加法”，构建“红色引领、数智增信、普惠助富”的服务新格局。至2021年底，该行存贷款总量超622亿元，市场占有率位居路桥前列，路桥每10户家庭的9户、每5家企业中的2家得到路桥农商银行授信，贷款覆盖率达到60%，支农支小覆盖面居全省前列。

▶ 创建“百晓引富联盟”，畅通共富“毛细血管”

坚持把党建联盟作为联络感情、融入村居（企业）、助力区域发展的重要抓手，持续下沉党建+金融服务，让党旗在一线飘扬，构建全域化“党建+共富”金融网。一是升级“红色百晓联盟”。基于2019年区域共建全覆盖，2021年该行与各镇（街道）升级创建了党建引领“红色联盟”，提供专项资金、金融服务支持；深化与区委老干部局、商会、两新组织等银政银企的红色互动频次，如行党委与区人社局、路北街道马铺社区举办“社银+社区”主题党日活动、文明实践科普服务活动，2021年辖内党支部到各结对点开展互动服务440余次，营造了联建共建的浓厚氛围。同时，充分发挥新时代文明实践基金会、红色丰收驿站等红色阵地作用，实现共建共治、民生优享。2021年，仅万嘉广场红色丰收驿站开展金融知识讲堂、红十字救护等各类活动129场次，覆盖人群3100人；二是升级红色百晓队伍。在建好用好



红十字救护等各类活动129场次，覆盖人群3100人；二是升级红色百晓队伍。在建好用好党委班子“联村破难”、网格员“坐岗问需”、红色百晓“志愿服务”三级服务团队的基础上，优先选派党员，升级建立区级共富金融顾问团、镇级共富金融指导专员（10位）、村级共富金融专员（219位），实现了“一镇一指导专员、一村一专员”。三是深化百晓评价机制。持续推进以网格“六率一度”考核为基础的百晓评价机制，实行“见人知名、见图知位”大检查，将考核结果与薪酬挂钩，对不称职的网格管理员实行约谈或调整管格、转岗；持续落实红色百晓服务激励机制，开展信贷、服务、管理等

多维度的红色百晓先锋评比，激扬红色能量，引导全员投身“党建+金融”服务。

▶ 推进“百晓红企红村”，打造共富“数智引擎”

延续九年来一年一主题的“百晓系列服务”，2021年推出“百晓红企红村”金融三服务2.0行动，发挥党员力量，以创新驱动、数字赋能等为抓手，推行下沉式、个性化家庭综合服务，着力打造造富“数智引擎”。一是建构“红色数智金融大脑”。围绕现代化基本单元建设，迭代全国首推的金融网格化管理系统，建构“红色数智金融助富大脑”。将各镇（街道）划分为302个基础网格+N个特色网格（市场、企业等网格），以党员、家庭、户组等为基本单元，实现从单纯管理行政村居民向管理区域所有人员转变。从区、镇、村、家庭四个层面对全域家庭资产实行黄（年入20万元）、蓝（年入20-60万元）、绿（年入60万元以上）“三色”动态管理，搭建专业化模型，将道德人品等软信息赋予信用贷款实际价值，在家庭基础额度之上实现系统的自动增信。全域家庭通过模型实现提额的有3.4万户，占比高达32.57%；提升金额40.2亿元，上升了17个百分点。二是推进“百晓红企创富行动”。以“信用+融资”为重点，实施信用有价、做优数字快贷、推进服务双循环、深化降本减负等“四大工程”，助推企业高质量发展。比如，启动数字赋能初期科技企业金融服务试点工作，以“共富·科创贷”、“共富·人才贷”为载体，已发放科创企业贷款122家、金额5.05亿元；坚持“无感授信、有感反馈”，做优“共富·小微易贷”、“共富·小微快捷贷”、“共富·绿色贷”等产品，有效破解小微企业融资慢、融资贵难题。2022年，纯企业类贷款新增1862户，余额30.72亿元。三是推进“百晓红村助富行动”。精准推进农村

资源资本化、农业振兴高质化、农户资产增值化、美丽乡村宜居化“四化行动”，充分发挥金融活水作用，近五年，已累计向146个村发放15.51亿元信贷资金。针对农户，推广“共富·普惠易贷”、“共富·家庭数贷”等信用产品，支持新型农业主体、高效生态农业、乡村休闲业发展等，目前已发放共富·普惠易贷15304户，余额23.03亿元。

▶ 厚植百晓清亲文化，凝聚共富“清廉动力”

立足标本兼治，在教育引导、实践养成、制度保障等方面持续用力，加快清廉农商建设，锻造百晓铁军，为共同富裕注入源源不断的“廉动力”。一是文化宣导“育廉”。制定实施“清廉百晓亲清农信”主题方案，每年年初与党委班子、支行（部室）负责人、全体党员签订了廉政建设责任书、承诺书，层层压实责任。将廉洁教育融入党史学习教育，依托清廉百晓讲堂，外邀专家分析金融案件，举办“学党史话廉洁”主题党日、廉洁党课活动，引导全员牢固树立理想信念；创建“清廉百晓”工作室，推进清廉故事会、格言上墙，亮化清廉阵地；拍摄清廉金融公益微电影《黄粱一梦》，弘扬“亲清”百晓文化，获台州“和合杯”微电影大赛二等奖。二是解放思想“引廉”。启动思想大解放活动，引导党员干部在“五问五提”中找差距（存贷主业如何提量、全方位普惠金融如何提质、零售与数字两大转型如何提效、百晓文化厚植如何提优、作风建设如何提能）、“三比三看”（比市场份额、看存贷短板，比营销服务、看议价能力，比客户粘度、看品牌口碑）中破难点、意见征集中转作风，共开展大讨论31场，形成同业大调研课题34个，征集意见621条。用好用活红色丰收驿站、金融先锋服务基地等实践平台，发动全行党员在政治生日到基地开



