深秋告白

十一月的萧山，已是深秋时节，到处都是秋天的色彩，金色银杏、丹枫似火、红柿芦絮……是全年中颜值的巅峰。

当烈烈炎热还在深秋的风中，释放着最后的疯狂。远处，几个农民伯伯扛着锄头，略弯下腰，轻轻托起一簇金黄色的谷穗，沉甸甸的。

这就是丰收的最直观的展现。

三季度工作例会，总结前三季度的收获，分析当前市场形势，针对短板精准布置收官工作，为全面完成全年目标任务而振臂高呼。

政银通项目启动，标志“最多跑一次”改革向纵深发展，全面打通政银数据共享渠道，切实增强群众和企业的获得感和便利度。

常态化全员营销，改变传统的营销方式，激活萧银人的活力潜能，主动上前、主动开口、主动推介，一切陌生都变得水到渠成。

互联网金融转型，丰富互联网运营与市场推广营销手段，优化获客渠道，推广移动支付和行业应用覆盖面，提高互联网渗透率。

……

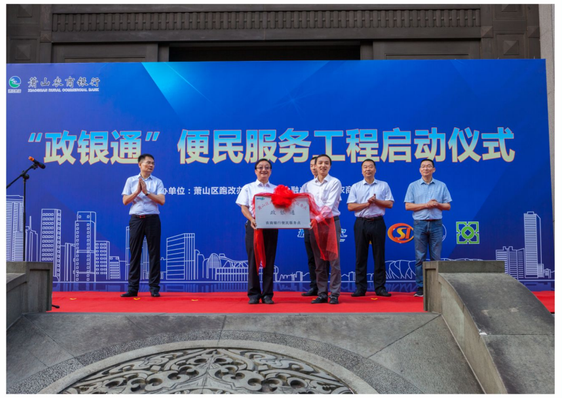
秋意把时间染成淡淡的黄，一切都沉浸在收获的喜悦之中。

爽朗的秋风吹过，果园里飘来了阵阵果香，田地里传来了农民伯伯爽朗的笑声，一切丰收的景象，便是对这个季节、对大自然和对人类最深情的一个告白。

笑盈未来　一起成长

目录 CONTENTS

P2 推进保安服务标准化　打造精品网点



P5 “政银通”工程启动60个事项集中我行窗口办理

萧山农商银行
XIAOSHAN RURAL COMMERCIAL BANK
浙江农信

2018年第9期
总第92期
内部刊物 免费赠阅

月刊

主　编：　黄建康
副主编：　朱伟国
责任编辑：芦　芳　　马　杰
　　楼玉燕

电话：0571-82712929
地址：萧山区人民路258号
网址：www.zjxsbank.com
邮箱：xshhbgs@163.com
邮编：311201

萧山农商银行
服务号

萧山农商银行
订阅号

P8 小小银行家 追逐大梦想

P17 “萧银青课堂”开课啦！

行内要闻 P1-4

陈隆在我行调研时强调
　推动线上发展 拓展金融场景 促进业务转型
综合积分系统正式上线
全省农信系统首单票据转贴现交易花落我行
燃气缴费充值试点成功
推进保安服务标准化 打造精品网点
我行召开2018年三季度工作例会
我行召开2018年度通讯员会议

普惠金融 P5

“政银通”工程启动 60个事项集中我行窗口办理
浙江农信丰收互联卡券业务在我行顺利试点上线

比学赶超 P6-7

益农支行：打好拆迁存款保卫战
闻堰支行：全力营销丰收互联
南阳支行：提供验资买房全流程服务
银发支行：存款首超百亿
新湾支行：村银合作简化养老金代办流程
裘江支行：开展“走访商户 扫码建群”活动
靖江支行：助力空港学子圆梦
临江支行：多措并举拓展个人住房按揭贷款

专题活动 P8-9

小小银行家 追逐大梦想

美德档案 P10

城南支行：走进农贸市场普及金融知识
杭城支行：警银合作提升群众防骗“免疫力”
新街支行：成功阻止客户资金流向高风险平台
城厢支行：反假宣传不停歇
高新支行：金融知识课堂开讲了！

金融研究 P11-12

浅议如何加强我银行外聘保安的管理基本现状、存在问题和对策措施
　——以萧山农商银行为例

管理视角 P13

“互联网+普惠金融” 全力打造萧山农商银行大数据信贷新模式
　——副行长邢 岛谈“浙里贷”业务

财经热点 P14

XXXXXXX

文化长廊 P15-20

如果生活给了你一颗柠檬，不妨换杯咖啡试试？
谢谢您
人性一出戏
参观衙前农民运动纪念馆 重温红色精神
赞歌嘹亮红心涌 宁围支行喜获三等奖
“萧银青课堂”开课啦！
原来我们都发着光
爱在重阳 “农”情相伴

陈隆在我行调研时强调

推动线上发展 拓展金融场景 促进业务转型

10月16日，省农信联社副主任陈隆来我行调研，主要就网络金融、科技信息等工作推进情况、存在的困难问题以及明年的发展思路进行调查研究，并听取了相关的意见建议。省农信联社电银处、科技处主要负责人陪同。

董事长王云龙介绍了银行的基本情况，行长林时益汇报了我行在深化比学赶超、升级普惠金融等方面的转型发展情况，取得了“质效并行”的经营业绩，并提出未来数字银行建设的“二四五六”工作方针，即“做实两头”推动扩面增量、“四方调整”坚持有保有压、“五向互联”驱动转型发展和“六大项目”优化科技管理。

陈隆充分肯定了我行在普惠金融、社区银行方面做的探索，认为能在银行业竞争如此激烈的萧山取得现今的成绩非常难能可贵。同时指出，要进一步改变传统经营方式，用好丰收e闪贷和e分期两个平台，推动业务向线上发展，拓展和丰富金融场景，争做浙江农信系统的标杆银行。省农信联社也将持续在电子银行和科技信息等方面做好服务保障及系统支撑，为浙江农信系统行社数字银行的稳健发展保驾护航。

本报记者 马杰 通讯员 倪剑锋

综合积分系统正式上线

为了增加客户黏合性，搭建产品新推广和营销手段，近日，我行成功上线客户综合积分系统。

系统根据个人客户在我行的存款、理财、中间业务（保险、水、电费代扣、基金、积存金、实物黄金等）、丰收互联（手机银行）、网上银行、ATM等渠道交易情况为指标自动为客户生成相应积分，依据客户的综合贡献度实现对客户的实物回馈，只要积分达到500分，就可以兑换相应的礼品，如厨房用品、小家电、食用油、旅行包、拉杆箱、扫地机器人等。同时，客户可前往指定商户进行积分抵扣消费，提高客户体验度。

据悉，目前该系统在辖内32家一级支行本级上线应用，暂支持客户的现场积分查询和实物礼品兑换，后期将实现客户通过我行微信公众号进行自助积分查询和兑换操作，同时推出积分抵扣消费等增值服务。

通讯员 殷尘超 范里

全省农信系统首单票据转贴现交易花落我行

近期，为配合上海票据交易所正式实施纸电票据交易融合，我行积极响应上海票据交易所和省农信联社的工作部署，安排专人参与票交所纸电融合投产项目，包括迁移数据核对和投产验证测试。测试完成后，我行金融同业部积极寻找银行间市场交易对手，10月9日与招商银行杭州分行在票交子系统内完成浙江农信系统首单票据转贴现交易，系统运行稳定。

据悉，纸电融合项目是将电票贴现后的交易、托管、清算、结算等业务从ECDS迁移至中国票据交易系统，本项工作完成后，将真正实现纸质票据和电子票据的同场交易，标志着全国统一、安全高效的电子化票据集中交易平台基本建成，现代化票据市场发展驶入快车道。

通讯员 张乙峰

燃气缴费充值试点成功

近日，我行再添一项便民服务项目。客户傅先生在自助终端成功办理了100方的燃气缴费业务。“我家里的水费、电费、华数电视服务费，我和老伴的养老金都是在农商银行办的，现在煤气费也可以在该行缴了，再也不用专门跑一趟燃气公司了。农商银行就在家门口，走走过来也近，实在是太方便了！”傅先生对我行新开通的天燃气缴费充值业务竖起了大拇指。

