

在有力的执行中提高效率

企业的发展离不开执行力。

农商行成立之初，总行党委确定了“三步走”发展战略，明确了各个阶段的目标任务、工作要求，需要我们各级人员迅速反应，立即行动。执行落地，才能确保我行既定的发展愿景。

提高执行力，提高工作效率，既是当前我行管理工作的重中之重，也是我们每个员工自我提升的当务之急。就员工个人而言，要在有力的执行中提高效率，信念是前提，能力是基础，态度是关键，协作是保障，就要努力从四个方面做起：

要树立坚定的目标信念。目标是衡量执行力的重要尺度。接受工作任务后，首先要明确目标，而后咬定目标，坚定不达目标不罢休的决心，才能将总行党委的战略部署真正贯彻到底。

要提高良好的素质能力。在执行任务时，不应机械执行，而应快速、优质完成，要通过不断加强学习、完善自身，提高认知水平和专业技能，才能为完成任务找方法、找途径，才能做到想执行、会执行、执行到位。

要养成完美的执行态度。在工作岗位上，要增强责任心和上进心，让执行成为一种习惯，克服做事拖拉、得过且过的不良习惯，始终保持激情，积极主动，全力以赴，高效履职，这既是一种态度，也是职业本身的需要。

要形成协作的团队精神。树立“识大体、顾大局”观念，围绕统一目标开展工作，统一意志，统一行动。注重沟通，强调合作，工作中求大同、存小异，集众之智，合众之力。

执行，让我们工作更有效，让农商银行发展更具竞争力！

鹰潭农商银行党委书记、董事长





封面：鹰潭农商银行员工表演音乐群口快板

主办单位：鹰潭农村商业银行股份有限公司

编委会主任：周建平

编委会委员：吴建华 邹小平 朱建国
陈万才 程红 周建平(小)
胡冬标

主 编：陈万才

副主编：许琴波

编 辑：许琴波 乐莹

地 址：鹰潭市月湖区信江南路1号

网 址：www.ytnsyh.com

E-mail: ytnsyh2014@163.com

内网邮箱：总行办公室信息宣传

电话(传真)：0701-6283889

邮 编：335000

出版日期：2014年6月

刊 号：赣内资字第0007393号

美术设计：邱四军

印刷单位：江西金邦印务

刊首语

本期关注

04 | 新思路引领新发展

10 | 牵手市总商会 给力外埠民企

高端论坛

12 | 以企业文化激活可持续发展原动力 / 吴建华

15 | 对金融支持中小企业发展现状初探 / 邹小平

行业新闻

18 | 新闻 · 荣誉 · 数字

支行(部)传真

22 | 部门传真 · 支行传真

理论探讨

24 | 浅谈内部资金转移定价与成本分摊 / 胡冬标 王标

工作交流

28 | 运营管理部走稳流程银行上线四步棋 / 王标 汪千芬

29 | 重拳出击 铁腕清收 / 周有祥

30 | 月湖支行营业部资金组织工作强劲发力 / 舒丽敏

31 | 罗河支行营业部“四举措”清收表外不良贷款 / 彭芳琴

农商服务

32 | 沃野展宏图 / 廖鹏涛

36 | 创新信贷机制 服务小微企业 / 孙媛

员工风采

38 | 团结奋斗创佳绩 / 叶洪顺

40 | 三年翻三番的奥秘 / 廖鹏涛



产品推介

42 | 电子银行

一线故事

44 | 总行营业部:延伸服务 温暖人心 / 艾虹燕

45 | 寻找 17 年前的“传票” / 周瑶

成长足迹

46 | 这里,有我的青春 / 周潍

47 | 训之以道 引吾成长 / 舒亚辉

读书

48 | 致加西亚的信 | 哈佛凌晨四点半 | 经济学原理

49 | 世界是平的 | 曾国藩 | 活法

心灵随笔

50 | 塘湾印象 / 余昊云

51 | 鹰潭农商词 / 吴肖良

51 | 满江红·鹰潭农商谱新篇 / 董宝华

52 | 农商银行不了缘 / 江国华

54 | 漫画二则 / 万益 余昊云

56 | 绘画欣赏 / 王丽风

57 | 摄影·鹰城掠影 / 张瑞琳

微话题

58 | 加班的那些事

笑傲职场

62 | 笑话六则



新思路引领新发展

——我行上半年经营管理成效与经验总结

文/本刊编辑部

今年以来，我行按照省联社工作部署，立足本行经营和管理实际，以更开阔的战略眼光，进一步解放思想，提升理念，创新经营管理措施，业务发展与内部管理取得显著成效。

上半年经营管理的主要工作及成效

成效一：

业务提速增效，发展再攀历史新高

上半年，我行各项业务数据再攀新高，实现超历史、超规模、超同期“三超”发展，并在全省系统内和全市同业内均处领先地位。一是存贷规模全市率先突破 200 亿。6 月末，我

行存、贷款规模达 204.13 亿元，其中各项存款余额 117.86 亿元，较年初净增 17.74 亿元；各项贷款实际余额 86.27 亿元，较年初实际净增 19.2 亿元。二是新增市场份额逾四成。上半年，我行存款增幅高于全市银行业平均增幅 9.07 个百分点，新增存款市场份额 42.62%，较年初上升 1.74 个百分点；贷款实际增幅高于全市银行业平均增幅 14.93 个百分点，新增贷

款市场份额 44.66%，较年初上升 2.81 个百分点。**三是发展速度位居全省第 3。**上半年，我行存、贷款增幅在全省系统内均位居第 3。**四是各项收入过 4 亿。**上半年，我行实现各项收入 4.09 亿元，同比增加 0.86 亿元，增幅 26.6%，其中：投资收益增幅 311%；中间业务增幅 239%。实现账面利润 9095 万元，同比增加 159 万元，增幅 1.78%；实际利润 1.45 亿元，同比增加 600 万元，增幅 4.32%。

成效二：

发展质量优化，经营后劲继续增强

上半年，我行通过清收不良贷款、强化信贷管理、改善贷款质量，进一步巩固并优化各项监管指标。6 月末，不良贷款余额 11609 万元，占比 1.55%，同比下降 0.86 个百分点，较年初下降 0.07 个百分点；全年共收回表外不良贷款 1238 笔、金额 870 万元；到期贷款本金收回率 99%，正常贷款利息收回率 97.67%；贷款专项损失准备充足率 144.71%，同比上升 37.49 个百分点，较年初上升 9.39 个百分点；贷款损失准备覆盖率 272.93%，同比提高 86.91 个百分点，较年初提高 83.39 个百分点；贷款拨贷率 4.23%，资本充足率 11.93%。主要监管指标均达到并高于监管二级水平，综合实力明显增强。

成效三：

转型步子加大，多元业务空间拓宽

上半年，我行在做好传统业务的基础上，借助省联社“大银行”平台，积极稳健地拓展多元化业务。**一是票据业务有新进展。**被省联社批准成为区域票据业务交易平台之一，成为赣东北地区票据业务中心平台。同时，通过大力推进银行承兑汇票、铜产业直贴业务等，做大贴现、转贴现业务。上半年，全行共签发银行承兑汇票 618 笔、金额 14.59 亿元，保证金存款较年初增加 3.4 亿元。**二是现代**

金融业务有新起色。开办了委托贷款业务及代理销售信托产品、贵金属等各类投资理财业务；正式加入全国银行间同业拆借市场，全力拓展保函业务、试水投行业务；正式取得办理外汇业务资格，上半年，有 4 家企业客户在我行开立外汇账户，国际结算总量达 117.45 万美元。

三是电子银行业务有新突破。上半年，全行新增百福卡 2.24 万张，累计发行 31.44 万张，卡存款余额 12.82 亿元，比上年末增加 1.73 亿元；营销自助转账终端商户 84 户，累计营销 778 户；网上银行用户营销 842 户，累计营销 2066 户；累计布放自助柜员机 77 台；新增公务卡 142 张，累计发行 1701 张。

成效四：

产品创新加快，普惠金融大力发展

上半年，我行累计发放各类贷款 52 亿元，大力支持地方经济发展，并积极践行普惠金融制，在履行社会责任的同时，加大了金融产品创新力度，创新推出“老板贷”、“POS 流水贷”、“供需贷”等小微金融产品，支持小微企业、个体工商户发展；在全市首推“农机贷”保证贷款，采取农机经销商缴纳保证金并贴息让利的方式，鼓励和支持农民使用先进适用的农业机械；在全市率先开通“农商通”助农取款服务，解决农村地区银行卡、社保卡取现难、刷卡难等较为普遍的金融服务缺位难题。

成效五：

内部运行高效，管理全新格局形成

按照做大总行、做强支行、做优分理处的工作思路，进一步建立起高效运行的内部管理体系。**一是总行机关“大后台支持平台”形成。**总行增设 5 个部门、撤消 2 个部门、更名 3 个部门，并进一步明晰各部门职责分工，整合综合保障职能，建立集信贷审批、事后监督、科技信

**上半年，
我行经营管理
呈“五提一增”
良好态势，
即份额提升、业务
提速、发展提质、
经营提效、服务提
优、后劲增强**

息为一体的现代化的后台支持中心，提高管理效率。对电子银行部、小微金融事业部、金融市场部、国际业务部、资产保全部等5个部门逐步实行事业部制管理，增强整体竞争实力。

二是支行业务分类管理初具模型。根据贷款规模、两率水平将18个支行划分为一类、二类、三类3个类别，根据利息收入贡献度及地域情况，将辖内各支行的办贷网点按照功能分为营利中心网点、特殊类及小额贷款办理网点、不良贷款管理网点或非办贷网点3大中心，逐步推进网点业务功能分类。

三是分理处整合力度加大。在去年撤并2个分理处的基础上，今年以来共撤并了信江、交通、城郊、太田、倪家等5个分理处，逐步解决因网点重复建设占用大量资源、分散信贷支农实力、客户经理不足等问题，有效配置了营业网点资源，提升网点的市场竞争力。

成效六：

公众形象良好，社会地位明显提升

通过打造精品营业网点、实行服务“零容忍”，加强行风监督，提高客户满意度；通过加大对政府重点项目、产业及“三农”、中小企业等的支持力度，提高社会贡献度；通过加强与当地党政沟通汇报、履行社会责任、创办“一刊两网”、加大宣传力度，扩大社会知名度和美誉度，当地党政及社会各界对我行的支持力度最大，社会地位明显提升。

成效七：

工作作风转变，员工面貌焕然一新

通过优化绩效考核，员工的收入、升迁、淘汰都与业绩息息相关，推动了员工思想观念和工作作风大转变，员工得过且过、推诿懒散的现象少

了，爱岗敬业、兢兢业业的员工多了；通过理念灌输，全行员工树立了“以客户为中心”的服务理念，牢记企业宗旨，精神面貌大有改观；通过坚持以铁的纪律、铁的心肠、铁的手段，强化对违规行为、内部失信行为的责任追究，员工遵纪守法、合规经营意识得到有效强化，辖内干事业、创佳绩、守规则的氛围日益浓厚。

上半年经营管理工作的基本经验总结

通过上半年乃至近两年卓有成效的工作，我行的发展质量显著提高，市场份额几近全市其它金融机构总和。之所以成绩不斐，主要坚持了以下基本经验：

“三步走”：

三年发展目标的行动指南

我行围绕既定的“一年转型提质，二年提速进位，三年勇争同行前列”“三步走”发展目标，一步一个脚印，强管理，促转型，谋发展，步步坚实，努力朝着现代银行目标前进。

“一年转型提质”，即在2013年开局之年，以转型打基础，通过转换经营管理机制，内外兼修提升形象、提升质量、改变面貌，总体上实现“转型有序，发展稳健，过渡平稳”；**“二年提速进位”**，即在2014年，在实现从“社”到“行”的平稳转型过渡的基础上，准确把握经济金融环境变化趋势和内部发展规律，敏锐抓住发展进程中的各种机遇，加快发展，总体上实现“总量扩大，份额提升，全省农信系统排位大幅前移”；**“三年勇争同行前列”**，即到2015年，实现资金规模跃升至全省农信系统法人单位前

列，总体上实现鹰潭农商银行“全市争第一、全省农信系统有地位、整体达到现代银行标准”的目标。

“两大战略”：

业务做大做强理念引领

发展始终是我行工作的中心，上半年，我行按照“争客户、拓市场、扩份额”的业务拓展思路，大力实施“互动战略”和“走出去发展战略”，在激烈的市场竞争中，积极寻找并抓住一切有效发展机会，努力拓展和争取一切优质客户，使各项业务始终保持快速健康发展态势。

（一）实施互动战略，优化公共关系，做强本地市场份额。为充分发挥我行对地方经济社会发展的支撑作用，在更高、更广的层面争取当地党政及社会各界对我行的支持，我行把开展四个层面互动作为主动营销的切入点，大力抢占本地市场份额。

一是与市委、市政府互动。通过勤请示、多汇报、常沟通，积极与市委、市政府、人大、政协互动，争取到市级党政部门对我行改革发展“高看一眼，厚爱一分”的最大支持，在资金组织方面予以优先考虑。市委、市政府还把“全力支持鹰潭农商银行做大做强”写进了2013年政府工作报告。

二是与县级党委、政府互动。总行领导积极帮助三大支行协调与县级党政的关系，先后与贵溪市政府、余江县政府签订了战略合作协议，在多项领域开展合作。如贵溪市委、市政府将社保、防洪资金专户设在贵溪支行，全市87%的公存款都存入该支行。

三是与市直有关单位互动。与市工商联（市总商会）及市地税局签订了战略合作协议，互相促进发展。如市、县地税局将帐户开设在我行，成为全省税



务系统唯一一家在农商银行开立帐户的单位。四是与优质大企业、园区企业互动。积极跟进对接市域重点项目、“1+6”产业等,全力推进与中童产业集群、余江国际眼镜城等战略合作协议的落实,继续加大对铜产业的信贷投入,共注入资金4.36亿元支持江铜集团上下游27家相关铜企业发展,有效支持实体经济发展。

(二)实施“走出去”发展战略,对接外埠商会,开拓异地市场。受鹰潭市域经济、人口规模、同业竞争的影响,尽管我行在全市新增存、贷款市场份额已逾四成,但存、贷款总量在全省系统内仍然偏小。为此,我行提出了“做大做强业务”的发展口号,实施“走出去”发展战略,依托鹰潭市总商会平台,走出鹰潭,与全国各地鹰潭商会开展无缝对接,量身定做信贷产品,积极推广现代金融产品,大力拓展异地客户资源,并实行服务窗口前移,进一步开疆拓土,寻求新的业务增长点。今年6月份,我行领导通过到上海、广东、山东、云南等省、市考察,确定在鹰潭人口最多、资源最广的云南昆明试点成立

客户服务中心,为我行走出鹰潭、走向全国、做大做强各项业务打下坚实基础。

**“两个积极性”:
凝聚发展合力的力量源泉**

我行业务能否做大做强,关键在于能否在本行内部形成一股强大的凝聚力,能否发挥人的积极性和创造力。基于此,我行着重从员工和股东两大资源入手,充分调动二者积极性,进一步凝聚企业发展合力。

(一)调动员工积极性,适度传递压力,引导员工积极作为。一是设立共同目标,以“打造现代银行”发展的魄力激发全行员工的工作热情。二是优化绩效考核,外聘专业公司开发员工评价系统,以科学、透明、公开、公正的绩效考核对机构和员工全面覆盖,并让员工每日都可查看个人业绩增减变化情况,为完成目标任务而努力。三是适度传递压力,总行将工作部署、目标任务和压力传递至各支行,各支行则传递到每个分理处、每位员工,确保任务到人、责任到人、奖罚到人。四是关注员工思想,对实践过程中暴

**大力实施
“互动战略”和
“走出去发展战略”,
是我行
做大做强业务、
有效应对
金融市场竞争的
有力法宝**

**充分发挥
员工和股东的
积极性，
在本行内部
形成强大的
凝聚力，
共同为农商行的
改革发展贡献
自己的力量**

露出的不同问题,及时予以纠偏,同时密切关注员工思想动态,强化员工思想政治教育,通过沟通、解释和正向引导,使员工行为与企业价值取向一致。五是**落实倾斜政策**,绩效考核向农村网点、向基层、向边远山区倾斜,总行各部门50%的绩效与包片支行挂钩,实现总行与基层上下齐心协力、共谋发展。

(二)调动股东积极性,增强"主人翁"意识,鼓励股东当好"四员"。1150位股东是我行特有的人力资源,我行牢牢抓住并充分利用这一特有资源,通过积极为股东创造利润,让股东分享我行改革发展成果,为股东提供高效优质服务,强化股东"主人翁"意识,使股东正确认识到自己不仅是农商银行的客户,也是农商银行的一分子,从而积极主动当好农商银行"四员",为我行做大做强贡献自己的力量。一是**当好业务"营销员"**,利用股东自身的资源优势,鼓励其为我行介绍、推荐优质客户,提供信息,使其成为我行免费的客户经理,推动我行发展壮大。二是**当好行风"监督员"**,鼓励股东把我行的事业作为自己的事业来经营,关注并监督我行的行风建设、依法合规情况等,并为我行的发展多提宝贵意见和建议。三是**当好形象"宣传员"**,股东也是我行的客户,通过其充当我行客户这个角色,对外宣传我行的优质文明服务、现代金融产品、改革发展成果等,让更多的客户了解农商行、认识农商行、信任农商行,并成长为我行的客户。四是**当好排忧解难的"协调员"**,我行股东都是本市有实力、有地位的成功人士,在我行碰到问题或困难的时候,可以通过其广泛的社会资源,为我行排忧解难。

