



萧山农商银行

浙江农信

XIAOSHAN RURAL COMMERCIAL BANK



金牛迎春 萧银贺岁

活动时间：2021年1月1日-2月28日

“储”旧迎新——存款专享

存小钱 赢大奖

活动期间凡在本行各网点或丰收互联开立一年期及以上定期存单、金额1万元（含）以上且抽奖区间截止日存单余额符合上述标准的客户均可参加幸运大抽奖活动。按客户号统计，同一客户号下有多张存单的不重复参与。

抽奖时间：

2021年2月1日（抽奖区间：1月1日-1月31日）；

2021年3月1日（抽奖区间：2月1日-2月28日）；

每次奖项设置：

一等奖15名，价值5000元华为P40手机一台。

二等奖30名，价值1398元华为儿童手表一只。

三等奖50名，价值559元华为运动手环一只。

幸运奖300名，价值179元华为智选电动牙刷一只。

奖品领取时间：2021年2月2日至3月31日。

届时邀请公证处现场公证抽奖过程，并及时向社会发布中奖信息，奖品按中奖人开户机构由支行负责发放。逾期未领取者视为自动放弃，奖品退回总行。如因不可抗因素需调整抽奖时间的，由我行与公证处协商确定。

存款线上办 红包大派送

活动期间通过丰收互联办理本行孝心存、幸福智能存单、定盈宝等数字银行存款产品的客户可登入丰收互联参与现金红包抽奖活动，同一客户仅有1次抽奖机会。奖品为888元、88元、8.8元现金红包，数量有限，领完为止。

社保客群 百万年终福利专享

活动期间领取电子社保卡且签约或购买省农信联社统一推广的“社保”福利存、“社保”心意存数字银行专项存款产品的客户即可登入丰收互联参与抽奖。

奖品为现金红包、咪咕中信钻石会员年卡、爱康体检套餐，具体设置如右表：

奖品	价值	数量 (个/份)	总金额
红包	10000	60	600000
	68	10000	680000
	0.18	670000	120600
爱康国宾	1720	300	516000
咪咕中信钻石会员年卡	940.8	100	94080
合计			201.068万元

更多活动等您来参加

笑盈金融

01

2021

总第114期

笑盈未来 一起成长

你好2021



萧山农商银行

浙江农信

XIAOSHAN RURAL COMMERCIAL BANK

www.zjxsbank.com

致敬奋斗者 拥抱新未来

斗转星移，人间春回。在这个辞旧迎新的时刻，我谨代表萧山农商银行向长期关心支持我行的各级领导、社会各界朋友表示衷心的感谢！对广大客户股东和员工致以最诚挚的新年祝福！

2020年，是“十三五”的收官之年！

回顾来时路，萧银人的努力有目共睹！五年奋力拼搏，面对特殊发展环境，全行上下齐心协力，以“支农支小支实”的初心，笃行普惠深耕本土，将个人梦想融汇于全行发展中，与萧山农商银行一起成长。正是有了你们的努力奋斗、负重前行，才有了存贷款总量2020年逆势新增双超200亿元、“十三五”总量新增翻番，资产规模首超2000亿元的漂亮答卷。千帆过尽，仍立潮头，我们的奋斗，换来了丰硕成果，每一位萧银人的努力都值得被铭记！

盘点新收获，高质量的发展引人瞩目！五年辛勤耕耘，拥有对公客户7万余户，个人客户228万户；存、贷款市场占比年均提升0.15和0.41个百分点；不良贷款率下降1.18个百分点，牢牢控制在1.03%低位；成为了客户最信任的银行。五年缴纳税收28.82亿元，获评“杭州市纳税贡献突出企业”。连续列全省农信系统分层分类考核A类行第一名，多年排全系统综合实力十强银行首位；先后获得“全国金融系统党建创新成果”“十佳案例”“中国银行业文明规范服务十佳网点”和浙江省“改革创新优秀单位”“乡村振兴金融服务大奖”“文明企业”“信用管理示范企业”等荣誉。

2020年，是值得记忆的一年！

这一年，乡村振兴主办银行的品牌渐次打响！深耕萧然大地66载，坚持党建引领，拓展红色互动“朋友圈”，进一步融洽银政、银企、银村关系。深化信用村镇建设，在十年捐赠10亿元支持美丽乡村建设的基础上，继续出资8亿元打造“村银共建新农村”2.0版本，实现合作升级、支持升级和服务升级。授信100亿元支持智能制造和有机更新项目，推动本土产业新旧动能转换，助力打造“新制造中心”。经济繁荣的画卷里，有我们浓墨重彩的一笔！

这一年，支持实体经济主力军的地位不断彰显！在疫情暴发时期，安排15亿元专项资金重点保障医疗防疫和生活物资生产供应，安排50亿元贷款规模专项支持小微和民营企业复工复产，减息让利达3389万元、惠及客户3738余户，分别占全区的46%和32.5%。在疫情防控进入常态化阶段后，加快落实融资畅通工程，助力企业复工消费振兴，期末制造业贷款338.20亿元，占全区的31%。金融的血液，汨汨流入实体经济的血脉！

这一年，全国一流社区银行建设步伐不断加快！推出“就近跑一次”，升级“政银通”“社银通”便民便企工程，加快网点智能化转型，优化一站式服务流程，推广“互联网+政务+金融”服务模式。推进“数字化”和“大零售”两大转型，扩大社会数字化金融覆盖面，推动财富管理体系建设，拓展个人消费信贷蓝海。升级社区银行建设，围绕社区“生态链”需求，丰富“金融+”场景。

我们站在了2021的门口，也站在了“十四五”的起点！

中国未来五年经济社会发展蓝图已然绘就，而我们发展以人为核心的全方位普惠金融的目标和建设高质量、可持续、有情怀的全国一流社区银行的愿景也已愈见清晰！紧紧把握时代发展脉搏，持续创新加快转型，我们将立足新格局，奋斗新阶段，实现新作为，向着充满希望的2021年昂首迈进！

岁月，将见证我们的初心不改；奋斗，将见证我们的信心如金。让我们满怀期待和憧憬，开启2021年的新征程！

萧山农商银行党委书记、董事长

目录 CONTENTS

笑盈未来 一起成长



萧山农商银行
XIAOSHAN RURAL COMMERCIAL BANK

2021年第1期

总第114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
曹纯宁 倪晨思
沈永银 胡晨

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



萧山农商银行
微信服务号



萧山农商银行
微信订阅号



P2 萧山区委常委、常务副区长吴炜伟一行来我行年终慰问

行内要闻 P1-5

回眸2020
萧山区委常委、常务副区长吴炜伟一行来我行年终慰问
溯源食品安全 助力市场升级
新版短信平台系统即将上线投入使用
首季劳动竞赛推进会蓄势“开门红”
聚焦竞赛 掀起比学赶超热潮
萧银理财打造“固收+”新模式
开展专题培训 推动财富管理队伍建设
最新版信贷合同投入使用
温情服务暖台企
图片新闻一则

美德档案 P6

进化支行：清点残损币万余张 暖心服务解客户之忧
义桥支行：上门服务送便捷 绿色通道暖人心
瓜沥支行：反假进社区 我们在行动
裘江支行：感恩有你 共享精品生活

一线直击 P7-8

城厢支行：上门服务 保障农民工工资支付
宁围支行：年终决算夜 工地开卡忙
瓜沥支行：市场走访常态化 营销维护两不误
党山支行：金融服务“贷”动乡村治理新模式
义桥支行：四大抓手促进一周攻坚“喜丰收”
玉环永兴村镇银行：成功开出首张电子承兑汇票

不忘初心 P9-11

【听党话 跟党走】
瓜沥支行：赴余村感悟“两山”理论
党山支行：参观四明山革命根据地 追忆峥嵘岁月
新湾支行：开展红色之旅 重温红色记忆
益农支行：盐官行 悟竞潮精神
【红色互动】
宁围支行：社银共建之消防演练
临江支行：我们的“约会”
红山支行：“红益家”助力疫情防控
【学思践悟】
玉环永兴村镇银行：深入学习党的十九届五中全会精神

财经热点 P12

金融研究 P13-14

“4321”——演绎社区银行建设“四重奏”

