

构建人才储备与培养的新模式

——我行第一期管理培训生项目全面启动

金融市场的竞争，其本质就是人才的竞争。我行本着开拓进取的精神，不仅积极地开拓新业务和新市场，同时也积极探索创新人才开发与培养新模式。经过近一年的前期准备和人才甄选，2016年，我行在全省农信社（农商银行）率先启动了“管理培训生”计划，以岗位实践锻炼为心，以导师制、管理与专业能力提升、课题研究为基本点，强调在“干中学”、“学中干”的相辅相成中实现管理培训生综合素质的提升。计划的施行得到了管理层自上而下的重视，我行与上海起航公司紧密合作，精心设计培训课程与实践方案，着力构建人才储备与培养的新模式，实现组织与个人的共同发展。

3月11日，我行第一期管理培训生专题培训班

善小举动常为雷锋精神常在

——我行组织

“雷锋日”志愿服务活动

3月5日雷锋日，我行组织的“善小举动常为，雷锋精神常在”主题进社区活动在青山湖区湖坊路御景城小区拉开帷幕。

此次主题活动安排了爱心义诊、金融服务咨询、法律知识咨询等多项服务项目，旨在给社区居民提供内容多样、针对性强、实效性优的志愿服务。

在一上午的活动中，通过组织爱心义诊，邀请江纺医院专业医生，为社区近100位老人提供了测量血压、血糖血脂的服务，并发放了价值为600元左右的药品，包括阿莫西林胶囊、创可贴、防暑药品等；同时邀请中瀛律师事务所戴高翔副主任律师，为社区居民提供常见的法律知识咨询，解答了一些有关民事纠纷、财务纠纷以及劳动法相关的问题。

“微贷工厂”的工作人员在此活动中，也充分利用自己的专长，为社区居民提供金融服务咨询，解答专业的金融知识，向居民发放了近600张关于我行金融产品的宣传折页，以及300多份宣传我行金融产品的环保布袋，为5位有贷款意向的居民提供了登记和后续服务。此外，“微贷工厂”还组织了20名志愿者队对小区的杂草进行了清理，志



“走进企业、服务企业”外拓营销获客户好评

“开卡不用跑银行，手机银行、网上银行太方便了而且还不用手续费！”这是3月12日发生在红谷支行开展的“走进企业、服务企业”外拓活动中的一幕。为扩大客户群体，提高在周边地区的知名度，我行积极开展外拓工作，树立主动营销，开拓市场的理念和意识，通过多次上门拜访江西中煤建设集团有限公司，批量营销我行百福卡、网银、工资代发等业务，宣传我行产品优势。

精心规划，周密部署。此次活动地点为中煤建设集团及其项目部。位置分别在红谷滩新区及南昌县。在总行的大力支持下，利用延伸柜台的方式在周末为企业员工办理业务，并制定了详细的活动实施方案，在此基础上层层动员，统一思想，营造氛围，统筹推进，提前准备了精美宣传彩页，并备足UK、百福卡等所需产品，为活动开展提供支持和保障。

内部培训，提升能力。为提高员工的营销能力和营销技巧，在活动前期的会和夕会中，

交叉进行授课。课程内容涵盖商业银行优质客户服务策略、电话营销技巧、银行客户关系管理、教练式辅导、高效团队建设、沟通技巧等课程。授课形式改变传统式教课，形式轻松，氛围活跃、开放，互动式交流旨在给予管培生更多职场经验分享，加强他们对基础专业知识的掌握和学习。在理论培训结束后，管理培训生将正式进入轮岗学习中去，人力资源部将承担辅导员的工作职责，轮岗部门的负责人也将参与管培生见习指导，希望通过系统化的培养，管培生能够更大程度地发挥工作潜能，为职业生涯发展夯实基础。（青山湖支行 孙致星）

我行党务工作者“走出去”问道取经

为深入贯彻落实党的十八大精神，全面推进党建工作集成创新，全力建设服务型党组织、创建基层组织建设星级支部，进一步提升党建工作科学化水平。3月15日-16日，由我行党委副书记肖久光带队，党群工作部工作人员和机关五支部、青山湖支部支委代表一行前往井冈山农商银行龙江支行党支部考察学习党建工作。

考察组赴省直工委和省联社推荐的党建示范点——龙江支行党支部，就全面推进基层支部组织建设、创新支部党建模式、强化党员教育管理、加强党的执政能力和先进性建设等方面问题进行现场交流学习。考察组成员认真听讲解、细心做笔记、仔细看资料，全面详细地了解了龙江支行党支部在规范党支部建设、党建带业务、业务促党建等党建工作的先进做法和经验，并结合自身工作实际，对比总结，寻找差距。