今年6月份,我行已启动与股东对接方案,6月末,我行通过电话、短信、上门拜访等方式和383名股东进行了有效对接。

"三项制度":

焕发内部管理生机的制度核心

总行党委在不断总结实践中的管理经验基础上,成熟了以绩效考核为导向的对人的激励管理,制定了对所有岗位员工的激励、约束支撑制度,即"收入能多能少"的绩效考核制、"干部能上能下"的岗位竞争制、"员工能进能出"的人员引进退出制三大内部管理制度,并贯穿于整个业务发展过程始终,最终彻底打破"大锅饭"、"铁饭碗"、"铁交椅",走出发展过程中的"活力不足"困局。

(一)坚持按贡献大小分配的原则,建立"收入能多能少"的绩效考核制,打破大锅饭,有效解决"干多干少一个样"的问题。不分领导与普通员工,不分职员与代办员,实行按绩计酬,按劳取酬,多劳多得,少劳少得,不劳者淘汰出局,以此拉大个人收入分配差距,真正实现做与不做不一样、目标任务完成好与差不一样的激励效果。

(二)坚持以业绩论英雄、赏罚分明的用人导向,建立"干部能上能下"的岗位竞争制,打破铁交椅,有效解决职务终身制的问题。以绩效考核为评价依据,按照"优秀、称职、基本称职、不称职"四个标准对中层干部进行考核,实行每季一考核、每年一评价,考核结果作为是否继续聘任、是否选拔的依据,真正储备一支忠诚、想干事、会干事、能干事、干成事的干部队伍。

(三)坚持合同制方向,建立"员工能进能出"的人员引进退出制,打破铁饭碗,有效解决员工只进不出的问题。破除传统观念,改变员工身份,员工与企业构成一种契约关系和劳动关系,实行双向选择。员工受聘为企业打工,必须服从企业制定的符合国家法律的规则、纪律以及企业管理者对其岗位的安排,执行服从文化,不允许下级挑战上级、挑战制度



的权威。员工不服从企业的规则和领导者的管理,可以离开,企业一旦觉得员工不适合所在企业,有权解除劳动合同。

**“三大工程”：
打造人才队伍梯队的强行之基**

把加强人才队伍建设作为强行之基、竞争之本、转型之要,通过建设“学习培训、达标上岗、轮岗培养”三大工程,着力打造高素质的管理者队伍、专家型的专业队伍、开拓型的营销队伍、能力型的员工队伍。

(一)开展学习培训,提高全员能力素质。以打造“学习型”银行为目标,做到“舍得花钱搞培训”。按照现代银行的队伍素质标准,通过送出去、请进来和同业交流方式,着力加强高管的综合素质培养,提高理论知识和管理水平;着力加强员工的营销能力培养,提高营销策略和营销技巧;着力加强全员的岗位技能和文明规范服务培养,提高技能专业

化和服务规范化水平。2013年以来,共组织培训56次、7382人次参加培训,择优选派了31名干部员工外出参加财富管理、外汇业务、信托理财等现代银行业务培训。

(二)开展达标上岗,提高岗位服务技能。制定各岗位达标标准,实行技能达标上岗,各岗位员工必须参加岗位达标考试,达标后方能上岗,并要求在两年以内,一线员工必须取得综合柜员、客户经理、委派会计3个岗位达标上岗资格。同时以“比技能、比作风、比业绩”为抓手,组织开展岗位业务技能培训和岗位大练兵,力求在服务技能方面做到“业务精、流程熟、速度快”。

(三)开展轮岗培养,打造复合型人才。加快对员工尤其是年轻大学生员工的岗位流动,建立员工交流和轮岗培养的长效机制,通过内部及跨部门、跨岗位的轮换,使有进取心的员工能够掌握多岗位技能,积极培养复合型人才。📍



牵手市总商会 给力外埠民企

——我行实施“走出去”发展战略开拓异地市场

文/本刊编辑部

**依托市总商会平台，
加强银商、银企对
接，开启“银行搭
台、商会牵线、企业
唱戏”银商合作
新模式**

自2012年改制以来，我行通过体制、机制、战略、业务等一系列转型措施，金融服务的能力和水平不断提高。为进一步做大做强各项业务，扩大拓展对象，寻求新的业务增长点，我行领导解放思想，大胆探索，开拓创新，在与鹰潭市工商联（总商会）签订战略合作协议的基础上，实施“走出去”战略对接外埠鹰潭商会，走出了一条“依托一个平台、加强两大对接、实现三方共赢”（依托商会平台，加强银商和银企对接，实现银、商、企三赢）的金融服务新模式。

一、无缝对接，为外埠商会送去金融“及时雨”

我行于今年3月启动与鹰潭市工商联（总商会）战略合作后，积极借助市总商会“内接外联”这个平台，在储备本

地意向性客户资源800多户并成功推动“鹰潭商会大厦”项目落地的同时，针对我市外向型经济特点，瞄准异地市场，大胆走出鹰潭，对全国13家外埠鹰潭商会分批进行对接，积极拓展异地客户资源。6月14—18日，在鹰潭市工商联（总商会）主席、副主席与我行董事长、行长带领下，由小微金融事业部、公司业务部、中童支行业务骨干组成对接考察组，一行8人到山东、广东、云南三省鹰潭商会进行对接、考察、洽谈合作。

“确实是一个惊喜，你们从家乡大老远跑到外地主动找到我们，为我们提供金融服务，这对我们这些一直在外经商的商人来说真是及时雨啊，可以缓解我们的‘钱荒’了。”参加座谈会的商会成员激动地表示。据了解，由于信息不对

称、当地银行门槛过高等原因,对于在外经商的商人来讲,若想在当地寻求信贷支持十分困难。座谈会上,我行董事长周建平也表示,鹰潭农商银行有能力、也有实力为在外鹰潭籍商人提供优质、高效、快捷的信贷支持和金融服务,将按照“无缝对接、量身定做”服务宗旨,根据商会企业的实际需要制定融资方案,希望通过商会这个平台,实现“银、商、企”三方共赢。

对接期间,考察组一行还实地考察了三省10余家商会会员企业。企业家们根据自身企业发展状况,纷纷提出一些融资实质性问题,考察组一一作了解答。“走出去”与商会、企业的无缝对接,得到了广大会员企业的认可,增加了他们对我行各项业务的了解和合作的信心。

二、量身定做,为在外企业摘掉融资“紧箍咒”

异地抵押难、融资成本高、难融资

往往是在外企业融资的“紧箍咒”。有良好的经营,不错的市场前景,但是缺乏有效的抵押物,急需资金却无处求贷,制约了大部分在外企业的快速发展。

“商会会员企业的所需所想,就是我们信贷产品创新、信贷服务创新的方向。”我行董事长周建平一次次强调。在这一目标的推动下,我行结合现有信贷产品,根据中小微企业融资“短、频、急”特点,创新推出了“商会贷”信贷新模式,突出了“门槛更低、放款更快、担保方式更活”的特色,解决会员企业“用钱慌”、“贷款难”问题。一是门槛更低,对商会会员企业的信贷产品政策、业务流程及信贷额度等方面进行升级,降低会员企业的融资门槛;二是放款更快,简化信贷手续,缩短贷款审批流程,贷款申请一般不超过10个工作日,就可完成调查、审批、抵押登记、放款

等全过程;三是担保方式更活,在现有信贷产品的基础上,针对不同客户信贷需求及经营特点,采用供应链融资、协会互助类融资等系列产品及灵活的抵押担保方式,为客户量身定做不同的融资产品,推出了特色融资产品,如信用共同体、商会风险金担保池、应收账款池质押、小微商贷、机器设备抵押、企业保证、超短期贷款等,充分满足企业多元化、个性化金融服务需求。

截止2014年6月末,我行对鹰潭市总商会、鹰潭本地行业协会、鹰潭外埠商会等会员贷款规模达到22.35亿元,遍及全国28个省(市)50多个城市。

三、窗口前移,为异地赣商打造服务“便利店”

“在昆明设立客户服务中心,把服务窗口前移,为在云南的鹰潭籍及其他赣商客户提供全方位金融服务,既是我行走出鹰潭、走向全国的重要尝试,也是我行开启‘银行搭台、商会牵线、企业唱戏’银商合作新模式的有益探索。”我行董事长周建平掷地有声。当前,我行筹建昆明客户服务中心工作正在紧锣密鼓地进行,致力于为昆明赣商客户打造金融服务“便利店”:一是通过积极开发推广适合外埠鹰潭商会的各项金融产品,提高和完善对中小企业的金融服务功能,为客户提供“一对一”、“一站式”、个性化、多元化服务;二是以网银、百福卡、手机银行、转账终端“四个全覆盖”为手段,让客户享受现代金融工具带来的方便快捷的金融服务;三是以融资、结算、理财、财务顾问等为重点产品,为会员企业提供集群式金融服务。🌱



以企业文化激活 可持续发展原动力

文/吴建华

作为农商银行的高级管理人员,面对当前我国农商银行正努力向现代化银行迈进的战略转型期,如何通过建设卓越的企业文化,使之融入每个员工的血液里并践行之,以激活可持续发展原动力,是当前必须正视和努力解决的重要课题。

一、农商银行企业文化的独特性

农商银行企业文化是企业文化大家族中的有机组成部分,是社会文化与农商银行经营管理实践相结合的产物,具备企业文化的经济性、导向性、系统性、稳定性、人文性等普遍特征。同时,农商银行的行业特性又决定了农商银行企业文化具有自己的独特性:

一是信用合作文化。农商银行的前身是农村信用社,作为社区性金融机构,信用合作文化是农商银行的立行之基,是农商银行形成竞争力、发展力的潜在优势。要求农商银行重视

股东的价值,在银行发展过程中不断地去开发、满足股东自身的各类金融需求,同时使股东成为银行自身发展的重要的信用资源。

二是服务“三农”文化。农商银行的基本属性是“农”字,决定了农商银行的市场定位是“立足社区、服务三农,服务中小微企业”。农商银行必须在把握“三农”发展趋势中,通过提供金融产品,服务于农村经济和社会的发展,服务于农民、社会大众的金融需求。

三是创新文化。农商银行也是企业,以实现利润最大化为目标。农商银行客户就是市场,是效益的真正提供者。农商银行需要对客户需求进行收集、研判并据此开展产品研发、审定及售后跟踪,并不断改进金融服务和产品,形成持续的创新能力和营销能力,满足客户个性化、多样化的需求。

四是风险管理文化。银行业是经营货币的特殊行业,是一个高风险行

业,防范控制道德风险、经营风险是第一要务,风险管理贯穿银行经营管理的始终。因此,农商银行企业文化具有风险文化的特征。

二、农商银行企业文化建设的必要性

经过了六十多年的改革与发展,农村信用社蜕变为农商银行。我国农商银行机构已经初步构建起了符合银行业特质和自身特色的企业文化体系,但是面对自身发展趋势和外部经济金融环境的新变化,我国农商银行正积极通过转变传统盈利模式和经营理念、加强产品和服务创新、探索利润多元化和业务模式的转型加快发展速度。因此,为了配合战略转型,深化企业文化建设,已经成为农商银行的当务之急。

(一)深化企业文化建设是促进农商银行成长的客观要求

在当今市场经济大潮中,越来越



通过建设企业文化，
使之融入
每个员工的
血液里，
并践行之，
以激活可持续发展
原动力

多的企业开始注重通过企业文化建设来提高管理效率,增进经营绩效,促进企业成长。在我国,农商银行在经营管理水平、防范风险能力等方面与先进银行比还存在着差距,如银行经营中的一些违规、违法行为以及出现的道德风险。因此,为促进农商银行快速成长,要通过企业文化建设内铸精神动力,外树企业形象。

(二)深化企业文化建设是农商银行提高核心竞争力的现实需要

当前,随着我国金融市场的逐步开放,来自国内、境外银行业的竞争日益激烈,各家农商银行都以争夺市场份额为竞争的主要目标。农商银行要在竞争中立于不败之地,就必须建立和发展适应现代市场经济发展规律和趋势的企业文化,通过从单纯的产品、技术竞争向理念

和观念的竞争,实现“硬”管理向“软”管理的转变,并用企业文化所产生的强烈的归宿感和信念来激发员工的积极性、创造性和主动性,增强员工的竞争意识,提升竞争力。

(三)深化企业文化建设是农商银行改革发展的必然选择

随着我国金融体制改革的不断深入,农商银行将面临来自多方面的挑战。要实现可持续发展,就要依靠企业文化培育员工的共同价值观和行为准则,调动员工积极性,引导和规范员工行为,指明共同努力方向。因此,通过深化企业文化可以调和改革中出现的各种利益团体的冲突,可以促进全体员工为了企业目标的实现而共同奋斗,使农商银行实现长期的可持续发展。

农商银行 企业文化的形成 需要长期的灌输、 发展和创新

三、建设农商银行企业文化的途径

(一)加强组织领导,形成企业文化建设合力

搞好企业文化建设,整体上必须坚持统一推进,既要加强组织领导,又要强化与基层员工的沟通与交流,形成领导重视、广大员工积极参与的企业文化建设合力,形成统一的企业目标理念、价值标准和制度规范,形成统一的企业文化氛围、企业形象和企业品牌。

(二)完善工作制度,提供企业文化建设保障

企业文化建设是一项长期性、全局性的系统工程,弘扬先进文化,需要全行员工的广泛参与,更需要形成有力的制度保障和长效工作机制,靠制度的力量约束和激励人们的行为。坚持依法依规经营,实行标准化管理、规范化运作。同时,农商银行应构建有利于加强企业文化建设的组织机构,指导企业文化建设的实施,认真发挥组织牵头和统筹协调作用,分工明确,理顺关系,落实企业文化建设的责任机制和推动机制,切实加强对企业文化建设的组织和实施,使企业文化建设制度化、规范化。

(三)强调以人为本,夯实企业文化建设根基

人才是农商银行保持持续竞争力的根本,是企业文化建设的基础。农商银行要牢固树立以人为本的人本思想,并以此作为企业文化建设的切入点和着力点,坚持将以人为本的思想贯穿于企业文化建设的全过程,大力加强教育培训,完善激励约束机制,开展文化活动,营造良好的企业文化建设氛围。要使员工感受到竞争压力,又要为员工提供公平的发展机会;要鼓励员工人人成才,又要帮助特殊人才脱颖而出;既要根据当期业绩决定薪酬的原则,对员工实行有效的激励,

又要帮助员工对职业生涯作出长期安排。通过一系列的人本管理,实现企业文化和员工价值的有机统一。

(四)采取步调一致,促进企业文化建设和谐

农商银行企业文化一旦确立,就要在企业文化的方向和时间上达成一致,统一实施,不能搞多元化。同时,各分支机构由于所处的地区、发展阶段、内外环境的差异而呈现出不同的特点,应在总体目标理念的引导下,结合自身经营状况、人员构成和地区特点等实际情况,创造性地开展有自身特色的基层企业文化建设,达到共性与个性的统一、大文化与小文化的和谐。

(五)坚持与时俱进,保持企业文化建设动力

农商银行企业文化建设既要继承和发扬原有文化中正确的核心价值观,又不能一成不变,要着眼于内部条件、经营战略、外部环境等因素的变化和改革发展的需要,立足于市场和客户的需求,顺应银行业的发展趋势和潮流,对农商银行现有企业文化进行整合、重组和创新,赋予其新的时代内涵,这样农商银行才能获得源源不断的发展动力。

随着我国银行业对外开发和全球市场一体化进程的不断深入,农商银行在借鉴国际先进企业文化的基础上完善自己的企业文化,既是一个必然选择也是一项紧迫的任务。但农商银行企业文化的形成不可能一蹴而就,需要长期的灌输、发展和创新,只有这样,才能成为广大员工的共同行为规范和共同价值观,才能不断丰富和完善银行企业文化内涵,为农商银行实现一流银行的目标发挥积极的推动作用。

(作者系鹰潭农商银行党委委员、行长)

对金融支持中小企业发展现状初探

文/邹小平



一、金融支持中小企业发展的重要性

(一)中小企业的发展离不开金融的支持。资金是企业经济活动的第一推动力和持续推动力,企业的生产经营活动离不开资金的推动和维持。因此,能否获得稳定的资金来源,及时足额筹集到生产要素组合所需要的资金,对中小企业的经营和发展都是至关重要的。

(二)中小企业产业升级离不开金融的支持。经济学家辜胜阻曾用“前所未有的融资难、十分严峻的用工荒、全方位进入高成本时代”概括中国中小企业面临的困境。靠模仿与抄袭发展起来的中小企业面临成长

