

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

我行召开庆祝建党94周年暨“七一”表彰大会

周斌出席并讲话 朱建国主持

本报讯 特约记者叶莉报道：7月1日上午，我行召开庆祝建党94周年暨“七一”表彰大会。党委书记周斌出席并讲话，党委委员、副行长邓小红宣读有关表彰决定，专职稽核员（副处级）朱建国主持会议，专职稽核员（副处级）倪令然，行长助理郭瑞景、贺建华出席会议。全行副

科级以上（含）干部、支行行长助理、总行部门总经理助理、2014-2015年度优秀共产党员、优秀党务工作者及预备党员、总行机关全体党员共计100余人参加会议。周斌在讲话中肯定了一年来的工作取得的成绩，并结合“三严三实”专题教育，对加

强党的建设提出要求。他强调，一是抓实支部组织建设。加强基层党组织建设，核心在支部，关键在落实。支部书记要带头练好本领，管好自己的队伍，做好基层党组织的“领头雁”。二是抓严队伍作风建设。全体党员干部要争做爱岗敬业的表率、自我

批评的先锋。党员干部要把思想认识统一到总行的决策部署上来，把党员干部的智慧力量凝聚到推动业务平稳发展中去。周斌总结分析了我行当前的经营形势及存在的问题，并针对资金组织、支农支小、风险化解、网点转型、“四扫三进”以及深化改革等方面工作提出了具

体的工作措施。他指出，面对困难，更需要全行上下统一思想，凝心聚力，团结协作，尤其需要各级组织和全体党员齐心协力、同心同德。会议还表彰了先进党支部、优秀党务工作者及优秀共产党员。

胡志成莅临我行调研

本报讯 江洋 肖如意报道：7月2日，人民银行新余市中心支行副行长胡志成、征信管理科科长温智良一行莅临我行调研指导应收账款融资工作开展情况。我行专职稽核员（副处级）朱建国陪同调研。胡志成一行对应收账款融资服务对江西工程学院和新余市仙女湖舞龙渔业合作社开展调研。在调研过程中，胡志成指出中征应收账款融资服务平

台的定位是服务于应收账款融资的重要金融基础设施，为应收账款的债权人、债务人和资金提供方等参与机构提供信息合作服务，对于有效拓宽小微企业的融资渠道，盘活应收账款存量，解决小微企业的融资难问题具有重要作用。温智良就中征应收账款融资服务平台的管理、运用等方面向客户作了详细介绍和说明，并现场指导客户注册、登记。

回首巨变

廖海荣



记得刚进农村信用社时，是在乡下的一个集镇。储蓄柜台是高柜，铁栅栏，存取款也不能通存通兑，非常不方便也不安全。乡下外出打工的年轻人比较多，同时带来了沿海的气息。年底时有返乡的年轻人来办理存款业务。见此情景，嘲笑说：“柜面连防弹玻璃都没有，这也叫银行”。听之，也只有和同事们自嘲：“防弹玻璃，也不知是猴年马月的事。”

2006年，农村信用社改制成为农村合作银行。上上下下各级领导组织开动员会，改制需要增资扩股，困难重重。有位领导向我们展望成立合作银行的前景说：“成立合作后，你们将会有新的办公大楼，员工上下班都会开着自己的小车。”听闻此话，大家哄然大笑。感觉是当年“楼上楼下，电灯电话”的幻觉。那时农村信用社的信贷员，

每天骑着摩托车，背着公文包，走村串户，田间地头与农民打成一片，摸底小额农贷。所发放的贷款金额一般是2万元以内的小额信用贷款，几乎没有企业大额贷款。春秋收冬不贷，真正是支农的主力军。

后来，随着经济大环境的改善。我们安装了防弹玻璃，监控系统也实现了全市、全省、全国的通存通兑。农村合作银行也改制成农商银行。如今有了自助终端、网银、手机银行，也有高大的办公楼，大家也每天开着自己小车上上班。农村、农民、农业也发生了翻天覆地的变化。农业产业化、科技化、精细化水平不断提高。农商银行适应新形势、新变化，成立三农事业部专门对接“三农”。

回首这些年农商银行的巨大变化，得益于国家经济环境的持续向好发展，得益于行领导成功的战略经营决策，得益于全行员工的共同努力。现今，我们更要继续努力，爱岗敬业，为农商银行的灿烂明天奉献自己的力量。

(三农事业部)

我行开展存款保险制度宣传活动

本报讯 陈洁 通讯员刘芸报道：6月27日上午，我行在城北步步高广场开展了一场存款保险制度宣传活动。组织了9名宣讲员，向市民宣讲“存款保险是保护存款人权益的重要措施”、“存款保险是对现有金融安全网的完善和加强”、“存款保险有利于促进金融机构健康发展”、“当前我国银行业经营状况良好，总体运行稳健”，引导市民对存款保险的正确理解，提高广大市民对存款保险制度的认知。活动期间向市民发放由中国人民银行统一监制的存款保险宣传折页。

有利于促进金融机构健康发展”、“当前我国银行业经营状况良好，总体运行稳健”，引导市民对存款保险的正确理解，提高广大市民对存款保险制度的认知。活动期间向市民发放由中国人民银行统一监制的存款保险宣传折页。

6月好稿评选结果揭晓：

- 消息《我行上演“速度与激情”大片》（作者 城南支行 胡冬生）
- 随笔《致农商银行的启示》（作者 城南支行 胡冬生 分宜支行 周欣）
- 顺口溜《新余农商银行“三字经”》（作者 孔目江支行 黄娟）

情系学子 筑梦青春

——我行独家冠名江西工程学院“校园好声音”总决赛纪实

胡冬生 李诗良



新余日报记者 赵春亮 摄

450多名同学开通手机银行业务，同学们通过手机银行转账方式为16组选手累计投票1934张。从海选到总决赛，通过主持人的串词、滚动播放我行宣传片、设

计大型背景图、摆放X展架、悬挂横幅、制作标语等方式，向全院学生宣传推介我行的金融产品及社会形象等。活动当天发放金融知识宣传折页1200多份，面对

向广大学生朋友宣传我行的“两银”业务等现代金融产品，普及现代金融知识。广大同学们纷纷表示今后将成为我行忠实的消费者。

本次大赛旨在唱响学院好声音，传播学院正能量，展现学院真善美的一面，与我校始终坚持“源于社会，回馈社会”的办行宗旨一致。作为“校园好声音”活动赞助商，我行经过10年的拼搏努力，取得了长足的发展和进步，资产规模总额已超260亿元，存款市场份额连续10年位居全市银行业之首。累计纳税超10亿元，已成为我市第二大纳税户，为新余经济发展、社会进步作出了突出贡献。一直以来，我行植根于新余这片热土，在企业发展的同时，时刻牢记百万新余父老乡亲对我行的厚爱与支持，始终践行“饮水思源，知恩图报”的理念，积极回报社会，已成为名副其实的“新余人民自己的银行”。近年来，我行致力于做好企业公民，热心慈善公益事业，向江西省农村信用社发起成立的百福慈善基金捐款1900万元，将收益所得累计支持了900余名新余贫寒学子完成高中学业。此次与江西工程学院合作是我行支持我市教育文化事业发展的又一个缩影。通过冠名参与形式，不仅为莘莘学子搭建唱响青春的舞台，也为广大青年搭建创业青春的平台。江西工程学院也表示将进一步加深银校合作，将更多的学费资金等在我行循环运转，最终实现互利共赢。



央行降息将引导银行存款流向消费和投资

中国人民银行决定，自2015年5月11日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.1%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.25%。同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍调整为1.5倍。

第三，对于部分行业造成直接影响。中原地产首席分析师张大伟表示：“央行相继下调存款准备金率以及下调贷款利率意在刺激整个经济环境。目前整体房地产市场的资金链依然比较紧张，贷款利率下调对房企的开发商来说肯定是好消息，可以说房企最困难的时间已经过去。”除了房地产，降息会进一步引发人民币的贬值预期，所以对于需要进口原材料较多的企业来说是利空，譬如造纸行业等。但是，人民币贬值利于出口，所以对于出口产品特别是中高端产品的企业来说，是利好消息。

第四，贷款环境宽松，创业投资更容易。此次降息，银行放松了贷款要求，贷款的成本也降低了，在这样一个众时代，将激发更多具有能力的人，更愿意去创业、去用投资来获得更多的经济收入。

降息，意味着利息的减少，将有助于引导银行存款流向消费和投资方面。（胡菁摘自《彭博商业周刊中文版》2015年5月11日）



一名农商银行员工的工作、生活，天天面对的多是一些小事，惊天动地的大事很少。虽然都是些平凡小事，但只要认真地去对待它，你就会发现这小事中的巨大价值。人们常说要有远大理想抱负，要做大事，我觉得远大的志向不可少，但也不一定件件都是大事，而且大事也是无数小事构成的。正所谓：一屋

