



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

我行召开二届一次工会代表大会 (职工代表大会)

本报讯 记者胡冬生报道：7月22日上午，我行在19楼多功能厅召开第二届工会代表大会(职工代表大会)第一次会议。党委书记周斌出席并作工作报告，党委委员、副行长开根主持会议，党委委员、副行长邓小红、党委委员、纪委书记、监事长刘晓东出席会议，第一届工会主席付前峰作工会工作报告，行长助理郭瑞景、贺建华以及我行74位职工代表出席会议。会议审议并表决通过了《新余农商银行2012-2014年工作报告》、《新余农商银行2012-2014年工会经费审查报告》。会议采用无记名投票方式选举产生了由13名委员组成的第二届工会委员会。第二届工会委员会召开第一次会议选举熊光华为工会主席，陈阳宏、简勇辉为工会副主席。新当选工会主席熊光华围绕全行经营管理中心、维护职工合法权益以及加强工会自身建设三方面作了履职讲话。



记者 胡冬生 摄

刘咏一行莅临我行 指导“四扫”工作

本报讯 通讯员 李志强报道：为贯彻落实省联社“四扫”活动总体安排，推动基层联社“四扫”工作有效开展，7月23日至24日，省联社信贷部副总经理刘咏一行3人莅临我行指导“四扫”第一阶段工作开展情况。副行长邓小红、授信评审部主要负责人陪同。

甫一至余，检查组就直接深入基层网点，每到一处，检查组都认真查阅纸质档案，并当场抽取部分客户对接表，对照调查表内容直接对客户电话询问内容。重

点检查“四扫”活动中存在的问题及成效情况。通过检查，刘咏对我行“四扫”工作进度开展、宣传、客户对接成效等方面予以充分的肯定和评价，并强调，“四扫”活动是省联社为抢占市场先机，深耕目标市场，深挖客户需求，强化支农支小市场定位的重大举措。新余农商银行应在第一阶段工作任务圆满完成的基础上，继续推动第二阶段“四扫”工作，努力做好后续客户对接，实现有效客户信贷投放、存款业务、电子银行业务等金融服务有更大的突破。

我行反假币工作成绩斐然

本报讯 黄水生报道：近日，我行仙女湖支行营业部又一次成功查获10张面额100元的假币。此次假币是我行今年以来对同一笔现金业务发现3张以上假币的第4次查获。

一直以来，我行对反假货币高度重视，认真组织、严格操作，力争在人民币净化工作上做出应有的贡献。加大硬件设施投入，做到全行所有网点柜台A类点钞机配置全覆盖，共配置191台；加大反假知识培训，多次邀请人民银行反假专业人员对柜员进行反假知识培训，提高

柜员的反假专业技能；加大反假币宣传，做到定期与不定期地开展进社区、学校、市场反假知识宣传，提高市民的反假意识；加强现场辅导，针对柜员在假币收缴中的难点，运营管理部多次深入到网点进行辅导，现场传授假币收缴的程序及处置方法。

由于总行强力推动，支行顺势跟进，网点积极配合，我行反假币工作成绩斐然。截至6月底，全行共收缴假币1631张，金额达132185元，假币浓度为零，多次受到省联社及人民银行新余市中心支行的好评。



真话实说

职人精神

张文玉

在日本，只有那些已经具备娴熟技能，并且仍不断磨练自己技能的人，才会被称为“职人”。“职人精神”对于日本人来说，不仅仅是一种态度，更是一种荣誉。

我曾问过一位前辈为什么这个有孔把机、点钞机的年代还让我们用手去点钞，有搜狗为什么还让我们用智能ABC去考试。她只给了我这样一句话：“这是身为一名银行员工基本的技能。”而让我对“职人”这个词有更深层次感悟的是一次偶然在电视里看到的一个节目。那是一个类似达人秀的节目，一名银行工

践行“三严三实” 提高党性修养 推动平稳发展 我行党建工作亮点纷呈

叶莉

2015年我行党建工作紧紧围绕“三严三实”专题教育，进一步巩固和拓展党的群众路线教育实践活动，持续深化推进党的思想政治建设和作风建设，整体工作亮点纷呈。

亮点一：夯基础，创特色，提升党建工作水平

一是积极开展“三严三实”专题教育活动。总行党委于5月底召开“三严三实”专题教育动员大会，部署暨党委中心组学习扩大会议。党委书记周斌作了专题党课报告。各党支部对报告中提出的具体要求领会深透，贯彻落实现场精神到位。按照“三严三实”的要求，制定了具有本行特色的活动方案。如开展集中调研、专题辅导、红色教育、建立读书机制、开展热点讨论专题活动等共计15项。

二是抓实基层党组织建设。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，带头把各项工作搞好。按照每年不少于40学时的要求，定期进行岗位培训、充电，不断提高政治理论水平和管理能力。

三是进一步提振干部员工信心。通过党委扩大会议、党委中心组学习扩大会议、“三严三实”专题教育活动、经营分析会、员工座谈会及领导下基层调研等多种方式，深入分析当前面临的经营形势，引导干部员工客观看待当前的经营困难，切实增强干部员工对全行改革发展的信心，增强使命感、责任感、荣誉感。要求全行干部员工特别是党员干部要集中精力、凝聚智慧，全力做好优质服务拓展、风险防范等工作，想方设法推进平稳发展。

亮点二：抓落实，促转变，提高党建工作效能

一是积极开展“三严三实”专题教育活动。总行党委于5月底召开“三严三实”专题教育动员大会，部署暨党委中心组学习扩大会议。党委书记周斌作了专题党课报告。各党支部对报告中提出的具体要求领会深透，贯彻落实现场精神到位。按照“三严三实”的要求，制定了具有本行特色的活动方案。如开展集中调研、专题辅导、红色教育、建立读书机制、开展热点讨论专题活动等共计15项。

一是大兴学习之风。制定党建工作计划、党委中心组学习计划、党支部学习计划。加强对国家经济政策及省联社有关决策部署的学习。党委中心组按照每月学习1次的要求，共组织学习7次，400多人次参加学习。建立职工书屋阅览室，给干部员工提供学习、阅读、查询资料、参考咨询的平台，进一步开拓视野、陶冶情操、提升自我。

二是大兴实干之风。以开展活动为载体，把全行员工心思和劲头放在实干上，以愿干提升实干境界，以敢干展示实干气魄，以会干增强实干绩效。2015年，推行以产品线为主线，运用内部资金转移定价(FTP)、成本分摊等有效方法，在合理计算产品业绩的基础上，对产品进行计价考核。根据员工实现的产品净收入为基数，对应各产品计价比例分别进行产品计价考核。按员工贡献度大小及为本行效益实现财富创造的实际贡献度大小，实行了员工多劳多得与不劳不得的计价绩效考核薪酬差异化分配。

三是大兴执行之风。大力倡导“定了就干、马上就办、办就办成”的务实作风，真正把会议定的、文件写的、领导提的、上级部署的各项要求，变成实实在在的具体行动和工作成果。进一步实行规范化管理，对重点督办工作、请示事项、制度修订、专门委员会的相关内容提出了明确要求，并纳入绩效考核。

四是大兴服务之风。党委为进一步提升干部员工一线服务好客户、机关服务好一线、中后台服务好前台的意识，开展“支行行长当大堂经理”活动，以“大堂经理”的身份来到营业厅服务客户，关注客户需求，为客户释疑解惑，虚心听取广大客户对我行发展的意见和建议。开展“倾听客户之声”活动。组织各支行、网点通过走访客户，当面征求客户意见和寄送征求

意见表向客户征集服务意见等方式，听取客户对我行的服务水平、产品需求等意见。截至6月，共收集意见和建议65条。

亮点三：聚人心，促发展，推动业务平稳发展

一是深入开展“燃我青春 耀我农商”我为农商银行作贡献”活动。调动全行员工营销的积极性，着力增强存款、增强流动性。截至7月6日，全行共有616人自发参与了该活动，占全行在职员工的79.79%，揽存共计11364.25万元。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。

