

“学转促”：让金融服务更有温度

通讯员 吴礼刚 吕晓兰

“农商银行流动柜台今天来到我们村上，协助办理合作医疗、养老保险缴费，极大方便了村上群众，也给我们减轻了工作量，年底上交账务时也免得出错。”近日，旬阳农商银行把“移动柜台”搬到铜钱关镇水磨村院落为群众办理合作医疗缴费业务时，该村党委书记周启顺如是说。

这是旬阳农商银行深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，发扬“背包银行”精神，“转作风、优服务、促发展”，为惠民民共发展的一个缩影。此外，老百姓还可通过该行网点柜面、ATM自助设备、手机银行和网上银行，以及在全县305个“双基联动工作站”（行政村）安装的助农E终端办理小额存取现和缴费业务，真正实现享受现代金融服务“足不出村”。

“主题教育”促提升

“四个常态”营造浓厚学习氛围，促进全员素质提升。该行抓实领导带头学、创新形式学、机制促学、知识测试学“四个常态”，制定集中学习计划，坚持周一、周四“双学习”，实行AB角辅导责任制，确保学习研讨提质见效，集中开展“寻初心”党性教育活

动，参观主题教育红色文物展，人人接受党性、红色革命教育，悟初心，担使命；建立“3+X”学习机制，学党章党规，分享先进事迹、接受警示教育，每次集中学习随机点名党员即兴发言，确保学习成效；编制“口袋书”人手一册，全员熟记硬背“党建、合规、扫黑除恶”等应知应会知识，逢会必考、督导督查考、知识竞赛赛场考，把素质提升和工作业绩作为检验“主题教育”成效的唯一标准，纳入党建、业务、评优目标责任考核。

“转变作风”优服务

全员主动办实事。全员从自身出发，梳理走访、调研摸排群众的操心事、烦心事、揪心事，自觉为行动不便的老人提供上门服务，帮助贫困户申办扶贫贷款、举行金融知识讲座、帮助“三留守”人员实现一个小心愿。从中分析问题根源，找准问题症结，拿出破解招，形成调研成果55份。

党员践诺当先锋。全体党员开展“我为群众办实事”专题活动，通过党员先锋岗位、党员责任区，聚焦金融扶贫，14个党支部至少参加1次集体公益服务活动，全体党员向

群众公开承诺，至少解决1件群众普遍关注、反映强烈实际问题，办1件摸得着看得见的实事好事，以实际行动践行初心和使命。

动真碰硬解难题。在建章立制、完善长效机制上下功夫，不断把主题教育成效转化为推进业务经营稳健发展的源源动力。通过加强“秦e贷”线上贷款运营管理、对农户贷款资料瘦身、细分“家福贷”产品、创新“拥军贷”“天使贷”“政通贷”“模范贷”等信贷产品，强化单项业务奖惩、加大利率市场化运作、完善鼓励激励、容错纠错，能上能下“三项机制”、深化“亮晒作”全员行动、加大岗位履职跟踪问效等，激活全员内生动力和工作活力。

“补齐短板”促发展

“四个着力”强弱项补短板，促进业务稳健发展。着力于“调研实”，坚持以问题为导向，拟定课题24个，该行55名中层以上管理人员下沉重心，深入机关单位、包片网点、村组一线，分层面向县直部门、总行部门、基层网点、一线员工、民营企业、大客户、大系统、镇站办所、村组干部、广大农户、在册贫

