

我行举办学习省联社2015年会工作报告知识竞赛活动

在全省农村信用社 2015 年度工作会议上，省联社党委书记、理事长孔发龙作了题为《固本强基提质增效 为农村信用社可持续发展注入新动力》的工作报告，在全省范围内掀起了一股学习热潮。我行在这股学习热潮中争当榜样，努力把贯彻落实报告精神引向深入，指导推动各项工作开展。

一、撰写心得，把发展蓝图绘在笔头
自省联社召开 2015 年度工作会议以来，我行迅速行动，在全行范围内传达省联社 2015 年会工作报告精神。

学习过程中，我行着重突出广度和深度，学习范围横向到边、纵向到底，全行 120 余人实现了全覆盖；学习形式上，动员所有干部员工结合实际，采取各种形式对工作报告开展大学习、大讨论。

学习过后，机关各部门、各网点集中形成一篇心得体会，白纸黑字透着学习讨论的点滴成果，印着推动改革发展的毅然决心。

二、网络答题，把报告精神浇在心头
3 月 3 日，为进一步强化学习成效，使报告精神入脑入心，我行积极创新形式，以网络学院为平台，面向全员开展了一次检验学习成效的在线

践行社会责任 献血情暖人心



3 月 28 日，我行近 30 名青年志愿者响应总行团委倡议，在南昌市东湖区中山路献血站举行了一次“南昌农商银行无偿献血志愿服务活动”。从早上 9：30 开始一直延续至 12：30 才结束，各位志愿者们积极性都很高，充分了解了此次活动的意义后都纷纷参与，在献血车前排起了一条长龙。

活动刚开始，在医务人员指挥下，大家迅速分工并投入工作。一部分在献血屋旁协助来献血者填写表格，一部分到周边进行义务宣传。志愿者们耐心礼貌，向供血者询问健康状况，指导

贴心服务感动客户 拾金不昧树农商形象

近期，塘山支行持续开展网点转型导入及固化工作，全体员工积极参与，全情投入，规范服务流程，固化营销技巧。在总行领导的关怀下，运营管理部及时为我行配备了大堂经理，使得整个客户服务流程衔接流畅，客户满意度提高，提升了我行在周边社区的知名度，也增强了客户对我行的满意度。

3 月 25 日下午 4 点 30 分左右，一客户径直走向中间的 3 号窗口办理业务，把随身携带的一个快递信封放在 3 号柜台的角落里，当时客户正在查找汇款账号，因账号错误，随即起身打电话询问确切账号，此时 3 号窗口无人，另一客户上前办理业务。确定了账号后看刚才的 3 号窗口有人在办理业务，这位客户就去隔壁的 4 号窗口办理了业务，办理好了转账业务后忘记了自己来时带着的信封，将它遗忘在 3 号窗口。大约 15 分钟后，大堂经理黎雨在整理柜台后发现了这个信封，打开后发现信封里面装了大量现金，由于这位客户换了窗口办理业务，客户也比较多，大家都不知道这个信封

答题。

同时，为有效激发干部员工争学抢学的积极性，考试明确了奖惩措施，对考试成绩优秀的单位和个人予以表彰，对不重视考试、考试成绩不理想单位和个人给予一定惩罚措施。

三、强化执行，把精神贯彻抓在心头
根据报告中关于落实客户分层管理和实行网点分类考核的要求，将经营网点划分为三级七类，并完善各项绩效考核办法，实现差别化定位、差异化考核，充分调动各经营网点加快发展的主动性和积极性。

按照“领导抓、抓领导”的要求，进一步完善领导班子分片督导制度，强化领导挂帅出征作用，突出抓好影响发展的大事、要事，切实发挥班子成员“火车头”的带动和引领作用。

2015 年一季，我行狠抓落实、强化执行，取得了良好的工作成绩。截至 3 月底，各项存款余额达 346.79 亿元，较年初增加 42.5 亿元，增长 13.97%；各项贷款余额 224.70 亿元，较年初增加 16.57 亿元，增长 7.90%，发展势头保持强劲。（办公室 难义）

填写表格，并耐心地讲解献血的注意事项和献血的益处。大家感觉到自己献出一滴血的同时，一个生命就会出现奇迹。

白水湖支行行长聂颖，是本次活动的第一名献血者。时至季末考核，聂行长原本计划当天与客户经理共同拜访客户。当得知团委倡议广大团员青年参加无偿献血后，早上 9 点血站尚未工作时，就到达等待。匆匆献血后，又马不停蹄赶往客户处。这一平凡举动却给了我们太多无以言表的感动。

无偿献血是救死扶伤的人道主义体现，是“人人为我，我为人人”的奉献精神。希望通过此次“南昌农商银行无偿献血志愿服务活动”，能使得更多我行团员青年了解并参与各项爱心事业，积极参与到我们团委组织的活动中来。