考察观摩结束后，考察组及时召开了考察学习座谈会，参会人员结合考察学习情况和自身积极发言，大家一致认为，通过学习考察，解放了思想，转变了观念，开阔了视野，拓展了思路，触动大，感受深，收获多。大家纷纷表示，要以贯彻落实党的十八大精神，创建星级支部为契机，从实出发，探索、挖掘、整合现有资源和以往积累的工作经验，牢固树立以党建工作统领一切、抓党建促科学发展的理念，突破思维旧模式，打破工作旧套路，以全新的思想，求实的精神，集成创新，扎实苦干，充分发挥党支部战斗堡垒和党员的先锋模范作用，全面提升南昌农商银行党建科学化水平，真正使党建工作服务全行中心工作、促进业务发展。（党群工作部 刘钢 吴淑瑾）

我行开展庆“三八节”摄影踏春活动

阳春三月，春意浓。我们迎来了新一年的“三八”国际妇女节，为让广大的女员工度过一个充实愉快、富有意义的节日，近日，我行工会周密安排，精心筹划，组织本行机关女员工开展户外摄影踏青活动。

此次我行机关女员工走出喧嚣的城市，卸下繁忙的工作，融入山水，踏着春天的脚步，呼吸着清新的空气，体验着爬山的乐趣，享受着大自然多彩的美景，充分感受到了人与自然、人与人之间的和谐。大家一路欢笑语，身心得到了极大的放松。

本次摄影踏青活动旨在陶冶她们的情操，放飞她们的心情，展现她们健康向上、充满活力的风采。摄影踏青活动留下的不仅是欢笑，还锻炼了体格，加深了彼此间的了解、沟通和友谊，增强了她们的凝聚力，使她们更加爱岗敬业，以更饱满的热情和愉悦的心情投入到工作中去。（党群工作部 涂志斌）

生活小常识

1、①吃得太油腻，喝杯芹菜汁；②吃火锅后喝点酸奶，保护胃肠道黏膜；③消化不良，饭后喝大麦茶或橘皮水；④吃方便面后吃水果，补偿维生素与矿物质的不足；⑤吃蟹后喝姜红糖水，祛寒暖胃、促进消化、缓解胃部不适；⑥饭后吃个柿子，可润肺止渴、养阴明目。

2、常吃枸杞子能“坚筋骨、耐寒暑”。是滋补调养和抗衰老的良药。很多人都不知道常吃枸杞子可以美容。这是因为，枸杞子可以提高皮肤吸收氧分的能力，另外，还能起到美白作用。《本草纲目》记载：“枸杞，补肾生精，养肝，明目，坚精骨，去疲劳，易颜色，明目安神，令人长寿。”

3、豆腐的蛋白质含量丰富，而且豆腐蛋白属完全蛋白，不仅含有人体必需的八种氨基酸，而且比例也接近人体需要，营养价值较高，有降低血脂，保护血管壁，预防心血管疾病的作用。此外，豆腐对病后调养、减肥、细腻肌肤亦很有好处。

4、《黄帝内经》根据五行学说，以人体五脏为中心，五色与五脏相配，即绿色黄白黑。红心，绿肝，黄脾，白肺，黑肾。一般来说，春多吃绿（椰菜、黄瓜等），夏多吃红（胡萝卜、番茄），秋多吃白（白萝卜、银耳），冬多吃黑（海带、黑芝麻），四季吃黄（南瓜、植物种子）。

5、夏季养生十大最佳方法：最佳调味品：食醋；最佳蔬菜：苦味菜；最佳汤肴：番茄汤；最佳肉食：鸭肉；最佳饮料：热茶最；佳营养素：维生素；最佳运动：游泳；最佳服装：红色；最佳保健措施：起睡定时。

6、①苹果：蒸熟了的苹果具有止泻作用。②梨：蒸熟了的梨具有清热润肺，止咳化痰的作用。③枣：蒸熟的枣比生枣更容易消化。④山楂：蒸熟的山楂不伤脾胃。⑤柚子皮：和蜂蜜一起煮成茶水，具有消食、除痰、解酒、美容等功能。

7、步行锻炼简便易行，尤其适宜于中老年人和体质弱者的健身养生。步行能增强心血管系统功能，帮助心梗、中风的康复。正确的步行方法是：挺胸抬头，迈大步，手臂随脚步节奏摆动，并和呼吸节奏同步。每天1或2次，每次30-60分钟，一周累计步行次数，以微微出汗为宜，坚持3-5周可见到成效。

