



共青团萧山区委



萧山农商银行

浙江农信

XIAOSHAN RURAL COMMERCIAL BANK

青年卡
YOUNG



奔跑吧，青年！

业务功能

借记卡功能：账户查询、消费、转账结算、存取现金、电子现金圈存查询、小额脱机消费等功能。

贷款功能：可发放青年创业贷款和消费贷款。

增值服务：具有商户优惠、公益事业、积分兑换、贵宾服务和便民服务功能。

五大特惠

01

特惠一：享受贷款特惠
提供手续简便、利率优惠、方式灵活的青年创业贷款与消费贷款服务，具有“一次核定、随用随贷、周转使用”的功能。

04

特惠四：优质增值服务

- 1、积分兑换：开通手机银行、支付宝卡通、微信支付且均有主动交易的，可获得消费奖励积分10000分。
- 2、贵宾服务：上一年度日均活期存款超过5万元（含）的持卡人，次年可享受我行丰收卡贵宾客户服务，包括萧山机场贵宾厅、邵逸夫医院健康医疗、道路救援、失卡保障等。
- 3、便民服务：青年卡可代扣水电费、华数电视费、社保等数十项便民生活缴费。

02

特惠二：助力公益事业

您用卡，我捐款！萧山农商银行每年将按您青年卡活期日均存款余额万分之十向公益组织捐款。

03

特惠三：免费金融大餐

免借记卡年费、首开卡工本费、账户管理费、跨行ATM交易手续费、短信费等费用；免个人网银和手机银行开通及转账手续费。

05

特惠五：商户优惠服务

凭青年卡或者刷青年卡享受商户优惠服务。



浙江农信

萧山农商银行

XIAOSHAN RURAL COMMERCIAL BANK

2016年第3期（总第75期）



P11 普惠采风

护航“G20”

——属于我们的盛夏记忆

季节因着“G20”的倒计时而更加热情似火。作为全球主要发达国和发展国就全球金融经济合作举行的最高领导人峰会，“G20”提供共商全球金融经济的世界级平台，同时也将吸引来自全世界尤其是金融界的翘楚。

金融，是主题，也是核心。萧山农商银行作为峰会举办地的东道主银行，是萧山金融业直接对外的一张名片，而日夜忙碌的萧银人，就是这张名片上最生动的音符，也是这个季节最清凉的色彩！

服务峰会，我们在行动！开展“迎峰会、优形象、促发展”金融服务提升年活动：扩大信贷投入，发展绿色金融，支持G20峰会召开和区域新型城市化建设发展；提升服务水平，展示良好形象，争创全国银行业文明规范服务千佳示范网点；改善基础设施，增强支付体验，跟进涉外服务，培养双语人才，让远道而来的嘉宾都能感受到我们金融服务的温度。

保障安全，我们勤演练！开展“反恐演练月活动：强化支持保障，维护安全稳定。各支行的小伙伴们积极投身到“反恐演练”中，实战演练中“自毁”形象、扮演暴徒，密切配合、迅速报警，保护钱箱、救助人质，人人投入、个个尽力，为的是提高自身防范和应急突发事件处置能力，以最坚强的姿态保障峰会期间的安全运行。

宣传走访，我们不停歇！开展“金融服务G20”专题宣传活动：各支行进社区、进市场、进企业、进机关、进学校，不但将我行的“两卡一产品”“团购贷”等带给金融消费者，还将“迎接G20，人人讲文明”“礼让斑马线、文明过马路、排队守秩序、礼仪待宾客”等公益理念带到每一位客户的身边，更将“笑盈”文明形象留在了萧然大地的角角落落。

“滴哒、滴哒”，是G20峰会悄悄临近的脚步，“滴哒、滴哒”是时间留下的属于萧银人的盛夏记忆.....

目录



P1 行内要闻

- P1 浙江银监局局长熊涛在我行调研时强调保持战略定力走差异化发展路线
- P2 省农信联社党委书记王小龙在我行调研时强调主动发现战略性的全产业链金融机会
- P3 省农信联社副主任冯俭青陪同青海省农信联社领导赴我行调研审计工作
- P3 我行向区慈善总会捐赠留本冠名基金1000万
- P3 我行党员零距离接受警示教育
- P4 我行召开2016年半年度工作会议
- P5 我行召开党员大会纪念建党95周年
- P6 吹响护航G20冲锋号 全力做好主会场本土银行的金融服务保障
- P6 围绕业务发展圆心 行团委喜迎G20等系列活动启幕
- P7 我行举行“护航G20 警银联动”防暴应急预案演练
- P8 业务要闻

P11 普惠采风

- P11 瓜沥支行：送普惠金融入企业
- P11 银发支行：走访优质收单商户
- P11 河庄支行：探测巧客小镇“金矿”
- P12 城厢支行：试点二手房按揭贷款业务
- P12 临江支行：助力种粮大户实现机械化升级
- P12 河上支行：移动营销 服务到校

P13 专题活动

- P13 新街支行：唤醒“睡眠”存折
- P13 衙前支行：丰收E支付 上门来营销
- P13 河庄支行：走访拆迁户 留住拆迁款
- P13 河上支行：银行随身 方便随行

P14 美德档案

- P14 营业部：迎峰会，金融服务我先行
- P14 杭城支行：迎峰会，随手公益在行动
- P14 城厢支行：迎峰会，文明服务树新风
- P14 城北支行员工获评2015年度全市“十佳劝阻能手”并被授予“三等”治安荣誉奖章

P15 金融研究

- P15 浅析支行信贷资料管理——以临浦支行为例
- P17 浅议出口信用保险融资的风险和防范

P19 农金风采

- P19 悠悠往事 农金岁月——记党湾支行退休职工倪柏水

P21 文化长廊

- P21 最美的约定
- P22 怀念与希冀——读杨先生《我们仨》有感
- P22 江“南”行“浔”至此
- P23 浅读《全球通史》有感
- P23 西藏随感
- P24 西安印象



P1 浙江银监局局长熊涛在我行调研时强调保持战略定力走差异化发展路线



P2 省农信联社党委书记王小龙在我行调研时强调主动发现战略性的全产业链金融机会



P7 我行举行“护航G20 警银联动”防暴应急预案演练



P14 营业部：迎峰会，金融服务我先行

主编：励 攻
副主编：周建国
责任编辑：芦 芳 马 杰
 卜燕敏 茹华平
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

浙江银监局局长熊涛在我行调研时强调 保持战略定力走差异化发展路线



近期，浙江银监局局长熊涛到本行调研，了解萧山的经济金融形势，听取关于本行风险防控、金融服务和转型升级等重点工作汇报，并走访本行合作时间长达40年的信贷客户亚太机电公司，参观了该公司的新能源电动汽车生产车间和无人驾驶汽车研发中心。

在本行调研时，熊涛认为，本行工作值得肯定，特别是防化信贷风险、弥补发展短板、推进转型升级成效明显。主要表现在处置不良贷款积极有为；结合供给侧改革调整信贷政策，严格贷款管理，改进三农金融服务，不断提高管理水平；加快转型步伐，推进机制建设，创新产品服务，取得了发展质量良好、综合实力增强、市场竞争力提升等成绩。

熊涛强调，本行在下一步的改革发展中，要控制好信用风险，主动对接供给侧改革，促进信贷结构调整，加强信用风险防控处置，加大不良贷款核销力度，提足拨备夯实家底。要服务实体经济，拓宽服务渠道，创新完善机制，帮扶困难企业，参与债权人会商机制建设，争创服务三农和小微企业的金融样本。要推进自身发展，深化体制改革，坚持结果导向，增强转型升级的紧迫感，在科技支撑下提高竞争力和管理能力，切实做强做精做优。要保持战略定力，走符合自身实际的差异化发展路线，以时间换空间，积小胜为大胜。

浙江银监局相关处室负责人陪同调研。省农信联社杭州办事处主任杨中萱陪同汇报。

省农信联社党委书记王小龙在我行调研时强调 主动发现战略性的全产业链金融机会



近期，省农信联社党委书记王小龙赴本行调研，听取王云龙董事长的行史介绍、工作汇报和意见建议，实地察看本行位于钱江世纪城的在建新总部大楼，要求本行主动发现战略性的全产业链金融机会。

王小龙充分肯定本行近年来取得的成绩，特别是认为在展业环境不理想的现阶段，仍能实现“业务运营平稳有序、资产结构有所优化、风险情况好于预期”很不容易。王小龙指出，本行在下阶段的发展中，要坚持立足本土发展，萧山很多行业吃到“头口水”，虽然当前出现波动，但是属于正常周期现象，要和政府及企业共同坚守。要善于把握经济规律，既要遵循顺周期的行业特性，又要抢抓逆周期的发展机遇，有的放矢支持实体经济。要适度支持基础建设，实行既做小又做大的“做两头”策略，在支农支小支实的同时，量力而行介入G20峰会

推动的城市化建设。要开发新兴金融阵地，主动发现战略性的全产业链和行业单打冠军及新兴产业的市场机会，提前布局资金安排，发展新经济、产业链和文创等新业态金融。要着眼长远创新转型，尝试资管计划等类投资银行业务，储备人才探索大数据的开发应用，推进人事薪酬等经营机制改革。

省农信联社办公室主任陈博恺、发展规划处处长林梅凤及杭州办事处主任杨中萱等陪同调研。



省农信联社副主任冯俭青 陪同青海省农信联社领导赴我行调研审计工作

通讯员 陆寒云 沈维栋

近期，在省农信联社副主任冯俭青的陪同下，青海省农信联社副主任孟宪领一行赴我行调研计算机辅助审计系统运行等工作。

冯俭青一行参观了贯穿萧山农商银行“前世今生”的“文化墙”，听取了董事长王云龙关于我行基本情况的介绍，审计部关于内审工作的汇报，并就健全内审工作机制和计算机辅助审计系统运行等工作作了深入了解。

冯俭青对近年来我行充分利用先进管理工具，发挥审计工作的监督、评价和管理职能，多次获评省、市级优秀审计项目等表示肯定，并强调在银行业风控压力加大的当下，要充分依靠计算机辅助审计系统前移控制关口，力求防患于未然。

孟宪领认为通过本次调研，进一步拓宽了内审工作的思路，交流了内审工作的先进理念和工作方法，受益匪浅。

我行向区慈善总会捐赠留本冠名基金1000万

近期，萧山区慈善总会第三届理事会在萧山区政府召开。市委常委、区委书记俞东来，区委常委、常务副区长赵立明，区慈善总会会长汪柏隧等出席会议。会上，董事长王云龙代表我行向区慈善总会捐赠留本冠名基金1000万元，在现场与慈善总会签订捐赠协议，举行捐赠仪式，并接受荣誉证书与荣誉奖牌。