困户和百名行风监督员等广泛征求意见，查找短板，检视问题。着力于“问题真”，重点围绕企业党建、行业发展、不良贷款攻坚、企业文化建设、员工队伍建设，通过对标自查集会，广开言路群众提，深入调研基层访等，逐条逐项对照检视问题，并将检视的54个问题纳入责任清单、销号管理。着力于“整改准”，“自揭家丑”，认真梳理省市督导指导反馈的问题，以及“上级点”“集体议”“互相帮”“群众提”“自己找”的发展问题和矛盾困难，通过召开主题教育检视问题座谈会，制定“防范化解重大风险、精准脱贫、污染防治三大攻坚战”专项整治等10个责任清单，成立工作专班，逐项落实专项整治，立行立改，确保问题整改100%。着力于“抓落实”。围绕业务经营中心工作，聚焦党建目标责任制、党风廉政建设责任制、省联社经营目标责任制、县对部门经营目标责任制、平安创建、依法治理、消保工作等五项目标责任制考核，对标对表，倒逼抓落实，确保各项工作落地生根、开花结果。至11月底，旬阳农商银行资产超130亿元，存、贷款余额分别达到110亿元和62亿元，均占县域8家银行机构市场份额的60%强。

报纸时代、电视时代所形成的广告知识范式越来越难以解释社会变迁中的诸多问题，传统的经典广告理论面临着深刻重构。

如今的广告知识分类，同样需要我们重新思考如何与中国知识传统、文化传统形成价值关系。

四天前，有人说，整合营销死了！之前，也有人说过，报纸死了、电视死了、广告死了、4A死了、互联网死了……

两天前，又有人在喊，中国独立创意万岁！

生死之间，说死的人多，说万岁的人都少。广告业的精彩在于有人寻死，有人求生！

说死的，是因为有危机意识，想凤凰涅槃。说万岁的，是想建构行业自信，甚至有点狂妄。

对此，我们的广告理论能否给予充分思考呢？广告业需要信徒，也需要叛徒，甚至需要狂徒！

立场要坚守、理论要创新，方法要迭代，但不能用非理性的商业利益来取消理性的专业建构。

纵观各大学的广告专业，都在各自突围，都在找新衣服穿……有的衣服明显形式大于内容，吓人而已；有的衣服显然与主体风格不合，定力不够；有的衣服只是装饰，没有思想……

季节轮转，是要换衣服的，但问题是符合个性，不能有碍行动，更不能牺牲身体、更不能绑架思想。

学术是由问题开始的，而不是从模仿、学舌开始。学术要追问常识背后的规律性东西。

中国的广告学应该更独立，更自信，更有话语权，因为我们最了解我们的问题在哪里。

广告教育如何成为人文价值和商业思想的发源地？如何在专业化背景和市场化条件下重塑“知识生态”？如何在知识碎片化的时代探索更具创意想象力的世界认知模式？

如果能做到这三点，广告专业的学术地位和社会功能才能真正走向未来。

（作者系中国知名广告人、高级广告师）

广告的未来

林雨生

高新区主题教育“走深、走心、走实”

本报讯（通讯员 晁居堂）“不忘初心、牢记使命”主题教育开展以来，高新区坚持“奔着问题去、盯着问题改”的原则，用务实举措办实事、解民忧。

家住白河县的周莉是高新区超美特电子科技有限公司在职工，由于是异地户籍，孩子在当地上学一直是她最大担忧。“公司在短时间内帮我解决了孩子上学问题，让我没有后顾之忧，可以安心上班了。”周莉高兴地说。

周莉的烦心事能很快得到解决的背后，是企业党支部作用的充分发挥。在“不忘初心、牢记使命”主题教育中，企业党支部把工资待遇、食宿条件、发展前景等10项员工最关心的事列入问题整改清单，立行立改、限时整改，目前已整改到位7件，有效增强了员工归属感和幸福感。

黄朝银是高新区五档村3组村民，每天一大早，她都推着装满废纸壳、易拉罐、塑料瓶和烟蒂的手推车来到村委会垃圾分类回收点。这个回收点是高新区自然资源局专门为改善环境、服务村民而设立的公益服务点。这里的工作人员按照高于市场价格的价格进行收购，最后以一元钱抵一积分的方式积分，黄朝银用这些积分就地可兑换等价商品。此外，该局驻村工作队还把村民反映的吃水难、就医难、出行不便等问题列入工单，并采取有效措施逐一整改销号。

