



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

提振信心 全力以赴

我行召开 2015 年年中工作会议

本报讯 记者胡冬生摄影报道:8月10日,我行2015年年中工作会议在井冈山培训中心召开。行领导周斌、开根龙、邓小红、刘晓人、郭瑞景、贺建华出席会议,各支行及部门、总行各部门、各分理处负责人参加会议。总行党委委员、副行长开根龙主持会议。

会议总结回顾了上半年工作。会议指出,2015年上半年全行始终坚持“稳中求进”的总基调和“固本强基、提质增效”的总要求,紧紧围绕年初工作部署,一手抓业务发展,一手抓风险防范,业务发展成效明显,支农支小成效较好,对接客户更加有效,管理基础得到夯实,风险管控稳步推进,总体实现时间过半、任务过半。

会议深刻分析了当前面临的主要困难和问题,主要表现在:业务发展持续下滑,风险防控压力较大,信贷转型成效甚微,员工精神面貌较差,内部管理比较薄弱,同质化竞争严重,外部风险传染加剧。

会议强调,下半年我要进一步落实好全行一季度经营形势分析会议工作部署,狠抓工作落实,确保完成全年各项目标任务。一是坚定不移地做好资金组织工作。要始终把存款工作作为



首要工作、“生命工程”来抓,切实提高资金自给率,确保完成全年存款增长目标,力争年末存款余额达到210亿元。要努力提升财政存款占比,重点做好市财政存款改变分配方式对接工作,争取市级财政存款重新分配的方案尽快落实。要加强重点项目存

款营销,积极对接市城区重点项目,及时跟进今年新开工的重点项目。要加强考核引导,既要突出存款日均考核,降低存款偏离度,引导存款稳定增长;又要加强对贷款企业货款回笼的考核,引导客户经理加强贷后管理,提高贷款归行率。要争取零售客

户。要拓展存款新来源,加大与信托公司、保险公司、证券公司、基金公司和其他商业银行的全面合作,争取在非存款类金融机构存款上取得新突破。二是坚定不移地提高资产质量。要确保新增贷款质量,把好客户准入关,把握贷款投向,合理控制贷款额

度。要持续优化存量贷款。要大力提升资产管理水平。三是坚定不移地提高经营效益。要做优资金业务,做好外汇业务,理顺理财业务,拓展电子银行和代理业务,提升财务管理水平。四是坚定不移地强化风险防范。要坚持防范信用风险和流动性风险相结合,坚持防范表内和表外风险相结合,坚持防范自身风险与传染性风险相结合,坚持防范单体风险与整体风险相结合,坚持内部审计与外部检查相结合。五是坚定不移地推进各项改革。要推进人力资源管理改革,网点转型改革,流程银行改革,绩效考核改革,服务产品创新。六是坚定不移营造良好发展环境。要增强必胜信念,保持良好状态,加强调查研究和舆论引导,强化党建工作。

会议要求,全行上下要团结一心,攻坚克难,争取下半年打一个漂亮的翻身仗,待到年末“爆竹声中一岁除”时,再去体会“春风送暖入屠苏”的感觉。会议传达了学习了全省农村信用社2015年年中工作会议、省联社第三届社员大会第一次会议精神,行领导就分管工作进行了部署。各支行、总行各部门主要负责人对上半年的工作进行了述职。

人民银行新余市中心支行 行长黄成莲莅临我行调研

本报讯 记者李小江报道:8月5日,人民银行新余市中心支行行长黄成莲在副行长刘春华及有关部门负责同志陪同下,莅临我行调研指导工作。副行长开根龙、邓小红及相关业务条线部门负责人陪同调研。

会上,黄成莲传达了人民银行总行年中工作会议主要精神,下半年将继续实施稳健的货币政策,更加注重定向调控,更加注重松紧适度,适时适度预调微调,充分发挥各项货币工具的作用,切实防范化解各类金融风险,加大金融对实体经济的支持,提升金融服务和管理水平,促进经济社会持续健康发展。

黄成莲指出,维护金融稳定是人民银行的三大职责之一,也是今年重中之重的工作。要高度重视经济下行形势下的金融风险防控工作,无论从人民银行总行年中工作会议精神,还是新余市委、市政府的决策,对此都高度重视。

刘春华就我行有关意见及建议现场进行了答复。对于不能现场答复的,将带回行里研究解决。

会上,受党委书记周斌委托,开根龙汇报了今年以来经营现状和资产质量状况;今后贷款投放计划及投向;目前工作开展的重点及困难,以及对人民银行工作的意见及建议。邓小红就我行支农支小、调整信贷结构、加强风险防范等工作进行了简要汇报,并就人民银行继续加大对我行支农支小再贷款的支持等提出了建议。

我行举办通讯员培训

本报讯 记者李小江报道:8月13日,我行举办了第三期通讯员培训。全行100余名通讯员参加培训。

培训邀请中华合作时报资深记者戴洪菊授课,主题为农村金融新闻写作的“谋”与“略”。戴洪菊结合丰富的案例,对消息的写作误区、写作技巧及通讯写作的“三原则”、写作方法等进行了深入浅出的讲解。这对丰富通讯员的视野,开阔写作思路,将取得积极的促进作用。

我行参加全市“党风政风热线”主题节目

本报讯 桂亦凡报道:为加强党风政风建设,秉承“民生事,马上办”的原则,着力解决人民群众在生活中碰到的问题、难题,市廉政办、市政府纠风办、广播电视台联合主办了“党风政风热线”系列主题直播节目。8月14日,我行参加了该主题节目。副行长开根龙带领我行授信评审部、小微业务部、运营管理部、合规部、电子银行部、零售业务部、公司业务部等相关负责人,走进市广播电台“党风政风热线”直播现场,详细介绍了我行近年来在金融行业始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”等方面的工作情况。节目播出过程中,开根龙及各部门负责人现场接受群众咨询,倾听群众提出的问题。对听众提出的问题,耐心细致地做出了回答,并向广大市民公布了我行服务咨询电话,确保群众反映的问题件件有落实,事事有回音。