8、豆浆：适合怕胖者，有高血糖或贫血的；纯牛奶：一般人都适合，但需要配餐，配坚果也不错；早餐奶：适合乳糖不耐受的人，需要制造饱腹感的人；粥类：适合需要养胃的人，小米粥和山药粥都很温补；果蔬菜汁：适合对消渴排毒有需求的人。

9、伸懒腰：打哈欠；深呼吸；立正跳；饮水温；净大便。活动关节，增强肺活量，锻炼和保护视力，洗肠排毒，刺激胃液分泌和保护牙齿，改善中枢神经系统功能。

10、咽津液能润五脏，养肌肤；踮脚防止下肢血液回流不畅；转颈提神又防止颈椎疾病；张嘴最大张合，带动面部肌肉运动，加速血液循环；远眺减轻眼睛疲劳；握拳增强体内脏器功能。

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

勤奋 忠诚 严谨 开拓

南昌农商银行报

2016年第2期（总第77期）

2016年4月29日 星期五

NANCHANG RURAL COMMERCIAL BANK

江西银监局局长李虎一行莅临我行调研考察



汇报后，李虎局长对我行改制以来取得的成绩给予了高度评价，认为我行经受住了近年来经济下行等挑战的考验，发展成绩有目共睹，江西银监局对我行改制以来的工作是充分肯定的。他同时指出：要继续坚持以客户和效益为中心，牢牢把握服务质量实体经济的根本，通过加快转型升级，着力提高资本回报；要始终坚持合规经营，要把风险防控能力当成银行的核心竞争力，有效防范各类风险，牢牢守住风险底线；要坚持“标杆银行”的标准，实施严格的资本管理措施，在资产总量不断做大的同时，切实提升资本的承载能力，夯实可持续发展的基础。

应勇董事长、熊斌行长、胡冬生副董事长陪同调研。（办公室邓宝义）

我行召开2016年党建暨纪检监察工作会议

为规范我行党建工作管理，全面落实省联社年会和纪检监察工作会议精神，于4月1日在总行十二楼会议室召开了2016年党建暨纪检监察工作会议。

会上，党委副书记、纪委书记肖久光做了题为《把纪律挺在前面努力做好南昌农商银行党建工作》的讲话，2015年我行党建纪检监察工作在上级党委、纪委的领导下，坚持围绕中心，服务大局，以党的群众路线教育实践活动为主

线，按照总行党委年初确定的工作思路和“提质增效”活动部署，着力以理论武装促能力建设，以“四风”整改促作风建设，各项工作取得了新成效。2016年，全行各级党组织要统一思想认识，强化责任意识，全面履行从严治党主体责任，以提高全行党建纪检监察工作科学化水平为重点，持续推进政治思想建设、干部队伍建设、基层组织建设、党风廉政建设。

党委书记、董事长应勇在会上作了重要讲

试水金融租赁 开拓银企新局面

员携手省内知名企业及我行相关部门负责人汇聚一堂、共襄盛举。本次会议为有序推进我行金融租赁业务提供了交流的平台，签署金融租赁战略合作协议为我行发展金融租赁业务提供了技术支持和组织保障。

借此战略合作的契机，我行将正式拓展江西金融租赁市场，为江西企业提供更优质的金融服务，有效化解企业融资难题，实现银企联动新局面。

我行与江南金融租赁有限公司战略协议签约仪式暨金融租赁业务座谈会在总行三楼会议室举行。江南金融租赁有限公司陆诗俊董事长、李公良副总裁，我行应勇董事长及其他领导班子成员出席。近期，我行与江南金融租赁有限公司战略协议签约仪式暨金融租赁业务座谈会在总行三楼会议室举行。江南金融租赁有限公司陆诗俊董事长、李公良副总裁，我行应勇董事长及其他领导班子成员出席。

我行成立直属机关委员会

近日，我行党委组织召开了机关党员代表大会，进行中共南昌农村商业银行股份有限公司直属机关委员会委员选举，由此宣告了我行机关党委的正式成立。

随着党员队伍的壮大，我行具备了成立机关党委的条件。1月3日，省联社直属机关委员会正式批准设立南昌农商银行机关党委，我行接到批复后积极筹备，并于1月15日在省联社12楼会议室召开党员代表大会，进行机关党委委员选举工作。