凭栏笑吟 P15

【辞旧迎新专栏】
进退之间
在那些等待疫情过去的日子里
2021我们全新启程

生日祝福 P16

回眸2020年

2020年是“十三五”的收官之年，萧山农商银行提出建设高质量、可持续、有情怀的全国一流社区银行的愿景，回顾来时路，全体萧银人凝心聚力、砥砺前行、成绩斐然。

盘点收获，高质量发展令人瞩目

资产负债规模保持领先

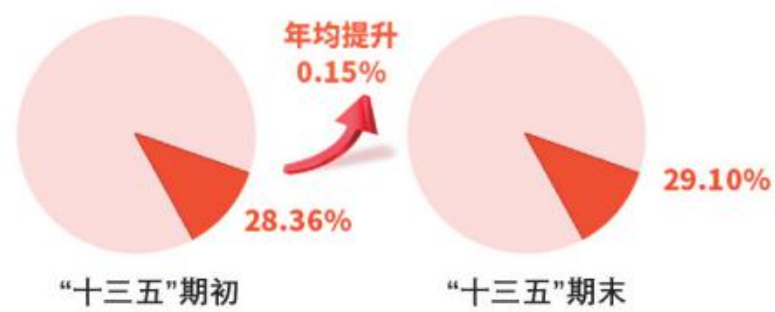


成为全国第18家资产规模超2000亿元的农商银行

存、贷款余额稳步提升



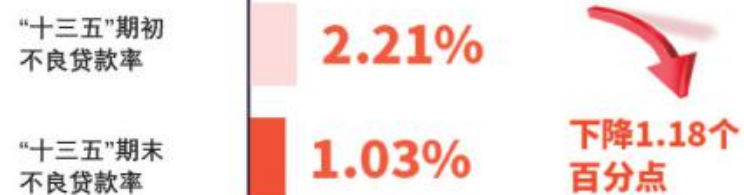
萧山银行业存款市场占比



萧山银行业贷款市场占比



质量效益持续提升



各项指标符合“好银行”标准

扛起担当，为“重要窗口”建设贡献金融力量

深化金融普惠服务实体经济发展

保障小微贷款足额便捷便宜

开展“百名行长进万企”等活动，达成合作意向企业1219户，授信1206户；进行名单制精准营销，小微企业有余额户数8336户；拓展首贷户1488户，占比17.52%；1000万元以下小微企业贷款利率下降94BP，平均融资速度从5天缩短到3天。

落实助企复工贷款政策

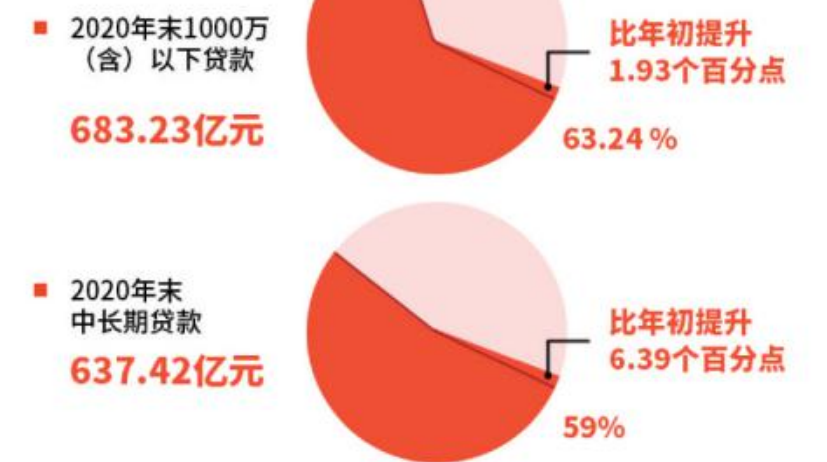
安排15亿元专项资金重点保障医疗防疫和生活物资生产供应，安排50亿元贷款规模专项支持小微和民营企业复工复产，减息让利达3389万元、惠及客户3738余户，分别占全区的46%和32.5%；发放人行专项再贷款71.73亿元。

大力推进产品服务创新

推出“小惠贷”“商贸贷”“复工贷”等产品，加大“房闪贷”“科技贷”等已有产品推广力度，规范转贷服务。

持续优化贷款结构

响应萧山区打造“新制造中心”战略部署，在三年内（2020-2022年）为萧山智能制造和有机更新项目新增100亿元的意向性融资支持；推出“人才贷”，在三年内安排10亿元专项资金，服务高层次人才创新创业计划。



深耕本土市场，积极推进两大转型

实施大零售项目

建设财富管理服务体系，启用“金融微店”；拓展农贸市场“溯源+支付”场景商户，开展社区商圈异业联盟；拓展线下商户2.66万户，新增3615户。

落地数字化转型

上线34个数字化转型项目中的“小微易贷”等31个项目，上线24个行社级辅助配套项目中的20个。在辖内481个行政村（社）推出“浙里贷——农易贷”，导入率达100%。

升级社区银行建设

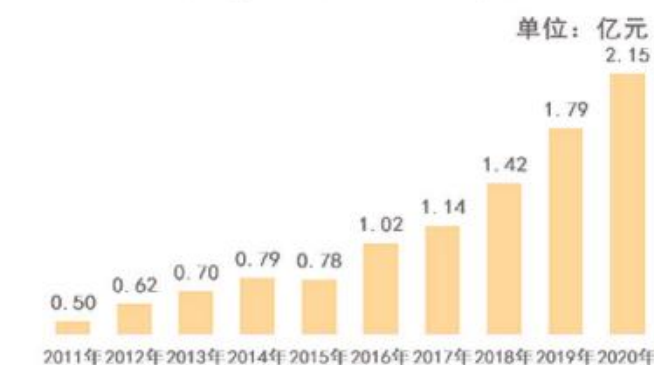
启动“5421”社区银行建设工程，上线社区银行公众号，举办社区银行营销大赛活动360场；参与瓜沥七彩小镇未来社区、义蓬云帆未来社区建设。

深谋品牌文化，强化党的核心引领

升级打造“政银共建”新农村

对接区农业农村局，推出“村银共建新农村2.0版”，实现合作升级、支持升级、服务升级，评定信用农户21万户，授信637亿元，今年捐赠共建资金2.15亿元。

10年捐赠村银共建资金10.91亿元



加快融合推进红色互动

作为乡村振兴主办银行，分别与萧山区和钱塘新区联合发文并签订战略合作协议，与区委两新工委、金融办和钱塘新区两新工委联合发文推进红色互动工作，参与“民情双访”“移风易俗”等全区性党员活动3个，与15个镇街、215个行政村（社区）、48家企业、37家群团组织签订各种形式的党建共建协议。

深化合作推动“就近跑一次”

开展“政银通”和“社银通”便民便企服务工程，累计代办社保、企业开户、不动产抵押等事项51万余笔；独家代理萧山区“亲清在线”“民生直达”亲清新型政商关系数字平台惠企、惠民政策补贴资金的线上兑付；推进金综平台应用，通过“线上引流，线下办贷”运营模式，已授信598笔18.09亿元。

萧山区委常委、常务副区长吴炜炜一行来我行年终慰问



2020年12月31日，萧山区委常委、常务副区长吴炜炜一行来我行进行年终走访慰问，深入基层，走访一线，送上了党和政府的温暖。

在营业部，吴炜炜热情地向坚守在一线的工作人员打招呼，询问年终决算情况，并致以节日的祝福。吴炜炜与行领导班子亲切交谈，询问了我行今年的经营情况及明年的主要工作思路，同时对我行一直以来金融支持乡村振兴和企业复工复产作出的积极贡献给予了高度评价。

萧山区政府办、区财政局、区金融办、区税务局、人行萧山支行、浙江银保监局萧山监管组相关负责人等陪同走访慰问。

通讯员 楼玉燕

数字化转型

溯源食品安全 助力市场升级



“我在市北农贸市场卖菜10多年啦，市场改造后，干净整齐，老百姓买菜更安心、放心了，我们的生意也越加好啦！”商户赵师傅一脸笑意地说。

2020年12月21日，萧山区市北农贸市场以全新的面貌，整

装开业。去年9月以来，市场以便利化、智慧化、人性化、特色化、规范化提升为目标，进行了软硬件内外改造，建立起一站式便民服务、智慧支付、食品溯源、智能大数据信息、计量检测等服务体系。我行作为唯一合作金融机构，为市场智慧化升级改造提供“金融+支付”综合性服务。融合丰收一码通聚合支付和溯源二维码技术，生成丰收一码通聚合“主体追溯码”，并以此为载体，打造农贸市场智慧化移动支付、主体追溯信息的“互联网+支付”消费场景。在该市场，每个摊位上都安装了丰收一码通聚合“主体追溯码”，消费者通过丰收互联、微信、支付宝、银联云闪付等扫描二维码完成支付，即可获取市场、摊位信息并追溯食品信息，目前市北农贸市场已实现“主体追溯码”全面覆盖，日均消费约1820笔。

我行的溯源项目得到了萧山市场建设开发服务公司的大力支持，前期以市北农贸市场为首批试点，逐步向德圣、东门、临浦等萧山区农贸市场推广，并同步向钱塘新区义盛、头蓬、临江、新湾等农贸市场延展，为老百姓的食品质量安全筑起“防火墙”。

通讯员 黄颖娟

新版短信平台系统即将上线投入使用

由于原短信平台架构陈旧，且为专线方式与当地电信机房连接实现短信发送，因此使用过程中受到运营商的内容管控和限制。为此，我行着手规划建设新的行内短信平台系统，目前已完成整体开发，系统即将投入使用。新的短信平台使用了华为的短信网关，通过点对