年初，为积极响应“最多跑一次”改革，深化普惠金融工程，为社区居民提供更多便民服务项目，我行与杭州中燃城市燃气发展有限公司进行了交流协商，并启动燃气费代缴充值业务系统的立项和开发。目前，在中燃公司服务覆盖相对空白、客户充值需求相对较大的益农、义盛等镇街的两家支行营业场自助终端开通燃气缴费充值业务，客户只需凭我行借记卡和中燃公司燃气卡即可办理购气、缴费、充值、写卡等服务。后续，我行将在两家支行试点的基础上，根据燃气公司营业厅覆盖情况和居民需求实际，进一步增加开通服务网点。

天燃气缴费充值业务代办的开通，进一步丰富我行便民服务种类，提高居民生活缴费便利度，是银企联合推动“最多跑一次”改革向“就近办”“综合办”的深化落实。

通讯员 倪杰 寿世铭

推进保安服务标准化 打造精品网点

10月19日上午，我行在城南支行召开保安服务标准化推进工作暨打造精品网点启动仪式，标志着我行保安服务向标准化、规范化、品质化迈出坚实的一步。总行安全保卫部、相关支行人员和保安员代表等30多人参加。

安全保卫部总经理楼可在启动仪式上充分肯定了相关各方为该项工作推进所做的前期努力，希望通过优化人员结构、强化制度配套、加强培训教育、提升薪酬水平、严格考核考评等管理措施，破解历年来在保安服务方面不同程度存在的诸如形象不佳、服务失范、年龄偏大、技能低下等状况。明确保安公司、属地支行和总行职能部门日常管理重点，建立“密切配合、快速反应”的长效工作机制，力争在三方共同努力下，以本次保安服务精品网点启动仪式为起点，严抓服务质量抓出成效，重塑队伍形象塑就口碑。

启动仪式上宣读了总行邢岛副行长对保安服务标准化工作提出的三点要求。一是要求相关各方高度重视，稳步推进保安服务精品化网点打造，共塑我行品牌形象。二是要求规范保安队伍管理，强化人员动态管理，不符我行要求的要及时予以清退。三是要求以保安服务精品网点试点为契机，不断提高管理水平和服务质量，切实形成长效管理机制。

最后，参加活动的保安员进行了新式保安制服的换装和换岗交接仪式。

通讯员 沈继军

我行召开2018年三季度工作例会

10月23日，我行召开2018年三季度工作会议，总结前三季度运营情况，分析当前金融市场形势，针对短板精准布置第四季度工作任务，力争全面完成全年目标任务。

董事长王云龙作重要讲话，行长林时益作专题报告，行领导、各支行正副行长、总行部室正副总经理（主任）、竞聘上岗的分理处负责人等130余人参加会议，副行长黄建康主持会议。

会议认为，今年以来，全行各项业务发展形势总体好于去年。到9月末，存款新增106.71亿元，完成综合发展计划目标的133.39%；贷款新增95.30亿元，完成目标的173.28%，其中涉农贷款新增39.07亿元、小微企业贷款新增58.32亿元、个人贷款新增40.43亿元；国际业务结算量22.67亿美元，同比增加2.45亿美元；互联网渗透率增长6.43个百分点，完成目标的107.17%；不良贷款率1.26%，下降0.51个百分点，拨备覆盖率449.73%。规模、结构进一步优化，质量、效益更上一层楼。

会议指出，前三季度我行的业务发展稳中有险、好中有忧，虽然取得了一定成绩，但储蓄存款业务增速趋缓、小微贷款拓展缓慢、个人贷款扩面增量乏力、风险化解压力仍存等深层次的问题矛盾仍然存在，保持清醒认识，认真分析短板，决不可掉以轻心，而要乘胜追击，特别是要集中力量攻坚距离目标差距较大的经营项目，全力打好收官之战。

会议强调，岁末年初的重点工作，一是各部门要对照年初设定的计划、目标、重点工作及省农信联社下发的分层分类考核、比学赶超通报等逐项进行梳理，作出指导；各支行要对照总行下发的分层分类考核指标和各职能部门的专项通报，逐项分析，落地实施。二是加大拆迁存款组织力度、储蓄存款产品的宣传力度和对“长尾”客户的营销力度，积极争取长期稳定的大额存款，提高授信客户存款留存率。三是加强社区银行建设，加大“浙里贷”产品的营销推广，做强房屋按揭业务，稳步推进e闪贷、e分期纯线上业务，大力拓展小微企业贷款和个人贷款，储备大额项目。四是对不良贷款主体逐家梳理逐家分析，明确每户不良贷款的处置方式、落实时间、处置措施和责任人等，提高处置效率，尽最大努力将贷款本金或利息逾期控制在90天以内。五是推进不动产抵押预登记和“社银通”社保代理业务延伸，开展丰收互联卡券等专项活动，发展智慧医疗线上业务。六是重视和加强反洗钱与消费者权益保护工作，试点推进“优厅堂，促转型”网点业务运营实施，持续网点改造，加强安全检查。七是开展“大走访、大调研”工作，及早谋划明年工作思路，并完善落地领导干部的进退机制。

会议还对第三季度劳动竞赛6家优胜单位和第六届“萧银杯”业务竞赛6家获奖单位进行表彰，并由进化、红山、新塘、靖江、新湾、党湾等支行代表作发言交流。

本报记者 马杰

我行召开2018年度通讯员会议

10月16日，我行2018年度通讯员会议在城南支行会议室召开。副行长黄建康、综合办公室主任朱伟国及71名通讯员参加会议。

会议回顾总结了过去一年的信息宣传工作，表彰了2018年投稿积极的6名优秀通讯员，裘江支行莫文萍和城厢支行金诚作为优秀通讯员代表交流发言。同时，聘任5名有专业特长的员工为我行首批特约通讯员，进一步充实通讯工作力量。

黄建康指出，宣传工作是服务客户、实现共赢的大事，通讯员要牢记职责使命、推出宣传精品、推动融合发展、实施“人人工程”。希望各支行（部室）提高对宣传工作的认识，创新宣传工作机制，形成全行宣传合力，不断扩大我行在系统内外的影响力。

2018年优秀通讯员名单

支 行	姓名	近一年投稿数量
裘江支行	莫文萍	45
城厢支行	金 诚	28
宁围支行	沈永银	24
新街支行	倪晨思	24
义桥支行	沈 婕	21
新塘支行	曹纯宁	21

特约通讯员单

支 行	姓 名	专业特长
新街支行	倪晨思	摄影书法
裘江支行	莫文萍	诗歌散文
网络金融部	汪 泠	动画设计
新街支行	黄宇超	视频制作
城南支行	卜燕敏	设计摄影

最后，由杭报集团的陈欣文老师为通讯员作宣传工作培训，陈老师从“写给谁 写什么 怎么写”三个维度出发，以我行通讯员写作素材为例，具体传授企业报新闻写作技巧。在场通讯员认真聆听并积极互动，表示今后要多写稿，写对稿，写好稿。

本报记者 楼玉燕

简讯

首批支行客户经理助理培训在微贷中心开班

10月22日，我行第一批客户经理助理培训在微贷中心开班。本次培训有城北等13家支行、玉环村填银行和微贷中心共计23人参加。本次培训将分两个阶段进行，第一阶段为课堂理论培训，时间两周；第二阶段为实地营销培训，时间一个月。两个阶段微贷中心的培训师都将为所有学员的学习情况做出评估。

通讯员 谢剑建

大江东客户查询征信方便了

日前，针对大江东市民查询个人征信报告的需求日益突出的现状，在义盛支行大江东分理处安装一台个人征信查询，方便就近市民查询个人征信报告，真正实现了市民“最多跑一次”。今后，凡市民需要拉个人征信报告，在人民银行萧山支行、市民中心、我行营业部和该分理处可办理。

