



新余农商银行报

XINYU NONGSHANGYINHANGBAO

新余农村商业银行股份有限公司主办

《新余农商银行报》编辑部出版

叶磊深入我行调研时要求

新余农商银行一定要通过多种形式,尽快把全行干部员工凝聚起来,真抓实干,努力向省联社交上一份满意的答卷

本报讯 记者胡冬生 特约记者 周欣报道:6月10日,省联社党委书记、主任叶磊深入我行调研,就支农支小、四扫三进、风险防范、提质增效等当前重点工作进行调研。省联社信贷管理部总经理江传宝、我行党委书记周斌、省联社办公室副主任徐平岸陪同调研。

调研中,叶磊深入网点、走访客户,先后到分宜支行营业部、小微事业部、江西恩达麻世纪科技股份有限公司、江西江锻重工有限公司,与一线员工、企业客户、地方党政领导进行广泛沟通交流,详细了解业务发展和客户需求情况,帮助我行提振员工士气,找准发展对策。叶磊充分肯定了新班子到任后所做的工作及取得的成绩,针对当前工作,叶磊提出了具体要求:

要提振员工士气。提振员工士气是万众创业最基本的要求,成就事业最重要的法宝。全省农村信用社11年多来发展这么快,能取得这样优异的成绩,主要得益于全省信贷员一心往一处想、劲往一处使,拧成一股绳,搏尽一份力、狠下一条心、共圆一个梦——信合梦。当前新余农商银行正处于爬坡过坎、经营转型的关键时期,更加需要全体员工付出更多的艰辛和汗水,不能有丝毫的懈怠,必须再接再厉,一往无



省联社党委书记、主任叶磊深入江锻重工实地调研。

记者 胡冬生 摄

前。新余农商银行党委一定要通过多种形式,尽快把全行干部员工凝聚起来,真抓实干,开拓创新,努力向省联社交上一份满意的答卷。

要确保平稳发展。要切实按照年初孔发龙理事长在全省农村

信用社2015年度工作会议上的《固本强基 提质增效 为可持续发展注入新动力》报告的总要求和总基调来安排今年的各项工作,要明确工作完成责任人、时间表和路线图,要以时间节点倒逼各项工作,确保实现“时间过半,

任务过半”。具体要做好以下几项工作:第一,要积极化解结构性融资业务风险。要从最坏处准备,努力争取最好的结果,按照既定的处置方案逐笔逐户化解处置结构性融资业务风险。要继续与政府相关部门对接,尽快使政府扶持

政策落地见效。第二,要积极开展“四扫”工作。要按照省联社统一部署,明确“四扫”工作的总体目标、阶段性任务、时间要求和对象,强化工作调度,加快“四扫”工作进程。在“四扫”过程中,要统筹兼顾存款、中间业务、理财业务、电子银行等业务营销,努力找出客户的多种金融需求,促进各项业务协调发展,进一步提高工作实效。第三,要做好支农支小工作。支农支小是农村信用社的主业。要始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇。要结合“四扫”工作,进一步做好“财园信贷通”、“财政惠农信贷通”发放工作,切实满足园区企业和新型农村经营主体的有效信贷需求。要按照省联社推进小微事业部制试点工作的统一部署,在总结好经验、好做法基础上结合新余实际先行先试,大胆探索,进一步打响“百福·微时贷”品牌。第四,要加强风险管理。要把合规经营与党风廉政建设结合起来,严格落实党委的主体责任和纪委的监督责任。要加强纪律建设,把守纪律、讲规矩放在更加重要的位置。要严守风险防控底线,做到法律红线不可逾越,法律底线不能触碰。要加强风险监测预警,坚决守住不发生系统性和区域性金融风险的底线,坚决守住不发生大案要案的底线。

柯愈华莅临我行指导工作

本报讯 记者胡冬生报道:6月2日下午,江西银监局党委委员、副局长柯愈华一行在新余银监局党委书记、局长温春琴、纪委书记方琴等陪同下,莅临我行指导工作,并与我行班子座谈。党委书记周斌,正处级稽核员刘智武,党委委员、副行长开根龙,纪委书记刘晓明,副行长吴玉鸣出席座谈会。总行相关部门负责人列席会议。

周斌代表总行党委汇报了总行的工作汇报,肯定了新班子到任后开展的工作,尤其是党委书记周斌履任两个月来所做的工作。在目前国内经济发展进入新常态时期,新班子、新领导能够勇挑重担,不回避矛盾,敢于正视现实,展现了党委主要负责同志应有的政治勇气和信心,成效明显,突出表现在资金组织方面,扭转了存款下滑的不利局面,并保持了平稳增长势头,且稳定了人心,稳定了队伍。在肯定成绩的同时,柯愈华也指出了我行当前面临的困难和问题,突出表现为同业业务风险集中暴露,并详细分析了风险特征。针对我行存在的问题,柯愈华对我行下一步经营发展和风险控制提出了三点要求:

一要发挥党委班子核心领导作用。要做好抓班子、带队伍

工作,在新常态下,党委班子一定要树立信心,给新余农商银行全体员工鼓舞和信心。要凝聚人心,确保人心稳定、队伍稳定。

二要进一步摸清风险底数。在摸清风险底数基础上落实处置责任。要充分暴露风险,做到不隐瞒、不遗漏。只有把情况摸清楚了,才能提出分类处置的对策,要逐笔逐户摸排,逐笔逐户提出风险处置预案。要明确处置时限、路线图、流程。因尽职调查不到位形成风险损失的,甚至有道德风险的,一定要追究相关责任人员责任。

三要在化解风险的同时保持经营稳健发展。任何创新和发展都必须建立在风险可控的基础上,必须守住风险底线,坚持可持续发展,不能为了追求发展速度给今后经营发展带来隐患,尤其是在经济下行时期,很多复杂的因素我们不可不虑,我们一定要绷紧这根弦——守住风险底线,就守住我们的生命线。一定要深刻反思当初的决策,风险偏好、自上而下的压力导向、任务考核、业务发展与薪酬挂钩机制等是否有失当之处。要一手抓风险处置,一手抓业务平稳发展。要突出主业,要始终坚持支农定位,多做三农业务,少做房地产、大企业业务,尤其是同业业务一定要冷静发展。

我行各项存款增长渐入佳境

本报讯 通讯员施超报道:今年以来,为扭转各项存款增长乏力的不利局面,总行团委组织开展了“燃我青春,耀我农商——我为农商行作贡献”主题活动,全行员工积极参与到该项活动中来,争当营销先锋,自发营销存款。截至5月末,各项存款余额为193.96亿元,较上年增加10.44亿元,增长5.69%,其中全行员工在此次活动中贡献存款5371万元。

一季度末,全行各项存款余额仅为187.49亿元,较上年增加3.97亿元,增幅2.16%,部分经营单位呈现负增长局面。在全行员工共同努力下,我行遏止了存款增长下滑态势。至5月末,各项存款环比增加4.12亿元,增长2.17%,其中对公存款增长强势,扭转了一季度负增长不利局面,至5月末对公存款余额为78.92亿元,较3月末净增9.37亿元,增长13.47%。

我行参加2015年度金融知识万里行启动会

本报讯 张文郁 宋恒锐 通讯员 刘芸报道:5月31日,副行长邓小红带领零售业务部员工参加2015年度“普及金融知识万里行”启动会。

2015年度“普及金融知识万里行活动”启动会由银行业协会组织,在华润万家广场举行,共有11家银行参加。通过现场解答金融消费者疑问、发放宣传折页等方式宣传我行产品,提高我行影响力。



近日,全市银行业普及金融知识万里行活动正式启动。据悉,活动由政府金融办、新余银监分局、市银行业协会联合主办。新余农商银行和驻市银行一起在华润万家广场摆摊设点,向过往群众宣传金融知识,提升市民的金融素质、金融知识水平和风险防范意识。(新余日报记者 凌厚祥 摄)

我行4位员工在华东交大经济管理学院举办的第三届全国管理案例大赛中获亚军

本报讯 胡金花报道:6月7日,在华东交大经济管理学院举办的第三届全国管理案例大赛(2015)校内选拔赛中,由副行长开根龙带队,和我行在校学习的其他3位员工黄鹏、胡金花、李根以优异的表现获得了亚军的

好成绩。这是继ERP沙盘模拟赛中获得冠军成绩后的又一殊荣。MBA的学习是有别于本科和其他一般学科教育的学习方式,主要是让学生掌握先进和实用的管理方法,提升分析和解决实际管理问题的能力。

我行召开第一届董事会第14次会议

本报讯 记者童真真报道:6月11日,我行第一届董事会第14次会议召开。董事长刘智武主持会议,全行董事、独立董事出席。党委书记周斌,副行长开根龙、邓小红,纪委书记刘晓明,行长助理郭瑞景、贺建华等行领导以及我行监事列席会议。新余银监局纪委书记方琴、监管二科科长胡小义等到会指导。

会上,有关部门负责同志向与会人员通报了《新余农商银行2014年全面风险管理报告》《新余农商银行2014年全面合规管理报告》及《新余农商银行2014年度董事履职情况报告》等情况。全体董事对相关议题进行

了认真审议,并以记名投票表决方式通过了《新余农商银行首届董事会工作报告》《新余农商银行2015年经营发展计划》《新余农商银行2014年度财务决算报告》《新余农商银行2014年度利润分配方案》《新余农商银行2014年信息披露报告》《新余农商银行2015年审计工作计划》《关于新余农商银行2015年薪酬总额计提及分配的提案》《关于修订<新余农村商业银行股份有限公司章程>的提案》《新余农村商业银行股份有限公司章程》的提案》《新余农村商业银行股份有限公司章程》的提案》《新余农村商业银行股份有限公司章程》的提案》《关于恢复注销死亡股东股份的提案》等21项议案。会议确定了我行第六次股东大会日程和召开时间。