慈善资金是做好慈善工作的经济保障。此次我行捐赠的1000万元留本冠名基金，主要是为萧山区慈善总会在扶危济困、助学抗病等方面提供资金支持，发挥慈善对和谐社会的调节功能和向善文化的引导功能。

会上，王云龙当选为区慈善总会副会长。

通讯员 卜燕敏



我行党员零距离接受警示教育

7月12日至21日，我行分四批组织党员干部职工赴浙江法纪教育基地接受警示教育。重温入党誓词，参观我党反腐倡廉历程展、警训长鸣案例展，听取两名职务犯罪人员现身说法，观看监狱实时监控场景及警示教育片等，长达两个多小时的接受警示教育活动，进一步提升了我行党员干部员工的廉洁自律、合规守法、严守底线等意识。



我行召开2016年半年度工作会议

7月29日，我行召开2016年半年度工作会议，总结上半年工作，布置下半年任务，落实“补短板”工作，推进“两学一做”学习教育深入开展。行领导，各支行正副行长、总行部室正副总经理及永兴村镇银行行长等100余人参加会议。会议由行长林时益主持。

会上，董事长王云龙作了题为《戒骄戒躁 补短接长 匠心精进 脚踏实地推进“精专、优强、智慧”社区强行建设》的工作报告，指出上半年全行以“全营销”为主抓手，以“做两头”为发力点，以“创新+”为原动力，以“去不良”为落脚点，以“大党建”为强支撑，在存贷款增长、中间业务转型、信贷风险化解、营收降本节支等方面取得了“时间过半、任务超半”的良好成绩，其中有的年度目标任务已经提前实现。特别是存贷业务亮点突出，6月末，各项存款959.25亿元，比年初增加78.52亿元，增长8.92%；各项贷款640.43亿元，增加36.31亿元，增长6.01%，但实际新增50.53亿元，并且市场份额均是稳中有升。

王云龙认为，上半年总体而言发展形势良好，但也存在不少痛点，如支行之间的工作不平衡、小微企业扩面增量缓慢、信贷风险化解实绩较差、贷款利率定价水平较低、创新转型速度缓慢等。他强调，下半年要针对存在的困难问题，以“补短板”为核心，扎实有效地推进措施落地，集中火力攻坚薄弱环节。一是补齐业务发展短板，要集中力量抓小微企业贷款扩面、电子银行替代率提升和国际业务结算量追赶。二是加快创新转型步伐，要在重点推进传统主营业务发展的同时，调整优化资金结构、信贷结构、理财结构。三是落地社区银行建设，要紧跟“互联网”金融脚步，以人力资源开发为动力，以体验式服务为抓

手，以智慧式渠道为载体，扎实推进社区银行转型建设。四是起步全面风险管理，要在清非化险的同时，从大框架着手探索构建全面风险评估体系和搭建全面风险管理架构，管牢信贷风险、管住合规风险、管紧运营风险。五是保障安全稳健发展，作为G20峰会东道主的本土银行，要在党建工作的统领下，全力做好服务保障工作，借势推进更好更快的可持续发展。

王云龙强调，下半年工作任务繁重艰巨，全行各级干部要带领员工在经营管理上戒骄戒躁、匠心精进，多流汗、多贡献、多创造，“见招拆招”解难破局，扎实推进“精专、优强、智慧”的社区强行建设，扎实推进转型发展。

会上，还通报全行信贷风险和电子银行业务工作和解读了“营改增”政策，并由楼塔、临浦、裘江、益农、党湾等支行代表作发言交流。



我行召开党员大会纪念建党95周年

通讯员 马杰

7月5日，中国共产党建党95周年之际，结合“两学一做”学习教育，我行举行纪念建党95周年暨“两学一做”学习教育专题党课党员大会。行党委书记、董事长王云龙讲了《深入开展“两学一做”推进稳健持续发展》的专题党课，党委委员、行长林时益主持会议，行领导、总部科长以上干部和支行正副行长等120余名党员干部参加会议并听取党课。

党课从“‘两学一做’，基础在学、关键在做”“聚焦问题，揭短亮丑，深刻检视”“补齐短板，提振信心，担当作为”“精心组织，长期坚持，落到实处”等四个方面展开讲解，目的是在开展党的群众路线教育实践活动和“三严三实”专题教育的基础上，为我行思想政治工作和党风廉政建设再添把火、加把劲，并向全行党员传导“带着问题导向去学，本着纠偏防过去做”的理念。

会议指出，开展“两学一做”学习教育，是贯彻落实中央关于加强党员教育管理的要求，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，推动全面从严治党向基层延伸，推动党内教育从“关键少数”向广大党员拓展，从“集中性教育”向“经常性教育”延伸的重要举措，加强党的思想政治建设的重要部署。

会议强调，十八大以来，通过开展党内教育特别是党的群众路线教育实践活动和“三严三实”专题教育，我行党员队伍的教育管理抓得更紧，党员的党性观念进一步加强、理想信念进一步坚定、模范带头作用进一步明显。但是，任何事情都不可能一劳永逸，少数党员干部依旧存在着“政治意识不强，理想信念模糊”“规矩意识淡薄，明知故犯仍有”“廉洁自律不够，自我保护缺乏”“担当作为不够，精神消极懈怠”“做人谋事不实，道德操守失范”“学习创新缺失，本领恐慌显现”等问题，有待着力解决。

会议认为，“两学一做”学得怎么样、做得好不好，最终都要靠事实说话、用成效检验，一要看总体发展是不是平稳健康？上半年的成绩总体来说平稳有序，下半年要在推进信贷扩面增量、业务发展转型、全面风险管理、社区银行建设等方面重点发力。二要看发展短板有没有拉长补齐？务实开展“补短板”工作，结合思考王小龙理事长关于“怎样保住本土小冠军地位”的问题，从多角度分析原因，更好地指导、管理和服支行。三要看党员干部

能不能担当作为？习总书记关于“两学一做”的要求，就是“要把做人做事的底线划出来”，我行的稳健发展，“人”是关键因素，“做”是必经路径。

会议要求，开展“两学一做”学习教育，全行各基层党组织要按照行党委的统一安排，“规定工作”做到位，“自选动作”出特色，扎实推进“分层分类开展自主学习与集中培训，搞好专题讨论”“召开专题组织生活会，开展‘党性体检、民主评议’”“坚持边学边查边改，解决党员队伍存在的突出问题”“立足岗位做奉献，全力服务保障G20峰会胜利召开”“从严从实抓好党员日常教育管理，建立健全长效机制”等各项工作，以高度负责的态度、改革创新的精神、求真务实的作风，把党建工作推向深入，树立“大党建”的理念，以“党建+”为主轴，把党的组织资源转化为发展资源、组织优势转化为发展优势，为推进全行的稳健发展、创新发展、持续发展提供有力的组织保证。

会上，还邀请了区委党校陈佩佩老师围绕“了解党章、走进党章、学习党章”作了专题讲座，表彰了区级先进党支部、区级优秀党员和我行五星级党支部、先锋党员。



G20 2016 CHINA

我们在行动

吹响护航G20冲锋号 全力做好主会场本土银行的金融服务保障

近日，我行举行“迎峰会 优服务 保平安”动员大会，号召全行干部员工以最好的状态、最优的服务护航G20。副行长励攻作动员讲话，监事长朱晓龙布置安保工作，全行干部员工通过视频形式参加。

作为G20峰会主会场的本土银行，我行以开展金融服务提升年活动为主抓手做好金融服务保障工作，重点是支持经济促绿色，优先支持生态保护、清洁能源、节能环保、资源综合利用等绿色经济发展，并以排污权抵押等方式，扶持纺织印染、养殖业、精细化工等产业转型升级，响应“五水共治”，配合“五废共治”等。提升服务优形象，规范窗口服务行为，在6月底前完成物理网点及自助设备等中、英文双语公示，开通G20外宾业务受理绿色通道，增加个人外汇业务办理网点，开展“双语志愿者”和“萧银形象大使”选拔活动等，加强外汇业务培训及柜面外语培训等。强化安保守平稳，提高干部员工的应急突发事件处置能力，加强监控中



心、营业网点、自助设备、自助银行监控和报警设施的维修保养及更新改造，开展“清雷防险”专项行动，落实消保主体责任，利用“线上+线下”交叉平台加大宣传力度，打造“平安萧银”。

会上，还邀请了“优礼杭州人”讲师、国家注册礼仪培训师徐枫，给全行干部员工作了基础的服务礼仪培训。

通讯员 马杰

围绕业务发展圆心 行团委喜迎G20等系列活动启幕

在萧山区广泛开展G20峰会倒计时100天活动的第二天，行团委举行喜迎G20——2016年度团干部培训班暨团员代表座谈会。副行长沈建琦出席座谈会，80余名团干部委员参加培训班。

上午的“喜迎G20——萧山农商银行2016年度团干部培训班”，邀请了具有多年团工作经验的杭州市团校谷云峰教授授课。谷教授结合即将召开的G20峰会，为参会的团干部讲授共青团活动策划知识，包括策划的理论、实践和活动的组织性、创造性、可行性、导向性等。

在下午的团员代表座谈会上，15名参会代表畅所欲言，结合年度团委工作安排，立足自身岗位实际，提出了很多有创意、有新意、可执行的金点子。沈建琦全程参与，与大家交换意见、沟通想法、碰撞思维。与会代表的意见建议，行团委将在整理后提交相关职能部门。

此次会议之后，行团委以服务业务发展为主线的年度工作全面逐一落实，如加快推广萧山青年卡等。

通讯员 马杰

G20 2016 CHINA

我们在行动



我行举行“护航G20 警银联动”防暴应急预案演练

“不要动，快把钱交出来，不要浪费我的时间……”这是我行新城支行防暴应急预案演练活动中惊险的一幕，逼真的演练效果引起观看的群众点头赞叹。

7月4日下午，我行“护航G20 警银联动”防暴应急预案演练在我行新城支行举行。“距离G20峰会只剩两个月的时间，为了强化安保、防范未然，用实际行动迎接峰会，我们特举办此次演练活动。”行长林时益表示。

当天活动首先从桌面演练开始，从一个真实案例出发，随着案情发展，展开分析和讨论，从中吸取经验教训，归纳、总结出营业网点应对持刀劫持人质突发事件的处置原则、要领和办法。尤其需要注意在解救人质时切忌盲目出击，需要在保证人质和自身安全的前提下方可有所行动，要及时设立警戒，及时阻止外部客户进入到危险区域。同时，也对身份可疑人员的识别做出明确的应对办法。