点的传送方式，实现多用户的短信接收和发送功能，便于进行大批量、低成本的信息实时发布和查询。同时新平台提供了更丰富的应用功能，不仅支持下行短信的发送，也支持对上行短信的接收，可以实现短信的互动交易。新平台还提供了标准的API接口，方便其它应用

接入使用短信平台进行短信发送和接收等交互操作，并支持对批量发送的短信进行多级审批操作，以避免因误操作而引起不必要的声誉风险。

通讯员 范里

奋战首季劳动竞赛

首季劳动竞赛推进会蓄势“开门红”



1月13日，萧山农商银行“2021走千家、访万户、共成长”首季劳动竞赛推进会在总行三楼会议室召开。党委委员、行长黄建康，党委委员、副行长杨妙清等出席会议，各支行行长、部门负责人等50余人参加会议。

黄建康作主旨讲话，强调重点工作，要求支行明确活动目标，细化工作举措，落实各项任务，在全面做好疫情防控的同时，确保首季“开门红”。会上还对劳动竞赛方案和相关细则进行了了解读，并对激励政策进行了详细说明。

本报记者 曹纯宁

聚焦竞赛 掀起比学赶超热潮

新的一年，我对开年工作竞赛活动积极谋划部署，全力以赴向前冲，奋力迎接“开门红”。

两大引领，提前部署竞赛方案。一是党建引领。大力推广“党建+金融”模式，推出系列“红色先锋”主题活动和“党建共创”场景营销，同时在现有的党建联盟的基础上，通过深化服务、创新产品等推进合作支持升级、信息资源共享，将党建合力转化为业务发展动力。二是考核引领。结合自身业务发展需要，以目标客户、业务产品、阵地营销、宣传推广等为着力点，对存、贷款等业务采取分组百分考核和万元含量计奖相结合的方式，将任务分解到个人，按月通报考核完成情况，及时总结交流经验，营造比学赶超的竞赛氛围。

量质并重，多元营销旺季存款。一是抢占社区银行领地。抓住农历春节前旺季，主动融入社区，加强与村委会、

居委会、物业等的合作交流，通过各类文娱教育活动场景植入、丰收联盟商圈互换客户流量、金融广告进电梯等多种营销形式提升客户黏度，弥补城区存款市场竞争短板。二是抓好旺季资金回笼。对公存款方面，开展分类营销、定期回访，主动上门，抓好信贷客户资金归行率，确保转存率和保有率；重点账户吸筹不放松，做好行政事业单位等存款和账户的招投标工作，稳定大额存款来源；储蓄存款方面，通过柜台宣传、积分兑换等手段进一步巩固中老年客群的基础上，配套丰收互联、微信公众号及朋友圈等线上手段，联动营销，提升获客能力。

精准对接，助推小微投放提速。一是名单推送助力精准获客。结合“百行进万企”融资对接活动和人行首贷户拓展要求，分类按需下发目标企业白名单，通过“名单认领+手机普惠通建档+产品覆盖

提升+走访进度跟踪+考核激励”模式，重点对接无贷户和仅1家银行授信的小微企业，有效提升走访对接比例和首贷户转化率。同时试点“1+N”团队组合营销模式，探索特色园区和市场批量化营销，围绕产业链、供应链和园区链，丰富对公获客渠道。二是产品创新提升营销质效。目前，同业竞争激烈，客户个性化需求日益增加，我行跨部门协同、跨层级联动，加快贷款审批流程，并通过“小惠贷”限定发放额度和定期调整最低指导利率相结合的管理模式，巩固开拓优质抵押普惠小微市场份额；通过“商贸贷”“人才贷”“科技贷”“税银贷”等特色产品推广应用，精准对接市场商户、科创型企业和纳税企业等融资需求，重点发力300万元以内小额信用贷款营销。

本报记者 倪晨思 通讯员 何国强

大零售转型

萧银理财打造“固收+”新模式

近年来，随着金融市场的逐步完善，金融机构越来越重视大类资产配置，“固收+”策略应运而生。“固收+”产品通过低风险债券资产打底，在严格控制回撤的前提下配置风险资产和策略增厚收益，具有收益稳健、风险可控的特征，成为固收类理财产品中备受关注的新品种。岁末年初，我行积极适应市场需求，结合目前权益市场特征和客户群体画像，推出“固收+打新”系列产品。首款“固收+”产

品上线以来，理财期限爆满，目前已累计发行“打新”产品7期8.92亿元，为稳健型投资者提供更多的选择。下一步，我行将不断丰富产品类型，逐步丰富“固收+”产品线，完善指数策略和产品体系，打造长期稳健投资回报。

通讯员 郑志良

开展专题培训 推动财富经理队伍建设

近日，我行在城南支行二楼会议室组织开展了为期两天的财富经理业务培训，来自各支行的36名财富经理（含兼职）参加。

大零售业务优化项目辅导老师重点讲解了财富客户管理流程、不同类型财富客户的定义及跟进方法、相关工具表单的使用和每日工作流程规划等知识，介绍社群活动策划及线上微营销方法，并重点分析老年客群和亲子客群的经营管理策略。

学员们还针对“电话邀约客户参加本周养生活动”“与等候区客户聊天寒暄并获取不少于三项客户信息”等不同场景进行了现场对话演练。

本次培训融合了理论与实践，提升了财富经理业务能力，增强了财富经理对财富客户经营管理工作的理解和认知。

通讯员 鲁凤仙

最新版信贷合同投入使用

近日，我行对2021年度最新版信贷合同进行了修订，新版合同于2021年1月1日正式投入使用。

由于《民法典》的出台，许多借贷、担保相关法律条款均发生了较大变化，也为本次新合同修订工作增加了难度。合规风险部落实专人负责，自2020年10月末参与省联社统一版本合同研讨修订工作，到结合我行自身情况做进一步本土化修改，再到最后反复斟酌定稿。前后共历时2个多月，围绕抵（质）押财产转让、争议解决等问题都做了全新表

述，共涉及73个合同，涵盖了我行各类信贷业务的方方面面。

此外，针对新版合同条款在实际使用过程中可能出现的问题和疑惑，合规风险部于去年12月30日组织全行客户经理进行了线上培训。

2021年是《民法典》生效的首个年度，银行工作的开展也需要随着相关法律的变化而相应调整。而新版合同的上线，为我行业务的依法合规开展提供了有力的支撑，也有效保障了客户和银行双方的合法权益。

通讯员 高捷羽

温情服务暖台企

“之前台湾人在大陆办信用卡一直有难度，连带着想安装ETC也因难重重，现在台融卡的推出实实在在提升了我们台融金融服务的获得感。”林先生是台湾人，在杭州经济技术开发区的杭州联发纤维有限公司上班，他在办理台融卡时说。

自省农信联社为落实浙江省惠台76条举措精神而推出台融卡以来，我行积极推广，通过多渠道宣介办理条件、办理流程、增值权益等。考虑到在杭台胞分散在杭州不同区域，我行主动对接辖内台商协会和台企，对有意向的台企、台胞安排专人上门签约台融卡，对公司内的台胞从工作年限、工作地点的稳定性及个人征信等方面进行筛选，对符合条件的台胞特意召开台胞专题会议，专项普及台融卡的功能和增值服务，努力提升在杭台胞创业就业的金融服务便利度和获得感。截至2020年12月末，我行共发行台融卡62张。

本报记者 沈永银 通讯员 严茹佳

图片新闻



1月5日上午，萧山区退役军人服务中心副局长李广勇送来感谢锦旗，感谢我行成立的“农商行慈善基金”长期以来对特困军人的救助。

“农商行慈善基金”设立于2016年，旨在为个人或家庭因灾遭变故导致生活困难的驻萧部队现役军人、在外现役萧山籍军人、现役军人家属以及萧山籍退役军人提供救助。以此为基础的百名特困军人资助活动至今已持续开展5年，受到各界的广泛关注和一致好评。2020年，已向100名符合救助条件的特困军人累计发放60万元。

通讯员 王佳璐

进化支行：清点残损币万余张 暖心服务解客户之忧

近日，进化支行为客户手工清点了一万余张1元纸币，赢得了客户以及周围群众的交口称赞。

当日中午正值主出纳在大堂值班，一名30岁左右的客户前来询问是否接受小面额残损币兑换。这位客户近几年做生意攒了很多一元纸币，由于数量太多，担心银行不予兑换，听人说萧山农商银行的服务不错，抱着试试的心态就来了。得到肯定的答复后，她提着一个大纸箱来到网点。支行立即组织午休柜员加班加点为客户清点。由于1元纸币保管时间较长，使用点钞机清点易卡钞，支行员工必须一张张手工清点，同时还要挑出反宣币，因此工作量很大。恰逢年底高潮，柜面压力较大，主办会计、助理会计、柜组长和临柜员工齐上阵，最终历时三天完成了一万多张1元纸币的清点工作，并挑选出100多张反宣币。

