



我行实施三大工程 提升信贷管理水平



5月28日，我行召开了信贷工作会议暨小微贷技术推进会，对全行信贷工作整体情况进行分析，提出在信贷管理上要重点实施好外勤队伍培育、小微贷技术推广和信贷流程改造三大工程。

会上，徐学达副行长作了信贷工作报告，回顾总结了信贷工作的成绩和亮点，分析了当前信贷工作中存在的不足和困难，提出了下一阶段工作重点：一是提高警惕，稳定存款；二是发挥特色，做强支农支小；三是转变观念，创新营销模式；四是多措并举，提升队伍素质；五是防收结合，严控不良贷款；六是主动创新，提升自身竞争力。同时，强调全行要大力推广应用小微贷技术。

董事长王火金在会上作了重要讲话，提出要实施好外勤队伍培育、小微贷技术推广和信贷流程改造三大工程，提升信贷管理水平。一是实施外勤队伍培育工程，要充实外勤人员数量，计划每年新充实外勤队伍人数不少于50名；建立系统性培训体系，制定培训教育大纲、培训师资源库、培训教材讲义和试题库，在培训体系上实行总行和支行分工合作。二是实施好小微贷技术推广工程，引入小微贷公司信用管理模式，建立符合我行实际的信用评级模型。三是实施好信贷流程改造工程，在支行试点设立放贷中心，对总行的信贷和风险管理流程进行重新整合。

【办公室】

“个转企”贷款 助力个体工商户华丽转身

“去其它银行贷款都因为我是外地人，又是个体工商户规模小而被拒绝，没想到你们恒信银行还主动上门服务。有了你们这11万元贷款，我业务可以做得更大了，更有信心了！”杨东海激动地说，“钱的问题解决了。”前不久，杨东海从越城区工商局领到了“绍兴市越城区涤龙干洗中心”营业执照，已从个体户“小老板”变成了公司“企业主”，现在有了资金，他决心大干一番。

两年前，这位安徽小伙来绍兴开办了一家干洗店，专为酒店、宾馆等服务业提供干洗服务。但是由于规模小，有些订单他接不了，生意一直做不大。去工商所办理营业执照年检时，工作人员告诉他现在政府推出了“个转企”，个体工商户转为企业后可享受一定的社保、税收优惠和奖励。为扩大发展空间，杨东海准备好资料，在越城区工商局皋埠工商所办理了相关手续，领到了个人独资企业的营业执照。但他想再添一台干洗设备，苦于手头没有资金，去过几家银行咨询，都因他是外地人，没有抵押也没有担保而四处碰壁。没想绍兴恒信合作银行营业部客户经理主动找上了他，向他推介了“个转企”贷款，解了他燃眉之急。

绍兴是民营经济大市，目前，全市约有23万家个体工商户，其中越城区有个体工商户2万多家。但由于规模小，个体工商户在参与市场竞争、资源配置等过程中受到限制，发展遭遇瓶颈。为拓宽民营企业生存和发展空间，政府出台了鼓励个体工商户转型升级的一系列政策措施，个体工商户转型升级的积极性较高，截至2013年2月，全市共有300家个体工商户升级为企业。这些企业在市场中的竞争力提升了，但不少“个转企”企业遇到了资金缺口。

为助力企业转型升级，我行从今年2月开始在辖内开展金融支持现代服务业的专题活动，组织客户经理对辖区沿街商铺、个体工商户等开展走访、调研，目前共走访建档1014户，摸排资金需求12207万元。针对个体工商户因户籍、担保等产生的贷款难题，联合工商部门推出了“个转企”贷款，为越城区

户籍或户籍不在越城区但长期在绍兴创业的个体工商户、“个转企”企业等提供专项资金支持。为扩大服务渠道，我行

还在工商窗口摆放了“个转企”的宣传资料，并由客户经理定期到工商部门获取“个转企”培育库名单，将其列入优质客户资源库，开辟金融绿色通道，为其快速办理账户开户或变更手续，并予以贷款优先支持，目前已授信“个转企”贷款金额711万元。

作为绍兴市区的农信机构，我行在支持“三农”的同时注重对小微企业的金融服务，今年把支持现代服务业作为工作重点，着力打造普惠、特色、满意的社区银行。目前，全行小微企业贷款占比达65%，其中个体工商户贷款941户，金额3.16亿元。下一阶段，我行将针对走访中有资金需求的个体工商户等现代服务业开展一次公开授信活动，帮助个体工商户解决转型中的资金难题，助力个体工商户转型升级。

【办公室 郭焱 信贷部 朱丽华 营业部 房朝彬】



学习十八大精神 创特色农信合行

为了深入学习、宣传和贯彻落实党的十八大精神，5月14日下午，省农信联社绍兴办事处林雨青主任为我行员工进行了十八大精神宣讲。

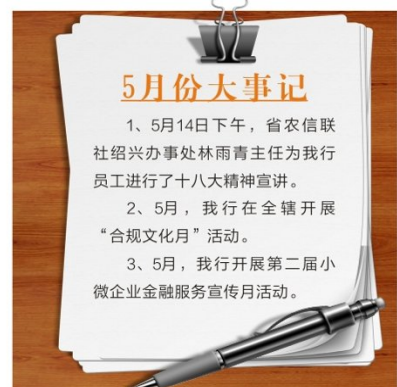
会上，林主任对十八大精神的意义认识和内涵做了详细的阐述，并对农信系统如何运用十八大精神、加快自身发展，提出了五个必须坚持的要求：必须坚持差异化、特色化、个性化的市场定位，这是经营之根；必须坚持小额、流动、分散的经营策略，这是经营之要；必须坚持健全灵活、快捷、方便的营销机制，这是经营之魂；必须坚持培养懂农业知识、会农村工作、交农民朋友的人才，这是经营之本；必须坚持实战、管用、长久的工作作风，这是使上述“根”、“要”、“魂”、“本”贯穿全局的生命

线。

通过本次宣讲，我行干部员工对十八大的意义有了进一步认识和理解，对我们坚持走社会主义道路更加充满信心。今后我行将以贯彻落实十八大精神为契机，以服务“三农”为宗旨、以支持地区经济为己任，进一步为绍兴的经济建设做出应有的贡献。

宣讲会由王火金董事长主持，徐学达副行长，各支行正副行长、行长助理、皋埠支行网点负责人和信贷员参加了本次会议。

【皋埠支行 应克成 袁秋怡】



东湖支行“提升品质，服务小微”在行动

近日，东湖支行在城北分理处所辖闹市区开展了“提升信用品质，服务实体经济”的现场咨询活动。

工作人员针对小微企业及个体工商户进行了相关金融服务政策的宣传与讲解。活动过程中，支行员工统一着装，沿街走访，进入五金、建材等小商铺分发宣传图册及小赠品，并运用熟知的业务知识，为城北群众讲解有关股权反担保抵押贷款、个体工商户贷款、小微乐等特色金融业务。