展政务代办、暖心帮扶等“先锋代跑”；将基地志愿服务与发展对象志愿服务积分挂钩，进一步孵化廉洁基因。三是靶向施策“督廉”。常态推进正风肃纪“4+1”行动（即上门家访一倾谈，廉洁从业一面谈，正风肃纪一约谈，自检自纠一自谈，对照制度一承诺），筑牢思想防线，全年对新提拔和换岗干部开展任前谈话33人次，员工谈心谈话全覆盖。前移监督关口，建构“3+N”清廉百晓系统（即清廉党建、清廉文化、清廉百晓3个核心价值+N个风控联动系统），动态化、全程化排查“三公”经费等关键环节

的风险行为，实现清廉金融防控无死角；开展“啄木鸟”行动，建立业务、财务、行动三维员工清廉积分制度，对碰触“红线”的违规行为零容忍、严处置；推行清廉百晓画像，根据干部廉政档案和清廉百晓画像情况，实时管理员工行为，2021年清廉百晓系统导入风险预警信息800余条，评选出红榜人物76位、黑榜人物18位，以督促廉，形成震慑效果，涵养清风正气。

▶ 文/党群工作部 林泓妍

行党委理论学习中心组专题学习 贯彻省第十五次党代会精神



7月14日下午，我行在红色教育基地——戴大夫故居召开党委理论学习中心组扩大会议专题学习贯彻省第十五次党代会精神，行党委班子成员、支部书记（副书记），支行（部、室）主要负责人参加。

党委书记、董事长罗洋明作题为《同心聚力 稳进提质 勇当助力“两个先行”金融排头兵》的党课，围绕“新使命、新跨越、新征程、新目标、新任务、新要求”六个“新”全面解读省第十五次党代会报告精神内涵。

罗洋明强调，学习贯彻省委十五次党代会精神，是当前和今后一个时期的重要政治任务，要坚持学思践悟相结合，迅速兴起热潮，重点做到三点：一是以学促思，凝聚攻坚克难的强

劲动能；二是以学提能，找准破浪前行的目标定位；三是以学促干，谱写“两个先行”的发展新篇。

与会人员围绕“聚力‘两个先行’勇扛金融担当”主题开展研讨交流。

会后，全体人员参观戴大夫故居陈列馆，面向党旗庄重宣誓，追溯红色记忆，进一步坚定初心使命。

通过实地见学、研讨交流，全体党员干部纷纷表示将惟实惟先，创新实干，以先行者姿态，奋力推动省党代会精神在路桥农商银行落地生根、开花结果，以优异成绩迎接党的二十大召开。

► 文/党群工作部 林泓妍

百晓联盟聚合力 初心点燃红七月



7月1日，在庆祝党的第101个生日之际，路桥农商银行党委开展“百晓联盟聚合力 初心点亮红七月”系列活动，向党致敬、献礼“七一”。

声声慰问传党情。党委书记、董事长罗洋明一行走访慰问入党50年以上的老党员，与老党员们亲切交谈，问寒暖、话家常，倾听他们的诉求和心声，为他们送去党组织的关怀和问候。

贴心金融助乡贤。奔赴广东，与路桥区广东商会签订共建协议，授信8亿元资金，送上

专属金融产品“共富乡贤贷”，开辟授信审批、融资规模、利率优惠等绿色通道，以红色百晓之力助力乡贤致富。

联学联建促发展。发挥区域共建优势，与北京路桥商会联过主题党日，通过参观台州第一党组织纪念馆、走访葭芷老街，共同追溯红色记忆，重温建党历史；举办街道村居书记座谈会，围绕“党建赋能 助富共赢”主题开展思想大讨论，在畅所欲言中，共学党史、共谋发展。

► 文/党群工作部 林泓妍

百晓青年说精神 奋斗底色展青春



8月26日晚上，我行团委联合工会在螺洋水心草堂举办“稳经济 助共富 促发展——百晓青年说”理论宣讲活动，行党委书记、董事长罗洋明，团区委副书记许霄玲，行党委委员、副行长钱显文出席活动，50余位团员青年观看宣讲。

寻找印记传承精神。团区委副书记许霄玲作省团代会精神宣讲，号召我行青年高举旗帜跟党走，牢记嘱托当先锋，在奋力推进“两个先行”中唱响“我在窗口写青春”最强音。全体团员重温入团誓词、观看红色经典视频。

汲取力量奋勇前行。党委书记、董事长罗洋明定下团委工作方向，点赞青百晓积极做到党有号召、团有行动，时刻发挥青年先锋作用，同时提出殷切希望：一是要相信时代，相信中

国力量，相信时代大势；二是要相信单位，始终紧跟行里行动，齐心协力做到同心向未来；三是要相信自己，青年一代要奋起向上、拒绝躺平、勇于挑战，在最美的青春遇到最给力的农商银行。