通讯员 李吉



义桥支行：上门服务送便捷 绿色通道暖人心

近日，义桥支行接到客户徐女士的电话，了解到她的公公朱师傅因突发疾病入院治疗急需用钱。朱师傅年初存入了一笔7万元的定期存单，现想支取作为他后期的治疗费用，但因保管不善遗失了，希望支行能上门为其办理业务。

大堂经理接到电话之后，仔细询问了具体情况，向支行领导汇报后与客户约定了上门时间。次日上午，大堂经理和徐女士一同赶到杭州江干区的大诚医院。病房内，在大堂经理的指导下，朱师傅填写了挂失单和授权书，委托徐女士到银行办理相关业务，并很快完成了取款流程。

“真诚用心服务，快乐感染你我”是支行的宗旨，在今后的日子里支行也会把“绿色通道”的这项工作做得更好更贴心。

通讯员 倪金圣

瓜沥支行：反假进社区 我们在行动

近日，瓜沥支行明理分理处在东灵社区开展了反假普及与宣传活动。

本次反假知识宣传首先从互动开始，我们邀请了几位小区阿姨来说说自己知道的人民币防伪标识，几位阿姨都很厉害，能说出不同的防伪特征。在调动现场气氛后，我们给社区居民讲解了第五套人民币尤其是新版人民币的各种防伪特征，教他们通过“眼看、手摸、耳听、检测”四种方法来识别人民币，并讲述了假币的收缴方法。

在宣传人员绘声绘色的讲解中，很多居民被我们丰富的专业知识所吸引，在场的居民都听得很认真，还分享了近期自己听到的周边朋友碰到的假币事件。我们以增强群众的反假意识能力为活动目的，对居民和小区商户发放宣传资料。针对人民币的防伪特征，识假方法和假币犯罪的主要特征、惯用手段以及防范措施，进行了全面的讲解和宣传。

本次活动营造了良好的宣传教育氛围，真正起到了普及金融知识、惠及百姓生活、构建和谐金融的作用。在今后的工作中，支行将继续把识假、防假币视同日常工作常抓不懈，采取更灵活多样的反假宣传方式，不断扩大宣传覆盖面。

通讯员 沈佳佳

裘江支行：感恩有你 共享精品生活

2020年末，裘江支行举办了以“感恩有你，共享精品生活”为主题的贵宾沙龙活动。

会前，支行在系统中筛选出达到贵宾等级的客户名单，分别进行邀约，将沙龙的时间地点通过电话和微信方式告知客户并进行确认，共有16名客户参加。支行财富管理小分队多次讨论沙龙细节，根据属地、年龄层细分将本次沙龙客户分配给财富经理、客户经理、社区银行经理进行定点维护，并设计电子邀请函与海报。

现场精心准备了多种水果、糕点、果茶，为每一张桌子铺上桌布，摆上鲜花，营造舒适的气氛。财富经理担任主持人，用通俗易懂的方式，生动细心地为客户讲解我行贵宾客户的权益、存款产品以及购买方式。会中采取一名经理服务一桌贵宾的形式，为贵宾客户随时答疑。在口红制作的环节，帮助贵宾一起选颜色、加热搅拌、灌注入模，支行行长更是送上了惊喜礼包。到场客户对我行的产品均表现出浓厚的兴趣，本次沙龙活动赢得了客户的充分认可。

沙龙结束后，财富经理对了解到的每位贵宾的信息分类建档，并进

行回访，了解其对本次活动的满意度，客户的每一句“很满意”“非常好”“下次我还来参加”“以后存钱就来找你了”都是对本次活动的最好评价。

通讯员 劳洁天



“工地银行”为农民工工资保驾护航

城厢支行： 上门服务 保障农民工工资支付



“你好，城厢支行吗？我们这里又有30多个农民工需要开卡，你们能再上门一次吗？”“好的，我们马上安排”这已经是支行自2020年10月以来第3次接到某建筑工地的求助电话了。

原来，随着工程推进，该工地不断有批量农民工加入，按照有关规定，农民工每月工资必须发放到银行卡中。然而工地地处偏远，来去极不方便，农民工的文化程度又不高，去银行办卡对他们来说变成了一个棘手的难题。公司财务为此联系了多家银行请求上门办理，都被婉拒。一次偶然的机会，财务打听到城厢支行有上门服务的项目，便试着联系。了解到情况后，支行立刻抽调人手上门现场开卡，设置密码，开通丰收互联，帮助工人安装APP，手把手教会他们如何把钱安全免费地汇到家人手中，并一再嘱咐：密码不能外泄，接到要求转账汇款的电话、微信，一定要与家人亲自确认，防止电信诈骗。

据不完全统计，仅2020年这一年，支行就为辖内4家建筑公司提供10余次上门服务，累计开卡500余张。

通讯员 陈悦

宁围支行：年终决算夜 工地开卡忙

2020年12月31日，对银行人来说既是普通又特殊的一天，这一天，宁围支行在百忙之中抽调2名员工，前往涉案物品保管中心（警犬基地）工程项目部，为那里的农民工进行市民卡激活，确保新的一年，他们的工资能够及时足额到账。

由于项目工地场地有限，支行工作人员被安排在室外简易棚内办理业务。虽然室外的寒风刺骨，工作人员仍然手脚麻利地为农民工办理银行账户激活、短信开通、电子银行开通等业务，并现场演

示丰收互联转账功能，“以前给家里打钱都要去银行柜台存现金，不但费时间还要交一笔手续费，现在好了，你们上门服务，用丰收互联转账，不用手续费还秒到账！”农民工孙大哥笑着说。

自2020年以来，支行已陆续为项目工地的农民工提供数十次上门开户服务，累计开卡1000多张，极大地方便了在萧的农民工，使他们足不出户就能享受到银行的贴心服务。

通讯员 陈燕

瓜沥支行：市场走访常态化 营销维护两不误

近日，瓜沥支行服务小分队再一次走进瓜沥镇各个农贸市场帮助商户逐户完成办码、设置播报器、微信认证、短信及丰收互联云商户开通等一条龙服务，解决市场商户的收款难问题，广受好评。

原来，支行在前期网格化划分及地毯式营销等走访工作中发现，部分老年商户存在不会使用微信、支付宝等带来的收款难题。了解情况后，支行立即成立服务小分队，上门为商户提供“办理——教学”一条龙服务，并及时跟进使用情况，通过远程电话或现场指导等方式，解决播报器故障等问题。同时，服务小分队还定期开展“收款码使用有礼”活动，进一步增加商户客户的粘性。

商户客户周阿姨说：“以前我都不敢用支付宝、微信收款，上次看隔壁摊位的老王用得这么方便，我就试着装了一个，农商银行的设备免费，播报及时还有福利，果然好用！”像周阿姨这样通过客户转介绍等口碑宣传的形式主动进件的商户还有很多，截至2020年



通讯员 沈凯波 胡佳伟

党山支行：开启“共建共治共享”乡村治理新模式

“从2018年打零工到现在变成拥有200亩地的苗木承包户，多亏了党山支行给我持续不断的支持，特别是今年通过‘游家园’公益积分申请的‘农易贷’，一年可以省下近6000元的利息！”八里桥村村民孔女士在支行便民服务驻点现场激动地说。今年以来，支行与辖内瓜沥镇八里桥村以“游家园”为平台，合力开展“农易贷”推广签约，用全方位的金融普惠打造乡村治理新格局。

共同参与平台建设。“游家园”是瓜沥镇探索基层多元共治新模式的掌上家园平台，它依托“互联网+”等创新模式，只要通过手机，就可以让村民随时随地了解小镇信息、参与小镇活动。在八里桥村作为首个试点村推广“游家园”模式的过程中，支行积极参与，提供人力、技术等支持，将农易贷产品嵌入“游家园”小程序，加深村民对“农易贷”的了解，同时利用小程序一键达的功能，方便需要办理的村民下载申请。

共同参与社区治理。为了让村民“一次不用跑”办理“农易贷”，该行推出“游MALL”便民驻点服务。“游MALL”小店是村民进行实物积分兑换

和网上冲浪的休憩场所，支行工作人员定期携带机具设备驻点“游MALL”为村民办理开卡、开通电子银行、市民卡激活等相关业务，为村民手把手演示从贷款申请到款项到账的全流程，不但免去了村民来回跑网点的麻烦，还能让村民在下班时间享受便捷的金融服务。

共同享有合作成果。支行与瓜沥镇、八里桥村合作，通过“游家园”与“农易贷”的数据共享，将村民的公益积分与利率优惠挂钩，提高村民参与公益活动的积极性。镇、村根据实际需求不定期在“游家园”平台发布各类公益任务，居民通过小程序线上预约，每一次参与的公益任务都会被系统自动转换成公益积分，实时公示在“游家园”的村民积分排行榜上。村民在办理“农易贷”时，即可凭积分兑换对应利率优惠。

截至2020年末，支行已完成通过“游家园”平台引流的“农易贷”签约93户，合同金额822万元，用信客户18户，用信金额145.49万元。下一阶段双方将合力推广升级“八里桥村模式”，走出更具特色的普惠创新之路。