宣传活动虽短，但效果较好。支行一方面可以帮助东湖镇人民继续增长金融知识，创业致富，有效地实现银企沟通，改善资金供需对接，实现支农支小；另一方面也践行了“七扫”营销理念，促进东湖支行的业务保质保量。



【东湖支行 徐艳泓】



城西支行开展小微企业金融服务宣传活动

近日，城西支行对小微企业开展了金融服务宣传活动，通过对周边行政村、专业市场、工业园区内的小微型企业实地走访，深入了解他们的经营状况和需求，以及在支行门口以摆放宣传台，发放宣传材料、现场咨询、集中解答的形式，向公众开展了一次小微企业金融服务宣传。

【城西支行】

我行积极创建首批“网上支付应用示范区”

为进一步改善农村支付服务环境，作为专注于服务“农小微”企业、社区居民的本土中小金融机构，我行在农村地区大力推广网上银行支付，在东浦镇越州轻纺工贸园区试点创建首批“网上支付应用示范区”。

越州工贸园区地处绍兴越城区与柯桥之间的中心区域，有商铺400多户，目前全省最大的白坯布、衬衫布集散地，每天有大量资金结算需求。我行因地制宜，加强网银区建设，提升我行网银的影响力。

自去年9月份开通网银业务以来，东浦支行越州分理处作为我行改善农村的网点，积极向园区商户宣传网银新业务和优惠活动，在平时业务中坚持时时营销、处处营销，客户经理走访企业、商户时，分发宣传手册，向商户宣传网银的便捷和实惠，截至5月末，该分理处已开企业网银30户，个人网银128户，为示范区的创建奠定了扎实的基础。下阶段，我行将通过三步走，把工贸园区成功打造成首批“网上支付应用示范区”。

首先，我行把鼓励园区商户开通个人或企业网上银行作为扩大网上支付业务的第一步。工贸园区的商户来自各地，结算习惯不同，对银行的选择也就有所不同，我行在免收网银证书年费、USBKEY工本费、证书换发费、密码重置费等费用的基础上，决定继续深化优惠活动，对所有网上转账交易免收手续费，鼓励园区商户开通网上银行。同时，结合网点直销、产品经理、客户经理营销多渠道进行宣传其它网上支付业务的支付功能，在园区内扩大网上银行、网上支付的影响力。

其次，我行将举行三个“一次”的活动。6月份，将在越州工贸园区内举办一次网上银行和网银业务宣传活动，通过与客户面对面的讲解网上银行知识，分发网上银行支付安全资料，让客户了解网上支付并不可怕，了解如何保护网上支付的安全，安全措施有哪些，使大多数商户认可网银操作的方便性和安全性。7月份，举办一次现场网银开户有礼活动，针对园区内商户的特点，采

购礼品，赠送给开通网上银行的客户，对开通网上银行的客户，我行员工将面对面、手把手地上门指导网上银行的相关操作，使客户真正体验网上银行功能的丰富，转账汇款的快捷，争取在2013年底做到园区内商户80%以上开通我行网上银行。8月份，在前二次活动的基础上，我行举办一次网银问题征集活动，让客户畅所欲言，把在网上银行操作碰到的问题、我行与他行在网银操作上的不同之处反馈给我们，我行将总结这些意见，及时改进，共同分享他们的喜与乐和我们诚心与诚意。

最后，我行网上银行在现有功能的基础上，继续拓展新功能，依托省联社的平台，开通网上银行购买我行理财产品的功能，开通网上跨行实时支付功能，让网银用户足不出户便能知晓我行业务的各种新动态。

【电子银行部 蒋瑾华】

服务文明用语考试考“文明”

6月4日晚，一场特殊的考试在总行八楼会议室悄然进行，104名内勤员工要完成一份服务文明用语的考卷，考场纪律十分严肃，统一出题，试题严格保密，由督导师监考，成绩全行通报。这是对临柜员工服务规范学习效果的一次检验。

今年以来，我行深入推进精品网点建设，重抓服务规范化。编制了《服务规范手册》，并组织全行员工学习，特别针对窗口服务中一些服务用语问题，提出了服务文明用语和服务禁忌语，组织突击考试，不断增强员工服务意识，提升文明素质。



【办公室】

迪荡支行账户营销继续“领跑” 实现双赢

2013年，迪荡支行结算账户营销继续全行“领跑”，截至5月末，共开立对公结算账户371户，其中基本账户132户，今年新开立对公结算账户63户（其中基本账户27户），仅用5个月时间，就完成全年结算账户增量扩面任务的101.61%。

自成立以来，迪荡支行始终扎根迪荡辖区，发扬“七扫”精神，避免“灯下黑”，坚持“先安家落户，再深度营销”的理念，对周边现代服务业结算账户进行营销，通过开展账户营销竞赛、账户营销考核等活动，加大单位银行结算账户营销力度，提高了银行结算账户市场占有率。同时，不放过任何一个对公结算账户开立的机会，充分利用辖区优势，吸引客户前来开立结算账户，并为客户提供一户通、贷记卡、第三方存管、网银等业务的“一条龙”服务，为完成对公结算账户奠定了良好的基础。

“恒信银行开立账户的能力是具有权威性的”，绍兴市越城区迪荡街道龙骧社区管理服务中心工作人员如此评价。当初该客户咨询了绍兴多家银行，都无法开立基本账户。迪荡支行行长及工作人员态度积极，帮客户出点子、想办法，多次前往人民银行咨询，并利用多方关系，帮助客户申领组织机构代码证，最终成功获得人民银行开立基本账户核准。

“有账户就有业务”，迪荡支行历来重视账户的价值，对单位结算账户进行存款、贷款、一户通、网银等业务的深度营销。截至5月末，各项存款余额46717万元，完成全年任务207.39%，活期存款余额4618万元，占比9.88%，比年初增长9.43%，而其中单位结算账户活期存款余额达2137万元。

【迪荡支行 卫小芳】

我行培训出新招 当场考试成效

6月14日晚,在自助设备知识及操作培训班后,参加培训的120余人随即参加了一次现场考试,考试内容围绕培训涉及的自助设备知识、操作细则和ATM综合管理系统等具体操作管理知识,题型分为单选、多选、判断和简答题四个部分,共55道题,必须在60分钟内完成。这是我行健全培训体系,巩固培训效果的有效探索。

“现在参加培训上课后还要答题,上课的时候就要打起十二分精神了,认真听、用心记,业务知识学起来也感觉快多了。”一位柜员说。授课与考试相结合的培训形式使培训学员更好地掌握了系统的日常操作,加深了对基础知识的认识和理解。

为建立健全系统有效的培训体系,提高培训质量,总行积极改进培训方式,在大规模培训的同时,坚持以小班化培训为主,实行课堂纪律巡查制和培训积分制,培训结束后进行现场考试,巩固培训效果。