随着主题教育向纵深推进，高新区还先后把189个项目工地的党组织纳入主题教育当中，并以为民办实事、解难题作为检验主题教育成效的标尺，各基层党组织立足工作实际，推出务实惠民新举措200多项。

霜降过后，白河县仓上镇红花村9组的姜明飞一大早就带着几个壮劳力上了山，他要在立冬前给草药园的白芨、黄精盖上“过冬被”。

41岁的姜明飞有5口人。早年常外出打工，30岁成了家。2013年底因无安全住房被识别为贫困户，2015年他享受政策补贴，搬进集镇小区后主动申请脱了贫。

这几年姜明飞在外打拼有了存款，一家人过上丰衣足食的日子。一次回乡途中，姜明飞认识了位靠种植中药材致富的老板。交谈中，该老板向他介绍了种植白芨、黄精、重楼等中药材的土质、气候条件和技术要求。

言者无意，听者有心，姜明飞也早想选门稳妥长久的致富路子回乡发展。不久后姜明飞便去查看了这个药材基地，了解了市场行情，决定回家乡发展药材产业。今春，他流转50亩山地改造翻整，听说他要种几十亩药草，家人有些担心，“种苗款和租地费都得十七八万，要是赔了你就爬不起来了。”

但姜明飞认准的事就要干下去。桐子开花时节，姜明飞从重庆协禾农业科技公司调回药材种苗，共栽植白芨30亩、黄精20亩。周远成等几家流转土地的贫困户帮工期间也获得了几千元不等务工收入。

“这些苗苗很金贵，夏天要种些高秆作物遮阴，冬天得盖上草保温，以后就靠它致富了。”在黄精地一角，姜明飞边用草覆盖幼苗，边介绍他这些“宝贝”的生长管护情况。

白芨适宜生长在温润潮湿的南山，生长周期需3年，在医药、食品、印染、美容、建材涂料及日常生活中都有广泛应用，市场需求量大，种植前景广阔。黄精具有补脾、润肺生津作用。重楼具有治疗蛇咬伤、止血止痛等作用，价格昂贵，市场奇缺，极有发展前景。

“明年我还要增加10亩重楼，苗圃都下好了，只等开春苗子大了移栽，到四五年间才好看呢！”姜明飞对他的中药产业充满信心。

居家妇女巧手织就致富路

通讯员 刘成军



自力更生一面旗

通讯员 贺余环

走进白河县宋家镇磨坪社区“青春沟口”，时常会看见一位五十多岁的男子在门前屋后忙碌着，耕地、除草、喂牛，农活一样不落。

今年51岁的吴风意一直是家里顶梁柱，一家七口，年迈的父母常年卧床不起，残疾妻子需要照料，两个孩子念书花费不少，家里还托管着智力残疾的五保兄弟。这些年多亏政府把两个孩子上学的学费都免了，还补贴生活费，才缓解了这个家庭部分经济压力。

看着家里条件逐渐好转，吴风意开始琢

磨着在家门口发展产业。刚开始喂了2头牛，种了三四亩甘蔗，由于种植规模小，收益不明显，一年下来家里还是紧巴巴。再加之父母因病相继离世，对他打击很大。正在其陷入迷茫之际，镇村干部轮流到家里鼓励他，讲扶贫政策，谋致富出路，教致富手艺，让吴风意重拾了生活信心。

有了政府引导，有了帮扶干部帮扶，有了手艺，吴风意干劲十足。他瞅准产业发展机遇，2018年开始大规模种植红薯、玉米，还流转了10余亩土地种植甘蔗，同时还圈养6头肉牛，管护6亩茶园，鲜叶

采摘后就近出售到家门口的青春茶厂。去年底，吴风意“烤制”甘蔗酒2000多斤，仅出售甘蔗酒就有2万多元纯收入，再加之产业奖补加持，一年下来能有四五万元收入。儿子也顺利从职中毕业前往厦门机械制造厂务工，家里经济日渐宽裕。2018年12月，吴风意一家成功脱贫，顺利摘帽。