随后，在新城支行的营业网点上演了一场逼真的实战演练——展示网点员工和保安员密切配合，按预案迅速报警、保护款箱、救助人质；公安人员及时出警，成功制服歹徒等场景。“流程顺畅自然，安全保卫到位，达到了预期的效果。”萧山区公安分局国保大队副大队长吕欣对演练的开展给予肯定。

根据我行的总体安排，确定7月中旬至8月中旬为“反恐演练月”，接下来将在全部支行铺开演练，逐层推进、步步为营，特别峰会核心区域支行，更要精心组织、尽快演练，确保全行在8月中旬前收官。

当天，来自省农信联社、省农信联社杭州办事处、萧山区公安分局、钱江世纪城管委会、宁围街道办事处等相关部门的领导，以及各级支行行长等一起观摩了此次演练。

通讯员 马杰 沈永银



“银园”牵手 探索建立园区金融生态圈

——我行签约杭州信息安全产业园“智慧园区”建设项目

近日，我行与杭州信息安全产业园“智慧园区”建设项目签约仪式在G20峰会主会场钱江世纪城隆重举行，意味着我行牵手高新技术产业园区，将充分利用资源优势，

开展多层次、多领域、全方位的金融业务合作，建立战略合作关系。

根据协议内容，我行与杭州信息安全产业园将在多方面开展业务合作，内容涵盖“智慧园区”一卡通项目、园区企业账户结算与融资授信服务、

“智慧园区”丰收驿站及“智慧园区”丰收家O2O等多方面。主要通过丰收IC卡加载行业应用的方式，建设园区一卡通项目，实现身份实别、停车管理、购物消费等应用。同时作为园区唯一合作银行，将在园区开设丰收驿站或设立物理网点，为园区企业提供开户、资金结算、贷款支持与理财等服务；未来还将进一步推出丰收家O2O微园区平台业务，园区客户可通过手机、Pad、PC等方式接入，实现餐饮、购物、电影、家政等的线上营销、线下消费。

据了解，由于园区临近钱江世纪城奥体板块核心区，自去年11月开园以来，已有80多家企业入驻，包括像银碳科技、浙江省信息安全产业技术创新战略联盟等行业领军企业和科研机构，形成了一定的规模示范效应。

通讯员 王萍萍 沈永银



三位一体，做活外币资金业务

去年以来，全球经济持续下行，进口开证减少，外币贷款需求下降，加上“8.11新汇改”后，看多美元的情绪高涨，出口企业倾向于保留美元资金，导致我行美元贷款减少、存款大幅增加。

为充分利用、做活闲置美元资金。我行国际业务部采用“三位一体”策略，“拓渠道”——通过参加研讨会、主动向潜在交易对手报价（询价）等途径多方联系同业，广泛拓展合作渠道；“推优势”——利用我行资金灵活、拆借利率优惠等有利条件吸引交易对手，提高我行在外币拆借体系的声誉；“勤联动”——借我行本币资金业务先行之便，与金融同业部共享本外币资金信息，本外联动、共同发展。

目前，外币拆借业务拓展顺利，仅三月下旬就循环拆出美元资金7000万美元，极大提高了美元资金的流动性，增加了中间业务收益。

国际业务部 王静

我行试水“商标权质押”融资业务

近日，我行与杭州艾珀耐特复合材料有限公司、萧山区市场监督管理局、中介代理公司、商标权评估公司等进行了一场特殊的“跨界”座谈会——为试水“商标权质押”融资业务开了个好头。

“商标权质押”融资业务是指具有品牌优势的企业以合法拥有的注册商标专用权作为质押，从萧山农商银行申请融资的一种业务，有助于企业盘活无形资产，缓解融资、担保压力。萧山区作为民营经济十分活跃的地区，商标资源丰富，推进商标权质押融资业务有着较大的运作空间和挖掘潜力。我行推出该业务将进一步发挥商标品牌带动效应，支持具有商标品牌优势的企业拓宽融资渠道。

杭州艾珀耐特复合材料有限公司是我行多年的优质客户，为了盘活企业的无形资产、有效隔离与其它单位担保引起的担保链风险，经多次调研，决定以其为对象开展我行首笔“商标权质押”融资业务，于是就有了开头这场特殊的“跨界”座谈会。截止报道日，该笔550多万元的业务已到位。

公司业务部 金亮



为创业创新青年奔跑助力

为全力支持萧山区青年创业创新，提升经济发展活力，在前期充分调研的基础上，萧山团区委与我行达成“青年卡”的合作意向，并在“五四”青年节当天的全区纪念五四运动九十七周年大会上签署《战略合作协议》，发放首批以“奔跑吧，青年”为主题的“青年卡”，支持青年创业创新、促进青年金融消费、助力公益事业发展。

该卡作为联名借记卡，具有发放200万元以下的青年

创业贷款和30万元以下的青年消费贷款的资金融通功能，同时为持卡人提供“商户优惠、公益事业、积分兑换、贵宾服务、便民服务”等增值服务。目标人群包括各级青联青商会会员、青年企业家协会会员、农村青年致富带头人协会会员或“乡村好青年”、毕业大学生等从事科技创新、电商服务、自主创业的群体。

目前，已发放青年卡4000余张，建立特约商户20余户。

通讯员 卜燕敏 马杰

跨业合作 共创商机

日前，我行向浙江首家汽车金融公司裕隆汽车金融（中国）有限公司授信5亿元，已放款1689万元，推动双方签订的战略合作协议落地。

裕隆汽车金融公司是今年新成立的全国第26家、浙江首家汽车金融公司，注册资金5亿元，凭借母公司台湾裕隆集团，及其在大陆合作的东风裕隆、东南汽车、福建奔驰等三大主机厂支持，为客户提供包括新车按揭、二手车按揭、存货融资及经销商营运设备融资等一站式消费金融服务。

去年，该公司还在筹建时，我行就多次主动与其接触商谈，双方约定以优势互补为落脚点开展合作，通过发挥我行的地缘、人缘等“本土”优势和该公司的理念、产品等“服务”优势，在相互推介和联合营销客户、共同开发新产品和服务方式、共享研究成果和业务信息、交叉宣传双方的产品和服务等方面，建立共赢的战略合作伙伴关系。

公司业务部 许婷

我行开发ETL任务调度工具承接省联社大数据

日前，我行自行设计开发的ETL任务调度工具上线使用，基本能满足自建系统的任务调度需要，以更好地管理利用省农信联社的下发数据。

随着省农信联社数据下发平台建设的日臻完善，行社得到了更大的省级服务平台支持。为有效管理与利用省农信联社的下发数据，我行也自建了BI系统，但自建系统的运行涉及到ETL加工处理和ETL任务的调度监控，而任务调度工具对BI项目起着举足轻重的作用。因此，我行自行开发了ETL任务调度工具，且与市场昂贵的专业调度工具相比，其具有简单易用、支持并行、断点续跑等特点，在调度对象、调度逻辑、错误检测和触发方式等方面都有原创性，更适合小型BI项目使用。同时，也是为了提高科技人员的开发实践能力。

科技信息部 倪伟钢

我行启用OA系统授信业务独立审批通道

日前，我行开始在办公管理平台（OA系统）办理授信审批业务，实行信贷独立审批人制度。

在省联社的支持下，通过将近一年的准备，我行依托省版OA系统的独立审批人业务模块已于日前运行，并推行独立审批人制度。独立审批人制度是指将一定额度内的授信业务审批权限授权相关审批人员，授权人员享有审批权利并承担相应责任。实行独立审批人制度可在控制风险的前提下减少授信审批元素，增加专业人员独立发表的意见、建议，健全审批机制，规范审批流程，提高审批效率。

我行通过独立审批人业务系统审批的为风险敞口3000万元以上的授信业务，超过5000万元独立审批人发表意见后还须提交贷审委讨论。目前设立5个独立审批人，每笔授信业务随机发送至其中3个，一致同意的按程序报批，意见不同的则报贷审委讨论。

目前，我行已通过OA系统发起独立审批授信业务笔，其中通过审核走完审批流程的250笔。

授信审批部 曾慧丽

我行尝试街村银合作共建新农村 打造“村银共建新农村活动”升级版

近期，我行与义蓬街道及其下辖的相关行政村（社区）签订协议，开展以资金合作为纽带的街村银合作共建新农村活动，促进街道的财政资金规范存放及保值增值，帮扶经济薄弱村社的新农村建设，并使我行扩大资金规模增强金融服务能力。

开展街村银合作共建新农村活动，是“村银共建新农村”活动的升级版。2011年，萧山区政府发文支持我行与全区481个行政村（社区）签订合法规范的协议，作为村社基本结算账户的唯一开户行，以资金合作、管理合作、服务合作和信用支持为载体，开展“三合作一支持”的“村银共建新农村”活动，约定到2015年末到位共建资金不少于2亿元，而实际到位3.39亿元。此项活动，不但使村级集体资金得到更好管理和保值增值，而且共建资金规范用于改善农村公共服务，同时我行得以更多资金支持地方经济建设，实现了政府放心、村民得益、银行发展。

义蓬街道正是看到“村银共建新农村”活动的多赢性，同时按照财政资金竞争性存放要求和为了盘活存量财政资金，经过“货比三家”后，选择与我行合作，以资金合作为纽带，开展街村银合作共建新农村活动，对口帮扶经济薄弱村的“五水共治”、村容村貌改善、基础设施建设等，推进所辖行政村（社区）的共同发展。街村银三方约定，街道在义盛支行开立账户并存放财政资金；村社在支行开立基本结算账户并存放村级集体资金等；支行吸收的街道财政资金和村级集体资金存款，全部用于支持该街道辖内的“三农”和小微企业发展。

该街道的财政资金存款协定利息作为帮扶资金，由义盛支行按年根据其指令支付给经济薄弱村，村社收到帮扶资金要严格管理和使用。同时，街道还将建立财政资金阳光存放和增值收益使用监管的长效机制，并由支行履行配合街道做好对村社帮扶资金的监管职责。

新闻链接

《人民日报》三分之一版报道我行“村银共建”

我行与义蓬街道尝试“街村银”合作共建新农村，是我行打造“村银共建”模式的升级版。5月12日，《人民日报》第六版以三分之一的版面，深度报道我行的“村银共建新农村”活动，并以记者手记的形式发表评论。

据悉，“十二五”期间，在萧山区委政府的牵头下，我行在全省率先开展“村银共建新农村”活动，目标是2011年至2015年到位共建资金不少于2亿元。五年来，经各村经济合作社的民主决策，我行与签约村通过资金合作、管理合作、服务合作和信用支持的“三合作一支持”，共计到位共建资金3.39亿元，覆盖经营区域的481个行政村，同时吸收的村级集体资金存款递增到40多亿元，实现了村银农“三赢”。这项活动，曾受到朱从玖副省长批示肯定，获评2014年度浙江银行业“服务三农十佳金融产品”，还被一些县市复制推广。