【电子银行部 陈薇】



东湖支行创新业务培训形式“以变应变”

近日,东湖支行组织全体内勤员工开展业务培训,培训内容涉及反洗钱、贷记卡、网上银行等业务知识。

与以往传统的培训方式相比,本次培训在培训内容、培训形式等方面都有创新:一是培训内容选材民主化。在培训内容的选取上,不再单一由培训者决定,而是员工根据自身需要提出相关要求,再由培训者整理而成,实现了从被动接受到主动选择的转变;二是培训形式多样化。本次培训以会计主管主讲和员工互动交流相结合的方式,将单一枯燥的理论培训创新为互动竞争的业务讨论,帮助员工真正掌握培训内容,增加会计主管和员工之间探讨问题和深入沟通的机会。

东湖支行一直以来都注重营造良好的学习氛围,在各种业务技能比赛、知识竞赛中也有着较好的成绩。而今,东湖支行主动创新业务培训形式,也旨在让员工适应金融政策的变动、业务的创新升级等各种动态变化,建立一支适应快、学习力强、业务能力高的主力队伍,为支行业务的拓展与稳定打下坚实的基础。

【东湖支行 冯瑜琳】

营业部:小班化信贷培训课程“助力”客户经理快速成长

为全面提高客户经理综合素质,近日,营业部通过开设小班化信贷培训课程,为营业部客户经理快速成长提供了一个汲取营养的平台。

小班化培训课程主要包括业务营销、风险识别、合规管理、国际业务等几大方面,由营业部信贷工作相关负责人担任主讲老师,课程以实际案例解析为主,并辅之以理论结合,由浅入深,逐步剖析,让客户经理能够明了工作中和沟通中经常出现的要点、难点,并掌握处理方法,从而提高工作中风险识别和化解的能力。

自小班化培训课程开办以来,该课程使营业部客户经理的综合素质得到了进一步的提高,尤其是对于新的客户经理来说,不仅使他们在理论知识上有了新的认识,而且在实践操作方面也有了质的提高。

【营业部 陈松】



镜湖支行开展防火防暴防抢演练

5月6日傍晚,镜湖支行在营业网点举行了防火、防暴、防抢的预案演习。演练中,一名由员工扮演的歹徒手持炸药包威胁工作人员交出金,营业大厅内的员工全力协作,最终战胜了歹徒。随后,根据计划进行了防火演练,并对各种防卫器材和报警装置进行了检查和测试。

通过演习,进一步提高员工的安全防范意识,掌握紧急情况下的处置方法,提高突发事件防范处置能力,为支行的安全经营奠定了基础。

【镜湖支行 金晖】

府山支行“三定”策略积极打造精品网点



今年,总行深入推进精品网点建设,开展“服务品质提升年”活动,府山支行积极参与,强化督导,在提升服务质量上狠下功夫,实施了“三定”策略,定标准、定措施、定考核,积极打造精品网点。

一是定标准。制定了《规范化服务考核办法》,对支行服务环境、支行人员标准化服务规范、柜员素质、大堂经理素质、开门迎客与晨会、暗访与投诉六个方面进行量化,使服务有准可依;在资源配置上倾斜,配备1名专职大堂经理,优先满足精品网点基础配套设施的需求;对员工服务素质严格要求。

二是定措施。为规范营业厅秩序、使营业厅管理不留死角,支行明确了大堂经理和保安的职责,并通过“手势、话语、眼神”交流,使柜员、大堂经理等各岗位人员用肢体语言互相提醒,以节省客户等待时间,充分发挥柜台和自助服务区功能。不定期组织全体员工业务培训和服务培训,让员工第一时间熟悉新产品,提高员工的组合营销、主动营销意识。充分发挥大堂经理作用,重点加强大堂经理的培训考核,制定《大堂经理

岗位工资考核办法》、《大堂经理绩效考核办法》,明确奖励处罚措施,真正把“赢在大堂”落在实处。树立“事到我止、换位思考”的理念,要求所有人员包括前台和后台,只要有业务咨询,一定站在客户角度上思考“如果我是客户,我应该怎样解决”,杜绝互相推诿现象。

三是定考核。实行奖罚并重,每周开会时集体调阅服务录像,分岗位、分时段调阅,然后进行点评,评选当周服务明星;每天安排两位督导员对柜员服务标准逐项检查,采用监控调阅和现场检查两种方式,对检查中存在的问题及时告知柜员并要求次日落实纠改,如再次违规加倍处罚;罚款专款专用,全部用于奖励文明服务先进个人。

府山支行牢固树立“服务创造价值、服务实现效益、服务提升竞争力”的理念,以服务促经营,创新服务方式,改进服务手段,用“心”用“情”为客户服务,争取优质服务工作再上新台阶。

【府山支行 许丽凤】

东浦支行培养客户经理出新招

5月份,东浦支行的客户经理当了一回“企业老板”,因为他们每人都有一个任务:如果我是企业老板,办一家圆机厂或纺织厂要多少投资、成本利润有多少?在支行行长带领下,东浦支行有贷款网点的分理处主任、客户经理一行人陆续走访了辖内的化纤加弹企业、圆机厂、纺织企业、印染印花企业,实地察看厂房、机器、生产流水线等,听经营者实地讲解工艺流程、产量、成本等生产情况,通过实地走访、学习、思考、写作,客户经理真正学到了大量实用的知识,为日

后的信贷尽职调查积累起宝贵的经验。

客户经理短缺是目前我行一个普遍存在的问题,东浦支行也不例外。近年来,随着客户量的逐年增加,客户经理紧缺的问题已迫在眉睫。“如何培养客户经理,使人海战术的营销理念得以真正实施”成了东浦支行近年来思考的重要问题。

为了能尽快培养客户经理成才,提高客户经理的“实战”能力和风险识别、防范能力,近来,东浦支行在客户经理培养始终坚持“深入企业实看实学”的理

念,动了脑筋,履出新招。在带领客户经理实地走访后,支行要求客户经理分别对走访企业撰写调研报告,通过撰写报告进一步整理知识点,加深认识和理解。

目前,该队伍已实地走访了4家不同生产工艺的企业,一篇篇调研报告也正在成文。之后,支行将邀请有相关经验的企业经营者来对成文的调研报告进行评价,支行将对优秀的调研报告装订成册,互相交流,学习借鉴,使客户经理队伍整体能力得到质的提升。

【东浦支行 俞立华】

圆机企业经营状况调查报告

圆机主要以生产针织面料为主,其品种主要有毛圈机、单面机、双面机、反包机、三线纬一机等。根据圆机品种的不同,其生产的产品也略有不同,单机日产量也不一,如一台毛圈机的日产量约为500公斤,一台单面机的日产量约为300-350公斤,一台双面机的日产量约为400-500公斤。圆机生产的针织布行

业作为东浦区域内的主要轻纺行业之一,针对区域内圆机企业较多的现状,东浦支行全体信贷人员在支行领导的带领下,走访了一家区域内较有代表性的圆机企业进行调查,并形成如下报告。