畅谈感悟展现风采。11名青年百晓宣讲员围绕厅堂转型升级、职工形象打造、网络流量运营、产品培植、突破行业内卷等角度进行分享，掀起“青年讲给青年听”的热潮，把“理论观点”转换成“青年动力”，引导青年积极投身稳进提质攻坚行动，激起干事热情，凝聚同心共建“重要窗口”的青春力量。

► 文/卷桥支行 刘杨包
摄/办公室 范春蓉

“军银共建”庆“七一”



为庆祝中国共产党成立101周年，进一步加强党性教育，强化党建引领作用，传承红色基因，激扬奋进力量。7月1日上午，我行营业部党支部组织全体党员前往海军航空兵第4旅（海空雄鹰团）开展“传承红色基因 军银党建共建”庆“七一”活动。

“我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程……”面向党旗，右手握拳，铿锵有力，许下一生一誓。这是营业部党支部全体党员和“海空雄鹰团”战士们一起重温入党誓词的画面。此生无悔入华夏，面对党旗宣誓，热血澎湃不息。是信仰，赋予我们前进的梦想，增添我们生命的力量，激励我们求索的激情，让我们始终坚守初心与使命。

怀着激动和崇敬的心情，跟随讲解员的脚步，我们来到长约180米的“雄鹰基因”长廊。长廊宣传展板上，展陈着“海空雄鹰团”各历史时期的实物图片、经典战例、英模典型等。一帧帧珍贵画面、一幅幅斑驳图片、一个个生动故事，都在述说这支英雄部队经岁月而弥新、历沧桑而雄浑的红色血脉。此次活动既是心灵上的一次守初心、担使命的党性之旅，也是沉浸式感悟“海空雄鹰团”将忠诚镌刻海天间的

党史教育课。

参观结束后，我部职工用通俗易懂、深入浅出的语言，向部队官兵详细讲解“防范电信诈骗”、“断卡行动”等与官兵日常生活息息相关的金融知识，让官兵们对金融风险防范有更深入的了解。此外，还宣传了我行拥军优属专项贷款产品“拥军贷”以及信用卡优惠产品活动等，配合你比我猜、杯子气球接力等团建游戏，帮助官兵们提高金融风险警觉性。

101年，从光明理想到盛世华年，初心如磐，使命在肩；新征程上，笃行不怠，砥砺前行！今后，营业部党支部将继续发挥自身优势，加强与部队之间的联系，全面做好军银共建工作，缔结新时期“同呼吸、共命运、心连心”的军银关系，与人民军队一道，为推动国防现代化建设和维护金融稳定发展做出新的贡献。同时，党员们纷纷表示，将以此次党建共建活动为契机，认真学习部队官兵听党指挥，能打胜仗，作风优良的政治品质，爱岗敬业、恪尽职守、砥砺奋进，为开创我行高质量发展新局面贡献力量。

► 文/营业部 叶子蓓

探索银商党建合作新模式

无论亭旁起义还是解放一江山岛战役，当我们在追忆台州过去各地革命的轰轰烈烈和绵延不息时，绕不开整个历史的起点——台州第一个共产党组织的成立。

为了庆祝中国共产党建党 101 周年，开发区支行党支部与路桥北京商会党支部的党员同志们，共同来到葭沚老街内，参观台州第一个党组织纪念馆。在古色古香的四合院里，追忆革命斗争中第一颗火种点燃的具体过程。学党史、唱红歌、重温入党誓词，一句句铮铮誓言，表达了共产党员对党的忠诚和矢志不渝的决心。

自年初，开发区支行与路桥北京商会结成党建联盟以来，便开启了“党建 + 金融”银商合作新模式，融合“特色主题党日活动”要求和“城区支行打造特色网格”的工作思路，以党建活动共建、党员联谊等形式，加强支行与商会之间的联系，拉近我行与客户之间的距离，加深对客户了解，是独特而新颖的银商合作模式。

开发区支行将继续推广“党建 + 金融”的模式，以党建引领，促进金融服务提质增效，助力乡村振兴，实现共同富裕。

► 文/开发区支行 施雨冰



为进一步发挥党建引领作用，激发党建新动能，在党建指导员的指导下，科技支行党支部与台州路桥机电产业创新服务综合体党支部正式组成党建联盟。

7月20日，科技支行党支部书记李柳庆和台州路桥机电产业创新服务综合体党支部书记颜建国共同签署了《党建共建协议》。两家基层党支部整合党建资源和各自特点优势，聚焦科技型企业，从金融支持、场地提供、政策优惠等方面帮助企业解决发展困难，持续优化科技型企业的生存环境，共同推动本地科技型企业的快速发展。

在未来的发展中，两家党支部将发挥党建联盟统筹优势，实现阵地联享、干部联动、活动联办、品牌联创，增强发展内生动力。

► 文/科技支行 余依豪

农商声音 NONG SHANG VOICE



► 金融百晓，用脚步丈量责任，用实干诠释担当。在躬身服务的过程中，金融百晓们立责于心，履责于行，将百晓精神融入骨髓，用心创造最美价值。

郑丹萍：参加党代会感受“使命担当”

作为一名基层金融工作者，参加省第十五次党代会，我无比激动、倍感荣幸。袁书记在报告中提出要“加快绿色转型，建设美丽浙江”，要“牢牢把握办实每件事、赢得万人心”，我很有感触。我所在的滨海之城台州，这五年就发生了翻天覆地的变化，比如环境更美，农村条件更好了，每一座山海水城都在不断散发着令人欣喜的魅力；比如农商银行全方位普惠金融更深入人心，在省委、省政府领导下，在浙江农商联合银行带领下，我们坚持“姓农、姓小、姓土”核心定位，构筑业务发展新优势，支农支小得以持续深入，“金融+党建”“金融+政务”等以金融之媒为老百姓提供的民生服务更加丰富，数字化改革平台带来的产品创新和服务创新，切切实实地为老百姓带来了不一样的金融体验。

