

大练兵

编者按：根本固者，华实必茂；源流深者，光润必章。“大练兵”活动期间，全行上下迅速掀起“夯基础、练本领、提增效”的学习热潮，实现从“要我练”到“我要练”的思想转变，各支行在相互学习中寻找差距，在比学赶超的浓厚氛围中有效提高业务技能与服务水平。

练兵比武强素质 匠心初心交相映

自深入开展“大练兵、大比武”活动以来，我行一直洋溢着赶超起点的良好氛围，激发着员工提高技能、钻研业务的工作热情，使我们铆足了奋发进取的干劲，弘扬起金融工匠精神。

勤学苦练铸就“能工巧匠”。作为综合柜员，业务知识和业务技能这两项是员工们日常工作中的基本功课，熟练的业务技能，高效的业务速度，才能使他们满意。由于时间有限，或因缘故而休，因此“大练兵、大比武”活动的开展，正好能让他们在各自的岗位上勤加练习五笔、小键盘、点钞等各项业务技能。只有不断练习，才能信手拈来。为客户提供优质且优质的服务，真正成为百姓们耳濡目染的银行银行。

真比真学真拼“金融匠心”。“大练兵、大比武”活动的持续开展，也让我们发现了自身诸多不足。与优秀同事相比，也存在着较大的差距，这充分调动了我学习的积极性，促使我们时刻保持着急着上有路傍花、学海无涯“乐”作舟的学习态度，实现了由“要我学、要练好”到“我要学、我要练”的转变。把学习当成乐，把

提升业务能力作为首要任务，向优秀同事看齐和借鉴。通过练技能比武，了解了自己的能力水平，掌握了业务的知识和技能，明确了自我进步的目标，清晰了未来发展的方向，使我们工作起来胸有成竹，力量更持久、胸怀更心、不忘初心。

实干实践践行“工匠精神”。从大比武的赛场到实实在在的职场，他们也将“大练兵、大比武”所学以致用应用到工作中，用实际行动践行工匠精神。以服务为纸，以奋进为笔，以技能为魂，以真心为骨，踊跃投入到金融实践中。除了完成客户的每项业务，我们应将更高效、流畅的业务办理态度融入服务客户过程中，让客户从细微处感受更优质的的服务，真正做到细致之处见文章，有“质”者事竟成。

活善其术，必先利其器。“大练兵、大比武”活动让我们充分认识到了“做一行，钻一行，精一行”，每一个岗位都能成为人生出彩的舞台。“专注专心，执着技艺”，方能成为自己所在领域的优秀“工匠”。

多一份努力 多一份热爱

□ 三界支行 钱泉

自我行开展“大练兵、大比武”这一活动以来，员工的竞争性与积极性就逐渐被调动了起来，不再是一个人的闭门造车，而是打开了眼界，明白了自身的能力水平。有的人认为自己不是超人，有的人站在高处而仍向着更高处攀登。心中有火，眼里有光，商人们的面前更有广阔天地。

作为综合柜员，在日常的工作中生活枯燥，营销固然重要，但也不能舍弃作为工作柜员最基本的职业素质：员工技能，包括但不限于点钞、传票、五笔输入等，而“大练兵、大比武”活动无疑是我们重新拾起了根本。俗话说说得好，不会抓老鼠的猫不是好猫。同理，没掌握某项技能的柜员也不会是好柜员。自从开展大练兵活动，柜台内部的气氛就不一样了，办理业务高峰的空闲时间，不再用于发呆闲聊，而是被充分运用了声音，快速敲击键盘的声音，学习资料翻动的声音，键盘快敲又相得宜的奏乐，奏出了商人们的交响曲。我曾见有人把几道题题目一题不落错背如流，也见过有人手抓鼠标带出电影镜头六指琴魔，我与他们朝夕相处，互相扶持，是能的，他们就是我最可敬的事们。

大练兵又不是什么大练兵，练了技能，也提高了全体员工的凝聚力，大家有了共同的追求与目标，同时互相鼓励与帮助。这不正是一个优秀的团队所需要的东西吗？大比武亦不仅是比武，也是以武会友，以技能的比拼来一场不打不相识。