谢亮
不扫，何以扫天下？我始终相信：“身边无小事”这一句话。比如，当你收拾帐本，准备下班时，营业室里匆匆地闯进来一位客户，手提沉甸甸的一袋子零币要兑换，你该怎么办？如果你笑脸相迎，不嫌麻烦，将零币清点兑换，客户一定会很感激；如果你说下班了，明天再来吧，客户会很不乐意，会说咱们的服务不到位。一传十，十传百，我们的形象就会受损。我们每个员工的一言一行，

近日，当打开“燃我青春，耀我农商——光荣榜”时，我欣喜地发现这一主题活动如“星星之火”已渐成燎原之势。截至目前，全行共有616人自发参与了该项活动，占全行在职员工的79.79%，员工贡献度共计11364.25万积分，其中总行领导贡献1408.6万积分，中层干部贡献1171.13万积分，普通员工贡献8784.52万积分。每天的贡献度和参与作贡献的人数都在增长，全行员工的参与热情如同这个炎炎夏日异常热烈。全行涌现出了很多主动找客户、主动跑市场、争当存款营销先锋的典型事例。

这是一项自发推动的活动。活动一开始，总行党委就高度重视，并把这项活动作为“牵一发而动全身”的大事来抓，纳入经营发展的全过程。无论是从认识深度到重视程度再到工作力度，高位推动都达到了一个新水平。

星星之火已成燎原之势

——我行开展“燃我青春 耀我农商”主题活动综述

胡冬生

党委书记周斌多次指示团委要不断丰富活动形式、不断拓展活动内涵、不断总结活动经验，要适时展示活动成果，总结分析工作不足，谋划部署下步工作。党委一班人，把“高位”与“推动”有机结合起来，把对主题活动的重视关心转化为参与支持，纷纷带头贡献积分，推动主题活动再上新台阶。

这是一项自发参与的活动。主题活动倡导的原则是“贡献有大小，态度最重要”。主旨并非给全行员工布置一项临时性存款任务，而是鼓励全行广大干部员

工积极、主动、自发参与到活动中来，奉献青春、奉献智慧、奉献力量，与总行党委、团委同心、同向、同行，真正让奉献精神在全行扎根，让奉献精神在全行绽放，让奉献精神在全行汇集。总行团委及时把自发参与的典型事例和成功经验挖掘出来，在行报、内网开设专栏进行重点宣传报道，对表现突出的员工进行通报表扬、树立榜样。采取各种方式鼓舞员工士气，激发员工斗志，凝聚员工力量，想尽一切办法扩大员工参与度，提高员工贡献度。

这是一项深入持久的活动。勿庸置疑，主题活动已经开了一个好头。总行团委多次重申了活动的目的和意义，并表示将持续开展此项活动。良好的开头是成功的一半。下阶段，全行员工要按照“三严三实”要求，发扬“钉钉子”精神，敬终如始、一鼓作气，锲而不舍、驰而不息开展好这项主题活动。要与当前全行之力开展的“四扫”工作有机结合起来，深入园区、走上街头、进村入户，努力扫出客户的“存款”，扫出客户的多元金融需求。要时时营销、处处营销、人人营

销，以累不垮的精神、耗不尽的精力、干不灰的激情深入持久地开展这项主题活动。这是一项善作善成的活动。合抱之木，生于毫末；九尺之台，起于垒土；千里之行，始于足下。当前已有68.82%的员工自发参与了这项活动，行领导更是以上率下，带头参与这项活动，产生了较好的示范效应，可谓“善始”、“善作”。当下，全行广大干部员工要在前期活动奠定的基础上，切实增强思想自觉和行动自觉，全力做到“善终”、“善成”。坚持绵绵用力，久久为功，从你做起，从现在做起，从身边做起，从一点一滴做起，只要全行员工心往一处想，智往一处谋，劲往一处使，用心用情用力干事创业，“燃我青春，耀我农商——我为农商银行作贡献”主题活动就一定善始善终、善作善成。

微时贷圆了他们的创业梦

罗丽萍



梦想还是要有的,万一实现了呢?2009年之前,80后林会秀和丈夫何毛平可还没这么想过,那时的他们还在杭州天堂雨伞加工厂上班,安安稳稳地过着小日子。然而,一场席卷全球的金融危机打破了这对小夫妻平静的生活。2009年,他们失业了。拿到了天堂伞销售代理的许可,他们回到了家乡新余。此时的两个年轻人开始思考,自己是不是也可以开一个雨伞加工厂,将来也能有天堂伞的规模。

说干就干,林会秀和丈夫何毛平拿出仅有的4万元积蓄,成立了新余市银雨雨具有限公司。但自己的钱仅够租场地、买设备,流动资金的缺少可愁坏了这对刚创业的小夫妻。不好意思向亲友开口借钱的他们想到了银行。他们跑了多家银行,由于生意不具规模,资金需求小,无一例外地都被拒绝了。

一次意外路过当时的农村合作银行,夫妻俩又燃起了希望。但由于业务刚起步,不符合银行的授信条件,贷款并没有受理成功。正当他们万念俱灰的时候,客户经理看到他们着急的样子也感同身受。农村合作银行作为本地的银行,应该要尽力帮助本地人的创业,于是和他们一起想办法解

决问题,最后建议他们寻找合适的抵押物来办理贷款。一个月后,在我行客户经理的尽职帮助下,他们成功办理了以何毛平父亲的房产抵押贷款13万元。

这让林会秀和何毛平喜出望外,创业的春天终于来了。然而,由于技术不过关,产品不合格,合作商纷纷退单,他们把仅有的4万元和我行13万元的贷款全部亏损一空,两人含泪向亲友借钱,还掉了我的贷款。为了解决技术问题,两人到其他工厂偷偷学了三个月,技术才达到了要求。

2011年,为了解决小微客户融资难的问题,我行推出了门槛低、无抵押、速度快的小微贷款业务,何毛平像是吃了颗定心丸,感觉为企业发展找到了一副救命良

药,小微贷款业务为他们解决了没有抵押物的难题,找到了符合条件的保证人。何毛平的新余市银雨雨具有限公司在小微业务部成功贷到了第一笔保证贷款100万元。在这笔贷款的帮助下,企业增加了生产线,提高了业务量,同时解决了100余人的就业问题。

提起小微贷款,何毛平很赞赏客户经理的服务,每次贷款到期前一个月,小微客户经理就会主动上门为他办理续贷业务,一周左右的时间就会将贷款手续全部办理完毕,而且每个月客户经理都会到厂来走一走,和他们聊一聊生意的情况,这种关怀让他们很感动。更让他们夫妻印象深刻的是,夏日炎炎的天气,看到浑身被汗水浸湿的小微客户经

理,他们递上的一瓶水也会被谢绝。

几年来,林会秀和何毛平也实现了当初的创业梦想,公司与我行小微一同发展壮大,业务量也日益增长,现在一年销售额可达7000万元。产品主要供应江西、湖南、湖北三省和出口韩国。目前企业在我行小微事业部的贷款也达到了206万元。

林会秀和何毛平说,尽管现在有很多银行向他们抛去橄榄枝,但两人依然感激多年以来的大力扶持和优质服务,他们只选新余农商银行小微贷款。不仅如此,两人还多次推荐身边的朋友来小微办理贷款,他们总会告诉朋友:新余农商银行小微贷款速度快、服务好。(小微事业部)

“蹭”来的存款

林利智

最近天气愈发的炎热,营业厅的空调开始工作了,一阵阵阵凉风让人倍感舒适。最近,主任却发现很多附近的大妈大爷,一大早就拿着报纸或抱着孩子,坐到了大厅营业厅的座位上,也不办业务,就这么聊聊天,直到中午。主任明白了,他们啊,都是来“蹭”空调。

员工也向主任反映:客户现在来办业务,人稍微多一点,都没有位置,他们占用的广场还不够,还要占领我们的营业厅。

可是也不能公然赶走吧,但这样纵容也不是长久之计啊!最好就是让他们自己离开?可是又有什么办法呢?

一早,主任也加入到大妈大爷中间,有一句没一句搭着聊天。忽然地发现,这里的人人都是刚刚退休的职工,家里的孩子又很多结婚在外地打工,在家闲得慌。最重要的是,他们还都不是我行的客户,都是把钱存在自己工资卡所在的银行。到了夏天天气热,大家上午没事就想找个离家近又个凉快地唠唠嗑。

这可是被人漠视的“一片”存款啊。于是主任每天都会和他们一起家长里短地聊聊天。一点点地劝他们把其他行的钱放在我行。然后再发挥大妈大爷爱聊天的特性,让他们动员身边的亲戚朋友过来我行开户。一个多星期过去,在这些大爷大妈中,净增了将近200万的定期。有的大妈甚至成了我行的“宣传武器”。

可是,最近大妈大爷,来的人越来越少了。难道是我们的服务不好?