瓜沥支行 送普惠金融入企业

近日，瓜沥支行普惠金融小分队携带移动终端设备走进纳斯科科创园，为园内入驻的多家科技型企业职工送去金融服务。

不少员工闻讯纷纷前来尝鲜。这不，不到5分钟，小陈就开通了手机银行、网上银行、短信通等业务，并在小分队工作人员指导下用手机银行充值话费，两三秒后就收到了银行扣款通知。“好快！今后转账、缴费、购物就用它啦。”小陈高兴地说。

本次是瓜沥支行首次移动办公外拓营销，通过提供从开卡到短信通、手机银行、网上银行等“一条龙”服务，提高了营销的实效性。活动受益近百人，其中开通手机银行和网上银行50人、丰收E支付30人。

通讯员 鲍晶锋

银发支行 走访优质收单商户

近期，银发支行商业城支行为进一步加强与优质收单商户的沟通联系，成立了专门的走访小组，分类走访优质收单商户。

对去年交易总额500万元以上或交易笔数1000笔以上的收单商户，由行长及客户经理走访；对交易金额100万元或交易笔数500笔以上的，由特约商户管理员陪同客户经理走访；其他收单商户，由特约商户管理员走访。

走访过程中，支行对各商户POS机具的使用和运行情况进行了全面了解，确保机具的正常运行；并对商户的刷卡量、消费交易凭条签字及机具的耗材情况进行检查、统计，以了解商户的经营状况，指导商户按规程刷卡；还对商户收银员就如何安全受理银行卡、有效规避刷卡风险等进行了培训，收集听取商户对POS机具在使用过程中存在的问题和建议等。

通讯员 徐冬琴

城厢支行 试点二手房按揭贷款业务

从签约、授信、办理抵押登记手续到放贷，一笔98万元的二手房按揭贷款，金额不算小，但3个工作日就发放到位，快赶上“闪贷”了。城厢支行作为总行试点行之一，率先推出二手房按揭贷款业务，办理速度之快，连与银行合作见多不怪的房产中介公司，也有点“不适应”。

随着房地产“去库存”政策的实施，近期二手房交易开始活跃，产生了更多的二手房按揭贷款需求。借助这股势头，支行试点推出二手房按揭贷款业务，丰富消费信贷产品服务，支持有需求的城乡居民改善

居住条件。在设计开发产品时，支行先后走访近10家中介公司，并将了解到的市场行情、他行政策、操作流程等信息及时反馈总行业务部门，并结合自身实际尽可能减少环节、压缩流程、简化手续，以提高办贷效率和改进客户体验。

目前，支行已与5家房产中介公司建立合作关系，并已发放二手房按揭贷款23户金额1579万元，另外处在签约中的还有20户金额1945万元。

通讯员 何伟东

临江支行 助力种粮大户实现机械化升级

走进种粮大户张啸林的麦田里，忙碌的老张正在组织工人推着打药车，往返穿梭喷打除草剂。“老张，今年有啥打算？资金上还缺不缺？”客户经理熟络地和他做着交谈。这是临江支行的客户经理在开展2016年“走千家、访万户、共成长”调查活动的一个缩影。

通过积极走访田间地头，支行了解到今年老张的小麦种植面积已发展到200亩，早稻和晚稻复种面积500余亩，比去年面积着实翻了翻。“这几年多亏你们银行的小额综合消费贷款卡，实在是方便啊！”老张说着利索地从上衣口袋里拿出那张卡，“这可是我的钱袋子，虽然我今年添置了不少农机具，但卡里的授信还没用完，余下的钱我得在紧要处用！”

据了解，随着围垦一带人工工资的逐步攀高，种粮大户也都在转型，实现机械化耕种。老张说，未用的授信打算再添置大型喷药车，以机械代替人力，据他估算，用卡里的这些钱购一台喷药车，一年可节约人工成本二万元，农忙时还可租赁给其他种粮户赚些折旧费。“现在国家的惠农政策一波接一波，再加上有你们银行的优惠信贷做后盾，让咱农民种地不但有使不完的劲，而且越来越感到种地很体面。”说话间，憨厚的老张露出了微笑。

是的，很多和张啸林一样的种粮户，在享受国家的惠农政策同时，更得到了我行的真情服务，他们的致富路上有我行的普惠金融一路相伴，生活一年更比一年好。

通讯员 李文祥

河庄支行 探秘巧客小镇“金矿”

前不久，河庄支行作为唯一的金融单位，参加了由杭州市大江东产业集聚区和大江东巧客小镇等共同主办的“聚梦河庄 创想未来”大江东首届创意集市，向年轻的创客们介绍我行的青年创业贷款、丰收创业卡等信贷产品，并现场开展金融需求问卷调查。

巧客小镇位于大江东河庄街道，今年1月被列入浙江省特色小镇培育名单，旨在进一步为区域发展储备创业资源，在特色小镇内形成众多自发式创客空间，初期入驻的创客虽然不是很多，但是融资需求很大。

据悉，巧客小镇等特色小镇陆续集聚起科技型、文创类、电商等小微企业，创客文化渐成气候，但随之而来的也是资金问题。特色小镇及其创客的成长空间，就是银行有待开发的“金矿”。支行因镇制宜跟进金融服务，主推“平台+渠道+贷

款”的商业模式，支持小镇建设运营、创客研发生产、物业服务配套，下一步还将深度介入加大放贷力度。

通讯员 金喆



河上支行 移动营销 服务到校

近日，河上支行利用移动终端上门办理业务的便捷优势，将“营业网点”设到了当地初中。

中午休息时间，支行组织员工在河上初中食堂开立了临时服务点，为该校老师办理IC卡开卡、手机银行、短信签约、咨询服务等业务。同时支行还安排客户经理调查小组，在校领导的带领下，挨个走访教师办公室，了解教师们的资金需求，对有贷款意向的教师当面签订合同并拍下身份证、户口本等资料。在短短两小时的中，新开丰收IC卡15张，办理并激活手机银行15户，签订小额消费贷款合同15份。“移动营

销”不仅拉近了银行与教师的距离，让教职工们感受到我行产品服务的优势的，也为支行创新营销方式积累了经验。

通讯员 王宇洋





新街支行 唤醒“睡眠”存折

随着我行存折换卡业务持续推进，“守株待兔”式的等客模式已经不是久之计，为了加快存折换卡进度，新街支行采取村民乐于接受的方式加以宣传营销：

一是利用早晨和傍晚的时间，在菜场、公园等人流量较大、老年人较多的地点分发宣传材料并赠送小礼品，通过人群效应向更多的客户普及折换卡等业务。

二是由专人负责向各村委的小队长、妇女代表等对折换卡等业务进行介绍和简单的培训，通过村委的一些工作会议、以村委工作人员为媒介，向村民传达折换卡的趋势以及优势。

三是通过村委广播的定时推送，加强折换卡、存折合并等业务在村民中的影响力。

通过这些方式，不仅树立了村民的用卡意识，也为支行下一步的存折换卡工作做好了铺垫。

通讯员 黄一波

衙前支行 丰收e支付 上门来营销

“原来农商银行也有网上购物平台，那我能买到正宗的浙江特产了，这实在是太方便了。”这是衙前支行在深入企业推广丰收E支付听到最多的话。

“丰收e支付”是浙江农信自主研发的快捷支付产品，以丰收购为平台，以“手机号+银行卡号+手机动态密码”作为安全支付认证，为客户提供新的支付、购物方式，满足客户小额在线支付需求。为扩大宣传面，普惠群众，衙前支行员工深入企业进行丰收e支付宣讲，手把手教客户如何操作，解答客户疑惑，凡当场体验者还可获得支行精心准备的小礼物一份。

衙前支行这种“走出去”的推广方式，拓宽了新产

品的宣传渠道，得到了客户的认可，并取得了显著的宣传效果。

通讯员 高佳丹

河庄支行 走访拆迁户 留住拆迁款

近日，河庄支行客户经理、风险经理、内审岗全体出动，与拆迁指挥部的各个工作组一起走访农户，分发关于投资理财陷阱的宣传资料，并向农户解释非法集资的危害。

今年上半年河庄又将迎来1200户的农户拆迁，拆迁大潮引得各式理财公司、投资公司纷纷涌入河庄、义蓬等社区、农户家中，通过陌生走访、发宣传单、开讲座、高额贴息等各种层出不穷的手法，“拉走”客户存款。对此，河庄支行多次组织员工献计献策，针对“如何留存我

行的拆迁款”提出了多种方案。在与河庄政府沟通之后，决定由我行客户经理随同拆迁工作组人员挨家挨户走访拆迁农户，把萧山日报2016年3月15日第五版《投资理财，陷阱知多少》关于金融消费、金融诈骗的资料分发到各个农户，同时介绍我行的存款产品，贴心存、大额存单、理财产品等，受到了普遍欢迎，纷纷表示既了解了非法集资的危害，也对我行产品增进了解，投资时多了一种选择。

通讯员 蒋筱琪

河上支行 银行随身 方便随行

日前，河上支行大桥分理处组织人员深入林宏服饰有限公司开展以手机银行为主体的互联网金融宣传活动。

宣传人员结合电子银行产品特点，充分考虑消费者实际需求，通过发放宣传折页和现场答疑解惑的形式，向广大职工特别是庞大的外来务工群体普及了包括移动支付、手机银行、丰收e支付等相关互联网金融知识。在宣传的同时，工作人员还向企业职工介绍了当下网络诈骗的常见手段，提醒大家提高风险防范意识，保护自己的个人信息、银行账号和密码等。

活动当天共发放宣传折页百余份，解答职工咨询50余人次，受到了广大职工的一致好评，纷纷表示将在下班后前往网点办理手机银行。

通讯员 郭亚云



营业部 迎峰会，金融服务我先行

近日，城厢街道俊良社区老年活动中心人头攒动，原来“服务G20，专家代表进社区”为民服务活动在此开展。该活动由城厢街道主办，邀请金融、法律、教育等相关领域人员参加，对居民群众在日常生活中碰到的问题进行解答、咨询。新世纪支行员工应邀参加了此次活动。

为参加此次活动，支行做了充分准备，事先印制宣传小册子，并准备了现场发放的小礼品。活动当天，居民就存款、理财、贷款等方面进行了咨询，支行员工都一一耐心进行解答。俊良社区以中老年人居住较多，金融安全防范意识薄弱，支行根据这一特点适时向居民宣传防电信诈骗、反假币、新版100元人民币特征介绍等，受到居民群众一致好评。