献血是爱，献血是奉献，在活动当天，我行志愿者们为南昌市血站输送了近 4000ml 血液，向社会贡献了自己的一份力量。在此，向这些积极参与活动的朋友们道一声：谢谢！正是你们无私的奉献，让我们的社会更加和谐，正是大家的积极参与才使本次献血活动获得圆满成功！（人力资源部 难）

是谁的？大堂经理立即将其拿进营业间，并连同业务主管，经办柜员一起清点现金数目，清点后发现金额达 3 万元之巨，后立即锁进保险柜以确保资金安全。随后马上将拾到包裹的事情通报行长，行长连同大堂经理、业务主管进行监控录像的调阅，仔细查看当时办业务的过程以尽快找到包裹的主人，在调阅监控的过程中，一客户急匆匆的跑进营业厅，焦急的询问柜员：“你们有没有看到这里放着一个包裹？行长闻声出来，仔细询问丢失的过程和丢失数目，反复比对监控，最后确认是失主本人无疑后将失物归还给了失主。失主清点现金数目无误后反复对我行员工说谢谢，对我行全体员工严谨的工作态度和认真负责的做事风格提出高度赞扬。

这次归还还能够如此顺利，靠的是大堂经理及时发现包裹，行长和各位同事认真比对和细心询问。在今后的工作中，我行将秉承总行勤奋严谨的精神对待每一位客户，实实在在做本土老百姓最信任的银行伙伴。（塘山支行 难）

我行率先成立村镇银行管理部

为了不断完善农村金融服务体系，推动农村金融改革发展，顺应区域经济发展要求，更好地服务“三农”和地方经济发展，我行先后发起设立村镇银行 4 家，包括九江共青村镇银行、上海嘉定洪都村镇银行、万安洪都村镇银行、乐安洪都村镇银行。2015 年，我行计划在江西省吉安市永丰县、峡江县、遂川县发起设立 3 家村镇银行。

为进一步加强村镇银行建设，推进村镇银行的健康可持续发展，结合我行实际，成立“村镇银行管理部”，主要履行管理和 service 职能，统筹支持村镇银行发展，持续了解和分析村镇银行运营情况，并提供风险管理技术、专业人才培养、本土化特色产品开发、建章立制、业务指导等方面的支持，发挥对村镇银行管理和 service 的关键作用，促进我行支持县域、服务三农，服务小微企业的规范化可持续发展。（曾志刚 夏悦）

我行召开增补纪委委员选举大会

4 月 1 日下午，我行在省联社 12 楼会议室召开党员代表大会，选举增补纪委委员。董事长应勇出席会议，会议由行党委委员，纪委书记李永兰主持。

为进一步加强我行纪检监察组织建设，深入推进党风廉政建设和反腐工作，根据《党章》有关规定和省联社纪检工作的要求，经行党委会反复商议，提名增补 4 名纪委委员候选人，报行党委审批。

大会按照规定的程序，由纪委书记李永兰通报了纪委委员增补人员候选人提名情况，党群办主任刘钢宣读《中共南昌农商银行纪委委员选举办法》，会议采取无记名投票选举的方法，选举了刘钢、易珊、曾志刚、吴丽萍为纪委委员。

会议应到党员代表 82 名，实到代表 82 名，符合有关规定。（党群工作办公室 难）

东湖支行荣获“江西省五一巾帼标兵岗”称号



目前，东湖支行被江西省总工会授予“江西省五一巾帼标兵岗”荣誉称号。

近年来，东湖支行认真贯彻落实省联社决策部署，按照总行要求，积极践行企业文化，弘扬时代正能量，强化精神文明建设。在狠抓业务发展的同时，扎实有效地开展“巾帼标兵岗”创建活动，坚持以爱岗敬业、争先创优、优质服务、贡献社会为主要内容的创建标准，把创建活动与行风建设相结合，把创建活动与促进经营转型、加强网点精细化管理、提高员工综合素质和服务品牌联系起来，全面推进规范化服务，提升服务水平，丰富服务内涵，有效促进各项业务的迅速发展，取得了显著成绩，先后获得“江西省银行业文明规范服务示范单位”、南昌市“十佳青年文明号”、“综合考评优胜单位”、“资金组织先进单位”等荣誉称号。

此次被授予全省五一巾帼标兵岗荣誉称号，是该支行创建工作一个新的起点。在今后的工作中，该行将紧紧围绕省联社“固本强基，提质增效”的总要求，积极培养和践行社会主义核心价值观，提升文明规范化服务水平，加大创建工作力度，努力实现精神文明建设和业务发展“双丰收”。（党群工作办公室 难）