的阵痛,“中国制造”的转型势在必行。其中:技术、产品、服务创新,以及塑造品牌形象都需要大量资金的支持。

二、鹰潭中小企业发展现状

中小企业对促进县域经济繁荣起着至关重要的作用。但随国家宏观调控政策不断调整,特别是今年以来,国家实行稳健的货币政策,重点是积极稳妥地处理好经济发展、管理通胀预期的关系,对中小企业发展造成一定的影响,现阶段鹰潭辖内中小企业呈如下特征:

(一)中小企业经营管理水平偏低。近些年来,通过国家和地方政策支持,大部分中小企业经济效益得到了一定的提升,但由于没有真正建立

起现代企业制度,在管理上仍带有浓厚的“家族式”管理模式,缺乏明确的经营目标,经营上存在较强的随意性,多数经营者受教育程度普遍偏低,管理水平不高,难以适应社会化大生产的需要。

(二)中小企业竞争力较弱。目前,大多数中小企业缺乏充足的资本积累,没有足够资金购买先进生产设备。大多是利用本地的自然环境和劳动力资源来进行一些简单的、低附加值的加工制作,表现为粗加工产品多、高端产品少,普通产品多、优特产品少,低档产品多、高科技产品少的“三多三少”,缺少真正有发展潜力的名、优、特产品,发展潜力有限。

(三)中小企业财务制度不健全。很多中小企业财务管理制度和会计制度不健全,存在多本帐簿、报表数据失真,导致中小企业在寻求信贷支持时,银行会因信息不对称,难以掌握其真实的经营状况及不能准确判断其信用程度,从而使中小企业贷款难度增大。

三、鹰潭农商银行支持中小企业的探索

鹰潭农商银行在满足支农信贷投入的前提下,及时调整经营思路,通过多种渠道主动与企业直接对接,准确把握鹰潭市工业企业发展的现状、特点和信贷需求特征,制定支持企业发展的相关政策,积极探索支持中小企业服务新方式,促进企业做大做强。

(一)找准市场定位,做好“三个对接”。一是对接经济金融形势和产业政策,做到顺势而为。着力引导信贷投向本地优势行业倾斜,向经济实力强、市场份额大、发展潜力广的企业倾斜,向“小而精”、“小而专”、“小而特”的企业倾斜,扶持中小企业发展壮大,严格控制产业过剩企业贷款额度。二是对接中小企业主管部门,做到广泛渗透。引导各支行主动与当地工商、税务、工业园区等相关部门对接,建立健全中小企业档案库。截至2014年6月末,共支持中小企业达386户,贷款实际余额28.66亿元,中小企业贷款涵盖了农林牧渔业、铜加工业等主要行业。三是对接企业有效信贷需求,做到因需而变。对中小企业全面开展评级授信,识别有效信贷需求,扩大支持对象和范围。为加大支持中小企业力度提供了有力保障。

(二)拓展服务产品,推进“三项创新”。为提高中小企业融资模式的灵活

性,鹰潭农商银行积极致力于信贷产品的开发和创新,针对中小企业资金需求量小、周转次数快、需求时间短、有效担保物少等特点,一是开办了信用共同体贷款。信用共同体贷款破解了薄弱经济实体抵押物不足的难题,找到了一条有效满足薄弱经济金融需求的路径;破解了薄弱经济实体担保不规范的问题,找到了一条有效的相互联保、相互约束的信贷担保机制;破解了现代金融与薄弱经济实体信息不对称的难题,找到了一条充分利用各种信用资源有效防范金融风险的思路;截止2014年6月,我行成功组建各类信用共同体63个,累计发放信用共同体贷款8.85亿元,支持农村产业经营户331户。二是开办了担保公司担保贷款。鹰潭农商银行积极探索支持途径,先后与江西省信用担保股份有限公司、江西华任投资担保有限公司、贵溪市和兴信用投资担保有限公司和江西汉辰投资担保有限公司开展合作,通过与担保公司和担保中心进行合作,为符合国家产业政策,有市场有效益,信用好的中小企业解决了急需资金而又无有效担保物等担保难问题。三是推出了企业应收账款质押贷款,该项业务主要解决了部分企业营运资金被下游企业占用的问题,有效缓解了贸易市场资金供给不足的矛盾,解决了部分企业资金回笼慢、大量库存物资占用企业流动资金的实际

与企业直接对接,
掌握企业发展的
现状、特点、信贷
需求特征,
制定支持企业
发展的相关政策,
积极探索支持
中小企业
服务新方式,
促进企业做大做强



困难。

(三)制定营销策略,做到“三点到位”。一是调查认定到位。在做好中小企业贷款营销中,要把其资金需求调查和信用等级评定作为选择优质客户的基础和前提,既要重点选择有市场、有效益、有信誉的客户,又要选择具有一定规模、市场潜力大、科技含量和附加值高的客户,还要选择经营管理者德行好、素质高、能力强的客户,并加强与职能部门的联系,收集相关信息。二是授信定价到位。对调查符合贷款的中小企业,严格按照授权授信制度,结合客户信用等级、发展项目,合理定价,积极跟进,尽可能为其提供信贷方便和利率的优惠,以有效把握时机、抢占市场份额。三是风险防控到位。严格按照省联社信贷管理的有关规定,合规守法,审慎经营,切实防控风险;客户经理从企业的行业发展前景、信用等级、经营现金流量等把好准入关,真正将优质客户选进来;在贷后管理中,要坚持跟踪管理,经常性与服务对象保持密切联系,掌握其产、供、销的状况和经营动态,及时控制和化解风险。

(四)提高服务效率,实施“三层优化”。一是优化信贷管理制度,建立贷款管理分类制度体系。实行双层经营模式,建立专业的中小企业客户经理队伍,对中小企业贷款实行奖惩标准差异化、业务考核差异化、不良容忍度差异化,实现中小企业专业化服务。二是优化信贷流程,进一步细分中小企业,提升服务,最大程度地满足其贷款需求。进一步简化服务中小企业业务流程,提高贷款审批效率,努力定制信贷、结算、汇兑等一揽子金融服务。引导和支持中小企业发展直接融资,开发利用信托产品,努力扩大其社会融资规模和渠道。三是优化运营成本,注重产品组合和业务创新,对中小



企业客户实行差别化服务,努力降低管理成本;完善贷款风险定价机制,根据风险与收益对等的原则,实行有差别的浮动利率政策,对优质客户实行利率优惠政策,强化考核激励机制,明确奖罚措施,从而,降低贷款风险成本,提高贷款质效。

四、加快建立和完善金融支持中小企业长效机制的建议

(一)搭建政、银、企多方沟通协作平台。希望政、银、企在健全合作机制、搭建对接平台上下功夫,在优化信贷结构、加大信贷支持上下功夫,在加强规范管理、提高企业诚信度上下功夫,在跟踪服务、抓好落实上下功夫。

(二)加强风险管理创新。小企业经营信息不透明,信息的共享机制未有显著突破。同时,小企业的会计科目设置缺乏独立的会计政策指导,会计制度不规范,致使大多数银行认为小企业贷款风险难控制。希望银行在风险控制方面,突破某些形式上的审查,转为注重实质性的调查,做到不看“报表”,看“电表”。📍
(作者系鹰潭农商银行党委委员、监事长)

新闻

省联社纪委书记朱卫民来我行调研

6月12日,省联社党委委员、纪委书记朱卫民在我行党委委员、纪委书记邹小平的陪同下深入我行余江支行调研。

朱书记一行与余江支行班子进行了座谈,随后深入杨溪、马荃、百福等基层网点看望慰问一线员工,视察基

层网点的工作、生活环境,与一线员工亲切交谈,听取一线员工的意见,嘘寒问暖,给一线员工带来了温暖和鼓舞。他还从网点转型建设、基层“五小”建设,精品网点建设及企业文化建设方面提出了工作要求。

我行召开第二次股东大会



4月2日,我行第二次股东大会在鹰潭华盛大酒店召开。我行党委书记、董事长周建平主持大会并作董事会2013年度工作报告。我行纪委书记、监事长邹小平作监事会2013年度工作报告。与会股东投票表决通过第二次股东大会的各项报告之后,中国科学院金融研究所党委书记、《银行家》杂志主编、独立董事王松奇教授作经济形势分析报告。

周建平董事长在报告中指出,鹰潭农商银行成立经营一年来,在服务地方经济和现代银行建设等方面成效显著。至2013年末,各项存款余额100.11亿元,较年初增加21.72亿元,增长27.71%。全年实现各项收入7.39亿元,同比增加1.95亿元,增长35.86%。始终坚持信用为本、合作共赢的经营方针,以打造勇于担当的现代银行为目标,切实担负起了“鹰潭人民自己的银行”的责任与使命。鹰潭农商银行先后与贵溪市政府、余江县政府、市工商联、市地税局、鹰潭国际眼镜园、鹰潭国际汽车城、铜锣湾集团、天师堂健康产业签署战略合作

协议,全力对接月湖新城、奥特莱斯等重点项目,实现与区域经济互动发展。全年共向27家铜加工企业累放各类贷款7.2亿元,年末铜加工企业贷款余额3.25亿元,比年初增加1.56亿元,在风险可控的前提下,积极主动地支持铜产业发展。保持支农支小服务本色。继续加大对三农、小微企业、困难群体的扶持力度。涉农贷款较年初净增12.72亿元、增长26.32%,小微企业贷款比年初增加12.3亿元、增长93.89%,均实现“两个不低于”目标;发放下岗再就业贴息贷款、生源地助学贷款、青年创业贷款1.95亿元,以金融手段推进了和谐社会建设,做实了鹰潭人民自己的银行的品牌形象。

王松奇教授为各位股东授课,就如何提升消费需求、中国金融体系的现状与问题、重视地方政府性债务风险等进行了阐述。

同日下午,出席鹰潭农商银行第二次股东大会的股东及嘉宾在华侨饭店会议中心观看了江西省农村信用社联合社百福艺术团的“百福迎春”专场演出。

行领导赴三省与异地鹰潭商会洽谈合作

6月10-17日,由鹰潭市政协副主席、市工商联(总商会)主席,副主席与我行周建平董事长、吴建华行长及胡冬标行助带领的小微金融事业部、公司业务部、中童支行业务骨干组成考察组,一行8人到山东、广东、云南三省鹰潭商会进行对接、考察、洽谈合作。

今年以来,我行大力实施“走出去”战略,在与鹰潭市工商联(市总商会)签订战略合作协议的基础上,借助鹰潭市总商会平台,进一步扩大拓展异地鹰潭商会组

织,积极寻求新的业务增长点。目前对分布在全国28个省市的鹰潭企业家给予了异地贷款支持,贷款余额达5亿余元。随着“走出去”力度的加大,我行将按照“无缝对接、量身定做”服务宗旨,根据异地鹰潭商会企业的实际需要,制定供应链融资、协会互助类融资等多种融资方式。此举得到了广大商会会员的欢迎,增加了他们对我行各项工作的了解和合作的信心。

我行召开客户代表座谈会



6月27日,在省联社成立十周年、我行存贷规模突破200亿之际,我行在龙虎山客户服务中心召开客户代表座谈会。会议由周建平董事长主持,总行其他行领导出席会议,总行相关部门负责人、各支行负责人及来自全市各行各业的40名客户代表参加会议。

我行董事长周建平向参会的客户代表介绍了省联社成立十年以来的改革发展历程和我行改制以来在业务规模、经营效益、社会贡献度、金融创新、竞争实力等方面取得的巨大改革发展成果,重点介绍了我行在服务“三农”和县域经济发展方面所取得的成绩和突出贡献。

会上,我行领导及相关部门负责人同广大客户就如何实现银企携手合作、实现互利双赢进行了有效的沟通和互动。与会客户代表从不同的角度和层面纷纷畅谈了与

我行在互动合作中取得的成果、体会、感想,并对我行今后的工作发展积极建言献策。周建平董事长认真听取并记录了客户代表提出的宝贵意见,他表示在今后的工作中,我行将始终坚持以“客户为中心”的服务理念,继续提高服务水平,切实为辖内“三农”、中小微企业提供更加便捷高效的金融服务,在支持地方经济发展过程中做出更大的贡献。

会后,我行各相关业务部门按照会议精神和要求对与会客户代表提出的19项意见进行了逐一梳理并回复,提出了后续业务工作发展中具体的改进措施,获得了广大客户的好评,更加坚定了广大客户与我行合作发展的决心和信心。

我行开展中层管理人员能力培训

为提升我行中层管理人员管理能力，我行分别于4月26日、6月21—22日在龙虎山培训中心举办了为期两期“中层管理人员管理能力培训”班，全行中层管理人员共计100余人参加了培训，培训邀请了上海银院培训师授课，培训内容围绕“中层管理技能提升与高效团队建设”、“利率市场化对商业银行经营的影响”以及“有效授权与激励下属”等方面展开，通过案例讲解、现场互动以及游戏等方式强化学习效果。两期培训对提升我行中层管理人员的管理水平、丰富中层人员的管理方法起到了有效的促进作用。

我行首台“农商通”进山村

5月14日，我行在余江县高公寨营林场司马源分场周老板开的小商店里，布设了全市首台“农商通”助农取款POS机，使当地村民率先享受到了“小额取款不出村”的便利金融服务。

“农商通”是我行与当地社保局、农保局合作，针对偏远山村村民银联卡、社保卡取现难、刷卡难问题而创新推出的惠农金融产品，该产品在原POS机功能上，增加了惠农取款功能，只要村民手持具有“银联”标识的借记卡，都可以在“农商通”POS机上完成1000元以下小额取款。“农商通”的投入使用，缓解了农民小额取款难、成本高等问题，进一步改善农村支付服务环境。下一步，我行将逐步在全市推广“农商通”，力争将“农商通”服务覆盖全市所有行政村，让广大农民足不出村即可享受便利的金融服务。

我行流程银行二期项目顺利上线

5月21日晚，我行流程银行二期项目顺利上线，次日运用该系统正式对外办理业务。流程银行上线是全省农信社从“部门银行”向“流程银行”迈进的又一个转折点，对提高我行工作效率、加强风险管控、提升客户体验度等方面都具有重大意义。

我行深入推进“六五普法”工作

6月7—8日，我行组织开展“六五普法”培训，全行中层干部、大客户经理、委派会计、综合柜员等270余人

参加了培训。培训邀请了我行法律顾问团的法律专家授课，分别以“失效脱保”法律风险、法律离我们很近和典型诉讼案例为主题，向参训人员做了深入浅出的讲解，与参训人员进行了互动。此次培训，在提高员工法律意识和法治观念、支持业务发展及促进法律队伍建设等方面发挥了积极作用。

省联社先进事迹宣讲团来我行宣讲

6月12日晚，我行迎来省联社企业文化先进事迹第35场宣讲。省联社党委委员、纪委书记朱卫民出席宣讲，我行班子成员及广大干部员工300余人聆听了宣讲。

会上，8名宣讲员用朴实的语言、鲜活的例子、真挚的感情，讲述了先进集体和先进个人爱岗敬业、争创一流的感人事迹，引起了参会人员的强烈共鸣。作为全省农信系统先进个人，我行中童支行负责人程富生的先进事迹将在全省巡回宣讲。

我行举办首届职工运动会

5月4日至6月5日，我行举办了首届职工运动会，来自总行机关及各支行（部）的干部员工200余人参加了篮球、羽毛球、拔河、田径、乒乓球等项目的比赛。总行董事长周建平，副行长朱建国、程红分别到赛场观摩比赛，并与选手进行了球艺磋商。本届运动会丰富了我行员工业余体育文化生活，增进了员工之间友谊，展示了我行员工积极向上、敢于争先的精神。



我行举办文学作品征文比赛

6月9日，我行面向全体在职员工开展的“我心目中的鹰潭农商银行”文学作品征文比赛活动正式启动。本次比赛旨在反映我行员工的工作生活、良好的职业道德和精神风貌，陶冶员工情操，营造健康向上、和谐奋进的改革发展环境。征文比赛为期两个月，届时将聘请专家评选出一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，组织奖一名。

荣誉

我行信用共同体贷款获 “农信银杯”十大品牌创新产品奖



6月22日，我行“信用共同体贷款”在“农信银杯第四届中国农村金融品牌价值榜”评选活动中荣获“中国农村金融品牌价值榜·十大品牌创新产品”奖。

自2005年试点推出微型元件信用共同体贷款以来，我行逐步将“信用共同体”产品成功推广至全市乃至全国多个产业，目前已开办63个信用共同体，累计发放8.85亿元，获得了广大中小企业客户的一致好评，成为本行特色信贷品牌。

我行被授予 “江西银行业金融机构统计工作先进单位”

4月，在江西银监局2013年度全辖金融机构评比中，我行被授予“2013年度江西银行业金融机构统计工作先进单位”称号。

我行获省联社“非现场监管报表先进单位”

6月，我行被省联社评选为“2013年度全省农村信用社（农商银行）非现场监管报表先进单位”。

我行获“全市社会管理综合治理工作先进单位”

6月，我行被市社会管理综合治理委员会授予“2013年度全市社会管理综合治理工作先进单位”荣誉称号。我行董事长周建平被评为“2013年度全市社会管理综合治理工作先进个人”。这是我行继荣获省联社2013年度综合治理先进单位之后再获殊荣，是对我行维护社会稳定工作的充分肯定。