通讯员 薛嘉宁



杭城支行 迎峰会，随手公益在行动

为迎接G20峰会的到来，展现新时期青年积极投身志愿服务的精神面貌，杭城支行自发参加了梅花碑社区“随手公益在行动”的主题志愿服务活动。

日前，支行员工跟随志愿服务大队走进信余里小区开展活动，主要负责“金融知识普及”方面的宣传工作。支行在现场设置了咨询台、摆放宣传材料，安排人员现场发放宣传手册，向社区居民详细讲解个人理财产品、银行卡使用小攻略、电子银行小贴士和防范诈骗、保护财产安全等银行业金融知识，受到小区居民的欢迎。

通讯员 徐晓芳



城厢支行 迎峰会，文明服务树新风

近日，城厢支行团支部组织部分青年员工参加星都社区的“迎峰会，文明服务树新风”主题活动。

活动当天上午，支行准备好宣传资料，并携带移动终端，主动向体验便民服务的群众介绍我行现有的各项产品及其优势，同时向咨询人群推广“丰收购”等业务新产品。短短一个多小时里，成功开卡7户，现场使用丰收e支付8户，社区和居民都希望农商银行多推出这样的活动。

这次活动，除了提升我行形象、普及金融知识外，更重要的是希望借助这一平台，探索产品推广的新渠道。

通讯员 孙薇



城北支行员工获评2015年度全市“十佳劝阻能手” 并被授予“三等”治安荣誉奖章

近日，城北支行员工王小鸿在2015年度全市金融单位开展的“比一比、促劝阻，赛一赛、降发案”反通讯诈骗活动中，被杭州市公安局评为2015年度“十佳劝阻能手”，并被授予“三等”治安荣誉奖章。

自2015年杭州公安局组织开展“比一比、促劝阻，赛一赛、降发案”通讯诈骗防范

专项活动以来，我行高度重视，在总行的组织发动下，通过各支行积极宣传、广大员工谨慎防范，当年全行共成功防范通讯诈骗53起，为群众避免资金损失232万余元，充分发挥了银行业在通讯诈骗防范中最后一道防线的作用。

通讯员 高志江



编
审
策

信贷资料是在信贷经营活动中形成的有保存价值的各种资料；是贯穿整个信贷过程的信息资源；是反映贷款借、贷双方行为规范的重要载体；也是加强信贷管理，开展贷后检查的重要依据；更是业务档案的重要组成部分。本文作者以所在支行为例，对信贷资料的管理现状进行了分析，指出了存在的问题，尝试性地提出了解决措施，有一定的参考价值。

浅析支行信贷资料管理 ——以临浦支行为例

临浦支行 周施铭 金苗达

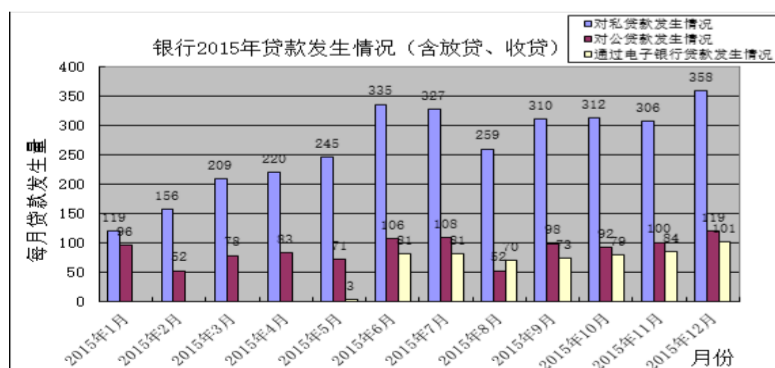
随着同业竞争的加剧和电子银行业务的发展，我行相继推出了网上放贷、网上还贷、电子票据等业务，并加快了扩面增量步伐，开展整村授信，推出消费贷款等，使信贷资料呈现多而杂的特点，管理难度有所加大。下面笔者以临浦支行为例，对支行信贷资料管理做一粗浅的分析。

一、支行信贷资料的管理现状

2015年末，支行共有公司贷款152户，个私贷款1232户，当年共发生贷款（含承兑，贴现）业务4213笔，签定贷款合同1559份。登记在档的农户资料数量（含担保人，曾发生过贷款现已还清的农户）2116户，其中50万以上大户76户。

（一）2015年来贷款发生情况

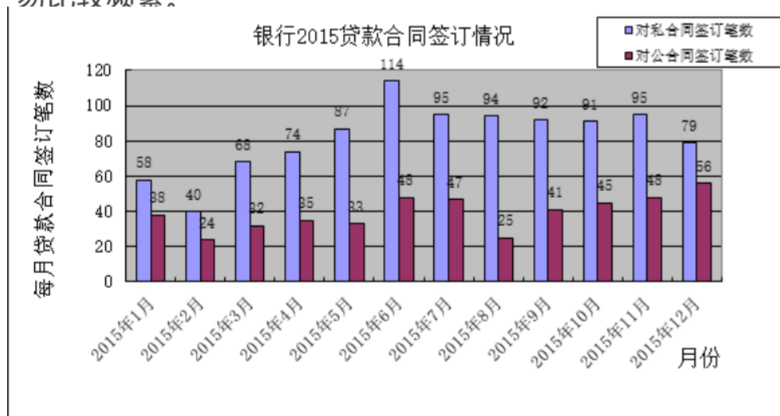
从下图可以看出，2015年6月份以来，个私业务随“整村授信，批量发卡”、消费贷款卡等新模式推出，业务量（含放贷、收贷、承兑）明显上升，平均每月比上半年增加100笔左右。同时随着电子银行的兴起，网银放贷、还贷平均每月到达80笔左右，并呈逐月上升趋势。对公业务相对来说较为平均，每月保持在85笔左右。



（二）2015年贷款合同签订情况

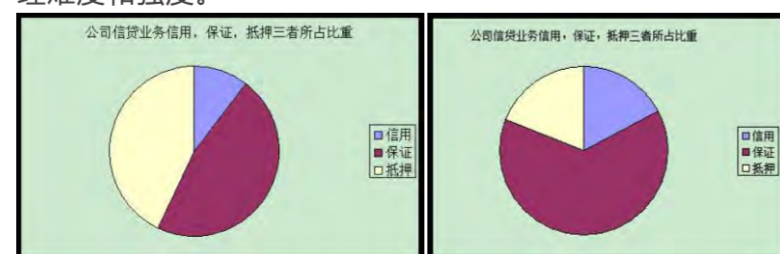
从下图可以看出，3月，8月，11月相对来说是业务淡季，贷款合同签订笔数下降较明显。信贷资料整理，检查，装订在这几个月开展相对较好。同时相较于图一，对公贷款

合同签订笔数差不多是贷款发生数量的一半，说明对公贷款基本是转贷为主。个人贷款合同签订笔数不到贷款发生笔数的一半，说明在个人贷款较多可以随借随贷情况下，贷款交易比较频繁。



（三）信贷担保方式占比分析

通过对支行2015年7-12月业务数据分析，公司信贷业务中信用、保证、抵押所占比重分别为10.47%、46.6%、42.93%，个人业务则分别为17.16%、64%、18.85%。从中可以看出，保证贷款所占比重较大，在个人贷款中尤为明显。保证涉及到担保人资料，某种程度上也加大信贷档案管理难度和强度。



二、信贷资料管理中存在的问题

（一）信贷资料管理不够重视

如客户经理往往存在“重贷款发放，轻贷后管理与资料整理”的思想，认为贷款放得出去、收得回来就好，缺乏应有的风险防控意识，导致信贷资料收集不够严谨、移交不及时等。同时支行信贷档案管理人员大多由内审或者客户经理助理兼任，流动性较大，且普遍偏年轻，对信贷档案的重要性认识不足，且信贷档案管理工作枯燥乏味，工作人员易产生麻痹懈怠思想，信贷档案资料收集归档不完整、不及时的现象就容易产生。

（二）信贷资料收集不够及时

信贷资料从客户经理的贷前调查、收集，当天的业务完成发放贷款，第二天整理借款借据，收贷收息并把借据相应粘贴在资料上，经过扫描，再由客户经理做贷后检查，由内审岗记台帐，最后归档的过程就象是一条流水线，中间的任一环节拖延，都会造成归档的不及时。从图一、图二数据可以看出，由于贷款利率变动较为频繁变动，以及“整村授信，批量发卡”和“团购贷”模式推出，贷款发生量显著增加，信贷资料收集等工作量也相应加大，导致资料没有及时归档，甚至有的客户经理在发放贷款时，还会产生拖欠调查报告的现象等；对有些客户跨支行办理放款、还款，工作人员没有及时寄出相应凭证；而网银放贷、收贷业务推出后，档案管理人员要对借据进行裁剪、粘贴，并通过大信贷平台与业务发生情况进行核对，一定程度也加大了工作量，网银借据、收贷凭证等资料收集归档不够规范等情况也很常见。

（三）信贷资料收集不够严谨

个人贷款的发放凭证使用规范变化较大，在收集客户资料中，会存在少收、多收的情况，造成资料的缺失、重复。例如在面谈记录中已增加征信查询授权选项，因此对征信授权书已不需再收集，但现实操作中仍习惯性收集；例如目前对户口簿，资产证明等可以采取拍照、拷盘的方式，但不少客户经理认为信贷资料电子存档看不见、摸不着，觉得不踏实，存在调查时拍照、回来打印出来存档的情况；例如操作中轻视一些基础资料的收集，对行驶证、收入证明、结婚证等资料，多多少少存在收集与否不会影响贷款风险的心理；又例如对一些资料的细节把关不到位，如调查报告存在“双人调查、单人签字”现象。

档案管理，合同、借据、保证函、授权书、股东会同意抵押书、股东会同意保证意见书等资料尤为重要。它们的有效性、真实性、完整性中胜诉的关键因素。如保证函、授权书有其时效性，如不注意可能会导致贷款已办理，而保证函、授权书未在时效内；又如股东会同意抵押书、同意担保意见书，如客户经理大意没与签名样本卡核对，就有可能发生股东少签字、冒签字的情况，会造成巨大风险隐患；而工作人员在审核贷款时，因支行对OCR差错考核力度较大，会偏重于合同、借据等需及时上交OCR资料的审核，而忽视保证函、授权书、股东会同意抵押书、股东会同意保证意见书等资料的规范性检查。

三、加强信贷档案管理的建议

（一）完善信贷档案管理制度

目前，我行已制定《信贷管理办法》等相关规章制度，对信贷资料档案的搜集和整理作出了相应规定。但制度中也存在对信贷资料档案的收集归档责任不够明确等问题，因此，建议结合信贷业务开展的实际情况，制定专门的信贷档案管理制度，针对业务流程的各个不同环节，明确切实可行的管理要求和各环节中的不同责任，使信贷资料收集归档有章可循、责任明确。