二是开展“展示自我 贡献青春”系列活动。主要以专题辅导学习、建立读书机制、开展创建活动、结合品牌实际，进一步提升全行青年员工的思想水平、综合素质，着力增强广大青年员工的凝聚力和向心力，掀起广大青年员工展现自我、奉献青春的热潮。为了解青年员工的思想动态和工作状态，搭建沟通交流的平台，促进青年员工成长，先后举行了研究生员工座谈会及五四青年节新员工座谈会。开展了“纪念五四 无限活力 无限风采”趣味运动会。6月初开展了第四届业务技能比赛。选拔出了一批素质过硬、业务能力强的员工，将代表我行参加省联社业务技能比赛。

三是持续开展“四扫”活动。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，制定工作实施方案，推动活动有序开展。截至6月底，全行扫园2243户，扫村853户，扫街611户，扫户2794户。

(人力资源部)

莫道桑榆晚 为霞尚满天

——我行退居二线领导干部座谈会侧记

胡冬生

7月22日下午，我行8楼会议室里不时传出爽朗的笑声和热烈的掌声……原来这里正在召开我行退居二线领导干部座谈会。党委书记周斌、党委委员、副行长开根、党委委员、纪委书记、监事长刘晓东、行长助理郭瑞景、贺建华全神贯注倾听大家的意见和建议，并不时在笔记本上记录下大家真诚而精彩的发言。退居二线的领导干部刘智武、闻德龙、吴玉鸣、付前峰、王进平、倪令然先后就我行过去、现在和将来谈感受、提建议、送祝福，大家知无不言，言无不尽。

“刘董事长，看到您，让我想起了聆听您谆谆教诲的往昔，恍如昨日，历历在目。”“闻行长，一个月未见，想死您了！”……会前，与会人员与退居二线的领导干部你一言我一语开始嘘寒问暖起来。

“今天召开这个座谈会，主要是想听听大家的意见和建议，同大家一起分析现状、交流思想，共商我行改革发展大计。”

周书记真诚的开场白赢得与会人员的热烈掌声。接着，周书记代表总行党委作了发言。他说：“各位领导自觉服从组织的安排，主动为组织分忧，毫无怨言，表现出了高度的党性原则和全局观念。这种以事业为重、正确对待进退的高尚品格和思想境界，是我们全行干部员工学习的榜样。”周书记的讲话道出了全行干部员工的心声——“你们的付出和奉献，总行党委不会忘记，全行干部员工不会忘记。”周书记也代表全行干部员工恳请各位领导充分利用自己的专业特长和丰富经验，继续关心支持我行改革发展工作，协助做好干部员工思想政治工作，保持员工队伍的稳定，为我行改革发展传递

正能量，为我行事业进步发挥积极作用。同时祝福各位领导生活美满、家庭幸福、身体健康！总行党委及工会也会通过各种形式关心老领导的工作、思想及生活情况，经常听取老领导的意见和建议，及时解决老领导遇到的问题。

“对新余农商银行，我有着深厚的感情，回顾历史，往事历历在目。为推进行业继续开来的，我们退居二线的老同志不会给党委添乱，时时处处维护我行的形象，同时也希望全行上下要全力支持以周斌同志为班长的党委班子的工作，齐心协力，增强团结，劲往一处使，汗往一处流，只有这样，我行形象才会越来越好，效益才会越来越高，员工的生活才会越来越好”。刘董事长首先发言。紧接着闻德龙、吴玉鸣、付前峰、王进平、倪令然等，或回顾在我行奋斗的工作经历，或指出当前我行面临的困难和挑战，或寄语我行美好的未来，表示虽退居二线但永不褪色……大家畅所欲言，坦诚相见，有的同志说到动情之处还一度哽咽。周书记及其他班子成员认真倾听他们的发言，时而记下要点，时而点头表示赞同，还不时插话向大家了解有关情况。

退居二线的领导干部发言后，行领导开根、邓小红、刘晓东、郭瑞景、贺建华先后发言。纷纷表示要永远铭记老领导的功劳，自觉传承老领导的美德，真诚关心老领导的健康，充分发挥老领导的作用。

最后，总行办公室主任熊光华、小微事业部总经理张绍华作为总行中层干部代表作了发言。

短短一个小时的座谈，大家意犹未尽，心里都装满了对我行的关心、期待和祝福，希望我行这艘“航船”能劈波斩浪，驶得更稳、驶得更远。

孙波一行 莅临我行学习交流

本报讯 记者董林真报道：8月4日，湖南洞口农商银行董事长孙波一行9人莅临我行学习交流，针对业务转型发展与我行进行探讨。党委书记周斌陪同，副行长开根、纪委书记刘晓东及相关部门负责人出席座谈会。

周斌首先陪同孙波一行来到我行员工教育馆参观，并主动担任了讲解员，为远道而来的客人详细阐述我行在内部管理、企业文化等方面的做法和经验。

孙波一行纷纷表示赞同和肯定。随后，来到总行营业厅、保管箱办理大厅，详细了解我行在网点转型以及保管箱业务创新方面所作的探索和尝试。

座谈会上，开根简要介绍了我行基本概况以及信贷集中、资金业务、绩效考核管理等方面的具体情况。相关部门负责人就完善激励机制、如何解决推行信贷集中管理时遇到的问题等进行了详细介绍，双方就资金业务合作等方面进行了深入探讨。

我行召开庆祝 “八一”建军节座谈会

本报讯 特约记者叶莉报道：为庆祝中国人民解放军建军88周年，学习和弘扬人民军队的优良传统和作风，7月30日下午，我行召开庆祝“八一”建军节转业、退伍军人座谈会。副行长开根、行长助理郭瑞景、贺建华、工会主席熊光华以及全行50多名转业、退伍军人员工参加座谈会。

受党委书记周斌委托，开根代表总行党委，向全行转业、退伍军人表示节日的问候，对全行的改革发展作出贡献

的转业、退伍军人员工表示感谢。会上，开根介绍了我行上半年业务发展的情况，并对广大转业、退伍军人提出了三点要求：一是众志成城、迎难而上、真抓实干、一心一意搞经营，全面完成总行全年各项目标任务；二是廉洁自律，以求务实的作风做好当前工作，确保我行的平稳发展；三是加强学习，努力成为各个岗位的业务骨干和精英。

会上，分宜支行李勤作为转业、退伍军人员工代表发言。

7月好稿评选结果揭晓：
通讯《我们的万老师》
特写《“四扫”掠影》

(作者 运营部 郁英姿)
(作者 孔目江支行 吴婷敏)

有一种坚守叫“有我在”

周欣

有一种执着叫坚守,参加工作至今,她始终呆在最偏远的农区网点,先后在高岚、大岗山、操场分理处坚守阵地,三尺柜台她一干就是三十二年;有一种坚守叫“有我在”,无论在哪个乡镇,她都跟当地老百姓相处融洽,鱼水情深。她没有豪言壮语,也没有感人泪下的事迹,有的只是日复一日、年复一年的坚持,但正是这种坚守成就了有一种信任叫“有你在,我才放心”。她就是分宜支行操场分理处综合柜员钟兰英。

在客户的眼中,她就是银行,银行就是她。在农区基层网点,钟兰英面对的客人都质朴的农民,三尺柜台成了她与客户的连心桥。对客户来办理业务的客户,她不论男女老少,不分高低贵贱都是友好

面对,笑脸相迎。前来办理业务的客户,哪怕是排队都要排到她这个柜台办理业务。

有一次,操场分理处柜台外来了一个客户,他不办业务,就在一边静静地站着,眼神在不断地搜索,像是在等什么人。

“您好,请问您办理什么业务?”柜台内新员工主动招呼。

“我……找兰英”。客户慢慢吞吞吐吐吐出几个字。

“兰英去总行培训了,明天才来上班呢!”

客户一听,转身就回去了。第二天,客户又来了,他径直走到钟兰英所在窗口取了钱。

“你昨天来找我,有什么事?”