数字

204 亿

2014年6月底，我行存贷款总额在全市率先突破200亿元，达204.13亿元，其中各项存款余额117.86亿元，较年初增加17.74亿元，增长17.72%；各项贷款实际余额86.27亿元，较年初净增19.2亿元，增长28.62%。我行改制以来，在充分发挥网点、客户、机制、政策四大传统优势的同时，利用原三家联社合并整合的资源优势、新体制新机制的后发优势，扬长避短，实现经营专业化、特色化，逐步形成具有自身特色及竞争力的客户结构、业务结构和盈利结构，市场占有率不断提高。

93%

2014年6月底，我行涉农贷款实际余额80.47亿元，占贷款总额的93.28%，较年初净增19亿元，实现“两个不低于”目标，全力支持了专业大户、新型农村合作社、家庭农场、龙头企业的发展，为“三农”经济发展提供了坚实保障。

4 亿

2014年6月底，我行实现各项收入4.09亿元，同比增加0.86亿元，增幅26.6%，其中：投资收益增幅311%；中间业务收入增幅239%。农商行成立以来，我行在做好传统业务的基础上，借助省联社“大银行”平台，积极稳健地拓展票据业务、现代金融业务、电子银行业务等，有效拓宽了盈利空间。

支行(部)传真

人力资源部搭好“五大平台”服务改革发展

今年以来,人力资源部围绕总行 2014 年年会精神,找准落实点,从干部管理、员工管理、绩效管理、培训管理、组织架构五条主线出发,着力搭好“五大平台”服务改革发展工作。该部通过落实干部管理,搭好员工晋升平台;组织选拔竞聘,搭好公平竞争平台;推广绩效系统,搭好绩效激励平台;服务全员培训,搭好素质提升平台;理顺部门职责,搭好业务转型平台,为我行改革发展提供了有效的人力资源保障。

人力资源部 江国华

风险合规部开展 2014 年度合规检查

6 月 4 日起,风险合规部组织开展 2014 年度现场合规检查。检查对象为抽取包括三大支行营业部在内的六个营业网点,检查内容涵盖经营管理与操作的各项业务,重点对信贷业务合规合法、合规工作监督、重要业务法规落实情况等方面进行全面检查。通过检查,促使全行员工牢固树立“合规创造价值、合规从我做起”的风险管理理念,进一步增强员工合规意识,规范经营、决策和操作行为,促进业务稳健经营和有效发展。

风险合规部 杨卫华

国际业务部成功办理首笔外汇推荐业务

4 月 8 日,国际业务部通过南昌农商银行外汇业务服务平台,成功为贵溪市三元冶炼化工有限责任公司和江西伟信光学有限公司 2 家企业办理出口收汇业务,总金额上百万美元,当日顺利入帐并结汇,实现了我行外

汇业务“零”的突破。首笔业务的成功办理,提升了我行服务客户的能力,延伸了金融服务触角,拓宽了服务层面。目前,该行已取得独立开办外汇业务资格,将逐步走宽外汇业务发展之路。

国际业务部 蒋丹萍

总行营业部喜获市“工人先锋号”

“五一”前夕,在鹰潭市“庆祝‘五一’国际劳动节暨劳模事迹报告会”上,总行营业部被市总工会授予“工人先锋号”荣誉称号,是鹰潭市唯一获此殊荣的金融机构。总行营业部始终坚持“以客户为中心”的服务理念,以创建“一流工作、一流服务、一流业绩、一流团队”为目标,通过提升文明规范化服务、提高员工业务技能、支持地方经济发展等措施,不断满足客户多样化的金融需求,全力打造“鹰潭人民自己的银行”品牌形象。

总行营业部 吴树红 刘琪玮

月湖支行荣获 2013 年度区“纳税大户”

4 月,月湖区委、区政府授予月湖支行 2013 年度“纳税大户”荣誉称号。

2013 年,月湖支行围绕各项目标任务,切实加强内部管理、转换经营机制、优化金融服务、积极承担社会责任,既实现了自身做大做强,又促进了月湖区经济快速发展。2013 年末,月湖支行各项存款余额 146447 万元,各项贷款余额 145676 万元,各项收入 12172 万元,上缴月湖区地税局营业税 551 万元。

月湖支行营业部 舒丽敏

余江支行荣获县目标管理达标先进单位

5月5日,余江县政府召开表彰大会,授予余江支行2013年度“政府工作目标管理达标先进单位”荣誉称号。

2013年,余江支行不断强化内部管理,加大矛盾排查和化解,有效维护良好公共关系,勇于担当社会责任,为地方经济发展做出了积极的贡献,在县政府社会责任考评中,较好地完成了社会综合治理、信访、安全生产、计生等各项目标管理工作要求和任务。该行还获得总行2013年度支农服务先进单位、分理处目标任务先进单位、经营效益先进单位和综合治理先进单位。

余江支行 曾志军

信江支行各项存款再上新台阶

为保持一季度存款业务增长趋势,信江支行多措并举开展资金组织工作,抓住当前江北办事处大范围的征地机遇,有效稳住财政性存款;积极改变存款单一结构,主动对接周边房地产企业,并加大承兑贷款力度,积极拓展企业存款;制定存款营销激励方案督促全员营销,力揽居民储蓄存款。通过有效措施,该支行各项存款再上新台阶,6月末,各项存款余额为57001万元,较年初净增16827万元,完成全年计划的140%。

信江支行 周璐

刘家站支行开展金融知识宣传下乡活动

4月,刘家站支行与人行共同开展了金融知识下乡活动。该支行通过在营业厅门口设摊现场讲解、悬挂横幅、发放宣传手册及金融消费者权益保护指南、LED显示屏全天候播放反假币等形式,加强了对农村地区金融知识的宣传,增强了公众反假币、反洗钱、反邪教意识,提升了公众金融知识认知水平。此次活动得到了当地老百姓的一致好评,不仅提升了网点形象,也让当地百姓得到了一次金融知识的全面教育。

刘家站支行 吴玲芳

塘湾支行召开农村客户座谈会

5月16日,塘湾支行召开了农村客户座谈会,邀请来自辖内塘湾镇、金屯镇、文坊镇的近20位种粮大户和农业产业化龙头企业负责人参会。会议按照广接地气找问题、开门纳谏求良策的思路进行,广泛听取了客户对塘湾支行当前在农户金融需求、信贷产品创新、优化贷款流程等涉农金融方面存在的问题和建议,并做了详细的记录和解答。会议加深了银行与农村客户之间的感情,加强了相互之间的了解,增强了合作的信心。

塘湾支行 余昊云

童家支行发放我行首笔“农机贷”

6月27日,童家支行为龙虎山镇鱼塘村姜家组村民姜永明办理了首笔“农机贷”,当天该村民就把一台雷沃谷神收割机开回了家,他高兴地说:“多亏了‘农机贷’,让我提前享受了国家农机补贴政策,购买收割机不差钱。”

“农机贷”是我行在全市首推的惠农信贷产品,由我行、农机经销商、购机农户三方协商一致,经销商缴纳保证金并贴息让利,购机农户在购机同时与该行签订委托协议,明确由银行将贷款直接支付到经销商,待购机补贴款直接补到购机农户账户后,由银行代扣贷款。

“农机贷”消除了农机补贴到账“时间差”,解决了广大农户在农机补贴资金到位前购置农机资金缺口问题,受到了当地农民和农机经销商的一致好评。

童家支行 徐晓涛



浅谈内部资金转移定价与成本分摊

文/胡冬标 王标

**周建平董事长
在我行
2014年年会上
提出“进一步完善
资金转移定价
和成本分摊
为基础的
模拟利润
考核机制”**

随着利率与汇率的市场化在加速推进,金融脱媒的日益不断加剧,金融业态的竞争也越来越激烈。面对竞争,对财务精细化管理水平也提出更高的要求,作为精细化管理的一种手段,以内部资金转移定价(简称FTP)和成本分摊为基础的模拟利润模型,已经得到其他银行广泛运用。

2014年,董事长在鹰潭农商银行2014年度工作年会上提出了“进一步完善资金转移定价和成本分摊为基础的模拟利润考核机制”的工作要求,我行正在推行内部资金转移定价和模拟利润考核。由于内部资金转移定价和成本分摊为基础的模拟利润考核在我行推行不久,理解和完善都需要一个循序渐进的过程。鉴于此,在总结具体实践的基础上,就理解的内部资金转移定价和成本分摊为基础的模拟利润,笔者提出了见解,抛砖引玉,希望能为我行业务发展尽微薄之力。

一、资金转移定价

(一)资金转移定价是指商业银行内部资金中心按照一定规则与内部业务单位进行全额或差额的资金转移定价,从而核算内部资金收益或成本。

(二)内部资金中心(内部资金池)是

指虚拟的资金计价中心,不存在实体资金交易部门,内部各业务单位均假设与其发生资金交易,并未有真实的资金流动。

(三)资金转移定价的规则。一定规则是根据管理水平、业务发展需要、资金成本、期限、市场利率等属性确定资金转移价格。当前资金转移定价模式大致有三种:第一种是单一资金池模式,是资金池采用单一价的价格吸收资金和出售资金;第二种是多重资金池模式,是根据资产、负债的不同特征,以到期日、利率和流动性为标准进行分类,设立多个资金池,每一类资产和负债都有一个资金池,并对不同的资金池的资金给予不同价格;第三种是期限匹配模式,是按照资金期限长短不同,以相应的资金拆借市场的拆入拆出利率为基准,制定内部资金转移的标准利率,以此计算出每笔交笔的利差。

具体如何确定资金转移价格,由于涉及资金筹集成本、资金结构、必要收益率、市场收益率等要素组合,较为复杂,在此则不进行展开。

(四)资金差额转移或全额转移。资金差额转移:内部各业务单位自主安排筹集的资金,只有资金剩余或不足时,才向内部资金中心拆出或拆入资金,并根据事先确定的资金转移价格进行计价。



资金全额转移：内部各业务单位将所筹集到每一笔资金全额由内部资金中心吸收、所运用的每一笔资金由内部资金中心提供，并在发生的当天，根据事先确定的资金转移价格进行逐笔计价。

(五)核算资金收益或成本。核算资金收益或成本，简单的说就是内部各业务单位向内部资金中心提供资金带来多少收益，占用资金需付出多少成本。

二、成本分摊

成本分摊就是将直接成本和间接成本采用成本分摊动因计算出每种产品的成本，并按对成本支出可控与不可控来确定各级管理层对产品成本的责任，并进行考核。具体的成本分摊由于涉及历史数据的累积、产品类别、成本分摊动因等因素，较为复杂，在此则不进行展开。

产品成本分摊动因：是指发生的成本采用何种标准在各项产品中进行分摊。成本分摊的标准可根据各项

产品统计指标的余额、日均余额占比进行分摊，例如存款类成本可以存款日均余额占比进行分摊。

三、我行资金转移定价与成本分摊的现状与困境

(一)现状

1、资金转移定价：我行现在采用资金转移是采用差额资金模式，并根据存款利息支出、存款分摊的成本和确定资金利润率来确定单一资金转移定价(利率)。

2、成本分摊

总行将各支行(部)日常发生的费用计入到各支行(部)的成本中心(含固定资产折旧，长期待摊费用、不良贷款减值准备，员工工资等)，归属总行的费用不进行分摊。

对贵溪、余江、月湖支行安全保卫和中心库的费用开支，先记入贵溪、余江、月湖支行的成本中心，季度末按所在片区支行的存贷款规模、网点个数等分摊到各支行的成本中心。

3、模拟利润的计算

模拟利润 = 损益表上的各项收入 - 损益表上的各项支出 + 季末存款准备金利息收入 + 季末拆出资金利息收入 - 季末拆入资金利息支出 - 资本耗用成本

资本耗用成本 = 资本耗用 X 资本成本率

资本耗用主要是根据网点贷款余额、拆出资金按一定规定计算产生的加权风险资产乘以最低资本充足率10.5%得出。

资本成本率主要是根据上年股金分红金额除以所有者权益得出。

(二)存在的不足

1、各支行(部)由于对模拟利润考核认识不到位，成本效益意识还不强，争人员、争投资的现象依然存在，不重视成本数据的累积。

2、资金转移价格主要是根据历史可溯及成本进行简单的成本分摊后，再加事先确定的资金利润率得出，缺乏一定的科学性。

3、成本分摊主要采用简单、粗放的

形式分摊到支行,并没有分摊到产品。

(三)存在不足的原因

1、由于我行资金转移定价与成本分摊实行只有一年,历史数据积累的不完善,在确定资金转移价格时,相关数据的计算均是建立在假设的基础上,故其确定的资金转移价格缺乏一定的科学性,更难形成自己的收益率曲线。

2、由于我行资金转移定价与成本分摊实行人工计算的方式,而资金转移定价与成本分摊的精细化计算相当复杂,故在进行资金转移定价与成本分摊时很难细化和准确。

四、工作建议

为积极应对利率市场化挑战,进一步优化精细化管理手段,建立科学、合理、公平、公正的适应我行业务发展的财务管理目标和评价体系,现就未来的内部资金转移定价与成本分摊提出以下工作建议。

(一)提高思想认识

随着利率市场化的深入,我国金融行业开放程度不断提高,银行业的竞争日益激烈,各支行(部)必须提高思想认识,了解各种业务产品的成本和收益,并根据市场变化情况调整业务发展方向,这样才能在日益激烈的市场竞争中立于不败之地,作为财务精细化管理的一种工具,内部资金转移定价与成本分摊推行不仅十分必要,而且迫在眉睫。

(二)未来资金转移定价与成本分摊的原则与目标原则:成本效益原则、由简单到精细的原则、系统开发的前瞻性原则和开放性原则。

目标:将各项收入和与成本在各种产品中进行分摊,促进各支行(部)、营业网点由简单成本、收入、利润意识逐步过渡到资产负债管理、进行产品盈利能力分析、业务条线盈利能力分析、客户盈利能力分析,从而达到能够应对利率市场化的目标。

(三)确定资金转移模式

资金转移初期采用差额资金转移,资金转移定价实行的初期,财务精细化管理水平有限,推行差额资金转移更有利于理解和接受,待财务精细化管理水平达到一定水平,采用全额资金转移去考核。

(四)细化成本分摊层级

根据管理层进行决策和财务精细化管理需求,利用 IT 系统根据财务精细化管理水平和历史数据采集的程度确定是否要进行细分,并可配合资金转移的管理模式和资金转移定价模式不同来确定成本分摊的层级,明确不同的管理层级对产品成本的贡献度,达到提升财务精细化管理水平。最终成本分摊的设想:

1、直接成本是指能够直接归属到产品类别的成本,例如利息支出。

直接成本分摊说明						
可直接归属产品成本	直接归属于资产业务	资产业务产品	能否直接归属到产品种类	直接归属到产品种类	产品种类	分摊到产品账户
				分摊到产品种类		
	直接归属于负债业务	负债业务产品	能否直接归属到产品种类	直接归属到产品种类	产品种类	分摊到产品账户
				分摊到产品种类		
	直接归属于中间业务	中间业务产品	能否直接归属到产品种类	直接归属到产品种类	产品种类	分摊到产品账户
				分摊到产品种类		

2、间接成本是指不能直接归属到产品类别的成本,例如公杂费。

间接成本分摊说明							
不可直接归属到产品的成本	按可控与不可控进行分配	总行机关可控与不可控的成本费用	是否要分摊到产品类别,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品类别	资产业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类	产品种类	分摊到产品账户
				负债业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
				中间业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
		支行或分理处可控的成本费用	是否要分摊到产品类别,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品类别	资产业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
				负债业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
				中间业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
		分理处或分社可控的费用	是否要分摊到产品类别,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品类别	资产业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
				负债业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		
				中间业务产品	是否要分摊到产品,不需要则结束,需要按产品进行分摊产品种类		

(五)计算资金转移定价利率

资金转移定价实行的初期实行单一资金池模式,由于基础数据不是很完善,且财务精细化管理水平有限,推行单一资金池模式更有利于理解和操作,待财务精细化管理水平得到提高后和历史数据积累到一定程度后,并根据以上的成本分摊的结果,得出资金转移利率并形成自己的收益率曲线,再根据自身发展、战略规划、成本效益原则、管理需要采用其他的模式。🌱

运营管理部 走稳流程银行上线“四步棋”

文/王标 汪千芬

走稳“四步棋”
实现了
流程银行二期项目
顺利上线

为确保流程银行二期项目上线,运营管理部稳扎稳打走稳“四步棋”,实现了流程银行二期项目顺利上线。

一是先行“技术棋”,确保环境支持。根据省联社的时间安排,该行要求5月2日至4日进行基层网点的直通式交易培训。因时间紧迫,科技人员不辞辛苦,牺牲节假日时间,加紧搭建培训环境和对各网点设备的检查,为培训的顺利进行做足“粮草”准备。

二是稳走“培训棋”,夯实理论基础。二期业务的上线培训内容包括直通式交易与集中作业。该行根据省联社培训环境开放时限,在保证网点正常营业前提下,将培训面扩至最大。即针对直通式交易与集中作业各组织了三次培训,培训人员总计达600余人,两项业务的培训人员均包括了辖内网点所有的委派会计及前台柜员,并额外要求各支行业务科科长参加,以利于将来演练的更高效对接。