（二）提升信贷人员综合素质

一是加强思想重视。信贷资料是否规范直观反映了客户经理的工作质量。特别是在当前经济不景气、担保链风险不断暴露、不良率上升的情况下，更应引导客户经理加强对信贷资料重要性的认识，避免因存在侥幸心理，就主观地认为这笔贷款不会产生风险，而轻视资料的完整性、真实性，为贷款。二是提升业务能力。随着贷款业务品种的不断增多，应加强对信贷人员的档案业务知识培训。可以通过定期、不定期培训的方式，并通过考试的方式巩固培训效果。也可以通过加强各支行间的交流，把信贷资料管理中好的经验、做法在全行推广。三是增加法制观念。可以采取资料管理人员跟随客户经理一起参与案件诉讼，从而了解哪些资料在诉讼中必不可少，做到心中有数。

（三）加强资料检辅机制建设

一是加强辅导。建议相关部室设立专门的辅导岗或答疑平台，对客户经理在办理业务中遇到的问题及时解答，加深客户经理的认识。二是督促完善。通过图一、图二的数据分析，可以督促档案管理员在业务淡季加强对信贷业务的检查，对缺失、过期的资料要通知客户经理及时补充，更换。同时客户经理也应在办理贷款前对老客户的档案作相应检查、查漏补缺。三是奖惩有度。将信贷档案管理纳入绩效考核，建立行之有效的激励机制、奖惩机制。

（四）加快推进信贷档案电子化

《中华人民共和国档案法实施办法》第21条就明文要求：“各级各类档案馆提供利用的档案，应当逐步实现以缩微品代替原件。档案缩微品和其他复制形式的档案载有档案收藏单位法定代表人的签名或者印章标记的，具有与档案原件同等的效力”。相比于纸质档案，缩微品档案具有省空间、省纸张、省人力、便于检索和查阅等特点。因此我们信贷档案的管理也需与时俱进，加快电子化建设步伐。如目前电子银行贷款交易量正在逐月递增，支行其中一个客户在三个月内借据序号已到46，相应还款凭证更多，需耗费较多的资料档案整理时间，而且凭证较多难以粘贴增加了整理难度。在风险可控情况下，建议取消电子银行借据、收款凭证的打印。对贷后检查（资金跟踪检查报告），也可以通过系统监测客户经理是否及时开展，而不需要纸质打印。

浅议出口信用保险融资的风险和防范

■□ 国际业务部 俞淑颖

出口信用保险融资（以下简称“信保融资”）是指银行对已投保短期出口信用险的出口贸易，凭出口企业提供的出口单据、投保凭证、赔款转让协议等向其提供的短期资金融通。萧山农商银行自开办该项业务以来，帮助出口企业规避汇率风险、节约融资成本，有力地支持了企业的出口增长和业务转型。但近年来外贸形势下滑态势没有得到缓解，虚假交易、关联交易等风险不断显现，加上保险自身的免责条款，信保融资业务也会存在一定的风险。笔者通过对该项业务的操作流程梳理和分析，提出了该业务的一些风险点和防范措施，供大家在实践中参考。

一、信保融资业务的风险及成因

在传统贸易融资项下，银行不接受以出口应收账款为担保的融资方式，但由于保险公司承保出口信用，该融资门槛迅速降低，原则上不要求出口企业提供担保。因其理论上对融资银行有三重保障功效：一是应收账款安全收回的保障。出口贸易融资的最大风险是进口商的信用风险，在真实的贸易背景下，进口商按合同约定正常付汇，出口商收到货款后归还银行融资。信保融资是由保险公司来承担进口商不履约产生的违约责任。二是确定真实贸易背景的保障。通过审核相应的保险单据和贸易单据能更确定贸易背景的真实性。三是在业务操作中，出口信保融资还被误认为是由保险公司提供担保的一种融资方式。在“三重保障”之下，银行在操作中就允许保险项下的应收账款在没有其他担保方式进行融资，以满足出口企业的资金需求和银行融资业务的共同发展。

虽然，信保融资业务能有效地帮助出口企业拓宽融资渠道、解决融资难问题，但是在业务快速发展的同时也伴随着融资风险的不断加大，因为实质上保险公司的介入，只是在真实贸易背景下、保险理赔范围内提升了该融资的还款质量，并没有帮助银行规避各种风险因素，风险主要表现在以下三方面。

（一）贸易当事人的风险。

一是出口商资信风险。在实际操作中，出口商为骗取融资款项，向银行提供虚假货物单据、真实保险单、出口信用保险承保情况通知书、出口申报表及保费计算书等资料进行融资。由于海关电子口岸信息企业可以自行删除，且显示的报关信息不是实时更新，致使银行在进行核查报关信息时有时间差，承保情况通知书和保费计算书已明确

显示该出口企业已缴纳保费金额，使得融资银行从单据和核查上表面确认其贸易真实性。但在未发生报损的情况下，保险公司对出口企业提供的信息是没有审核业务真实性的义务，这个条款虽在出口信用保险承保情况通知书中注明“申报信息仅指出口商向保险公司的申报并非向海关申报。”但在融资时却经常被融资银行所忽略。当出现不良时，银行以保险单向信保公司要求理赔时，信保公司通过境外代理机构等对该业务进行缜密调查，如贸易不真实，则会以该笔贸易虚假为由，拒绝理赔。二是汇路改变风险。目前的信保融资业务中，出口企业投保信用保险，在办理信保资业务时，三方是签署《赔款转让协议书》，通过动态的赔偿款来偿还押汇项下的欠款，有利于保障银行的资金安全。银行针对贸易融资也是一笔融资对应一笔业务，即指一笔融资是以该笔贸易项下产生的国外回款来偿付贷款的。在采用TT结算方式下，银行无法绝对地控制汇款路线，一旦出口商与银行发生债务纠纷，进出口商双方可以通过协商，擅自改变汇路，没有将融资款项归还银行。银行向保险公司理赔时，如保险公司调查后确认海外买家已清偿了债务，完成了款项支付，无论是支付给哪个收款人，都可以解除保险责任。三是中间商风险。在现行的对外贸易中很多业务发货人与最终收货人没有联系，业务通过中间商进行交易。出口商与中间商直接签订贸易合同，其与最终买家一般没有直接联系，但运输单据的收货人一般为最终买家，一旦货物被拒收，最终的买家会以合同不是其签订为由，不承认与出口商的贸易关系，而中间商也认为自己没有付款义务，信保公司比较难以界定损失是否属于承保责任范围，使得银行的索赔增加了难度，

也加大了融资业务的风险。

（二）银行在索赔时存在的风险。

一是在现行业务办理中，根据《赔款转让协议》银行仅仅是有保险赔款的接收赔偿权，而不享有索赔权，只有当出口商与银行签订了《索赔权转让协议》或《代理索赔协议》才能进行索赔。二是银行向保险公司索赔时，需要按照保单规定的时限提起索赔程序。一般出口商（被保险人）应当在拖欠风险发生之日起30天内，或其他风险发生之日起10个工作日内向保险公司提交《可能损失通知书》，并在提交《可能损失通知书》后四个月内向保险公司提交《索赔申请书》及相关文件和单证。超出保单规定的时限提交前述文件，保险公司将有权降低赔偿比例，或拒绝承担赔偿责任。在实践操作中，银行业务人员如对理赔流程不了解，索赔资料收集的不完整都将导致保险公司

二、信保融资业务的风险防范

信保融资业务因其面临的风险较其他融资复杂，因此在操作中要正确理解信保功能，充分掌握融资关键点，银行可从以下三方面来进行风险防范。

（一）正确理解信保功能，追加有效担保。

出口信用保险不是担保，信用保险作为一种保险业务，保险公司承担保险赔偿责任的条件是在被保险人完成全面销售合同及保险合同项下义务的前提下，且发生在保险责任范围内的损失。在业务操作中出口信保融资业务是信用保单项下赔款权益或应收账款权益转让，如单纯以此作为还款来源，会带来较大的不确定性，因而产生风险性，因此在办理该业务时要根据出口商的资信，追加、落实有效担保。

（二）规范业务操作流程，加大审查力度。

主要是通过规范操作和加大审查来确保贸易的真实性：一是银行在审查过程中应重点关注出口商的收汇记录及进口商的付汇记录是否良好。二是通过企业电子口岸卡查询海关报关信息，将报关信息与各商业单据的相关内容对照审核。三是银行应加强单据审核，确认出口合同和各商业单据之间的名称、数量、金额是否一致，保险单的承保条款、出口申报单、出口信用保险承保情况通知书的内容与各单据项下的条款是否一致。四是信用证、托收项下单据由银行按要求直接寄往国外银行，其他客户尽量要求出口商将全套单据交由银行寄单，若由企业自行寄

不及时进行书面答复。三是在《赔款转让协议》中提供了信保的仲裁地为北京，也增加了银行维权成本和难度。

（三）真实贸易背景下的保险公司免责风险。

如果融资业务贸易背景真实，但基础交易双方、货物承运人、融资银行存在过错的，也会导致保险公司免责。主要包括两种情形：一是非信用证支付方式下，出口商或者买方未能及时获得各种所需许可证、批准或授权，致使销售合同无法履行或延期履行引起的损失；国外银行擅自放单、货运代理人或承运人擅自放货造成的损失。二是信用证支付方式下，因单证不符或单单不符，开证行拒绝承兑或付款所造成的损失；信用证下单据在递送或电传过程中延迟、遗失、残缺不全、误邮等引起的损失；出口企业未按规定提交信用证项下单据引起的损失。

单，必须要求其在发票上标注转让条款：“该发票项下的所有权益已转让给银行”，并显示融资银行汇款路径。新融资客户T/T项下的单据包括正本货运单据由银行寄单。

（三）加强贷后检查工作，跟踪收汇情况。

一是建立信保融资业务台账，跟踪货物出运金额、融资发放及收汇金额与汇款人等情况，一旦出现逾期未收汇，或者汇路不直，银行应考虑停止发放该买家项下的融资，并按保单的要求在合理期限内向保险公司报损。二是建立信保融资业务台账，跟踪融资项下的货物出运金额、融资发放及收汇金额与汇款人等情况，一旦出现逾期未收汇，或者汇路不直，银行应考虑停止发放该买家项下的融资，并按保单的要求在合理期限内向保险公司报损。三是加强贷后检查，及时跟踪收汇情况，及时收集海关正式报关单替换海关预录入单。