架起一座 爱与浪漫的“鹊桥”

胡菁 宋恒锐

8月20日,农历七月初七是中国传统的情人节。我行开展了“百福相伴·情满万家”七夕主题活动,为广大客户送上节日祝福。活动通过微信场景推广、分享朋友圈7714人次,微信转发1356人次,总观看人数10269人次,赠送玫瑰2680朵,爱心巧克力868块,新增定期存款340多万元,手机银行开户171户,成效显著。

在“七夕”节日里,我行以爱之名,在各支行营业部及城区网点共27个网点携手为全城浪漫宣言——“必须晒爱,必须相爱”。凡参加活动的客户即可享受到爱情玫瑰和甜蜜巧克力,为全城有情人送“百福”、“品浓情”。

活动当天,大厅早早就架起了展板和宣传架,柜台上摆上了一束束艳丽的玫瑰花,迎接客户的第一句问候语从简单的“您好”变成了节日味浓厚的“七夕情人节快乐”。短短一个上午,就吸引了

我行大力配合 和宣传新版人民币发行

本报讯 记者郁英姿报道:据悉,中国人民银行将于2015年11月12日起发行2015年第五套人民币100元纸币。我行全力配合本次新版人民币的发行工作,第一时间将消息在我行官网、内网以及微信转发,并将逐步开展新版人民币的培训和现场宣传活动。

本次发行的新版百元人民币对票面图案进行了适当调整,尤其是增加光彩光变数字“100”、光变镂空开窗安全线和竖号码等防伪特征,在提高货币防伪性能的同时,让广大群众对货币真伪一眼可鉴。

新版百元人民币深受广大群众期待,被称为“土豪金版人民币”,发行后,将与同面额流通人民币等值流通。

我行为客户提供免费 高速的无线网络服务

本报讯 通讯员黄红梅报道:为融合手机等终端金融业务产品的WiFi需求,打造我行移动金融服务平台,目前我行50个网点都完成了E-Bank WiFi覆盖,提升客户体验。客户在我行网点办理金融业务的同时,也可像在咖啡馆等休闲场所,利用

警钟长鸣防腐变

邹煌波

廉洁从业,是每一个银行工作人员的基本准则,但却有些人守不住这一底线,贪腐堕落而走向深渊。为加强警示教育,近日,各支行组织观看了《底线》和《滑向深渊》等警示教育片。它分别讲述了吉林省长春市二道区英俄镇党委书记刘兆义和四川省达县县委常委原书记陈光礼的腐败案例。

都说银行人是“算盘挂在胸前”的,说明银行人是精明的。一个精明的人,肯定思路清晰,知道自己什么该干,什么不该干。而那些走向深渊的人,怎能不知道自己在违规将要受到处罚或是在违法将要成为阶下囚。唯一的解释就是这些人逐渐扭曲了自己的人生观、价值观,在面临危险的时候没有得到有效的警示。大多腐败堕落者都是从“小意思”开始,逐渐扭曲自己的

思想,慢慢失去自己的人格,玩忽自己手中的权力,最终酿成牢狱之灾。我行每年都会开展的警示教育活动,有观看警示教育片,有到实地参观监狱,也有参观反腐倡廉教育基地等等,这是加强党风廉政建设的具体行动,更是对无意犯糊涂者的提醒,更是对明知故犯者的警示。只是这类活动还要更开些,要扩展到所有岗位所有人。不仅要在形式上看一部影片,参观一个基地,更要在行动上思想上警钟长鸣,牢筑防腐拒变的铜墙铁壁,形成人人廉洁自律的氛围。(高新支行)



真话实说

凝聚青春力量

——我行新员工入职培训侧记

张莉

参与银行柜面业务操作;第一次与客户亲密接触;第一次体验加班;第一次与同事朝夕相处……所有的这一切都会以全新的方式出现,让新员工们有着新鲜的职业初体验。在未来的职业生涯中,如何自我管理与职业规划,每个人会有各自不同的努力轨迹和梦想目标。第三天,老师通过“一切都是最好的安排”故事,让学员从中感受一个心理健康的人,才能在自己的工作岗位上更好地发挥作用,直面生活的简单与复杂,少些抱怨,多些感恩。总有一天我们会发现,你的人生永远不会辜负你,你的汗水、泪水、伤痕,全部会让你成为独一无二的自己。

新鲜体验 勇于挑战

7月28日,新员工们终于迎来了紧张又刺激的户外拓展训练,而接下来的训练,远没有想象中的轻松。开营仪式过后,全员迅速组成了2个团队,确定队长队训和队歌,上午训练的项目中——信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上,背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心,把自己完全地交给别人,而接应的队员在接应的刹那,则向我们展示出了最好的“值得信任”的例证,就是不管自己有多困难,都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时,心里总会产生本能的恐惧,但是当听到队友鼓励的呐喊声,心里的信任与感激之情战胜了恐惧,相信每个人的心里都会有这样的想法:尽量笔直地摔下去,为队友减轻负担。简单的一个动作,难以克服的是心理障碍,我们战胜了自己,挑战成功,摔下那一刻的感觉是那么幸福。这种信任与被信任是一种伟大的精神,是在极其优秀的团队中才能感受的到。作为新人上岗,很多的困难都是自己难以想象的,只要努力跨出第一步,勇敢的尝试,成功就在前方。

在接下來的訓練項目中,每時每刻都籠罩著團隊協作的氣氛。從“群策群力,迎難而上”的漢語塔,到“挑戰自我,超越自我”的高空抓杠,再到“一人觸電,全體覆滅”的穿越火線,沒有一種是離開團隊的。即使在“高空抓杠”的單人挑戰項目中,有隊員由於恐高在8米高台上足足站了20分鐘,全體隊員在下面一起為她加油鼓勁,沒有一個人漠然視之。在分享心得時許多隊員感慨地說:“今天如果不是有隊友的鼓勵,我不可能完成這個項目。”