三是紧抓“演练棋”,打好演习战。为保障二期项目按质、按量的演练及上线,从5月5日省联社组织的第一场直通式交易演练起,该行就成立了以董事长为组长,其他行领导为副组长,各部门、各支行负责人为成员的领导小组。并下设演练组、技术保障组及后勤保障组三个工作小组以明确工作的具体实施。

四是重视“反馈棋”,传达新系统操作体验建议。自二期业务在该行营业部正式上线对外营业后,许多一线员工给予了很多的操作意见及问题反馈,该行非常重视,并将这些反馈信息在第一时间整理讨论后汇总至省联社运管中心,以优化系统性能,更好地为全省农信系统的业务发展服务。

(作者单位:运营管理部)



重拳出击 铁腕清收

——资产保全部依法收贷首战告捷

文/周有祥



为有效盘活不良资产，提升信贷资产质量，防范和化解风险，资产保全部快速行动，积极配合开展“诚信鹰潭”活动，联手公安，重拳出击，全力打响依法清收“不良贷款”攻坚战。自4月3日至7日，短短5天，公安部门拘留“赖债人员”3人；收回不良贷款本息13笔，金额63.2万元（其中利息20.5万元），平均每天收回贷款本息12.6万元；承诺在规定时限内归还贷款本息8笔，金额33.6万元。依法清收工作首战告捷、初见成效。

一、规范资料，确保准确。资产保全部适时组织召开清收不良贷款工作专题会议，就规范报案资料及程序做出了安排部署。要求对上报的资料需提供当事人现从事的行业、联系方式、工作单位（场所）及偿债能力等信息，对未能归还贷款的原因进行分析，对所述的清收过程及谈话内容确保真实，证据确凿。

二、分析案情，有的放矢。资产保全部在收到各支行上报的案卷后，会同公安

派驻工作人员一同对上报的案卷进行案情分析筛选，对当事人的经济状况及心理进行排查，逐个制定详实的清收方案，力求知己知彼，做到有的放矢，以便达到最有效、最理想的“短、平、快”效果。

三、掌握行踪，精准出击。针对不良贷款当事人形踪不定、狡兔三窟、恶意躲债、不予配合等特点，资产保全部清收小组采取跟踪追击、墩点守候等侦察手段与其斗智斗勇。如清明节期间，长期欠款户艾某从外地开车回乡扫墓，清收小组人员经过近2个小时的跟踪，辗转数十公里，最后在余江将其堵获，收回其拖欠长达10余年的贷款本息共计18万元。

四、形成威慑，净化环境。利用从中央到地方打击“老赖”专项整治活动契机，重拳出击、铁腕清收多年长期恶意欠债户，对其他恶意欠债户产生了震慑作用，已有名借款户承诺在规定时限内归还贷款，对净化我市信用环境起到了积极作用。

（作者单位：资产保全部）

配合开展
“诚信鹰潭”活动，
联手公安重拳出击，
全力打响
依法清收
“不良贷款”
攻坚战

月湖支行营业部 资金组织工作强劲发力

文/舒丽敏

今年以来,月湖支行营业部深入贯彻落实董事长 2014 年度工作报告精神,围绕全年各项工作目标,进一步加快业务发展步伐,经过全体员工努力拼搏,各项业务发展取得良好成绩。截止 6 月末,实现各项存款 83743 万元,比年初增加 16954 万元。

一、强化政府部门沟通协调,全员营销形成合力。财政性存款具有资金量大、存款稳定、成本低的优点。2014 年,该营业部把吸收财政性存款作为主攻方向,充分利用一切社会资源,人人参与营销。在总行、支行领导的支持下,加大与地方政府、财政局、国土局等部门沟通、协调力度,大力归集财政性资金。目前,已争取到月湖区新农保、新农合、城镇居民养老保险、失地农民养老保险、城市低保、粮食补贴及市财政局预算外资金、国土竞拍等财政性账户,特别是在总行领导的帮助下,鹰潭市土地竞拍账户仅保留农行、月湖支行营业部两个账户,且土地竞拍资金大部分归集到该支行营业部账户,基本上没有划归农行。同时,为确保财政性存款稳定增长,该支行营业部积极协调市、区财政局将部分资金转存为定期

存款。6 月末,月湖支行营业部吸收财政性存款 42581 万元,其中,定期存款 25980 万元。

二、积极开办承兑汇票业务,派生存款增加活力。该营业部把做大做强承兑汇票业务,吸收保证金存款作为一项重要工作。要求客户经理在拓展信贷客户的同时,积极推动客户组成联保体,以自身资产作为抵押,进行评级授信,为签发承兑汇票打好基础。在手续合规、防范风险的基础上,加大签发承兑汇票力度,多渠道为中小企业融资,促进地方积极发展,既做大做强总量,增加中间业务收入,又吸收保证金存款,一举三得。6 月末,已组建以 6 户联保体为龙头的信用共同体 5 家,签发银行承兑汇票 200 余笔,保证金存款余额 22208 万元。

三、全面开展文明规范服务,优质服务凸显引力。该营业部全面开展文明规范化服务活动,规范服务行为,进一步提升服务质量。在服务礼仪方面,要求员工统一着装,挂牌上岗,接待客户使用语文明,始终做到微笑服务;在服务规范方面,要求员工熟练操作技能,限时服务,办理业务准确、安全、快捷;在网点形象方

面,配置了咨询台、一米线、利率牌、意见簿、沙发、岗位监督牌、灯箱标识牌、网点名称标牌、营业时间牌、门楣招牌等服务设施和形象标识,营业外厅以植物盆景点缀,为客户办理业务提供了一个卫生、和谐、温馨、舒适的营业环境。通过开展文明规范服务活动,做到服务行为规范化、言行举止职业化,业务操作专业化,不断提高服务质量,增加客户吸引力。

四、全面实施二次分配考核,创新机制激发潜力。为充分发挥绩效的激励作用,该营业部在总行绩效分配基础上,实行二次分配考核,突出以岗位业绩定薪酬,员工收入分配“以业绩论英雄”,多劳多得、不劳不得,拉开员工收入差距,彻底打破收入分配“大锅饭”现象,对储蓄柜员,按日均存款余额、绝对额存款余额定目标、定任务、定得分,得分 60 分以下的,扣主任绩效 2000 元、员工每人 1000 元,得分 60-70 分,扣主任绩效 1000 元、员工每人 500 元。得分 70-80 分,扣主任绩效 500 元、员工每人 200 元。通过二次分配,使员工思想上有动力,肩头上有压力,充分调动员工积极性。

(作者单位:月湖支行营业部)

罗河支行营业部 “四举措”清收表外不良贷款

文/彭芳琴

罗河支行营业部继旺季营销“春天行动”高潮结束后,又掀起一场清收表外不良贷款的高潮。仅4月份一个月时间,该营业部清收表外不良贷款共75笔,收回本息合计13.30万元,占罗河支行清收比率的84.38%,其中本金7.03万元,利息6.27万元。针对农户集中支取粮补的高峰情况,该部柜员在办理业务时,采取“先查贷款再取款”的原则,盘活了资产,清收了贷款,打响了清收表外不良贷款的攻坚战。

大力营造清收声势。4月4日是罗河支行粮补发放的日子,支行针对取粮补高峰的有利时机,组织召开了罗河支行清收表外不良贷款动员大会,统一思想,提高认识,营造清收氛围。为更好地把行动落实到清收工作上,行长要求柜员在办理取粮补业务时,积极主动宣传,核对贷款余额,下发催收通知单,呼吁农户恪守诚信,督促逾期贷款农户归还贷款,同时借助街坊邻居,同村近邻等多方位宣传,形成“还贷光荣,欠贷可耻”的强大舆论氛围。在清收的75笔表外不良贷款中,就有3笔

是农户通过同村村民了解到农商行在清收老账主动归还的。

内勤外勤通力合作。为打好不良贷款清收攻坚战,内勤外勤积极配合,共同开展清收工作。在柜员清收不良贷款遇见特殊情况,或者有身份信息无法核实的情况时,客户经理会积极配合柜员进行确认;同时在客户经理下乡收贷需要知道客户利息时,柜员会主动查询并电话告知;在清收不良贷款时,柜台如有已收回但未收清的贷款,柜员会在催收通知单上预留客户的电话号码和身份信息,对有意向还清的客户,通知客户经理下乡催收,使“死贷”变活,使不良贷款“化险”。辖内农户汪某1996年和1999年的两笔贷款,距今已有近20年之久,柜员发现规劝后,客户经理下乡催收,在内勤外勤通力合作下,收回贷款本金6000元,贷款利息6000元,本息合计12000元。

时常督促频繁催收。不良贷款形成原因种类繁多,盘活工作难,不可能一次全部清收完毕,营业部采取“常督促、频催收”的措施,要求客户

经理随时观察客户的动态,采取实地清收与电话督促等方式及时跟踪,对有意向还款的客户,经常督促,频繁催收,通过长时间的清收工作,让客户了解信贷政策,及时偿还贷款。对那些长年赖债的客户,随时了解情况,一发现有新的经济来源,及时沟通进行清收。如对于借款户祝某2000年3月的借款,就是客户经理对其做了多年的思想工作,以及频繁地催收,最后于今年4月偿还本金18000元,利息13000元,合计31000元。

责任到人绩效挂钩。表外不良贷款清收是一项长期、持续的工作,为使表外不良贷款清收攻坚战活动持续顺利开展,该部将攻坚活动的清收任务合理分解到人、到月、到清收对象,使每一笔表外不良贷款都落实由谁收、收多少、何时收、如何收。同时该部采取表外不良贷款清收任务完成情况与全员的绩效挂钩,做到清收不良人人有责,激励全员清收,对未完成任务的个人,实行诫免谈话。

(作者单位:罗河支行营业部)

沃野展宏图

——鹰潭农商银行服务“三农”工作纪实

文/廖鹏涛

作为一个农业大国,中国要强,农业必须强;中国要富,农民必须富;中国要美,农村必须美。奋力踏上全面建成小康社会新征程,实现“两个100年”奋斗目标和中国梦,重点在农村,关键在农民。2004年以来,中央一号文件已连续11年聚焦“三农”问题。作为国家支农体系中的主要力量,鹰潭农商银行围绕中央“一号文件”精神,不断创新经营思路和信贷模式,不断创新产品服务和体制机制,充分发挥遍布城乡的网点优势、人缘地缘广的客户优势、决策链条短的机制优势、地方政府支持的政策优

势,确保国家“三农”政策有效落地,为“三农”插上了金融的翅膀。目前,该行700余名员工、71个网点中,60%的人员和72%的网点在农村。正是他们踏遍全市各乡村,奔波于田间地头,给越来越多的农民送去了金融服务。据统计,至2014年6月底,该行存贷款总额率先在全市突破200亿元,达204.13亿元,其中各项存款余额117.86亿元,较年初增加17.74亿元,增长17.72%;各项贷款实际余额86.27亿元,较年初净增19.2亿元,增长28.62%,新增存款、贷款分别占全市新增市场份额的43%、

45%,成为落实国家支农惠民政策的重要金融平台,是鹰潭人民自己的银行。

坚定服务“三农”的一颗心,让农业更强

“成立后的鹰潭农商银行将继续坚持服务‘三农’宗旨,完善支农手段,提高服务水平,满足农村多样化的金融需求,今后每年的涉农贷款增幅不低于各项贷款增幅,涉农贷款占比都保持在75%以上。”2012年7月25日,在鹰潭农村商业银行创立大会暨第一次股东大会上,该行向政府、监管部门、股东所作出郑重承诺。

“开业以来,我行90%以上的新增贷



款投放在‘三农’，全市 90% 以上的农户贷款都是由农商银行发放，切实担负起支农主力军作用。”2014 年 7 月 10 日，在全国人大常委会副委员长吉炳轩到该行调研汇报时，该行向社会各界递交上了一份服务“三农”的满意答卷。

改制不改向、更名不更姓。改制成功后，该行并没有“拔脚进城”，而是继续坚持服务三农的市场定位不动摇，坚持“农”字当头、服务优先，积极探寻强农金融路径。至 2014 年 6 月底，该行涉农贷款实际余额 80.47 亿元，占贷款总额的 93.28%，较年初净增 19 亿元，实现“两个不低于”目标，全力支持了专业大户、新型农村合作社、家庭农场、龙头企业的发展，为“三农”经济发展提供了坚实保障。

围绕优势农业加大投放。重点支持以余江生产大县为中心的生猪基地，以雷溪、童家、锦江为重点的高标准商品蔬菜基地建设，促进畜牧、蔬菜等特色农业发展。如为支持康丰葡萄产业基地过难关，该行创新性地推出了农村土地承包经营权抵押贷款业务，使只有土地经营权而没有所有权的康丰及时得到信贷资金支

持，顺利度过发展难关；该行支持的盛吉蔬菜基地，通过土地流转种植蔬菜 500 多亩，总资产超过 1000 万元，带动了余江县 300 多户农民致富；支持的圣农牧业有限公司已成为了肯德基鸡肉供应商。

围绕涉农企业加大投放。支持一批有发展潜力的农业产业基地、观光农业等农业产业化链条相关的龙头企业、专业合作社、种养大户，加快推进农业标准化进程，促进产业提档升级。至 2014 年 6 月底，该行已支持辖区内农业产业化龙头企业 17 户，累计发放信贷金额 6520 万元，为农业产业化龙头企业发展提供强有力的金融支持。如康宇农业科技有限公司，在该行持续有力的金融助推之下，种植规模从 300 亩扩大到 1100 亩，年销售收入从 430 万元增加到 6000 万元，利润从 10 万元增加到 1500 万元，并带动周边农户 130 户从事金佛手产业种植，成为华中地区规模最大的金佛手瓜种植基地，被评选为江西省农业产业化经营省级龙头企业。

围绕粮食生产加大投放。全面拓展小额信贷支持领域和服务范围，单列专项

**坚持
服务“三农”宗旨
完善支农手段
提高服务水平
满足农村多样化的
金融需求**





信贷资金支持“春耕备耕”。近三年来,该行累计发放农户小额信用贷款4.56亿元,现贷款余额1.48亿元,支持了22820户农户生产、发展,并创新推出“农机贷”保证贷款,采取农机经销商缴纳保证金并贴息让利的方式,鼓励和支持农民使用先进适用的农业机械,提升全市农业物质技术装备水平,提高了农业综合生产能力,为全市粮食稳产增产夯实基础。

奉献扶弱支小的一片情,让农民更富

“三农”市场风险高、自然风险大,涉农贷款没有担保、缺乏抵质押物,贷款对象属社会贫困弱势群体,面对“三农”天然弱质性的现状,该行解放思想,积极探索信贷支农新思路,量身定做金融产品,无缝对接三农服务需求。

为有效解决银行贷款难和农村分散经济因抵押不足、信息不对称等难贷款的矛盾,该行创新推广“信用共同体贷款”。将5个左右农村产业

经营户组成“责权对等、相互信任、利益共享、风险共担”的信用共同体,缴纳联保基金或引入担保公司进行反担保,按联保基金的5-8倍核定信用共同体贷款授信额度,从而构建了一种“信用合作+专业合作”的新型信贷模式。“信用共同体贷款”产品从余江县微型元件产业起步,成功推广至生猪养殖、大型水面养殖、眼镜销售等其他农村经济支柱产业。目前,该行成功组建各类信用共同体63个,累计发放信用共同体贷款8.85亿元,支持农村产业经营户331户。今年,该产品荣获“中国农村金融品牌价值榜?十大品牌创新产品”奖。

为支持农村小微企业发展,该行设立小微贷款专营机构,确定8个网点作为对接小微业务的直营网点,优化小微企业贷款服务体系,创新推出“老板贷”、“POS流水贷”、“诚易贷”等小微金融产品,组织客户经理开展

“扫街”行动,倾力支持小微企业、个体工商户发展。目前,该行向359家农村小微企业发放贷款23.38亿元,占该行贷款总额的31.17%。

为全力支持农村青年创业,该行与团市委联合开办“青年创业”等特色信贷产品,给创业者搭建平台。新时代农民李军,大学毕业后与同是大学学生的妻子一起回乡创办养猪场。当厂房盖好后,要进一批种猪,却面临资金短缺问题。为这事,他找了好几家银行。最后还是鹰潭农商银行帮他们想办法,在国家政策允许的范围内给予了资金支持。据李军介绍,当时养猪场的场房不能作抵押,后来农商银行想办法,按照青年创业来扶持,给予了特殊的关照,不仅解决资金难题,而且享受到部分财政补贴利息,减轻了融资成本。

数据显示,该行以占全市20%左右的存款资金,发放了占全市银行机

构 90% 多的农户贷款、80% 的创业贷款、100% 多生源地国家助学贷款、30% 多农村个私经济和中小微企业贷款，在扶弱支小发展中独领风骚。这体现了农商银行的胆识与魄力，更体现了农商银行对农业、农村和农民的一片深情。