1. 进出门前先“放电”。在触摸铁门前，你可以把手掌放在墙壁、地面上去除静电，或者用手先抓紧一串钥匙，再用一个钥匙的尖端去接触铁门，这样，身上的电就会被放掉。
2. 下车时提前触摸金属门。下车时，提前用手触摸金属的车门框，可以把身上的静电排掉，而不至于下车后突然手碰铁门时放电。
3. 接触面积减轻静电带来的痛苦。对特别容易产生静电的人，可以用整个手掌、胳膊甚至身体去触碰金属物体，电荷会均匀分布在指尖的表面，产生的电场较小，同时通过的电流密度要小很多，就不容易感到痛了。
4. 尽量选用纯棉制品。衣物和家居饰物多选择棉面料，避免使用化纤地毯和以塑料为表面材料的家具，以防止摩擦起电。尽可能远离如电视机、电冰箱之类的电器，以防止感应起电。
5. 增加湿度，使局部的静电容易释放。使用电器后，应该马上洗手洗脸，让皮肤表面上的静电荷在水中释放掉。在冬天，要尽量选用高保湿的化妆品，室内用加湿器。
6. 勤洗澡、勤换衣服。洗澡、换衣能有效消除人体表面积聚的静电。
7. 洗发用护发素。当头发无法梳理服帖时，将梳子浸在水中，等静电消除之后，便可随意梳理了。洗头发时尽量使用护发素。
8. 赤脚有利于体表积聚的静电释放。因此，休闲时，可以通过赤脚来释放静电。
9. 如果你早晚都刷牙，刷毛的磨损速度可能比你意识到的还快。美国牙医协会表示，牙刷使用两个月刷毛就开始磨损，所以建议每三个月更换牙刷，旧牙刷清洁牙齿的效果较差。
10. 冬天少戴耳机。耳机带来的静电对人体耳部有损害，如果人体静电比较多，静电会通过耳机释放到耳道。
11. 穿跑鞋应该只能使用 300-400 双鞋，如果你每周慢跑 30 英里，那么大约每三个月就要换新鞋。你可能认为鞋底的胎面磨损还很少，但是它已经失去缓冲的功能了，会使冲击力传递到肌肉、骨骼和关节，有受伤的风险。
12. 旧睫毛膏，因为液体潮湿的环境会藏匿大量细菌，最好只用三个月，以免细菌先到你睫毛，接着污染眼膜。防晒品使用期间到了也要丢弃，因为保护皮肤的功能已逐渐丧失。旧的唇膏因为接触嘴巴周围收集大量的细菌，时间越久越增加感染的机会，新的唇彩使用期限最好不要超过六个月。
13. 旧塑料容器很可能含有 BPA（双酚 A），将食物储存在这些容器，会影响儿童发育和神经系统。即使是新的塑料容器已明确标示不含 BPA，也不要用来加热，或在微波炉中使用。使用“玻璃容器”还是比较安全。
14. 有些人认为，因为越来越胖，留下以前小尺寸的旧衣服可以激励自己。研究表明刚好相反，会使人更加沮丧抑郁。最好赶快将旧衣服抛弃，勇敢面对现实，制订健康的瘦身计划。女性的旧胸罩使用太久，渐失弹性后对胸部的支撑减少，对健康有不良的影响。
15. 罐低卡饮料有的甚至宣称“0 卡”，无热量糖精“阿斯巴甜”等可能会损害肠道的健康和肠新陈代谢作用，严重时会引起 2 型糖尿病。
16. 罐内的刺梨放个二、三天，已经不算新鲜了，尤其是零食更易腐败。李斯特菌会造成脑膜炎、流产，甚至死亡。调味品也不要放太久，过期的调味品已失去风味，不如扔掉。厨房的海绵最容易孳生细菌，要经常更换。

南昌农商银行办公室
电话：0791-88597162
邮箱：bgs7208@163.com
地址：洪都北大道 555 号
邮编：330077

南昌农商银行报

025 第 4 期(总第 71 期)

2015 年 4 月 2 日 期星

NANCHANG RURAL COMMERCIAL BANK

我行召开 2015 年一季度经营形势分析会暨第二届职代会第三次会议



4 月 21 日上午，我行在滨江宾馆召开了 2015 年一季度经营形势分析会暨第二届职代会第三次会议，董事长应勇主持会议并作重要讲话，总行领

我行召开第二届董事会第十五次会议

4 月 2 日，我行在庐山云海培训中心召开第二届董事会第十五次会议，江西银监局合作处副处长付强莅临指导。会议由应勇董事长主持，全体董事出席会议，总行非董事领导班子成员列席会议。