舞动青春 活力四射

如何仅用三个晚上的时间编排一场晚会?且做到满堂喝彩,高潮不断?他们做到了!在大厅,在食堂,在房间随处可以看到排练舞蹈、小品的身影。由于新员工多数未经过专业艺术训练,欠缺艺术表现力和感染力,但经过员工们的认真体会、刻苦训练,表演水平和舞台呈现效果在短时间内得到了迅速的提高。虽说比不上专业演员,可是每位员工都用心在做,一个人走路很容易,10个人同时用一个频率朝同一方向走就需要很好的协调与配合。要求每组至少有两个节目,仅用三个晚上排练出来,这确实展现了我行新员工团结协作、积极进取的精神面貌。

别样课程 启迪心智

培训结束时,党委书记周斌为新员工上了“入职教育第一课”。他从眼界、形象、服务、习惯、心态、职业未来等六个方面,讲述了做最好的银行柜员的素质要求和路径方法,以引导新进人员尽快适应新环境,培养积极向上的职业情绪,挖掘自身潜力提升正能量。我将在新余农商银行步入职业生涯开好头,起好步。

听了党委书记一番话,新员工感触颇深。“作为一名新入职的员工,我将踏上银行柜员岗位的征程。也许有人会说,普通的柜员谈何事业,不,柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡,完善源于认真。我热爱这份工作,把它作为我事业的一个起点,用饱满的热情,用心服务,真诚服务去赢得客户,做一个被需要人。”

短短的培训结束了,我们将被分到不同网点的岗位上开始工作。但是这次培训对我们来说是人生重要的转折点,它把我们象牙塔带入了职场,使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职场人。每个人都收获颇多,希望大家把这一份激情、信任、感激与责任带到未来的工作中,踏踏实实走好每一步,与农商银行共同发展共同成长。”

周书记别具一格的授课,启迪着一个新员工的心智。

“短训的培训结束了,我们将被分到不同网点的岗位上开始工作。但是这次培训对我们来说是人生重要的转折点,它把我们象牙塔带入了职场,使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职场人。每个人都收获颇多,希望大家把这一份激情、信任、感激与责任带到未来的工作中,踏踏实实走好每一步,与农商银行共同发展共同成长。”

周书记别具一格的授课,启迪着一个新员工的心智。

我行各支行各部门认真贯彻落实 2015年年中工作会议精神

本报讯 综合报道：近日，各支行、总行各部门认真贯彻落实省联社及总行2015年年中会议精神，深入分析当前面临的形势和问题，针对经营管理中的不足，提出切实可行的措施，引导广大干部职工努力克服畏难情绪，强力扭转业务发展的不利局面，确保下半年各项业务持续健康发展。

持续做实存款组织工作。牢固树立存款立行理念，坚定不移地把存款组织工作放在一切工

作的首位，始终把存款工作作为“生命工程”来抓，利用“四扫”引客户、狠抓源头增客户、重视操作揽客户、强化考核追客户、加强合作稳客户，努力从源头上、关系上、操作上、服务上争取存款资源，夯实客户基础，促进存款增长。

持续推进支农支小工作。结合“四扫”工作，深挖目标市场客户需求，积极营销“财政惠农通”和“财园信贷通”贷款以及其他小微贷款，力争做小做广，

做精做实，确保支农支小上取得新成效。

持续做好风险防控工作。突出抓好信贷风险管理，进一步前移信贷风险管控关口，多渠道掌握客户的真实情况，做好贷前调查，准确了解客户经营、信用、资产、负债、投资等相关信息，做到心中有数，不做糊涂账；做实贷后检查，及时发现风险苗头，及早采取措施。层层把关做好风险防范工作。

持续抓好不良贷款清收。制

定切实可行的清收工作措施，做到目标、责任、措施三到位，重点配合法院做好清理积案工作，继续配合法院开展查询、冻结、扣划被执行人存款、住房公积金及股市资金，致力营造、构建互动机制，发挥好全员清收的整体功效，分阶段推进表内外不良贷款清收工作。

持续加强员工行为管理。一方面继续规范内部管理，抓好员工执行力，坚决杜绝随意性和习惯性，努力提高工作责

任心和风险意识，切实防范道德风险和操作风险。另一方面充分调动广大员工的工作积极性、主动性和创造性，引导员工积极发挥主人翁精神，卯足干劲、开拓进取，共同掀起奋战下半年工作的热潮。

持续强化安全保卫工作。加大安全保卫检查力度，增强全行员工的风险防范意识，确保人防、物防、技防措施到位，为经营业务健康发展提供强有力的安全保障。

渝水支行荣获2014年 “服务发展”优秀单位

本报讯 特约记者彭小燕报道：近日，经渝水区委首次对辖区单位进行绩效综合评议，渝水支行荣获2014年“服务发展”优秀单位。

渝水区委按照单位自评、成立筹备大会、查询资料、单位测评、社会评议、区委表决

等6个流程对辖区单位进行绩效评议。一直以来，渝水支行以发展区域经济为己任，大力支持渝水区经济和“三农”发展，甘于承担社会责任，开创了政企互动的双赢局面，在考评中得到区绩效评议小组的一致好评。

就是不能少了 他

林利智



“陈师傅，帮我复印一下！”
“陈师傅，帮我教一下客户填单！”
“陈师傅……”

这陈师傅可不是我们行的师傅，他是保安公司派来的保安，年纪不小，可精神特别好。他身兼数职，是我们的大厅清洁员、保安、大堂经理。人人都对他赞不绝口。

星期天暴雨过后，大厅一片狼藉，来了一个醉酒的客户，在大厅大吵大闹。他没有带存折，带着身份证就想来取钱。柜员好说歹说，他就是听不进去。旁边的客户开始指指点点。那客户一上火就冲了上来。直接将凳子一摔，开始破口大骂。相面的小姑娘哪见过这样的阵势，吓得都快哭了。陈师傅立即上前，拉住那客户的手：有什么话，好好说，年纪轻轻，生什么气呢，伤身！