在其位谋其事

张玉海

只有忠实地对待自己的工作,满怀责任心来对待领导,使自己所在的位置发挥其应有的作用,才能与自己所在的位置保持一种长期的关系,巩固自己的位置。

在领导的眼中永远没有空缺的位置,所以,如果你不想与自己所在的位置保持一种短暂的“约会”关系,而是保持一种长期的关系,你就要在其位,谋其事。

公司里的每个位置都对企业的生命力起着至关重要的作用。任何一名员工如果在其

位不谋其事,其所在的位置的运作就会出现漏洞。当任何一个位置的价值得不到体现时,都会直接削弱企业的生命力。

如果我们把公司看作一个很好的整体,其中的每一



真话实说

个位置都是整体的构成元素,任何一个元素的运作出现问题,都会殃及整个组织。

由此可见,领导喜欢在其位谋其事,喜欢具有实干精神、敬业精神的员工是合情合理的。因为领导希望任何一个位置的效能都达到最大化。

所以,如果你不想成为社会的“弃儿”,不想失业,就要在自己的位置上严格地要求自己;能做到最好,决不允许自己做到次好。

(三农事业部)

他山之石

荔波农商行的启示

胡冬生 周欣

上月在贵州荔波参加学习时听到这样一件事,荔波农商行的信贷员为了做好小额农贷,经常自己花钱买菜到边远山区的老乡家吃饭,时间一长便和老乡们混成了铁哥们。到了后来,谁家的女儿要出嫁,谁家的果园长势好,谁家猪圈要出栏,信贷员基本家家都摸清楚,以至于去了连老乡家里的狗看见都亲热。等到做贷前调查时,信贷员只要到村里转转,没有调查不到的事儿,放出去的贷款也不愁收不回。

何以感恩,唯有反哺。我深深地体会到了荔波农商行农村金融工作者的大爱,他们的爱心是豁达的,他们是一群有情怀的人。只有有情怀的人才能挑起支农支小这项艰苦却又光荣的使命。

农商行是姓“农”的,带领农民朋友及小微企业家致富始终是我们的初衷。当前我行正持续开展着“四扫三进”营销工作,这也需要我们充分发扬“背包银行”的传统精神。我们在营销金融产品、大力宣传惠民金融政策的同

时更要带着真情实意,以一种积极的态度,设身处地为客户着想,帮助他们解决实际的困难。

我们要俯下身到田间地头与农民促膝谈心交朋友,让老百姓亲身体会到“足不出村能取款,田间地头能转账”的好处,只要农户有致富渠道和项目并且讲诚信,我们就千方百计地支持他们。只有把聚财生财的工作做到农民的心坎上,农民群众有了钱才会主动存到咱自己的银行里来。

我们要扩大小微信贷品牌的宣传,进市场入商户、进社区入企业,进社区入人心;广泛建立客户档案,认真聆听客户的呼声和建议,全面了解客户需求,以心换心努力改进金融服务,综合营销我行金融产品。

只有把工作做到实处,真正让农民得实惠、企业见效益,我们才能取得广大中小客户的信任和支持,“四扫三进”工作才能真正见成效。只有“以心换心”打造“百姓银行”,我们才能在激烈的金融大环境中继续稳步前行。

创新营销方式 构建内存动力 城北支行多措并举抓好存款工作

本报讯 通讯员欧阳小宁报道:面对经济新常态、新挑战,城北支行不断强化全员争先进位意识,通过完善存款营销和绩效考核挂钩机制,创新营销方式,构建内存动力,综合运用多种手段强化增存工作。截至6月10日,城北支行各项存款余额为321625万元,比年初净增20511万元,完成二季度计划任务的65.95%。其中:储蓄存款余额为146773万元,较年初净增15306万元,完成二季度计划任务的116.41%;对公存款余额为

174852万元,较年初净增5205万元,完成二季度计划任务的29%。及早谋划,强化存款营销考核。城北支行完善了储蓄存款业务竞赛考核办法、黄牌警告考核办法,以及员工交还存款营销风险金等多项存款营销考核制度,并把全年的存款任务分解到各网点、部门和员工。客户经理部重点抓好贷款客户的资金回笼、法人客户工资代发;各网点重点抓好储蓄客户、柜面客户的营销工作。至5月

28日,员工揽储新增4525万元,持续开展了“四扫”活动对接市场,对接客户的活动,成功营销500万元以上定期存款客户5户。关注焦点,抓好非信贷客户存款。加大无贷户、新开户单位客户的营销,加大开户面,争揽客户,努力培植新的存款增长源,重点抓好协议存款营销工作。通过重点营销,支行已签订协议存款2亿元。主攻难点,抢占高端客户存款市场。从细分客户,关注高端

客户入手,运用产品需求战略和进攻性营销策略,挖掘重点存款大客户潜力,积极竞争他行客户。主动收集客户信息,对拟介入客户、竞争类客户和100万元以上存款大户实施全过程跟踪,对特大型存款客户由支行领导组成营销小组进行营销,通过客户关系维护,增强大客户对我行的忠诚度,从而带动存款的增长。拓宽思路,继续强化增存手段。抓好代发工资单位的争取,从源头上增加个人客户和基础

性存款,建立与法人客户高管人员的“一对一”维护关系。做实电子银行产品的组合营销,组织有计划的灵活攻关,加大营销攻关力度,从而在新增客户的拓展方面取得新的突破。改善服务,做优客户维护和拓展工作。加强柜面服务,增强稳存增存的能力,将提高营业网点服务质量作为吸储增存、提高竞争力的重要手段。并以网点转型为驱动,提升员工微笑营销、主动营销服务意识,确保存款稳定增长。