通讯员 戚飞飞

义桥支行：四大抓手促进一周攻坚“喜丰收”

近日，义桥支行借大零售优化辅导培训的契机，开展中间业务一周攻坚行动。短短一周内，几项中间业务指标收效明显：移动支付价值客户新增1076户，其中移动支付新增443户，电子社保卡新增633户；有价值商户新增245户。具体工作开展中，支行梳理了四大抓手，有效促进目标超额完成。

强化考核，激励营销。对移动支付价值客户（含电子社保卡）、有价值商户2项中间业务指标明确具体目标，合理分配任务到组、人，并辅以科学的奖惩机制。同时在微信群中实时通报营销进度、日终排名，形成你追我赶的良好竞争氛围。

组建团队，抱团营销。此次攻坚行动，支行全体员工分成10个“1+N”小组，即每组1位客户经理带队，配备2—3名组员。在分组时，实行老带新，内勤员工与外勤员工相结合的方式，通过每位员工优势互补，最大限度地发挥每个小组的营销能力。

守好厅堂，精准营销。一方面，利用岗位优势开展营销。现金柜员主要攻克丰收互联存量客户，在办理业务时开展一句话营销“您好，您的丰收互联上有开通电子社保卡吗？”；对柜员在办理对公开户业务时，适时营销我行的丰收一码通业务；大堂经理针对每位新办卡的客户，都积极营销丰收互联和电子社保卡。另一方面，实现岗位联动，提高办理效率。柜员针对有意向办理的客户，为其高效办理完业务后，转介绍给大堂经理，由大堂经理指导客户操作，通过有机配合，提高业务办理效率，带动各岗位营销积极性。

积极外拓，撒网营销。客户经理带领组员利用周末和晚上的休息时间，开展走村入企营销活动。同时，10个营销小组分区对义桥镇各个商铺开展了地毯式、扫巷式走访，各组人员本着“营销推介上门、收集资料上门、二维码送达上门”的服务理念，对商户开展逐一入户宣传，实现了较高的现场签约率。

通讯员 沈婕



玉环永兴村镇银行：成功开出首张电子承兑汇票

近日，经上海票交所验收批准，玉环永兴村镇银行电子商业汇票系统正式上线交易，12月18日，开出第一张电子银行承兑汇票，实现了浙江农信系统内村镇银行电票业务“零”的突破，提升对小微企业的金融服务效力。

据了解，该系统解决了传统纸质票据业务易克隆、易丢失、票据流转效力低等缺点，其更长支付期限和单张票据金额灵活约定的特点，满

足玉环小微企业多层次的需求，降低了人力及财务成本。

第一笔电子银行承兑汇票的成功办理，意味着该行的票据业务自此进入新的里程碑，同时也对全省村镇银行机构电子商业汇票业务的发展发挥积极推动作用。

通讯员 李敏敏

听党话 跟党走

瓜沥支行：赴余村感悟“两山”理论



为进一步提高对党的认识，从而充分发挥党组织和党员的先锋模范作用，2020年12月5-6日，瓜沥支行党支部成员赴余村学习“两山”理论，重温习总书记走过的路，牢固树立“听党的话，跟党走”的思想意识。

大家沿着习总书记走过的村路，在工作人员的指引和讲解下，观看了习总书记到安吉余村调研的纪录片并实地察看了美丽余村的新农村建设，真切感受了在“两山”理论的指引下，新农村建设带来的巨大发展和变化，感受余村的绿水青山焕发出的蓬勃生机。随后，全体党员还参观了余村党建文化广场、文化礼堂等场所。

通过余村之行，支部党员不仅领略了安吉余村青山绿水的美丽风光，深刻体会到“绿水青山就是金山银山”理论的真谛，还领悟了习总书记新时代中国特色社会主义思想的伟大意义。

通讯员 毛立江

党山支行：参观四明山革命根据地 追忆峥嵘岁月

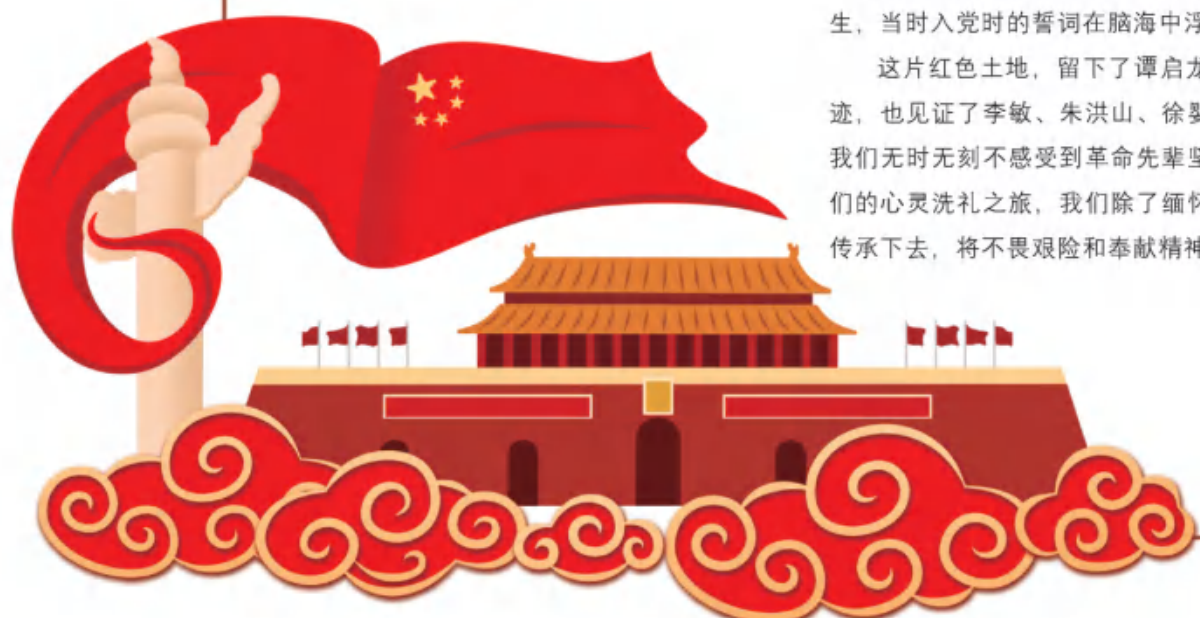


秋风徐徐，硕果累累。2020年11月1日，党山支行党支部的党员们踏上了赴宁波余姚四明山革命根据地的红色旅程。

在到达浙东抗日根据地旧址后，党员们先后参观了浙东区委、浙东行政公署、浙东银行旧址，仔细观看了陈列的革命文物、历史照片和资料，学习了浙东抗日战士们的英勇事迹，对根据地的历史发展及革命活动情况有了更加深入的了解。行政公署里保留的革命文物，将当时艰苦的作战环境展现在我们眼前，而展厅里的每一幅人物照片里，每位战士都透露着那些坚定而乐观的目光，给我们留下深刻印象。在那段战火纷飞的确烟历史，在那个生命仿佛脆弱无比的年代，我们共产党人定是因为内心坚定的信仰和追求，才甘愿为人民牺牲自己，为国家奉献自己生命。随着讲解员的生动讲述，这样伟大的爱国主义精神、这般崇高的民族精神是一场直击人心的党性教育，给我们每一位党员内心带来震撼和洗礼。随后党员们前往四明山革命烈士陵园，在四明山革命烈士纪念碑前，共有319级台阶，我们一步一步拾阶而上，步伐跟随着情绪愈加坚定踏实。立足纪念碑前，看着“革命烈士永垂不朽”的碑文大字，对烈士们的崇敬之意油然而生，当时入党时的誓词在脑海中浮现，志愿为共产主义奋斗终身。

这片红色土地，留下了谭启龙、何克希、林达等新四军将士的战斗足迹，也见证了李敏、朱洪山、徐婴等烈士可歌可泣的壮烈事迹。在这里，我们无时无刻不感受到革命先辈坚毅不屈的精神。四明山之旅是一次党员们的心灵洗礼之旅，我们除了缅怀先烈的光辉过往，还要将他们优良品格传承下去，将不畏艰险和奉献精神实践到今后的工作中去。

通讯员 陆一鑫



新湾支行：开展红色之旅 重温红色记忆



2020年11月29日，新湾支行党支部成员历经2个半小时的车程来到了湖州市安吉县，跟着党的脚步，聆听党的声音。

当天上午来到了新四军天目山反顽战役纪念馆，学习了解“铁的新四军”的成长发展史，并深入了解苏浙军区主要领导人的精神面貌及伟绩。给人印象最深的是粟裕大将军，他先后创建了浙南、苏南、苏中、上海和苏浙皖边根据地，而苏中抗日根据地的建立，使新四军在长江以北站稳了脚跟，改善了新四军在华中地区的战略态势，提高了根据地军民坚持敌后斗争的信心。下午我们又来到了美丽乡村余村，途中看到了不少村民在自家开起了山庄和民宿。在讲解员的带领下，全体党员在文化礼堂认真观看了《坚持两山路，奋进新时代》的专题纪录片，详细了解“绿水青山就是金山银山”产生的背景，深刻领会内涵，学习实践过程。之后，徒步环绕着余村体验当地的文化景观。