通讯员 莫灵怡

升级更换全行XP系统终端

近期，我行开始对全行操作系统为XP的终端和ATM机等设备进行系统升级和设备更换处理。2014年后，微软已停止对XP系统的安全服务更新，但由于软硬件兼容等原因，我行小部分设备操作系统目前仍在使用XP系统，包括部分柜员操作终端、ATM机等。系统统一升级至WIN7后，将提高行内设备软硬件的兼容性和安全防护能力，并方便科技部门统一管理。

通讯员 范里

“政银通”工程启动 60个事项集中我行窗口办理

9月30日，萧山区“政银通”便民服务工程启动仪式在我行举行，副区长孙洲，区跑改办主任施青山，我行董事长王云龙等出席，区级各部门、金融机构及我行员工代表参加启动仪式。

“政银通”便民服务工程，是我行和区政府合作，不断深化“最多跑一次”改革的又一举措。从2018年初开始酝酿打造，在区跑改办和金融办的牵头下，区人力社保局、区市场监管局、国土萧山分局、公积金萧山分中心四个部门确定下放事项清单目录。我行因网点和服务优势，被确立为“政银通”便民服务工程优先合作单位。

目前，第一批“政银通”事项，涵盖社保服务、不动产抵押、市场准入、公积金服务等四个领域的60个事项，属全市集中项目最多的便民工程。可办理企业名称预先核准、公司设立登记、企业集团组建登记等16个市场准入类事项；预购商品房预告登记和抵押预告登记、抵押权转移登记、抵押权变更登记等7个不动产抵押类事项；住房公积金还贷提取按月转账业务、住房公积金贷款合同变更、住房公积金提前还贷等6个公积金服务类事项；社会保险单位参保登记、参保信息变更登记，参保单位、人员查询打印社会保险信息，新增退休人员养老保险待遇核准支付等31个社保类事项。可在我行营业部和全部或部分支行办理，实现群众办事就近“跑一次”。

下步我行将分批开展培训，逐步增加代办网点和窗口，与各部门做好对接，不断扩容“政银通”事项清单，实现更多事项家门口可办，不断提升便民、利民、惠民服务。

通讯员　寿世铭

浙江农信丰收互联卡券业务在我行顺利试点上线

10月10日，我行“一鸣真鲜奶，一元带回家”和“滴滴快车、一元抢购”两轮卡券优惠抢购测试活动在丰收互联生活卡券栏目内成功上架，预示着省农信联社卡券业务全面上线。

卡券业务依托丰收互联平台，对接商户渠道，实现卡券购买和核销，同时支持第三方卡券的流转和发放，支撑各个业务系统常态化营销。试点行可通过卡券业务完成电子卡券生成、发售、核销，实现安全、可靠、灵活地配置各类卡券活动。卡券业务的上线，将加快浙江农信建立线上线下一体化的O2O卡券生态圈，提高丰收互联客户引流量，提升丰收互联用户活跃度，打响丰收互联品牌知名度。

下一阶段，卡券业务将探索引入涵盖餐饮、旅游、电器、电影、加油、代驾、便利店等知名品牌的各类电子卡券，并通过卡券业务实现贵宾客户服务线上化和积分兑换电子卡券，让更多的客户享受浙江农信更为便捷的移动金融服务。

通讯员　倪珏

益农支行：打好拆迁存款保卫战

益农支行三步走打好拆迁存款保卫战。

一是召开动员大会。在确定益农镇征迁工程后，支行立即组织召开动员大会，将征迁工作具体情况告知每一位员工，并开展头脑风暴，听取员工为做好存款组织工作的建议与意见。

二是责任到组到人。将全行员工2人一组，分成10组，每组认领管辖行政村，各组根据行政村特点“对症下药”，维护好每一位客户。并成立机动小组，接送有意向客户，指导客户具体操作方法。

三是大堂守好防线。考虑到存款外流途径很有可能是客户在柜面办理取现业务，支行在征迁期间增加大堂服务人员，以厅堂微沙龙的方式向客户介绍我行的存款产品，分析各类产品的利弊，根据客户风险偏好精准营销产品，降低存款流失率。

截至9月末，支行代发拆迁存款7.14亿元，存单转存6.53亿元，其中开立大额存单3.61亿元，他行存款流入我行开立大额存单1.53亿元。

通讯员　倪晓芳

闻堰支行：全力营销丰收互联

闻堰支行内外联动，全力拓展丰收互联客户。

一方面，厅堂人员紧抓“每笔业务、每位客户”的营销契机，向客户介绍丰收互联“缴费方便、转账快捷、功能全面”的优点，推动丰收互联营销工作常态化。并实时通报营销业绩，在支行内营造你追我赶的氛围。另一方面，客户经理积极对接辖内企业，结合代发工资业务，携带移动终端提供上门服务，现场指导、当场办理，赢得企业员工的肯定。

第三季度，支行新增电子账户1872户、劳动竞赛任务完成率170.03%；新增互联网客户1386户、劳动竞赛任务完成率106.94%

通讯员 吴菲菲

南阳支行：提供验资买房全流程服务

南阳支行紧抓楼盘“天空之城”一期开盘契机，派出客户经理在售楼处驻点，提供从验资到贷款签约的全流程服务，获得客户点赞。驻点期间，共发放个人住房按揭贷款29笔、金额3089万元，成功营销e账户20户，ETC7台，同时已登记该楼盘二期意向客户16位。

通讯员　张明

银发支行：存款首超百亿

截至今年9月末，银发支行各类存款余额达到100.21亿元，首次超过一百亿元，比年初增加32.62亿元，增幅48.26%。其中，储蓄存款23.6亿元，比年初增加3.49亿元，增幅17.35%；对公存款76.61亿元，比年初增加29.13亿元，增幅61.35%。实现存款总量和增量的双突破！

一是发挥政府存款优势。支行积极与街道及财政部门对接，争取政府性存款。截至9月末，街道及财政存款分别比年初增加5.9亿及1.5亿元。二是努力拓展破产账户。主动与法院、律师事务所联系，拓展开立企业破产账户，截至9月末，已有29个破产账户在支行开立，留存资金达13.59亿元。三是把握拆迁契机。抓住今年城厢街道徐家河社区、南门社区拆迁契机，与街道提前对接拆迁信息，利用休息时间组织员工上门宣传大额存款产品。截至9月末，徐家河拆迁存款余额0.36亿元，南门社区拆迁存款余额2.34亿元。

通讯员　何剑　金凡杰

新湾支行：村银合作简化养老金代办流程

近日，新湾支行推出“代办养老金”服务。对于需要办理或变更养老金账户的客户，由各村派专员上门收集资料或在村里设点收集，再由客户经理统一到大江东办事中心代为办理，让客户少跑甚至不跑。目前，支行已为190户村民代办养老金业务。

据悉，支行以“村银合作”工程为普惠金融切入点，与辖区17个行政村签订战略合作协议，提供一站式、全链条金融服务。将合作行政村划分为7个服务网格，组建起7支队伍，按照“定格、定员、定岗、定责”原则，每个网格配备一名专职客户经理、各村级配备一名支农联络员，有效扩大服务覆盖面、提升产品渗透率。同时，行政村党支部、村集体积极配合我行工作，为支农联络员的挑选、信用评定小组的组建、整村授信等工作提供帮助与支持，共同搭建起一体化的便民、支农服务平台。

通讯员 戚文武

裘江支行：开展“走访商户扫码建群”活动

近日，裘江支行员工利用中午时间到辖区农产品批发市场，与市场管理人员一起开展“走访商户、扫码建群”活动。

通过走访，采集到冻品、蔬菜、水果、肉类4类商户的进货模式、经营淡旺季及金融需求等信息，逐户建立起农产品市场商户档案。

同时，通过扫码建群的方式，把零散商户聚集起来，提供在线服务，让商户足不出户便可享受金融服务。覆盖该市场85%商户，成功办理丰收互联21个，获得ETC意向客户25名，贷款意向客户5名。