公司业务部 计划财会部 深入渝水良山支行调研

本报讯 通讯员李晓燕 廖兰报道:近日,公司业务部、计划财会部组成调研组深入渝水、良山支行开展存款调研工作。调研组在听取汇报后指出,一是要统一思想,把当前存款作为生命工程、各项工作的重中之重来抓;二是要坚定信心、对发展树立信心,困难是暂时的,只要每位员工都积极行动起来,就一定能摆脱困境;三是多措并举,政府、财政资金应作为存款的主攻方向,要稳定好储蓄存款,充分利用我行利率优势挖储存款;四是要在产品创新上下功夫。

调研中,渝水、良山支行负责人对支行前5个月存款工作开展情况及存在的问题进行了简要汇报,各网点主任对网点存款情况逐一发表意见。渝水支行对存款工作提出了下一步工作措施:加大定期储蓄存款的营销力度;持续跟踪渝水区发债情况;做好6月份贷款回笼工作;盯紧财政性存款,争取6月份回款5000万元左右;做好渝水区直机关代发工资户前期基础营销工作。良山支行也提出了具体落实举措:一是加大定期储蓄存款的营销力度。二是持续跟踪

一个种植大户 的心里话

周欣

从10亩到600余亩,从180亩到400余亩,短短几年内,分宜县双林镇林小华有机蔬菜种植园规模迅速扩大。回忆创业当初,与土地打了十年交道的林小华感慨地说:“开始自有资金不足,只能厚着脸皮向亲戚朋友借钱,仅10亩蔬菜大棚还是竹子做的,小打小闹地总是做不出个名堂来,扩大规模这个念头起了千百回,也只能在心里想想,多亏了农商银行150万元贷款,现在我的600亩有机蔬菜大棚已全部用钢管搭建起来,大约我还经营了400多亩果园。”

林小华说,在当地口碑很好,但苦于扩大经营资金不足时便主动找到他。经过几次实地调查,最终为林小华发放惠农信贷通贷款150万元。“我的蔬菜和果园供不应求,价钱也卖得好,而且从来不愁没销路,都是客人自己找上门来的。马上就要到了杨梅成熟的季节,到时果园里漫山遍野都是杨梅,一路上来来去去的车辆都是慕名来采摘杨梅的。我种的新余蜜桔远销东南亚一带,一年的纯利润预计有200万元。农商银行双林分理处在我最困难的时候拉了我一把,帮我圆了创业致富梦,我一辈子都忘不了咱农商银行……”想到将来红红火火的光景,林小华扬起眉头动情地说。(分宜支行)

为“贴心服务”叫好

黄影宇

近日,城北支行以“贴心服务 百分百满意”作为工作的出发点及落脚点,从实际出发,大力开展文明规范化活动。提高优质服务让客户放心。在打好一季度存款攻坚战的前提下,全面推行微笑服务,贴心服务,提升柜面业务服务质量,以优质服务赢得客户,拓宽客户群体。在旺季客流量大的情况下,要求网点负责人及大堂经理与客户面对面交流,了解客户需求,提供力所能及的帮助。提供温馨服务让客户舒心。以客户为中心,大堂经理积极引导客户取号、填单,对客户提出关于央行降息及存款利率上浮的问题做到细心讲解,真诚相

待。为在等候的客户们提供饮水,发放网上银行及手机银行宣传折页,缓解客户焦躁情绪,维持大堂秩序。对待特殊情况,网点负责人随时做好上门服务的准备,强化人文意识,提供舒心、温馨、优质的服务。落实“四扫三进”工作让客户贴心。贯彻落实总行“四扫三进”工作实施方案,网点负责人及柜员对网点周边客户进行走访,宣传本行存款利率优势,进行上门指导,面对面讲解,提供金融服务咨询等服务,拉近与客户的关系,培养忠实客户,提高客户对网点工作的满意度。(城北支行)

集训的时光

郁英姿

5月28日8点,12名从我行点钞比赛中脱颖而出的员工齐聚总行12楼会议室,开始他们的集训第一课。负责本次集训的运营管理部负责人简要地介绍集训安排后,员工们便迅速进入了集训状态。只见会议室上,叠叠蓝色练功券堆成了一座小山,员工们低头注视着自己指尖在练功券一角快速地滑动,“唰唰唰……”指尖与纸张的摩擦声此起彼伏、不绝于耳,一天的时间很快就这样过去。

6月3日20点,12名员工端坐于会议桌前,气氛紧张而热烈。只听“开始”一声令下,员工们即刻开始快速点钞,一张张散点练功券,在员工们手中逐渐变成一把把整钞。时间一分分过去,员工们神色严肃,指尖的速度却未减分毫。“结束,停止点钞”,随着这声令下,员工们的神情才放松下来。“一把、两把……十五把,不错嘛,比上次进步了一把”“你也不错,也有进步呢,要继续努