“没事,就是取钱。”

“那你昨天为什么不取呀?”一旁的新员工满脸的疑惑。

“有她在,我才放心”。客户脱口而出。

正是因为信任,她成为了当地人可以依靠并高度信赖的人,这使得钟兰英有着一大批稳定的客户群,当地人有了富余的资金首先会想到她。在她的感染带动下,操场分理处形成了一种争先恐后的营销氛围,这也使得操场分理处的存款年年节节攀升,目前存款余额已达1.2亿元,是当地某银行的两倍多。

虽然钟兰英是一名综合柜员,但她积极协助主任做好清收工作。年轻的主任刚到操场分理处,钟兰英主动请缨,带着主任走村串户熟悉客户。在柜台业务办理中,当她发现来取款的客户有不良贷款时,哪怕是几百元,甚至是几十元,她都极力说服客户还贷。

在她的心里,客户的满意就是她的追求。

在操场分理处的营业厅里,客户一进门,钟兰英大多能准确的称呼。她发现客户的活期存款余额较大,且有一段日子没动过,便会友情提醒客户转存通知存款或是三个月的定期,让老百姓多得些利息。用她的话说,“种田的人多得10元利息也可以买斤肉吃。”

有一天,一位80多岁老人步履蹒跚地走到钟兰英的柜台前,颤颤巍巍地拿出一张3000元定期存单要办理到期转存。

“老人家,连本带息一共是3990元”。钟兰英接过存单“噼里啪啦”拨了几下算盘。

“还有零头呀,我年纪大了,想存个整数方便记住,走得急,身上又没带钱。”老人面露难色。

当得知老人住在距离操场乡

十余公里的番带村,来一趟十分不容易时,钟兰英二话不说从包里掏出10元钱帮老人垫上转存了4000元定期。

“闺女,你真真是个热心肠的人,下次当咱我过来一定还你钱。”老人露出了孩子般的灿烂笑容,不停地说。

走出营业厅老人逢人就夸,钟兰英帮客户垫钱的事很快又在操场乡传为佳话。老百姓的心中是有杆秤的,正是这体贴入微的服务,她受到了广大客户的赞誉和信赖。

钟兰英用一生的坚守把自己无悔的青春书写在新余农商银行这面鲜艳、永恒的旗帜上,于平凡的工作中实现着自己不平凡的人生价值,就是这样的情怀和胸襟,成为青年员工学习的楷模和榜样。(分宜支行)

仙女湖支行开展廉政建设警示教育

本报讯 特约记者李诗良报道:7月24日晚,仙女湖支行全体党员、客户经理在5楼会议室观看廉政建设警示教育宣传片。

《莲城警钟,贪官心理档案》这部宣传片用一个个典型的案例向我们讲述一个个鲜活的人物。平步青云位高权重时出现侥幸心理,仕途暗淡时晚年萌生补偿心理,沉于世俗随波逐流的从众心理,追逐名利满心虚荣的攀比心理

……影片当事人带着悔恨讲述堕落的经过,抹着泪水感叹眼前的处境,给观看者以触动、以警示。

一直以来,在总行党委的正确领导下,仙女湖支行将廉政建设贯穿于经营工作全过程,关注重要岗位、重点人员。年初签订廉政责任书,年中组织专题教育,年末召开民主生活会,不断地“照镜子、正衣冠”,努力确保员工思想干净、队伍作风廉洁。

没有如果

杨程

前几日,支行组织员工开展了一次防腐拒变的警示教育,并观看了有关于警示的纪录片,观后感久久不能平静。纪录片里讲述了陈光礼和刘兆义一步一步走向深渊的过程,就是因为贪图物质的享受,最终被判处死刑。

纪录片里两个当事人虽然死了,但是给他们的妻子带来的是无尽的痛苦,看到他们痛哭流涕的样子,我不禁也跟着落泪了。如果可以重新来一次,我想他们不会再走错路

了,可是没有如果。在中华民族五千年的文明史中,“怎样做人”在传统美德中占据着突出的地位,它是中华民族灿烂文化的核心。做一个好人,做一个有良心的人,做一个有廉洁之心的人。

所以,我们无论从事何岗位,都应该懂得“清正廉洁”的重要性。在头脑中植根“清正廉洁”的理念,使“清正廉洁”成为其立身立业的基,使“敬廉崇洁”成为我们做人做事的准则。(城北支行)

一件平凡的小事

刘小欢

“四扫”活动正火热进行中。不经意间,回想起了一件发生在我身上的小事,看似平常,但我想它却能向我们传递正能量。

难得去了一趟菜市场的我,在一个肉摊边上,看见一位老奶奶艰难地从口袋里掏出一张皱巴巴的百元钞票,看得出来,老人过得很清苦。就在找钱的一瞬间,我发现商贩找回的零钱里有一张很明显的50元假币,可是老奶奶并没有发现,而是小心翼翼的放回了口袋里。按照职业习惯,我本应立即揭发这个事实,可是现在环境变了,当面戳穿可能会引发矛盾。于是,我悄悄跟了老奶奶几步,然后偷偷地她

说:“老人家,刚才你买肉的时候找你的钱里头好像有张50元的假币,你回去找那个人商贩卖几张10块的吧?就说你需要零钱,这样大家都不会尴尬。”老奶奶诧异地看着我,问道:“小姑娘,你怎么知道是假币啊?”我傻笑着说:“呵呵,我是农商银行的柜员,我们都经过专业反假币训练的,这是我们的基本功呢!”老奶奶笑道:“你真好,不光专业素质高,而且人也有爱心有道德,回去我就跟家里人讲,以后有钱就存农商银行,存你们这里我们放心呢。”“嗯,好啊!这是我应该做的。”我开心地地点了点头。(城北支行)

独辟蹊径 创新清收

——资产保全部清收不良贷款亮“新招”

郭勇前 章志红

资产保全部清收人员面对困难没有退缩,始终以高度的责任感和饱满的热情投入到不良贷款的清收工作中,在对不良贷款进行综合分析后,独辟蹊径,采取多种灵活方式,努力从不良贷款的“渣山”中“淘宝”,将“真金白银”一分一厘地收归归仓。

——股市“抓鱼”。面对今年火爆的A股市场,资产保全部清收人员分析,一些为了逃避债务而将资产隐藏极深的“老赖”很有可能将资金投入股市中。为此,清收人员与法院工作人员立即“潜入”证券市场中,依法查询查封“老赖”的股金。果然不出大伙所料,在证券市场上,一出手就逮到了数条“大鱼”。7月21日全额收回“老赖”孙某一笔拖欠时间长达7年之久、金额达36.8万元的借款本金,其中清收利息(含罚息、复利)13.7万元。

——借船“淘金”。通过对被执行人的身份信息、财产线索及“全国法院被执行人信息查询系统”等平台,对借款人及其配偶、担保人在银行的存款进行“拉网式”清查,并借助法院执行手段,对查询到的存款及时扣划,用以归还我行贷款。通过各个查询平台,一些“老赖”在银行的资金无以遁形。特别是通过查询扣划担保人的借款后,迫使赖债而隐藏的借款人现身,主动协商还款或在法院签订分期还款计划,取得了较好的工作成效,不仅为农商银行挽回了一定的经济损失,还在社会上对赖债、逃债和等待观望的欠款户起到了一定的震慑作用。(资产保全部)

党建知识

反腐倡廉工作的出发点和落脚点是什么?
答:为了人民、相信人民、依靠人民为出发点和落脚点。

乘风破浪会有时

傅凯



7月1日,在我行庆祝建党94周年大会上,党委书记周斌作了重要讲话。周书记在肯定我行目前取得的成绩的同时,也指出面对的问题。如目前存款后劲不足,不良贷款“双控”压力很大等。周书记的讲话包含了方方面面,从基层党组织建设到基层作风建设,从网点转型到深化内部改革,从存款稳增长到贷款保质量。听了周书记的讲话,感触颇深。根深则叶茂,根固则枝荣。