通讯员 孙柯丹

靖江支行：助力空港学子圆梦

9月3日，“空港学子精鹰计划”项目启动仪式在靖江支行举行。靖江街道党委副书记李宏、妇联主席金利萍，靖江支行党支部书记高英及16个村的妇女主任和30名学生代表出席仪式。此次活动由支行党支部发起，联合街道党委和妇联，以“党建+青年金融服务”为主旨，为靖江街道在校或刚毕业正在创业的大学生及研究生提供金融服务。

启动仪式上，李宏书记表示：“‘空港学子精鹰计划’意义重大，帮助空港学子们获得更多学习锻炼的机会，圆贫困学子的大学梦，圆有志青年的创业梦。”高英行长向在场大学生介绍了“精鹰计划”的具体内容，一是帮助新大学生提升财商素养，二是为在校大学生提供社会实践机会，三是为有创业梦的学子提供创业基金，四是为家庭困难且品学兼优的学子提供各方面的帮助。

仪式结束后，支行邀请在场学子参加了主题为“你关注过自身财商吗？”的沙龙活动，向同学们介绍我行储蓄理财、丰收借记卡、丰收互联、助学贷款等金融产品，体验丰收互联在线缴费、转账、充话费等功能，并向大学生普及校园诈骗、校园贷款等金融常识，提升金融素养。本次活动，支行新拓展青年卡客户17名、丰收互联账户30户和助学贷款意向客户2名。

通讯员 沈丽娜 张一笑

临江支行：多措并举拓展个人住房按揭贷款

临江支行紧抓周边楼盘“润东府”开盘机遇，从8月初开盘至9月末，累计受理按揭贷款119笔，发放109笔、金额6927万元，开发商监管账户留存存款1.15亿元。

支行一方面及时掌握个人按揭贷款的最新政策导向，客户经理做到全面掌握，其他员工做到大概了解。并为房地产开发商及销售人员提供政策解读与贷款操作流程培训。另一方面优化服务流程，缩短放款时间。不定期派员工驻点售楼处，现场为客户提供开卡与签约服务，提升服务效率，对符合要求的个人按揭贷款，基本做到2周内放款。

通讯员 倪建方

小小银行家 追逐大梦想

编者案：“普惠金融从学生抓起。”为践行“爱客”精神，帮助不同年龄段的学生树立对“金钱”的正确认识，向学生们传授基础的金融知识和财富管理理念，也让更多的客户体验到我行的优质服务，我行积极走进幼儿、小学、初中、高中的校园，和孩子、家长们一起学理财、练点钞、做游戏，了解人民币、银行、金融知识，进行银行职业体验，在欢笑中开阔了眼界，增长了知识，取得良好效果。

互动体验——新街支行（幼儿）

9月16日，新街支行与萧山金宝贝早教中心一起，给小宝贝们上了一堂名为“我是小小银行家”的课。

课程伊始，银行的“点钞能手”向小朋友们展示了他们娴熟的点钞技能。在灵活的手指操控下，一叠叠现金“听话”地在小朋友面前“翩翩起舞”，引得小朋友们目不转睛，甚至发出了连声赞叹。随后，在爸爸妈妈之间展开了点钞大赛。比赛过程中，爸爸妈妈们也都认真地数着钱，有模有样。

点钞大赛结束以后，小朋友们在我行员工的带领下，参观了银行大楼内部的工作区域，认识了美元、港币、欧元等外币。在模拟的ATM机前，他们还学习了如何进行简单的取款操作。小朋友们拿着手中的现金，排队在银行柜台前换取了零钱。他们用这笔钱购买了可爱的“小猪佩奇”储蓄罐，并且把剩下的零钱都存入了储蓄罐中。

活动最后，所有参与活动的“小小银行家”都拿到了我行小宝贝存单、ETC业务的纪念品。

通讯员 倪晨思

玩币趣学——城厢支行（小学）

9月25日，城厢支行团支部与育才小学少先队开展了第一次以普惠金融为主题的团少合作共建活动。

整个活动过程分为银行认知、钱币由来、认识钱币、爱护钱币、钱币运算、银行礼仪教学、角色扮演等七大内容。其中学生们对钱币运算和银行礼仪教学两个环节颇感兴趣，热情也最为高涨。班主任李老师说：“钱币运算中加入了基础数学加减运算知识，且礼仪教学使得小学生们在增长见识的同时，意识到遵守礼仪规章和模式化应用的重要性，这是一个潜移默化的过程。”随着本次活动的开展，育才小学少先队辅导员老师希望我们在今后的合作共建过程中，通过班队课活动多入校园宣讲，让更多的学生认识、尊重、爱护货币，使得普惠金融活动落到实处且融入课堂教学，丰富学生的知识灌溉。

在活动中，我们也开展了“农商银行小宝贝存单”的宣传，对我们的潜在客户进行了一次精准营销。

通讯员 金诚 蒋敏洁

精准营销——衙前支行（初中）

9月是开学旺季，学生缴费也是每一位家长都非常关心的问题，衙前支行上下联动，组织客户经理、内审岗及内勤人员分组上门营销缴费通业务。

抓住9月10日教师节这一特殊时点，在祝贺每一位老师节日快乐的同时，衙前支行10位客户经理分为3组，再配上一些内勤人员，为红垦学校、衙前第二小学等7所学校的多位老师一一送去了鲜花，贺卡，还有我们的优惠活动。一方面利用新生家长会的机会，我行员工上台讲解缴费通相关业务，同时大力宣传ETC免费上门安装活动。另一方面，为老师们提供了教师节专享个人消费贷款优惠活动。

经过半个月的努力，支行共营销了丰收互联300余户，个人消费贷款30余户，ETC50余台。

通讯员 许瀚波

知识普宣——杭城支行（高中）

9月13日，杭城支行普惠金融志愿小分队走进黄公望高级中学开展普惠金融宣传活动，70多名教职员工参加了该活动。此次活动旨在普及金融知识，以教师为突破口，进一步加强广大师生对日常金融风险的认识和了解，切实将普惠金融的理念落到了实处。

活动现场，支行工作人员结合日常案例，就“校园贷”、“套路贷”以及防金融诈骗、反假币、反洗钱等基础金融知识进行了重点讲解，通过深入浅出的讲解，让大家更多的了解金融，认识金融。

今年以来，支行延续了“金融知识进校园、进社区、进企业”的“三进”活动理念，通过持而不息的“口传面授”，不断普及普惠金融知识，培育和提升广大客户现代金融素养，为营造健康和谐的金融服务环境积极作为，开创社区标杆银行新局面。

通讯员 徐晓芳

城南支行：走进农贸市场普及金融知识

9月16日，城南支行在萧山区南门农贸市场进行金融知识普及活动，利用周末人流量大的时机，向市场商户、往来客户等普及个人信息安全维护常识，提升群众金融素养，并宣传我行ETC、小宝贝存单及理财等产品。

支行组织由业务能力强的客户经理和善于沟通的大堂经理组成志愿者队伍，向老年人递送宣传资料，传授假币识别技巧；向带着小孩来市场的客户介绍小宝贝存单；向风险意识薄弱的商户，分析各类金融产品的风险，根据商户自身特点，精准推介合适产品。

本次活动共发放宣传资料3000余份，向1000余人进行面对面宣传，并耐心接受相关咨询，取得良好成效。

特约通讯员 卜燕敏

杭城支行：警银合作提升群众防骗“免疫力”

8月23日，杭城支行普惠金融志愿小分队携手上城区公民警校老师来到信余里小区，通过发放防诈骗宣传手册、现场授课、咨询解答等方式，向小区居民开展“防电信网络诈骗”宣传。

公民警校的老师以发生在身边的诈骗案例为切入点，具体介绍电信诈骗犯罪分子的惯用手法、作案方式以及电信诈骗的种类、特点和危害性。同时提醒在场居民，不要因“贪小便宜吃大亏”，应摆正心态，正确防范

此次活动，进一步增强了居民防范电信诈骗的“免疫力”。

通讯员 徐晓芳

新街支行：成功阻止客户资金流向高风险平台

9月13日上午，新街支行客户经理留意到大堂有一名50多岁的女性客户王某正等待办理业务，身旁有2名着正装的男子，且其中一人正替王某填写业务凭证。客户经理察觉到异样，上前询问后，了解到王某准备将30万元电汇给某投资公司，客户经理一方面示意柜员对王某进行劝阻，另一方面马上与王某儿子取得联系。经调查，该投资公司于去年由2名个人股东投资成立，投资产品风险较大，且未向客户明确揭示风险。经支行员工与王某儿子的再三劝说与风险提示，王某意识到汇款的风险，提出取消交易。支行成功劝阻客户资金流向高风险平台