汪信荣：与您共享金融助富梦

“小汪啊，今年我们家的‘红美人’收成特别好，现在‘红美人’熟了，什么时候有空上我家尝尝呗！”听到这样的好消息，我的心中雀跃不已。

香甜多汁的“红美人”，是台州市亿亨果蔬有限公司的特色招牌。但它非常娇贵，对种植环境和技术要求非常高。2018年，在经过了三年的培育后，“红美人”开始大量产出，没想到“利奇马”台风、新冠肺炎疫情、2021年初大寒潮接踵而来，亿亨面临着发展难题。

接二连三的打击，使路桥很多创业造富者受到重创。亿亨的困难，我看在眼里，急在心头。

未来五年，我们农商银行人将深入政银联动，创新服务模式和普惠便民业务，帮助老年人跨越“数字鸿沟”，享受数字金融的便利性；广泛开展普惠大走访，加强老百姓财富意识宣导，不断发挥金融赋能财产保值增值作用；将金融服务的价值和便利性更加全面惠及到广大民众，帮助到更多低收入群体实现共同富裕。

从电子信息专业到财务会计领域，从柜面业务管理到从零开始学审计，同事们说我在“乘风破浪”。我认为，当代青年是党和国家事业发展的生力军，是新时代的“前行者”“答卷人”，面对新形势、新问题、新挑战，要勇于跳出“舒适圈”，经风雨、见世面、壮筋骨，持续强化想干事、能干事、干成事的本领，让青春在党和人民最需要的地方绽放光彩。

一次又一次，我走进田间地头，了解果蔬的发展情况，将授信从原先的198万增加到现在的500万，借助信保基金解决担保难问题。

“当代中国青年是与新时代同向同行、共同前进的一代，生逢盛世，肩负重任。”从入行以来，我始终牢记金融助富的梦想，扎根乡村，服务三农。我希望路桥的每一位造富者都能拿到更多更便宜的起步资金，拥有更好的金融保障。

作为“金融助富”路上坚定不移的拥护者和践行者，我行迭代升级数字网格管理平台，全省首推“红色数智金融助富大脑”，对全域家庭实行“三色”管理。像我一样的青年共富金

融专员们以垦荒精神立心，以攻坚克难立行，依托“数智大脑”，深入乡间土地、村居企业，

问需求、送服务、解难题，全力搭建共同富裕“金融之桥”。

李知颖：躺平 躺赢

人人都说90后是躺平一代，但其实不然，很多人嘴上喊着要躺平，行动上却是不自主地努力奋斗。只要躺平姿势对，躺平变躺赢还是有可能的。

回想起刚入行那一年，我还处在新员工业务学习阶段，每天的事情就是办好每一笔业务，给自己定的目标是：每天无现金差错，每月业务差错，每季度服务成绩达标。每天过着上班办业务，下班回家躺平的生活，没有任何提升自己业务能力的想法。

我观察过身边的同事，看上去似乎也是这样，没想到年底柜员评级时，我才发现原来同事们都深藏不露，各种证书傍身，而我却没什么拿得出手的。那时才发现当我以为别人在躺平，其实人家已经躺赢了。

那么作为一名基层员工，如何更轻松躺赢？在工作时，维护好客户，做好潜在客户的发掘和积累。充分利用每天与客户零距离接触的优势，在办好业务的同时，通过聊天等方式更全

面了解客户。在朋友圈分享金融常识和本行最新资讯，让有金融问题的客户第一时间想到联系我们。用好每月发放养老金的时间，与来营业厅的阿公阿婆们多聊聊日常，推荐我行存款产品，宣传最新普惠政策。

在休息时，提升个人知识储备。了解自身岗位职责、工作内容及工作标准，除了参加单位组织的集中学习外，关注岗位相关的考试资讯，考取资格证书。提升自己的能力，这不仅对工作有帮助，还能让自己的生活更充实。

当下，很多青年都是呼躺平之名，行奋斗之实。这样的口是心非并不难理解。要求外部给予更宽松的环境和降低长辈期待的做法，其实会出现在任何时代的青年中。只是当代青年更有勇气把它表达出来。虽然躺平的言论在网络上甚嚣尘上，但它更多的是当代青年的一种情绪表达，躺平一代实系误解，奋斗仍是主旋律。做一个时刻准备好的人，那么待机会来临之际，自己才有可能成为那个别人眼中“躺赢”的人。

杨家鑫：银行粉丝的形成

在这个互联网时代，粉丝就是流量，流量就是金钱。请注意这两个字：粉丝。现在网红们这么卖力，关注的核心KPI就是粉丝这两个字。粉丝情节会让你自带光环，你说的话粉丝爱听，你带的货粉丝会买，你一呼，粉丝就

会百应。

那我们希望“银行粉丝”具备哪些特点？一是旺季“带货”，如理财、保险、贵金属等，粉丝愿意听讲解，信任推荐产品；二是平日“服务”，当客户需要贷款或存款时，能第一个就想到我们。