“你真是个什么东西啊，一个保安不配和我说话，叫你们领导来。我要投诉你们，我的钱，我知道密码，还带着身份证，凭什么不让我取，你们这是强盗！”
陈师傅的脾气就上来了：“我是保安，但我也知道，打电话要插电话卡。你不能说，这话费是你缴的，手机号码你知道，你有电话，你没有电话卡也可以打电话吧！”

那客户一愣，竟无言以对，骂骂咧咧地走出了大厅。周围的客户对陈师傅竖起大拇指。陈师傅没事呢，就爱到大厅里四处走走。一次他巡查ATM

时，发现一个粉色的包包，可是周围空无一人。陈师傅立即捡起来。告诉对公柜台的柜员自己捡到一个包，待会要是有人来找，就去找他。他将包锁在自己放东西的柜子里，以防被人拿走。

果真不然，过了十分钟两个女人形色匆匆地跑到对公柜台询问：你们有没有看到一个粉色包啊！

对公柜员立即呼唤陈师傅，失主来了。柜员叫陈师傅把粉色包还给客户，免得人家着急。

陈师傅脾气又上来了，他并没有马上把包交给那两个女人，而是问：“你们怎么这么粗心啊？”

“刚刚取钱，手里东西多，就先放地上，后来一个电话，就给忘记了！”穿着蓝色连衣裙的女人后悔地说着。

“那里面有什么东西？”陈师傅又接着询问。

“都是一些公司的资料，非常重要。我们正准备坐火车去湖南办事，顺道到这里取些钱。幸好遇上了好人，不然我们就惨了。”

陈师傅细细核对了下，这衣箱将包交给两个女人。蓝色连衣裙的女人急忙抽出钱，要塞给陈师傅。

“你这样，我做一件好事不是变味了嘛！”陈师傅说什么也不愿接受，而是马上回到工作岗位上去，为其他客户复印身份证去了。

陈师傅就是这样一个人有点“倔”却热心肠的人。我们常常开玩笑说：我们谁都可以少，就是不能少了陈师傅！那时，陈师傅就会呵呵地笑，眼睛也闪着愉悦的光。

(城南支行)

各尽其能 用人才

傅俊烽



习近平总书记曾反复强调：“要树立强烈的人才意识，寻觅人才求贤若渴，发现人才如获至宝，举荐人才不拘一格，使用人才各尽其能。”

贡献有多少，能力有大小，但只要你尽心尽力，就能把自己的本质工作做到最好，你同样是一个单位和社会不可缺少的人才。能尽其能即是人才，这无关你的学历，无关你有没有做出惊天动地之事，只在于你的态度、你的思想认识，以及你的行动。使用人才各尽其能，树立起了一个全新的人才观，拓宽了人才的定义，激发了大众参与的热情

和积极性。

作为一个单位，要树立求贤若渴的人才意识，建立灵活管用的人才机制，营造宽松良好的人才氛围，建设各尽其能的人才队伍。只有发挥好人才的特性和潜能，用活人才，用好人才，才能促进我们事业的发展。

作为个人，要树立以工作为本的理念，以尽心尽力尽责做好本职工作为己任，发挥主人翁的精神，爱岗敬业，踏实肯干，无私奉献，争当一流员工。要强调实干兴邦，静下心来想问题，俯下身子干实事，卯足劲来促发展，少一些抱怨，多一些实干。要有“天生我才必有用”的气概。这样在自身能力提升的同时也为单位和社会贡献自身的力量。

(高新支行)

欧阳小红——最负责任的主任

曾芳芝

“欧阳主任……欧阳主任……快来看我看看这个转账单要怎么填？”“你好，我们是工程学院的学生，想来办张银行卡，需要怎么办？”一个瘦小的身影在营业厅里忙碌着。由于网点人员紧张，岭泉分理处一直安排不出大堂经理，但是通过这些天的观察，我看到分理处一直有这么一位“大堂经理”，这个人就是岭泉分理处的主任欧阳小红。

前段时间，忙于对接江西工程学院学生开户工作，她每天奔波于网点和学校之间。一天下午，由于在学校网点办理业务的同事反映开户凭证用完了，她便骑着电动车忙前忙后往学校送资料，思绪还未从如何挖掘客户需求中反应过来，忽然一辆汽车飞驰而过，她整个人和车都摔倒了，裤子摔烂了，手擦出了血，膝

盖也严重摔伤了。到医院诊治的时候，医生让她这几天要少走动，多休息，否则伤口不易愈合。原本以为接下来的几天可能见不着欧阳主任了，可是第二天，在营业厅我又看到了那个瘦小而亲切的身影，不过她一跛一跛的动作没有那么灵巧。“多个篮子投资风险小，拿一部分钱投资，一部分钱存银行，一部分钱买保险买份保障……”她理性而专业的跟客户介绍着，俨然是一位理财经理。“您经常跨行转账，而我们的手机银行目前跨行转账手续费全免，可以为您节省大量的手续费……”“那帮我办理吧”。还未等她询问是否要办一个，客户就要求办理手机银行了。她总是站在客户的角度想问题，探寻客户的需求，推荐满足客户需求的产品。时钟滴答滴答

地走着，大厅的客户一个个带着满意的微笑离开。不忙碌的时候，我们让她休息会儿，她总是笑笑说：“我没事啦！”大厅的忙碌估计早已让她忘记了膝盖的疼痛。几天后，无意识的聊天才知道她的伤口化脓了。我们都觉得很严重了，而她倒是说的云淡风轻：“没事，长长就好了。”“不要怕吃苦，也不要怕吃亏，每天做好自己的工作，做好自己这个人……”她说的这些话在我耳边回响，而她自己也正用实际行动践行着她说的话。

“欧阳主任，是我见过最负责任的主任；欧阳主任，是我见过最认真的主任；欧阳主任，是我最想感谢的人……”这是网点员工在回忆感动的人和事时发出的心声。

(仙女湖支行)

我们的家是 新余农商银行

黎勤芳

在网点转型导入前期，因为访谈的事情，我曾两次来到分宜支行杨桥分理处，看到那种艰苦的条件，对自己马上进入网点同吃同住一个星期也有所准备。可是一个星期下来，比我想象中的还要艰苦，员工比想象中的还要心酸。但同样感受到了我们杨桥分理处大家庭的温暖，体会到了我们的默默坚守。