作为一名基层一线普通员工,我们直接面对着顾客,我们的服务质量直接关系到我行的声誉。我们的“根”是客户,因此,我们应该努力做好柜面服务,从而吸引、留住客户,我们的事业才能“叶茂”“枝荣”。正如周书记所说,顾客是唯一给我们钱的人,我们不服务他们,我们服务谁。

逆水行舟,不进则退。当前,科技日益发展,信息瞬息万变,时代的脚步一直在前进,稍不留神,我们就会落后于时代,甚至被时代所淘汰。所以我们员工一定要按周书记的要求与时俱进,不断学习,不断充电,加强业务学习,拓宽知识面,努力跟上时代发展的步伐,无愧

面对未知的挑战。

国泰则民安,国富则民强。对于一个国家来讲,国家太平盛世,百姓才能安居乐业,国家动荡不安,百姓则不得安宁。同样的,对于一个企业来讲,企业运行的好坏,也直接关系到员工的利益。当前经济形势复杂多变,经济下行压力增大,身为农商银行的一员,要按照周书记所说的有义务也有责任为农商银行作贡献、提建议、想点子、做表率。

冲锋的号角已经吹响,战斗的帷幕已经拉开。我们一定要在总行党委的领导下,众志成城,尽心尽责,一心一意干事业。相信乘风破浪会有时,直挂云帆济沧海。(渝水支行)



新余农商银行对新员工进行户外拓展训练。

谁的100元

钟亚玲

一天下午5点10分,营业厅像往常一样停止营业,当接待完最后一个客户时,柜员小林开始清点尾箱现金与重空,沙沙的钞票声和哒哒的算盘声预示着一天的工作接近尾声。

不巧的是小林清点完现金后,发现尾箱长款100元,又清点第2、第3遍……眼看着马上6点押运车就要到了,网点会计也着急了,重新清点了一遍清单,发现长款100元,小林想起她行定期存款80余万元。为做好后期跟进工作,支行要求城东分理处做好好持之以恒的客户维护,尤其是对他行定期存款客户要派专人跟踪,经常与客户沟通联系,通过感情营销挖掘这批客户,让客户真正得到实惠,以客户带动客户,为行品牌树立新的形象。(高新支行)

金和银行卡,一边清点一边问道:“您好,存现五万请出示您的身份证。”男子一顿翻看钱包后没有找到身份证,提高嗓门说:“我只听说过取钱需要身份证,从来没听说过存钱还需要,这么麻烦以后谁还把钱存银行?”小林笑着解释:“按照人行反洗钱规定,五万以上的现金业务都需要出示办理人的身份证,请您理解!如果您确实需要存够五万,剩下的钱请您挪步自助存取款机办理。”男子不耐烦地说:“得得,你就给我存四万九千九百吧。”“签字还未等柜员礼貌道别客户就火急火燎地走了。监控播放到这,小林想起来当时由于客户着急离开未将余下的100元还给他,对照凭证上的信息,小林找出关联的手机号码,当拨通电话说起100元的事,男子这才想起这件事,并表示第二天上

午过来领取。打完电话小林顿时舒了一口气,这才意识到已经是七点一刻了,孩子和老公还在家里等着吃晚饭,匆忙收拾一下回家。

第二天上午,男子提着比前一天更大的黑袋子来到营业厅,径直走到小林的柜台前,面带歉意地说:“你们不仅工作态度好,而且时刻为客户着想,钱虽不多但是精神可嘉,昨天我嗓门有些大,向您道歉。新余农商银行果然是我们新余人自己的银行,值得信赖!我把钱都取出来放你们这,我放心。”小林取出钱不好意思地说:“这都是我们应该做的,也谢谢您对我们工作的理解和支持。”办完业务后客户为小林的 service 郑重地按一下“最满意”才笑着离开。(总行营业部)

良山支行开展“金融服务进社区”活动

本报讯 通讯员廖兰报道:为普及公众的金融知识,提高公众的风险识别和防范能力,不断拉近社区居民和农商银行的距离,7月16日晚上,良山支行在良山镇文化广场,以一段热情洋溢的舞蹈表演拉开了支行“金融服务进社区·阳光农商惠万家”宣传活动的序幕。

活动现场,支行工作人员主动向居民宣传金融知识,发放

宣传资料,并现场回答了居民关心的投资理财业务、人民币真假鉴别、手机银行、网上银行、转账查询等问题。一份份传单的递送,一句句温馨的提示,一次次微笑的讲解,吸引了市民热情参与,活动设置的“建议有礼、落户有礼、竞赛有礼、互动有礼”四重礼将活动推向高潮。

此次活动共发放宣传手册300余份,填写调查问卷200份,办理手机银行签约5人。

最贴心的社区金融服务

邹煌波

7月27日,高新支行紧扣“四扫”工作,在水西镇集贸市场开展了“金融服务进社区·阳光农商惠万家”主题活动。活动上广大居民感到别开生面,认为是一场最直面的社区金融服务。

抢占摊位,精心做好准备。支行明确了活动实施方案,要达到“少花钱,办好事”的杠杆效果,提前10多天开始筹备,积极与总行有关部门联系,取得了大力支持。为达到预期效果,支行提前广泛发布举办这一活动的信息,与以前的只发宣传单和接受咨询不同,这次会上核心设备去现场办公。农村集贸市场的摊位是靠抢的,为取得一席之地,我们前一天就占好位置,活动比预期提前一小时开始。当天一早,我们准时赶到现场,安装好核心电脑,拉起了“新余农商银行金融服务进社区·阳光农商惠万家”主题活动的横幅,支起了宣传展架,放起了“小苹果”的旋律,还一字摆开活动用到的礼品,吸引不少客户驻足围观。

侧重营销,细心吸引客户。一些客户围了上来,主持人拿起话筒开始介绍我行存款利率上浮比他行高,理财产品保本稳定,还有我行手机银行、网上银行都很方便快捷等等。几名工作人员趁机挽住客户,手把手教他们关注“江西农信”和“江西省农村信用社”微信,教他们如何使用手机银行转账、交电话费等等,体验的客户都点头示好,不少客户主动要求开通。几名佩戴“新余农商银行志愿者”绶带的工作人员走进集贸市场和周边商户,对商户、摊贩和过往行人进行营销宣传,散发宣传册,并填写着“四扫”调查表,一边填写一边宣传我行优势。一位客户听了后,连声说“不知道新余农商银行这么好”,立马去取了1万元来我行存了定期。

后期跟进,恒心持久维护。活动在炎炎烈日下渐渐接近尾声,但持续服务的热情没有结束。据统计,活动现场累计发放宣传折页200多份,办理百福卡8张,开通手机银行15户,收回有效“四扫”调查表56份,登记他行定期存款80余万元。为做好后期跟进工作,支行要求城东分理处做好好持之以恒的客户维护,尤其是对他行定期存款客户要派专人跟踪,经常与客户沟通联系,通过感情营销挖掘这批客户,让客户真正得到实惠,以客户带动客户,为行品牌树立新的形象。(高新支行)

燃我青春 耀我农商

她的“秘密武器”

——记营销能手黄娟
吴婷敏



提到孔目江支行营业部的主
任黄娟，几乎人人都会竖起大拇
指。在2015年新余农商银行储蓄
存款百日竞赛中，她揽储3100

万，荣获营销能手奖；在“我为农
商银行做贡献”的活动中她再创
佳绩，短短一个月之内营销存款
110万。
有人问黄娟，你的营销经
验是什么？她笑笑说，谈不上经验，
我只是运用了一些“秘密武器”。
她的“秘密武器”究竟是什么？
秘密武器之一真诚微笑。黄
娟脸上总是洋溢着热情的微笑。
她的笑容，自然、真诚，传递出友
善、亲和。在第一次与客户面对
面地交流时，就能无形中拉近与
客户的距离，总能赢得客户的一
见信任。
秘密武器之二分层营销。
黄娟熟悉我行各种产品，对于