通讯员 王晔菲

城厢支行：反假宣传不停歇

9月12日，城厢支行走入城西农贸市场，向群众派发反假币宣传资料，并介绍2015年版人民币100元防伪特征和识别方法，增强老年人、商户等现金使用较频繁群体的反假币识别能力。

通讯员 蒋敏洁 陈怡恬

高新支行：金融知识课堂开讲了！

考虑到辖区不少村民遭遇P2P爆雷，高新支行主动与北干街道取得联系，以金融知识课堂的方式向村民普及金融常识，提升村民金融风险意识。

9月15日，支行员工来到北干街道荣星村，利用每月的党支部活动时间开课，从为什么要理财、什么是理财、怎么样理财以及相关风险提醒四个方面向村民们介绍P2P爆雷、庞氏骗局、电信诈骗等方面的知识，提高网络风险防范意识。过程中，村民积极参与，表示受益匪浅。

通讯员 边家乐

管理探索　推行价值管理理念，为将我行打造成资本充足、治理完善、内控严密、财务良好、服务高效的现代金融企业出谋划策。

浅议如何加强我银行外聘保安的管理基本现状、存在问题和对策措施

——以萧山农商银行为例

□ 安全保卫部/赵显一

萧山农村商业银行萧山农商银行（以下简称我行）自2010年开始实行保安服务外包以来，外聘保安已成为我行安全保卫的重要力量，特别是在G20峰会期间全力配合做好安保、维稳等工作，为创建我行平安金融作出了贡献。本文就当前外聘我行保安队伍存在的不足及如何加强管理谈点初浅的认识。

一、基本现状

我行现有（截止2018年6月，下同）网点145个。保安157人，其中50周岁以上79人，占比50.3%；文化程度以初中为主；类型分为三种，分别是正常营业网点保安、行政保安和双休日休停网点保安。由于工作时间和劳动强度的不同，三种类型的保安在薪酬上以系数区分。

保安的合同费用主要构成，一是执行现阶段本地区最低工资标准；二是基本养老、基本医疗、大额医疗及医疗救助、失业、生育、工伤等6项社会保险金，按年由保安公司缴交（包括个人自负部分）；三是工龄补贴、高温补贴、福利费、奖金以及意外伤害保险、装备、服装费等；四是加班加时工资，每天加时2小时，国家法定假日11天按照规定计酬。据了解，当前我行保安每月实际可支配的工资3530元左右，外加年终考核奖金和春节福利大约1500元，年收入在43860元左右（不含养老保险金、服装费、人身意外保险）。以上是全年满勤的收入，如有请假还要扣除相应工资。

我行保安总体职业素质较好，在执勤期间认真负责，有的在突发事件面前能临危不惧，正确应对及时制止不法行为，优秀履行保安职责，保护客户财产和安全，如所前支行江南分理处保安徐岳明，在某客户一边谩骂员工一边掏出铁榔头猛砸柜台玻璃的危急时刻，及时上前制服，制止了事态进一步发展；。有的凭借火眼金睛，成为防范电信诈骗的一道重要屏障，如城厢支行美之园分理处保安陈利忠，获得2016年度杭州市公安局颁发的防范电信诈骗“优秀劝阻手”称号；城厢支行。有的帮助客户挽回损失，如城厢支行湘湖分理处保安孙竹校、坎山支行保安员王松康拾金不昧等等，其中孙竹校捡到3万元现金交还失主的事迹分别被《都市快报》《萧山日报》报道。

二、存在问题

但与此同时，保安队伍也存在不少问题，具体如下：

1、保安队伍年龄偏大。目前我行保安的平均年龄是48.5周岁，按照《保安服务合同》规定年龄在53周岁的都要清退，但在实际操作中，保安公司招聘的保安在45周岁以下的保安的较为困难少，应聘者寥寥，经常通过在职保安推荐或者要求当地支行介绍，保安年龄无法从源头上无法实现年轻化。保安公司招聘应者寥寥，经常通过保安推荐保安或者要求当地支行介绍。

2、保安素质有待提高。现有保安，除了少数有十10多年工龄的“职业”保安、“退伍军人”保安外，有很大部分是城区近郊的失地农民和其他它行业转移过来的人员，虽然认真负责，但是不够专业程度不高。也有少部分特别是有的保安员执勤期间警惕性不高、劳动纪律不强，时有打瞌睡、玩手机、看报纸等现象，甚至有的和客户发生纠纷时拿辣椒水喷射等，。这些行为降低了保安素质的形象，也给我行带来负面影响。

3、专业保安公司培训不够足。近年来保安公司很少开展专业性的集中培训，保安接受应知应会的渠道单一，必要的思想政治教育缺失，执勤打折扣。我行的保安无论精气神，还是敬业意识、警惕程度、预警能力，尚存在着许多不足。

三、原因分析

1、保安自身职业素养不够。在职保安不少，缺乏自我的高标准严要求，觉得从事保安工作社会地位低、不被人重视，在封闭的环境里日复一日机械单调，一眼望得到头，渐渐地产生惰性。加之不少多数“拆迁户”保安，只为谋份差使度过时光，缺乏自我的高标准严要求，并无职业生涯等价值追求。

2、保安公司人文关怀较少。保安公司招入人员后就移交给我行，平时缺少，平时也缺少平台与保安交流互动。保安早晚工作时间长，和中午无休息，轮休日和节假日休息也须提前请假，特殊情况休息还要有人顶班才可以离开岗位。虽然工作性质决定，保安人员聚少离多集中有难度，但是保安公司还是要做好补课工作，尽可能更多地关心保安人员，做好协调工作。。

3、未能尽到服务属地网点管理不到位职责。服务单位(网点)对保安的日常应知应会、执勤质量出现偏差等，没有尽到属地管理职责，只是寄希望于保安公司。有的网点不愿得罪人，在对保安考核中做老好人，保安不管做好做坏一律给予满分，某种某中程度上助长了保安的不良习惯。

4、工资收入水平明显偏低。我行计付保安服务费用严格按照有关规定执行，按需配置保安人员，按实计付工资、奖金、加班费、福利待遇和其他劳动保障，并及时调整全省最低工资标准和养老保险，不存在劳资纠纷的任何隐患。但是，保安公司“抽成”过多，工作时间长加之工资收入低，挫伤保安案积极性。工作时间长加之工资收入低，保安员心猿意马、积极性不高、出工不出力等现状难已改变。

四、对策措施

2022年亚运盛会已经进入萧山时间，作为场馆核心区域的防恐维稳工作即将迎来大考，无论是日常执勤、突发事件预警和应对，还是配合公安部门的各项行动，对银行保安员提出了更高的要求和挑战。作为我行安保部门职能部门、保安公司、相关单位和保安人员，要完成这一历史重任，必须秉持接过G20峰会期间平安金融的接力棒，内修苦功、外树形象，以较高起点、胜人一筹的扎实功底做好安保工作，打造平安环境迎接亚运会的到来。

1、加强保安思政工作和技能培训。加强业务培训，锻造一支素质良好保安队伍的重要性不言而喻。新招保安必须要有足够的时间，从基本技能、规章制度、预案处置等方面入手进行培训和跟班，确保保安的思想品质、职业道德、身体素质、业务技能等都能胜任安保安工作，不能将不熟悉业务、不懂一般预案处置的保安员放到网点独立上岗。总行安保部门在我行安全保卫部今年5月份通过与保安公司协作下，克服路途较远、人员分散、召集困难等许多不利因素，于5月份举办了一次全行保安队伍业务培训，通过邀请专职教官训导、保卫部总经理授课等方式，取得了较好的效果。建议各地支行可根据自身的工作安排，召集保安参加职工会议和一些力所能及的培训活动，多渠道提升保安员的业务素养。