党委副书记、纪委书记肖久光主持大会，并宣读了《关于同意成立中共南昌农村商业银行股份有限公司直属机关委员会及机关党委委员候选

话。他要求全行各级党组织和广大党员干部：一是党的建设方面有效履职、健全基建党建工作新机制；二是深化认识，构建基层党建工作新格局；三是加强教育，展现基层党建工作新活力；四是创新争优，促进基层党建工作新变化；五是严抓纪律建设，提升自身履职能力。讲话充分肯定了深入推进党风廉政建设和反腐败斗争取得的新成效，明确提出了当前和今后一个时期工作的总体要求和主要任务。（党群工作部涂志斌）

3月18日，我行顺利召开第三届董事会第六次会议，会议由应勇董事长主持，全体董事出席会议，总行董事领导班子成员列席会议。

会议议通过了《南昌农商银行2015年度业务经营情况报告》。《报告》总结了本行2015年度业务经营情况：一是业务规模平稳增长；二是经营效益稳步提升；三是风控能力持续向好；四是业务转型成效显著；五是社会贡献不断提升。

《报告》简要总结回顾了2015年度主要工作：一是狠抓资金组织，夯实基础；二是抓好信贷投放，优化资产；三是推进业务转型，拓宽盈利；四是严抓风险管理，筑牢底线；五是注重队伍建设，提升素质。

《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2015年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，围绕董事会制定的经营目标计划，推进各项业务又好又快发展：一是全力做大负债业务；二是全力优化贷款结构；三是全力清收不良贷款；四是全力加快业务转型；五是全力加强风险管理；六是全力提升管理水平；七是全力加快人才培养；八是全力抓好党建工作。

会议还议通过了《南昌农商银行2015年度内部控制评价报告》、《南昌农商银行2015年度公司治理评估及完善情况报告》、《南昌农商银行2015年度反洗钱工作报告》、《南昌农商银行2016-2018年资本补充规划》、《关于改聘董事会秘书的提案》等提案和报告。

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。（办公室夏悦）

我行顺利召开第三届董事会第六次会议

我行荣获“全国十佳创新服务小微企业银行”称号

近日，由中国新型金融机构论坛组委会、中国地方金融研究院共同举办的“全国十佳村镇银行、创新服务三农银行、创新服务小微企业银行”评选活动结果揭晓，我行荣获“全国十佳创新服务小微企业银行”称号。这是我行在服务小微企业方面获得的又一殊荣。

在服务小微企业过程中，我行始终坚持贴近市场、贴近客户、贴近需求，不断深入市场调研，将小微客户细分为市场、生产经营、“三农”等不同类型，并以“快易贷”为主品牌，创

新推出了商户创业组合贷款、小微企业流动资金循环贷款、农业龙头企业贷款等一系列小微特色信贷产品，形成了有竞争力、有特色的信贷业务品牌体系。

在不断做精做深做细目标市场，提高小微企业市场份额的基础上，不断创新经营模式，通过引入小微贷款惠仕模式，建立小微贷款事业部，组建若干营销团队，通过实行扫街式营销，坚持市场化运作、流水化作业，打造无抵押、流程快、手续便、规范化的“微贷工厂”，大力支

持小微企业、个体工商户等小微客户的发展。同时，针对小微企业普遍缺乏有效抵（质）押担保的状况，以“现金流”为心，以第一还款来源为重点，创新推出“创业贷”等特色小微信贷产品；为个体经营户等小微用户创新推出解决临时性资金周转的百福“备用金”贷款，大大解决了小微企业的资金周转难题。截至2015年12月底，小微贷款余额162.45亿元，占贷款总额的66.25%，为促进地方实体经济发展作出了突出贡献。（欧阳俊 肖蓓）

我行荣获2015年度全国银行间本币市场交易“最佳进步奖”

近期，全国银行间同业拆借中心公布2015年度银行间本币市场交易评优结果，评选出银行间本币市场13类机构奖项、7类个人奖项。我行凭借2015年度在银行间本币市场的优异表现，获得了其中一类机构奖项——“2015年度最佳进步奖”，并成为中部六省唯一一家获得该类机构奖项的农商银行。此外，我行金融市场部杨子琦获得“优秀交易员”称号。两项奖励的获得也标志

着该行在同业市场的影响力得到大幅提升。

据了解，此次评选汇聚了全国银行、证券、保险、资管、基金等各类金融市场交易主体，反映了2015年度各交易主体的线上交易总量和活跃程度，也集中表现了交易主体在利用资本市场上能力和水平。2015年，我行切实转变发展思路，集中全行力量做大做强金融市场业务，银行间本币市场资金、债券业务发展迅速，交易笔数