产品的介绍有着清晰的思路
和办法，并善于分析适用人群，
向客户作个性化的推介。比如向
中高端客户推介手机银行、网
上银行、三方存管等理财产品，
向普通客户推介一本通、通知
存款、代理业务等。在充分了解
客户的需求之后，寻求产品给
客户带来的利益点，从而留住
了客户，为深入营销打下基
础。
秘密武器之三“二八法则”
。“二八法则”告诉我们：企业
80%的利润是由20%的客户创
造的，而80%的其他客户只创造
了20%的利润。黄娟深谙此道，
充分运用“二八法则”。根据客

户的年龄、性别、职业、收入、文
化程度等情况进行市场细分，
做好差异化营销，并利用支行
营业部得天独厚的有利位置，
重点营销高端客户。对于这些
高端客户的维护，黄娟煞费苦
心，能熟记每位客户的姓名、生
日、家庭住址等，了解他们的喜
好，融入他们的圈子。这不仅能
准确地做到有的放矢、对症营
销，还能以点带面，扩大高端客
户的群。
其实，这些“秘密武器”并不
秘密，都是耳熟能详的营销之道，
只不过是黄娟能运用自如，发挥
了其最大的功能。
(孔目江支行)

营销存款，就是营销人心

王小敏



4月接到总行“燃我青春，
耀我农商”——我为农商行作贡
献的倡议，每位员工争取营销20
万元存款，多多益善。接到任务
后，我就琢磨该如何完成任务。
我把我的朋友圈过滤了一下，迅
速地筛选了几个目标客户。首选
的是做生意的朋友林总。以前每
到季末，他都会主动联系我，问

我需不需要完成存款任务。这时
我立即打电话给他，询问他是否
有存款，他很爽快地答应了。我
当时特别开心，可是过了一个星
期，杳无音讯。我心里想：这下
任务全部泡汤了。又过了一周，
林总主动打电话给我，说任务完
成得怎么样，还需要完成任务么？
我说：当然要，越多越好。于是
约定下周一到营业厅办理存款事
宜。接下来我一直在期待林总的
电话，但是周一过后他仍然没有
来。我心里又有点忐忑，于是主
动打电话给他，他说周二上午一
定会来办理。于是周二在营业厅
顺利地办理了100万元的定期存
款。这笔存款总算尘埃落定，可
谓一波三折。
平时我也会抓住存款契机。
比如与儿子同窗多年的同学家
长，我也会诚心地攀谈，然后
慢慢涉及到我们存款的事情中；

去菜市场买菜，碰到隔壁的街
坊，也会“一会生，二会熟”地
去沟通。慢慢地朋友们、同事们、
邻居们都会主动打电话给我，找
我办理存款。当然我也会很认真
地去对待每一位客户，待客户如
知心朋友般。存款到期前一个星
期会主动通知他们是否继续存
款，每当调利息时都会主动告
知他们，平时也多多联络联系，
维护客户的忠诚度和满意度。
客户过生日和过节时发一个
温馨的短信问候，也经常和朋友
们一起参加户外活动，增进情
感，融为一体。
存款营销不光是靠嘴上说
说，还需开动脑筋，用人心营
销。我的领悟就是待客户如知
心朋友，以心换心，赢得对方的
信任，最终营销存款，也收获一
份真情。
(运营管理部)

感动会常在身边

敖丽花



服务，对每个人来说，都不
陌生，让人称道的服务，更能成
为展示一线员工风采的平台。作
为一线员工，一言一行，都代表
着对客户承诺，保持良好心
态，以最美的自己呈现在客户面

前成了必修课。
记得去年10月的一天，一位
中年女士走到柜台前，一口气说
着：“这办理跨行业务怎么办？
要手续费么？什么时候会到账？”
客户脸上带着些许不屑。而作为
服务行业的我，热情地接待了她。
得知该客户要转款到其他行购买
理财，我耐心的跟客户推荐我行的
理财产品，并承诺客户每期望理
财一定第一时间通知她，并短信
附上相关的业务介绍。客户听完，
缓缓地说：“反正在那买都是买，
要不就到你们银行试试。”于是，
一笔理财业务顺利地谈成了。
在接下来的日子，了解客户
的需求后，客户听取了我的建
议，开通手机银行。客户的流动
资金慢慢地向我行账户聚集，很

快地便成为我行的VIP客户，享
受手续费减半，免排队服务，而
且配送有机蔬菜卡，生日当天还
有特别的惊喜。每期的理财到期
和推出，我都及时的跟这位客户
的联系，慢慢地，我赢得了客户的
信任。今年的1月份，客户竟再
次找到我，问我有没有存款任
务，我笑了笑说：“有……”。没
想到她当日便转了60万来我行存
定期一年的。自此，她成了我们
这里的常客，存款达到百万之
多。我很意外，只是举手之劳，竟
然能让这位客户如此信任，心里
充满了温暖。
银行服务贵在“深入人心”。
用心、诚心、开心地做好我们的
工作，感动会常在身边。
(城南支行)

想主人事 尽主人责

徐艳



面对一季度我行存款下滑
的不利局面，在我行开展的“燃
我青春，耀我农商”——我为农
商银行做贡献的倡议下，我坚持
想主人事，尽主人责，努力为企业
分忧解难，积极揽储增存，营销
新增存款实绩达61万元。

为打好揽存增存攻坚战，我
坚持以总行营业部为全员制定的
二季度存款营销考核方案为
责任担当，主动作为，积极作为。
用活本土人脉优势，网罗各方亲
戚朋友、客户关系，以亲情营销，
情感营销，实现以亲带亲、以友

带友、以客带客、以老带新，挖
掘拓展存款客户源；建立存款客
户联系和信息台账，利用长期业
务往来合作，情感积淀，不断增
进潜在客户的相互沟通，密切客
户鱼水关系。
当得知一客户定期存款到
期，还有钱要存，又恰逢雷雨天
气客户不方便出行时，为不影响
客户存期，稳定存款，做好二次
营销，我冒着大雨，主动驱车前
往客户家中，接客户到营业厅办
理存款手续，赢得了客户感动。
在客户识别上，对一般存量客

户，积极营销电子产品，争取开
通手机银行、网上银行，并以“一
对一”、“手把手”服务，提升客户
体验。为营销中高端客户，做好
金、钻卡的星级升级，绑定客户
存款利率、理财产品、电子产品，
代发工资的有利条件，加强对公
司客户、机构客户、个体工商户
等的联动服务，摸清客户需求，
掌握一手材料。对客户关注的
存款利率、理财产品、电子产品，
及时提供信息咨询支持，当好服
务参谋，做好交叉营销，获得了
更多客户的信赖。(总行营业部)

一笔误打误撞的存款

王珍



近期我在网点兼职做大堂，
指导顾客办理各式各样的业务。
有一天我发现一位客户拿着一

个包，一直护在身旁的椅子上。
我便迎上去轻声询问他办理什
么业务，可是客户却有些不太
愿意理睬我，就是礼貌地摇了摇
头。
过了大约10分钟，我发现
那个客户正在窗口办理业务，只
见他手中拿出一把又一把的钱。
我立刻明白客户是来办理大额
存款业务的。正当我准备进营
业厅帮忙时，却听见那个客户
喊：“这里不是XX银行吗？”
原来是走错了银行啊，可是
这个客户携带这么多资金，难道
就这样让它回到XX银行？为什
么我们不去营销一下呢？我连忙

迎上前去：“您好，请问有什么能
帮您吗？”
“不用麻烦了，我要去XX
银行”。客户示意柜员将自己的
钱拿出来。
“您为什么一定要去XX
银行呢，我们农商银行可是新余
网点最多的银行啊，而且现在有
很多优惠活动。再说农商银行可
是我们新余人民自己的银行啊，
开卡存钱在哪里不是存呢？”我
开始做客户的思想工作。由于我的
耐心和温馨，很显然，客户动摇
了。
“再说这么多现金，拿来拿去的，
又麻烦也不安全，正好您能来