杨桥分理处是现在剩下为数不多的没有装修的网点，整栋大楼是九十年代的房子，营业厅电线杂乱、声音嘈杂，一下雨停电整个大楼一片漆黑。他们说，有时候下雨打雷营业间的电线会冒出火花。在这里有四个家在新余的员工，经常十天半个月不能回家。对他们来说，几点一线的生活已经是种奢侈，有的只是单位这一个点，工作成了他们每天的全部。

柜员燕燕在这里第五个年头了，从一个青涩少女到现在的为人妻母，小孩也是在杨桥长大，实实在在农信社的孩子，从嗷嗷待哺便跟着妈妈在杨桥上班。只为了照顾方便点，想看的时候随时可以看到孩子，不会错过孩子成长过程中太多的故事。现在孩子大了，为了能更好教育条件把他放在了新余。有时候晚上他们会一起聊聊天，会讲到他们在杨桥这些年的事。我在旁边安静地听着，不时会插问一句“想回家吗？”这个时候燕燕眼角湿润笑着说：“当然想，想回家看孩子，可是能怎么办呢，工作又离不开人，毕竟对这个单位还是感恩的，自己一毕业就到这里上班，没有经历过工作的困难，也给了我这么好的

生活条件，所以尽管想回家还是会坚守在这里。”

旁边的客户经理也一样，在我们导入工作开始又一个多星期没回家了。因为新员工培训，马上上岗接了尾箱，白天看着她熟练办理每一笔业务，与客户亲切地交谈着。我在旁边开玩笑似地说道：“您对柜员系统真熟练啊。”他微笑着说道：“去年有两个月临了56天的柜台，自己信贷的事情只能晚上做，那两个月基本没回过家。”每次聊到家的時候，施经理都会抬头看看天花板说：“就是觉得欠女儿太多了，这个周末老婆要去南昌培训，我又要临柜，想了好久才把她放在燕燕家，让她婆婆帮忙照顾，女儿小时候都不怎么亲我，现在大了还好。”

在杨桥分理处，这样心酸的事情很多，可是再问道怎么坚持下来的时候，他们的回答很淡然，这就是他们的本职工作，并没觉得自己牺牲或者奉献了什么。他们的回答都和分理处的林主任一样，在杨桥再难，遇到再多再大的困难，但是从没有想过放弃，因为这份工作带给了我们太多，同样需要我们去努力做。

在这里，我们每天抱有期待，不管是回家的惊喜还是工作的意外收获。在这里，我们依旧心有执念，我们依然记得当初刚进农商银行时的那份喜悦，这么些年过去，从不曾忘记自己的初衷。在这里，遇到再大的难处，心中总有自己的信念，坚守这份平凡。在这里，总有同一个梦的声音汇聚在一起，清晰而坚定——我们的家是新余农商银行。

(渝水支行)



8月3日，小微事业部渝水片区集中发放了73笔下岗再就业贷款，再就业者们欣喜地拿到了自己的创业助力资金。 刘志勇 胡佳佳 摄

网点转型那些事……

李建秀

“分宜支行的同事们，大家晚上好。今天是我们本期网点转型的第三次交流会……”网点转型内训师正在进行晚间培训。

“性格色彩学是实用心理学的一门分科，由中国性格色彩研究中心创始人乐嘉创立，主要将人的性格分为红、蓝、黄、绿四种。今天和大家分享的是如何针对不同色彩的性格，采取针对性的差异化营销方式”。

内训师首先让大家测自己的性格色彩，然后分析不同色彩的性格表现，从而做到知己知彼、百战百胜。在充分了解不同色彩的性格之后，针对每种性格，内训师分享了不同的营销技巧和话术。“针对红色性格的客户：首先，我们应该以饱满的热情和笑容迎合，敏锐观察，迅速发现客户的闪光点，并热烈赞扬。比如说，您好有气质！其次，我们应该……”经过详细的讲解后，内训师借用唐僧师徒四人团队，让大

家讨论这个团队中每个人的性格色彩。意外的是，五个网点分别讨论出的结果竟然完全一致，并且是正确的，可见网点同事把性格色彩学融会贯通了。

对这个经典团队的讨论将整晚的培训推向高潮，引出团队文化建设的话题。内训师设计了一个小游戏——爱心饮水接力。每个分理处派出六名同事，站成一排，每位同事用嘴咬住一个一次性纸杯。工作人员往第一名同事杯中倒水，第一名同事将水传递给第二名同事，依次进行，最后，传递水量最多的队伍获胜。游戏以南湖分理处团队获胜结束，这个游戏带来的不仅仅是欢乐，更多的是心灵触动，是同事之间团结合作的感悟，是同事之间相互帮助的感受。

最后，内训师关闭了会议室的灯光，拿出自制的暖烤箱。伴随着“In The Morning Light”铜

琴曲，大家将自己的感恩心语写在便签纸上，然后投入到暖烤箱中。凤阳分理处张张会计给我们分享了她的感恩：“我最感谢的人是彭有生。我跟他在一起工作了十年，我是柜员的时候，他是我的会计；我做会计的时候，他是我的主任。在工作中，他是我的领导，在生活中，我们是朋友……”听着张会计略带哽咽的表述，借着暖烤箱闪烁的灯光，我们依稀看到张会计眼中闪烁的泪花，看到其他同事的感动之心。

这一次培训是网点转型导入以来最具代表性的一次培训。不仅仅是参加培训的小伙伴们，我们内训师团队更是受益匪浅，感触颇深。它让我们感受到了分宜支行员工的热情，分宜支行的团队凝聚力，更让我们感受到分宜支行员工默默无闻、吃苦耐劳、平凡坚守的可爱与可敬。

(城北支行)

期待下一个 “十五天”