及规模均呈倍数增长，在业务总量、创造收益等方面都实现了从量变到质变的飞跃，2015年全年金融市场业务规模达到1.3万亿元，交易量在全国农商银行排名从去年的48位迅速提升至28位，行业知名度显提升；全年实现金融市场业务净收入7.6亿元，同比增加4.4亿元，增幅达到139%，有力拓宽了收入渠道，为全行效益快速增长提供了重要支撑。（肖蓓 吴彦）

我行存款市场份额稳步提升

2016年一季度末，我行各项存款余额达到397.75亿元，较年初增加35.03亿元，增长9.66%，高于市全市银行机构增幅5.81个百分点，存款市场份额较年初增加0.35个百分点，达到4.60%。存款规模市场排名跃居第七位，仅列江西银行、建行、工行、农行、中行、招行之后，继2014年存款规模跻身市场前八强后，排名又前移了一位。

今年以来，我行围绕一季度存款突破400亿元的目标，实施存款营销“春天计划”，与南昌电视台合作举办“秀美乡村行”活动，吸引了大量新储

蓄存款客户；开展形式多样的外拓营销活动，将80多家网点的覆盖优势转化为营销的渠道优势，有力拓展了客户。同时结合功能强大的网上银行和手机银行，着重营销新生客户群体，绑定了大批潜力客户。

我行将以此次“弯道超车”为新起点，坚持“社区性、零售型”的市场定位，按照贴近市场、贴近客户、贴近需求的要求，以更优的服务、更好的产品、更强的保障满足辖内居民更加多样的金融需求，无愧“南昌城乡人民自己的银行”这一品牌。（办公室 邓宝义）

积极转变营销理念 有效提升服务技能 ——三农事业部开展“精准四扫”外拓营销效能提升培训



为落实省联社年会报告精神，贯彻总行要求，积极转变营销理念和营销模式，树立以客户为基础的营销意识，提升以市场为中心的业务拓展能力，全面提升金融服务质量，3月14日-3月18日，三农事业部引进上海起航公司举办“精确四扫”外拓营销技能提升培训。

总行领导高度重视此次培训，应勇董事长、熊斌行长及洪涛监事长均出席总结大会，对参训客户经理作重要讲话并表彰在培训过程中表现优异的团队及个人。此次培训，增强了客户经理的营销技巧，转变了客户经理的营销服务理念，为深入推进“四扫”工作打下坚实的基础，拓展了优质客户和潜力客户。

本次培训采取“理论教学+外拓营销+总结点评”的模式。理论培训期间，67名参训客户经理分成六小组，取队名、画队标、喊队号，通过积分制比拼进行激烈的PK，营造“比、学、赶、超”的浓烈学习氛围，理论培训部分从员工心态、气质形象、营销理念、营销服务等方面进行全新打造，从拜访客户、话题切入、产品推介及营销障碍化解等方面进行细致分析，使客户经理营销观念得到转变升级。“生动理论讲解+形象营销实例”的教学方式和“抢答+演示+心得+计分”的学习方式，极大调动了学员的学习热情和积极性。

首发四亿元大额存单

3月28日，我行面向公众成功推出首期大额存单，成为全省农信系统首家发行大额存单的农商银行。

我行此次推出的大额存单产品分为单位和个人，单位大额存单产品起点金额1000万元，以1万元递增；个人大额存单产品起点金额30万元，以1万元递增。发行规模4亿元，产品期限分为9个月、18个月、3年和5年，采取固定利率模式可有效抵抗降息风险，利率分别为2.10%、3.0%、3.98%和4.12%。大额存单为电子化方式发行，纸质存单，客户可在各营业网点购买。

近年来，我行积极应对利率市场化挑战，加快拓展经营渠道，2015年6月通过合格审慎评估，被吸收为市场利率定价自律机制基础成员，并于2015年12月4日成功获得大额存单发行主体机构资格。此次大额存单成功首发，是我行主动适应利率市场化步伐，积极参与市场创新的结果，进一步丰富了资产负债管理内容，增强了抗风险能力和多元化盈利能力，充分体现了我行完善主动负债能力、提升流动性管理的灵活性和前瞻性，展现了良好的市场形象。（欧阳俊 肖蓓）

我行被授予“A级纳税人”称号

近日，我行喜获“2014年度纳税信用等级A级纳税人”荣誉称号。这是近几年来我行连续第四次获得此项殊荣。

一直以来，我行秉承依法纳税、诚信经营的服务理念，严格遵守国家税收法律法规，科学税收筹划，主动做好税务登记、账簿管理情况、税款缴纳等各项纳税工作。据统计，2013年缴纳各项税费2亿元，2014年缴纳各项税费2.8亿元，2015年缴纳各项税费超过3亿元，成为当地纳税大户，较好的支持了地方经济发展。