正好看见李大爷走进营业厅,主任立即迎上去:“李大爷,怎么几天没见到你了?”

“不好意思了,居委会搞的老年活动中心里也安装了空调,以后就不来你这蹭空调了!我们在别的银行啊,人家都赶着我们走,只有你这里,天天还陪着我们聊天。这不,今天啊,我也就是来存个钱,待会就走了。”

主任笑着说:我们欢迎您们来“蹭”空调,不然我去哪里“蹭”存款啊!(城南支行)

资产保全部 超额完成“双过半”任务

本报讯 郭勇前 通讯员章志红报道:截至6月28日,全行共清收表外不良贷款531.95万元,完成了总行下达计划任务的106.39%,其中资产保全部完成现金清收表外不良贷款257.42万元,完成了总行下达计划任务的214.52%;完成现金清收表内不良贷款252.72万元,完成了总行下达计划任务的231.85%。表内外清收任务提前实现“双过半”目标。

面对清收工作任务重、难度大、清收资源匮乏的严峻形势,资产保全部不等不靠,从2015年伊始,便提前谋划,圈定重点,订计划、下任务,做到清收工作早谋划、早安排、早落实。在总结前几年清收工作经验的基础上,部门内部设立法律清收组,实行内部清收承包,签订目标责任书,明确责任目标,计分配、责任要求及奖惩,从而极大地调动了员工的清收工作积极性。

部门员工牢固树立主人翁意识和责任感,对已经超过8年高强度拉网式清收的不良资产

进行重新梳理,通过“沙里淘金”方式梳理找出可清收的不良资产,不断创新清收方式。通过“虎口夺食”“收坏账、借力求收”“既收“西瓜”也不忘捡“芝麻”等方式,该部在提前完成表内外清收任务“双过半”的同时,还完成现金清收非锁定诉讼贷款10笔,金额116.53万元;清收表内外不良贷款利息44笔,金额187.49万元;清收历年挂账诉讼费21笔,金额18.02万元。

与此同时,部门以法院开展执行案件专项清理工作为契机,实施借力清收。为确保法院执行积案清理工作取得实效,该部借助网络系统投入大量人力物力,对全行执行积案进行集中全面梳理。通过调档案、搜信息、摸情况等方式,进一步加大摸排力度,致力查找被执行人可供执行的财产线索。在该部清收人员与当地法院的共同努力下,执行积案“清理战”已取得突破性成果。据不完全统计,自去年6月开展执行清理积案专项活动以来,已清理收回历年沉淀贷款369.86万元。

“消费回笼”营销模式效果好

李娜

信贷经理经常要跟踪信贷客户的货款回笼。在营销存款过程中,巧妙地运用“消费回笼”也能起到不错的效果。消费回笼即对我行员工日常消费的商家进行存款营销,将我们消费的货币重新回笼到我行。

消费回笼的模式为“初次消费一多次拜访一营销存款”。消费回笼是营销营销的一种方式。日常消费能逐渐建立与商户之间的信任,并且能从了解商家经营周期、现金周转等重要信息,有效了解商家的实力及理财需求。

通过“消费回笼”模式,本人成功营销过4笔定期存款。良山镇的鲜奶店是我经常光顾

的商家,已和店主建立了深厚的友谊。最近走访了解到夏季是牛奶销售旺季,店主有部分闲置资金可以存入我行。菜市场的水果摊也是我下班后爱逛的地方,几乎每天都会在水果摊消费。店主豪爽大方,和她提起存款,她也乐意支持。街边的理发店、农贸市场的面包店等都通过了消费回笼的方式来营销存款。

消费回笼实际是“四扫三进”工作的延伸,即便是小金额的消费也能化解“四扫三进”工作中接触新客户的陌生感,用消费来创建朋友关系比直接陌拜更加从容和自信。(良山支行)

一次惊心动魄的演练

周欣

6月29日晚9时30分,一阵尖锐刺耳的警笛声划破了夏日夜夜的宁静,呼啸而来的警车在分宜支行金库门前戛然而止。警方迅速拉起了警戒线,只见两名歹徒被警方和支行保卫人员共同摁倒在地,现场气氛十分紧张。看到这里,不用担心,这是分宜支行正在进行的金库防暴防抢演练。

当晚9时许,两名歹徒化装成支行保卫人员,从院外翻墙进入金库重地。一名歹徒在旁边望风,另一名歹徒通过特种工具打开了进入金库第一道小门。当歹徒正要靠近第二道门进行破坏时,金库两名保安察觉到异常响动,在防盗窗边大声喝斥:“什么人?”歹徒立即从包里拿出一个疑似爆炸物,朝保安喊到:“我有炸弹,赶快把门打开,不许报警!不然炸死你们!”此时金库保

安临危不惧,沉着冷静,一个立即手拿自卫武器密切关注歹徒的一举一动,另一个则迅速拨打支行保卫部和公安110的报警电话。五分钟后,当保卫人员和警方快要接近时,金库保安立即摁下了报警器,一时间警铃大作,两名歹徒吓慌了手脚,进退不能,最终在大伙的合围下乖乖就擒,于是上演了开头的一幕。

演练前,分宜支行认真制定方案,明确分工,落实每个细节及责任人,对可能出现的情况进行分析,决定处置措施,最后进入了第一幕中的实战演练。通过演练,使金库保安人员熟练掌握了遭遇暴恐事件处置流程,进一步增强了支行保卫人员和金库保安人员对突发暴恐抢劫事件处置应对能力和安全防范意识,为全力打造“最安全银行”提供了有力保障。(分宜支行)

浓浓关怀见真情

——孔目江支行走访观巢敬老院纪实

吴婷敏



孔目江支行的志愿者正在和老人们聊家常。 吴婷敏 摄

每逢佳节倍思亲,端午节的氛围日益浓厚,新余农商银行孔目江支行志愿者们又想起了观巢敬老院的“老人们”,于是带上亲手包的粽子以及生活物品,奔向了敬老院。

6月的天空,风轻云淡,蓝天下的敬老院愈发的显得安宁祥和。庭院里,菜畦葱茏、豆类环绕,满眼翠绿,不禁让人心旷神怡。志愿者们到达时,院子里静悄悄的,老人们正坐在椅子上,志愿者们照例向院长了解了院里最近的情况之后,大家就找老人聊天

谈心去了。

来的次数多了,志愿者们从交谈中可以更贴切地了解老人的需求与状态。老人们正在活动室看电视,见到我们来了,一齐拉着我们入座。大家彼此聊着,拉着家常。老人们聊起现在的生活,脸上洋溢着由衷的笑容,可是聊起过去的生活时,都是欲言又止的状态。一位老人抱着志愿者,动情地说:“真是感谢你们,经常来看我们,陪我们说话,让我们这些没家的老人感觉不

孤单。你看,你们每次来,都大包小包的,可是我们却没有招待你们……”老人说着,眼眶湿润了,扶着眼角。志愿者们忙安慰老人,拉着老人的手,说:“奶奶,您和我外婆的年龄相仿,我们都是将您当做自己的亲人一样看待的,您不要这么见外,您要保重自己的身体,让我们更好地孝敬您呀。”老人紧紧握住志愿者的手,也许这样的动作,才能更好表达他们的心中之情。(孔目江支行)

严在修身 实在做人

袁飞燕

2014年,习近平总书记在两会上提到各级领导干部都要“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。从这“三严三实”中,我们认识到做人应遵循的准则:严在修身,实在做人。

自古以来,上至君王首领,下至平民百姓,若修身不严,做人不实,则社会必生乱象。所以周幽王烽火戏诸侯致使国家遭劫,周幽王本人也不免一死。而若一国之民,民风败坏,道德沦丧,则社会动乱,国家危矣。

何以修身?杨震是东汉时的名臣,一日半夜给他送来黄金,他坚决不受。来人说:“现在是半夜,没有人知道。”杨震说:“天地知,你知我知,何谓无人知?”修身不是修在“嘴”上,也不是在有人处摆摆姿态,而是在“无人知”时仍坚守的做人准则。它是“有所为有所不为”的信仰和坚持。

所谓实在做人,是指忠诚踏实做事,襟怀坦荡做人。周公辅政成王期间,尽管谣言四起,周公却不愧谤畏忌,不推卸责任。虽然把权交出去了,但仍踏实勤恳辅政,将朝政整治得井然不

紊。等成王二十岁时,便坦荡荡地将大权交回给了他。这便是实在做事,实在做人,深得信任的范例。

我们要牢记习总书记的告诫:修身养德,实在做人。只要我们都以“三严三实”为行为准则,则为官者“正”,为民者“诚”,就一定能够实现中华民族伟大复兴的中国梦。(仙女湖支行)



党建知识

中央反对“四风”指的是什么?