追求普惠金融的一种爱，让农村更美

该行把践行普惠金融的服务理念，作为提升农村金融服务水平的有力抓手，让每个农户平等享受普惠优质金融服务，被评选为全国改善农村支付服务环境先进集体、全省服务业龙头企业。

把“银行”开到农户家门口，让广大农民享受现代金融服务更便捷。始终坚守乡镇农村金融服务阵地，在全市每个乡镇都设立服务网点，是全市唯一实现金融机构乡镇全覆盖的银行机构，保障了广大农民的基础金融服务需求，并投入 800 多万元对白塔、春涛分理处等 10 个农村网点进行标准化改造，实现了农村网点形象的整体提升。推进现代金融服务自助终端进入农村，至 2014 年 6 月底，该行投放自助转账终端(POS)771 部，布放自助柜员机 77 台，其中离行式自助银行 9 家，让广大农民充分享受到“基础金融不出村、综合金融不出乡镇”的金融便利。

拓展信息化产品和服务，让广大农民享受现代金融服务更高效。目前，该行百福卡发卡量达 30 万张，社保卡发行量达 47 万余张，开通网上银行 1556 户，发行公务卡 1657 张，为广大农村客户提供了更加方便、快捷、安全的电子化、信息化金融服务。与当地社保局、农保局合作，在全市创新推出“农商通”助农取款服务，解决农村地区银行卡、社保卡取现难、刷卡难等较为普遍的金融服务缺位难题，进一步改善农村支付服务环境，打通了农村金融服务的“最后一公里”。同

时，继续做好“受理农民工银行卡特色服务”，2013 年度，全行受理农民工银行卡特色服务达到 14710 笔，居全市第一。

始终坚持让利于民，让广大农民享受现代金融服务更实惠。每年免费代理发放全市农户 37 项惠农补贴资金 8.4 亿元，配合社保部门免费代理发放社保卡 47 万余张，为 11 万多户农户代理发放新农合、新农保资金近 3 亿元。对在该行开立的百福卡、个人结算账户，100% 优惠年费、工本费，并在全省农信社系统内存、取款免收手续费；对申请 POS 机的农村商户，继续免收购机费用。同时，该行坚持改革发展成果与农民共享，围绕市委、市政府全面建设“秀美乡村”的战略部署，赞助 10 多万元积极帮扶新农村建设，开展百福慈善基金助学活动，每年捐献 36 万元资助全市 300 名品学兼优的农村贫困高中生，成为落实国家强农惠农政策的重要金融纽带。

全面加强风险管控，让广大农民享受现代金融服务更安全。大力开展送金融产品下乡活动，以农民为主要对象，普及用卡知识，让广大农村客户认识和掌握现代支付工具的便利性和安全性，开展“反假货币宣传”、“非法集资”等金融知识普及教育活动，全面提高农民的金融知识水平和风险防范意识。按照制度规定认真落实账户实名制，严格对照反洗钱的有关制度报告大额和可疑交易，加强对 ATM、POS 机具的监控、巡检和维护，全面开通手机短信服务，大力推广支付密码，保障支付结算安全，使客户的资金安全无忧。

(作者单位：总行办公室)

发挥遍布城乡的
网点优势
人缘地缘广的
客户优势
决策链条短的
机制优势
地方政府支持的
政策优势
确保国家
“三农”政策
有效落地
为“三农”
插上了
金融的翅膀

创新信贷机制 服务小微企业

——余江支行大力支持小微企业发展

文/孙媛

作为县域网点布局最广、从业人员最多的金融机构,鹰潭农商银行余江支行始终坚持“服务三农、服务社区、服务中小企业、服务地方经济”的工作思路,全力支持小微企业发展。截止2014年6月末,余江支行先后支持了34户小微企业,贷款余额1.14亿元,成为余江县小微企业名副其实的“成长伴侣”。

贴近客户需求,提供特色服务

鲲鹏畜牧业有限公司是一家以生猪生态化立体养殖为主营业务的公司,在余江县春涛乡承租1000亩山林作为养殖基地,由于生猪养殖投入大,资金回笼易受市场价格及环境因素影响等,融资成为企业扩大经营规模面临的一大难题。为此,该公司四处寻求金融支持,皆因无有效抵押物、公司发展不成熟等制约,均被拒门外。余江支行行长蒋学良获悉该消息后,多次到公司实地调查,听取他们对资金的需求情况,一起研究解决方案。最终为该公司“量身定做”了土地承包经营权抵押这一新的贷款品种。由于整个余江辖区没有可借鉴的先例,也没有专门针对土地承包经营权抵押的相关实施细则,这为该业务的开办增加了不少困难。后来,余江支行经过多方考证,借鉴其它地市经验,并积极与当地政府及相关部门沟通,明确了土地承包经营权抵押登记的操作流程,最终为该公司成功发放土地承包经营权抵押贷款400万元。这一贷款品种,不仅盘活了丰富的土地、山林资源,使其成为“流动的资本”,而且也拓宽了信贷领域。

据了解,余江支行以客户需求为第一要务,针对小微企业主缺乏房产等不动产抵押物的特点,开发了多样化担保方式,提供存货抵押、公司保证、设备抵押等单一或组合抵押方式,打破了小微企业主“没有房产办不到贷款”的传统藩篱,有效拓宽了小微企业融资渠道。

同时,该支行对小微企业的贷款审批开辟“绿色通道”,减少审批环节,缩短审批流程与时间,简化贷款操作程序,提高办贷效率。例如对于以农副产品收购为主的小微企业,由于他们的资金需求时效性较强,因此余江支行推行“限时办结制”的审批模式,对于符合条件、资料齐全的小

搭建“专快新”平台,小微企业贷款有“绿色通道”

小微企业财务制度不规范、信息透明度不高、抗风险能力相对较弱,余江支行大胆摒弃老经营思路,重点关注借款人的偿债能力及成长性,而非房产、土地等抵押物价值,在业务扩张和风险控制上找到了很好的平衡点。

根据小微企业贷款业务“小、频、急”的特点,完善小微企业服务体系,搭建“专、快、新”的金融服务平台,设立小微企业“服务专柜”,挑选优秀的客户经理专门为小微企业提供专业化、精细化的金融服务。

同时,该支行对小微企业的贷款审批开辟“绿色通道”,减少审批环节,缩短审批流程与时间,简化贷款操作程序,提高办贷效率。例如对于以农副产品收购为主的小微企业,由于他们的资金需求时效性较强,因此余江支行推行“限时办结制”的审批模式,对于符合条件、资料齐全的小

服务三农
服务社区
服务中小企业
服务地方经济



微企业,原则上一周内核定授信额度,两周内可以提款,大大提高了审批时效,为企业赢得了宝贵商机。

加强银政合作,助力小微企业融资

“农商银行是老百姓自己的银行”。近年来,为更好地服务地方经济,余江支行持续加强与政府金融办、经信委、工商联等相关部门的联系和沟通,积极参加银企对接会,加强与工商联、地方商会、行业协会等社会组织的横向沟通与联动,借助政府工业园区、农业产业示范区建设,深入园区企业,搭建银企合作平台。

朱先生,福建人,敬业诚信,在余江龙港工业园区经营一家泡棉厂,随着订单增加,朱先生希望融资购买机械设备,扩大产能。由于没有房产等作为抵押物向银行贷款,而其他融资渠道费用较高,所以资金问题一直没有解决。一次偶然机会,余江支行信贷员上门介绍微小贷业务,朱先生很感兴趣,认为对他的生意发展非常有帮助,于是进行申请。经过信贷员调查评估,朱先生以机器设备作为抵押,获得80万元为期二年的贷

款。现朱先生已利用贷款购买新设备,产能大幅提高,客户不断增加,生意越做越好。

近年来,余江支行先后向当地“三农”领域投放贷款15.82亿元,向中小企业投放贷款3.54亿元,涉及铜加工、医疗器械、商贸等多个领域,已与入驻工业园区的几十家企业建立起了业务联系,其中星达玻璃制品有限公司、荣嘉集团、盛发铜业等企业已与该支行建立了良好合作关系。目前,余江支行与余江财政担保中心、园区指挥部携手“财园通”项目,经前期摸底调查,对9家企业进行授信3320万元,已用信1620万元。

(作者单位:余江支行)

团结奋斗创佳绩

——记鹰潭农商银行流程银行二期项目上线工作的一群人

文/叶洪顺



在2014年4月至5月中旬，鹰潭农商银行流程银行二期项目上线（以下简称上线）工作的一群人齐心协力，团结奋斗，圆满地完成了上线任务，并于5月21日成功运行。

他们在上线过程中的故事令人感动。

让我们看三个团队的故事吧，他们是那么真实，又是那么令人敬佩……

运营管理部：一群团结奋斗的年轻人

在总行有这样一个团队，虽然年轻人较多，但是在今年4月至5月份上线期间，他们身上所展现出来的吃苦耐劳的卓越表现令人赞叹不已。

王标是一位三十多岁的年轻人，是总行运营管理部负责人。上线期间，他既要协调部门员工负责及时传达上级的指令、反馈业务操作上的情况和解答业务操作上的问题，又要做好员工的思想和后勤保障工作，可谓忙得不可开交，但他总是默默无闻、踏踏实实地工作，以自己

的实际行动影响和带动身边的一群年轻人……

刘留逢是运营管理部的一名女将，也是上线工作演练组的一名得力干将，自4月28日至5月15日，她几乎天天加班加点，经常加班到凌晨1、2点钟。她和爱人都是外地人，儿子在鹰潭一小读书。上线期间，正逢她爱人工作也繁忙，为了圆满地完成上级下达的工作任务，她毅然把小孩寄放在同事家吃、住，然后全身心地投入到工作中。她负责部分柜台上线的指导和收集信息等工作，有时基层的电话连续不断地打给她，有的需要她及时给予指导，她总是耐心细致、和蔼温婉地给予回答，直至问题解决为止；有的需要把基层的情况反馈给她，她总是详细认真地作好记录，以便归总反馈。由于经常加班加点，有时觉得相当困乏，但为了做好工作，她仍然振作精神，奋战在自己的工作岗位上，并力求把工作做好。5月

因为一个个
无私奉献的
农商银行人
鹰潭农商银行
正快马加鞭
以崭新的姿态
必胜的信心
团结奋斗
勇往直前

14日上午,因为身体透支,她相当疲惫,领导和同事均劝她回家休息,但她硬是不肯,仍然坚持正常工作……

在运管部,像刘留逢这样的员工真是不胜枚举。

汪千芬就是这个优秀团队的又一位女将。上线期间,身怀八个月身孕的她,还是在此时尽自己的绵薄之力,为上线工作再出一把力。流程银行一期工程上线期间,她正怀孕三、四个月,然而她也自始至终地参加了上线工作,积累了比较丰富的上线工作经验,这次上线工作她正好可以用上。因此,她每天与大家一样按时上班工作,每天晚上和大家一起加班加点,不到万不得已时决不开“战场”。

在王标的示范带动下,在全部员工的互相影响下,运管部的全体员工人人踏踏实实、尽力尽责,个个日以继夜、废寝忘食地工作,做到既分工又配合,直至上线工作的圆满完成。

信息科技部:一群埋头苦干的员工

信息科技工作是银行高效运转的支撑和保障。上线期间,总行信息科技部发挥了不可替代的积极作用。针对点多、面广的情况,他们既分兵把口,又合力攻关,演奏了一曲团结奋斗、拼搏进取的凯歌。

范宇是科技信息部的“掌舵人”。流动银行二期项目上线期间,面对时间紧、任务重,他沉着应战,既当指挥员,又当战斗员。有时他电话询问员工的工作进展情况,有时又深入一线检查指导。上线工作,涉及到信息化处理、全行有关员工的业务培训等工作事宜,在总行领导的具体指导下,他与部门员工有条不紊地开展培训、布设设备,为全系统上线工作任务的圆满完成提供了技术保障。

在信息科技部,由于负责人的示范带头作用,个个都能吃苦耐劳。李小辉就是其中一位能吃苦的干将。他出身计算机科班,在基层工作数年,有丰富的科技工作经验。然而上线期间,他的妻子即将分娩。他告诉妻子上线工作人少事多,无法陪伴她生产,只有请父母来照顾她。4月15日早晨7点左右他的小孩出生,他匆匆看了一眼,便奔赴到工作岗位。期间,他未请一天假,未喊一句累,勤勤恳恳,兢兢业业,自始至终怀着当父亲的喜悦心情,努力勤奋地工作,直至上线工作圆满完成。

已经58岁的杨增平也老当益壮,一个顶俩,日日夜夜奔跑在各网点之间,为上线工作做出了积极贡献。

汤民也是信息科技部的一名科技尖兵。二期上线时,他的任务主要是在基层网点进行设备检查、软件安装等工作。一次,已是子夜时分,他要到贵溪支行冷水分理处安装设备,否则工作任务无法如期完成。他二话没说立即前往冷水分理处,直至完成任务才驾车回家。上线期间,他全身心地投入到工作中,经常废寝忘食,马不停蹄,对妻子和幼儿也无暇关心、照顾,为此,他常常感到对家人的愧疚……

其他员工也是如此,按照分工,既做好各自的工作,又合力攻关,共同解决上线工作的各项技术难题,为保障上线工作群策群力,做出了自己应有的贡献。

总行营业部:“工人先锋号”的代表者

朱建天是总行营业部负责人。在员工眼中,他和蔼、亲切,象一位兄长。上线期间,他坚持每晚和员工一起加班并做好后勤保障工作。单位一

些女孩子晚上加班回家不方便,他总是亲自驾车送回家,他本人经常要到凌晨一点左右才能回家休息,而当天早晨7点40分钟之前还要赶到单位组织召开晨会。4月底的一天晚上,他正患严重感冒,脸冒虚汗,四肢无力,却仍然坚持和大家一起加班,并坚持在加班结束后把每位加班的员工送到家。由于他身先士卒,率先垂范,总行营业部的上线工作总是做得主动、积极、高效,既赢得运营部、信息科技部全体员工的赞扬,又赢得本单位全体员工的好评。

张媛英是总行营业部的委派会计。她在系统内工作十余年,养成了勤勤恳恳、踏踏实实、一丝不苟的工作习惯,因此,她多次被单位评为先进工作者。上线期间,她仍然发扬以往的优良作风,扎扎实实地开展工作。由于工作繁忙,她经常无暇顾及丈夫的生活和小孩的学习情况,上线期间更是如此。为此,她常常感到内疚。但每当走进单位,她便全身心地投入到自己的工作中。在上线期间,她不仅努力做好自己份内的工作,而且还经常帮助年轻人完成任务。大部分同事对她的评价是:她是一位经验丰富的员工,是一位技术过得硬的员工,是一位乐于助人的大姐,是一位和蔼可亲、极易相处的同事……

不仅运营管理部、信息科技部和总行营业部有一个个感人的事迹,鹰潭农商银行各个基层网点还有更多不为人知的感人事迹,正因为有了一个个无私奉献的农商银行人,鹰潭农商银行正铿锵高歌,快马加鞭,以崭新的姿态、必胜的信心,团结奋斗,勇往直前!



三年翻三番的奥秘

——中童支行负责人程富生的先进事迹

文/廖鹏涛



程富生

中童支行主持工作副行长

1995年4月参加信用社工作

先后担任过出纳、会计、综合柜员、客户经理、营业部副主任、大客户部经理、信用社主任等岗位

爱好:羽毛球

星座:摩羯座

最想做的事情:工作

让我们看一组数据:存贷规模从6000万到4.6个亿;在与农行、邮储面对面激烈竞争中,存款市场份额从25%上升到52%;各项收入从200万增加到1500万;不良贷款占比从17%下降到0.56%……

也许大家要问,这些数据的变迁经历了多长时间?三年!也许大家还要问,这一变迁的缔造者是谁?他就是鹰潭农商银行中童支行行长程富生!