我行再次荣获“A级纳税人”殊荣，是税务机关对本行认真履行纳税义务、积极承担社会责任、依法诚信纳税，支持民生经济发展的肯定与褒奖。对维护我行良好的社会形象，进一步加强财务管理工作都将起到积极的推动作用。（肖蓓 李莉）

开心一刻

1. 算术老师道：“这里有梨10只，吃了6只，还剩多少？”一个贪食的学生答道：“我把梨剩下的也一起吃掉吧。”

2. 仔仔兴高采烈地从学校里回来，问妈妈：“爸爸呢？”妈妈看到仔仔兴奋的样子，奇怪地问：“爸爸在家，你找爸爸做什么？”“我向爸爸要一角钱。”“为什么？”妈妈问道。“在考数学以前，爸爸说如果考100分，就给我五元钱，考80分给一角。”今天，我数学考了45分。“仔仔回答说。妈妈吃惊地问：“什么！数学才考45分？”仔仔得意地说：“是呀，数学上要45分，因此爸爸必须付5角钱。”

3. 一位农衣着打扮的女郎走进邮局汇款处，把汇款单递给了营业员。营业员一看，把单退回报说：“数字太大。”女郎头一歪说：“大写？格子这么小，叫我怎么写得大？”

4. 故事：“7-3=10，你怎么写成7-3=1呢？”“只是末尾的数没有写而已嘛。”故事情：“那就错了！”学生说：“我不是没有的意思。”

5. 历史课上，老师问道：“谁知道武则天是什么人？”学生：“武则天是数学家，过五关斩六将，就是发明四舍五入的那个数学家。”

6. “爸爸，4路车来了！”“傻瓜，那不是4路，是3路！”“老师说，3+1=4”小男孩理直气壮地说。

7. 万老师在数学课上问问题：“8乘8等于多少？”阿明没有回答。万老师说：“想一想，如果你选择半个橙子八块十六分之一的橙子，你要照样子吗？”阿明：“我一定要一半。”“为什么？”“橙子在分成十六分之一时已流去很多橙汁了。老师你说是不是？”

8. 考试中某学生拿出骰子，摇出十道选择题答案。快结束时，他突然又拿出来自蓝墨水的铅笔，真是无可奈何。他在干什么？

9. 仔仔兴高采烈地从学校里回来，问妈妈：“爸爸呢？”妈妈看到仔仔兴奋的样子，奇怪地问：“爸爸在家，你找爸爸做什么？”“我向爸爸要一角钱。”“为什么？”妈妈问道。“在考数学以前，爸爸说如果考100分，就给我五元钱，考80分给一角。”今天，我数学考了45分。“仔仔回答说。妈妈吃惊地问：“什么！数学才考45分？”仔仔得意地说：“是呀，数学上要45分，因此爸爸必须付5角钱。”

10. 乘法分配律老师发了一个学生在作业本上的名字：李平（1+2+3）。老师问：“这是谁的名字？”一个学生站了起来：“是我的。”老师：“你叫什么名字？”“李平。”“你为什么把名字写成这样呢？”学生：“我用的是乘法分配律！”

11. 老师：“今天我们来学乘法。比如说，你哥哥有5个苹果，你从那几条走3个，结果怎样？”汤姆：“结果嘛，结果他肯定不会饿我一顿。”

12. 数学课，老师说：“班上有三个坏孩子，我请你父亲带去，还有几个？”小学生：“一杯也带不了一杯。”数学老师：“那么，你没有听懂我的话吗？我再说一遍，班上有三杯坏孩子，我请你父亲喝一杯，还有几杯？”小学生：“一个坏孩子也没有。”数学老师：“你懂得数学吗？”小学生：“先生，你不懂我父亲的脾气，他看见班上有酒，一杯也不肯放过的。”

13. 数学课，小明趴在桌子上睡觉。数学老师没有批评他，还在后面不绝地讲课。下课了，小明起来，问他的数学课代表：“我睡了多久了？”数学课代表说：“你已经睡了一节课，大概2400秒，三分之二个小时，三十六分之二个小时，一千零八十分之一个钟，一万一千九百六十六分之一个钟，一百一十九万六千分之一世纪了吧！”