到这，这也是一种缘分啊，对么”？
客户忽然笑了起来，拿出身
份证，就这样我成功地让一个客
户留在我行。3天后，这个客户又
背了一大包现金过来，一到网点
就冲我打招呼。
我立即迎上去：“您生意很
不错啊，资金流量很大啊！”
“还行吧，今天这是我把名下
的一套房子卖掉的钱，本来是想
投做做生意的，但是现在行情不
好，就算了。你们这里服务好，
就把钱存你们这”。
这可真是一笔误打误撞的存
款啊！
(城南支行)

营销“四法则”

宋媛



营销是银行生存之本，营
销创新是银行发展之源。为
此，要充分认识营销的重要
性，掌握营销的程序，优化营

销手段。我作为一名普通的银
行柜员，如何理解和运用
客户营销“四法则”呢？
了解。在激烈的市场竞争
环境下，商业银行营销战略的
确定必须首先做好深入细致、
周全的调研、分析。客户的需
求要求银行的创新。商业银行
市场营销就是崇尚以客户需求
为中心，以客户需求为己任，
开发适应客户必要的金融新产
品和服务，最大限度地满足客
户需求，从而获得自身发展空
间。
细分。市场细分是根据客
户需求的差异把整个市场划分
为若干个客户群的过程。它可

使银行更深入地了解需求，发
现大量的市场机会，采取更为
有效的营销对策，从而提升银
行的竞争力。
优先。在市场细分后选择
主攻目标市场，分析重要客户
群能给银行带来收益，不仅是
当前利益，还必须考虑长远利
益，也就是银行要优先选择为
之服务的客户群。
定位。商业银行根据所选
定的目标市场的竞争状态和市
场自身的条件和能力，确定自
身在目标市场的竞争地位，进
而确定向目标市场客户提供什
么样价值的产品和服务形象。
(城北支行)

有耕耘才会有收获

李秀珍



古人云：一份耕耘，一份收

获。有耕耘才能有收获，不付出
行动，便什么也得不到。我是一
名基层柜员，长期扎根在基层工
作，积累了一些自己的营销经验，
让我能够较好地完成任务。
建好客户群。在工作中用心
积累，梳理和识别有效客户，建
好客户台账，形成自己的客户群。
光有客户群还不够，要这些客户
都来存钱，并不断带来新的客
户，扩大客户群的范围。因此，
为争取客户的信任和支持，我
对客户如亲人，尽最大努力为客户
做好服务。

坚持多开口，不论是在柜台，
还是工作之余，都要敢于打开
口问客户要存款。设想我们在
外地丢了钱包，需要100元购车
票，此时周围有10个人，如果我
们不开口，他们根本不知道我
们的需求。如果我们一求助，好
心人这么多，肯定会有人伸出援
手。营销也是如此，只要我们勇
于开口，总有一批客户会选择
我们银行，对其他客户只要不停
跟进，客户也一定会被诚心打
动。
请熟记客户。在碰到客户或
是客户来办业务时，要第一时间

喊出客户的名字或是职务，并
聊一些有关客户的事情，让客
户感到有亲切感。每逢节假日
和客户生日要送去一份祝福，
一份问候；客户过生日，提出
请求要用本子记好，及时处理；
客户的要求，不管能否满足，
都及时给客户去个电话告之。
记住客户是感情营销，反之，
客户也会记着你，结下一段情
谊。
我们对客户付出了多少，客
户就会回报多少，所以任何时
候都要认真对待我们的客户。
(高新支行)

一笔“扫”来的存款

李文韬



4月23日，一个很普通的日
子，口袋里的手机响了起来，
我拿出电话一看，上面的来电
信息显示“罗坊客户百事达胡××”，
通讯录保存的客户信息显示这
是一个在罗坊开店的客户打来

的。“喂，胡总，你好”，“喂，
你是农商银行李××吗？我现在
在你营业大厅，快过来，我拿了
点钱来存”。听完这话，我立
马跑出去找到了这位客户。
“我刚从XX行取过来的，
你们这边今天人多，帮我优先
存进去，存一年的”。我立即
将客户带往VIP房间安排人员
快速办理该笔业务。客户手中
提了一个大袋子，从里面拿出
4捆100元面额钞票，共40万！
幸福真是来得太突然，这是一
笔难得的储蓄定期存款。待
妥善办理完业务送走客户之
后，欣喜之余，我仔细回想
起当初与这位客户建立关系的
经过。(罗坊支行)

2014年，在一次“扫街”中，
我带着员工逐个店面上门进
行产品宣传营销，也“扫”进
了“百事达伊利奶粉”胡总的
店里。2015年4月，网点转
型试点期间，下班后我与网
点员工、转型团队一起又一
次地走进了胡总的店里。我
立即将客户带往VIP房间安
排人员快速办理该笔业务。客
户手中提了一个大袋子，从
里面拿出4捆100元面额钞
票，共40万！幸福真是来得
太突然，这是一笔难得的储
蓄定期存款。待妥善办理完
业务送走客户之后，欣喜之
余，我仔细回想起当初与这
位客户建立关系的经过。(罗
坊支行)

要勇于担当

宋恒锐



5月，总行团委发起了以“燃
我青春，耀我农商”——我为
农商行做贡献的主题活动的倡
议，当

时我看着“再大的成就也是过
去，再远的未来也有距离”等
这些激励的文字时，内心激动
万分。作为新余农商银行的一
员，青年员工的一分子，应该
响应总行的号召，行动起来，
勇挑重担，奋发有为，营销
的动力在我全身的血脉里涌
动。于是我开始积极向身边的
朋友、亲戚营销，并发动家人
和我一起努力，时时刻刻挖掘
潜在客户，了解客户资金动向。
功夫不负有心人，终于等到
了一个好消息，有家企业准备
在我家乡吉安投资办厂。老板
资金实力雄厚，招商对接单
位负责人

正好就是我家亲戚，于是在
亲戚的介绍下我主动上门接
触客户情况。但当客户听到
要在新余开户时，产生了畏
难和抵触情绪，认为这么远
的距离，很多事情会很麻烦，
比如需要收取手续费等问题。
面对他的顾虑和疑惑，我就
逐一解释，但是还是收效不
大。为了取得该客户信任，我
准备打持久战。于是我不断往
吉安-新余，积极主动上门联
系该客户，做好营销。通过不
断地做客户的工作，客户终
于同意在我行开立个人账户。
开户当天，我陪同客户到
他行转账汇入我行活期存款

200万元，同时将100多万
备用金转为3个月定期。为
了留住客户，我为客户开通
手机银行、网上银行，让客
户享受我行的优惠及便利。
在了解到这些优惠政策后
客户表示后期公司部分往来
款资金会在我行卡上周转。
这次活动，对于我来说也
是一种锻炼，我深知只有不
断地去跟进、去沟通、去关
注、付出你的努力，才会有
柳暗花明的那一刻。同时作
为一名青年员工，一定要
让自己勇于担当，才能更好地
为新余农商银行的发展添砖
加瓦。
(仙女湖支行)

人心齐 泰山移

胡军华



我是新余农商银行一名普

普通的员工，从事基层工作
26年，担任基层网点主任近
20年。兢兢业业做事，踏
踏实实做人，见证我一生
的信仰历程。
按照“三严三实”要求，
我积极投身到“燃我青春，
耀我农商”活动中。针对
鹤山分理处存款徘徊不前
因素，我带领全体员工，
查问题、找原因、定措施，
千方百计抓增量。3月中
旬，得知鹤山一肖姓客户
有笔50万元货款将在我
处过账。我赶紧与同事利用

中午休息时间上门为其规划
理财。精诚所至，最终感
动客户，将50万元货款
在我处转存3年，并热
情介绍其亲戚到我处办
理业务。同时，我还带
领全员积极投身到“燃
我青春，耀我农商”活
动中，大家你10万元，
我20万元，在整个分
理处营造了工作有激
情、有志气的良好氛围。
截至目前，全员共营销
存款200余万元，其中
我本人营销存款65万
元。(渝水支行)