就在一个仅有3.8万人口的中童镇,就在这么一个乡镇小网点,程富生带领全行10名员工敢想、敢试、敢闯、敢干,闯出了一条新路,成就了一番新的事业。今年1-6月,该行各项存款较年初增长81%,到期贷款回收率100%,各项收入完成、人均模拟利润考核全市排名第二,该行综合排名从原来全县倒数一跃跨入全市先进支行之列。

探究中童支行三年翻三番的奥秘,最关键的就在于程富生按照“以客户为中心”的经营理念,实现了与区域经济的良性互动发展。

中童镇鹰潭(国际)眼镜工业园,现已有50余家眼镜生产企业,产业链及产业配套初步形成,这给中童支行业务拓展提供了一个绝佳的机遇和平台。如何对接争取到这么大的潜在客户群,成了程富生日夜苦思冥想的难题。为此,他带着客户经理进企业、下车间,四处拜访走访园区客户,深入了解客户需求,即使面对冷言、冷眼、冷遇,也不埋怨、不灰心、不懈怠,而是用服务举措吸引客户,用真心、真情去感动客户。

眼镜工业园的一家名叫江西文华光学的企业,是园区内的骨干企业,他跑了不下二十次,可是该企业觉得农商行没有实力,一直不予理睬,与企业老总电话联系,

也是爱理不理。后来，一天晚上9点多钟，该企业老总竟然给程富生打电话，想约谈合作事宜。原来，该企业向市里一家银行申请贷款，申报材料提交都1个多月，却一直没个“声响”。于是，他打算找程富生试试。只要打开一个大客户的突破口，就能带动和影响一大片客户。程富生把握住机遇，仅用7天时间，就把300万元贷款给办了下来。双方合作的成功，使文华光学成为中童支行的长期黄金客户，也让中童支行的声誉、美誉在园区企业中得到传扬，不少企业客户慕名而来。仅2012年，程富生就成功营销对接到6家园区企业，贷款余额达2400万余元，并赢得园区企业账户及股东个人账户通过的资金流量近5亿元，存款最高余额达6000万元。经过不懈努力，中童支行终于与鹰潭国际眼镜城成功签订了长期战略合作伙伴协议，为双方广阔的银企合作前景奠定了坚实的基础。

除了园区的企业，在外销售眼镜的商户也是一座挖掘不完的“金矿”。“一副担子满天飞，走遍广东走辽西”，3万多人的中童镇如今有1.5万余人常年在外销售眼镜，足迹遍及全国各地，并逐步扩展到俄罗斯、巴西、美国等海外市场。

既然客户都已走向五湖四海，程富生觉得，我们农商银行就更不应该画地为牢、缚手自困，我们也要走出去！但客户经营地域分散、信息不对称、抵质押物不足、组织化程度低、监控距离远、诚信约束难等诸多现实问题，却摆在程富生面前。如何防范信贷风险是程富生必须解决的首要难题！但是问题再难，程富生也想力争破解。经过调查研究，程富生决定借

鉴学习原余江县联社微型元件信用共同体贷款模式，尝试将共同体服务对象由联保体企业移植到眼镜商户。当一位眼镜商户需要贷款时，只需他（她）找到其他4-6个眼镜商户共同担保，这样一来，一批批眼镜商户就形成了一个共同体，共同体有了共同利益就能相互联系、制约、监督，共同把业务做大做强；而对于农商银行来说，在服务客户的同时也降低了信贷风险。这项贷款业务模式的推出，给眼镜客户提供了极大的便利，立即受到了广大眼镜客户的一致欢迎。目前，程富生拓展的眼镜商户共同体已有18个，授信总额达1.6亿元，贷款余额达1亿元，吸收保证金存款达3000万元。三年来，中童支行已累计向100余位眼镜商户发放贷款2.19亿元，没有出现一笔逾期，没有一笔拖欠利息，受益客户遍及上海、武汉、合肥等全国8省份30多个大小城市。凭借现代化管理手段、信息化科技服务、到家式温馨服务，许多受益客户甚至不知道中童支行在哪里，就享受到中童支行提供的优质金融服务。省联社也把程富生当作信用共同体贷款管理的“专家”，由他负责起草了优化信用共同体贷款的操作流程。

眼镜产业就是中童人奔小康的“富民产业”，就是农商银行业务发展的“光明产业”。小小的眼镜，让我们看到了程富生拥有的大视野。

工业的发展、商业的繁荣，给中童支行插上了两只腾飞的翅膀，但程富生深知，服务“三农”仍是支行起飞的平台。农业、农村、农民，永远是我们农商银行的根，我们不能忘，更不能丢。为满足农户金融服务需求，他跑遍了中童镇每一个村委会、村小组和每

一户农户，一辆平常的摩托车居然走了30万公里的里程数，只得提前“退休”。

中童镇云塘村是十里八乡出了名的民风彪悍村。该村村民余新忠看到有人买耕田机替人耕田赚了不少钱，于是也萌发了买台耕田机大干一场的念头，但一直苦于没有资金来源。这时有人提醒他，农商银行是一家“三农”的金融机构，可以去那里试试。于是，他就找到了程富生，希望贷款购买耕田机。在认真分析市场需求后，程富生觉得这个想法切实可行。但是，云塘村民信誉一向不佳，贷款吧，担心钱会“有去无回”；可如果不贷，农商银行服务“三农”的宗旨又无法真正体现。一个农户的事情虽小，可他的背后是许许多多需要帮助的农民，服务好农民是农商银行服务政理念在基层最好的体现。几经权衡，程富生决定：贷！并且全程跟进。程富生陪着余新忠跑遍了余江、东乡、南昌等地的农机市场，并自掏腰包解决车票、饮食和住宿等费用。程富生的真心也换得了余新忠的实意，他不仅按期还上了贷款，还积极帮助我们清收该村的不良贷款。后来，云塘村许多村民与中童支行发生了业务关系。这真是，贷款给一人，影响一大片。

“机遇只垂青那些有准备的人”。只有抓住了机遇，发展路子才会广；只有用好了机遇，发展速度才会快。像程富生那样，将责任扛在双肩，用激情投身工作，在团结中奋进，在奋进中拼搏，在拼搏中创新，在创新中奉献，用真诚、优质的服务谱写农商银行的时代华章，用拼搏、奉献精神开创农商银行更加美好的明天！

（作者单位：总行办公室）

电子银行

百福卡

百福卡是面向社会发行的人民币银行卡。现已形成百福普通卡、金卡、钻石卡、主副卡、单位卡、公务卡和IC卡等系列产品,以满足不同客户群体的需要。

主要特色功能:

1. 主副卡功能:一张百福卡下可开设任意数量的副卡,可为您定制副卡只收款不取款、或每月使用限额资金。为您提供归集资金、转账收款、管理外出求学孩子的费用等理财活动。您"留副卡在家,带主卡打工",既方便自己办理转账汇款回家,又方便家人查询、及时使用资金。
2. 金卡:100%优惠在江西省范围内的银联 ATM

取款的跨行费用及相应的VIP服务。

3. 钻石卡:100%优惠在全球有银联标识ATM取款的跨行费用及相应的VIP服务。
4. 全国通存通兑功能:百福卡除可在江西省农信社柜台、各类渠道上使用,还可在全国农信银机构(农村信用社、农商银行、合作银行和联合银行)八万多个营业网点通存通兑,以及在全国农信银机构、邮储银行网点办理农民工卡特色取款服务。
5. 自助服务功能:百福卡属于标准银联卡,可在所有具有"银联"标识的自助设备和特约商户联线使用,提供最安全、方便和快捷的服务。



百福网上银行

百福网上银行借助互联网络,让您足不出户就能在线享受银行专业化、个性化的服务。分为个人网银版和企业网银版。

主要功能:

百福个人网银可以轻松实现账户管理、转账汇款、自助缴费、贷款服务、基础理财、客户服务、网上支付等业务。

百福企业网银可以轻松实现账户管理、转账汇款、自助缴费、贷款查询、代发工资、批量转账、集团理财、报销费用和预借等业务。

手机银行

手机银行借助现代先进移动通讯技术,通过手机终端为您提供“随时、随地、随手可得”的银行服务。您通过手机银行,能够便利的享受账户查询、转账汇款、信用卡还款、缴费充值等丰富的银行服务,无须奔波银行网点办理,也不会受到电脑终端等局限。目前我行手机银行分两种:手机银行客户端版和手机银行贴片版,支持 iPhone 和 Android 等主流手机操作系统。

自助银行

鹰潭农商银行自助银行为您提供安全、便捷、优质和全方位的 24 小时自助金融服务。您可以通过自助银行设备,自行办理取款、存款、转账、改密、查询和理财等业务。自助银行设备包括:自动柜员机(ATM)、存取款一体机(CRS)、自助查询终端。

“友好的简洁界面”、“安全性的一密一取”、“城乡广覆盖的便捷性”、“省内跨设区市交易 100% 优惠”等特点深受客户欢迎。

自助转账终端

自助转账终端是鹰潭农商银行推出的新型金融自助服务产品,通过整合银联消费、人行大小额支付、农信银通存通兑、农民工银行卡特色服务、助农取款等多渠道业务应用,为您提供快捷、便利、安全的综合金融支付服务。

主要功能:

1、受理所有银联标准卡刷卡消费、余额查询、交易流水查询、打印和百福卡密码修改。

2、您可以足不出户自助办理转账业务,款项可汇达全国任一银行账户。

百福信使服务

百福信使利用覆盖全国的移动电话客户服务渠道,为您提供 7×24 短信通知服务。该服务可以让您及时掌握资金动向,有效保障您的资金安全。江西省农村信用社采取全省统一的短信号码 962268 及 1062962268 提供短信通知服务。

主要功能:

1、查询服务:提供账户余额、明细、签约信息等查询服务。

2、账户动态通知:即时为您发送账户资金变动短信通知,便于您及时了解账户的资金变动情况。

3、账户信息通知:包括银行卡到期换卡、更换单折、修改密码、定期存款到期、定期存折自动转存等信息的短信通知。

4、贷款业务通知:包括贷款到期、贷款逾期、贷款欠息、自扣还款等信息的短信通知。

5、节日祝福:为您提供节日问候、生日祝福、友情提醒等服务。

962268 电话银行

您只需拨打 962268 (省外加拨 0791) 24 小时客服热线电话,立即为您开启实时在线的电话银行服务,包括:

1、账户信息查询:提供查询账户的基本信息、余额、当日明细和历史明细等服务。

2、转账汇款:提供本行跨客户转账及同一客户不同账户之间转账服务。

3、定活理财:提供卡内活转定、活转通知存款等服务。

4、人工服务:提供业务咨询、投诉建议、网点信息、新业务介绍和账户紧急口头挂失等服务。

电子银行部供稿

总行营业部 延伸服务 温暖人心

文/艾虹燕

以客户为中心
想客户之所想
急客户之所急
帮客户之所需

密码忘了,生病了躺在床上无法去银行,存折里的钱取不出来,这可怎么办。

4月16日,鹰潭农商银行营业部工作人员就接待了一位这样的客户。“你好,我替奶奶取款,密码输了几次都错误,奶奶由于脑外伤生病躺在床上无法出门,听说密码挂失不能代办,这下可怎么办!”客户十分焦急地说道。听完,工作人员耐心地向她解释:“密码挂失按规定确实不能代办,但我们会尽量帮你解决困难的。”缓和了客户情绪之后,工作人员迅速向营业部负责人汇报。

在了解情况之后,营业部负责人决定立即派人去一趟医院核实情况,虽然银行业务通常以柜台办理为主,但客户久病

在床,从人性化的角度出发,银行应设身处地地替客户考虑,上门服务是应该的。

当日,营业部工作人员为老人带来了贴心服务,在取得老人本人同意后,在带来的挂失单据上由老人孙女严女士代填单据,老人在每一个签名处按上了自己的手印,这位重病在床的八旬老人颤抖的双手紧握着工作人员的手,努力地从嘴里挤出“谢谢”“谢谢”。

营业部的延伸服务充分体现了以客户为中心,想客户之所想,急客户之所急,帮客户之所需。让冷冷的银行制度充满暖暖的人情,是鹰潭农商银行员工一直不变的服务追求。

(作者单位:总行营业部)



寻找 17 年前的“传票”

文/周瑶

客户彭某某手持小本黄色存折来新区支行营业厅办理取款业务，经过柜面人员查看，存折是 17 年前 1996 年 7 月 10 日原桃里信用社开户的手工存折，金额为 800 元整，期间未发生任何业务。因农商行改制，原桃里分社网点已撤销合并总行营业部，一些账本、资料也移交过去，经办柜员一时无法立即核查。经过与客户沟通、协商，客户留下联系方式和存折复印件，回家等待查复。

我当时虽然不在临柜办理业务，但这件事引起我的高度重视，虽然事件不大，但若处理不好，将对我行的名誉、信用、诚信都将产生影响，必须认真对待。

为尽快给客户答复，客户走后，我便立即前往总行营业部核查是否有此笔存款，结果是没有。我想，难道是客户拿挂过失的存折来取款吗？那就先找挂失登记簿，经过查找翻看也没有此笔挂失登记记录。怎么办？于是，我多次联系 1996 年 7 月以来，在原桃里分社工作过的老营业员，一个个去问，当年的一位老信贷员给我提供了一条重要信息，“有可能客户曾经与我们网点签了贷款未归还扣除存款协议，这笔钱是不是用作归还贷款了？”根据这一信息，我又去找贷款账。17 年前的贷款账找起来真有点难，我花了整整一天时间，查到了该客户确实有贷

款，但已于次年（1997 年）全部还清。为了搞清来龙去脉，只有继续翻传票了。

翻传票！可这一笔存款的时间是 17 年前的，还能找到吗？怎么找？那几天我老是想这事，吃不好，睡不着，我认为这件事太重要了，这关系到我们农商银行的声誉和诚信，我一定要找出答案。

翻传票，三个字说起来容易，做起来难，那比翻贷款账难多了。没办法，只好试试了。拿定主意，经过各种程序，和同事一起到档案室翻传票，可找了一个下午，愣是没有找到。这样像无头苍蝇一样，没有方法和技巧一时半会是找不到传票的，回到家后，请教在农商行工作过大半辈子已退休在家的妈妈，翻传票她比我更在行，在妈妈传教的经验下，我和同事再次利用休息时间，全力以赴，足足翻了两天。功夫不负有心人，终于找到了那张传票，那是客户用存款归还贷款的一张传票，并有当事人的签名。那时，我别提有多高兴，心里的一块石头落地了。我立即联系客户，向他说明情况，并出示用手机拍下有他签名的传票，客户理解了，非常满意，说：“我真的是忘记了，你们这样认真负责的态度，我们顾客的钱存在你们银行更放心了！”

（作者单位：新区支行）

这里,有我的青春

文/周潍

青春是什么?青春又该如何度过?以前我一直很迷茫,总以为青春就是享受,吃喝玩乐的青春最潇洒,但他们告诉我,青春应当奋斗,用汗水浇灌的青春才能绚烂;总以为青春就是狂欢,肆意享受、奢侈生活最欢乐,但他们告诉我,青春应该拼搏,赢得客户的满意和赞许才会感到幸福;总以为青春就只是人生的过程,今日有酒今日醉,但他们告诉我,青春要学会奉献,人生的价值不在于生命的长度,而在于生命的厚度。

他们,拥有一个共同的名字——鹰潭农商行人。他们在平凡的岗位上,用自己平凡的人生实践告诉我该如何去实现自己青春的价值。

她,一个普普通通的基层柜员,却坚守诚信二十余年。用始终如一的信念为服务“三农”贡献自己绵薄的力量。她将当地的乡民当做自己的朋友、亲人,为他们谋福利、求发展,因此她也被当地的乡民亲切的称为“笑姘哩”。她用诚信赢得了乡民的认可,她用青春向我们诠释了一个合格的农商行人该有的品质,使我懂得一个将青春用于奋斗的人,即



**我为什么
如此热爱自己
的事业
我会微笑着
告诉他
因为这里
有我的青春**

使在偏僻的乡村,也能开出绚烂的花朵。她是谁?她就是“全市最美柜员”裴珊珠。

他,一个率性的80后小伙,一个和大家一样为农商行事业拼搏的平凡青年,始终坚信“身正不怕影子斜,脚正不怕鞋子歪”,不吃请、不收礼,想客户之所想、急客户之所急,确保所放每笔贷款都用到实处,用到需处。他用正直赢得了大家的赞许,他用真诚换取了客户的满意,他是王跃,让我明白一个把青春用于拼搏的人,就算置身于灯火璀璨的都市,也会拥有一道属于自己的光芒。

我,一个入行不满两年的新员工,一个刚从外地回归鹰潭的懵懂青年,面对新环境带来的机遇和挑战,我的内心很忐忑,对于未来的发展,我感到十分的迷茫,这时黄行长对我说,青年人不应胡思乱想,要脚踏实地,努力学习,才能不辜负自己的青春。黄行长是我见过众多行长中较为年轻的一个,但他对工作的认真却让我很敬佩,每天下班依旧能看见他埋头工作的样子,每次放假仍然能看见他奔走于客户之间的身影。有次我半开玩笑地问他,行长你现在跟客户在一起的时间怕是比家人都多吧。他笑了笑,对我说,其实他们也是我的“家人”。

“为什么我的眼中常含着泪水,因为我对这土地爱得深沉”,诗人艾青用这样一句话表达了自己对家乡的热爱,而我们农商行人却用实际行动和一个又一个平凡而又感人的经历向大家证明我们对农商行事业的热爱,以前我不懂为什么一个人对于事业的执着可以奉献一生,而现在我明白了。如果有一天,有人会问我为什么如此热爱自己的事业,我会微笑着告诉他,因为这里,有我的青春!