会议审议通过了《南昌农商银行 2015 年一季度业务经营情况报告》。《报告》总结了本行 2015 年一季度业务发展情况：一是各项存款快速增长；二是贷款规模有保有控；三是经营效益大幅增长；四是风险指标持续达标。《报告》简要总结回顾了 2015 年一季度主要工作：一是狠抓资金组织工作；二是打造小微贷款品牌；三是加快推进网点转型；四是严守风险管控底线；五是树立社区银行形象。《报告》分析了工作中存在主要困难和问题，提出下一步我行将在一季度取得成绩的基础上，坚持稳中求进的工作总基调，按照固本强基、提质增效的总要求，围绕既定的经营目标，推进各项业务又好又快发展：一是大力组织资金；二是加强小微贷款；三是强化风险管控；四是加快业务创新；五是推动网点转型。

会议还审议通过了《关于投资参股武宁县农村信用合作社联社的提案》、《关于提名南昌农商银行第三届董事会董事候选人的提案》、《关于修改<南昌农村商业银行股份有限公司章程>的

王少玄市长莅临万安洪都村镇银行视察指导



4 月 5 日下午，吉安市委副书记、市长王少玄在万安县县委书记李伟平、我行董事长应勇、

机关总助以上干部、各支行行助以上干部、各分理处主任、各村镇银行负责人、北京、上海客服中心主任、客户经理及职工代表共 320 余人参加会议。

会议首先由应勇董事长传达省联社 2015 年一季度经营形势分析会精神，通报了省联社一季度工作有关情况、业务发展情况及下一步的工作计划。会议充分听取了有关部门负责人的经营分析报告。会议要求，要认真审视一季度的经营情况，为下一步的工作开展打好基础。第一，要树立信心，客观看待一季度取得的成绩；第二，要认清形势，密切关注目前存在的问题：一是存款增长乏力；二是贷款投放放缓；三是不良贷款反弹；四是业务创新滞后。第三，要突出重点，着力做好二季度经营工作。一是着力在资金组织上



方案（草案）》、《南昌农商银行 2014 年度报告》和《关于召集南昌农商银行第八次股东大会的提案》等提案和报告，定于 2015 年 5 月 13 日召开我行第八次股东大会。

会议充分肯定了本行独立董事汪玉奇的工作。会议认为，作为本行第一、二届独立董事，汪玉奇履职期间勤勉尽责，围绕本行发展的关键问题积极建言献策，对董事会审议事项发表了客观、公正的独立意见，希望汪玉奇董事卸任本行独立董事职务后，继续关心和支持我行发展。

会上，董事成员还就当前我行发展的重点问题展开了深入交流和探讨。（办公室 难义）

监事长洪涛、纪委书记李永兰陪同下莅临万安洪都村镇银行视察指导。

万安洪都村镇银行全体员工热烈欢迎了王少玄市长一行，万安洪都村镇银行张福彬董事长汇报了该行自开业以来的运营发展的相关情况。截至 4 月 15 日，万安洪都村镇银行各项存款 7600 万元，各项贷款 3960 万元，各项业务取得开门红。王少玄市长在视察了该行营业部、信贷部、办公区等场所，亲切看望在岗员工，详细听取了该行的基本概况和金融服务等各项举措的汇报。

王少玄市长对该行“社区性零售型”的市场定位，按照“安全性、流动性、效益性”和商业可持续发展的经营原则，坚持为广中小微企

本期导读

1、我行召开 2015 年一季度经营形势分析会暨第二届职代会第三次会议

2、我行召开第二届董事会第十五次会议

3、王少玄市长莅临万安洪都村镇银行视察指导

4、我行率先成立村镇银行管理部

5、我行举办学习省联社 2015 年会工作报告知识竞赛活动

6、东湖支行荣获江西省“五一巾帼标兵岗”称号

下功夫、见成效；二是着力在小微贷推广上下功夫、见成效；三是着力在不良贷款双控上下功夫、见成效；四是着力在金融产品创新上下功夫、见成效；五是着力在推动网点转型上下功夫、见成效；六是着力在加强客户经理队伍建设上下功夫、见成效；七是着力在案件防控上下功夫、见成效；八是着力在落实存款保险制度上下功夫、见成效。

会议套开了第二届职代会第三次会议。听取并举手表决通过了工会主席洪涛作的第二届职代会第三次会议工作报告及工会副主席刘钢作的财务工作报告，并投票选举出洪涛、曾志刚两位同志担任本行第三届职工监事。（办公室 难义）

我行召开关于公开选拔管理培训生座谈会

4 月 9 日，我行召开关于公开选拔管理培训生座谈会，向员工传达总行研究制定管理培训生制度的发展规划，并集思广益，广泛征求新员工对管理培训生制度的意见建议。

会上，应勇董事长开诚布公，和员工开展坦诚和深入的交流。既由此及彼，以自己的从业经历告诫新员工要脚踏实地，务求上进；又广开言路，聆听新员工在各自岗位上的工作体会和对未来的期许，并给予新员工中肯的建议。他指出，不管在什么岗位，处于什么业务条线，担任何种职务，前提是怀有对工作的满腔热情和强烈的进取心，做好本职工作，加强专业知识学习。