答:形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

公告

2015年7月8日江西省农村信用社(农商银行)24小时客户服务热线电话将正式变更为96268,原服务热线电话962268停止使用。特此公告。

新余农商银行股份有限公司
2015年7月8日

我们的“万老师”

郁英姿

部门组织培训最多、下发业务管理提示最多,甚至接受业务咨询最多的人。她扎实的柜面业务功底,知识掌握的全面性得到了单位领导和同事们的一致认可。也正是如此,制作培训教材的重担才落在了她的肩上。

接受制作培训教材的工作不是一份轻松简单的工作,因为这份教材面对的学员不仅仅会是我行的新员工,更会扩大到全省新

员工。今后,不计其数的江西省农信人的岗前培训第一步将从这里迈出!扛下这份重担,需要莫大的勇气和扎实的功底,这与她个人的努力息息相关。曾几何时,她也是一名初出社会的少女,对未来惶恐不安,没有接触过银行业务,只能慢慢将一点一滴小小的知识汇聚成河;曾几何时,她也是一名忙碌于网点内勤的会计,为了适应与柜员间的角色转换,

日以继夜,从严谨对待登记簿上的小数字开始,勤勤恳恳履行好各项会计职责;曾几何时,她也是一名刚从网点踏入机关的管理人员,从执行者转变为管理者,看待问题的角度从管理好网点员工的操作转变到规范全行网点员工的操作。层层压力转换为动力,每一步进步都落入同事们眼中。

也许,在大家眼中看到的更多的是她今天所拥有的,那些成

功背后的默默付出,我们看不到,也无法用语言描述。但是,这样的一线是可以复制的。我们奋斗在一线的员工,一直有着“一带一”的传统,只要我们不畏辛苦,勤加学习,开拓思维,无私传授,甚至勇于走上内训师的大舞台,受益的员工也会发自内心地称呼我们一声“老师”。(运营部)



发挥党员模范作用 推动业务平稳发展

——在庆祝中国共产党建党94周年暨“七一”表彰大会上的讲话

党委书记 周斌

(2015年7月1日)

同志们：

今天，我们在这里集会，纪念中国共产党成立94周年，表彰在“创先争优”活动中涌现出的先进党支部和优秀党务工作者、优秀共产党员，引领广大党员向先进学习，向榜样看齐，凝聚全行干部职工的力量，推动我行各项业务平稳发展。刚才，大会表彰了一批先进党支部和优秀共产党员，向全行广大党员致以节日的问候！

今天受表彰的先进集体和先进个人，是我行干部职工队伍中的榜样。他们之中，有默默无闻、深受客户喜欢的前台柜员；有把农民当朋友、农民更把他当亲人的乡村信贷员；有无怨无悔、扎根基层的网点主任；有平易近人、和蔼可亲的支行行长……可以说，在他们的身上，我们看到了干部职工的爱岗敬业精神、吃苦耐劳品质、无私奉献境界。

今年以来，面对经济形势的复杂多变、经济下行的巨大压力，全行广大党员在总行党委的引领下，振奋精神，凝心聚力，尽心尽责做工作，一心一意搞经营，保障了全行各项业务发展朝着预定的航道破浪前行，总体实现了“时间过半，任务过半”。截至6月底，各项存款较去年底净增15亿元，除收入外，各项主要指标均优于预期。一些结构化融资业务项目出现向好的迹象，已提前收回1.1亿元本金。“燃我青春，耀我农商——我为农商银行作贡献”主题活动也由少数员工参与扩大到大部分员工参与，从消极等待观望到积极主动参与，从被动应付到实实在在地奉献智慧，且每天的贡献度和参与作贡献的人数都在增长。机关部门工作有了明显好转，机关为一线、后台为前台服务的意识逐步增强，一线与机关、前台与后台的协调配合更默契，相互理解包容更到位。等等，这些都是广大党员发挥先锋模范作用、引领全行广大党员做好当前各项工作，结合我行实际，下面我谈几点要求。

一、抓实支部组织建设，战斗堡垒作用能在执行中得到体现

加强基层党组织建设，核心在支部，关键在落实。抓好支部的组织建设，关键在支部书记。支部书记是支部一班人的“班长”，一个支部是否具有坚强的战斗力，能否发挥好战斗堡垒作用，很大程度上取决于是不是有一个得力的书记。一要当好书记。书记是党支部的核心。支部书记凝聚着组织的寄托、党员的信任、群众的厚爱，是基层党组织的“领头雁”、支部一班人的排头兵，对党支部

的全面工作负有重大责任。希望在座的各位支部书记向榜样看齐，充分发挥支部书记的“班长”作用、组织协调作用和骨干带头作用，带领支行员工把各项工作搞好。从银行作为一个金融企业的根本来看，还是要有利润，但利润只能从客户那里来。我们新余农商银行生存本身靠满足客户需求、提供客户所需要的产品和服务并获得合理的回报来支撑。员工是要给工资的，股东是要给回报的。天下唯一给农商银行钱的是客户，我们不为客户服务，还能为谁服务？客户是我们生存的唯一理由。既然决定企业生死存亡的是客户，提供我们生存价值的是客户，我们各级干部员工，特别是一线的员工必须为客户提供服务。我们的发展之魂是客户需求。二要练好本领。喊破嗓子，不如做好样子。作为一名支部书记，要带好头，做表率。要按照每年不少于40学时要求，定期参加岗位培训、充电，不断提高政治理论水平和经营管理能力，用自身的政治思想水平、道德品质、知识素养、领导艺术和组织才能去影响和带动班子成员和全体党员。同时，要建立经常性教育与集中式培训相结合的长效机制，完善领导干部定期讲党课、作形势报告制度，不断提高领导干部党建工作能力和经营管理水平。三要管好队伍。现在的新余农商银行没有任何可依赖的外部资源，唯有靠全体员工勤奋努力与持续的艰苦奋斗，不断清除影响我们内部保持活力和创新机制的东西，才能在激烈的市场竞争中存活下去。在竞争中任何银行都不可能常胜，行业变迁也常常是翻云覆雨，多少世界级公司为了活下去不得不忍痛裁员，有些已途中消失在历史的风雨中。前路茫茫充满变数，非常的不确定。因此我们不可能容忍懒汉。因为这样就是对奋斗者、贡献者的不公平。这样对奋斗者和贡献者就不是激励而是抑制。幸福不会从天而降，只能靠劳动创造，唯有艰苦奋斗才可能让我们的未来有希望。除此之外，别无他途。从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝，要创造幸福生活，全靠我们自己。

二、抓严队伍作风建设，先锋模范作用能在实践中得到检验

支部是党的最基层组织，党员是党的基本细胞和行为主体，支部的战斗堡垒作用，具体通过广大党员的先锋模范作用来体现。一个党员就是一面旗帜。要通过活动上促、行为上引、制度上激等举措和手段，努力把党员干部的思想认识统一到总行的决策部署上来，把党员干部的智慧力量凝聚到推动业务平稳发展中去，围绕发展抓党建，抓好党建促发展，真正实现党建工作与经营管理的相互促进、协调发展。一要做实爱岗敬业的典型。广大党员要珍惜这份工作，珍爱这个岗