想要做好一件事，我认为最重要的是对它有一份热爱，假如一件事缺少了发自内心的热爱，那我们肯定不会快乐，就无法一直坚持下去。大比武、大练兵给我们带来的不仅是单纯的锻炼，它让我们看到身边人的优秀，激励我们向他们学习，追上他们，成为他们。最让人享受的不一定是最后的胜利，也可以是不断破自己的过程，看着自己变得更好，更接近自己的理想状态，相信自己一起多出一份努力，多一份热爱，成为更好的自己。

行稳致远 久久为功

□ 长乐支行 胡珂珩

夏日的绿，在天地间挥笔泼墨，在蓝天白云下，描绘着一幅幅多姿多彩的画卷。在这美好的时光中，支行的同事们欢聚在一起，热火朝天地组织着“大练兵、大比武”活动。

虽然工作中每天都需要接触钞票，但在这一次次的练兵活动中，我深切地体会到了钞点钞的精妙之处。起初，在钞点钞过程中常碰到钞票粘连的情况，手忙脚乱，钞票在指尖纠缠。但随着不断的练习，我逐渐找到了节奏与技巧，手指熟练地翻动着每一张钞票，仿佛在舞动一段优美的舞蹈，每一次翻动，都是与时间的交锋，而每一次的进步，都是付出与收获的交汇。我明白，只有通过不断的练习和坚持，才能将生硬变为流畅，将陌生变为熟悉。这就像是人生的旅程，只有踏实前行，才能在路途中不断收获。

传票输入和五笔打字练习，也让我领略到了技能的奥妙之处。键盘下的每一个按键似乎都有着自己的节奏，而我在其中跳跃，如同演奏一首动人的乐曲。开始时，我常常打错字、漏字，但我没有放弃，反而更加努力地练习。每一次的错误都是对自己耐心和细心的考验，但每一次的进步也让自己收获满满的成就感。

这就像是人生的阶段性目标，虽然道路崎岖，但只要坚持不懈，就一定能够到达成功的彼岸。

然而，最大的挑战莫过于仿真业务的练习。面对模拟业务办理，我需要灵活运用知识和技能，真实地模拟出银行业务的操作过程。刚开始时，我总是慌慌张张，面对各种情况手足无措，甚至连业务办理的步骤都忘了。渐渐地，我从仿真练习的错误中反复总结，掌握基础办理流程，逐步学会发现问题，将练习与实际业务场景结合起来。每一次业务的成功办理，都让我更加坚定了对提升自己的决心。我明白，只有不断学习和实践，才能在工作中游刃有余，为客户提供更优质的服务。

行稳致远，久久为功。“大练兵、大比武”活动的开展，不仅让我掌握了更熟练的技能，更让我明白了坚持努力的重要性。正如练习点钞、输入传票、打字一样，生活中的每一项细节都需要我们用心去做，用行动去演绎。我相信，只要保持积极向上的心态，不断努力，就一定能够在人生的舞台上绽放出最美的光芒。

汗水和拼搏 我不畏成长

□ 谷来支行 金张雷

作为一个新晋客户经理，我有着初生牛犊不怕虎的激情和冲动，也有着凭理论支撑能力薄弱的忐忑和不安。这次的客户经理“大练兵、大走访、大提升”活动，给了我迅速提升自己能力的方向。

扎实开展理论学习，我们打牢根基。在本次客户经理“大练兵、大走访、大提升”活动中，我和其他客户经理一起，对相关的文件精神进行了系统的学习，我们一起看书、一起讨论、一起备课，既拉近了彼此的差距，又厚长了我们的理论功底。对于很多之前一知半解的操作，都有了更加全面彻底的理解。

加强走访技巧，我们互相学习。我之前跟着师傅走访客户，学习了师傅的破冰沟通方式，但很快，我自己手头的客户就让我应接不

经理组队走访，学习到了更多的方法，逐渐有了自己的节奏。实践是最好的老师，而能与员工共同实践，博采众长，更是让我收获颇多。

提升综合能力，我们共同进步。做了客户经理以后，才知道这个岗位远比想象的要复杂。我和同事们，在这一系列的活动中，探索服务方式，提高业务技能，加强合规意识，在点点滴滴中都有了相同或不同方面的成长。