我行始终坚持把“人”当做发展的根本要素，切实加大人才引进和培养力度，通过“对内培养一批、系统内引进一批、对外招聘一批”的方式，积极引进各类专业人才，不断优化员工结构。同时，不断完善和优化考核机制，建立科学的职业生涯管理与升迁机制，更好地激励广大干部员工奋发有为、争创业绩，全面落实“当期绩效决定薪酬、长期业绩决定升迁”的考核理念，取得了明显成效。

此次探索研究管理培训生制度，是我行根据业务发展和人才培养需要，结合股份制银行先进的人力资源管理理念，创新推出的一项自主培养复合型人才的人才储备计划。通过管理培训生计划，可有效选拔出业务经营的骨干人才，充实到关键岗位和重要条线，为各项业务实现可持续发展提供坚实的人才保障和不竭的发展动力。（办公室 邓宝义）

业、个体工商户和农户提供全面金融服务的经营活动给予充分的肯定，并指出强调地方小银行更应该服务三农、支持小微实体经济，做好产品创新、文化创新，承担起被赋予的社会责任。服务“三农”始终是农村中小金融的职责所在、使命所系。

同时要求在今后的工作中，万安洪都村镇银行将继续坚持“社区性零售型”的市场定位，丰富金融产品、优化业务流程进一步加大对中小微实体经济的信贷力度，为小微企业提供更专业的、更便捷、更完善的金融服务、努力形成自身经营特色和竞争优势，打造成为区域性精品银行。（万安洪都村镇银行 难波）

我行召开网点转型第一期工作座谈会

4月7日上午，在总行三楼会议室召开了网点转型第一期工作座谈会。会议由张婷总监主持，应勇董事长、其他领导班子成员、各内训师团队长参加会议，此次会议为总结第一期网点转型导入经验，有效推进网点转型工作的持续深入开展。

会上，首先由公司业务部熊晋就网点转型阶段性工作做了总结发言。熊晋分别从网点导入实施情况、后期固化考核办法、网点转型给网点带来的变化、转型工作中遇到的问题等四个方面介绍了网点转型阶段性的工作。紧接着内训师团队长也分别代表各自的团队就本团队开展的网点转

养生讲座答谢客户

俗话说“人老先老腿”。人的衰老一般表现在各个关节部位，特别是膝关节、腰椎关节和颈椎关节，严重地影响着中老年人的身体健康和生活质量。如何在日常生活中更好地保护骨关节，延缓骨关节病变。4月25日上午，贤苑支行贵宾客户“中老年人关节及骨骼养护”讲座火热开启。来自南昌市第一医院骨科余学军主任为30余名贵宾客户“传经送宝”，让客户享受我行带来的人文关怀及全方位增值服务体系。

活动当天气氛十分活跃。客户们集聚一堂，量血压、病情咨询等井然有序。随后在客户的热烈掌声中，南昌市著名骨科专家余学军主任开始授课。余医师结合他本人多年的临床经验以及深厚的理论基础，讲课内容幽默风趣、深入浅出、居家实用，令在场观众受益颇多。在活动现场中贤苑支行还设置了理财小知识、贵金属展示、嘉宾互动答疑、养生大礼包等环节，客户反响十分热烈。

劳动支行网点转型导入圆满完成



为符合现代客户管理的精细化要求，提高同业竞争力，打造客户关系营销管理能力强，客户满意度高，核心竞争力突出的一流零售银行，劳动支行迎来了第三批网点转型导入，内外部环境、员工服务、营销意识、支行管理等多方面进行了转型，夯实零售业务发展基础，提高零售业务核心竞争力，促进零售业务战略转型。

美化网点环境，优化客户体验。对外美化门楣橱窗。首先工作人员对网点门楣和招牌进行保洁，擦亮“金字招牌”。同时工作人员注意加强网点外部形象和环境卫生的维护，及时清扫门外地面，擦亮橱窗、门、墙面等。

对内净化环境新换旧。一是整改和美化网点营业环境，包括营业厅和自助区域，保持地面、天花板清洁完好，沙发座椅定期清洁擦拭，高柜内部严格执行“6S”标准，保持柜台内外无卫生死角。二是在厅堂中张贴规范柜台样本，方便客户快速填单；引入理财以及定期产品展示板，使客户清楚了解支行最近活动；设立贵金属展示橱窗，更好地展示贵金属产品；在厅堂中设立积分礼品展示柜，吸引顾客前来询问并办理业务。三是厅堂中摆放多盆绿色植物，柜台内部的电源线也用绿藤缠绕，着力营造干净整洁、温馨

“全城热舞”