水北豆腐勾起我的乡愁

谢苏平

老家在高山山区,田畴纵横,土地贫瘠,但黄豆极好种,用家乡话说就是“黄豆不要肥,只要泥一堆”,田埂上就成了乡亲们种黄豆的好地方。

黄豆吃法多,煮豆羹、爆豆花、蒸焖地炒,样样都行,最常见的就是做豆腐。那时没有打浆机,凌晨四点就要起来磨豆浆,石磨转动的嗡嗡声,是深藏我内心的清晨乡曲。

豆腐时不时就能吃到,小葱拌豆腐,清爽可口;油炸豆腐,葱香浓郁;还有一种韭菜豆腐,把豆腐划开一道缝,填上韭菜馅,一开锅,豆腐伴着韭菜香,溢满整个房间。

而新余的水北豆腐嫩滑爽

口,跟老家的有些不同。水北豆腐颜色更白,水分更足,烹调时会加上麻辣,我老家的是以清淡为主。这麻辣让人回味无穷,吃一次,就爱上一辈子。每次在外面吃饭,我第一个点的就是水北豆腐,已形成一种习惯了。说来也怪,我女儿怕辣,一有辣的她沾都不沾,但她唯一不怕的就是水北豆腐,看来,水北豆腐的麻辣与众不同。

在《新余日报》上看过水北豆腐的制作过程,跟老家的差不多,也是先用开水浸泡黄豆,然后磨豆浆,把豆浆装在一个大桶里,搅拌均匀,形成豆腐花。想起小时候,妈妈这时会叫一声:“吃豆腐花喽!”我们这些小孩子们就跑到

上前,一人一碗豆腐花,放点白糖,这是童年时最享受的时光。然后让豆腐花冷却、凝固,再放入石膏,稍后是装框,先铺上纱布,再倒入豆腐脑,压榨排水,豆腐慢慢定型,揭开纱布,一整板的豆腐就出炉了,切成一个个小方块,豆腐就可以出售了。为什么每个地方都差不多同样的方法做豆腐,别的地方的豆腐就没有水北豆腐有名,这是为什么呢?不是因为水北当地的水不一样呢?

水北豆腐之韵在于水。水北,号称渝北第一镇,草木葱茏,环境优美,集天地之精华,聚日月之神光,以灵动之水。一方水土,一方作物,水北生长的黄豆,颗粒饱满,营养充足。水北豆腐所用之水,皆取自当地。老人说,这水是神水,别的水不行,做出来的豆腐显老,真正原因在于水中富含人体需要的各种微量元素,正是天地所钟,得天独厚。

水北豆腐之精在于嫩。水北豆腐嫩而不碎,真乃一流品质,嫩白细腻,入口即化,如含饴,如饮蜜,给人极大的美食享受。而不像有些豆腐,嫩而碎,不成形,或者老而硬,入口苦。水北豆腐正好处在最佳处,增之一分则太碎,减之一分则太老,这恰到好处,怎一个“赞”字了得!

水北豆腐之情在于辣。水北豆腐一般都会放点辣椒,辣椒就是点睛之笔,少了辣味,就少了回

味。妙的是,水北豆腐辣而不峻,麻而不涩,让许多不吃辣椒的人也大呼好吃。正是因为爱上水北豆腐而学会吃辣椒,学会适应了新余的菜。正如新余人的热情好客,带点让人抗拒不了的麻辣味。

到一个地方,不品尝当地美食,这样的旅程是肤浅的。而水北豆腐,让你品尝新余的清新,让你感受新余的热情,如同新余人民,勤劳纯朴、敢闯新路。

离开家乡二十年了,虽然逢年过节会回老家,但浓浓的乡愁萦绕不去。每当吃起水北豆腐,家乡美味就浮现眼前,这水北豆腐就像是鱼饵,不断钓起了我的思乡之情。

(孔目江支行)



心情窗

温柔是一种力量

张仁花

说到温柔,首先想到的是女性,她们柔情似水。电影中常常出现她们温柔的双眸,温存的声音,温情的笑容,温文尔雅的行为举止。

上帝创造女人最大的成功,不是赋予她们美丽的外表,而是一份女性特有的温柔。难怪贾宝玉会说女子是水做的,对女性来说,温柔是一种智慧,是一种气质,更是一种力量。

记得有这样一个故事:智慧女神雅典娜和战神兼海神波塞冬争夺希腊城市共和国首府守护权,众神难以裁决,便让她们各送一件礼物给这个新兴的城市,以分高低。只见波塞冬奋力掷出三叉戟,

它深深扎入卫城的山岩,一股清泉汩汩而出,引得一片唏嘘,如此神威,新城将有恃无恐。此时雅典娜款款而来,不慌不忙递上一根橄榄枝。众神默默赞许,和平的信念胜于武力的炫耀。于是雅典娜获得守护权,新城就以她的名字命名,这就是雅典。雅典娜用她女性特有的温柔战胜了实力强大的波塞冬。

在我看来,温柔是一种宽容,是一种自信,更是一种坚持。林徽因说:“温柔要有,但不是妥协,我们在安静中,不慌不忙的坚强。”林徽因的这句话就是对温柔最好的诠释。

(分宜支行)

“今天,你歌唱了吗”

刘雅静

“一只鸟冻僵了掉在地上快冻死了,有一只牛路过,在鸟身上拉了一泡屎,把鸟包了起来,小鸟顿时暖和了很多,于是就愉快地唱起了歌,这时一只路过的猫听到了歌声,把鸟从屎堆里拉了出来,然后把鸟吃掉了。”很早以前的段子,但最近我又想起了它,因为总可以看见一些“鸟儿”一样的人,在愉快地唱着歌。

“低调做人,高调做事”,不变的道理,变得是现代人所追求的东西。低调做人,是让你静观人世百态,不浮夸,不炫耀;高调做事,是让你踏实肯干,不浮躁,不放手。要把别人眼中你所炫耀的,变作自己实实在在的资本,到那个时候,你不言,自有入知晓。

(小微事业部)

手机太有吸引力

江裴瑾玉

“快看,一大波的行尸走肉向我们走来。”说这句话的人肯定疯了?不是生化危机看得走火入魔了,就是植物大战僵尸玩多了,怎么可能看到行尸走肉。

可是,你看着你身边的人,无论是时尚靓丽的少女或是气宇轩昂的青年,亦或精神抖擞的老人、活泼可爱的孩子,都低着头如同与世隔绝一般,沉浸在自己的世界玩手机或平板电脑。坐公交时,饭后散步时,等着开饭时,手机成了打发时间的唯一途径。

很多人都说,这是一个最好的时代,科技的高速发展、物质的极端丰富、文化的自由

发展,使得人们的生活更加便利。也有人认为,这是一个最坏的时代,身边周围充斥着黑暗的能量,世界的变小意味着我们更加近距离地接触很多恶劣的文化、血腥、暴力。手机的产生是使人们的生活更加方便,交流更加密切。可是,人与人的联系更便利了。为何人与人之间的距离却更加远了?