马艳丽

最近网点比平时稍显忙碌，然而在人手略紧的情况下，却发现工作的开展更加顺利和高效，原因是什么呢？是一个想想就笑得咧开嘴的强制休假的假期！

网点正在休假的员工已经在享受悠闲的美妙假日了，而即将调休的员工都在兴奋地谈论着假期要做什么，或背包旅行，或走亲访友，甚至只是闷头大睡，也是好的。辛苦工作了许多年的他们，有权利享受自己的舒舒服服，也只有经过了辛勤的劳动，才会更加珍惜这难得的福利。虽然没有假期，却也被这种快乐的气氛所感染，觉得整个精气神都不一样了，工作似乎也变得更加有劲儿。

在正式进入新余农商银行后这不太长的时间里，我看到了许多员工在为企兢兢业业地付出，先不说每天繁琐高压的日常的工作，光看那些不辞辛劳的加班时间，多少人为流程银行上线演练到晚上十二点，多少人为核实身份信息每天持续奋战，多少人为赶“四扫”进度挨家挨户地去落实工作，多少人……我看到的

只是冰山一角，还有许多不为人知的辛勤付出没有被看到。

所幸工作中不仅有辛勤，也有温情。随着那些“磨人”的事情一件一件地被处理掉，同事们之间的感情也沉淀了下来。我们了解到某位同事因为迎来了新生命而非常幸福，某位同事开心地买了一个新手机；同时也了解到某位同事的一些烦恼，某位同事家里的困境……在日渐深入地了解中，我们似乎更能理解别人开心或郁闷的情绪源于何处，团队，正是在这样的情况下变得更加融合，更加强大，更加具有战斗力！

期待下一个“十五天”，我们也迎来自己的假期，把繁琐的工作拜托给团队里的伙伴，邀三五知己好友一起背上行囊，攀上秀丽的山峦，走向茫茫的草原，躺在舒适的沙滩，游历祖国河山的万般风情，放空自己，忘记烦恼。等结束了假期，调整好状态，我们又回到团队的怀抱里，继续将辛勤的汗水挥洒在工作岗位上，让青春和激情接力燃烧！

(城南支行)

党建知识

党的建设包括哪几个方面？

答：党的建设包括思想建设、组织建设、作风建设、制度建设和反腐倡廉建设等五个方面。

6月的最后一个周末，孔目江支行“四扫”小分队奔赴观巢镇，协助观巢分理处开展“扫村”活动。这一天的经历，让我们实实在在地体验到了这份工作的苦辣酸甜。

苦，路途的颠簸

“小吴呀，还是我和小勇去吧，你们在分理处等就是了，路不好走，都是石子路，比较颠簸，山路十八弯的，怕你们吃不消呀。”分理处董主任见我们的到来，劝道。“不行，我们来就是协助你们的，我们怎么能坐着干等？”拒绝董主任的好意，我们决意踏上了此次“扫村”的征途。路上，车子颠簸不堪，伴随着胃里的翻江倒海，我们一行心里默念着“快点到，快点到。”突然一个紧急刹车，我们整个身体重重的砸在前面车座上，听见小勇哥说：“下车吧。”“就到了呀，我还以为多难走呢。”“还没到呢，路太窄了，车子进不了，爬过这个坡，再步行十分钟就到了。”“啊！”大家异口同声的惊呼，原本兴奋的我们，又一个个的焉掉了。“怎么？怕了？这才刚开始

“四扫”的味道

吴婷敏 敖侃

呢。”大家咬紧牙关，打起精神，坚持走村串户的访问，穿梭在田间地头，寻访到一户目标，又马不停蹄地奔赴下一个目标。

辣，太阳的毒辣

盛夏的天空，瓦蓝瓦蓝的，没有一丝云彩，太阳就像一个大火球，散发出毒辣辣的光芒，炙烤着大地，河水的水滚烫，地里的土冒烟。整个天地间犹如蒸笼一般，闷热得让人透不过气来。习惯了在冷气十足的空调房里工作的我们，平时根本体会不到这盛夏的毒辣。大家的肤色经历了变色龙般的变化，由白转红，由红转黑，一个个犹如霜打的茄子——蔫了。“婷敏，还有水喝么，喉咙在冒烟，快要被烤熟了，真想跳到这河里洗洗。”“没了，早喝完了，你烤熟了？看你衣服上白白的一层，都

出盐了，撒点肯定味道不错！”大家苦中作乐，相互调侃。“加把劲，到前面村子喝点水，乡下的泉水天然无污染，比农夫山泉还甜。”小勇哥不断给大家鼓励。

酸，误解的酸楚

“出去！出去！我们忙得很，哪有时间给你们写调查问卷！”“这短短的几个月内，有好几家银行来做调查，什么邮政银行、农业银行，现在你们又来，对于我们的贷款需求，一个个左不是右不是，还有什么好调查的，你们是挂羊头卖狗肉的吧！”“哎呀！大中午的我们要休息，不要进来了。”院子里传来一阵“汪汪、汪”的吠声，硬生生阻止了我们进去的脚步。

“大热天，你们不在单位吹空调，跑到我们乡下来，吃饱了没事

撑得慌”……听到这些言语，我们一度备受打击，心里五味杂陈，酸楚不断涌上心头，很不是滋味，真想掉头就走。董主任轻轻地拍着我们的肩膀说：“这算什么？比我们清收不良贷款时的态度好多了，没事，我来说说，不去去家。”听到这些，大家又想起我们肩负着使命，于是又面带微笑耐心地向客户诠释“四扫”工作的目的，介绍起我们行的各项金融服务产品和政策。

甜，收获的喜悦

“董主任，我数了数，今天我们走访了快20户，填了15份调查表，真不错。”跑了一天，我们的战果和种植园的葡萄一样，果实累累。这一天，我们虽然遭遇到了少数户主的冷嘲热讽，甚至被狗撵。但是最大的收获还是心底的那份“甜”。这份甜来自乡民的淳朴，在我们多次迷路时，小孩热心地帮我们指引路程和方向；在我们口渴如焚时，老人贴心地端出清凉的泉水；在我们饥肠辘辘时，大叔细心地捧出自产的葡萄和瓜果；在我们宣传我行金融产品以及优惠政策时，村民们全神贯注的倾听……