这不仅仅是一场比赛

南昌农商银行杯“全城热舞”广场舞大赛作为我行一次大型宣传营销活动，截至日前已经完成了报名和海选阶段，活动至今，它的涉及面、影响面、后续的关联程度都超过了我们预期，这与行领导的正确指导、南昌广播电视台的大力宣传和全行上下所有员工的积极营销是分不开的。“全城热舞”，这不仅仅是一场比赛，还是我行全体员工上下联动、内外协调、贯彻执行力的又一次检验。

此次南昌农商银行杯“全城热舞”报名参赛队伍378支，参赛人数6794人，报名参赛热烈程度空前，夜幕降临时的大街小巷都能听到农商银行小苹果的旋律。

从比赛准备阶段、报名阶段、到海选初赛，从分成立六周年气球、礼品袋到发放参赛人员服装、到赛后发放大礼包，公司业务部成为了物料发放中心和仓库管理中心，各网点工作人员也成为了物料的统一分发员。此次比赛对每个参赛队伍成员都按男女款，按尺码分别发放衣服，而且还发长、短款两件衣服，这在南昌市是首例，不仅使参赛选手真正得到了实惠，同时也受到了他们的热烈欢迎。

为使初赛更加顺利进行，公司业务部特制订了《南昌农商银行杯“全城热舞”广场舞电视大赛初赛执行方案》，对比赛流程、要求、评分标准都做了详细说明，同时对每支参赛队伍的所属赛区、参赛时间、地点、乘坐公交线路等都做了明确。要求各网点负责人作为领队必须到场，为的是让参赛队伍更顺利到达比赛现场进行比赛。

初赛由我行各网点负责通知各参赛队伍，在他们的积极联络下，在初赛现场除了极少数弃权参赛队伍外，无一支队伍因为晚到或未接收到比赛信息而误赛。

初赛现场，除了到处都是统一穿着印着我行LOGO明亮色彩服装的参赛队伍外，还穿插着深蓝色西服的我行员工，他们是色彩的点缀，在现场维持秩序，帮助比赛队伍签到、抽签、登记以及比赛过程中的全程拍摄，也是比赛中不可或缺的后勤保障队。正是因为各网点的努力营销和积极沟通协调，才使得本次“全城热舞”活动顺利开展，我们看到了他们忙碌的身影和不分昼夜加班的背后，是对南昌农商银行这份金融事业的深深热爱。

目前部分赛区（红谷滩、高新、青云谱和联合赛区）的区赛已经结束，共有八支队伍最终晋级决赛。（公司业务部 曹 璐 曹 璐 曹 璐）

间，客户经理以及柜员首先建立贵宾客户信息台账，通过数据库管理客户并进行客户深挖，随后运用培训师传授的营销技巧通过电话邀约、上门拜访、客户活动等方式增强与贵宾客户的黏合度。

除此之外，由导入培训师进行晚培训，规范各岗位营销技能和意识，加强电子银行业务和中间产品的营销力度；加强大堂经理、柜员，客户经理多岗位配合，发挥各自岗位优势，主动发现厅堂潜在营销机会；理清、固化识别转介流程和各岗位协作配合流程，提升行员的营销水平和岗位配合水平。

引进来走出去，进社区扫商户。劳动支行不仅积极在厅堂内部对于进入银行的客户积极营销拓展业务，并且利用周末时间深入支行辖区扫楼入户，并与商户积极交流，广泛宣传支行的理财、定期、贵金属业务以及最近沸沸扬扬的广场舞大赛，及时抢占营销工作的至高点。在此次进社区扫商户的外拓活动中，仅在半天时间就发放宣传资料500余份，接受客户咨询百余人次。特别是经过支行营业人员的细心讲解下，发掘了多位对支行产品感兴趣的客户，部分客户甚至当场作出了购买承诺。

经过十天的银行转型导入，在培训老师的帮助下，全体支行员工的共同努力下，劳动支行发生了巨大的变化，焕然一新的不仅是劳动支行的外观，更是每一位劳动者的精神风貌。在未来的工作中，劳动支行将会继续坚持标准化管理，以客户为导向，提升营销意识，再创支行业绩新高。（劳动支行 柳 柳）

1 一个士兵登上一个公主，公主告诉她，如果他愿意连续100个晚上守在她的阳台上，她就接受他。于是士兵照做了，无论多么恶劣的天气，也都不离开。他等了一天，两天，三天.....直到第九十九天，他却站起身，离开了。无论多么强大的爱恋，燃烧过后便成灰烬，请别挥霍你的爱情。

2 今天我闺蜜说：“喂俩个字，从字面上看，都是想日。不过一个假装有爱，一个假装有未来。”

3 就算全世界都不关心我，冷漠我，遗忘我，抛弃我的时候，只有中国移动和联通不会，每个月至少会给我发条信息：您帐户余额少于30元，请速时充值以免停机.....