多灾多难,XX女士因玩手机而小孩从电梯、电车上摔伤。是手机的错吗?是,它太有吸引力了,比人更有吸引力。让我们一起来看看跟邪恶的手机作斗争,拒做“行尸走肉”。

(分宜支行)



大开心界 鲁翠媛摄

夏天的记忆

胡伟

还记得你说家是唯一的城堡,随着稻香河流一起奔跑,微微笑,小时候的梦我知道!这是一首关于家乡、夏天和童年的歌曲,每次听起,思绪都会随着音乐回到无忧无虑的童年,我很喜欢。

老家在农村,是远近闻名的鱼米之乡。正值盛夏,田间的稻子熟了,饱满的稻穗将整棵稻秆都压弯了腰。放眼望去,满目金灿灿的黄色,一望无际,微风一吹,整片整片的稻田犹如金色的海洋翻腾起舞。大大小小的湖泊恰似一颗颗翡翠镶嵌在乡间田野,湖面被成片的荷叶覆盖着,硕大的荷花竞相开放,吸引着城里人驱车前往欣赏。

不知道从何时起,夏天的家乡总是要火一把,朋友圈被整片整片的荷叶荷花刷屏。但对于从小在这片土地上长大的我来讲,这实在算不上是什么有吸引力的美景。对于老家,记忆最深最怀念的还是暑假的趣事。七月的骄阳将整个大地烤得火辣辣的,午后,大人们多数都要睡午觉,而我们的精神总是那么充足,刚被大人强行赶到床上睡

觉,可等到大人们熟睡后便蹑手蹑脚地偷偷溜了出去。于是,野外便充满了小伙伴们嬉戏打闹的声音。夏天是玩水的好时节,河流被连日的暴晒而变浅,河水刚好浸在腰胸间,既适合玩水又比较安全,那个时候我们都是成群结队,都穿着小裤衩,有的抱着充满了气的内胎,有的干脆拿着一块大泡沫屁颠屁颠往水里扑。河水很清,虽没有海里的大浪什么的,但也很不错了,一起嬉戏一起玩,想起来都开心。夏天也是瓜果飘香的季节,地西瓜圆滚滚的躺在地里,贪吃是孩子们的天性,吃自家的还不够,虽然“偷吃”从古至今都不值得提倡,但是哪个淘气的小孩没有这种经历呢。这种“偷”跟生活所迫或者贪财完全无关,纯粹是贪吃贪玩的心理作怪。

长大后由于工作的原因,虽然不曾远离老家,但是回去的机会也不多,更别说有机会像小时候那样玩耍。童年的夏天还有太多的回忆,去小河边抓鱼,到田野里钓鱼,到树上抓知了,童年的趣事多得数不完。

(三农事业部)

愿你我成为一支小蜡烛

张晶

前段时间跟在澳洲定居的老友通电话,得知她撞车了,可是聊起此事的语气却分外轻松,问其原因,她说道:“没事儿,在这里生活,处处都有安全感。撞上之后,旁边的澳洲人走到我身边对我说,这是我的手机号,我刚才看到你撞了我的车,如果你需要上诉,请联系我,我愿意做你的目击证人。然而肇事者也丝毫没有想逃避责任,主动走过来道歉并承诺会负责到底,这事就这么轻松愉快地解决了。因为这件事我又多结交了一个老澳朋友呢。”

这就是澳洲人的风格,每个人都自觉地愿意为他人做点事儿,相信我们都感受过别人善良的对待自己时,自己心中的那

么,仿佛人人都是一支小蜡烛,发光发热,照亮并温暖着每个人,这种善良的做人风格让我钦佩不已。这让我想起有一次,我在饭馆吃饭,整个提包落在饭馆,里面有钱包,各种证件、银行卡和平板电脑,几乎是我整个家当。等我意识到提包不见的时候,已经过去一个多小时。赶回饭馆的路上我几乎不抱希望,但结果却出乎意料:一位食客发现了我的包,主动交给老板娘,老板娘妥善保管一直等着我回来认领。拿回包的那一刻,我感觉自己被陌生人的温暖呵护着。

愿你我成为一支小蜡烛,带着善良感恩的心,呵护这世界,温暖他人。

(风险管理部)



新银苑

李江小 李江小 李江小

跳出自己的那口小井

习红庆

“又去楼上集训吧……”“是哦,又去楼上集训哟……”

最近乘电梯总会碰到同事问这个问题。集训,一个听起来就让人有点敬畏的词语,最近我也亲身临其境感受了一把。

五月一天早上,主任走到我跟前说,省联社将会组织一轮综合理论的比赛,内容主要是孔发龙理事长的年度工作报告以及在省联社机关员工大会上的讲话,你代表营业部参加里面的选拔赛……懵懵懂懂,我就在内网上搜索起来了,第一感觉就是这报告怎么这么长呀!文件虽已到手,可对于“宁愿看广告也不喜欢看新闻联播”的我来讲,实在是没有勇气一口气把文件拜读完,就这样有一页没一页地翻着,自己也不知道究竟在看些什么,看了些什么。后来,行里正式下达了比

赛通知,那段时间感觉自己又回到了小学时代,每天读文件,记内容;大声地读,反复地记,生怕没读熟,生怕记不住。但是,那时的自己还停留在机械地死记硬背层面上,停留在比赛时不要丢人的心理上。

经过一轮又一轮的淘汰赛,我奇迹般地“存活”下来了。可是“存活”是需要付出“代价”的,那就是集训!集训的前几天心情还是比较忐忑和焦虑的,感觉自己承载着一项重要使命,但这是必须经历的,是检验人意志的磨刀石。跨过了这道坎,就离成功不远了,否则,将前功尽弃。我咬牙坚持着,每天拿着文件一句一句地理解、思考,去工作中寻找它们的踪影,慢慢地我明白了为什么必须把抓存款作为工作的第一要务;明白了为什么我行的理财产品越来越少,可是我们代销的理财产品却越来越多;明白

了为什么我们要固化文明规范化服务,要将规范化服务贯穿于日常的每笔业务当中,而且还要加大有责投诉处罚;明白了为什么我们必须营销百福卡、手机银行、网上银行,分流普通客户的低价值需求到自助设备和电子服务渠道上;明白了为什么要全员进行“四扫三进”活动;明白了经济新常态下,我们得增强新本领,助推改革发展再上新台阶……

至此,我突然顿悟了比赛的目的。名次是次要的,领会这些内容和精神并把它运用到工作中去才是最关键的。曾经的自己就像井里的小青蛙一样,自认为天空就是井口这大。可是一次偶然的机会,跳出了自己的那口小井,才发现天地间竟是如此的广袤。很庆幸自己能有这个机会参加这次比赛。

(总行营业部)

天行健,君子当自强不息

丁冀

一日,前去南昌,在候车室百无聊赖,玩起手机。这时忽然一张残疾人证出现在眼前。抬头一看,是一个二十出头的清秀少年,他嗒嗒呀呀的指着手里的证明。我立即心领神会地别过头。他立马急了。连忙掏出个“小礼物”塞到我手中。无奈我只有掏出二十元零钱递给他。于是他奔向下一个“好心人”去了。

一下火车就奔向酒店,在酒店附近看见一个老人坐在胡同口卖茶叶蛋。很多人排着队。我本毫不在意,却不经意看到老人居然坐在轮椅上。我的心咯噔一下。终于明白“好心人”的本意,也站在后面排着队。

人生在世,本应自强不息。但是有人却以嗟来之食为生,有人以啃老寄活。有人却奉献一生孜孜不倦。有人以助人为信条默默无言。男儿生于天地之间,顶天立地。蝼蚁尚且知道偷生,一个人不怕磨难挫折,就怕没有一颗坚强自立的心。

古语云:天行健,君子当自强不息,地势坤,君子以厚德载物。我们中华民族自古就有自强不息、团结包容、吃苦耐劳、勤奋努力的高尚品质。正如我们农商银行的勤奋、忠诚、严谨、开拓的企业宗旨一样。若是真能如此,何愁家不旺、业不兴、国不强!

(渝水支行)

缘定今生

胡春香

林徽因说:“我们的生命中总是会遇见那个命中注定的人,在花开的季节,不早也不晚,刚好会相遇。”

不早,不晚,在花季,我和信合相遇了。匆匆二十余载,花季仍在盛开,信合愈加强壮。时间太匆匆,还有许多的美

好没有展示给信合看;还有许多的感恩没有说与信合听……

与信合的结缘是幸福的;守着信合慢慢变老亦是幸福的。林徽因又说:“有缘的人,无论相隔千万之遥,终会聚在一起,携手红尘。”

我与信合缘定今生。(后勤服务中心)

神牛居村图

神牛盘居洞山村, 风流今朝人皆闻。半移星转几回轮, 福今渝都在一方。五谷天撒至人间, 皓皓艳阳朗乾坤。下界游梦恋凡尘, 仙女湖畔暖迎春。

李志强 (授信评审部)