力!”员工们对比着成绩,相互鼓励。然而,这并不是集训中平常的小比试,而是淘汰赛,12名员工在这次比拼后,只剩下了8名。6月5日,会议桌上原本崭新平整的练功券纸张边缘已开始泛卷,经过两轮淘汰赛后,仅有6名员工继续着集训。他们的指尖已出现薄茧,甚至有的人手指因为滑动纸张速度过快而被割伤,多天来的勤奋苦练,员工们的脸上已略显疲惫,但却没有一个人喊苦喊累。就连那短短的休息时间,员工们也是相互交流探讨着还有什么改进的方法可以提高速度和正确率。他们是一个战壕的战友,也是赛场上的对手,最终的淘汰赛就要来临,他们不敢有丝毫松懈,力求自己能行争光。

集训的时光一天天地过去,参加集训的员工们点钞的技能也更加炉火纯青。经过会议室的同事们总是会会聚点钞声吸引驻足。(运营管理部)

勇于挑战

袁冬梅

近日,微信上流传一段视频。鸭妈妈带着一群鸭宝宝来到台前,鸭妈妈轻而易举爬上台阶,站在台阶高处,张望鼓励鸭宝宝上台。只见小小的鸭宝宝在高高的台阶前没有害怕或妥协,而是从台阶的各个位置及角度进行不断的尝试,一次不行就二次、三次……不断摔倒不断爬起。通过不懈地努力,所有的鸭宝宝均爬上高高的台阶,一个也没有落下。最终,鸭妈妈带着这群敢于挑战的鸭宝宝昂首挺胸地走向前方。鸭宝宝这种在困难面前不消沉、不妥协、不放弃,而是勇于挑战,积极应对的精神是最值得我们农商银行员工学习的。

调整主营业务结构为抓手,坚持以客户为中心,以质量为前提,以管理为基础,以改革为动力,以党建工作为中心,进一步提振信心,锐意进取,团结一心,力争今年全行各项业务保持平稳发展。在行动上同心同德,在作风上严于律己,在立说立行的态度上,义无反顾的决心,坚韧不拔的毅力,敢打必胜的斗志,围绕经营目标,严格执行总行党委的各项经营举措和工作步骤,按计划、按步骤、分阶段、创造性地开展好工作;积极寻找突破口,奋力地抢时间,抢市场,争份额,以实际行动做出应有的贡献,为我行各项工作添砖加瓦。

常态及我行经营管理粗放等因素影响,目前我行正在发展瓶颈期,如何正确面对困难和挑战,同心协力,逐一攻破难关,在创新中走出一条具有我行特色的稳健持续发展之路,是每个新余农商银行员工共同的责任。在此关键时期,在总行党委正确的领导下,我们每个员工都要清醒认识我行发展所面临的竞争形势和严峻挑战,在思想上同心同德,要与总行党委保持高度一致,进一步增强危机意识、竞争意识、责任意识、担当意识、大局意识,坚守“团结激发活力、团结激发智慧、团结激发斗志、团结创造奇迹”的信念。在目标上同心同德,以省联社年度工作会议精神为指导,以

受当前经济发展进入新常态(人力资源部)



6月13日,按照总行“金融服务进社区,阳光农商惠万家”活动安排,渝水支行在洪城大厦广场搭建“唱戏”,与社区居民和过往群众互动,向社会公众宣讲现代金融知识、推介我行产品业务等。(本报记者胡冬生摄)

网点转型从我做起

徐艳

当前网点转型导入工作在我行正如火如荼地开展,通过内训师的垂直督导,员工明显感受到工作节奏加快,工作量加大,要动脑筋的事更多了。如何适应转型变化,更新服务与营销理念,加快网点由传统操作型向营销型转变?作为基层网点的一员,既是网点转型的直接参与者,也是直接受益者,应以高度的主人翁责任感,立足岗位,从我做起,做到接受任务不讲条件,完成任务不讨价钱,干好本职不计得失。在转型发展中坚持与时俱进,注重自身能力培养再造,加强新知识、新业务、新

产品的学习与运用,努力提升专业化水平;在转变服务方式上,结合客户经理岗位特点,加大与公司业务、机构业务的联动,加强电话、微信等情感沟通联络,加强对贵宾客户的维护走访,及时提供理财咨询和产品支持;为客户资产保值增值当好参谋;在对高端客户选择上,把服务范围放在贡献度大的个人和企业客户上;在流程优化上,加强对客户识别引导,有效促进业务分流,挖掘潜在客户,增加销售机会;在开拓市场营销上,坚持走出去、沉下去,以“四扫”为契机掌握第一手材料,做好客户引

进,实现营销突围,并利用自身存款客户资源和代发工资的有利条件,将存款业务、IC卡业务、电子业务等送进企事业单位和客户群体进行推介、捆绑销售和交叉营销,积极推进代发工资与中间业务发展。只有把当前每一项工作当作人生事业来对待,以企业发展为己任,忠诚敬业、勇于担当,积极作为、挖掘潜能,以全新的面貌和姿态投入网点转型工作中,为提升网点竞争力作出新贡献,才能无愧于哺育我们的这个“大家”。(总行营业部)

“三严三实”的内容是指什么?