“今年儿子转正了，每月工资已涨到6000块，比我种地养牛有出息。”吴风意脸上洋溢着笑容，“如今日子越过越好，我还要好好干。”

机构伪造协议批量“扣款”央行出手规范代收业务

新华社记者 吴雨

代收业务可有效提升支付的便捷性，但在部分支付机构的违规操作下，付款人的资金被批量扣走，风险不容忽视。为保障金融消费者的合法权益、防范风险，中国人民银行日前公布了关于规范代收业务的通知，并向社会公开征求意见。

代收业务在日常生活中较为常见，比如，每月有线电视的扣费、信用卡的自动还款、保险公司自动扣收保费等。这些定期、定额从付款人账户扣划给收款人的资金，并不需要付款人一一进行交易确认，只需要事先授权。

不过，在为付款人提供便捷的同时，代收业务交易验证强度较弱的短板也颇为明显，容易造成付款人的资金风险。近年来，随着代收业务快速发展，由于部分机构开展业务不规范，付款人资金损失风险事件逐渐暴露。

人民银行提供的风险案例显示，某李姓客户在出国4个月期间，随身携带的银行卡陆续发生单笔5万元的扣款交易，共被扣走200万元。经查，该客户曾在某平台购买理财产品，产品赎回后，该平台以李姓客户名义伪造代收业务授权协议，将其资金通过代收通道扣划至湖北某公司。

人民银行相关人士介绍，一些支付机构在未取得客户授权、未有效审核客户真实意愿情况下为客户开通了代收服务。部分机构对代收业务授权管理不到位，仅凭借代收业务协议，收款人就可以扣划付款人资金，整个流程中付款人与其开户机构没有交互。

为进一步规范代收业务参与各方行为，人民银行研究起草了《关于规范代收业务的通知（征求意见稿）》，其中特别强调了代收业务授权管理要求。

意见稿提出，付款人开户机构必须在事前或首笔交易时获得付款人授权，确保代收交易为付款人真实意愿。付款人开户机构在交易过程中对授权事项进行逐笔验证，确保每笔代收业务指令均与其获得的授权相符。验证不符的应拒绝办理，并向付款人提示交易风险。

为了兼顾风险防控与支付体验的要求，监管部门明确了授权的关键要素及授权渠道，付款人开户机构可通过柜台、以及网络、电话、短信等非面对面渠道获取付款人授权。

业内人士介绍，一些支付机构对收款人的真实性审核不严，使黑灰产业得以通过代收业务便捷盗取客户资金。有的支付机构甚至与收款人违规出售、转让系统接口，将代收业务应用于高风险场景或非法交易等。

对此，意见稿强调了代收机构对于收款人的管理要求，要求其落实收款人实名制、同名账户把控、协议签订、风险分级管理、支付指令管控、交易监测等要求。

记者了解到，目前有个别机构混淆代收业务和小额免密消费业务实施套利，通过代收业务渠道办理小额免密消费业务，以规避小额免密业务关于资金划转额度的管理要求。

因此，意见稿明晰了代收业务与小额免密业务的边界，强调小额免密消费要按照相关规定执行限额管理要求；同时，明确了代收业务的适用场景。

基于代收业务的风险特点，通过负面清单的方式，意见稿规定，不得通过代收业务为各类投融资交易、外汇交易、股权众筹、P2P网络借贷，以及各类交易场所（平台）和电子商务平台等办理支付业务。

人民银行相关人士介绍，代收业务一经付款人事先授权，交易时便不再逐笔确认，更适用于水电缴费等交易金额度较小的场景。投融资交易等业务应通过其他交易验证强度更高的支付方式办理，更有利于确保资金安全。用户应当评估自身需求，审慎选择适用的支付服务方式。