（四）加强业务流程培训，及时进行索赔。

在业务办理中加强对操作人员业务培训，使其熟练掌握保险的相关流程及索赔资料、手续，同时加强与保险公司信息交流。银行在办理融资业务时要与出口商签订《代理索赔协议》或《索赔权转让协议》，在款项出现问题时及时向国外银行或进口商进行催收，并督促出口商向保险公司进行索赔，如出现出口商急于索赔的情形，则需及时履行合法手段代为索赔或以银行名义起诉，维护自身权益。

悠悠往事 农金岁月

——记党湾支行退休职工倪柏水



近日，我和同事来到康达养老院寻访党湾支行的退休职工——老农金倪柏水师傅。“哟，农商行真有心，还记挂着退休多年老同志啊！”送药的护工笑着说。看到我们后辈到访，倪师傅热情地招呼我们。

“引路子”——茹苦如怡为农民

作为1954年第一批入社的员工，倪师傅参与了党湾荣十乡信用社的组建工作。当时还是建国初期，我国普遍实行合作化，在农村组织成立了供销合作社、信用合作社、生产合作社等。那时大家工作都很能吃苦耐劳，虽然只拿着微薄的工资，却甘心付出。

当时也不分什么工作日还是休息日，每天下午3点之前，倪师傅必须赶到农行营业所取款，以确保次日的日常兑付。“那时人们条件普遍差，虽然最多只能取100元，也足以应付第二天的取款了。”为了不耽误老百姓取钱，倪师傅每天都早早来到单位，“农民取2元、3元的居多，最多也就取10元。”一到上午10点左右，为了赶着去走

访农户，他就提前去食堂吃饭，但经常是去得太早食堂还没开饭，他就随便扒几口昨天剩下的冷饭，就“精神抖擞”地出门了。“一个下午起码走访二三十户农户，要到半夜三更才回到家。”倪师傅说。走访时，他总随身携带账簿、算盘、存单存折和“借据”，是现场为农民办公的“流动银行”。“那时条件很艰苦，有时借据用香烟壳等代替的，比如张三说缺个铁爬子，想问信用社借个两三元钱，我们就现场签贷款合同、盖好印，当场完成。”在那个年代，农民贷款买个挑担的箩筐或者晒笋干、萝卜干用的竹帘子，都已经算大件的采购了。有了信用社的贷款，才能不误农时安心农事。

平时，除了信用社的工作，倪师傅还要配合村干部一起搞统购统销，但当时的农民思想还不怎么开通，很多都不肯加入信用合作社，他就要磨嘴皮、讲道理，常常说得口干舌燥。但他就是靠着一张嘴，说通了情、道清了理。

每年棉麻丰收时节，倪师傅就早早地步行20多公里，

“开方子”——创新业务助农民

党湾信用社正是因为倪师傅的胆识和魄力，算是最早发放建房贷款的。

“当时其他地方都不敢开这个口子，因为建房的贷款往往要几百甚至上千元，金额较大怕收不回，可我就在党湾做了第一个吃螃蟹的人。当时市分行来调查这个事情，就找了很多农民群众和乡干部座谈调研。”倪师傅说，当时印象特别深刻，因为一调研才发现，老百姓个个认可重实干、有胆识的党湾信用社。原来，一些勤劳能干的农民光靠种一点地，造不起新房，草舍每年要修也是一笔不小的开支，而且遇到刮风下雨，是外面下大雨里面下小雨。现在有了信用社的贷款，草舍变成瓦房了，大家的日子都有了奔头，就能集中精力搞生产，收成也逐渐多了起来，然后有钱还建房贷款。

其实，倪师傅起初搞建房贷款是经过谨慎考虑的，一方面，他心系农民急于想帮他们改善生活环境；另一方

“搭台子”——心系农民脱贫困

除了日常的走访和存贷款业务经营，倪师傅还对一些贫困户特别关心，一直想着法子帮他们脱掉困难户的帽子。党湾当时有56户困难户，一些是因病致贫，吃了上顿没下顿的；一些是老弱居多的家庭，劳动力匮乏而收入来源少。倪师傅通过平时的走访，对这些家庭的苦难感同身受，日夜操心着想个什么办法来帮扶他们。

后来，他为每一户贫困户建了一张类似贫困证明的基本情况卡，写明每个家庭人口数、何时生病、有小孩几人、读书几人、困难程度等等。同时，他还善于借力，由信用社出面，牵头供销社、学校、医院、粮站等部门一起协商帮助这些贫困户，得到了乡干部的支持。在倪师傅的热心倡议下，每个部门也提出了各自的办法：供销社对贫

来到位于梅东乡的棉麻收购站收贷款。如果行情好，一些农户还了贷款还有现金多，他就鼓励他们留足日常开销后再存一些余钱。在倪师傅的动员下，当地的老百姓慢慢开始储蓄。

面，他想到农民每年修草舍没有头，造瓦房不仅一劳永逸，而且随着孩子们的长大、劳动力的增多，收入也会不断增加，加之守信用、重信誉，总有一天可以还清贷款的。乡干部也对调查组反应：“信任是相互的，倪师傅信任乡亲，在乡亲中威望高，大家很多存款也愿意往他那里放。”

到了上世纪90年代，党湾信用社和很多地方信用社一样，存在“存款多贷款少”的一头重现象，倪师傅看在眼里急在心里，毕竟支付利息多了对信用社的发展也是不小的压力。他开动脑筋，针对当地企业少、很多小作坊条件也够不上贷款的实际，想办法跨区域放贷到红山、瓜沥等经济相对发达区域的企业。如曾向戴村某家电缆厂贷款300多万，既帮助企业发展，也创造了自身收益。此外，他还尝试把资金拆借给外地的信用社。

困户发了如日用品等定量供应需要的票子，规定凡是生大病的都可以凭证免票供应；粮站提出贫困户凭证可以买米免排队（因为在劳动力紧张的情况下，耗时一上午排队影响赚工分）；学校对有证贫困户的子女就学减免学费；医院为有证贫困户免费挂号并安排好的医生治疗。

正是有了倪师傅的热心搭台，这56个困难户才能在当时的困境下安心度日，他们中不少人说：“党湾信用社的员工，真的比亲人还亲！”倪师傅在1998年退休之前，信用联社考虑到他对信用社发展作出过贡献，是农信社的宝贵财富，同时也有丰富的从业经验、广泛的社会资源，安排他发挥了一段时间的余热。



最美的约定

宁围支行 沈永银

背影已远离，但农商行的窗口，依旧流传着那个最美的约定……

婆婆，您可曾记得当初走进萧山农商行永泰丰分理处，等待办理业务与我相视时，会心一笑的那幕吗？您可曾记得您对着我的工号牌发出最爽朗笑声的那种味道吗？您可曾记得我吗……如今您走了，还曾记得那个最美的约定？

思念的心早已尾随那阵清风徐徐吹向远方，仿佛过去的故事就在眼前。而如今我依然记得那是2009年初秋，您第一次到我所在的窗口办理业务，那是一笔存单密码挂失业务。

“婆婆，密码忘记了呀？今天挂失后明天再来解挂就可以了，不要紧的，我奶奶也老是忘记的。”那时刚来宁围工作一年，一口不纯正的沙地话，引起了您的注意。

您看着我的工作牌说：“沈一永一银，小沈，永远为银行的客户服务！名字取得蛮有意思咯！每个月我都会退休工资可以拿，要么以后我每月十号来找你噢。”我笑着回答您：“是的，我就是为您服务！听您口音我们是同乡，您嫁到这边生活，我奔到这边来工作。就像您说的咱们来一个约定：您没事每月10号来银行坐坐。”

就这样，以后每月的十号，您不管其他窗口多忙多空，都会排在我那个位置，办业务的同时，聊聊天常，聊聊生活，一来二去咱们就熟了。

就这样，您陪着我走过了那段最青涩的岁月，您陪我体会了工作的苦与乐，您见证了我的幸福也见证了我的结晶。同样，我也了解了您失去儿子的痛，也了解您与农商行的故事。

您还记得吗？那次，我下班从出租房走路到您家，就因为10号您没来银行。到您家时我才知道您生病了，一点力气也没有，看到我时，您不无惊讶地说着：“小沈，你还真记得咱们那个约定呀！”我笑笑

不语，因为在我心中，已经把您当成亲人了。

您还记得吗？来永泰丰分理处工作的第一个中秋节，我在加班临柜，那天下午您一直在营业场外面等着我，直到我下班时您颤抖着双手从手帕里拿出一块椒盐月饼，告诉我“小沈，吃块月饼好好过节，婆知道你一个人在外，想家了，吃了就不会想家了哦。”那时候，我不知是真的想家还是您的好感动了我，泪水一直流个不停。

后来我调到了支行本部工作，每月十号我总会特意“路过”您的家，到您那坐一会，帮您干点活，跟您讲讲银行的改制、办公室的趣事、同事的相处，无论说什么，您总是津津有味地听着……您一直是那么可亲，即使身体一年不如一年，但是我们的约定还是在继续，我以为，这样的约定将永不到期。

“奶奶今天走了，勿念挂。”当接到您孙子发来的短信时，两行清泪忍不住直落下来——我相信您也不舍得当年亲切叫您婆婆的小伙子吧？我相信，您一定会记挂咱们说好的那个最美的约定！如今约定只有深深埋在心底，每月的十号，我把天空最亮的那颗星星当成您，把最美的约定转化为一个愿望，让它带走我对您的思念。

如果说岁月是一幅画，我想最美的约定，将会是我们在柜面初识时那会心一笑，会是每月十号那个暗含默契的日子……婆婆，一路走好！



怀念与希冀——读杨先生《我们仨》有感

“世间好物不坚牢，彩云易散琉璃脆”。

——杨绛（1911.07-2016.05）



我是一个大俗人，喜动又好静，心宽而敏感。五月的梅雨天，不宜出游，正好藉以怀念杨先生，便开始细细地读先生的《我们仨》，一读便停不下来了。

印象最深的、也最为悲伤的是这一家三口在古驿道上的一段日子，钱先生孤身一人漂泊于“舟”中，与杨先生和钱瑗在周末难得相聚，倍加珍惜。亲人相聚的情景是如此令人向往和期待。但好景不长，不久钱瑗旧病复发，仨人的相聚变得可望而不可及，杨先生往返于丈夫与女儿的病榻前。当时已经是八十高龄的她，眼看着丈夫与女儿如同水上漂泊的小船远去，能做的只是送好他们最后一程，心中的悲凉以“绽出一个血泡，像一只饱含着热泪的眼睛”形象描述。待她独自一人回到从前当作“家”的寓所，觉得只是旅途上的客栈而已，只叹“世间好物不坚牢，彩云易散琉璃脆”。