答:2014年3月9日,习近平总书记在全国十二届全国人民代表大会第二次会议安徽代表团参加审议时,关于推进作风建设的讲话中,提到“既严以修身、严以用权、严以律己,又谋事要实、创业要实、做人要实”的重要论述,称为“三严三实”内容。(审计部)

农商银行发展普惠金融 应打通三个“最后一公里”服务

普惠金融发展战略,是新形势下农信转型发展的必然方向。作为立足支农支小的地方性农村商业银行,发展普惠金融,关键在于打通三个“最后一公里”服务,用辛苦指数赢得农商银行的基业长青。打通客户最后一公里。一是向下延伸。金融服务还不是足够丰饶的资源,只有进一步向下延伸经营触角,才能触及客户最后一公里。二是向外延伸。由于异地经营的地域限制等原因,大量的金融需求没有被满足,因此在外商入成为一片广阔的蓝海市场。三是向链延伸。突破客户经理一对一传统营销方式,通过代发工资、代理缴费、代理扣款、批量贷款等业务,深入发展供应链、服务消费链、市场商辅链、资金互助链、企业员工链等链圈客户。打通渠道最后一公里。一是深化渠道1.0。数据显示,40%的客户会因为网点的原因而选择一家银行。二是建设渠道2.0。电子银行较物理网点

而言,具有成本低廉、高效便捷、低碳环保等特点,真正将金融“高速路”延伸到了乡村,让广大农民“足不出户”就能享受到便利的金融服务。二是展望渠道3.0。利用移动互联网金融开展普惠金融具有天然的优势,也是银行渠道建设的未来方向。打通服务最后一公里。一是从粗放服务向标准化服务转变。要积极推进增户扩面与小额贷款发展,服务标准化是小额信贷业务的前提。二是从单一服务向多元化服务转变。努力成为客户的金融管家,即发展以零售业务为核心,金融业务、银行卡业务、财富管理并进的“一核五驱”战略。三是从人工服务向智能化服务转变。建立无线营业厅,客户能看得到醒目的无线WiFi标识牌,看本地新闻、影视资讯,登陆微博、微信公众号,收发邮件等。(李诗良摘自《金融时报》2015年4月16日)



经济观察

父亲的流金岁月

曾小梅

父亲是1952年由泗溪乡人民公社(现在叫新余市政府)调到当时还在组建的泗溪信用合作社负责,直至1978年病退,一干就是26年。用父亲的话说他半辈子时光都是在泗溪信用合作社度过,亲眼见证了信用合作社从无到有,从小到大,从弱到强的艰辛历程。

父亲回忆,农村信用合作社在行政隶属关系上也是变来变去的,几易其主。先是归当地人民公社管理,实际上成了人民公社的一个下属单位,10年后的1962年因为我们这个行业的特殊性,被人民银行接管。1966年文化大革命,又由贫下中农接管,说是由贫下中农接管,实际就是无人管理。直到1974年才被人民银行接管,归属在农业银行的名下,由新余县农业银行一个叫合作处的部门代管。1984年新余各乡镇信用合作社联合起来,成立新余市渝水区农村信用

合作社联合社,仍然挂靠在农业银行,由农业银行的副行长兼任联合社主任,直至1996年才与农业银行脱钩,成为真正意义上的直管机构。

据父亲回忆,成立农村信用合作社的初衷,就是互帮互助,合作经营,不以赚钱为目的。不设门槛,对所有社员开放,由社员入股(每户2元,多人不限),为社员服务。如生老病死,只要有需求,都会满足,是真正为农村、为农民服务的信用机构。那时农村还是集体生产,每个生产队需要多少粮种,多少化肥,多少农药,信用社的人员都会到各个村委、各个生产队去调查、统计,回来后整理、汇总,作好计划,提交供销社,供销社按此计划进行采购,待生产队实际使用时信用社再开一张转账借据交给供销社,就完成了。等到夏粮入库时,粮管所会把各个生产队上交

的粮食数据转给信用社,信用社据此清偿各生产队的贷款,一个完整的借贷就办完了。后来集体生产解散,包产到户了,信用社为农民服务的宗旨依然未变。农民只要有需求,哪怕是只买一包化肥,或只买一瓶农药,随便随带,10元、20元都放,不限笔数,没有人情世故之嫌。等到夏粮或秋粮入库时,卖了粮食,主动还贷。老百姓一般都比较淳朴,有句古语叫做人死账不烂,老子欠债,儿子归还,天经地义,所以很少有赖账不还的。

那时的信用合作社和农业银行的营业所合在一块办公,两个会计,一个是营业所的会计,一个是信用社的会计。营业所会计只管着几个财政账户,如财政所、粮管所、学校等,除此之外的业务全部归信用社会计处理。后来营业所和信用社分家,人员分

开,业务也分开,但还是在同一个屋檐下,这边是信用社,那边是营业所,分开后经常有老表疑惑(特别是赶集的时候);怎么这边挤满了人,那边冷冷清清?