2、切实履行属地管理职责。有的支行发现保安存在一些问题，不加以观察、引导、纠正，动辄要求换人，履行属地管理职责缺乏担当。有的支行通过日积月累的指点、磨合，在生活上给予关心、重视，引导保安既热忱投入工作又融入生活环境，甚至给予年龄到岗的保安延长从业年限。按照“谁使用、谁负责”的原则和《社会化保安员的管理办法》要求，支行应承担起属地管理的责任，对保安要进行业务指导和履职督导，明确保安的岗位职责和工作区域，做到岗位履职无盲区。

3、规范保安人员作业行为。保安公司必须制定完善保安员日常管理办法，与属地网点相互配合共同管理保安。要对每个网点保安每月进行一定次数的随机性查岗和非现场检查，发现的问题进行现场整改，并将检查、监督情况列入考核，确保网点保安的值勤质量，尤其对新招保安员要及时回访。如可由目前，保安公司派遣专门人员，定期到我行监控中心对保安进行远程非现场检查，就保安员执勤情况包括形象、穿戴、动作要领等进行监督，发现问题通过电话、微信即时整改，能起到直接的效果起到了一定作用，今后要对此类违规行为进行书面通报。支行可要按照《社会化保安员的管理办法》，把好考核监督关，对每个保安实事求是地考核评价，并对一些屡教不改的保安上报保卫部门。总行通过综合考核情况今年以来，我们已对5名网点反映不称职、考评较差、行为不端的保安作了相应辞退处理。

4、建立健全薪酬激励机制。保安公司应修订薪酬管理办法，建立差异化的薪酬体系，综合工龄、学历、积分管理、工作表现、工作能力、奖惩次数等拉开薪酬档次，不搞大锅饭、一刀切、平均化等做好做坏一个样，以此倒逼保安年龄结构、知识结构、业务水平优化，促使保安管理向准军事化方向靠拢。并对见义勇为、临危不惧、弘扬正气的先进事迹进行通报表扬和物质奖励，激发保安的归属感、荣誉感。此外，应集中优质资源，试点提升在部分支行开展保安执勤能力提升试点，为面上推开提供样板。

5、理清保安公司的职能边界。我行安全保卫部门，要着力推动保安公司按照《保安服务合同》正确履约、落实举措、改进不足，。引导保安公司树立品牌意识，用长远眼光合理配置资源，正确处理投入产出与培养精品保安的关系。一是在合同框架内实施有效督促。要求保安公司对保安的基本薪酬、福利待遇、加班加时等作出承诺，发现克扣等现象及时指正，敦促保安公司信守承诺、按约执行，维护保安合法权益。二是要求保安公司要设立归口部门统一管理保安，建立涵盖培训、检辅、人事调配、劳资保障等长效机制，切实改变保安一上岗就一劳永逸的现状。三是要按照业务规模配置配足代班保安，确保保安有一定的休息日，提高保安执勤质量和效率。引导保安公司树立品牌意识，用长远眼光合理配置资源，正确处理投入产出与培养精品保安的关系。

6、发挥总行安、保卫部门管理职能更要加强保安管理。一是坚持召开季度例会，畅通与保安公司的对接渠道，及时进行交流沟通，督促达成统一意见的工作进度和质量。二是严格落实制约机制，发现保安公司违反合约，及时签发整改通知函，确保件件抓好整改回复。督促《保安服务合同》明确的年休假、服装发放、工龄补贴、意外保险、高温补贴、福利等要兑现到位。三是坚持开展检查辅导，统筹协调保安公司和服务网点之间关系，督促网点正确使用保安，不指派保安进行为客户填单、在机具上操作等违规操作额外工作。四是规范保安员准入，当好“面试官”，从源头上把好关口。同时要为保安公司加强对保安的集中培训、思想教育创造条件。同时将来，在时机成熟的条件下，也可尝试引进第二家保安公司，通过适度竞争促进保安公司改进服务，从而加强我行的平安金融生态建设。

“互联网+普惠金融”
全力打造萧山农商银行大数据信贷新模式
——副行长邢 岛谈“浙里贷”业务

大家好！60年来，浙江农信一直是普惠金融最有力的实践者，把群众金融服务获得感、满意度、便捷度放在首位，近年来，在“互联网+普惠金融”的大潮下，浙江农信切实落实省委省政府“最多跑一次”改革要求，运用“互联网、大数据+小额信贷”的思维，通过大数据分析建模，推出“浙里贷”大数据线上信贷产品，旨在为更多的浙江人提供更优质便捷的金融服务。近日“浙里贷”线上产品也在我们萧山农商银行在省农信联社的大力支持下，今天正式推出，了线上贷款产品-浙里贷。这为我们提升金融服务效率，为做实整村授信，做强社区金融，开拓新的成长空间提供了更多选择。

浙里贷作为浙江农信深化提升普惠金融的有益探索，有五大亮点：一是技术“新”。以60多年发展积累的经验为根基，依托大数据、互联网全流程的线上办贷技术，打造出全新一代数字普惠、数字信贷产品，打通普惠金融“最后一公里”。二是红利“多”。免担保、免抵押、免服务费，纯信用放贷让普惠金融的红利辐射更多社会群众。三是办贷“快”。将公积金等外部大数据、十年“走千访万”数据与浙江农信的信用体系相融合，让数据多说话、让群众少跑腿，把数据转换为客户的融资资本，为广大百姓提供一次不用跑的秒贷服务。四是扎根“深”。与互联网金融相比，萧山农商银行的全部网点都可以发挥线上线下融合优势，让客户享受更方便、更实惠的信贷服务。五是引用数据“多”，我们今年通过与惠民征信等合作，可以了解客户婚姻状况等10多项数据，增加了客户画像的精准度，后续个私业务部还将继续加大有效数据的接入，搭建风控模型，使线上贷款有更多的风控保障。

目前，从全省来看，截至8月31日，“浙里贷”已在浙江农信系统全系统11个地区48家行社开展业务，签约合同金额17.68亿元，贷款余额8.99亿元，累计发放贷款2.57万笔，累计金额12.57亿元。签约客户数2.08万户，其中新增客户1.15万户，占总签约户数的55.38%；80后客户1.05万户，占总签约户数的50.31%。

截止9月底，萧山农商银行个人贷款262.69亿元6.73万户，比年初增加40.43亿元6993户，其中30万元（含）以下个人小额信用贷款57.67亿元3.48万户，占全行个人贷款的21.95%和51.78%；普惠签约率32.61%（个人有效合同），比年初增加3.69个百分点，有余额户数覆盖率17.96%，比年初增加1.87个百分点，较好实现了业务稳健发展和风险有效防控。而从我行个人贷款数据来看，特别是近几个月总行个个私业务部通过多次座坐谈会，听取支行意见、建议，在简化手续、提高额度方面做了有益的探索，也为支行开展个私业务加了油、松了绑。

但通过分析也发现从过去的8个月来看，全行个人贷款整体增长还是依靠按揭为主，传统业务发展停滞不前。特别是有些支行个贷拓展乏力，分管副行长办法少、行动能力差，这要引起在坐各位支行领导高度重视，传统市场是我们的根据地，是我们立足之本，要在思想上将此提升到战略高度要高度重视。这个月在杭州市办事处组织下我们了去台州地区考察，我们也亲身感受到台州路桥农商银行通过立足本地市场，专注传统业务的“五5年磨一剑”，市场占有率打败了当地的泰隆、民泰银行，效益持续增长，个贷业务占比达到了85%。把个贷业务做小做而散，是一项持久战，总行已经提出“做大个贷业务大零售业务”的整体战略布局，各支行领导要坚决执行，后续我们将会在考核等方面加大力度，各支行应在支行行长也要把这个观念传达到每一位客户经理，思想、行动上要与总行目标保持一致。