14. 一次，上美术课。不知道老师说了什么，只知道老师说了一句：“我只想说4个字。”“是啊。”“还有一个同学，听见后说了第一句。”“老师，你说错了，那根本不是4个字。”沉默了一会，全班微笑，“我们班的数学怎么了？老师也无语了。”

15. 老师：“你们说我们国家有哪些数学家？”学生：“数不清老师：对。苏步青是一个，还有呢？”

16. “老师，我发概率公式有问题？”“哦？说说你的理由。”“我们班共有50名同学，根据计算，我被提问的概率是2%，可是这一节课您几乎让我回答了所有的题目。”

17. 我去参观气象站，看到许多预测天气的新仪器。参观完毕，我问站长：“你说有百分之七十六的概率下雨时，是怎样算出来的？”站长不必多想便回答：“那就是说，我们这里有四个人，其中三个认为会下雨。”

18. 物理教授走过校园，遇到数学教授。物理教授在进行一项实验，他总结出一个经验公式，似乎在实验室数据吻合。他请数学教授看了一下这个方程。一周后他们见面，数学教授说这个方程不成立。物理教授说他已经用他的方程预言出进一步的实验结果，而且效果最佳，所以请数学教授再审查一下这个方程。他又一周过去，他们再次碰面。数学教授告诉物理教授说这个方程成立，“不仅对于正实数的简单情形成立。”

南昌农商银行报

亲近山水 与你同行



一天之在于春，一年之在于春。在这春风和煦、阳光明媚、百鸟争鸣、草长莺飞的季节，登山踏青活动是一种健康轻松、团结互助的团体活动，活动过程中，我们放松心情，奋力登山的过程可以活动我们身体，可以达到锻炼身体，同时增加客户粘合度，加深客户与我行员工之间的感情交流和业务探讨，进一步增进银企。

2月28日，昌北支行开展了“亲近山水与你同行”登山活动，此次邀约的客户为存款户均为20万以上有登山爱好的客户或者客户的妻子参与此次活动。

曦里的溪霞镇怪石岭在早雾的掩映下，似一位睡眼朦胧的少女静坐着。参加活动20余名员工及客户早早的来到了溪霞镇怪石岭的“长城”脚下。从山脚下向上仰望，“长城”已赫然眼前。每隔一段路，便设有一个烽火台，两台之间遥遥相对，一台更比一台高，看上去颇为壮观。我们一下来了兴致，摩拳擦掌，准备登上“长城”的最高烽火台！或许是大家之前没有攀爬过如此之怪石，多不习惯。于攀爬岩石之中，大家同心协力，互相帮助。每一步台阶，便设有一个烽火台，两台之间遥遥相对，一台更比一台高，看上去颇为壮观。我们一下来了兴致，摩拳擦掌，准备登上“长城”的最高烽火台！或许是大家之前没有攀爬过如此之怪石，多不习惯。于攀爬岩石之中，大家同心协力，互相帮助。

忙，此时大家的合作精神是如此的好，一个一个，越攀越高，走岩石，穿岩洞，不时记录下我们的身影，至半途均已疲惫，有的大汗淋漓，衣衫尽湿；有的气喘吁吁，脸色红润；有的在山顶走来走去，缓解一下登山的疲惫；有的围在一群，相互交谈登山的乐趣，但大家之热情仍旺盛，如此边攀岩，边歇息，边拍照，其乐融融！

大约一小时半，行至怪石岭顶峰，上有一小亭，供游客歇息。休息之余，我行员工与客户交流，介绍我行产品及解答客户问题等，寄营销于谈话中。

此次活动的成功举办受到了客户的热烈反响和一致好评，不仅达到了强身健体的目的，还进一步拉近客户与银行之间的距离，为以后长期的合作奠定了深厚的感情基础。（昌北支行 刘涵）

红谷支行“三举措”促百福“备用金”贷款业务取得成效

红谷支行以百福“备用金”贷款业务为抓手，在广泛宣传、争取客户上做足文章，下足功夫。在加大营销力度方面，从全员做起，发挥各自营销阵地优势，发动周边的亲戚朋友开拓新的客户，向新增客户全方位、多层次地宣传产品免抵押、免担保、期限长、放款快、手续便捷等产品优势，讲清产品特点，指导产品使用，开展组合营销。做到人人有任务，人人有指标，形成全员营销合力的局面。通过一个月的营销工作，我行已上报百福“备用金”贷款106笔，开卡68户，为今后的营销工作打下了坚实的基础。