忠诚的银行粉丝，既可以是我们的客户，又可以成为我们的宣传员，粉丝经济的影响力不言而喻。那在“网红银行”频出的当下，如何有效吸粉、养粉？

第一步是树立起“UP主”思维，明晰自己的定位，懂得“粉丝就是衣食父母”，“粉丝的认可、打赏”就是我们的收入来源，重视粉丝的点赞率和关注度，做一个懂得“宠粉”“惜粉”的爱豆，才能让粉丝团不离不弃。刚上柜的前几个月，客户对我避之不及，觉得我速度慢、可能办错、嘴没女同事甜，但我不放弃，尽200%的力量服务好每一位客户。久而久之，我也有了认准我办业务的婆婆粉丝团。

第二步是形成自己的特色，有效吸粉。纵

王艇艇：敢想 敢做 敢当

伊利当年在招全国销售总监时，经过了多轮筛选，最后只剩下两人进入面试，总经理给他们出了难题：“现在从33楼跳下去”，一人听到后非常崩溃，而另一个人思考了片刻后答道：“请给我一个降落伞，再给我点时间研究如何安全降落。”老总一拍桌子，留下了他：“我不怕你跟我谈条件，但是给你任何任务，都需要你先敢跟我抗下来”。

以我自身为例，最近因存量客户流失，有了700万元之差，通过六七月的努力，好不容易补齐，又遇到了大额贷款流失。作为百晓青年，正值奋斗的大好年华，在同业竞争激烈的当下，应坚定信心，与故事中的应聘后者一样“敢去想”，无论身处何种境况，都应披荆斩棘，勇往直前。

当然“敢想”还不够，不敢去做，就是瞎想。在补差期间，我积极走访，了解原因，筛选名单，

观现在的大小网红，能出圈、爆红、上热搜的，几乎都有自己特色：有人做游戏直播，有人跳舞好看，有人靠颜值，有人能搞怪……这些没有好坏优劣，只要做精做细都有粉丝有流量。我们农商银行的特色是什么？我认为是“接地气”。“姓农、姓小、姓土”是我行定位，也是我行优势。所以，一定要用好特色，展现农信情怀。

第三步是会坚守基业，稳定养粉。让客户在喜欢的前提下养成关注我们的习惯。方法有很多，核心就两个：有趣、有用。线上通过微信朋友圈分享些有用的财经新闻、金融小知识等，线下举办有趣的厅堂活动，给予客户满意体验，自然而然地提高客户对于我们的关注度、认可度。

制定合理的信贷方案。同时宣传我行优惠政策，每周制定工作计划，按日推进工作进程，成功超越定下的目标。回想滨海支行成立之初，我由专职对私转为专职对公，每天上班路上制定计划，下班路上回顾工作，思考后加以记录。短短几个月，滨海支行三位对公小白成功办理了行内各类对公贷款产品，并在2021年全行客户经理综合排名中分别取得第一、二、九名的好成绩。

当然敢想不是瞎想，敢做不是胡作非为，我们还得“敢当”。担当，傲气也，古之一夫当以，万夫莫敌，有担当者，必将雄于人，傲于他人。我们得时刻牢记自己是农信的一份子，要为自己的行为负责，不越雷区，坚守底线。特别是作为百晓青年的我们，要在担当中挑战自我，提升价值，做一名优秀、杰出的农信青年，一同为农信未来贡献力量！

暖心连线 ATTACHMENT



▶ 百路千桥，家喻户晓。作为百姓身边的银行，我们始终秉承“支农支小”的经营方向，主动承担社会责任，积极推出百晓惠民活动，全面推广创新共富产品，让全域百姓乐享普惠金融服务。

非标电动自行车淘汰置换下基层

编者按：近期，台州市备案非标电动自行车淘汰置换下基层服务活动火热开展。作为公益活动支持单位，我行主动承担社会责任，积极融入社会治理体系，自活动启动至年末随服务队在全区巡回服务。

营业部：置换购车送好礼 普惠让利享服务



7月28日晚，营业部在世纪广场设点为置换用户送上四重优惠服务，分别从办卡、购车、消费以及停车等方面推出活动。工作人员还借助丰富多样的宣传方式，积极推广信用卡、青年E贷等金融产品，营造出普惠让利的服务氛围。

► 文/营业部 余晓

金清支行：“公益+直播”助力金融服务新升级



8月5日至7日，金清支行在金清人民政府广场开展备案非标电动自行车淘汰置换宣传工作，同时工作人员化身“金融主播”，在直播间内为百姓讲解优惠政策和活动，强化公益活动的宣传和推广。