记得有一次我问父亲那时交通不便,怎么介头寸?父亲说全靠人扛肩挑,钱用麻袋装着,2个人轮流挑到15里外的双金(现在的樟树县宁冈镇)坐火车去新余,中途还要过袁河,过河的船就是那种木筏子船,手工划浆的。我问不担心钱被抢吗?父亲说那时哪像现在,谁有那个胆,抢钱不就是抢银行吗?提到不抢钱也会整个半死。

父亲说他的工资是19块5毛,十多年没涨过。虽然不多,但是它是我们家全部经济来源,靠着它养活全家,把我们兄妹几个拉扯大,还要供我们读书。

我小时候,对父亲没什么特别的印象,因为父亲很少在家。大姐说母亲生我时,父亲回来看

了一眼,见母女平安,又上班去了。当我长大后稍有记忆时,印象中的父亲总是提着一个黑色包包,腋下夹着一个大算盘,来去匆匆。

后来父亲因为身体不好提前退休。退休后的父亲并没有闲下来,他是退休不退岗,每天依然像上班一样都要到信用社门前转悠,没事就拿个凳子坐在门口,如果听到营业厅里有客户争吵声,他立马进去劝解,请客户别着急。客户见是熟人,脾气一般会缓和些,父亲了解缘由后,总是心平气和地向客户解释,直至客户满意。

父亲不允许别人说共产党坏话,更不允许说信用社坏话,谁敢说谁急,就连我们这些子女有时发发牢骚,他也会狠狠教训一顿。在父亲观念中,共产党是他的恩人,信用社就是他的命,根深蒂固,深入骨髓。

(风险管理部)



人生只有拼出来的美丽

张仁花

人最大的不幸就是不知道自己拥有的是什么,对于失去的,欠缺的却一直念念不忘,所以就总会羡慕别人拥有自己没有的东西。经常会听到身边的人说类似的话,我好羡慕她有份稳定的工作,我好羡慕她有个可爱的孩子等等。你羡慕我的工作,我羡慕你有足够的休息时间,你羡慕我的开朗,我羡慕你的安静。围在城里的人想逃出来,城外的人想冲进去。或许我们都是近视眼,总是活在别人的仰视里,或许我们都是近视眼,往往忽略了身边的幸福。

卡之琳说:你站在桥上

风景,看风景的人在楼下看你。是的,当你羡慕别人坐在豪华的车子里,而失意于自己在地面上行走时,也许躺在病床上的人正羡慕你能自由行走;当你羡慕别人可以舒服地躺在草地上晒太阳,而失意于自己要在单位加班,也许正在寻找工作的人羡慕你有份稳定的工作。人生就是这样,我们往往不知道,自己在欣赏或羡慕别人的时候,自己也成了别人眼中的风景。

人生苦短,得之坦然,失之淡然,与其羡慕别人的辉煌,不如点亮自己的灯,扬帆远航。人生只有拼出来的美丽,没有等出来的辉煌。

(分宜支行)

筑就美好明天

敖扬

曾梦想仗剑走天涯,看一看世界的繁华,年少的心总有些轻狂……

人们总在旅途中找寻,试图找回曾经的自己,找到现在的自我,遇见未来的真我。却无法抗拒地迷失在寻找的旅行中。一路走来,一路丢弃,一路拾起。经历了人生百态世间的冷暖,又有多少温暖纯真的笑容能浮现于你的脑海。

人们总在挑拣,试图捡到一幢面朝大海春暖花开的别墅,梦想嫦娥奶奶开着航天飞机载你,试想自己如何笑傲群雄还让人看不出虚仿。却不想鸡蛋是越挑越小的,挑拣的完美可能并不属于自己。

人们总在丢弃,丢掉儿时

的玩具,忘却曾经好与不好的记忆,没了当初的简单纯粹,却又似乎留下了最初的年少轻狂。

人们总在质疑,质疑社会的公正,质疑身边的人情冷暖,质疑所处的这个世界,质疑为何自己不是高富帅和白富美?却从未好好质疑过自己,为什么不试试去做个更好的自己呢?

曾经的你是美丽的,曾经的你是天真无邪的,曾经的你是善良的。曾经的我和你,多么无忧无虑。我们都在努力,努力在这社会里,绽放自己的光芒。时间不会让我们的青春永驻,愿我们用有限的青春筑就美好的明天。(分宜支行)

开卷有益

盛军

有人问我:你平常都看什么类型的书?

这个问题真把我难住了。我看的书很杂,什么类型的书都会看一些。其实,只要是自己感兴趣的,我觉得都不防看看,开卷有益,总是对的,而每一种类型的书都能让我有不一样的收获。

爱情类小说,我是比较喜欢看的。因此我一直保有着少女的情怀,也尽力使自己保持美的行为和语言,让自己处于爱的芬芳中。

古诗词类的书籍。古人云“腹有诗书气自华”。多读一些优美的古诗词,让自己举手投足间都有诗词的韵味。这样的吸引力是没有人能抵挡得了。

育儿类书籍。为人母后,我在为新生命的降临高兴之时,也要明白自己承担了新使命,而此类书籍能让我们适应自己的角色转变,并能更好地抚养教育孩子。

穿衣护肤类书籍。女为悦己者容,其实男人也一样很在乎自己的外表。这类知识是我们日常接触最多的,穿的与时尚接轨,是一种与时代的与时俱进。肌肤干净清爽,是对人的一种尊重,对自己的一种喜爱。

历史人文心理类的书籍。不要求与专家的相比,只要有一些常识或有喜爱的多做一些深入的了解,可以使我们的行为更加厚重。

食谱类的书籍。我在朋友中是出了名的不擅长厨艺的人,但也不可否认我还是有一些能拿得出手的,如早餐,这可是受到家人和同事的称赞的。现在人们也更注重吃的健康和美味,因而此类知识也是必不可少的。

读书有这么多的乐趣,还能让自己更加美丽,朋友们,让我们拿起书吧!