一、广泛动员，强化培训，实现业务持续健康发展。

为大力推广个人信用贷款产品百福“备用金”贷款业务，红谷支行高度重视，及时召开了全行动员会议，精心制定营销方案和路线，明确发展思路和营销重点。同时，通过召开业务会议以及每日例会，认真分析业务拓展中面临的问题，集中力量解决影响业务发展的不利因素，并强化业务培训，提高了员工了解业务、擅长营销、快捷操作的能力，为实现业务持续健康发展提供了保证。

二、完善服务，提高效率，提升客户满意度。

“这么快就拿到了贷款，新房装修有着落了。”在拿到30万元的百福“备用金”贷款后，某国有企员工罗女士很是惊喜。

罗女士正在装修新房，由于装修交款时间紧急，于是在我行申请了百福“备用金”贷款。

覆盖。

3月27日下午，由我行赞助的“3.27中山路天河粉红女子跑”活动在艾溪湖湿地森林公园隆重开跑。活动现场人潮涌动，有1000名市民参赛，近1000名群众在现场关注此次活动。

粉跑活动是一项融入“粉红丝带”公益理念，以关注女性健康、关爱生命为主题的公益性品牌项目。活动以跑步这种大众化的方式，倡导和关爱女性健康，带着满满的爱心，充满正能量。

为加大南昌农商银行品牌和产品的宣传力度，我行精心策划营销宣传方案，由总行电子银行部、湖滨支行和青山湖支行组成宣传团队，营销推广手机银行、网上银行、百福“备用金”等产品。活动现场，最具代表性的“网上转账免费”和百福“备用金”宣传展架摆放在最显眼位置，带有“南昌农商银行”LOGO的手机架和卡包等精美礼品和宣传折页吸引了广大的粉跑队员和市民朋友，现场咨询的客户络绎不绝。通过团队的产品推介，许多客户产生了浓厚的兴趣，纷纷关注了我行微信公众号并留下了联系方式，持有百福卡的客户则当场扫码下载了手机银行客户端，以表达对我行的支持。

活动入，为了缓解粉跑队员的疲惫感，我行设置了抢凳子有礼的互动游戏，由FM96.9电台主持人乔克主持，围绕百福产品进行提问，现场所有的粉跑队员仔细听题、踊跃答题，全部都回答正确，将活动气氛推向高潮。

借助粉跑活动平台，组织面对面的宣传，拉近了与市民朋友的距离，我行的品牌和产品将更加贴近生活、深入人心，推广效果超出预期，为此次活动划下圆满句号。（电子银行部 章旭颖）

南莲支行代收水费系统上线成功

一次性成功开通上线，该行指定专人对接，由分管负责人亲自沟通协调，积极主动地与县供水公司、省联社科技部的沟通，经过一年多时间的需求分析、接口设计、环境搭建、系统配置、业务测试等工作，代缴水费项目终于成功开通上线了。预计此次系统投产运行后，将给南莲支行带来稳定性存款300余万元，个人储蓄客户万余户，这是南莲支行关注民生、服务民生、普惠金融所作出的又一突破，为南莲支行的业务发展夯实客户基础。

该行负责人多次带队营销，经过长期的持续关注和跟踪营销，2014年，该行成功借助南昌县供水公司贷款需求契机，与县供水公司达成了共同发展、互利共赢的合作协议。为确保水费代缴项目

象南支行开展“魅力女人节”客户联谊活动

为进一步扩大客户基础，提高全员营销意识、推进各项业务健康可持续发展，3月8日下午，象南支行采取了“走出去、请进来”的方式，通过与所属辖区进贤县象山社区合作，开展了“魅力女人节携手农商行”的联谊活动。

活动中，现场气氛热烈欢快，进行了文艺节目表演、乒乓球比赛等环节。为了调动居民参与活动的积极性，现场还进行了开户及签约有奖活动。游戏有奖及奖品兑换环节更是将活动推向了高潮。通过宣传折页分发、现场讲解、礼品展示等方式，向社区居民宣传社区居民消费贷款、社区居民创业贷款、手机银行及网上银行，同时针对社区居民使用电子渠道支付意识较强的特点，重点宣传了网上银行、手机银行的转账流程、生活缴费等业务方式。据统计，本次活动发放礼品50余份，发放宣传单页200多份，活动当天吸引了近30名客户留存了联系方式，成功办理了定期存款200万元、理财150万元、手机银行10户、网上银行10户，受到了社区居民的一致好评。

此次“魅力女人节”活动的成功举办，不仅较好地宣传了业务知识，树立了农商银行的崭新形象，也加强了员工业务知识的学习及实践能力，为各项业务的转型升级、创新增添了活力。（象南支行 凌立）