► 文/办公室 戴依婷

主题公益服务集锦

路桥支行



路桥支行联合区市场监督管理局在十里长街推广“逛十里长街，享放心消费”活动。

► 路桥支行 王芳

路南支行



8月24日，路南支行在肖王村部举办了“一路童行”拼图比赛。

► 路南支行 应婉露

新桥支行



8月10日上午，新桥支行携手路桥区慈善总会、新桥街道社会事务部，一起走访新桥镇贫困大学生。

► 新桥支行 林玲

横街支行



8月1日，横街支行来到泉井小学核酸检测点开展志愿服务，递送清热解暑的银耳汤。

► 横街支行 潘奕丞

金清支行



7月13日上午,金清支行联合鸿泰园区邀请了一批鸿泰园区企业家,开展贯彻落实稳住经济一揽子政策宣讲活动。

▶ 金清支行 郑颖奇

科技支行



8月25日上午,科技支行前往月星家居开展送清凉服务,并帮助商户解决日常生活中遇到的金融问题。

▶ 科技支行 蒋茜茜

新安支行



7月22日下午,新安支行联合路桥青年志愿者协会螺洋分会开展“夏日送清凉 情系环卫工”活动。

▶ 新安支行 陈梦洁

红色丰收驿站



7月24日,红色丰收驿站推出“爱从‘头’开始·公益剪”活动,为村居百姓提供理发服务。

▶ 红色丰收驿站 董育成

百晓家园 HOMELEND



▶ 为大力弘扬农信奋斗精神,牢固树立“文化强行”理念,我行坚持以文化服务战略、驱动业务、赋能员工,不断完善百晓文化体系框架,打造“百晓文化”惠民品牌。

警惕网络刷单 预防电信诈骗

7月27日下午,峰江支行柜面迎来一位女性客户,接到一笔转账业务。柜面人员在汇款核查中心生警惕,女士很可能正在遭遇电信诈骗。

女士自称从事线上工作,需要向对方汇款2万元,希望可以提高手机银行电子账户的转账限额。工作人员提出智能柜员机直接转账也可实时到账后,该女士表示,不愿使用智柜操作,要用自己手机银行进行转账,并且一定要从指定账户转出。

经仔细询问得知,女士昨日自行下载并注册了丰收互联,由于操作失误,申请了电子账户并将账号发送给对方公司财务人员,财务人员声称不接受除该帐号以外的卡号汇款。柜面人员表示很疑惑,既然是打钱给对方,为什么要指定付款账号,并一直询问女士是否认识对方。该女士说,她与对方相识,以前也给对方公司转过账,但与现在这名财务人员不熟,不过已通过电子账户进行了多笔汇款。

由于并未携带下载有丰收互联的手机,柜面人员帮女士查询了电子账户交易明细,发现第一笔三元钱转到了红十字会。联想早先的电信诈骗事件中也有红十字会转账记录,工作人员敏锐地察觉到不对劲,遂提醒客户有被诈骗的可能性。

女士终于如实告知,自己经过好友推荐,实则在网上进行刷单,前几笔刷单返现已经到位。尽管这次对方财务怂恿她进行大额刷单被拒后态度变差,但出于信任,女士仍继续刷单,前后累计转账7200元。由于本次返现还需要一笔单子,转账额度已经超出限制,她听取对方建议,致电客服热线未果后来到柜面办理提额。

在银行工作人员协助下,女士了解了网络刷单的诈骗手法,马上报警并拨打反诈热线,成功阻截进一步电信网络诈骗,避免更多财产损失。

► 文/峰江支行 戚海燕

流量运营

随着社会时代的发展,传统行业竞争越来越激烈,疯狂抢占市场份额。互联网用户规模扩大,成本低、市场空间大,较容易吸引用户,使得传统经济“活”起来,形成一种新的“良性循环”模式。

第一步开发流量,核心是让互联网民知道我们,了解我们,并且关注我们。如我行公众号、微信短视频、抖音等等,难点在于关注量、关注度,能否达到吸引网民的效果,从关注度来讲可能跟视频质量,也与能否抓住网民的兴趣点

有关,广撒网是一种想法。以招商银行为例,广撒网涉及面还包括了微博、知乎、小红书、快手等,作为地方性比较强的银行,我们可涉足当地生活类平台,如租房子的安居客,为有工作但没钱租房子的人群提供贷款资金,又如美团外卖,推荐办信用卡等。

第二步转换流量。这是最重要的一步,其实就是将关注、浏览和知道我们的网民转化为客户,如存贷款、理财、信用卡客户等。转化流量本质是抓用户需求,互联网上这么多网民中必然存在有资金需求,喜欢超前消费,追求优惠消费的用户,那么采取的方式例如做活动、直播抢购等,记录用户基本信息,工作人员再加微信提供“一对一”服务,对有资金、信用卡或

理财需求的客户进行“手把手指导”,最后引导到营业场所办理。

第三步维护流量。用好用足现有流量资源,坚持互利合作,创造一个需求媒介,让关注我们的网民对相关信息进行转发转介绍。坚持防范风险,借助科技支撑,保证网民信用以及个人信息的真实性,如重庆农商行建设线上智慧银行时运用蚂蚁金服的蚁盾风险大脑进行线上的风险防范,又如我行创推“红色数智金融助富大脑”,搭建“全面覆盖+精准画像”的群体结构数据库,这对后期用户的管理和维护提出了更高要求。

► 文/蓬街支行 阮程遥

产品培植

银行的核心竞争力是什么?除了软性服务,还要靠硬性产品。如何打造一款“好产品、拳头产品、爆款产品”?这需要我们共同花精力去培植。一般来说,推出新产品的渠道有两个。第一是仿效他行产品推出竞品,第二是自主创造新产品。

► 生根 - 领悟新产品

无论是选取哪种推新方式,首先要让内部员工理解新产品,了解功效、收益模式、优点等,继而为客户提供准确、通俗易懂的信息,以此精准捕捉客户。在此基础上,内部也可以展开测评活动,让员工深入体验新产品,对产品进