4. 雄鸡一天天长大，终于到了蜜桃成熟的那天，我买了一只回家给她吃。

5、每次路过网吧，看到那些沉迷于网络的青少年，我就感觉阵阵痛心，本想凭我一己之力来唤醒他们心中的斗志，可无奈力不从心.....嘛我只能刷上身份证，从一台机器，能挽回一人算一人.....

6.那汉子死死地抓住我的手，我拼尽全力却纹丝不动。我不禁苦衷求：“大哥，求你了。不要碰我，来生做牛做马报答你。”那汉子却愈抱愈紧，一想到他将要得道，我不禁留下了屈辱的眼泪。那汉子楞了一下：“我兄弟弟，打出的牌怎么可以再拿回去？把手里的三万放下，我要碰。”

7.同学掉了钱，怎么办？记露业外支出。但是有同学很简朴，说我要找，记其他应收款；糊涂学从这是管理不当，记管理费用；有同学说我这一年总会掉点钱的，冲减其他应付款；记管理费用吃一堑长一智，记无形资产。

8.烈日下，她倔强的站在马路中间，任凭汗水湿透衣背，我实在忍不住了，走过去劝道：“姑娘，太阳这么毒，你皮肤这么好，别给晒黑了？”她没说话，我：“你看这车来车往的，太危险了，赶紧离开这里吧”，她依旧没搭理我.....我：“要是有什么事跟我我说的吧，别耽误了你还年轻”，“我的车被偷了”“收到了汇报，她开口说话了”，“你再再妨碍我指挥交通，信不信我拘留你？滚！”

9、开车去加油站加油，我：“服务员，加油。”“服务员：“对不起，先生，我们这没有你车子的油。”我当时就火了：“你们这是本市最大的加油站了，还没有我要的油？”“服务员：“可我们真没有你自行车链条上的机油。”

10、闺蜜相亲回来没说感觉，我安慰她说：“给对方一个机会，或许日久生情呢。”“这太荒唐了：“只怕给他机会，日久没感觉生出来，倒生出娃来了。”

11、本人女，那天跟一异性朋友吃饭，完了和他一起往卫生间走，走着走着，他突然问我：“你跟我一起进男厕所做什么？这时我才发现旁边那些男士异样的神情。姐为了挽回点面子，于是非常淡定来了句：哦，不好意思，习惯了，忘了现在应该去女厕所了！

12、话说螞蚱和蚊子开始谈恋爱，一天，螞蚱准备亲吻蚊子的的时候，蚊子突然反映过来说道：你刚刚去化粪池那边吃了东西还没有刷牙，恶心死了。螞蚱愤怒至极，吼道：你天天吸人血，我还没叫你去化验是不是有艾滋病呢！

13、爸爸：明明，你在学校乖不乖呀？小明：我很乖的，老师叫我干啥我就干啥？爸爸：哦，老师一般叫你干啥呢？小明：叫我滚出去！爸爸：.....

14、闺蜜：听说姐夫迷恋上搓衣板？我：是啊，都怪我收得无力.....闺蜜：怎么了？我：罚他搓衣板时应该收手机.....

15、蜈蚣爸爸一回到家，就发现儿子小蜈蚣正趴在床上呜呜痛哭。“儿子，谁欺负你了？”蜈蚣爸爸问。“爸爸，我不想上学了。”小蜈蚣说。“啊？你听不懂吗？”“不，参加军训，老师一直骂我。”“为什么？”“骂我不能齐步走。”

赣江支行“四字诀”实现首季开门红

今年以来，赣江支行认真贯彻落实总行2015年提出的各项任务和要求，全面推进各项工作，坚持做业务、控风险两手抓，做数量，更注重做质量。实施精细化管理和绩效管理，努力实现各项业务持续健康发展。

2015年着力打造的全省标杆网点，我行面对激烈的市场竞争，狠抓各项任务，积极开拓市场，提升服务水平，截至2015年一季度末，支行存贷款业务发展取得突破性进展，其中各项存款新增5149万元，储蓄存款新增1089万元，小微贷款一季度新增1382万元，其它各项经营指标均超额完成了总行下达的任务。

先人一步，区域宣传突出“早”字。在宣传工作上，谁能先人一步，就能步步领先。为保证实现总行下达的首季存款开门红的目标，赣江支行领导班子及时召开网点考评员会议，讨论制定支行的活动方案，商讨网点绩效考核方案，分配指标任务到人，精心构思、超前谋划，及早发挥宣传攻势，努力抢占该区域金融市场。一季度全面启动“开门红”宣传活动，做到了早行动，早见效。推行每周一次的“扫街式”上门营销和“地毯式”调查摸底，领导带领全行员工对每一家临街商铺派发产品宣传折页，在稳固存量客户的基础上，重点做好新客户的拓展和新储源的挖