成长总是伴随着付出和投入，在这次的“大练兵、大走访、大提升”活动中，我不仅付出了时间，更多的也付出了大量探索求知的精力。我获得的也不只是技能的提升，更多的是对未来的坚定。接下来，我会继续保持活动的热情和冲劲，坚定信心，一路向前，让更优秀的自己为农商银行的发展贡献力量。

得过且过与精益求精

□ 仙岩支行 石天坤

相桓“大练兵、大比武”活动，是我行以来参与的第一个重要活动。当时正值疫情期间，人手不足，业务繁重，但大家仍努力投入地两手抓，利用空余时间练习，力求完美。

作为新人入职不久的我，最让我头疼的无疑是三项技能理论。尽管当时已经通过了行内的新员工考试，但是由于人疏练习，水平下降严重，于是又只得从头来过。打字还是一如既往地在及格线的边缘反复横跳，只好利用上班的空隙努力练习。除此之外还有仿真测试的练习，这对来说又是一项新的挑战。至于理论测试的2000题，就更让人眼花缭乱了。为了帮助我们提前地备战“大练兵、大比武”，支行也组织了集体练习。对我来说，那是一段忙碌又充实的时光，不仅提升了自我的各项技能和理论知识水平，还有精神上的锻炼，正所谓不积跬步，无以至千里。

在我进入银行工作以前，偶尔会在电视节目上看到把点钞练得炉火纯青的银行员工表演，那时并不理解为什么在有机器的点钞当下，还需要锻炼这种技能。现在想来，这大约是一种传统的沿袭。把工作做到极致，就

成为一件很平常的事情。“大练兵、大比武”的方式能够量化反映一个柜员的理论知识与业务技能水平，把一件做到极致，看似无意义的重复也能成为自身成长的重要途径。

很多人会觉得，业务技能只需要满足基本的工作需求就够了，这种想法也不无道理。精益求精，力求极致的比拼，看似不过是个自费力气。但是，如果人人都这样得过且过，就会形成一种摆烂的工作氛围。虽然我们不提倡内卷，但是摆烂也是不可取的。人往高处走，那些鞭策自己力争上游的人才能走得更长远。我想这大概就是阶段性任务的目的，为了形成奋进的氛围，不让懒散的风气拖累人的进步。

本次“大练兵、大比武”活动，既有挑战，亦有收获。让我在三项技能和仿真系统上有了较大的进步，也让我意识到了自己在理论知识和方面的欠缺，令我获益匪浅。对待比赛，我们亦应当全力以赴，精益求精，而不可得过且过，敷衍了事。但行好事，莫问前程。稳扎稳打，方得始终。

浙江农信

客服热线: **96596**

网址: www.zjszbank.com
邮箱: bgstgyx@163.com

共建嵊州人首选家园银行

内宣资料
免费赠阅

2023年09月08日
星期五

总第176期

7 期

嵊州农商银行2023年 第一次临时股东大会召开

本刊讯（通讯员 张瑜）8月8日上午，嵊州农商银行2023年第一次临时股东大会在总行三楼会议室召开。大会由嵊州农商银行股东代表、董事、监事、中层干部等共计70余人参加会议，会议由杜立群同志主持，浙江齐蓝诚律师事务所对本次大会作法律见证。

议。三届一次董事会会议选举林枫为嵊州农商银行第三届董事会董事长；聘任杜立群为嵊州农商银行副行长（主持工作），徐人慧、马森江为嵊州农商银行副行长；聘任黄建苗为嵊州农商银行董事会秘书；聘任任宇同志为财务会计部负责人，梁好同志为合规管理部负责人，吴益峰同志为审计部负责人，并审议通过相关议案。三届一次监事会会议选举朱依斌为监事长。

新一届董事会、监事会将继续秉持“家有农商、家事共商”的服务理念，坚守“姓农、姓小、姓土”的核心定位，聚焦主责主业，进一步优化公司治理、完善架构体系，深化以人为核心的全方位普惠金融，推进嵊州农商银行高质量持续发展。

嵊州农商银行党委召开学习贯彻 习近平新时代中国特色社会主义思想 主题教育专题民主生活会

嵊州农商银行召开 财富管理项目启动会

本刊讯（通讯员 刘媛璐）8月25日，峰州农商银行召开财富管理项目启动会及集中培训，行领导、支行分理处主任及以上干部、预备财富管理师、堂营销人员等参加，会议由副行长马森江主持。