行改善,以创造在同类竞品中的市场领先地位。

► 发芽 - 探索市场

在集中了解新产品的构思和建议后,需要保证与我行整体经营目标、政策、资源(包括人力、物力)相一致,再探索合适的市场,在有限

的市场中挖掘自己的客群。可以通过分析目前的市场规模、市场领先竞争者的产品优劣势、我们银行的市场占有比、盈利目标、新产品性质等,继而找到目标市场。

► 发芽 - 探索市场

在集中了解新产品的构思和建议后,需要保证与我行整体经营目标、政策、资源(包括人力、物力)相一致,再探索合适的市场,在有限的市场中挖掘自己的客群。可以通过分析目前的市场规模、市场领先竞争者的产品优劣势、我们银行的市场占有比、盈利目标、新产品性质等,继而找到目标市场。

► 长枝 - 找到方向

在找准目标市场后,探讨合适的发展方向,包括推广策略、广告计划、预算分配、客群特征等,做好前期准备工作和客户调研,在市场上找到适合我们新产品茁壮成长的方向。

► 叶子 - 接触客户

做好新产品与客户的接触,要有以下几个步骤,首先做好充分宣传,让目标客户了解产品;其次,让客户理解产品,即内部人员在深刻理解后将新产品的优势简明扼要地传递给客

户,帮助他们在最短时间内了解这些;最后,要让客户信任我们,信任产品,直接的效益数据或者是最好的佐证。

► 开花 - 吸引客群

在得到客户理解和信任后,让他们被我们的新产品吸引,愿意购买并长期持有甚至推荐给亲朋好友。因此我们不仅需要开拓新客户也要维持老客户,以“老带新”提供稳定客源。

► 施肥 - 考核、监督

在施肥阶段,业务部门负责定期考核产品落实和推广进度,结合成本、收益、时间等因素,与计划目标进行对比分析,查找落实不到位或改进之处。另外,也需要对新产品整个生命周期加强监测,审查新产品的表现。

► 结果

最后阶段,总结成功案例,或失败的教训,归入下一个产品的规划和运营中去。同时结合各种宣传方式,将积累的客群引流到下一个产品,从而实现生生不息。

► 文/桐屿支行 许伟力

“妆”点银行

在今天,化妆已经成为一种职场礼仪,女生妆后看起来会更精神、更靓丽,相信大家也都更喜欢和衣着得体、妆发妥当的人打交道。同样的,以前的银行不需要吸引客户,只需坐等客户上门,但在同质化现象越来越严重的今天,我们也需要给银行“化化妆”,带给客户不同的体验感。

优质的体验感重在区块划分,重在专业服务。应用到营业场,可以在厅堂醒目位置设置指示牌或方向标,并给每个功能区块做上标识,让客户一进门就找得到“眉目”。那么,我们需要设置哪些功能区块呢?如果我是客户,我希望得到哪些服务呢?

如果我是带小孩的母亲,那我希望有一个儿童区,防止孩子因等待而吵闹,这里放置着魔方、拼图等益智小玩具,供孩子消遣;如果我是老人,看到有专门的老龄区,里面配有助听器、老花镜、拐杖、爱心雨伞等,需要时拿起,感觉相当暖心;叫号机可增加短信或公众号提醒功能,实时更新还有等待人数和时长;当需要等待较长时间时,如果有一个茶水区,喝上一杯热茶,那焦躁的情绪会得到极大缓解;专门的咨询台答疑解惑、vip休息区专人管理……加强不同区域之间的联系,便能挖掘更多可能。

除此之外,化妆还有讲究,千篇一律可不行,因为每个人适合的妆容不同,有些人适合清新淡雅,有些人适合时尚摩登。因此我们在妆点银行时,也需要因地制宜,分析周边客群和产业,打造特色厅堂。城市网点客群主要是企业财务人员和中青年,可建立咖啡吧,给客

户带来轻松舒适的愉悦体验,破除对银行的古板印象;学区附近的网点可打造读书角,摆放书籍供学生阅读,培养潜在客户;乡镇网点可试行中医体验馆,邀请老中医坐诊,不定时展开艾灸体验等活动,邀约中高端客户参与养生沙龙,牢牢抓住老年人的心。

不仅如此,我们化妆还要突出重点,眼睛好看的要在眼妆上下功夫,嘴巴好看的要在唇妆上下功夫,根据周边特色产业,支行可以设置一个合作商户产品展示区,例如小岛上的网点可以设置海产品代销区,既做了宣传,也为支行增添了亮点;还可以建立特色产业类支行,前有湖北十堰农商行依靠汽车城资源建立了四个汽车产业特色支行、安徽药都农商行在中药材批发市场建立药乡支行,都取得了不错的成效。这给了我启发,我们可以打造产业链金融,围绕特色产业中的核心企业或客户,展开深度合作,了解客户的需求和经营现状,从而把握整个行业的需求与痛点,这将有助于我们有针对性地推出更适合客户的产品。还可以由客户引荐上下游企业,纵向发展,老客带新客,开辟新市场,实现双赢。我们要用好厅堂这个离客户最近的场所,以可视化的变化提升客户体验感,解决银行网点服务功能单一的痛点,“妆”点银行,让银行“改头换面”,让客户“耳目”一新。

► 文/卷桥支行 吴桑妮

思路书单

床边读物——



[中]朱光潜《此生有美自芳华》

朱光潜(1897年—1986年),字孟实,笔名孟实、孟石。安徽省桐城县人,北京大学教授,中国现代美学的开拓者和奠基者之一,开拓了中国美学研究的新领域。主要著作有《西方美学史》《文艺心理学》《谈美》《谈美书简》《给青年的十二封信》等,译著有黑格尔的《美学》和克罗齐的《美学》等。

内容简介:

《此生有美自芳华》汇集了美学宗师朱光潜先生两部美学著作《谈美》和《谈美书简》。书中采用书信体的形式,用通俗易懂的语言阐述美和美感、美的规律、美的范畴等一系列美学问题,汇集40幅中外艺术名作,呈现给读者一场视觉盛宴。

金句摘录

人生本来就是一种较广义的艺术。每个人的生命史就是他自己的作品。知道生活的人就是艺术家,他的生活就是艺术作品。

艺术是情趣的活动,艺术的生活也就是情趣丰富的生活。情趣愈丰富,生活也愈美满,所谓人生的艺术化就是人生的情趣化。你是否知道生活,就看你对于许多事物能否欣赏。在欣赏时人和神仙一样自由,一样有福。

凡是艺术家都须有一半是诗人,一半是匠人。他要有诗人的妙悟,要有匠人的手腕,只有匠人的手腕而没

有诗人的妙悟,固不能有创作;只有诗人的妙悟而没有匠人的手腕,即创作亦难尽善尽美。妙悟来自灵性,手腕则可得与模仿。

美并不是起于抽象概念,而是起于吃饭穿衣、男婚女嫁、猎获野兽、打群仗来劫掠食物和女俘以及劳动生产之类的日常生活实践中极平凡卑微的事物。

大事记

2022年7月份

- 8日,宜昌市点军区挂职干部一行到我行考察交流。
- 13日,党委委员、副行长吕祖辉赴路桥区政府参加省委、省政府召开的全省数字经济高质量发展大会(视频形式)。
- 15日,我行班子成员参加台州办事处召开的台州农商银行系统省第十五次党代会精神宣讲会暨数字化改革现场会。
- 20日上午,党委书记、董事长罗洋明参加台州市金融学会第四届第三次会员代表大会暨“微绿达”启动仪式。
- 20日下午,党委书记、董事长罗洋明参加台州市人民政府办公室召开的台州市政务服务便利化工作现场会。
- 21日,党委委员、副行长吕祖辉一行参加台州农商银行系统与浙江省农业融资担保有限公司业务发展座谈会。
- 20日,农发行总行产业客户部副总经理、小微企业线上服务管理中心总经理张程一行到我行调研,浙江省分行粮棉油与产业客户处(乡村振兴处)副处长钟君,台州市分行党委委员、行长助理金和平等相关人员陪同。
- 22日,人民银行台州市中心支行党委书记、行长喻晓岚一行到我行调研指导。
- 26日,党委书记、董事长罗洋明,党委委员、行长陈学军参加浙江农商银行联合银行召开的全省农商银行系统2022年中工作会议、浙江农村商业银行股份有限公司2022年第一次临时股东大会。
- 27日,党委委员、副行长吕祖辉参加台州小微金融委员会客厅开展的“学习党代会精神、争当履职排头兵”活动。
- 28日,党委委员、纪委书记、监事长梅晓晗赴路桥区政府参加县(市、区)委书记工作交流会暨全省经济稳进提质攻坚行动工作例会(视频形式)。

2022年8月份

- 1日,台州银保监分局副局长潘湖滨、陈敏一行到路桥调研金融助力共同富裕工作。台州银保监分局统信科科长童渊、保险科科长陈晓峰陪同,我行领导班子及相关部门负责人参加座谈。
- 2日,党委书记、董事长罗洋明赴台州银保监分局参加浙江银行业保险业数字化改革推进会。
- 2日,党委委员、副行长钱显文参加区委农村工作领导小组第一次全体会议暨“三新”农村共富工作例会。
- 5日,我行班子成员、分层分类牵头部门负责人参加台州管理部召开的2022年中工作会议。
- 9日,党委委员、副行长吕祖辉参加路桥区委区政府召开的政策处理清零工作部署会。
- 10日,党委委员、副行长钱显文一行参加台州银保监分局召开的辖内部分农村中小银行机构新闻信息工作座谈会。
- 12日,党委书记、董事长罗洋明赴路桥区政府参加全省服务业高质量发展大会(视频形式)。
- 17日,上海农商银行行长顾建忠一行到我行考察金融网格化管理。省农商银行联合银行党委书记、董事长王小龙,台州市人大常委会副主任潘建华,台州市政府副秘书长蔡木贵,浙江农商银行联合银行战略规划部总经理邵新力、台州管理部主任金时江,路桥区副区长徐文华陪同调研。
- 22日,浙江农商银行联合银行台州管理部主任金时江来行调研。台州管理部业务管理科科长张龙、副科长毛晓军陪同。
- 24日,浙江农商银行联合银行科技公司副总经理徐永桂、科技服务部资深经理劳膺中一行到我行指导工作,台州管理部副主任张善考、业务管理科副科长毛晓军陪同。
- 29日,党委委员、行长陈学军赴路桥区政府参加全省经济稳进提质攻坚行动工作例会(视频形式)。
- 30日,党委书记、董事长罗洋明参加人民银行台州市中心支行召开的小微企业金融服务创新座谈会。
- 30日,浙江农商银行联合银行党委委员盛亮一行到我行调研指导。浙江农商银行联合银行党委巡察办主任楼志民、台州管理部主任金时江、教育培训部总经理蒋珊等相关人员陪同。
- 31日,浙江农商银行联合银行党委委员、副行长周黎明一行到我行调研指导。浙江农商银行联合银行风险合规部总经理章坚,零售金融部副总经理陈敏,台州管理部副主任乔波等陪同调研。