(风险管理部)

我的青春在路上

——写在入行十周年之际

袁飞燕

蓦然回首 竟已十年
初见你时那一双懵懂的眼睛
早已在岁月的历练中变得淡定清明
回看这十年我和你的历程
我不说索取 也不说奉献
我只知道我的命运是和你紧紧相连
没有你,我怎能拥有今天?

这十年
我成长成熟 买房买车 结婚生子
事业生活虽说不上圆满 却也过得心安
心安 是因为和你彼此相守
我们走过了风雨 又经历了辉煌
我们始终坚守在彼此的身边

我最美好青春的十年
此刻我一边回首 一边从容坚定地迈步向前
我还在路上
我的青春也还在路上
我愿携手你走过下一个十年
因为你就是我的路
我始终和你勇往直前
(仙女湖支行)

阅读就像阳光

郭荣婷

马迁说,天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往。在这个世界上,有太多的东西我们想追逐,有太多的东西我们渴望得到。体面的生活,富足的物质,眩目的奢侈品……林林总总,不一而足。我想除此之外我们是否应该有一些精神上的追求呢?读更多的书,获取更多的知识。

物质的东西拥有得越多,幸福却不一定随之成正比。在我们想要更大的房子、更贵的跑车、更奢侈的皮包的时候,其实我们是在不知满足地攀比着,贪婪的本性和欲望的无限有时会让我们迷失自己。但有一种东西,你永远无法全部拥有它,你拥有的越多,你会越加的充实和

快乐,越加的智慧和理性,越加的优雅和自信,越加的幸福和满足,它就是知识。读书正是提升自我的方式,读书会让我们自身变得更加完美,“腹有诗书气自华”,因此要不停地学习,不断地读书,追求精神上充实和富足,当我们蹉跎之年时才不会空留遗憾,我们会为精神上的富有而欣慰。

也许你是刚入学的童子,也许你是风华正茂的青年,也许你是年近古稀的老者,无论你在什么年龄段,都抽些时间读书吧。因为读书是件快乐和幸福的事,学习会让我们不断进步,变得更加智慧。著名作家池莉说,如果把生活比喻为创作的意境,

那么阅读就像阳光。没有阳光的生活,将不再温暖和舒适。法国著名思想家狄德罗说过,不读书的人,思想就会停止。你愿意让自己的思想停止吗?

我想,如果我们每位领导干部都坚持读书,就可以提高他们的领导能力,释放他们的人文情怀;如果每个员工都坚持读书,就可以提高他们的业务水平,增强他们的服务意识;如果每个公民都坚持读书,就可以提高全民的综合素质,激活他们的艺术潜质,我们的社会将飘满书香,彰显文明、进步和理性。(下村支行)

(原载2015年5月29日《新余晚报》文化周刊闲情)

聚是一把火,散是满天星

郭慧敏

从工作的同事变为亲密的朋友,我们互相安慰,互相鼓励,互相温暖。

我们就像星星火苗,散落在新余农商银行的各个网点,有乡镇,有城区,有新余,也有分宜。每当我们聚集在一起,就像是星星点点的火苗汇聚在一起,每每总能迸发出思想的花火。在一次聚会中,我们探讨了一个话题:关于“进农商银行为了什么?”我们自认平凡,也许对于这份工作,我们不一定出于本身的想法,但我们已经作出选择并走在了这条道路上,不是既来之

则安之,而是应该努力去证明自己一些什么,想要证明自己的能力?因为我们渴望被认可!想获得成功?因为我们渴望赢得尊重!你认为现在的自己一无所有吗?你还没有努力就要放弃自我了吗?试问鹰击长空,鱼翔浅底,心底没有敢做梦的勇气,又如何支撑你挂在嘴边的信念?敢于做梦,坚强勇敢,奋力拼搏,未来的样子,在你努力的过程中,将会越来越清晰。

一个人的信念是单薄的,一个人的能力是有限的,一个人的能量也不足以改变格局,

可如果是一群人的能力,一群人的信念,一群人的正能量呢?我们拥有受过高等教育的大脑,我们拥有满满的正能量,我们拥有坚定的信念,我们拥有年轻的生命,我们拥有无尽的潜能!

聚是一把火,散是满天星。无论你在哪一个网点,请不要忘记,你是一颗散落的小小火苗,请尽情地散发属于你的光亮,等待越来越多的小火苗,最终汇聚成一把熊熊燃烧的大火,照亮新余金融业的天空。

(渝水支行)



新银苑

观瀑图(国画)
中国美术家协会会员、中国工艺美术家协会会员 胡秉义 作



西湖别韵
张晶 摄