会上，党委书记林枫强调，全行上下要统一思想、认清形势、凝聚合力，在抓好传统业务的同时发展好财富管理业务，并提出三点要求。一是统一思想、提高重视，充分肯定“财富管理”重要性，理清发展定位，如果理念没有转变，做好财富管理业务说难不难，要牢固树立传统业务与财富管理业务两手抓的理念。二是强化管理，把握大局，扎实推进“财富管理”落地生根。借助此次引入专家团队培训辅导的机

会，扎实推进财富管理项目落地，乘组建出一支专业的财富管理队伍，强化客户管理，打造可持续发展的支行新模式。三是坚定信心、不畏艰难，做好财富管理业务发展新引擎。主动谋划制定财富管理业务发展规划，从组织、人、投入、产品体系建设、考核激励等方面积极探索推进适合我们自己财富管理业务发展路径。

项目总司梁尧老师从我行财富管理业务特点、项目整体目标、具体安排等介绍财富管理项目，试点标杆支行蒙支行为徐彦、鹿山支行财富经理表王晓俊作表态发言。

会后，组织开展专项培训，进一步加深财富管理转型理念认知，提升预防财富经营的专业技能要求。

越美农商  越来越好

越美农商  越来越好

■ 本版编辑：徐剡玲

桃李飘香，百花争妍 开拓“特色”发展路

□ 发展规划部 蒋佳晴

为进一步融入区域发展，在高效助推其共同富裕的同时，借助当地特色人文、产业塑造差异化经营优势，以“同频共振”实现共成长，嵊州农商银行紧循“一样板、三试点、全覆盖”的推进思路，持续深化“一支行一特色”创建，全力开拓“特色”发展路。

样板先行，打响第一枪。选取桃形李产业特色鲜明的金庭镇作为突破点，试水打造“越美·桃李支行”。一是建基地。以“帮扶需求、种植素质、分布合理”为原则，选取散卖为主的桃形李种植户共建共富产业基地。并通过设标识、签协议、定标准等统一管控，形成地理位置立体式、成熟期限阶梯式、主要种植村全覆盖的规模集群。二是创品牌。以“只做优质桃形李的搬运工”为初衷，以实现银行、农户、企业三方共赢为目标，设立“越美·共富李”品牌，并设计定制专属包装，让品牌看得见、喊得响。三是拓渠道。建立“1+2+3”服务模式，即量身定制专属信贷产品“越美·桃李贷”，全力搭建共富工坊、“行长有李”抖音号两大助农平台，不断推行“桃李·好少年”“桃李好·青年”“桃李·好伙伴”三好活动。破解资金、运输、销售三大难题，在助推桃形李产业扩大升级、帮助桃形李农户增收致富的同时，成为当地名副其实的“首选银行”，带动各项业务高质量发展。截至2023年7月末，累计发放“桃李贷”近8000万元，为当地果农每年节省利息支出超150万

元；今年以来助力销售桃形李25万斤，销售额达100万元。

试点紧跟，构建孵化舱。综合考虑城乡与“大小”差异，选取剡湖支行、甘霖支行以及贵门支行为试点，进一步打磨“特色”，规划创建路径，整合资源配置。以当地产业文化为载体，以共富愿景为共鸣，政府联动、文（商）户联动、产业链联动三管齐下，新媒体、特色活动等宣传渠道全开。同时，采用“总行统一筹划、支行落地执行”的创建模式，从更高层次、更广视角、更大平台，全力打造“越美·剡成支行”“越美·富乐支行”“越美·茶旅支行”，在增强品牌规模效应的同时，通过不断验证样板路径、丰富模板细节、充实经验层次，全方位、立体化构建特色支行孵化舱。

全面铺开，拉满助推器。一方面，在总结样板经验、分析前期不足的基础上，开展深化创建活动，以“因地制宜、精准聚焦”为目标，以“有实物载体为先、有联动前景为优”为原则，进一步提炼、调整、明确16家支行的创建特色，并通过实地调研、走访摸排，制定更具可行性和效益性的创建路径和深化方案。另一方面，“由形至神、由内而外”，从特色墙、特色装饰入手，从内部宣贯、统一思想开始，全面铺开、有序开展16家特色支行、12个试点亮点网点的创建工作，并通过每月跟进进度、不定期实地查访等方式，确保持续推进落地，力求最终实现全辖 57 个网点“聚是一团火、散是满天星”的差异化竞争新格局。