一、行业现状

在东浦,圆机厂随处可见,大到几十台圆机,小到几台圆机,一年开工时间最多在10个月左右。圆机厂之所以开得较多,主要有以下几个因素:

1、投资少。随着多年的圆机发展,圆机本身的价格也在不断下降,如一台全新毛圈机的价格在7万元左右,如果是二手的话,根据其年限不同,可降至2-3万,更甚者,使用时间较长的可能只要几千元。而且由于圆机工艺稳定,使用年限较长的圆机只要更换一些零部件,依然可以正常生产。同时,圆机对生产环境要求较低,占地面积小。

2、工艺流程短,生产操作简便。圆机组装完以后马上可以单台生产,不存在流水线问题,工艺流程短。

3、单位产量高。一台毛圈机的日产量约为500公斤,一台单面机的日产量约为300-350公斤,一台双面机的日产量约为400-500公斤。

4、销售环境较好。东浦临近柯桥轻纺市场,能更快了解市场行情,营销客户。

但近几年由于经济下滑,市场饱和等因素,圆机厂也存在很多经营风险:

1、订单数量下降。近几年,由于受到金融危机的冲击,不仅世界经济还是国内经济都在下滑,对于以出口为主要的绍兴轻纺企业打击较大。很多国外客户的订单量在逐年下降,导致外贸企业下到圆机厂的订单也在减少。同时国内市场的萎靡也导致国内市场对针织面料需求的下降。

2、利润越来越薄。利润下滑的原因主要有以下三点:一是生产成本的增加,包括原料成本、人工成本、厂房租赁成本等;二是销售价格下降,随着圆机厂的不断增多,企业之间相互竞争加剧,价格战越打越激烈,销售价格相互的恶性竞争中不断下降。

二、圆机厂生产经营状况

(一) 投资

对圆机厂的投资主要为四个方面,包括机器设备、厂房、人工和原料。

1、机器设备。主要是圆机,还有辅助设备,如空压机。

2、厂房。一般10台圆机需要1000平

方米左右,且不要求在一楼,可以二楼或三楼生产,厂房租赁费用可降低。

3、人工。由于圆机工艺简便,易学易操作,一人可管理4-5台圆机,全天24小时两班倒。

4、原料。主要以低弹丝为主,型号主要有150D144和100D144,一般以150D144为主,有些产品中还需要添加氨纶丝。一吨低弹丝一般能生产一吨针织布,生产期间损耗较少。

(二) 成本利润核算

圆机厂的经营模式主要有三种:

一是来料加工。原料主要由客户提供,圆机厂主要负责加工,对资金要求较小,利润较低。

二是还布经销。圆机厂自己买进原料加工生产成针织布进行销售。这种经营模式又有两种销售模式,一是根据客户订单生产还布,圆机厂不囤货,资金压力较小;另一种是圆机厂自己生产还布进行囤货销售,资金压力较大。该经营模式利润一般。

三是成品销售。圆机厂自己接成品订单,然后自己生产还布,并按客户要求处理后,包括染色、摇粒、定型等,以成品出货,资金压力较大,利润较高。

我们所调查的圆机厂主要以成品销售为主,现有12台毛圈机用以自有单子加工,员工7人,主要包括杂工1人,跟单3人,车工4人。以下成本利润核算中的数据由该圆机厂提供,为一般情况下的平均费用。

1、成本核算

不同的销售模式具有不同的成本环节,现按一吨还布生产销售的成本统计如下(见表一)。

表一 不同销售模式的成本统计表 单位:元

生产模式	来料加工	还布经销	成品销售
原料(以150D144低弹丝为主)	/	12600	12600
加工成本(按每台圆机每天500公斤产量计算,一吨还布的加工成本即为每台圆机一天的费用)	电费 房租 人工 配件 其它 小计	50*2 50*2 70*2 50*2 30*2 500	/
染费	/	/	2500
染色损耗	/	/	按原料、加工成本、染费合计的10%计算
房租费	/	/	2400
运费	/	/	500
税费	/	/	800
总计	500	13100	20860

2、利润核算

圆机厂每种销售模式的利润核算也不一样(见表二):

来料加工主要以赚加工费差价为主,一般来料加工费用为600元/吨;

还布经销赚取的差价包括丝的差价和加工费,因为丝的市场价格波动较大,如果能在低价时买进,而销售时其还布价格则按丝的现价计算,同时其加工费提高至1000元/吨,因此其还布价格一般为:还布价格=丝现价+加工费;

成本销售赚取的差价包括成品加工的每一个环节,成品的销售价格也根据客户的不同而差异较大,其利润一般较高。

表二 不同销售模式的利润来源统计 单位:元

	来料加工	还布经销	成品销售
成本	500	13100	20860
加工费	600	1000	/
还布价格	/	13600	/
成品价格	/	/	24000-25000
利润	100	500	4000左右

圆机厂在加工生产过程中,对于一些需要添加氨纶的产品,其加工费用也会相应增加。而且由于氨纶使用较少,不管是来料加工还是还布经销,氨纶都会由圆机厂提供,其中间也会产生一些利差作为圆机厂的利润。

三、圆机厂调查提示

通过此次调查,学习掌握了圆机厂的生产经营流程,以及其间产生的费用,利润来源等。对于圆机厂的调查,总结如下:

1、资产估算。看圆机厂的实力就主要看该圆机厂有多少台圆机,通过了解圆机的使用年限、厂房是否租赁、存货数量等可以大致估算出该圆机厂的资产有多少。

2、圆机厂的经营模式。很多圆机厂是三种模式都在经营的,当成品订单不能接上的时候就做还布经销,如果资金压力较大的时候就做来料加工。通过询问圆机厂实际经营模式,可以对圆机厂的经营现状、资金压力、利润多少有个大致的了解。

3、加工成本及加工费用。对于大部分圆机厂来说,来料加工与还布经销是其主要经营模式,因此其加工成本与加工费用对于其利润来说是显得相当重要,如果其加工费用高,加工成本低,那其利润也是可观的。在加工成本中特别要注意低弹丝的进价与现价,这对还布经销的圆机厂来说显得相当重要。

4、订单情况。订单是企业生存的根本,就算对于一个来料加工的圆机厂,如果订单充足,其一年的利润也会很稳定。

5、应收与应付。圆机厂的应收一般是比较多的。在此要了解企业客户的付款情况、付款期限,了解该企业资金的周转速度。如果应收账款较多,企业就需要自己进行大量垫资,对资金需求就会较大。

