



快乐而有力量法官彭晓晓。



拥有自己的新车，甘荣琴更有奔头。

巾帼绽芳华

A 既是办案能手又是‘网红’主播

她说要做一个快乐又有力量的法官

戴眼镜、干练的短发，吐字清晰、思维活跃，这是彭晓晓给人的第一印象。工作中，她认真严谨、业务扎实、素质过硬；在直播间里，她认真搞笑，“金句”频出，把一个个法律知识融进视频里。

彭晓晓，是宁波市北仑区人民法院柴桥人民法庭庭长。2010年，她从中南财经政法大学硕士毕业后来到了北仑区人民法院，带着满腔热血，年轻的法官踏上了自己的正义之路。

“我们应该为群众两肋插刀。”在北仑法院，彭晓晓这句名言广为流传。何为“两肋插刀”？彭晓晓有自己的看法。

彭晓晓一直记得一个案子。2012年，初出茅庐的她遇到了一起房屋租赁案件，原、被告各执一词、态度强硬，彭晓晓没有“望而却步”。她每天给不同意调解的原告和坚持死磕到底的被告打电话，一打就是15天。“那段时间，同事们到点了就打趣我，电话打了吗？”最后，双方被她的真诚打动，达成和解。

后来，尽管彭晓晓接触到的案子越来越多，但她始终清楚地记得这个案子中的每个细节。“群众满意就是法官最快乐的事儿，我经常提到这个案子，也是想反复提醒自己不要忘记最初那种不放弃不抛弃的韧劲。”

熟悉她的人都知道她的另一重身份——“网红”主播。这是彭晓晓给自己的全新尝试，作为普法短视频主角，以脱口秀形式介绍法院人、讲述法院事和典型案例。

“我们用搞笑的视频普法，但法律是严肃的，我们的笑点不能过‘度’了。”每一个看似轻松的视频背后，是彭晓晓多次深思熟虑的结果，有时甚至为了改词改到凌晨。

“今年，我还计划推出全新栏目‘快问快答’，让大家30秒就能了解一个法律知识点。”彭晓晓说。

“法槌落下，为的是群众，我要当一个快乐而有力量法官。”这也是彭晓晓一直以来用行动诠释的人生信条。 记者 袁先鸣 通讯员 王文琪

B 网约车女司机甘荣琴买新车了

『现在日子越来越好了』

在众多网约车司机里，有不少女司机。她们用独有的细心和耐心，温暖着每个奔波在路上的旅人。

甘荣琴来自贵州，今年42岁，开网约车已4年多。十几年前，甘荣琴跟随亲戚来宁波打工，刚开始在一家美容院工作，之后在鄞州五乡当过工人，还在象山的纺织厂工作过。当时，她和前夫离婚，带着2个女儿和1个儿子，生活一度比较辛苦。

“最困难的时候已经过去了，现在日子越来越好了。”甘荣琴说，那时候在工厂工作收入不高，因为有驾照，在朋友介绍下，4年前她当起了网约车司机。

“车子是向公司租借的，每个月还要付3000多元的费用。”甘荣琴告诉记者，得益于网约车市场稳步发展，她这些年有了点积蓄。

去年底，她拿出积蓄再加上贷款购买了一辆新能源车，继续开网约车。

“虽然新车是按揭买的，但每月总费用减少近2000元。”甘荣琴称，新能源车每月充电费用约1200元。“每天早上7点出车，中午休息一下，顺便充个电，下午再出车，一直跑到晚上12点左右。每个月纯收入近1万元。”

作为有8年驾龄、跑了4年网约车的女司机，甘荣琴总结了一套“生意经”：“每天晚上9点以后容易接到大单子，我最远一次跑过江苏，那是上千元的单子。杭州、舟山、金华等省内单子，每个星期也有好几单。”

甘荣琴说，如今，高速服务站都有充电桩，跑长途没有“里程焦虑”。“我的车子续航有400公里，省内基本没问题，在服务区休息时也能充电。”

“我同时使用几个平台，有时候在运行途中另一个平台会推送接单信息，为了让我接到新单子，有的乘客会主动提早下车。”甘荣琴告诉记者，在宁波，她总会遇到热心的乘客，这让她倍感暖意。

记者 毛雷君

宁波银行专栏

宁波银行：科技赋能，助力普惠

宁海县一家果蔬公司主要经营茶叶、香榧以及笋等农产品，销售资金入账以个人收款为主。宁波银行宁海支行业务人员获悉后，第一时间为企业安装了对公易收宝，这样购买农产品的客户付款时，扫描二维码即可将资金转入公司账户，公司的销售管理更加规范。同时，宁海支行为公司安装了企业APP，大大提升了企业负责人收款、转账的便利性，即使出差在外，公司销售情况也能随时掌握。

这是宁波银行通过金融科技推动普惠金融、服务乡村的案例之一。在普惠金融实践过程中，宁波银行将服务和中小微企

业作为自身发展的使命，不断创新产品，提升服务效能，以金融科技之力拓展普惠金融的力度、深度和广度。 数据显示，2013至2023年，宁波银行普惠型小微企业贷款余额从544亿元增长到1858.40亿元，服务的小微企业客户数从6.57万户增长到23.31万户，双双增长200%以上。

宁波银行秉承“用双脚丈量大地，用专业创造价值”的精神，由专人负责开展网格化普惠金融服务，实地排摸、走访网格内的小微企业。在走访过程中，落实走进门、说上话、留单页、加微信等标准动作，做好金融需求登记，将普惠金融带给每一位客户。

同时，宁波银行发挥科技之力，在金融产品、服务渠道、营销经营、营运风控等

领域赋能普惠金融，提升普惠金融服务的可得性、覆盖面、满意度和可控性。

宁波银行持续优化线上流程，针对抵押类和信用类产品，优化客户扫码、APP、企业网银申请流程，实现全线上进件、审批和出账，加快业务申请办理流程，减少客户线下操作成本，提升服务效率。

宁波银行搭建线上服务平台，为客户搭建“四个之家”平台，包括商会之家、协会之家、物业之家、园区之家，为客户提供一体化数字管理的小程序，并通过云服务来确保数据私密和安全。

宁波银行积极做好线上服务，发挥公众号的传播优势，推广线上快审快贷、线上小微贷、容易贷等线上普惠小微企业产

品，让更多的小微企业能够了解到好产品，享受到好服务。借助短视频、直播等方式，向小微企业及时传递最新的产品功能、市场趋势、政策解读和企业经营管理知识。

宁波银行将始终坚持“践行普惠、服务实体”的理念，积极拓展小微客群，用心研发服务小微企业的产品，着力打造小微企业金融服务模式，努力做强小微企业金融业务，借力金融科技赋能，做好“普惠金融”大文章，助力小微企业更好的发展。