位，因为她是我们事业发展的平台、幸福生活的依靠。要在其位、谋其政，在其岗、谋其责。只“琢磨事”不“琢磨人”。在此，我仍要重申：“四个不”：你可以不夸奖，甚至以保持沉默，但你不能诋毁我们的政府及领导；你可以不夸奖，甚至可以保持沉默，但你不能诋毁我们新余农商银行及领导；你可以不夸奖，甚至可以保持沉默，但你不能诋毁我们的同行；你可以不夸奖，甚至可以保持沉默，但你不能诋毁我们的同事。只有客户，我们不为客户服务，还能有谁服务？客户是我们生存的唯一理由。既然决定企业生死存亡的是客户，提供我们生存价值的就是客户，我们各级干部员工，特别是一线的员工必须为客户提供服务。我们的发展之魂是客户需求。二要练好本领。喊破嗓子，不如做好样子。作为一名支部书记，要带好头，做表率。要按照每年不少于40学时的要求，定期参加岗位培训、充电，不断提高政治理论水平和经营管理能力，用自身的政治思想水平、道德品质、知识素养、领导艺术和组织才能去影响和带动班子成员和全体党员。同时，要建立经常性教育与集中式培训相结合的长效机制，完善领导干部定期讲党课、作形势报告制度，不断提高领导干部党建工作能力和经营管理水平。三要管好队伍。现在的新余农商银行没有任何可依赖的外部资源，唯有靠全体员工勤奋努力与持续的艰苦奋斗，不断清除影响我们内部保持活力和创新机制的东西，才能在激烈的市场竞争中存活下去。在竞争中任何银行都不可能常胜，行业变迁也常常是翻云覆雨，多少世界级公司为了活下去不得不忍痛裁员，有些已途中消失在历史的风雨中。前路茫茫充满变数，非常的不确定。因此我们不可能容忍懒汉。因为这样就是对奋斗者、贡献者的不公平。这样对奋斗者和贡献者就不是激励而是抑制。幸福不会从天而降，只能靠劳动创造，唯有艰苦奋斗才可能让我们的未来有希望。除此之外，别无他途。从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝，要创造幸福生活，全靠我们自己。

就不会认真听清客户的需求，就不会密切关注并学习同行的优点，就会陷入以自我为中心，必将被复杂多变、激烈竞争的市场淘汰。没有自我批评，我们面对的一次次的生存危机，就不能深刻自我反省、自我激励，用生命的微光点燃团队的士气。没有自我批评，就会固步自封，不能虚心吸收外来的先进理念，就不能打破游击队土八路的局限和习性。没有自我批评，我们就不能保持内敛务实的文化作风，我们就会因为一点成绩而忘乎所以。没有自我批评，我们各级干部就不能讲真话，听不进批评意见，不学习进步，就无法保证作出正确的决策和切实的执行。只有坚持自我批评，我们才有光明的未来。

同志们，发挥好支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，根本的落脚点还是要回到中心工作上来，回归到“固本强基，提质增效”上来。在经济形势复杂多变、经济下行压力加大的背景下，我行抓发展、调结构、促转型、控风险的工作担子非常重，主要表现在：存款的结构不尽理想，新增存款以协议存款居多；大额贷款和结构化融资业务风险化解处理的任务还很艰巨；受经济下行及房地产市场调整等因素影响，不良贷款“双控”压力仍然很大。做好这些工作需要我们上下统一思想，凝心聚力，团结协作，尤其需要各级组织和全体党员齐心协力。危难之处显身手。越是在我行最困难的时期，越需要广大党员不离开不弃、同心同德；越是在任务重、困难多的艰难条件下，越需要我们广大党员挺身而出，一马当先，发挥先锋模范作用。我们的各级党组织要动员号召党员干部积极投身到当前经营管理工作中来，以扎实的工作作风推动各项业务平稳发展。

（一）千方百计组织资金。当前，我行各项存款增长后劲不足，资金自给率低仍然是制约我行稳健发展的头号问题。广大党员必须冲在存款组织工作最前线，与总行党委同心同向同行。不图虚名、不图回报。出实招，谋实效。一是要加强分析论证，广泛征求意见，制定切实可行的对公存款营销方案。加强与政府相关部门协调对接，紧密跟踪新余市本级政府性资金存放贷款管理实施方案，落实确保市委市政府承诺的5亿元市本级政府性资金尽快到位。二是要重点跟踪“蒙吉铁路”、“电厂扩建”、土地拍卖等重点项目的资金，密切关注和营销财政、社保、医疗卫生、教育、住房资金，力争市住房公积金和棚户区改造资金有所突破。切实做好区县区政府及相关部门的对接和维护工作，积极营销市、县、区各类

专项资金和地方配套项目等新增资金以及发债资金，密切关注市、县、区政府平台公司发债，力争在我行开户和托管。此外，广大党员都要充分发挥我行点多面广、地缘人缘等优势，大力做好柜面服务工作，加强有关优惠措施的宣传，通过持续开展“四扫”营销工作，努力拓展营销储蓄存款。

（二）一心一意支农支小。支农支小仍然是我行经营发展的主业，广大党员对此应毫不动摇。要带头坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，有序推进三农事业部、小微事业部改革工作，着力规范三农、小微贷款管理，做深、做实、做精、做细、做透新余本土市场，培育潜力客户，切实加大对涉农领域和小微企业的支持力度。一是着力支持三农领域。着力完善三农事业部管理，做到机构下沉、人员下沉、业务下沉、服务下沉，充分了解客户需求，不断提升支农、支小服务能力。全面开展新型农业经营主体等信贷需求调查摸底、评级授信等工作，充分挖掘“三农”信贷需求，着力培育“三农”潜力客户、实力客户，助推全市现代农业发展进程。二是着力支持小微企业。积极贯彻国家经济、金融及产业政策，加大对高新区、袁河经济开发区、分宜工业园区、新余经济开发区等园区中小微企业营销、对接力度。充分利用财园信贷通、平台互助基金贷款等成熟的信贷产品，切实加大对实体经济支持力度。三是创新支农支小信贷产品。加强市场和客户需求调查，在有效防范风险的前提下，积极推出有市场、有效益的信贷新产品。加快推出“村官贷”、“农户应收账款质押贷款”、“经营股权质押贷款”等产品，完善土地承包经营权贷款产品，逐步形成支农支小信贷产品体系。

（三）想方设法化解风险。一是全力清收处置不良贷款。加大集中处置不良资产力度，综合运用投行、商业银行的金融工具和资金运作手段，采取资产置换、租金置换、市政开发项目配套置换以及转让、兼并、拍卖、重组等方式处置和清收不良资产。加强与信托公司、证券公司及资产管理公司等合作，通过资产证券化等方式，丰富不良资产处置渠道。积极探索打包清收处置不良资产机制。二是全力化解处置结构化融资业务风险。对于逾期可收回的结构化融资业务，采取融资项目资产转让、项目再融资、业务展期、出资受让、转为表内贷款等方式，灵活妥善处置。同时，对存在法律纠纷和民间借贷纠纷的项目提前终止融资合同，向法院提起诉讼，将融资项目抵押物进行流程拍卖，最大限度保全我行资金安全。

（四）稳步推进网点转型。广大党员要在总行党委的统一领导下，按照省联社部署，大力推进网点转型，将以业务为中心向以客户、市场为中心转变，真正打造市民离不开的家门口的社区银行。一是优化网点布局。按照省联社“做大做综合，做小做特色”的思路，准确界定网点功能，对部分城区及农区网点进行改造或搬迁，进一步提升专业化、差异化服务水平。二是全面推开网点转型。全面推动网点转型，加强网点定位，落实岗位职责，提升营销能力，加强优质服务，实行客户分层，提供差异化服务。三是加快发展电子银行业务。优化配置自助设备，方便社区、农村群众自助办理业务。新增自助存取款一体机设备先进循环功能。积极向省联社争取开办电子银行自助开户业务。四是拓展代理业务。通过与保险公司合作开展营销活动等方式，加大对分红险、人意外险、健康险、车险、人寿险等产品的营销。做好代理水、电、煤气等费用代缴工作。与贵金属公司合作推出新产品，丰富代理贵金属系列产品。尽快开办代收有线电视费业务。加大理财产品发行频率，提高理财产品收益，增强对优质客户的吸引力。

（五）全面开展“四扫”工作。广大党员都要作出表率，在省联社工作部署下，带领全行员工开展以“扫园、扫村、扫户、扫街”为主题的营销活动，以“四扫”工作带动我行各项工作有序推进，通过成立四扫工作领导小组，加强活动组织领导，通过制定四扫工作实施方案，推动活动开展有序开展，设定奖惩措施，调动全行人力资源，对各园区、各村委、各城区住户、各街道经营户进行分片划区对接，按时完成对园区企业、农村新型经营主体100%的全覆盖营销，不留死角，通过发挥我行网点多、机制活、接地气等优势，深耕目标市场，深挖客户需求，在产品结构、信贷结构、存款结构、收入结构等方面下功夫，为可持续发展提供新动力。

（六）继续深化内部改革。当前，我国经济发展进入新常态，金融改革加速推进，互联网金融发展方兴未艾。《存款保险条例》全面实施，全面利率市场化呼之欲出。在此背景下，我行唯有通过全面深化改革，摒弃一切不适应改革发展的体制、机制及其他障碍，维护员工的根本利益，全面调动员工的积极性，促进全行业务稳健发展。广大党员要站在全局的高度，拥护改革，支持改革，参与改革。当改革触及个人利益时，要做牺牲个人利益维护全局利益的带头人，始终与总行党委保持高度一致，切实履行总行党委的决策权威。一是调整内设机构。必须以客户为中心，按照客户需求、监管要求、我行改革发展战略以及有效对接省联社部门等原则，结合前期流程银行建设的工作，对机关部门进行整合，进一步优化组织架构，厘清部门职责，细化部门定位。二是打造高效机关。要加强总行及支行内设机构定编定岗，通过