一天的学习很快就结束了。时间虽短，感触颇深，党员们都深刻了解到“生态经济化，经济生态化”的精髓，巨至宏观经济，微至为人处事，皆展现可持续性发展的重要性。

通讯员 柏美

益农支行：盐官行 悟竞潮精神

2020年11月28日，益农支行党支部一行来到钱塘江对岸的海宁盐官观潮公园，感受“干在实处，走在前列，勇立潮头”的浙江精神。

在观潮公园，引导员带领党员们参观毛泽东观潮诗碑亭、中山亭、抗日烈士纪念碑、史量才纪念碑等红色景点，并详细讲解了当年的抗战经历，一行人仿佛看到了为维护国家和人民利益挺身而出的正义之士，在遭受自然灾害侵袭时，面对生与死的考验，以国家和人民利益高于一切的献身精神。鱼鳞石塘被称为“捍海长城”，它是前辈们一步一个脚印，用生命为我们筑就的保护线。驻足钱塘江畔，党员们深刻意识到先烈们修筑堤坝时“干在实处”的务实精神，感念到革命先辈为国家独立富强“走在前列”的奉献精神，感受到党员干部为民族复兴伟业“勇立潮头”的拼搏精神。

革命先辈用鲜血和生命换来的一切，值得我们用生命去守护。作为新时代的共产党人，党员们纷纷表示，要循着前辈们的足迹，以奋发有为、拼搏进取的“弄潮儿”精神，积极投入到本职工作中去。

通讯员 夏森霞



红色互动

宁围支行：社银共建之消防演练



2020年12月9日，宁围支行与党建联盟单位—盈丰街道佳境社区党支部首次举行社区微型消防站联合演习。此次演习对提升双方的合作联盟以及安保意识具有一定意义。

上午9时整，演习正式开始。社区中几处演练点纷纷冒起了火苗，还伴随滚滚浓烟。在演练总指挥的一声令下，各参演单位的人员火速出击，拿着灭火器赶赴各自的火点，到达后冷静分析现场火情，并采取正确应对措施。针对小火苗，演练人员迅速使用自带的灭火器对准火苗根部进行喷射；针对大火，演练人员采用合作扑火的方式，以2-3人为一小队，对火源进行合围扑灭。此外主办方还邀请当地消防大队的人员现场指导如何使用高压水枪灭火。

经过一上午的演习，党建联盟两家单位的合作共赢意识有了进一步加深，支行的参演人员对火灾如何处理有了切身的体会，为做好支行消防安全工作和共创平安萧山奠定扎实的基础。

通讯员 李飞翔

临江支行:我们的“约会”

2020年12月20日,临江支行联合临江高新社区在红色驿站进行了第三次“约会”。

“帮我看看,我的市民卡是新的还是旧的,需要更换吗?”“信用付减60元怎么参加的?”“我在这里工作4年了,我能够贷款吗?”下午一点半,临江时代花苑门口的红色驿站一开张,桌子前就挤满了人。市民卡业务咨询,存款产品理财产品该如何选择,哪种贷款产品更适合自己,客户的问题五花八门,而临江支行的员工也是做足了准备,能够从容应对,一一耐心解答。一位想大额转账的社区居民,在支行员工的帮助下,下载了云证书当场转好了账,并顺便在丰收互联开通了信用付和电子社保卡,拿着银行送的小礼品,笑着说“平时去银行没时间,今天在家门口就解决了问题,真的很方便!”

活动中,支行还对到场群众普及防范电信诈骗的知识和假币鉴别的方法,宣传农商银行推出的民生服务,并以竞赛送礼的方式让客户参与进来。

通讯员 严茹佳



红山支行:“红益家”助力疫情防控



2020年10月16日,由红山支行、红山社区卫生服务站、红山幼儿园和红山农场同舟社区组建的“红益家”党建联盟举办了第二场活动。本次活动由红山社区卫生服务站牵头,介绍了当下防疫有关事项以及急救知识,各支部成员也积极参与学习。

本次活动由红山社区卫生服务站在其擅长的领域为大家讲解,其中关于疫情期间个人防护和心肺复苏的急救知识赢得与会人员的一致好评。首先疫情防控形势依然严峻,秋冬季节本就是流感等流行性疾病高发期,卫生服务站医护人员为大家详细介绍了口罩以及防护服的佩戴步骤和注意事项,然后还为大家介绍了日常洗手消毒的七步法,做到全方位防护。同时随着气温的降低,一些心血管疾病也开始高发,服务站医护人员也为我们展示了心肺复苏和体外除颤设备操作流程,因为支行客户群体中中老年客户比例较高,所以对于抢救黄金4分钟的急救方法学习非常必要。作为党建联盟的一员,银行员工学习的个人疫情防护和急救知识在日常的工作中不可或缺,而平日里这方面的培训比较少,通过党建联盟下的优势互补,也是对银行服务的一种提升。

通讯员 戚林佳

学思践悟

玉环永兴村镇银行:深入学习党的十九届五中全会精神

2020年12月3日,玉环永兴村镇银行组织全行干部员工学习十九届五中全会精神,增强员工对习近平新时代中国特色社会主义思想的认识,提高政治理论水平。

该行邀请玉环市委宣讲团成员、玉环市委党校副校长陈忠义进行宣讲。他以《展现新蓝图,开启全面建设社会主义现代化新征程》为题,在两个半小时的时间里,围绕“十九届五中全会概述”“深刻理解和把握五中全会的精神要义”“夯实发展保证,团结一切力量形成强大合力”三个方面,与该行员工进行分享。讲座内容高屋建瓴、内容丰富、生动活泼,与会党员干部表示要深刻领会全会精神,坚决贯彻党中央、监管部门重大决策部署,树牢“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,将全会精神真正学透、悟透、吃透,自觉对标对表补短板、抓落实,扎实推进各项工作。

据悉,此次学习是该行深入贯彻落实《台州银行业保险业贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想综合宣传活动方案》的举措之一,该行将通过邀请专家开展专题培训、结合网格化营销送政策进基层、用好用足营

业厅堂渠道扩大宣讲覆盖面等措施,推进政治理念和政策制度学习宣传往深里走、往实里走、往心里走。

通讯员 徐君



FINANCIAL HOT SPOTS

财经热点

>> **国家主席习近平:**构建新发展格局最本质的特征是实现高水平的自立自强,必须更强调自主创新,全面加强对科技创新的部署,集合优势资源,有力有序推进创新攻关的“揭榜挂帅”体制机制,加强创新链和产业链对接。要建立起扩大内需的有效制度;释放内需潜力;加快培育完整内需体系;加强需求侧管理,扩大居民消费,提升消费层次,使建设超大规模的国内市场成为一个可持续的历史过程。

>> **统计局:**2020年全年,CPI比上年上涨2.5%,PPI下降1.8%。

>> **央行:**2020年12月末,广义货币(M2)余额218.68万亿元,同比增长10.1%;社会融资规模增量17200亿元,前值为21343亿元;人民币贷款增加12600亿元,同比多增1170亿元。社会融资规模增量累计为34.86万亿元,比上年多9.19万亿元;人民币贷款增加19.63万亿元,同比多增2.82万亿元。

>> **央行:**规定商业银行不得通过非自营网络平台揽储。这意味着,金融消费者不再能通过支付宝、腾讯理财通、京东金融、度小满金融等平台购买一度火爆的互联网存款产品。

>> **银保监会:**将会同相关部门持续指导金融机构积极开展相关工作,深化金融供给侧结构性改革,防范化解金融风险,更好地服务实体经济发展。完善金融机构债委会制度,支持联合打击逃废金融债务。

>> **全国贸促工作会议:**2020年我国贸促工作实施了稳外贸稳外资十项行动计划,助力外贸外资实现逆势增长。今年将重点促进“一带一路”经贸合作,支持港澳地区全面参与共建“一带一路”。

>> **海关总署:**2020年,我国货物贸易进出口总值32.16万亿元,比2019年增长1.9%。我国外贸进出口从2020年6月起连续7个月实现正增长,全年进出口、出口总值双双创历史新高,成为全球唯一实现货物贸易正增长的主要经济体。

>> **卫健委:**2021年以来,全球新冠肺炎疫情流行加速。国内多地报告本土散发病例和聚集性疫情,疫情呈现持续时间长、涉及范围广、传播速度快、患者年龄大、农村比例高等特征,有的地方出现了社区传播、多代传播,防控形势复杂严峻。此外,疾控中心表示,春节期间,人员流动大,将增加疫情传播风险;物流加大,低温条件下需警惕进口冷链食品和其他货物被病毒污染的风险。如落实好相关措施,可确保春节期间不出现大规模疫情反弹。