6、自有资金。了解企业在生产经营过程中有多少流动资金,以及需要多少流动资金,为我们授信额度提供依据。

【东浦支行 魏晓栋】

国际业务贸易融资产品新介绍

一、跨境人民币业务

近日,国际业务部为营业部客户办理了我行首笔跨境人民币融资业务,客户以全额保证金的形式申请跨境开证,我部通过代理行成功为其办理两笔跨境开证业务,结算资金达到1300万人民币,折合200多万美金。该笔业务的成功办理标志着我行跨境人民币业务的正式开展。跨境人民币业务可以有效提高企业的资金利用效率、节省企业的财务成本。企业在贸易谈判中以人民币进行结算和计价也可以有效地规避汇率风险,有利于企业跨国资金调配选择、降低资金错配风险。



二、进口押汇

近日,我部为东浦支行客户办理了首笔进口押汇业务,解决了客户资金短缺的困难。

进口押汇各部门职责分工

- 支行:** 负责对出口企业资信调查;对贸易背景真实性、合法性审查;落实有关担保或抵押措施;负责督促客户与本行签订相关协议,落实进口押汇融资贷后管理。
- 总行贷款审查委员会或授权部门:** 负责审批企业进口押汇贸易融资授信额度;审查有关担保或抵押措施的合法合规,对进口押汇融资业务进行监控。
- 总行贸易前中后台:** 负责贸易背景真实性审查;负责贸易合同审核;负责贸易单据审核;负责贸易单据与银行登记;对外付款及融资还款定期与支行(营业部)核对融资情况。

进口押汇业务办理流程



【国际业务部 轩永辉】

客户经理工作日志

记录人:夏晓睿 日期:2013.6.6 星期四

今日工作计划

<p>一、新网点装修相关事宜:</p> <ol style="list-style-type: none"> 9:00拜访镜湖消防大队相关领导,联系人:盛**,联系方式:139****2636; 确定新网点厨房灶具安装到位,联系人:陈**,联系方式:189****1104; 10:30新网点窗帘样式确定,联系人:王**,联系方式:133****7679; <p>二、信贷工作:</p> <ol style="list-style-type: none"> 上午落实海宏纺织50%保证金敞口承兑100万元,联系人:王*,联系方式:137****0993; 张**,王**,两笔个人贷款发放; 联系粮油市场商户,安排明天走访调查,联系人:陈*,联系方式138****5456; 	<p>三、管理:</p> <ol style="list-style-type: none"> 落实端午节职工福利; 下午2:30去支行汇报工作(新网点消防、冠明金属新增授信); 下午4:00抽看监控,与助理会计交流,跟进精品网点建设; 关注半年度各项指标完成情况。 <p style="font-size: small;">备注:中午12:00出席水产村组织的周边书记聚餐,顺便查看水产村金融服务联络站运作情况。</p>
---	--

今日工作小结

<p>实际完成情况(进度):</p> <p>今日待办事项基本完成,中午西泔潭书记介绍一企业客户,明天上午联系并安排时间拜访,明天下午2:00走访粮油市场,下周分理处会议讨论精品网点建设相关事宜及半年度指标进度督促。</p> <p>遇到的问题及拟解决的问题</p> <p>新网点因房屋产权问题在消防验收中遭遇瓶颈,计划端午节后拜访灵芝镇相关领导帮助协调。</p>	<p>未完成事项的跟进措施:</p> <p>新网点消防需继续攻关;灶具未送达;海宏纺织明天后拜访一次,月底有回笼资金到位。</p> <p>对支行及相关部室的建议和要求</p> <p>希望支行领导共同拜访灵芝镇相关负责人,帮助推动新网点消防验收进程。</p>
--	--

为培养客户经理良好的工作作风,确保各项工作有目标、有计划、有进度、有日志,从6月份开始总行在全体客户经理中实行工作日志制。日志内容包括每天工作计划、工作内容、遇到问题及解决措施等,实行每周报审制度。工作日志是材料厂走访的记录,是客户意见收集的平台,是基层与总行沟通的桥梁,是自我鞭策与激励的镜子,要重视工作日志的意义,用心记录。

信贷电子化实施各阶段操作要领一

——信贷客户信息资料补录阶段

根据总行下发的《绍兴恒信合作银行信贷无纸化管理推广方案》的要求,各支行客户经理正加班加点完成辖内信贷客户资料的补录与维护工作。这一阶段是信贷电子化实施的第一阶段,亦是基础阶段,工作紧,任务重,要将手头的纸质资料完整、准确的录入信贷管理系统是一项费时费力的工作,各客户经理唯有发扬苦干加巧干的精神,掌握操作要点,方能达到事半功倍的效果。现着重介绍以下几点:

1、选用科技信息部提供的专用IP地址通道进入,错峰进行信贷资料补录及维护。原IP地址通道进入信贷管理系统时,因访问量等原因,会造成资料录入速度缓慢,保存时间过长,无法正常跳转等一系列问题。为此,科技信息部曾开通了专用IP地址提升资料录入速度,我们要充分利用这一便利,错峰开展资料补录工作。根据以往操作经验,早晨上班前半小时,晚上下班后半小时及中午休息时间都是资料录入的良机,系统运行速度快,等待时间少。

2、严格遵守《绍兴恒信合作银行信贷无纸化管理操作规程》,对照规范化要求对所有信贷客户逐一进行数据的录入与维护,对原先输入的客户基本信息进行查漏补缺,并高度重视报表统计过程中取值频繁的数据,例如:企业的行业投向,所属行业分类,经营规模,是否涉农贷款等等。

3、在录入个人贷款客户信息时,对于其家庭负债信息及家庭收支信息数据的采用要秉承负责的态度,根据纸质资料中房产证、土地证、车辆行驶证等权证的信息,规范化进行详实地录入,切忌怕麻烦怕辛苦,敷衍了事。而对于个人家庭收支数据的采用,因存在一定的主观性,当无法确定实际数据时,最好与借款人、担保人进行沟通,确保录入数据的真实性、完整性。在录入企业贷款客户信息时,对于基本信息、股东信息、关联企业信息要据实录入,特别要求补充完整其资信信息与报表数据,这一数据的收集是我们信贷工作中的软肋,因企业客户资信状况相对复杂,小企业财务制度不规范等各种原因,大部分客户经理未能全面掌握信贷企业的实际资产与负债状况,未能及时按月收集相关财务数据,全体客户经理应以此次无纸化补录为契机,抓紧收集企业相关资产权证,全面了解企业目前负债状况,确保录入信贷管理系统中的数据与企业实际情况相符。

【东湖支行 王颖】

人人关注风险 共建合规文化

5月25日晚,55名“考生”参加了在总行八楼举行的合规知识考试。这些考生来自全辖31家网点,从事会计、信贷等不同岗位,通过答题来检验自己近段时间的学习效果。考试结果较为理想,平均分85.5分,有两人取得满分。合规知识的学习和考试,巩固和提高了全行员工对金融理论知识、规章制度及操作实务知识的熟悉程度和业务水平。