“双向选择”等方式，优化机关人员构成。精简的人员充实基层、充实一线，逐步实现机关向一线流动，后台向前台流动，内勤向外勤流动，城区向农村流动，调整充实客户经理营销队伍。三是完善员工管理机制。第一，优化员工持证上岗制度。鼓励并组织员工积极参加岗位资质考试，实行动态管理，要求员工获取网点转型岗位资质证书方能上岗。参加所在岗位资质考核不合格的，采取待岗或换岗形式直至其取得岗位资质。第二，实行“金鹰”成长计划，建立人才培养机制。制定管理型、专业型、营销型等后备人才甄选计划，健全人才培养机制，打造高素质人才队伍。古时候人们常说：“猛将发乎卒伍，宰相必取于州郡。”我们一定要坚定不移地加强干部管理。提拔干部必须拥有基层业务经验。没有一线经验的人不能做负责人或主管。我们的青年员工、党员员工必须到一线去实践。我们不能让不懂战争的人坐在机关里指挥战争。要号召管理骨干到前线去，去解决问题。今后在干部的评价程序里，要将具备基层成功实践作为提名的必要条件，引导我们的优秀同志不畏艰险、不谋私利，走上最需要的地方。第三，实行员工等级管理制度。即采取综合柜员评星级、客户经理评等级、技术人员评职级等方式，增加普通员工上升通道，避免员工都走行政职务晋升这条独木桥，实现员工职业生涯的有序升迁。四是改革分配机制。第一，完善绩效工资机制。建立以绩效为导向的分配机制，以激励为目的的收入分配机制，大力推行产品计价模式，从机构考核的粗放型模式逐步过渡到以员工为利润中心的精细化考核模式，打破绩效薪酬平均主义和大锅饭现象，充分体现员工多劳多得与不劳不得的计价绩效工资差异分配。第二，加大对业务创新人员的奖励力度。进一步完善业务创新机制，鼓励员工立足本职，岗位成才，努力创新并归纳出具有特色、实践操作性强的工作法或管理流程。按创新管理办法评审后，以员工姓名冠名创新成果，采取一系列激励措施，并在全行推广实施。第三，试行总行部门与帮扶网点绩效挂钩制度。总行部门要与帮扶网点形成“一对一”帮扶联动机制，切实为帮扶网点解决发展中的问题。总行部门要拿出一定比例的绩效薪酬与帮扶的网点直接挂钩。

根深则叶茂，本固则枝荣。抓好队伍建设，是我们党执政规律的深刻认识和有效把握，是新时期完成党的执政使命的需要。让我们借深入开展“三严三实”专题教育这一契机，发挥支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，推动各项业务平稳发展，确保全面完成全年各项目标任务。

谢谢大家！

纪念党的生日

南湖开曙色，忆当年天敌驱倭，血染锤镰，志兴华夏。
北斗指航程，看今日风清气正，国描愿景，民乐尧天。

(赵滨)

建党九十四周年感吟

硝烟散去重安邦，阔步新程岁月长。百废俱兴民是本，万难勇进志如钢。
巡天护海金瓯固，打虎除蝇正义扬。旗帜高擎追梦远，铁肩十亿敢担当。

(吴忠祥)

“七一”献词

一自南湖荡扁舟，功将马列启宏篇。红旗挥处珍穷寇，正义伸时捉铁肩。
俯首甘为谋众富，创新岂不著先鞭。讴歌廉政开新运，华夏从今筑梦圆。

(李翔凌)

鸬鹚天·追梦

华夏千年梦未灭，巨龙昂首舞东方。党旗猎猎开新局，号角声声奔小康。
农垦垦，谱华章，并肩携手步铿锵。愚公奋力山移去，万众齐心向太阳。

(余合智)

渝水支行党支部喜获中共江西省农村信用社联合社委员会授予的“先进基层党组织”称号

本报讯 特约记者彭小燕报道：在庆祝建党94周年之际，渝水支行党支部喜获中共江西省农村信用社联合社委员会授予的“先进基层党组织”称号。这是渝水支行党支部荣获“省直机关创先争优先进基层党组织”光荣称号后又一省级荣誉。一直以来，渝水支行党支部按照上级党委工作部署，充分发挥党支部的战斗堡垒作用、政治核心作用、共产党员的先锋模范作用，党支部规范化建设不断迈上新台阶。完善机制，发挥战斗堡垒作用，推动各项业务发展。自2006

年渝水支行成立以来，已连续9年全面完成年度经营任务，自我实行平衡计分卡以后，已获得在各经营单位排名三个第一，一个第二的优异成绩，在各经营单位名列前茅。渝水支行党支部结合实际制定了党员日常管理、党员监督、民主评议、创先争优、思想动态分析、激励关怀、党务公开、民主生活会、“三会一课”等20余项制度。通过组织党员干部观看革命题材电影、警示教育片，前往罗坊会议纪念馆、安源纪念馆等接受革命传统教育，深入监狱接受警示教育，学习银行业典型案

例，坚定理想信念，筑牢党员干部思想防线。支持发展，发挥政治核心作用。渝水支行党支部坚决贯彻执行上级有关要求，因地制宜，扬长避短，在服务地方经济发展中不断发展壮大。支行班子成员任首席客户经理，先后营销了30余户对公账户。办理了党员干部多方收集信息，对接营销优质客户，实现了哪里有党员，党员作用就发挥到哪里，业务就拓展到哪里，金融服务就延伸到哪里。党员干部带头深入各工业园区，积极满足企业有效信贷需求；顺应“三农”

发展新趋势，大力支持“三农”发展。开办下岗再就业贷款，支持下岗职工、返乡务工人员及大学生创业就业。党员带头，发挥先锋模范作用。渝水支行党支部现有共产党员15名、预备党员1名，占员工总数的23%。“一个党员就是一面旗帜”这是渝水支行全体党员的信念。他们在工作中心身先士卒，哪里有困难，哪里就有他们。他们为大舍小家，任劳任怨，为新余农商银行的发展，贡献了自己的青春和热血。

新余农村商业银行股份有限公司 2014 社会责任报告

2014年,新余农村商业银行股份有限公司(以下简称“新余农商银行”)面对复杂多变的经营环境,坚持业务发展与社会责任并重,经营效益与社会效益共赢,积极履行社会责任,切实肩负起对客户、股东、员工及社会的使命,不断提升发展质量和效益,完善社会责任体系,使企业的发展融入到客户、股东、员工及社会的发展提升之中,为促进社会和谐贡献正能量。

服务客户 倾力为客户创造价值



结合金融业发展的新形势、监管部门的新要求及客户的新需求,新余农商银行进一步创新金融产品及服务,推进组织架构创新,更好地应对市场竞争,满足客户金融需求。

1.积极贯彻国家经济、金融及产业政策。加大对新余市高新技术产业园区、袁河经济开发区、下村工业平台、分宜工业园等园区中小微企业营销、对接力度。加大信贷业务创新力度,推出了平台互助基金贷款、农村土地承包经营权抵押贷款、“百福·农机贷”贷款、采矿权抵押贷款、理财质押通等信贷产品,拓宽客户融资渠道。根据省联社统一部署,积极推广“财园信贷通”产品,积极做好授信调查审批等工作,发放贷款1.535亿元,36户,支持新余市产业园区中小企业转型升级。积极推广“财政惠农信贷通”产品,发放贷款4549万元,支持全市家庭农场、种养大户、专业合作社等新型农业经营主体44户,助推现代农业发展。

2.加快直贴业务发展。积极对接信贷客户票据贴现需求,加大宣传力度,提高工作效率,打造贴现业务利率低、效率高、服务好业务品牌。加大与省内外银行机构合作,由其向本行授信,使本行签发的银行承兑汇票可在全国大部分银行贴现,促进本行签发银行承兑汇票在全国票据市场上的流通。

3.大力发展国际业务。新开立外币账户39户;办理国际结算量1.02亿美元,占全省农村信用国际结算量的56.51%;办理结售汇6916万美元,占全省农村信用结售汇量的46.15%。

4.组建三农事业部。按照省联社统一部署,组建三农事业部,负责三农信贷业务营销、尽职调查、审查审批等工作。实行事业部制管理模式,按属地管理原则在有信贷业务的农区网点设立片区,配置三农客户经理,进一步强化支农服务,健全三农服务机制,切实提升支农金融服务水平,增强支农主力军作用。