这些小小的细节，坚定了我们完成这项工作的信心，也让我们感觉到此行的意义是多么重大。同时，由董主任为带队的董主任和小勇哥点赞。今天的情景，只是他们每天工作的一个缩影。他们日复一日，年复一年重复着今日的工作，默默地扎根农村，践行着我行服务三农的承诺。

回家的路上，已是夕阳西下，偶遇一大片荷花，美不胜收，美景正应了那句“接天莲叶无穷碧，映日荷花别样红！”此时，感觉陡然凉爽了，疲倦也被冲淡了。车窗外，微醺着荷花的芳香，车里的我们相视一笑，大家从彼此的眼里读到了四个字：不虚此行。

(孔目江支行)

“四扫”给何水平带来了春天

钟卫

“世界那么大，我想出去看看”。5年前何水平有一份令人羡慕的工作，国有银行正式员工，但面对每天重复的工作，何水平心生厌倦。在一次家庭聚会上，何水平同浙江嘉兴开宾馆的表哥吐露外出创业的想法。因何水平表哥在外地经营生意多年，与当地的纺织厂朋友常有业务来往，两人商量后一拍即合，由表哥负责在浙江拉业务接单，何水平管理新余生产。

说干就干，2012年何水平何水平兴即将大学毕业，何水平已无后顾之忧。面对家人的反对，何水平毅然辞掉了银行工作拿出多年攒下的70万元积蓄，成立了新余市迪姆科技有限公司，但自己的钱仅够租场地、买设备，流动资金的短缺问题亟待解决。不好意思向亲友开口借钱的何水平想到了银行，生意不具规模，资金需求小，作为银行前员工何水平深知企业信用贷款的难度。没有其它办法，通过向家人做思想工作，其妻子才勉强同意将自家住宅拿来抵押获得贷款26万元，企业的流动资金问题才得到缓解。这让何水平喜出望外，创业的春天终于来了。然而，随着公司订单的不断增加，公司压货资金越来越大，而公司采购原材料及员工工资均需按期交付，公司流动资金

压力又摆在何水平面前。2013年，为了解决实体经济融资难的问题，根据省联社文件精神，我行大力推行企业财园信贷通贷款。今年年初我行组织开展“四扫三进”工作，走进园区向企业客户宣传我行各类金融产品及服务。在扫园区的过程中得知，何水平正因找不到合适的抵押物和保证人而犯愁，在详细询问公司生产经营和税收状况后，我行员工仔细向他介绍了为实体经济量身定制、无需抵押、低利率的财园信贷通产品。“无需抵押担保，利率只上浮30%”？何水平听了大吃一惊。财园信贷通不仅解决了没有抵押物的难题，而且大大降低了企业融资成本。在通过区管委会同意后，何水平的公司于2015年6月15日在我行成功贷到了财园信贷通贷款50万元，同时他主动将员工工资转至我行代发。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30余人的就业问题。让何水平印象深刻的是新余农商银行组织的“四扫三进”活动，在他最需要资金扶持的时候，新余农商银行的员工顶着炎热的天气亲自到企业做宣传，适时了解到企业的现状，给他带来了春天。(小微事业部)

可爱的农商银行人

彭努

炎炎烈日下，他们捧着宣传册穿行于人群中；大雨滂沱里，他们拿着调研表游走在商铺间。为了心中的理想，困难与挫折都无法阻碍他们前进的脚步。

当别人万家灯火团聚时，他们却依旧伏案工作；当别人三五成群度假时，他们却依旧坚守岗位。他们是平凡而又伟大的一群人；他们为了心中的梦想，默默地奉献着自己的青春与智慧。

他们用自已的行动创作出一首美丽的诗篇；他们用自己的毅力谱写了一段感人的故事；他们无私、善良、乐观、坚强；他们就是可爱的新余农商银行人。

(金融市场部)



专心

扫街行

王霞

烈日炎炎似火烧，路旁树木半枯焦。农商员工在扫街，汗流浹背不辍劳。室内办公有空调，等客上门无高招。转变理念走出去，主动出击搞营销。一街一巷逐户跑，挨家挨户递资料。为了农商大发展，不怕口干舌又燥。有些单位不让进，和声细语多问好。有些客户不配合，面带喜色微微笑。人心都是肉长成，精诚所至能开窍。没有百分百成功，也无投机和取巧。只要一家一家扫，成功率不会小。冷若冰霜没人理，放低身段弯下腰。一口馒头一口水，咱们吃苦又耐劳。讲究政策讲优惠，我行优势一条条。欢迎来到农商行，服务优良收益高。成功没有捷径走，硕果全凭汗水浇。齐心协力一条心，众人拾柴火焰高。待到农商辉煌时，凯歌高奏挂旗飘。(孔目江支行)



耐心



贴心

烈日“四扫”激情燃烧

李志强 丁茸

“大姐，您好，我是新余农商银行的员工，这是我的产品宣传手册，您有时间的话就看看，或是有什么需求也可以打我们的电话进行咨询。”“您好，我行开展的‘四扫’活动宗旨就是针对您的需求提供更好的产品、更好的服务，使您生意更红火，生活更幸福”……这类温馨的问候、清新的话语贯穿整个活动现场。

为深入推进“四扫”工作，我行发动全行员工参与到“四扫”活动中去，通过走出去，与客户面对面交流，继续深挖目标市场，大力拓宽市场渠道，全力拓展潜在客户。6月27日，我行总行机关第一批以夏季送清凉为主题的“四扫”户外宣传活动在渝新市城北步步高广场拉开了序幕。此次活动以搭台子、立架

子的形式宣传该行业务产品，推介服务种类、介绍优惠政策；以活动广场为中心，周边的商户和餐饮店为辐射营销范围，唱好一步曲，演好一台戏。当日虽然烈日炎炎，但活动现场人头攒动，热闹非凡，有咨询信贷业务的、有咨询理财业务的、有咨询网上银行业务的、有咨询转账业务的，我行员工都