浙里贷的上线，也为我们更好地的开拓市场和简化手续方面提供了有效手段，支行要充分利用要好。这里我提三点要求：一是1.思想要重视，各支行管理人员领导要带头学习，弄懂浙里贷是什么，是怎么做的，特别是我们分管的副行长要带头学习。二是2.行动要迅速要重视，浙里贷是一种渠道，不是万能药，还是要大家主动营销，要主动走出去争取业务，办公室坐坐是没有业务的，而且现在对于数据驱动的如公积金贷等，你不主动对接，客户可能就线上自动申请了，归属总行了。今年微贷中心在南片成立了，支行你不做，微贷的客户经理可能就去做了，虽然微贷整体利率还要高于支行利率2个点，但微贷的客户经理主动性是强于我们支行的。三是落实3.要果断成效要显著，业务线上化是不可逆转的大趋势，浙里贷从省联社到行党委都非常重视，各支行要充分发挥网点和人员优势，科学制定目标，合理分解落实，真抓实干加以推进，力争做出成效。

灯下思绪

如果生活给了你一颗柠檬，不妨换杯咖啡试试？

□ 靖江支行/沈锴

不知从什么时候开始爱上咖啡，大概是初中，亦或是高中。开始的时候，只是觉得新奇，或者认为喝咖啡很文艺。到了高中，学业压力大，咖啡的作用就变为了提神，读书读到困时，来一杯香浓的咖啡，瞬间觉得精神百倍。高中时代“贫穷”，只喝得起“雀巢”，大学时代稍微富裕一点，会偶尔小资尝试一些其他的。每天能泡这么一杯，都会觉得很开心，而如今，喝的咖啡再贵再好，也找不回当时那种纯粹的开心了，或许这就是成长吧。

其实第一次真正领略到咖啡的味道，是在一位朋友那里。某天去找他的时候，恰巧在弄咖啡喝，拿出咖啡豆，称重，研磨，热杯，湿滤纸，再到闷蒸，冲泡，一步一步。那时我才知道，原来喝咖啡也有这么多讲究。咖啡豆的产地，豆子研磨的粗细；水和咖啡粉的比例，甚至冲泡的手法，都会让同一杯咖啡产生不同的风味，这种千变万化，使我着迷。

多年喝下来，口味也是越来越重，从最初的速溶三合一，到速溶黑咖啡，到挂耳式、胶囊式，再到现在的意式浓缩、手冲咖啡。有朋友经常会说：这么苦的多难喝，你是不是变态。而我总是开玩笑地回应：我就是喜欢咖啡的苦啊，跟生活一样。其实他们不知道的时候，咖啡跟生活一样，只有先经历过苦，才能品到回味的甘甜啊！

万事万物一到深处，都会变为一种出神入化。只需要那么小小的一杯，一个人的时候，静静地品着，平添一抹慰藉。咖啡，是我的良药，那么，你的良药是什么？

谢谢您

——致生命中出现的“老师”

□ 瓜沥支行/陆雯

在学生时代，我们称呼每一位授课老师为“老师”，他们耐心而温柔，谆谆教导，循循善诱，激励我们探索新世界，自觉做一个走在知识前沿的人。他们教会的不仅仅是课本知识，更是为人处世生活的态度。

参加工作后，我们称呼每一位前辈同事为“老师”，他们无私而热情，用自己曾经犯错的教训，用自己总结的感悟，激励我们一步一个脚印地开启职场新篇章，自觉做一个可靠能干的职业能手。他们教会的不仅仅是职业经验，更是积极奋发向上的正能量。

在这漫漫的人生路上，我们更应该称呼父母为“老师”，他们默默无闻地付出着，他们永不退场地陪伴着，我们从牙牙学语到自己为人父母，人生中每一个重要阶段，都是父母在操劳，他们的恩情无以为报。

当然，我们也该称呼自己为“老师”，在成长的过程中遇到困难和磨练时，感谢自己对自己的不放弃与坚持，感谢自己在内心不断的鞭策和激励自己要往更好的方向前进，感谢自己从曾经的胆怯畏缩到现在的表现自如。从出生到死亡，我们心中那个自己是最好的见证者，他不会说话，却像空气一样无处不在，默默守护。

在我们这或短或长的人生中，都有这样一个人：因为他，我获得滋养与成长，从蘑菇变成鲜花；因为他，我的人生从此不同，那个让你始终都想叫他一声“老师”的人，你是否还记得？不记得也无妨，至少现在的你想起了他，向学生时代的老师说声感谢，向工作中的同事说声感谢，向家中上了年纪的父母说声感谢，向心中那个自己说声感谢。

过去的，总会消失在人海，所以，才要对往后的万分期待。请你带着这份感谢，这份感恩，兴致满满的继续上路。

观读有感

人性一出戏

——观《一出好戏》后有感

□ 裘江支行/沈诗逸

短短两小时的影片，却将人性本质描述透彻。

故事开始于一趟荒诞旅行。里面主要讲述的人物有:张总，一个以自身利益为先，但却有谋略远见的商人；小王，一个起初为大家尽心尽力，之后因不平衡心理，产生强烈掌控欲，单纯追求权利想众人听命于他的“王”；老潘，一个为保全自我，善于溜须拍马，见风使舵的“墙头草”；故事的主人公马进，一个在金钱与人心间摇摆不定，最终被爱情唤醒良知的“屌丝”；马进的小兄弟小张，一个起初“天然无公害”，热爱钻研电子设备技术宅，最终被权利与金钱蒙蔽双眼的“反派”；女主姗姗，一个因现实受挫，一心寻求真爱的简单角色。

影片是现实社会的一个缩影，每个人物性格的放大夸张直击观众内心。古有云“饱暖思淫欲，饥寒起盗心”，当为了能活下去而着急时，道德至上都已不知抛掷何处，只为吃饱穿暖而已；当丰衣足食不再为生存烦恼，人类生而就有的欲望就膨胀起来，于是想着各种歪门邪道来稳固自己的权利。

影片中的小王即使在看到了能有希望来救他们的船只后，告诉众人，也不被相信，因为此时拥有至高权利的小张和马进先于小王一步，告知大家小王出现了幻觉。小张和马进其实是不愿意回到现实，不想被打回原形，变回那个碌碌无为的草根平民，失去被周遭追捧的满足感。甚至小张还利用了人类的软肋亲情威胁了张总移交出公司，利益熏心时做人的原则也就此丧失。

但所幸影片的结尾是美好的爱情唤醒了马进的良知，制止了小张卑劣的行为，虽然中的巨奖没有兑现，但最终还是抱得美人归，收获了美好的感情。

人性一出戏，对金钱和权利的贪婪，大概是现今社会考验人性最大的门槛。生而为人应是性本善，别让利益蒙蔽了双眼。一叶障目，被这道门槛绊住了脚，不可为。

影片《一出好戏》拷问的是人的良知，也许每个人都应该时常扪心自问，在追求利益的路上，那颗有情有义的心还热乎着吗？

同心向党

参观衙前农民运动纪念馆 重温红色精神

□ 城南支行/卜燕敏

秋月白露至，9月8日在一片细雨中，城南支行党支部一行16人来到衙前农民运动纪念馆，重温红色精神，接受红色教育。

到达衙前农民运动纪念馆第一站就是观看《农运先声》影片，从影片中了解衙前农民运动发起历史背景、斗争场面再现、关键人物介绍等等，系统性地了解了那段峥嵘岁月；然后在讲解员的带领下，参观了纪念馆，深切感受了那段时期的艰辛，纪念馆主要分为“前言”“洪流之巅”“农运先声”、“星火燎原”“精神不死”等五部分，巧妙使用了现代的声光电技术，融合灯光、投影、雕塑、三维动画等丰富多彩的形式，从视觉、听觉角度让我们近距离地接触到那段历史。那一张张珍贵的历史图片、一份份详实的文献资料，生地而真实地记录了革命先辈们顽强拼搏的革命思想，艰苦卓绝的奋斗精神。据悉，衙前农民运动开创了中共历史上的“四个第一”：党领导的第一次农民运动、第一个农民协会、第一个农民革命性纲领文件、第一所教育农民的农村小学校。

通过观看影片和实地参观后，许多同志表示要以此次参观学习为契机，发扬先辈们艰苦奋斗精神，进一步加强党性意识，要在以后的工作和学习中立足岗位、争先创优，争做优秀共产党员。