5.升级电子银行部。将电子银行部升格为一级部门,实施事业部制管理,加强电子银行发展。推出新一代网上银行,手机银行业务,新增网银客户4807户,总数达2.01万户;新增手机银行客户10867户;新增百福卡7.7万张,总数达94.16万张。新增POS机198台,总数达1325台。



6.挖掘小微客户信贷需求。在小微业务部基础上组建小微事业部,实行片区管理,将客户经理下沉到支行及分理处,更便捷地服务、营销、挖掘小微客户,满足小微信贷需求。将“一圈两链、两会”作为小微客户的重点营销对象,重点加大对“商业圈”、“产业链”、“供应链”、“商会”及“协会”的集群营销,加强南昌啤酒、东方巴黎等传统集群项目服务,扩大小微贷款覆盖面。

7.为客户资金增值。增设理财

业务部,作为金融市场的二级部门。2014年发行理财产品33期,同比多发行19期,募集资金62.58亿元,全部实现安全兑付,为客户实现投资收益3332万元。其中农村网点销售理财产品20余亿元,为农村客户闲余资金提供了更有效的保值增值渠道。



8.开展“四扫三进”活动。组织支行及分理处开展“扫街、扫楼、扫村、扫园区”,“进社区、进园区、进村组”为内容的“四扫三进”活动。深入社区、村组、园区、街道、市场,了解客户意见,掌握客户需求,收集客户信息,建立客户关系,扩大客户群体,延伸服务触角,提升服务品质,提高客户粘性。

9.切实优惠让利客户。认真贯彻落实国务院、省政府、新余市政府及银监部门、省联社有关精神,对涉农企业等信贷客户给予优惠利率,着力缓解企业融资成本高问题。严格按照《商业银行服务价格管理办法》的要求,在继续做好“七不准、四公开”的基础上,清理和取消不合理、不规范收费,清退历年已收取的信贷客户房地产、土地等资产评估费、抵押登记费共计920.06万元,并在2014年全面推行免收政策。进一步提高贷款审批和发放效率,降低客户融资成本。

10.加强文明规范服务。树立“服务创造价值、服务提升核心竞争力”的理念,制定《新余农商银行2014年文明规范服务提升督导方案》,突出抓好员工职业形象、网点晨会、规范服务等工作,大力提升营业网点服务质量。全年开展突击服务督导6次,其中4次调阅监控检查,2次现场服务督导。

11.开展客户满意度问卷调查。2014年2月,采取随机问卷调查的方式,在全行54个网点及周边商店、居民区随机选择客户现场发卷填写,并当场收回,共发出调查问卷334份,收回329份有效问卷,回收率达98.5%。了解客户有关服务评价、意见建议等,进一步改进、提升金融服务工作。

12.加强VIP客户增值服务。为VIP客户提供有机蔬菜卡、年度免费体检、汇款手续费减免、业务办理优先、理财顾问等增值服务,切实提升VIP客户的满意度。

13.提升硬件设施水平。完成新址分理处原址重建。完成南安、湖泽、高岚、洞村等农区分理处装修改造。完善网点设施配置,优化功能分区,为城乡居民办理业务提供良好的硬件条件。本行中小企业服务中心顺利封顶。

心系股东

尽力为股东创造回报

2014年,面对经济下行,部分企业经营困难等复杂的经营环境,新余农商银行进一步改善公司治理,加强经营形势研判,推进流程银行建设,强化风险防控,确保稳健经营,尽力为股东创造更为稳健的投资回报。

1.逐步提高分红比例。根据经营效益状况,在有关监管指标达标的前提下,逐步提高股东分红比例,2011年至2013年累计向股东分红2.46亿元,配股1.18亿股,实现了股东投资回报的稳步提升。

2.完善法人治理机制。修订《新余农商银行董事履职评价办法》《新余农商银行监事履职评价办法》《新余农商银行董事长办公会议事规则》《新余农商银行行长办公会议事规则》等法人治理制度,完善公司法人治理。修订《新余农商银行股东权益保护办法》,完善股东权益保护机制,切实维护股东合法权益。

3.规范召开股东大会、董事会。严格按照《新余农村商业银行股份有限公司章程》规定和程序召开股东大会及董事会。全年召开股东大会1次,审议通过了《关于修改〈新余农村商业银行股份有限公司章程〉》的提案》《关于增加新余农



银行第一届董事会董事的提案》《关于调整新余农商银行第一届董事会独立董事的提案》《关于增加注册资本的提案》等议题9项。全年召开董事会4次,共审议《新余农商银行2014年董事会工作报告》《新余农商银行2014年经营发展计划》《新余农商银行2013年信息披露报告》《新余农商银行2013年财务决算报告》《新余农商银行2013年利润分配方案》《新余农商银行2014年审计工作计划》《新余农商银行高级管理人员绩效及薪酬管理办法》等议题27项。



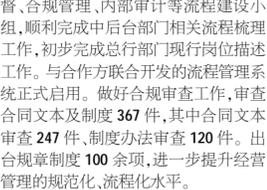
4.强化专门委员会履职。董事会五个专门委员会按照议事规则要求积极开展工作。进一步发挥各专门委员会在公司战略规划、高管选聘、绩效考核、加强内控等方面的作用。对专门委员会提出的问题及建议,总行各相关部门做到了认真回复,使各位董事进一步熟悉本行情况,协助专门委员会切实发挥作用,提高决策、管理的科学性,提升专门委员会委员履职水平,为董事会决策、董事履职提供良好支撑。

5.开展董事、监事履职评价。按照银监部门要求,首次对全行董事、监事履职情况进行评价。首先要求各位董事、监事根据自身履职情况进行自我评价。之后,监事会根据董事、监事出席会议、发表意见、调查研究、出谋划策、帮助本行业务发展等情况,对各位董事、监事的履职情况作出客观、公正、独立的评价,促使董事、监事忠实、勤勉履行各项职责和义务,充分发挥董事、监事在法人治理中的重要作用。

6.加强经营形势研判。密切关注宏观经济形势走向,加强对房地产、钢铁等重点领域贷款的风险监测、管理及分析。深入新余市房地产开发企业、农民专业合作联社、钢铁上下游投资企业开展专题调研,全面掌握经济运行及企业经营情况,为信贷风险防范及决策提供有力保障。

7.加强风险防范。强化对薄弱环节的监督,将高风险领域的案件风险作为防控重点,完成内部人、股东关联交易、小微贷款、新增贷款、资本金管理、表外业务、银行承兑汇票业务、电子银行、信息科技风险、拟核销贷款审计等专项审计13项。开展案件档案、支付结算业务、柜面业务、反洗钱等检查,提出整改建议29条。组织对支行开立同业账户、征信业务、票据业务等进行专项检查,开展违规放贷风险排查,切实防范风险隐患,为保证股东利益保驾护航。

8.加快流程银行建设。成立决策监督、合规管理、内部审计等流程建设小组,顺利完成中后台部门相关流程梳理工作,初步完成总行部门现行岗位描述工作。与合作方联合开发的流程管理系统正式上线。做好合规审查工作,审查合同文本及制度367件,其中合同文本审查247件、制度办法审查120件。出台规章制度100余项,进一步提升经营管理的规范化、流程化水平。



9.提高经营透明度。在《新余日报》、《金融时报》等媒体发布《新余农商银行

信息披露报告》、《新余农商银行2013年发展报告》、《新余农商银行2013年社会责任报告》等报告,全面披露经营管理情况,推进信息公开常态化。提前在有关媒体披露股东大会召开信息,股东可通过股东大会等各种渠道提出建设性意见、建议。完善《新余农商银行股东监督管理办法》,充分发挥股东对本行经营管理的监督权、建议权,保障股东合法权益。

10.优化董事会构成。进一步加强董事会建设,选举两名新董事进入董事会,改选独立董事,为提升科学决策、加强董事会专业履职创造良好的条件。

情牵社会

全力为社会创造财富

2014年,新余农商银行积极贯彻落实国家有关政策和要求,勇于承担社会责任,加大信贷投放力度,持续开展形式多样的公益活动,关爱弱势群体,传播社会正能量,充分展现了负责任的时代银行形象。



1.信贷投放逆势上扬。新余农商银行进一步加大信贷投入,帮助企业渡过经营困境,想方设法缓解中小企业融资困难。截至12月末,各项贷款138.61亿元,贷款净增20.25亿元,增长17.11%,贷款投放总额逆势上扬,创历史新高,居新余市银行业首位。