>> **医保局:**2020年全国基本医保参保人数13.6亿人,参保率稳定在95%以上,建立了世界上最大的全民医疗保障网。国家医保助力新冠肺炎疫情防控取得战略性成果。临时将新冠肺炎诊疗方案中的药品和诊疗项目纳入目录,核酸和抗体检测试剂价格分别下降7成和4成以上,已累计结算患者费用28.4亿元,医保支付16.3亿元。



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。



“4321”——演绎社区银行建设“四重奏”

——以临浦支行为例

□ 鲁陈慧 方乔威 沈少春

编者按：2020年临浦支行立足社区银行建设，搭建“4321”模式，“4”即是社区银行活动的四步曲；“3”是指活动中的三个合作方；“2”是指社区银行中的两大潜在客户目标；“1”是指一个社区银行服务团队。2020年，临浦支行全年共举办活动8次，通过微信公众号累计建档1918户，系统签到968人。本文作者结合实际，对工作方法开展总结，希望大家带来有益的启示。

4——社区银行活动的“四步曲”

社区银行建设的流程，自始至终可以归纳为“四步曲”，即活动准备—活动获客—二次营销活客—业绩转化四步。

（一）充分准备

一是明确目标。在举办社区银行活动之前，首先要明确活动的目标和目的，才能有的放矢、抓住重点。社区银行活动，要根据试点小区主要客群的不同，确定不同的活动目标。如在年轻人较多的小区，活动目标可以是发展信贷客户，营销中间业务等。在老年人较多的社区，则重点是营销财富客户。

二是做足准备。工欲善其事，必先利其器。活动的前期准备工作非常重要，首先确定支行在活动中的角色和定位，是主办方还是协办方；其次找准合作对象，是找社区还是物业或者是商户；确定活动主题、活动场地、活动内容等；成立活动组织团队，做好人员的分组与分工，必要时对人员进行培训，确保每个人清楚自己的职责；最后是解决资金、人力、物料、电力等软硬件问题。举办一场活动，可以多方合作，既可以减轻活动的人力物力成本，也能提高活动的影响力。如公益活动可以与社区、公益组织合作；亲子活动可以和物业、培训机构合作；健康讲座可以和医院合作等。

三是充分宣传。酒香就怕巷子深。无论再好的活动，准备得再充分，若是没有人参加，也是枉然。社区银行活动一定要宣传到位、通知到位。大型活动提前半个月以上策划和1个星期邀约；小型活动提前

1个星期策划，提前3天左右通知。大型活动可与物业联合举行，并要求物业逐户发放宣传单，在楼道张贴海报；小型活动可以在小区主要出入口放置易拉宝、横幅，并在业主居民群发通知。

四是有序分工。活动无论大小，人员分配不好都会显得忙乱，因此在活动前就要分配好人员岗位，确保活动时每个人对自己的职责心中有数。

（二）活动“获客”

活动获客是我们在办社区银行过程中常用的获客方式，也是社区活动最主要的目的。获客渠道可以有以下几种：

一是活动宣传期间的咨询获客，活动宣传信息发布后，会有部分意向客户通过微信联系支行工作人员，可以获得客户的信息。

二是活动当天建档签到时可以获得居民的信息等并在活动后与客户联系。

三是可以邀请居民在签到时加入我行建好的微信群中，便于今后的交流。

四是活动中可发放我行产品宣传单放置易拉宝等，现场获得意向客户。

通过实践，邀请居民加入我行微信群的获客方式较好，一方面是可以大量获得客户的微信联系方式，另一方面客户今后有金融需求，可以在微信群中咨询，但其缺点是无法系统地管理客户信息，客户也容易流失。关注微信公众号建档是效率最高的获取客户信息的方式，但需要后续需及时跟进二次营销。

（三）营销“活客”

线上活客是指利用微信对目标客户进行有效营销。社区银行获取

客户信息后，若直接打电话给居民营销产品，不可避免会引起部分居民的反感，较好的做法是线上微营销。微营销可以是微信群里的微沙龙，如线上反电信诈骗课堂、理财沙龙等，也可以解答金融咨询，私加好友私聊等方式。微信群内活客的方式还可以引入商户优惠活动，如临浦支行丰收互联内的一元洗车活动发入微信群里，吸引了不少居民的参与，还提出“云社区”建设方案，即将社区居民加入到小区微信群中，通过线上优惠活动活客，寻求业绩转化。线下活客也可以通过商户优惠活动，如开展农庄土鸡蛋1元团购活动，仅1天时间就吸引居民建档400人。

（四）业绩转化

从社区银行获客到业绩转化，往往需要很长时间，短期转化率也非常低。业绩转化若急于求成，往往适得其反。通过社区银行活动宣传我行品牌，拉近与居民的距离，以及后续的微营销，都是取得客户信任和建立感情的过程，等客户有金融需求时最先想到我行，就是一次成功的转化。

通过活动、获客、活客后，客户对我行产生了初步的信任，此时，可以通过私加微信的方式，提供一对一的金融管家式服务。如举行一场线上微营销，可以在活动中寻找机会加客户好友，提供在线金融咨询服务，最开始可能是关于转账、社保、ETC等咨询，后续会有理财、贷款的咨询。零起点客户经理通过线上获客转化的业绩，一般可以达到10%至20%。

3——维护好“三个合作方”

在社区银行建设过程中，处理好与社区居委会、物业、社区内商户的合作关系，对社区银行建设促进作用非常明显。

社区居委会是社区的治理组织，承担了社区的建设和对小区居民的管理工作，社区银行建设若得到社区的支持，对今后活动的开展都有非常大的帮助。一方面，在社区范围内开展较为大型的活动必然要得到社区居委会的同意，另一方面，社区居委会是长期在社区当中服务于社区居民的，有社区居委会为我们的活动背书，更容易使社区居民接受我行活动。

物业公司本质上是小区居民的服务者，主要工作职责是管理小区，为业主提供服务，因此物业公司有开展小区活动，维护业主关系的需求。从几次社区银行活动来看，物业也非常愿意通过和银行一起搞活动的方式来拉近和小区居民之间的感情。

小区周边商户的目标客户是小区居民，他们也有引流获客的需求。一般来说，在我们搞社区银行活动时，小区周边的商户都愿意来参加，有的甚至还愿意冠名活动，以达到宣传的目的。

通过三方合作共同举办社区银行活动，不仅能扩大活动的影响力，减少我行在活动中的物力人力成本，还能通过活动为商户引流，促进与商户的关系。如支行曾举办的“中秋游园晚会”，通过联合物业和社区内的6个商户，拉到2.8万元的赞助费。我行只承担5000元，就举办了一场总费用3.3万元的大型晚会，并将一半以上经费用于奖品和礼品支出回馈居民，得到了物业和居民的好评。该场活动共有955名居民通过微信公众号报名，当天现场签到488户家庭，到场1000余人。

2——重点营销的“两大目标客户”

社区银行活动的目标是两大群体，即社区内的商户和居民。商户不仅是潜在的金融需求者，也是连接我行与居民的纽带，是重点维护对象，一方面我行投入了较大精力在商户一码通布放上，以低成本获得商户的结算资金，另一方面，通过商户维护，我行与多个商户达成了优惠活动方案，不仅帮助商户引流，也为居民带来实惠。

社区居民首先是一个群体概念，在此基础上社区银行将不再区别社区居民客户的收入、年龄等因素，不再选择更细分的客户。而是将整个社区的不同年龄、不同文化层次、不同经济水平的全体居民作为目标客户。社区银行覆盖区域面积小，客户总量有限，流动客户少，在针对社区居民开展服务和营销工作时就应当定位于全体。在明确目标客户后研究社区居民的生活习惯，塑造社区银行形象，实施针对社区居民的整体性营销，将社区银行的业务开展融入社区居民生活所需的物质文化领域，构建融洽和谐的关系氛围。通过社区银行活动，将社区居民和商户两个目标团体有机结合，以提高我行产品的粘性，加速业绩转化。

1——建好“一个服务团队”

随着萧山城市化的发展，社区银行建设将是今后业务发展的重要途径，传统的信用村工作模式不适合应用在社区中，社区银行建设需要新的体系，其中最重要的是支行要建设一支社区银行团队。临浦支行的社区服务团队由支行正副行长带头，下设社区负责人、商户负责人、财富客户负责人，确保每场活动者能兼顾到商户、居民和财富客户。团队分4个小队，每个小队负责1个社区，小队之间，不仅是竞争关系，也是合作关系。

在日益激烈的市场竞争环境下，社区银行的发展需要在社区居民客户的经营与维护上有全新的战略思维，内外兼修。“4321”的社区银行建设模式有利于完善各类服务，加强品牌营销，塑造良好的形象，以实现与社区居民客户共同成长的长远发展目标。



编者按：辞旧迎新之际，萧银人用文字记录过往，也寄托对未来的希冀。

辞旧迎新专栏

进退之间

□ 河庄支行/茹萍

《奇葩说》里有一个辩题是“如果能够带着记忆重启2020年，你是否愿意？”