为形成人人关注风险、人人合规操作的氛围,建设合规文化,5月,我行在全辖开展“合规文化月”活动,通过合规知识考试、职业道德与合规文化主题征文等活动,增强员工合规意识,筑牢依法合规、遵章守纪的思想堤防。为增强活动效果,各支行结合自身实际,精心组织,营业部围绕职业道德和合规建设举行了演讲比赛。

“合规文化月”活动已结束,但合规文化建设任重道远,特别是在当前信用风险、市场风险等风险高发的情况下,要编织一张坚固的防护网需要全行上下的共同努力。职业道德和合规文化建设必须从平时抓起、从基础抓起,要通过不间断的学习来提高人员素质。

【合规管理部 赵卫良】

《诗·小雅》有云:“规者,正圆之器也。”健全规章制度,严格内部管理,是预防经济案件的保证。构建良好的银行合规文化,有利于银行本身的良性发展,有利于整个金融市场的稳健运行,有利于构建和谐和金融秩序。合规作为一种文化,首先强调的是人人合规。合规建设的目标不是一朝一夕就能够达成的,但又必须通过全行员工一朝一夕的努力,从我做起,慢慢积累,相信在“合规文化月”的促进之下,能够自觉遵守规章制度,能够做到人人、事事、时时合规,合规在系统内形成一种习惯、风气、信念、精神,促使我行的合规建设取得显著的成效。

【城东支行 张周燕】



我们深知“天下之事,不难于立法,而难于法之必行;不难于听言,而难于言之必效”。“合规”二字,说出口容易,写出来也不难,难就难在将合规真正作为自己的行为方式并持之以恒。合规是一种制度,是一种意识,它时时刻刻体现在我们的实际工作中。制度是靠人来执行的,只有时刻做到自觉执行和主动维护制度,才能保护你的职业生命,如果执行总是打折扣,再健全再完美的制度也只是墙上画虎,成为摆设。

在实际工作中,合规与不合规,有时可能仅仅一步之遥,乃至只是心中一个闪念。有时是碍于同事情面或领导权威或怕客户吵闹投诉,勉心不视。也有银行内部人员的参与降低了柜面开户人员的警惕性,免检不视。更有重业务发展,轻风险防范,利益不视。这些看似小小的疏忽或失误,给我们今后工作带来的隐患却是不堪设想的。合规,是一种工作态度,它不是呆板的印刷物,不是贴在横幅上的装饰品,它需要的是身体力行。

【马山支行 娄宜彪】

古人云:“不患无策,只怕无心”。责任是分内应做的事情,是一种客观需要,也是一种主观追求。有了责任心,就有了做好工作的激情和动力,做起工作来就会积极、主动、用心。愿意去了解客户所在行业,包括其产品、流程。没有责任心,就不会有主动性、自觉性。不讲责任,不愿承担责任,不敢承担责任的行为,必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为;随心所欲、弄虚作假;明哲保身、患得患失;缩手缩脚,错失良机。因此讲责任从我做起,不应妄自菲薄。海尔能够成为中国企业榜样的重要原因就是凡是都要做到“责任到人”、“人人都管事,事事有人管”。在海尔大到机械设备,小到一块玻璃,有清楚标明事件的责任人与事件检查的监督人,有详细的工作内容及考核标准,如此形成环环相扣的责任链,做到了“奖有理,罚有据”。这种管理的核心就是把责任锁定,明确责任。在我们单位里,任何一个人的岗位都承担着具体的职责。其中,最直接、最具体的责任,都体现在恪守岗位的职责上。要做好自己的本职工作,就要对工作付出应有的热情,就要具备强烈的责任意识。

【城东支行 黄美钰】

在我行开展“合规文化月”以来,我们可以看到我行存在很多新气象。过去,基层网点对制度要么被动执行,要么打折扣,有的还“遇到红灯绕着走”。开展“合规文化月”以来,这种沉闷、散漫的状况已经成为了历史。随着市场、效益观念的强化,合规经营意识的提高,使员工从过去的被动执行转向主动学习和自觉执行制度,并根据市场竞争需要和产品创新需要,及时制定更为行之有效的考评制度。合规带来的不仅仅是业务操作的规范化和资产质量的提高,它已经从深层次上改变了员工的行为习惯、思维方式和价值理念。

对于基层网点来说,接受各种业务检查是不可避免的事。面对检查,过去有的网点虽然嘴上说欢迎、配合,实际上心里是无奈和消极应付,甚至还有抵触情绪。而现在检查,大部分态度是积极配合,对检查的结果基本都能正确对待,认真整改。这种变化,一方面是因为网点依法合规经营,违规行为基本杜绝,经得起检查;另一方面,在支行对违规操作的严厉处罚下,基层网点深刻认识到,检查不是挑剔找茬,检查是一种更高层次的爱护,是对网点、对员工负责,早发现早纠正就会避免发生大问题。

【皋埠支行 宣超】

古代银行如何管理员工?

从历史上看,我国银行业问世至今,历来也是非常看重职业道德的,其中出现于清朝年间的山西日升昌票号就是其中一个典型的例子,它在我国银行业发展史上占有重要地位,在培育员工职业道德方面也令人赞叹。

明朝以前,中国就已经有了从事消费信用的机构(当铺),和办理钱币兑换、借贷的机构(钱庄),到了清代又有印局、帐局和票号的产生。印局是对贫民放印子钱的信用机构,一般按日或者按月计息,每归还一次,盖一次印,故名印子钱;账局主要是办理对商人放贷的信用机构;票号是经营异地款项汇兑业务的金融机构。这些金融机构到清朝中期,在偏僻的青藏高原,四川的巴塘、雅安,西藏的拉萨、云南蒙自、海南琼州等都有票号机构,并且有的金融机构还把分支机构设到了国外,如日本神户、东京、大阪和朝鲜的仁川,甚至是俄罗斯的新西伯利亚、莫斯科等地。其中,山西钱庄、帐局和票号最为著名,实力最强,而且信誉很高。1912年梁启超先生曾赞誉山西银行业:“出票慎重,信用卓著”。

而在山西银行业中,日升昌票号更加为人称道。它在招收学徒时,就要懂礼貌、善珠算,精楷书,不怕远

行,能吃苦。学徒入号,必须有担保人。入号后,由老师傅带小徒弟采用传、帮、带形式进行培训。培训内容包括两方面:一是业务技术,包括珠算,习字,抄录信稿,记账,写信等,学习蒙、满、俄语,了解资金运作,熟记银两成色。二是职业道德训练,培养其“重信义,除虚伪,贵忠诚,鄙利己,幸辛苦,戒奢华”的品德,并派往繁华重镇,以观其行为操守。经过三年学徒期满,方可正式录用。票号的工作人员必须是学徒出身,经过层层遴选和拔擢。道德、业务、行为都有高标准,周而复始,使票号各个层次、各个环节都处于最佳状态。