2.争取监管部门支持。积极加强与人民银行新余市中心支行沟通,积极争取扩大大信贷规模;向人民银行新余市中心支行申请支农再贷款2.4亿元,申请支小再贷款2亿元,壮大资金实力支持区域经济发展。按照新余银监分局有关监管部署,加强与新余银监分局沟通汇报,全面落实有关监管要求,大力推进业务稳健发展,切实强化风险管控,促进各项业务持续平稳发展。

3.网点自助机具全覆盖。ATM(自动取款机)、CRS(存取款一体机)总数达100台,其中乡镇分理处布放ATM28台、CRS8台,城乡网点自助机具实现全覆盖,客户办理业务更加方便、快捷。

4.持续资助贫困家庭学子。利用向江西省农村信用社(农商银行)百福慈善基金会1900万元捐款的部分收益,连续三年开展资助贫困高中生生活活动,捐助善款36万元,资助全市15所学校学生300人。三年来累计资助全市贫困家庭品学兼优高中生900人次、金额108万元,给经济困难家庭的学子增添希望和信心。

5.点亮微心愿,放飞中国梦。加强与百福慈善基金会沟通汇报,争取基金会划拨捐款收益81100元,与共青团新余市委联合开展了“点亮微心愿、放飞中国梦”活动,集中认领孤儿、残疾儿童等特殊群体儿童“微心愿”300个,送上了书包、玩具、学习机等生活用品及学习用品,让孩子们感受到社会的温暖和关爱。

6.做好结对帮扶工作。制定《新余农商银行河下镇洋田村中心示范村建设帮扶方案》,实现帮扶工作制度化。为高新区桂花村、城北办电工厂社区、仙女湖区河下镇洋田村等单位提供帮扶资金22万元。为电厂社区结对帮扶群众送去春节物资及慰问金4000元。

7.关爱弱势群体。孔目江支行、罗坊支行等开展走访慰问,罗坊敬老爱老活动,为孤寡老人送去生活用品及水果等物资。渝水支行参与关爱寄宿学生“暖冬行动”捐款活动,捐款4110元。总行营业部与里木塘社区一名孤儿开展定点帮扶,“六一”儿童节及传统佳节、开学期间均组织员工上门看望,全年送去礼物、慰问金、学习用品及日常用品合计约6000元。

8.热心社会事业。开展“全国扶贫日”捐款活动,组织干部员工捐款22410元。积极参加“新余有爱 共享书香”活

动,干部员工共捐赠各类图书763本。分宜支行向分宜县农家书屋捐赠图书260余册。赞助2014年环百丈峰三市山地自行车邀请赛、《新余日报》改革创新新闻征文大赛等社会公益事业。



9.开展金融知识宣传。充分利用点多面广的优势,经常性组织本行学雷锋志愿者深入企业、社区、学校、市场,集镇开展征信、假币识别、支付系统、网络安全、反洗钱、金融消费者权益保护、打击非法集资等金融知识宣传,持续向群众普及金融知识,提升防范风险意识。

10.开展兑换兑残活动。持续定期在城北沙土菜市场开展兑换兑残活动,全年为菜市场及周边商户、居民兑换残损币30135元,兑换零钞451780元。

11.依法交纳税金。坚持诚信经营、依法纳税,全年纳税3.31亿元,同比增加7182万元,增幅27.72%。其中交纳地税1.19亿元,增加3477万元,增幅41.15%,成为我市纳税第二大户。



关爱员工

着力为员工创造未来

员工是企业发展的最为宝贵的重要资源,新余农商银行始终坚持以人为本,依法保障员工权益,充分促进员工成长,形成关爱员工长效机制,增强员工归属感、幸福感,激发员工干事创业热情。

1.切实保障员工权益。严格按照国家《劳动合同法》等法律法规,积极构建和谐劳动关系,职工劳动合同签约率达100%。按规定为员工购买养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险及住房公积金。同时,为员工提供企业年金、长期激励措施,激发员工的认同感、归属感,致力于为本行改革发展贡献智慧。

2.关心员工生活。开展新春送慰问活动,春节期间走访慰问20余名困难职工。积极落实“五必访”制度,对生病、生育住院员工及直系亲属去世员工,上门探望并送去慰问金。坚持开展“育才奖”活动,对考取大学、重点高中的员工子女奖励22600元,与困难家庭开展“金秋助学”,工会干部、劳模与困难职工子女开展“结对助学”活动。组织在职、内退及退休员工开展每年一次的健康检查,为员工生日送上鲜花及慰问金,加强“五小”建设,保障基层员工权益。

3.广泛征求员工意见。牢固树立宗旨观念,畅通民主参与渠道,通过征集职工代表大会提案、民主生活会、机关效能监察、领导下基层调研等多种形式和渠道,广泛征求员工对业务发展、风险防范、优化管理、文化生活等方面的意见和建议,进一步激发员工的创造性和积极性。

4.加强岗位人才选拔。加强信贷客户经理、零售客户经理、大堂经理等岗位人才选拔。通过笔试、面试,结合员工日常工作表现,对合格者组织培训。培训考试合格后,选拔作为岗位储备人才。组织储备人才到相关部门轮训,提前学习有关业务,待岗位需要人员时,从岗位储备人才中竞聘选拔。

5.加强后备人才储备。将后备人才分为管理型人才、专业型人才、营销型人才三类。明确各类后备人才的准入标准及选拔程序,确保选拔培养工作的科学化和标准化。对管理型后备人才的培养,坚持理论和实践相结合,注重实践锻炼,逐步提升其经营管理水平。对专



业型后备人才、营销型后备人才的培养,针对后备人才的学历、经历、能力、知识结构分层次、分专业进行梳理,坚持自学与集中培训相结合,以自学为主,培训为辅。主要通过集中培训、岗位轮训、以考代训等方式进行培养。同时,对后备人才队伍建立真实、完整的培训和考核档案。

6.组织研究生员工轮训。制定研究生员工轮训方案,组织新入行的研究生员工深入总行机关开展为期2至6个月的轮训学习,加强对研究生员工的业务指导,提升沟通、协作等方面的能力,更好地发现青年人才,培养青年人才,使用青年人才。



7.加强高层次人才培训。制定《高层次人才专业人才培养选聘管理办法》,鼓励引导员工参加注册会计师(CPA)考试、会计师技术资格、审计师技术资格、金融风险管理师、人力资源管理师、国家统一司法考试、注册国际投资分析师(CIHA)、注册税务师、税务筹划师等资质考试。对于通过考试认证的员工,按规定给予一定奖励。同时,将获得相关资质的员工纳入人才储备库,优先安排到相关专业岗位工作。



8.凝聚转型共识。制定活动方案,开展解放思想、加快转型大讨论,每位员工结合本岗位职责撰写了剖析报告。举办“业务骨干及高学历员工特训营”,“思辨论发展、青春促转型”辩论赛,“学习考察、观摩互动”,“新业务、新起点、新业绩”业务竞赛等活动,进一步解放思想,统一认识,增强经营转型的紧迫感、危机感和责任感。

9.建设学习型银行。制定培训计划,加强内部培训师建设,外聘专家学者授课,加强员工培训工作,组织信贷项目评估、私人银行业务等培训70余期,培训6000余人次。建立员工教育培训积分制度,促使员工由“要我学”向“我要学”转变。开展《工作要有好方法》、《团队就是你的舞台》读书征文活动。举办岗位技能比赛,练就业务硬本领。员工教育日正式开课,共组织干部员工参观30余场、1000余人次,引导干部员工深入了解行风、行风,激励员工创造更加美好的明天。建成总行图书馆,共采购经济、金融、社会、法律等各类图书7000余册。

10.丰富员工文体活动。举办“庆三八、展巾帼风采”女职工巧手才艺比赛,收到十字绣、布艺、手工花、编织工艺品、陶艺等作品50余件,展现了女职工热爱生活、心灵手巧的精神风貌。举办乒乓球、羽毛球、篮球比赛。举行“改革著华章,发展焕新貌”摄影比赛。承办江西省农村信用社百福艺术团新余站巡回演出活动。组队参加新余市银行业第二届“银协杯”男子篮球赛,并勇夺冠军。组队参加新余市银行业羽毛球比赛。抽调员工代表新余市银行业协会参加新余市庆祝中华人民共和国65周年群众歌咏比赛。推选优秀运动员代表省联社参加江西省金融工委委员会首届江西金融“农行杯”足球联赛。

11.倡导健康绿色生活。组织员工开展“光盘行动”、“低碳出行”等活动;积极开展公共场所禁烟宣传,全面打造无烟银行。定期开放员工健身房,营造健康工作环境的良好氛围。部分员工自愿加入新余义工之家,积极参与义工助学等活动。组织员工积极参加无偿献血、扶贫帮困、交通秩序维护、街道清扫等志愿活动,展现现代公民的良好形象。