金融助力“古镇”焕“新颜”



□ 崇仁支行 尹祝梨 卢雨婕

“来这里旅游的人越来越多了，今年民宿生意特别好，单单一假期收入都有万把块。”在崇仁古镇经营嵊州市柿园民宿的王老板高兴地说。

在嵊州，崇仁古镇的名气越来越旺。嵊州崇仁镇，位于嵊州西部，保留了庞大的历史古建筑群，拥有千年古镇、温泉小镇、富润樱花基地、淡山油菜花等众多天然的文旅资源，加之溪滩榨面、西青豆腐皮、陈氏炖鸭和桂岩雾尖茶“崇仁四绝”，让古镇“既好吃又好玩”。

为切实推进崇仁发展和休闲旅游开发，崇仁支行立足于“古镇保护”和“普惠金融”，创建“越美农商·古镇支行”，以管家式服务加大对古镇游、观光游、采摘游等当地新型产业支持力度。为切实助力古镇经济发展和温泉湖民宿转型升级，该行全力支持“温泉·花筑村文旅共富项目”，新增12个行政村共计授信600万元，累计已向崇仁古镇21个行政村发放“强村贷”6000万元。聚焦“共富”阵线上的每一个“点”，对民宿、小吃、花木等文旅经营者实行“一户一策”利率定价，提供配套专项金融服务。目前，已向周边民宿、特色小吃经营户发放1350万元。同时，该行成为“上禾·共富工坊”独家合作银行，聚焦农户经营、农产品滞销等问题，推进“共富专员”数字普惠大走访，进一步做好共富需求挖掘，有效畅通村企双向合作，为共富工坊内各类经营主体提供更方便、快捷的金融服务，四方合力让古镇“小業”走向“大市场”。“上禾·共富工坊”自今年5月份成立以来带动农产品营收超500万元。

“越美·毕业季”让毕业更具仪式感

□ 数字金融部 施蓉蓉

“我中奖啦！还是我正想入手的Apple Watch，感谢农商银行给了我最好的毕业礼物！”8月9日上午，刚大学毕业的小司来嵊州农商银行总行领奖时对工作人员激动地说道。

为进一步推进“校园场景”融合发展，增强客户信任度和体验感，引导更多年轻客户使用丰收互联及微信银行渠道办理线上业务，嵊州农商银行在7-8月份组织开展了“越美·毕业季”系列活动，活动主要分为驾校签约抽奖及配镜优惠两部分。其中配镜活动由宝岛眼镜提供三款特供优惠产品，客户可通过嵊州农商银行微信公众号进行购买，驾校签约活动面向学



助力“专精特新”企业茁壮成长

□ 市场拓展部 张海伦 甘霖支行 吕婷

“农商银行的贷款资金真是雪中送炭啊，一下子就缓解了企业资金紧张的情况，让我们更有信心做好经营生产。”浙江科达新型建材有限公司负责人说道。

浙江科达新型建材有限公司成立于1992年，是浙江省省级专精特新企业，拥有发明专利2项和实用新型专利32项，主营建筑防水涂料、内外墙乳胶漆、建筑节能保温板等。今年5月，企业因承接工程量增多购置新设备，且应收账款账期延长，资金出现了短暂缺口。嵊州农商银行金融指导员在走访中了解到这一情况，第一时间安排人员上门服务、精准对接，为企业新增信用贷款300万元，解决了企业流动资金需求的“痛点”。

为更好地打通“专精特新”企业融资堵点，护航企业茁壮成长，嵊州农商银行不断创新信贷产品，优化金融服务，落实惠企政策，为“专精特新”企业发展注入了金融动能。近年来，嵊州农商银行将“专精特新”企业纳入重点走访服务名单管理，通过民营企业大走访活动逐户开展走访和调研，“一企一策”提供专属服务方案，“一企一册”建立企业档案，确保全市“专精特新”企业对接全覆盖。与此