该票号还创造了人身股制度,把员工的利益牢牢地捆在企业中,为职工遵守职业道德提供了制度保证。票号职员全部为亲朋引进,若有作弊,老板很容易找到老家追究,一旦因过失被开除,其他票号一般都不录用。票号内部设有严格的号规,分号人员无论离家远近,一律三年探亲一次,非父母丧葬大事,不得请假,每人每月只准寄平安家信一封,凡寄银钱衣物,必须经允许等等。虽然管理严格,但是职工皆小心翼翼,任劳任怨,尽职尽责。

当下银行业已经发展到了另一个高度,然而我们不难

从中找出山西日升昌票号的影子,“日升昌”时至今日仍有很多值得我们学习的地方。即使其技术手段不足照搬,但它的管理原理却超越时代。“日升昌”有效的加强内控机制、员工激励机制,正是现时国内银行的薄弱环节。

一百多年前,日升昌只有寥寥几条制度,但它不仅有效控制了内部风险,还有效地激发了员工的积极性,“把票号的牌子看得比天还重”。相形之下,现在的国内银行规章制度一本又一本,然而由于落实有限,制度的效力大打折扣。此外,与日升昌实行“顶身股”,长远安排员工利益,激发员工的主人翁意识相比,现代银行实行的“优胜劣汰”、“末位淘汰”考核方法虽能让银行在日益竞争的市场上站稳脚跟,却也让员工在一定程度上缺少归属感,甚至看到有些员工只着眼于短期利益。这或许也是银行内部因违规操作造成损失事件频发的重要原因之一。当然,拥有良好的职业道德是作为一名合格员工本身应当具备的条件,并不是制度使然,我们普通员工也应该把工作当成是事业来看待,只有投入了全身心的努力,才能更好的燃烧自己,实现自己在岗位上的价值。

【皋埠支行 王苗虹】

我们大多数人都时常会遇到人际关系中的一些烦恼——欺骗、背叛甚至是挑衅。这时我们应该怎样应对呢?

在近几年,专家和学者们建立了多个“宽容实验室”,把宽容作为课题来研究。美国密歇根州希望学院的研究者们发现,当人们想起伤害过自己的人时,他们的心血管会亢奋起来,在他们想到报复对方时,就会严重紧张;而当他们试着理解对方时,他们会表现得更有理智;当他们能够放下所受伤害时,就会感受到自身的强大、幸福和坚强意志力。

宽容的好处很多,首先就是有益于我们保持和他人的人际关系。我们每个人都有宽容别人的能力,一些心理学家认为这是人所特有的适应力。人类在一起合作相处,而不是分崩离析,就有更多的生存和发展机会。

研究发现,宽容别人是需要一定能力的。大气量者对别人更具同情心、更为友善,这样也会把更多的良性情绪传递给别人——包括伤害过他们的人。有些人很善于保持一种关系,其中的原因之一就是他们更为心胸宽广。

宽容的第二个好处是有益于自己,从心理学上讲,宽容别人能给自己带来巨大的益处。越来越多的心理健康专家发现,宽容是一剂心理良药,就排解愤怒、维护婚姻和消除低落情绪而言,没有比宽容更好的办法了。

“简而言之,宽容能让他们恢复情绪健康。”威斯康星州大学的心理学家罗伯特·恩赖特说。无数次的研究发现,那些无法对伤害他们的人放下愤恨之心的人,在心理医生的帮助下都能渐渐释怀。

恩赖特的宽容研究涉及四个阶段。第一步是认识,让当事人清楚因为不当伤害而使自己受到的精神痛苦。让愤怒和其他负面情绪暴露出来,恢复才能开始。第二步是决定,要让当事人知道,纠结于所受的伤害和作恶者只能让自己伤得更深。这时要知道放下报复心、原谅对方才是上策。第三步是行动,要让当事人换个新角度来看待作恶者,这并不是说要打掉牙往肚里咽,而是要更深入地理解对方。最后一步就是让当事人体会解脱之乐。

和很多事情一样,宽容也是知易行难,因人而异,而且要看伤害的程度。你也许认为对伤害者心怀怨恨是再正常不过的事,但是你不要轻言原谅别人的人是懦夫,先做做下面这个试验:

—想起那些你一直怀恨在心的人,你有什么感觉,是不是感到紧张或身体沉重?是不是恼、恨、气?

如果把这些负面情绪囤积在脑子里,那它们就会永久地搅扰你,而你为此付出的代价是损害了自己身体的健康和心灵的安宁。反过来讲,宽容意味着你把自己从这种情绪的恶性循环中解脱出来。毕竟不管你觉得自己的愤恨多么合情合理,受伤的其实还是自己,而不是伤害你的人。如果你还是想不通,那就记住一点:过好自己的生活,这就是最佳的报复方式。与其把精力专注于自己所受的伤害,不如多关注一下身边真、善、美的事物。宽容是人生的一种选择,也是你的一种人格力量。

宽容無价

宽容是一种选择,也是你的一种人格力量
Forgiveness is a choice, is also a kind of personality you.

忍一时风平浪静
退一步海阔天空



书名:《胡雪岩》
作者:高阳
出版社:生活·读书·新知三联书店
出版日期:2006-3-1

《胡雪岩》一书共三册,融文学艺术与历史典故于一体,讲述胡雪岩资助福建人王有龄起步官场,并由此开始叱咤商场的一生精彩历程。推荐理由如下:

一、精彩。文章深刻易懂,情节引人入胜。高阳小说无论是语言还是情节,绝不亚于金庸的武侠小说,素有“有流水处有金庸,有村镇处有高阳”之美誉。以本书为例,“花花轿子人抬人”、“前半夜想想自己,后半夜想想别人”、“八个罐子七个盖,盖来盖去不穿帮”,语言通俗易懂,却无不显露着智慧的气息;“空手建钱庄”、“智斗洋商”,情节跌宕起伏、波澜壮阔。

二、励志。“古有陶朱公,今有胡雪岩”,这句话说的是胡雪岩成功的结果,而本书则是对过程的一个补充。从平庸到非凡,从穷困潦倒到风云商界,胡雪岩以惊人的魄力,灵活的手腕,不懈的努力,完成从钱庄伙计到钱庄老板、典当大亨、药庄大佬,丝绸巨头的转变。这是一部“有血有肉”的奋斗史,给人以真实,给人以震撼,让人以思考。

三、借鉴。“左手曾国藩,右手胡雪岩”,说的是做官向曾国藩学习,经商要向胡雪岩学习。银行业属于服务业,当然也属于商业,胡雪岩作为昔日商界泰斗,有诸多令人称道、学习借鉴之处:向他学习,过人一等的气魄胆识;向他学习,世故圆滑的为人处事;向他学习,不拘一格的识贤育才……“称此书为从商的教科书”,一点不为过。

【营业部 董雪丰】

读书时间

塑造成功的个人形象

随着当今社会的不断发展与进步,文明礼仪在人们心目中的地位也越来越重要,特别是对于我们这种从事金融服务行业的人来说,优雅的言行举止,亲切的服务态度,良好的品德素质,是赢得客户信任,提升我行形象,从而进一步提高同行业竞争力的一个重要方面。