微笑热情地予以解答。活动共发放宣传手册500余份，收集调查问卷420余份。虽然烈日“四扫”，但激情燃烧，每一位参与活动的人员始终以饱满的热情、灿烂的微笑为每一位客户送去夏日的清凉，也为后续户外“四扫”现场宣传活动奠定了基础。(授信评审部)

烈日挡不住小微人

罗丽萍

八月的天气特别炎热，树上的知了吱吱地叫着，从开着冷气的商场里出来的人们脚步匆匆，谁也不愿在炎热的太阳下多待一分钟。然而这一切，也阻挡不了小微人在烈日下开展“四扫”的坚持。

8月1日，城南步步高商场门口，小微事业部的员工们早早来到了现场，张绍龙和傅美琴亲自带头，搭帐篷、拉横幅、摆海报、排桌子，大家齐心协力完成了现场的布置。还没到9点，夏

天的太阳已经高高挂起，商场广场人流开始慢慢多起来，小微员工开始了忙碌的“四扫”工作。上午下午各20多名员工，以步步高广场为中心，分成两批人员辐射开来，一部分员工在商场出入口、广场中心主动上前发放宣传单，另一部分员工走进胜利北路、新亚新的商铺，耐心地向往来的市民和商铺老板介绍我行的存款、理财、手机银行、网上银行、POS机、小微贷款等业务。一份份传单的递接，一份份

温馨的礼品，一次次微笑的讲解，抗过了炎热，吸引了市民的热情参与。“在银行排队的时间太长了，每次都要等很久”。面对客户的抱怨，小微员工安抚客户的情绪后，建议客户使用我行手机银行产品，不用排队，免去手续费，步步高对面便是亚新分理处，小微员工引导着客户直接到营业厅马上开通。“我也想贷款，可是我们这种小本生意在银行根本贷不到款”。面对客户的怀疑，小微员工了解了客户的生意经营情况、

家庭资产、信用记录等信息，符合我行小微贷款要求的标准客户，小微员工认真地记录下了客户的信息，并留下了联系方式，列明了客户需要准备的资料清单，约好了上门服务的时间，客户对我行的效率连连称赞。一整天高温下的坚持，累计发放宣传册1800余份，接受1262人咨询，填写“四扫”调查问卷1031份，其中有产品需求等跟进的客户有76人。(小微事业部)

让营销走进客户心里

胡婷婷

“生意兴隆啊，老板！我们新余农商银行专门针对小微商户推出了小微贷款，手续简便，您这边给您介绍一下。”7月11日，小微事业部的员工们走上街头，走进商圈，开展全员扫街活动。

自总行开展“四扫”活动以来，为将工作落到实处，确保“四扫”活动不留死角，小微事业部对市区内各园区、街道、商圈、小区及楼宇社区划片进行营销。客户经理在扫街时统一着装、佩戴工号牌，按自己所划分的片区，挨家挨户发放我行金融产品宣传册，并通过问卷调查，增强与客户互动，在轻松的氛围下为客户介绍我行产品。

“银行还会这样上门来发传单啊？”分宜盘石市场一位建材店老板感慨道，“一直觉得银行员工都是坐在柜台里面的，申请贷款也很麻烦，没想到你们还能这

样主动来介绍产品……”主动营销让我们走进了客户的心里，在感受贴心、真诚服务的同时，客户也提出了各种各样的问题。“贷款是不是一定要抵押物？那像我们这样没有抵押物的是不是不能贷款？”“现在夏天一般都很少进货，要是贷款需要也要到下半年，要预付货款，我到时候再来找你们还能办贷款吗？”“你们银行POS机怎么办啊？”通过与客户面对面的交流，不仅营销了贷款产品，也对我行其他业务进行了推广。截至目前，小微事业部共扫街2000余户小微商户。通过主动营销的方式，不仅拉近了银行与客户的距离，介绍了我行业务，更了解了客户的对贷款的需求和行业特征，为产品创新提供现实依据和有力的数据支撑。(小微事业部)

步入寻常百姓家

江裴瑾玉

“走啦，大家今天晚上一起去四扫咯！”只见黄主任笑呵呵地拿着一堆粉色的调查表大声地吆喝道。平时觉得小小的湖泽镇，今日却觉得格外的大。“我们就从海螺那边的店铺和农户开始，李凤萍带小江、小黄从左边开始，我跟黄斌从右边开始，大家一起加油，争取搞得又快又好。”面对突然变大的小镇，主任却显得格外的冷静。

“您好，能耽误您一点时间，配合我们做一个调查问卷么？这对您以后办理业务应该会有些帮助的。”

“请问你家有贷款需求吗？”“请问您觉得我们的工作有什么需要改进的吗？”面对同事真诚的态度，客户亦回报了友善的笑容，商铺老板和农户们都积极地配合着我们的“四扫”工作。“大热天的，真是辛苦你们了！”“平时看你们柜台围满了人，我都不好意思问，上次你们帮我下的手机银行，好像能打电话费吧，能教我怎么交吗？”虽然“四扫”很辛苦，但是，满满的收获，以及乡亲们的友善，让我们有种深深的自豪！(分支支行)

一群追梦的年轻人

李建秀

近日，微信朋友圈被一条消息刷屏，大致内容倡议：如果有农商银行(农信社)业务员拜访您和您的单位，千万别冷淡，能熬着30多度的高温或者冒着雷雨、背个包跑市场的，基本没有官二代、富二代，不拼爹，他们靠自己。看见在外奔波宣传业务的人员请不要厌恶，没有必要像对待敌人似的。他们都是一群有梦想的年轻人，都是一群燃烧青春的年轻人，请尊重任何凭本事吃饭的人！

就是这样一条语言朴素的消息，在朋友圈中掀起接力转发热潮。当前已经进入三伏天，是一年当中最热的一段时间。然而，在新余的各街道、社区，时常

能看到穿着工作服、不畏炎热的



铭 记 历 史
 緬 怀 先 烈
 珍 爱 和 平
 开 创 未 来

隆重纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年



新余农商银行报 宣