我想大部分人会选择说“愿意”，至少我是。虽然，2020年我个人的生活没有多大的波澜，但是我仍希望自己没有看到或听到那么多悲惨、让人心碎的故事，没有那么多愤怒无力的情绪。即便我们不能用想当然的数据或者概率，以偏盖全，但是眼前的灾难正在于此。过去的哭声被大多数人遗忘，但是永远会留在受难者心里。

向前走永远是一种力量、一种情怀的口号或者行动，我们还是怀着慈悲的心，去理解和支持那些为过去唱挽歌的人。

当灾难过去，当时间流逝，我们应当把自己从过去释放出来，而不是继续过苦行僧一样的生活。《海边的曼彻斯特》男主角李，因为自己年轻时一时的疏忽导致自己的孩子葬身火海，与妻子离婚，家庭一夜之间破碎。他没有放过自己，甘愿自己浸泡在过去的悲伤之中，不想解脱，甚至自暴自弃，

故意惩罚自己。在他心中，时间从他犯下错误的那一刻就静止了。看完这个故事，你会慢慢理解李的选择，如果放不下，就是因为还爱着，哪怕这份爱太过沉重，会折磨他一生，那就如此。

每个人都有选择自己生活的权利，但是不是每个人都能有这样的幸运拥有自己想要的生活。而当过去无法挽回，记忆与感受是唯一证明过去存在的依据。有的人可以有强大的内心，有神奇的自愈能力，或者能得到他人的帮助，而千千万万的人不能，只能选择独自承受。

罗曼罗兰说，真正的英雄主义是认清生活的真相后，依然热爱生活。正因为如此，许多人面对伤痕累累的生活，面对惨痛灰暗的现实，只能成为普通人。如果能够真正快乐，也许只能时光倒流，可惜没有如果。在世界面向阳光、高速旋转、不断迈向未来的同时，总要有些人记得这些甘愿留在没有光亮的阴影里，留在旧时光里，走向过去的人。

在那些等待疫情过去的日子里

□ 新湾支行/沈锦阳

在那些等待疫情过去日子里，时间是部无情的机械，软弱的意志被块块割切，思绪在寒风中摇曳，为甚理想似的等待仍坚强如铁？

寒潮总是降临在茫茫的黑夜，漫步在新湾最皎洁的那条街，我轻轻捡起一片孤单的落叶，就像抚起一只受伤的蝴蝶，细数树叶纹理的行列，是和过去忧伤的一一分别。

2021我们全新启程

□ 宁围支行/李飞翔

2020年注定是不平凡的一年。

这一年，我们每个人可以说是经历了太多的痛苦与磨难，但不论生活是如何痛伤着我们，我们仍然报之以歌，微笑着坦然面对。此时的我们想大声说：我们会永远记得那些曾给予我们的温暖感动的瞬间，那些希望和美好的瞬间，那些一起流泪同甘共苦的日子，并永远铭记心中。

告别2020，怀着希望启程2021！

当我还沉浸在鼠年的印象中，突然某天清晨，我母亲给我连续发来几张旭日照耀大地的照片。虽然她没有进行详细的文字说明，但是当我看到这一连串的照片，脑中突然惊醒，2020已然离去，我们已经步入了2021。

2021年是一个新的开始，让我们把过去清零，忘却那些曾经的烦恼与不快！谢谢母亲的那些照片，让我对2021充满了希望，让我对自己充满了信心！从那天开始，我给自己鼓励，给自己加油，给自己力量，给自己坚强与勇气，决定做一个努力奋斗阳光向上的自己！

我相信2021年将是一段更加辉煌的旅程，不管前方路上有多少荆棘，我们都不会畏惧，我们已平稳度过了艰难的2020年，还有什么能使我们退缩的呢？朋友们，让我们继续带上口罩，昂首挺胸过好2021年的每一天！朋友们，我们有的只是乘风破浪，大刀阔斧，直挂云帆济沧海。

新的一年，我希望自己能收获更多，不仅是财富，还有知识、友情、快乐等。这些都是我们生活中不可缺少的元素。只有这些元素的陪伴，我们的生活才会多姿多彩。同时也希望自己能抽空多陪伴父母和爱人，他们

都是我们人身旅途上最重要的人，与我们同甘共苦，不要等到失去时再去追悔莫及。最后希望能更好的认清自己，剖析自己能力，给自己定好位置，莫要好高骛远，偏离初心。我希望通过自己的奋斗与努力达成自己的愿望，绽放属于自己的辉煌。

过去的经历让我们成长，逝去的岁月让我们成熟，凡是过往，皆为序章。让我们展望2021，全新启程，满怀信心与希冀，愿一切的美好都如我所愿。



1月寿星大奖



徐炜

靖江支行

生日：1月10日 星座：摩羯座

心语：

一晃眼三十而立又近了一步，感慨青春易逝前路踌躇之际，我很荣幸地获得了单位的寿星大奖，这让我再一次感受到了萧山农商银行这一大集体的温暖与关怀，在此感谢领导给我的帮助，也很感谢伴我一起成长的同事们和亲友们。

1月是一年新的开始，也是放飞梦想的时刻，在这个充满温情的冬日里，让我们共同成长一起进步。

二月寿星

2月的生日宝石——紫晶。紫晶“色如葡萄，莹莹可爱”，被誉为“诚实之石”。代表着诚实，心地平和。

2月的幸运花——香水紫罗兰。你拥有平和的心情，就像一位充满智慧与爱的智者，立于风中，享受着春天的雨露。

- | | | | | | |
|--|--|---|--|---|---|
| 董事长办公室
王云龙 | 安全保卫部
赵显一 | 义桥支行
黄莺虞
陈洁 | 衙前支行
田增祥
陈婕
郭俏芳
蒋晓波
俞水明
张利钢
万志伟
胡素明
杨洲 | 坎山支行
项为众
赵建芳
徐立勇
徐丽
沈佳佳 | 党湾支行
范松
陈国娟
王霏
沈佳咪
邵秀云 |
| 公司业务部
高鉴 | 营业部
俞利义
李昊南
孙磊
何胜雄
高国芳
王兴 | 所前支行
胡东海
陈芳芳
夏超群
华香君 | 裘江支行
沈晗辰
张美蓉
冯国洪 | 党山支行
韩立红
韩彩娣 | 河庄支行
许丹楠
高志丹
袁海军 |
| 个私业务部
朱光锋
金诚
夏云龙
沈丽丹
赵利君 | 楼塔支行
王政
水澜馨 | 新城支行
朱琦尔
高英
鲍静
丁巍
施燕红 | 新街支行
凌葱葱
楼婷
范春
赵振兴
沈洪燕
孙伟萍
张宇辰 | 益农支行
夏森霞
魏丽
王萍
陈文君 | 新湾支行
冯明
王宝鑫 |
| 国际业务部
俞丹红 | 河上支行
卜祝丽
谢圳江 | 城南支行
蔡钟琦
俞春燕
卢冬青
毛锦凯
沈高锋
丁淑艳 | 城北支行
孔迪勇
谢燕红
徐成梁
莫嘉昊
方露瑶
戚国娟
王滢萍 | 靖江支行
李丽
袁伟锋
徐婷
万里 | 城厢支行
祝春祥
顾兴华
李佳良
胡航颖
陈悦
戴飞飞 |
| 金融同业部
田彪 | 网络金融部
胡少善 | 资产管理部
莫骏驰
童佳萍 | 运营管理部
王燕
柯海丽 | 宁围支行
沈丽亚
王婷
孙秀芳 | 银发支行
金志琴
高丹燕
郑振坚
徐嘉莹
金凡杰
沃肖侃
夏剑雷 |
| 网络金融部
胡少善 | 审计部
曹瑜
程皖月
余红芳 | 科技信息部
李竹扬 | 临浦支行
单小妙
何琼
沈少春
周卢斌 | 闻堰支行
孙潇
张华 | 红山支行
陈丽 |
| 人力资源部
卢丹峰
俞小燕
胡晨 | 进化支行
倪旭梅
俞春燕
张淋佳
陈彦伟
姚泽琦 | 浦阳支行
陈曦 | 新塘支行
朱晓薇
许燕萍
王丹阳
杜筱琪
杨燕华
董铮 | 瓜沥支行
李娜
管鑫杰
王振梁
顾颖丹 | 义盛支行
杨丽
吴校明
高志华
孙双双
高翔
高飞燕
胡佳
全志峰
胡晨威
丁先承
邱红
陈灿灿 |
| | | | | | 杭州城中支行
周春燕
朱亦丹
方锦山 |

牛年牛气 双喜临门

——致二月的寿星！

二月初春是一个富有生命力的季节，也是一个美丽、充满希望的季节，在2021年春节的喜气里，再添上生日的喜庆，于是便成就了你的双喜临门。

衷心祝福二月生日的你，生日快乐，牛年心想事成！