《你的形象价值百万》就是一本讲述文明礼仪的书,它从服装,礼仪,气质,交流与沟通等方面,通过一个个真实生动的事例讲解了什么是成功的形象。它像是一本讲解文明礼仪的书,更像是教我们如何塑造一个成功个人形象的书,而这恰恰是我推荐给给大家的原因。

在工作中,当你直面客户的同时,其实你的形象就是企业形象的体现,个人形象的重要性是毋庸置疑的。

个人形象包括很多方面:服饰,礼仪,声音,身体语言,道德素质,内涵修养等等。有这么一句话,“你就是你所穿的”,很形象地表达了穿着对于一个人形象的重要性,服饰无时无刻在无声地帮助你交流沟通,传递你的个人信息,告诉人们你的社会地位,个性,教养,品味。试想下,某网点员工穿着整洁,干净,大方,另一网点员工着装邋遢,衣衫不整,试问客户更喜欢哪个?这当然是毋庸置疑的。

“当然,成功的形象不仅是外表的包装,它是一整套生命价值观的展示,价值百万的形象是一个目标,而不是手段。我们的目标是要成为真正具有价值百万可信度的人,打造价值百万的个人品牌。”

形象展现不仅仅是你的穿着,而是你整体的精神风貌,如果说整洁有度的服饰为你吸引新客户,那优雅的举止和高超的素质则会留住大部份客户的心。

优雅是自内而外的流露,是不经意的举手投足,是恰到好处的尊重与自信。

当你做到你的服饰和举止能够吸引客户的注意,让他们看起来这一切是那么地美好,请注意,也仅仅是“看起来”而已,你的形象看起来价值百万和你的形象是价值百万是不一样的,这两者的区别则是你必须所具备的高超素质,在我们的工作中高超的业务技能和高效的工作效率才真正能帮助你塑造成一成功的个人形象。

读完《你的形象价值百万》,我觉得应该不仅是“你的形象价值百万”,而且是“我们的形象价值百万”,我行的精品网站建设其中重要的一条是企业形象的建设,在这之中,员工个人的形象需要我们塑造,我行的整体形象更需要我们的努力维护和提升。再次推荐《你的形象价值百万》,它会是你在这一方面的良师益友。

【鉴湖支行 俞泽】



好书推荐:《你的形象价值百万》
作者:(加)英格丽
出版社:中国青年出版社

驴行微记

东浦支行 赵建军

●武当山第一高人，气场很强大，就是不会对着相机说：茄子！



●武当山

东浦支行 赵建军文/城西支行 郗佳摄

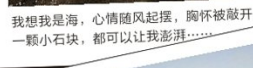
●黄鹤楼，始建于三国，毁于清末的一场大火，所以前车之鉴，防火工作很重要，新建的楼设计者的独具匠心，绝不会再被大火吞噬，原因就是水泥的！



●黄鹤楼

鉴湖支行 季良

我想我是海，心情随风起摆，胸怀被敲开，一颗小石块，都可以让我澎湃……



鉴湖支行 季良

黄昏，不一样的风景，潮起潮落，褪去不了的永远是激情……



办公室 郭焱

●连导游都说我们北海线是名符其实的疗养团，悠哉乐哉！广西省会南宁号称“绿城”，在中国西南版图上，竟还有如此宜居的城市：半城绿半城城，宽敞的马路两边都是密密的榕树；登上地标式公园景区——青秀山俯瞰，一条邕江穿过满城绿色！我深吸一口气，似乎想浸入这片蓝天、这城绿色中，这一片绿也是最让我这个浙江人心向往之、流连忘返之处……



●“绿城”

办公室 郭焱



●广西的信用社还使用了中国信合的标识，而且网点的名称赫然写着“中国农村信用社”，但是在北海又叫北海联社。我们在涠洲岛上看到了唯一一台ATM机是信用社的。祖国的每一个角落都有信合的身影呀，这是“四千”精神的真实写照呀！刚好碰到北海联社员工带着运钞箱在等船，可爱的是上面还附带几串香蕉！

武当随笔

第一站来到了太子坡，拾阶而上，两边是茂密的桂花林，话说这台阶往上看不到平面，意为步步高升，往下看看不到台阶，意为平步青云，敢情这一砖一石都用了心思啊！历史悠久的人文景点终是要听讲解的，九曲黄河墙，一柱十二梁都是这里值得一观的景致，任思绪在古老的建筑中穿行，这种感觉，很好！于我，更偏爱自然景观，参观这样的庙堂道观，总有种历史知识不够用的感觉。老外们对中国的传统文化甚感兴趣，在大大的福祿寿三字的背景中，跃动着他们习武的身影，这样的画面却无半点违和感。回头墙角边，三只小猫探出身子，煞是可爱，惊喜的时刻总是稍瞬即逝，遇上，也是一种缘分。

下一站是金顶。去金顶坐的索道，除去居高临下的畏惧感，在晃晃悠悠的车厢里，四周景色一览无余，倒也别有情趣。道是什么，是一种精神、信仰或是品德？更多的是一种文化吧！金顶位于天柱峰顶上，虽有索道，仍免不了攀登蜿蜒的步道，香客络绎，摩肩接踵，都来拜谒这武当山的精华和象征。阵风吹来，似有凉意，殿堂依山而建，气势宏伟，各色器具，精工细造。凭栏远眺，风景如画，眼前道士身影一晃而过，习练道法，应如此地。中午下山用了餐，下午再上紫霄大殿，三进院落，木构建筑，参观这样的古建筑，总是对古人出许多敬意来。

最后一站是南岩，一众道房，依山傍岩，错落有致，以现在的话来说就是融入自然，是人文和自然结合的典范。一边是悬崖，一边是峭壁，唯有中间供行走起居，颇有世外桃源的感觉。

【鉴湖支行 钱开颜】



港人晒衣

香港人多地少，却是少数有能力处理晒衣问题的地区之一，或者说，香港人有解决民生问题的天赋。

50多年前，港人已发明“笼民”办法，一张床可以按三班制租给3个人轮流睡。而同时期香港政府也开始建“徙置区”，也就是平价屋。平价屋里没有晒衣场，却有晒衣架。这种晒衣架是一根长竿，和大楼墙壁成90度角。整片高楼，插满千竿万竿衣物，簇簇拥拥；且由于挂得高，有了距离，钻裤而过的尴尬居然没有了。后期盖的大楼有了晒衣绳，晒衣绳有些用三边木栅栏围住，可遮挡视线，却不致遮挡阳光和清风。

由彼及此，

是否喜欢一个城市不在于那个城市有没有埃菲尔铁塔，有没有垂柳夹岸的长川，而在于那个城市有没有一双温暖的手臂，可以悄悄围住尘世中疲倦的过客，并且给他们一枝之栖。

【府山支行钱丽青 摘自网络】