掘，夯实存款增长基础，通过一系列的强势宣传，南昌农商银行将“家门口的银行”、“贴心银行”的企业形象已逐渐深入人心。

脚踏实地，客户营销突出“实”字。组织资金是“开门红”工作的核心内容，也是各项业务经营的重中之重。为大力挖掘潜在储源，赣江支行员工以组织存款为抓手，以排查储源为重心，积极预约潜在客户。一是针对辖区为老城区社区居民密集区的经济结构特点，对客户建立精细化分层台账，实行清单式管理，并积极电话预约。定期进行扫街式挨家挨户登门拜访，预约存款。二是发挥金融桥梁作用，为客户融资提供服务。在走访中，主动了解客户需求，掌握企业的资金动态并及时为客户提供针对性服务。坚持走访与营销宣传并举，促进产品渗透。在走访的过程中，针对不同企业的经营方式与特点，主动向客户宣传推介适合本企业的银行产品和金融服务方案，包括电子银行、代发工资、理财等，进一步增强客户对我行的忠诚度和贡献度。

兢兢业业，团队精神突出“勤”字。春节前后的黄金时段是“开门红”工作成败的关键，时间紧，任务重，压力大。为赶超时序进度，支行全体员工以行为家，以行为荣，领导带领

员工经常十几个小时工作连轴转，却没有一句怨言。为方便客户办理业务，春节期间，根据总行部署，我行还主动申请开设了“夜市银行”服务，营业时间延长至晚上八点半，全体员工团结一心，顶着春节期间白天柜面业务繁重的压力，无条件继续延长上班时间，部分临柜人员即使生病也坚持带病上班，一直办理业务，坚持不少一个窗口，保证支行窗口业务正常办理。

热情真诚，服务理念突出“优”字。“服务也能出效益”，优质高效的服务是赢得客户，赢得市场的重要手段。赣江支行一直坚持“尊重制度，保证服务”的理念，处处以客户着想。充分发挥大堂经理的作用，合理分流业务，主动营销服务，形成一种“柜员主内营销，大堂经理主外营销”的一体化营销服务格局；推行差异化服务模式，拓展优质客户，识别、筛选和细分优质客户，为其提供优质服务；加强员工日常服务技能培训，提升整体服务技能和工作效率，节省客户业务办理时间。网点转型期间，网点营业厅内还配备了新的靠背式沙发座椅、旋转书架、报刊架、饮水机、儿童身高墙贴等，让客户在等候区等候办理业务时也能享受我行的贴心服务。（赣江支行 胡球 游 游）

万安洪都村镇银行存款突破7000万元

4月5日,60天时间,万安洪都村镇银行各项存款达到7600万元,各项贷款余额3960万元,各项业务取得开门红。2015年万安洪都村镇银行“起步发展年”,是立足万安,拓展万安市场的第一年,也是最重要的第一年。俗话说,万事开头难,万安洪都村镇银行紧紧围绕董事会制定的发展规划,四大举措确保各项业务开门红。举措一合理规划,落实到位。开业前,根据全县实际情况,合理制定目标计划,及时将各项任务落实到人。同时明确一季度的揽存重点是定期储蓄存款。截至4月20日,定期储蓄存款余额2680万元。

举措二由点及面,广泛宣传。全行员工上下联动,充分发挥自身人脉优势,整体推进,做好营销宣传工作。首先通过当地电视台,冠名各种活动,流动宣传车等进行宣传,扩大村镇银行知名度。其次组织员工在县城进行四扫(扫户扫村扫街扫园)。并积极取得当地党政支持,加强与县各单位的联系,争取财政性存款账户。举措三立足县域,服务三农。牢记立足社区、服务三农的经营理念。坚持把解决小微企业融资难作为自身调整信贷结构、履行社会责任的重要工作抓手。同时针对不同的客户群体,制定合理的信贷品种。举措四微笑服务,沟通到心。要求员工坚持“微笑服务”的宗旨,秉承“随需而变”的服务理念,让每一位客户在村镇银行都能得到“最专业、最优质、最贴心”的服务。(万安洪都村镇银行 熊 熊)



建材支行乔迁新址

春风送爽迎嘉宾,春雨滋润万象新。4月8日,密云不雨、鞭炮齐鸣。建材支行以崭新的形象乔迁至江西省装潢建材大市场2栋1号。当天8时58分,乔迁新址,盛装开业仪式隆重举行。江西耐火材料厂、南昌国资产业经营集团、南昌市建材商会、南昌青云谱建材商会、南昌安义商会及市场商户和众多贵宾客户参加了开业仪式。

建材支行成立于2006年10月,是江西省装潢建材大市场第一个入驻的金融机构,主要服务于市场内中小企业及个体工商户的专业银行。截至2015年3月,建材支行存贷款总量分别达到了2.1亿元和1.8亿元,发行百福卡3万张。