赞歌嘹亮红心涌 宁围支行喜获三等奖

□ 宁围支行/沈永银

9月11日，钱江世纪城党工委主办的一场“红歌”比赛在杭州国际博览中心举办，来自不同单位的16支队伍参加决赛，宁围支行党支部选送的《红歌颂》喜获三等奖。

从8月初支行内部选拔报名起，6名选手克服了工作繁忙等困难，利用业余时间进行了一个月集合训练，从歌曲的编排，从中间演讲的串联，舞台效果的磨合等等，无不显现着农商银行党员的那份“红色”精神。台上一分钟，台下十年功。在表演前的最后半小时，那6名选手还在等待区对着镜子调整自己的台风，调整自己的状态，怀着一颗对“红歌”的敬意，努力展现自己最好的一面。精彩的演出收获了观众的掌声，也得到了评委的认可。

活动聚焦

“萧银青课堂”开课啦！

10月16日，我行的三楼会议室内笑声、掌声此起彼伏，原来是参加“萧银青课堂”的“学员”们沉浸在欢愉的互动交流中。

为了激发青年员工的工作热情，增强青年员工的凝聚力和向心力，当晚，我行党委委员、监事长杨妙清，行团委书记吴芳芳携手四名团员正式启动“萧银青课堂”。青课堂的第一课“学员”便是33名团支部书记。

启动仪式上，由吴芳芳介绍了“萧银青课堂”的背景、目的及内容，即主要围绕当下青年人比较关注的旅游攻略、美食品鉴和读书感悟等的分享，向广大青年员工传播“乐工作、简生活”的“青”文化理念。

第一节课上，先后由4名青年团员分享了关于读书、健身的个人感悟和手机摄影技巧等，受到团员们的热烈欢迎。

同时，行团委借此平台，举行了“好书漂流”活动，由33家团支部推荐好书，并写上读后感和寄语，互相分享读书感受。

据悉，“萧银青课堂”每月开设1-2堂课，并依托这个载体，建立“萧银青智库”，挖掘具有专长技能的青年优秀员工，为打造萧银“青”文化而奉献青春力量。

原来我们都发着光

——参加义蓬街道第二届全民运动会排舞比赛有感

□ 义盛支行/张璐萍

9月27日，由义盛支行赞助的义蓬街道第二届全民运动会排舞比赛拉开序幕。义盛支行非专业代表队自排自演的舞蹈获得了二等奖。每个小伙伴都非常激动，因为过程太艰辛了。

集体荣誉感，这个词，似乎离我非常遥远。在步履匆匆、日子繁复的生活里，并没有留给我们时间去体会与品味这个词。我也不曾想到，在工作六年后，我会写一篇关于集体的小文。

别人的七月已经开始排舞的初步规划，我们的七月正沉浸在总行排行榜的比赛中；别人的八月已经开始排舞的练习，我们的八月正忙碌在业绩的冲刺中；别人的九月已经开始排舞的加强巩固，我们的九月才匆匆开始选人、选舞。

整个九月，从开练到比赛，白天上班，晚上练习，15个夜晚，平均每晚2.5小时，一个律动超强的集体舞，一个动作柔美的古典舞，自己都难以想象怎么过来。

我们中一半多家里都有幼小的孩子，有些甚至有两个宝宝。有人遇到孩子发烧，有人遇到母亲车祸手术，有人遇到哺乳期喂奶，有人遇到吃完三包止痛药继续…

我们谁也不是独身一人，每个人的背后都有一个家庭。

我们曾经开玩笑，boss为什么不赞助乒乓球比赛，赞助排舞比赛真是兴师动众，我们哪有这么多人、这么多时间来排演？但是比赛当天的座无虚席、支行小伙伴的各种激动，我不禁在心里感叹，boss果然是boss，有远见。赞助了排舞比赛，既宣传了我们农商银行，让我们支行深入百姓生活，更是凝聚了我们内部的集体荣誉感。

肯定有人要说我吹捧了，哈哈哈～

当然我们也不是一开始就这么乖的啦～

一开始的我们抱怨连连，恨不得老师把我们踢出队伍外面。每天两个多小时的练习也是希望能够真的光阴似箭，归家心切。boss甚至抛出了跳一天每人奖励一百的“诱饵”。以为我们是这么容易上钩吗？nonono，当然不！！！

真正的转折发生在第一支集体舞学完，进入第二支古典舞的学习时。当时，一方面我们的集体舞已经跳的非常整齐，我们也从越来越完美的节奏感中，解锁了新的自己（哇，原来我还会跳舞，哈哈哈）；另一面新学的古典舞难倒了一大片人，白天中规中矩的工作束缚了我们灵动的内心，导致我们的柔美舞步学得非常艰难，甚至希望老师能够换一个简单一点的广播体操！

也正是距离比赛越来越近的急迫感，给了我们压力，也给了我们动力。

从拒绝到主动；从只关心自己到关心整个团队的美感；从想浑水摸鱼每一天到珍惜每一秒的练习；从不自信到与身体契合的舞步；从排斥到珍惜…

后来的每一次练习就如歌曲中所唱的歌词“我无怨无悔…”

荣誉感从来不是一个集体自带的“技能”，而是我们每一个人聚在一起各自散发的光芒。

感谢在我们比赛时默默坚守在岗位上的小伙伴；

感谢深夜十一点半彩点时为我们手机打光的大男孩；

感谢每天为我们烧两桌菜的食堂阿姨；

感谢领导每天的陪伴；

感谢老师的用心指导；

感谢家里人的理解；

感谢给我们买夜宵、买奶茶的别人家的老公；

感谢支行同事的鼓励和肯定；

感谢客户的理解；

要感谢的有很多，当然还要感谢不一样的自己！

原来我们每个人都发着光！

此次排舞比赛义盛支行与大江东人民紧密联系、亲切互动、正契合了萧山农商银行深耕农村，聚焦三农和小微经济，全面提升普惠金融质量的发展指导精神。我们一直期望做得更好！

爱在重阳　“农”情相伴

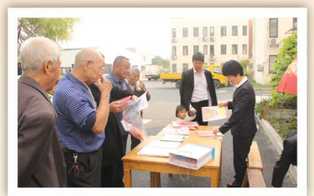
萧山农商银行开展敬老日主题系列活动

□ 裘江支行/孔锦铼

重阳节是我国传统的民族节日，尊老、敬老、爱老是中华民族的传统美德。为回馈广大老年客户，向老年客户普及金融知识，萧山农商银行在重阳节当天在全区开展“爱在重阳、农情相伴”主题活动，并将以后的每月15号定为“敬老日”。

活动当天，由城南、城北、裘江、商业城、宁围、闻堰、义桥、所前、城厢等9家支行组成的志愿服务小分队走进17个老年拆迁过渡房开设“金融讲堂”，为过渡房的老年居民讲解防范电信诈骗、金融诈骗知识并介绍常见金融产品。其他支行也纷纷开展了进社区、邀请老年客户来支行参加互动小游戏、抓鸡蛋等形式多样的活动，节日氛围浓厚。

我行志愿服务小分队还参加了由团区委、区委平安办、区文明办、区民政局、区老龄委和北干街道党工委在高田、永久老年过渡房联合开展的“平安知识进万家”志愿宣讲集中月行动启动仪式，青年志愿者董佳男做表态发言。



1、城北支行走进高田、永久社区老年过渡房。
2、宁围支行走进金一社区老年过渡房。
3、义桥支行走进山后村老年过渡房。
4、城南支行走进黄家河、联华、溪头黄、沈家里社区老年过渡房。
5、开发区支行在厅堂向老年人讲解防范金融诈骗知识，并向50周岁以上的客户赠送红枣糕。

1
2 3 4
5

1、裘江支行走进金家浜、琴山下、半爿街老年过渡房。
2、闻堰支行走进闻兴村、长安村老年过渡房。
3、商业城支行走进徐家河老年过渡房。
4、红山支行在厅堂开展抓鸡蛋活动及外出防范电信诈骗宣传。

1
1 2 3
4