亲人的逝去，我们都经历过，往往心痛得不能

自己，所幸的是我们总不是一个人在承受。杨先生白发人送黑发人在前，告别老伴在后，从此一人面对人世间，将自己比作“日暮途穷的羁旅倦客”。然而她终究不是我等之辈，独自坦然走过二十余年，更在此期间创作了《我们仨》《走到人生边上》等作品，其精神世界之丰富多彩、内心世界之强大坚韧令人敬佩。

钱杨夫妇漂泊半生，始终笑看人生。书中第三部分写实描述三口之家的日常，令人忍俊不禁。父女俩是“哥们”，互相打闹玩笑，一起“对付”妈妈；父母关爱女儿，女儿也懂事、自觉，不让父母操心，对爸爸和妈妈真像是贴身的小棉袄，关怀备至，体贴有加。仿佛只要三人在一起，他们的小世界里，纯粹而干净，没有闪电雷鸣，更不用谈艰难困苦，只剩下开心与欢笑了。

每每想到这一家人的为人处事、待人接物，我总是为他们的胸怀气度而赞叹，却也为我迷茫的内心而困顿。我们总是抱怨社会过于现实，身处其中难免被腐化，将内心的不安与浮躁归责于所处的环境，却忽略了自身的修养与沉淀，其实这是一种推责。环境固会影响一个人，然而自身的品行与性情才最为关键。如杨先生一般，一百多年过去，岁月的风尘却难掩她的风华，她是躁动时代一个温润的慰藉，是岁月静好的最佳诠释，让我们知道：活着就有希望，可以那么美好。

楼塔支行 楼玉燕

江
南
行
至此

新街支行 俞欢

你是林南是南浔
却是那翩翩公子清朗娴雅
而你是那清丽的大家闺秀
西湖则是那清丽的大家闺秀
都说乌镇是端丽的大家闺秀
你若是在那石阶我便是那青苔
你若是在那流水我便是那垂柳
你若是在那白墙我便是那瓦片
你若是在那飞檐我便是那石柱
你若是在那拱桥我便是那泥瓦
你若是在那红灯笼我便是那石
高挂的的千手水墙
流油的的千手水墙
高耸的的千手水墙
欸乃的的千手水墙
烟桥的的千手水墙
楼阁的的千手水墙
青石板路羊肠小道
浔溪河畔清水桥边

浅读《全球通史》有感

从小学到中学到大学，一直都有历史课。学过中国古代史、近代史、政治思想史、文化史、法制史，世界史的课程从小学到大学似乎也没有间断过。但一直以来都未能形成一个人类历史的全景图。中国史里无世界，世界史里无中国。不知道秦皇汉武与欧洲何人并立于世，不知道中国与世界何时开始的。最近阅读美国斯塔夫里阿诺斯所著《全球通史》算是稍稍弥补了以往的疑惑。读的时候，总嫌写得没那么精彩，有些枯燥，许多精彩的历史事件似乎都一笔带过了。现在想想，才明白这是由《全球通史》的研究课题决定的。全球史的研究，是对地球诸“文明”的兴衰以及之间的联系的研究，而“文明史”的视角无论是时间上还是空间上都是大尺度的视角，在这么大的视角下，统治者的个人意志造就的一些历史事件就淡化掉了，凸显出的是技术在决定文明发展中的重要意义，因为它是文明发展的制约条件。比如说，只有实现了“农业革命”带来的生产力进步之后，才可能有剩余的财富以供争夺，于是才可能有战争；也只有在耕种农业发达了以后，才分化出不事农耕的商人、匠人、文人，才可能有城市，从而有了真正意义上的“文明”。

古代大帝国的版图扩张，总有一定限度，而这种限度就是在于不够发达的通讯和运输技术，使得帝国再也无法将控制能力延伸到边疆，有时甚至因为力量分散导致权位不稳、

后院起火。这在罗马帝国、蒙元帝国的历史上都得到了印证。

西方经历了文艺复兴和宗教改革，把人本身的力量全面地解放开来，觉醒了的人民建立了一个个政治上民主、自由的民族国家，为商业的发展提供了制度条件。在向全球扩张的过程中，商业的力量势不可挡，而国家、君主的鼓励似乎只是次要的。对新世界的探索以及殖民扩张，既然可以为工商业发展提供更好的贸易路线、原料、劳动力和市场，那么自然就有人愿意追逐。鸦片战争因商业纠纷而起，从此却打开了中国一直封闭的国门。乃至到了后来，东印度公司已经成为主导印度殖民统治的集团，而英国政府反倒要回头限制东印度公司的所作所为。

今天的我们自然懂得技术是如何地在突飞猛进。我们见证了技术巨大的建设力量，也见证了技术对人类社会、对自然环境的破坏力量，真正的问题，就是人与技术之间的关系，如何一方面发展出更好的技术，一方面发展出与自身技术成就相匹配的智慧。

瓜沥支行 李 娜

西藏随感

财务会计部
孔楠

沿着玛吉阿米的舞步
将八廓街绕成佛祖心中的结
他来过这布达拉宫
只停留短短一句时
身未在此宫
雪域高原却流传着他最恒久的圣音

仓央嘉措（公元1683—1706年），门巴族人。六世达赖喇嘛，西藏历史上有名的情僧，也是世界诗坛上引人注目的一朵奇花异葩。他与纳兰容若是那个时代情诗的高峰，一座立在雪域高原，一座立在皇城之上。你也许不知道历代达赖与班禅的名，不知道西藏的历史风土人情，但你一定听过仓央嘉措的诗，非以达赖喇嘛之位，而以其诗之至情至性。

八廓街是指围绕大昭寺的转经道，藏人谓之圣路。从早到晚，朝圣的信徒绕着大昭寺，在这条街上三步一长头。相传仓央嘉措就是在这古老街道上东南角一幢黄色小楼里邂逅了那位纯洁的娇娘。而事实上，我只想追寻仓央嘉措的步伐，去一睹玛吉阿米的容颜。“在那东方山顶，升起皎洁月亮，玛吉阿米的

面容，渐渐浮现心上”，这亦诗亦歌，瞬间带来了一幅鲜活的情僧形象。

仓央嘉措住进布达拉宫时，已过舞勺之年，他并未从幼年起就接受严格的宗教教育，虽有达赖喇嘛之名，却并无实权。他的诗歌里流露出对强加的戒律和权谋的反叛，“住进布达拉宫，我是雪域高原最大的王。流浪在拉萨街头，我是世间最美的情郎。”人生前十四年的乡间生活，使得他从内心深处不愿屈从，诗歌中流露出的情感是如此的悠远而又动人心魄。

“自恐多情损梵行，入山又怕误倾城。世间安得双全法，不负如来不负卿。”

布达拉宫中有着从五世至十三世达赖喇嘛的遗体灵塔，唯独缺了六世，他从入驻布达拉宫到被废黜送往北京只有短短十年不到，虽然他没有在布达拉宫留下灵塔，但若提起所有历史上的西藏名人，除去松赞干布因为文成公主而为世人所知外，也只有仓央嘉措与他的诗歌在世流传甚广了。虽不知他最终遗身何处，他的诗歌承载着其灵魂却永远地流传在雪域高原之上。

西安印象



袁江支行 吴芳芳

旅行，就是邀上一群人，择一座城，感受厚重的历史文化和奇险的自然风光，当然还少不了舌尖上的畅酣淋漓。或许是好久没有出发了，或许是跟伙伴们同行，我们显得兴奋不已。带着完美的攻略，卸下工作的疲惫，我们向着十三朝古都西安进发。

印象一：古城不沉睡

到达时已是中午12点多，五月的雨还是有些凉，被雾水笼罩的西安显得更加神秘而古朴。我们匆匆用了中餐后便马不停蹄地开始游览行程。我们漫步在大雁塔广场，或远眺或近观，为了找一个最好的点拍出最美的弧度，我们可谓是脑洞大开。高耸的大雁塔也被我们的热情感染，双手托底、两指拎顶，各种搞怪的自拍引来了不少游客的围观和模仿。其中有两位大妈竟也像我们一样企图把大雁塔玩弄在手指间。轻松过后，带着一份朝圣的宁静，我们推开了陕西历史博物馆的大门。每一件器具，每一尊方鼎都是那么精致和古朴，参观的人群络绎不绝，听着讲解员细细讲述那每一件文物背后的故事，我们不禁肃然起敬，为古人的伟大，更为历史的沉淀。

最让我们为之震撼的当然是兵马俑了。整齐划一的队列，千姿百态的神情，每一个秦俑仿佛都在向我们诉说着那时的盛况。我们惊叹古人精湛的技艺的同时，也在心底默默自豪，因为我们同为炎黄子孙。千年的风雨冲刷着历史的印迹，但这些宏伟的奇迹却真真正正地存在着，没有虚幻、没有掩饰，有的只是后人的敬畏和折服。

印象二：风景在险峰

作为一群80后，我们在《射雕英雄传》的歌声中成长，华山论剑的场景历历在目。今天，终于可以来次身临其境的比武，心情异常激动。都说自古华山一条路，而今

随着设备的日益改进，上华山已有多种途径。为了节省时间和体力，我们选择了最长最险的一条索道直达西峰。到达西峰，我们开始分头行动。体力好的去挑战其他四峰，体力差一点的则选择其一是一两个峰。我和一位同伴选择了中峰。从木质的栈道一路往上，大自然的天然氧吧让我们流连不已。由于这个峰处于其他四峰的中间，所以爬山的人并不多，很快便到达峰顶。开阔的视野顿时让我们欢欣雀跃，蓝天白天伸手可及，风声在耳边喃喃私语，我们对着山谷呐喊，回声久久缭绕。面对此情此景，所有的烦恼和琐事都不值一提，在这壮丽的风景中，人就像是峭壁上的一株小草，渺小而又坚毅。渺小的是在“西岳”面前我们微不足道，坚毅的是此刻我们已站在了峰顶。

印象三：吃货永不休

作为吃货团，来之前我们就已经做好了充足的准备，哪里的小吃最有名，哪家的泡馍最新鲜。从高大上的西安饭庄到小众化的回民街，每一样特色都想品尝，每一家小店都要驻足。虽然不能记住每一道小吃的风味，但至少在此刻我们的味蕾是激情洋溢的。

站在雄伟的明城墙上，吃着一根老冰棍，瞬间就有了穿越的感觉。我们触摸着坚硬的墙体，感觉着历史留下的风霜，耳边仿佛听到了将军发号施令的声音，挥旗振鼓、金戈铁马、气壮山河。我们骑着双人车，在城墙上尽情驰骋着，想象自己仿佛能在下一个转角实现穿越，去感受那虽经千年风蚀却依然巍峨矗立的城墙风姿。

行程在我们的兴奋和感叹中结束，但那颗激情澎湃的心却依然在路上，短暂的停歇后，回到工作中再次出发的我们将更加神采奕奕。