同时，该行在全面分析“专精特新”企业特点的基础上，大力推广科创贷、新苗贷、订单贷等贷款产品，创新专利权、商标权、碳排放权、知识产权质押等融资方式，进一步打好产品组合拳，全力满足企业融资需求。除此之外，该行主动减免抵押评估相关费用，持续推广无还本续贷、政策性融资担保等惠企政策，开通信贷“绿色通道”，有效减轻企业的融资成本负担。截至目前，嵊州农商银行共走访对接31家“专精特新”企业，收集融资需求15个，累计为12家“专精特新”企业提供资金支持1.55亿元。

同时，该行在全面分析“专精特新”企业特点的基础上，大力推广科创贷、新苗贷、订单贷等贷款产品，创新专利权、商标权、碳排放权、知识产权质押等融资方式，进一步打好产品组合拳，全力满足企业融资需求。除此之外，该行主动减免抵押评估相关费用，持续推广无还本续贷、政策性融资担保等惠企政策，开通信贷“绿色通道”，有效减轻企业的融资成本负担。截至目前，嵊州农商银行共走访对接31家“专精特新”企业，收集融资需求15个，累计为12家“专精特新”企业提供资金支持1.55亿元。



同时，该行在全面分析“专精特新”企业特点的基础上，大力推广科创贷、新苗贷、订单贷等贷款产品，创新专利权、商标权、碳排放权、知识产权质押等融资方式，进一步打好产品组合拳，全力满足企业融资需求。除此之外，该行主动减免抵押评估相关费用，持续推广无还本续贷、政策性融资担保等惠企政策，开通信贷“绿色通道”，有效减轻企业的融资成本负担。截至目前，嵊州农商银行共走访对接31家“专精特新”企业，收集融资需求15个，累计为12家“专精特新”企业提供资金支持1.55亿元。

同时，该行在全面分析“专精特新”企业特点的基础上，大力推广科创贷、新苗贷、订单贷等贷款产品，创新专利权、商标权、碳排放权、知识产权质押等融资方式，进一步打好产品组合拳，全力满足企业融资需求。除此之外，该行主动减免抵押评估相关费用，持续推广无还本续贷、政策性融资担保等惠企政策，开通信贷“绿色通道”，有效减轻企业的融资成本负担。截至目前，嵊州农商银行共走访对接31家“专精特新”企业，收集融资需求15个，累计为12家“专精特新”企业提供资金支持1.55亿元。

同时，该行在全面分析“专精特新”企业特点的基础上，大力推广科创贷、新苗贷、订单贷等贷款产品，创新专利权、商标权、碳排放权、知识产权质押等融资方式，进一步打好产品组合拳，全力满足企业融资需求。除此之外，该行主动减免抵押评估相关费用，持续推广无还本续贷、政策性融资担保等惠企政策，开通信贷“绿色通道”，有效减轻企业的融资成本负担。截至目前，嵊州农商银行共走访对接31家“专精特新”企业，收集融资需求15个，累计为12家“专精特新”企业提供资金支持1.55亿元。



新学期“心”守护

编者按：云天收夏色，木叶动秋声。又逢一年开学季，青年学生们陆续走进校园，开启了新一轮的校园生活。为进一步提高“开学季”金融服务水平，增强银校合作黏性，嵊州农商银行开启“护学”模式，做好“护学使者”，给广大学子提供高效、优质、贴心的金融服务。

生源地助学贷款 助力莘莘学子圆梦大学

□ 市场拓展部 张海伦

“没想到办理助学贷款这么方便快捷，终于能跨进梦寐以求的大学校园了。”刚申请完助学贷款的大一新生张同学拿着生源地助学贷款合同欣喜地说道。

张同学出生于一个农村家庭，从小父母离异，她和弟弟跟着母亲一起生活。今年6月，她凭借自己的努力顺利考上了绍兴文理学院，但是每年上万元的学费让本就不富裕的家庭雪上加霜。懂事的张同学打算放弃学业，外出打工赚钱补贴家用。张同学的母亲不忍女儿放弃求学，时常劝导她不能放弃学习。一筹莫展之际，嵊州农商银行“送上门”的助学政策，让张同学一家瞬间有了希望。就这样，仅仅半天的时间，张同学便拿到了1.2万元的助学贷款，顺利解决了大学学费问题。

“助学贷款重新照亮了我的大学梦，步入大学后我一定会努力学习，将来报效社会、回报家乡，不辜负农商银行的帮助。”张同学对未来的大学生活充满了希望。

与张同学一样，当地众多困难学生家庭都受益于嵊州农商银行的金融支持和精准服务。自生源地助学贷款开办以来，嵊州农商银行始终坚持“应助尽助、能贷尽贷”的原则，通过宣传信贷政策、开启绿色通道、简化办贷手续等措施，持续优化助学贷款工作机制，切实把生源地助学贷款工作抓紧、抓实、抓细，全力满足每一名家庭经济困难大学生的贷款需求，帮助困难学生顺利入学。截至目前，该行累计发放生源地信用助学贷款357万元，先后帮助超过300名家庭经济困难学生圆了“大学梦”。

宣传为桨 护航青春

□ 三江支行 陈颐园

“卡一定要谨慎使用，谨防上当受骗，守护好自己的钱包。”来办校园卡的张师傅这样和自己的孩子说。这也是三江支行精心组织开展此次活动的目的所在，旨在提高学生们的反诈警觉性，加强自我防范，力求通过带动一名家长、警醒一个家庭、影响一个学生、流行整个班级，驻守一个校园、辐射整个社会。

下一步，三江支行将持续践行“金融为民”的初心使命，聚焦青少年群体，构筑金融知识普及教育宣传阵地，开展内容丰富、形式多样的金融知识宣讲活动，让金融知识进校园、进社区、进万家。

一封感谢信 助学传真情

□ 营业部 骆亭玉

这位经济困难的学子深切体会到了家园银行的温度，对此，他向我行表达了由衷的赞赏与感谢。

多年以来，营业部始终坚持将“扶困”与“扶志”有机结合，通过发放宣传折页、进校宣传等方式，大力推广生源地助学贷款。此外，通过上门服务、集中受理等模式，优化贷款流程，实现一次受理、限时办结，帮助莘莘学子消除顾虑、安心逐梦。

服务大众，情系民生。这封感谢信，让营业部全体员工倍受鼓舞。下一步，营业部仍将持续贯彻落实“助学、筑梦、铸人”政策，让莘莘学子切实感受到农商银行的尽心尽责，助学贷款的快捷办理工

简讯

8月9日，甘霖支行为越泰机械发放贷款1000万元，成功落地全行首笔“越美·园区置业贷”。该笔贷款从授信审批到放款结束合计用时3天，以农商“加速度”为项目开发商及购房者交上了满意的答卷，也标志着甘霖支行在产业园区金融新赛道上打开了新局面。

甘霖支行 黄桂君 吕婷

近日，为助力金庭镇三星级农贸市场发展，金庭支行精心推出针对商户的“送工具+送优惠+送服务”专属金融礼包，为商

户免费制作收款二维码、赠送云喇叭，并进行“一对一”培训指导，成功实现本地农贸市场“丰收—码通”全覆盖。

金庭支行 高思帆

8月25日，三江支行成功发放我行第一笔个人抵押循环贷款，首次实现抵押随借随还功能，不仅提高了办贷效率，更方便客户资金周转安排，进一步提升了客户体验感。

三江支行 陈杭艳

为进一步做好杭州亚运会期间安全安保工作，8月25日，科技信息部联合安全服

务公司、UPS及运营商等相关维保单位开展全行范围内的应急演练工作，本次演练主要针对数据中心机房电力系统、门户网站、网点UPS、网点LED屏的运行管理，各项演练结果符合预期。

科技信息部 王凯权

近日，黄泽支行联合黄泽镇党委、镇人民政府、镇派出所开展了一场反诈宣讲活动。主要通过讲解电信网络诈骗的典型案列、新型诈骗AI技术及防范电信网络诈骗小技巧，增强了社会公众防范电信网络诈骗

的意识和能力，为下一步共同建设平安亚运、平安嵊州奠定基础。

黄泽支行 蔡任龙

8月31日，谷来农合联第五届香榧产业研讨会在谷来支行召开，副镇长楼泽钗、嵊州市香榧协会、主产区的村书记、香榧种植销售大户共同参加会议。会上，谷来支行介绍了相关金融支持政策，并现场举行了授信仪式。

谷来支行 单丹红