(作者单位:高新支行)

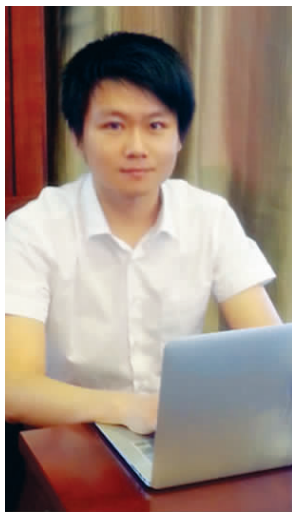
训之以道 引吾成长

——省联社 2014 年上半年用工见习培训心得

文/舒亚辉

在仔细聆听中，重回校园的用工见习培训在恋恋不舍中渐行渐远。这是让人难以忘怀的四个月，紧张而又充实，简单而又值得回味。蓦然回首，这些日子中曾有过“山重水复疑无路”的困惑，但也体会了“柳暗花明又一村”的欣喜。它让我们从校园走入农商行的企业氛围，它作为一个桥梁，让我们收获得远比想象中的丰富。

古之学者必有师。师者，所以传道授业解惑也。一个好的老师，不只是简单的传授知识，而且还会教授学生为人处事的道理、勇于质疑等可贵的品质。在这次培训中，我们遇到了一群这样的好老师。老师们的博文广识、生动讲解、精彩案例无不在我们的脑海里留下深刻印象。合理适当的课程安排、形式多样的授课方式、种类繁多的知识点面也使得我们就像一颗找到了一片丰腴土地的种子，枝叶向着蓝天伸展，根茎扎进大地不断成长。不仅如此，省联社每个月为大家准备了饕餮盛宴般的讲座，这些讲座不乏各个领域的资深教授、省联社部门总经理，它让我们重新了解了江西农信社的历史、现状及未来发展方向，帮助我们树立企业自豪感和责任感，增强我们对本行的认知程度，认清自身的责任，深刻领会我行成为特色银行、优质银行、流程银行、科技银行、和谐银行的新的发展目标的理念。农商行正处于改革发展关键时期，在前有国有银行转轨步伐加快、大批城市商业银行组建，后有众多类“余额宝”互联网金融企业崛起、新兴股份制商业银行的“抢滩登陆”的背景下，我们这些新员工将会倾我

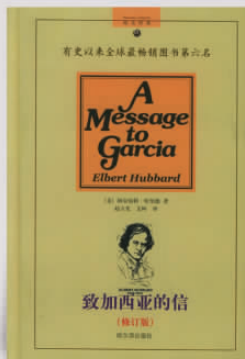


**充分展现
青年员工的精神风貌
做一个有责任心
积极向上的
潭农商行新人**

们所学、所知、所能，为农商行提高企业竞争力、深入改革发展添砖加瓦。

坐而言，不如起而行。路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。用工见习培训是我们迈出的职业生涯中坚实的第一步，它在我们人生轨迹中划出了绚烂的一笔，它把我们从小象牙塔带入职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、业务基础扎实的职业人。小溪虽小，一样能汇成波涛汹涌的大海，我们虽平凡，一样能为农商行的五彩斑斓添色。在今后的工作中，我们将这次培训所学运用于工作，以这次培训所学为契机，强化学习，勤勤恳恳，尽职尽责做好本职工作。同时，充分把青年员工的精神风貌展现出来，在工作中发挥更大的作用，做一个有责任心、积极向上的鹰潭农商行新人！🌟

（作者单位：刘家站支行）

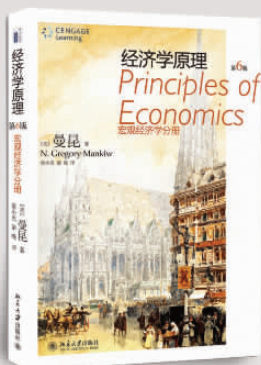


《致加西亚的信》 作者：（美）阿尔伯特·哈伯德

本书讲述的是美西战争时期一个关于送信的传奇故事，一位名叫罗文的英雄接到麦金莱总统的任务——给加西亚将军送一封决定战争命运的信，他没有任何推诿，没有问“他在什么地方”，而是以其绝对的忠诚、责任感和创造奇迹的主动性完成了这件“不可能的任务”。他的事迹100多年来在全世界广为流传，激励着千千万万的人以主动性完成职责，并成为敬业、服从、勤奋的象征。

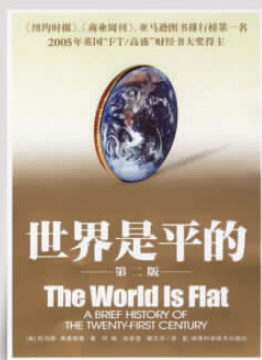
《哈佛凌晨四点半》 作者：（中）韦秀英

凌晨4点多的哈佛大学图书馆里，灯火通明，座无虚席……哈佛校园里，不见华服，不见化妆，更不见晃里晃荡，只有匆匆的脚步，坚实地写下人生的篇章。于是，哈佛的诺贝尔奖得主有33位，产生的美国总统有7位。哈佛不是神话，哈佛只是人的意志，精神，抱负，理想的证明。《哈佛凌晨四点半》从哈佛所具备的精神和气质出发，从培养青少年的品质切入，从理想志向、习惯、性格、情商等方面引导青少年从平凡走向卓越！



《经济学原理》 作者：（美国）格里高利·曼昆

作为目前世界上最流行的经济学入门书，与其他同类相比，本书强调得更多的是经济学原理的应用和政策分析，书中大部分章节里都提供了生动的案例，以说明经济学原理如何应用于现实经济问题的分析，可以说是活生生的经济学，而不是枯燥的经济学模型，因而更具时代性和趣味性，能让经济学学习变成一种享受。



《世界是平的》作者：（美国）托马斯·弗里德曼

这是比尔·盖茨推荐了多次的一本书，他说：这是所有决策者和企业员工的一本必读书。作者展示了“全球化正在滑入扭曲飞行的原因和方式”，描述了当代世界发生的重大变化，揭开了这个世界的神秘面纱，深入浅出地讲述复杂的外交政策和经济问题，为读者释疑解惑。

《曾国藩》作者：（中国）唐浩民

曾国藩无疑是近代中国最显赫和最有争议的历史人物之一：誉之则为圣相，谥之则为元凶。毛泽东青年时期说过“吾于近人，独服曾文正”，蒋介石则更是终生奉之为楷模。然而，是什么缘故使得人们对曾国藩毁誉参半？又为什么曾国藩的家书、日记现在如此广泛地得以出版，成为学者乃至普通读者的案头常备书？唐浩民的这本《曾国藩》或许可以回答这些问题。



《活法》作者：（日本）稻盛和夫

出自一位日本商人——稻盛和夫。“人活着到底是为了什么？”，“人生真理在勤奋工作中领会。”——稻盛和夫先生亦商亦哲，不仅创办并带领两家企业进入世界500强，还将他的经营和人生哲学传授给众多的中小企业和千千万万的个人。季羨林总结他：既是企业家又是哲学家，一身而二任。

这里是我热爱的土地，是我工作的地方……

塘湾印象

文 / 余昊云

逝者如斯，不舍昼夜。

不知不觉，来到塘湾古镇上班已有一个年头，这里有我熟悉的山水、熟悉的风景，感谢鹰潭农商银行，让我来到这古韵浓郁的地方，感受这古镇的淳朴风光。

说起塘湾，就不能不说这里的古街古巷，闻名江赣的塘湾谷酒，每到傍晚，香气便弥漫在这幽静小巷。“喝塘湾谷酒，交天下朋友”，这是塘湾谷酒的宣传词，也是塘湾人民的生活写照。

下班之后的散步，是塘湾沿袭多年的传统。或漫步于田野之间，感受天地间的宁静优雅，感受大自然的蓬勃生机，乡间风光独好，无论在哪个角度都能拍出让人心动的美丽画面。

或漫步高山之上，在健身之余，俯瞰美丽的塘湾山水，风景如画的塘湾古镇，令人心旷神怡，流连忘返，这里是我热爱的土地，是我工作的地方。

过年期间被大火烧过的山头，一点点生机正在不断蔓延。依然记得那场烧了三天三夜的大火，却没想到火后的山头，点点绿色又开始遍布山间，让人由然想起唐代诗人白居易的名句“野火烧不尽，春风吹又生。”

鹰潭农商银行的改制转型，虽然历经艰辛，但已经成功实现众凤凰涅槃到浴火重生，正步入一个崭新的发展期，我们对未来充满希望，我们都愿意扎根在这块美丽的土地上，我们都乐意奉献出自己的青春，换取鹰潭农商银行更加美好的明天！

（作者单位：塘湾支行营业部）

鹰潭农商词

文 / 吴肖良

(一) 农

鹰抚桑田
潭恩平芜六十载
农家汤面
商旅红线
银画金钩
行履绿野麦连连
你闻稻花香两边
是丰年
我愿化神农帝炎
的实昭然
光景鸿图
荣业无竟

(二) 商

鹰击长空
潭潭翅翼上九天
农信浩气
商星心宿
银宇金阁
行步阔阔门庭前
你看昔日堂前燕
是宝贵
我欲快马策扬鞭
的卢赤兔
骄阳烈日
傲霜斗雪

编者注: 此为一首藏头词, 作者以深厚的文字功底, 将“鹰潭农商银行, 你是我的光荣; 鹰潭农商银行, 你是我的骄傲”藏于每段词头。

(作者单位: 塘湾支行冷水分理处)

信江红·鹰潭农商谱新篇

文 / 董宝华

寒暑更迭, 农信路, 匆匆流年; 还忆旧, 往昔历历, 悄然风逝;
三尺柜台谢春秋, 村头田间戴星月;
信合事, 情真心热切, 自体味。

农商立, 旨再现, 宏图展, 规制建; 强聚力, 勇博佳绩持续;
三农培固感恩第, 小微企业贡献新;
农商业, 鲲鹏傲翅腾, 开新篇!

(作者单位: 信江支行营业部)

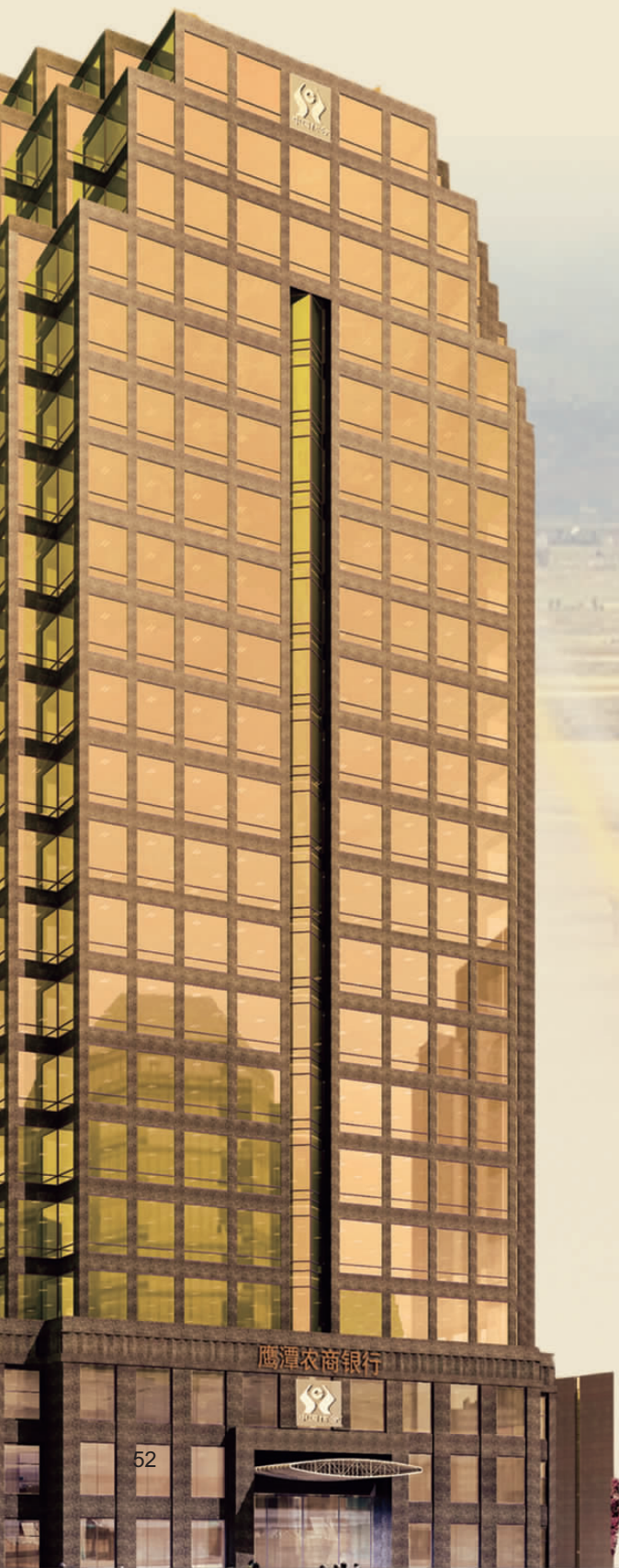
农商银行不了缘

文/江国华

题记：小时候，信用社很模糊，是祖辈们零星的谈话，是我淡淡的记忆。长大了，信用社渐渐变得清晰，是中国信合四个鎏金大字，是父辈打满了一行行数字的绿色存折。现在，信用社转型为农商银行，它很温馨，是我事业的港湾，停放在我的心中。

在我书桌的抽屉里，至今保存着外公鲜红色的信用社社员证，父亲翠绿色的农补折子，以及我读书时领取奖学金和现在领取工资的两张百福卡。三代人的三样小物件，默默地见证着我与信用社的不解之缘。

外公那本鲜红色的社员证是他们那代人特有的金融见证：心贴心的服务，手握手的承诺。信用社作为农村经济融通的重要平台和载体，普通社员凝聚在这个大集体之中，彼此信任，相互扶持，这是一种多么质朴而充满智慧的经济互助方式。依稀记得小时候路过家乡的储蓄所，外公与人谈论过成为社员的诸多好处，比如哪家乡亲想盖房子缺钱了，又或者哪家有生大病的一时却拿不出那么多钱，只要找到信用社，凭着自己的社员身份就可以不用担心了。现在想来，这对于早期贫困落后的乡村社会来说真是一个了不起的金融发明，都知道农村贫穷，但农村人有着天然的诚信，而正是信用社这个平台让他们的诚实守信得以转换成抵御人生风险、提高生活水平的资金，不得不说这是一种伟大的智慧，信用社也由此步入了“信用为本，合作共赢”的普惠金融之路。



父亲领取田补钱的折子上一笔笔补助如今已打印的密密麻麻，这一页页具体的日期金额背后，是信用社对社会责任日复一日、年复一年的担当，而那一排排数字也成了信用社对农村、农民深切情谊的最好注脚。60年风雨兼程，信用社始终扮演着农村普惠金融主力军的角色，紧跟国家战略发展步伐，惠农、支农、爱农。改革开放以来，党和国家对“三农”问题日益重视，政府不断对农村、农民、农业进行政策倾斜，扶持力度不断加大，从农田补贴到统筹养老医疗保险，始终和广大农民鱼水情深的信用社当仁不让，主动承担起农村各类款项的发放和收取任务，以稳定高效的服务确保了国家各项惠农、支农政策的落实，有效满足了农村的各种资金需求，推动了当地农业的发展，更保障了广大农民朋友获取平等金融服务的权利。

我的第一张百福卡是大学时代办理的，南昌开的户，回老家取钱时，我习惯性的问手续费多少？柜面服务人员非常温馨的告诉我百福卡省内跨地取款是不收取费用的，并且告知我百福卡不收年费、小额管理费、短信通知费，饱受其它国有大银行名目繁多收费之苦的我顿时心中一亮，一种相见恨晚之感油然而生，从那时起，江西省农村信用社是“江西人民自己的银行”这个丰满的形象深深地烙印在了我的脑海里。学生时代的我，一张小小的百福卡就能满足我全部的金融需求，存款方便、汇款快捷，信用社网点遍布城乡，服务环境越来越好，服务质量越来越好，作为一个热爱家乡的江西人，我有什么理由不支持江西人民自己的银行呢？

等到毕业了，顺利加入温馨的鹰潭农商银行大家庭，我成为了一名光荣的农商银行人。初步了解了信合的历史后，我感到深深的自豪。2012年11月26日，鹰潭农商银行正式挂牌开业，从确定“三步走”发展目标、运行法人治理机制，到建立“三大核心制度”、建设“三大工程”，再到实施互动战略、“走出去”发展战略，鹰潭农商银行在体制、机制、战略、发展等方面实现了从“社”到“行”的华丽转身。如今的鹰潭农商银行焕发出前所未有的勃勃生机，各项业务飞速发展，改革发展蒸蒸日上，企业形象美誉度不断提升，正坚定地朝着现代银行目标阔步前进！

当然，信用社发展最终受益的是这片红色土地上的淳朴人民，外公靠社员证获得保障，父亲靠存折领取国家补贴，我用百福卡领取奖学金以及如今的工资。不同的三代人，同样地享受着农商银行提供的贴心服务。我相信，这种缘分还会延续到第四代、第五代……延绵不断…… 

(作者单位：人力资源部)

INTERNATIONAL
WORKER S DAY

致敬！劳动者

鹰潭农商银行董事长周建平荣获 2013 年全市“五一”劳动奖章

图/万益 余昊云供稿（作者单位：塘湾支行营业部）



这里有一棵树



图/万益 余昊云供稿（作者单位：塘湾支行营业部）



马克笔·绘画欣赏

画/王丽风 (作者单位:余江支行安仁分理处)

马克笔表现主要以钢笔画稿为基础,以笔触的表现为主要内容,画面具有颜色纯净、明快特点,能以较快的速度肯定而不含糊地表达出物体的形态。



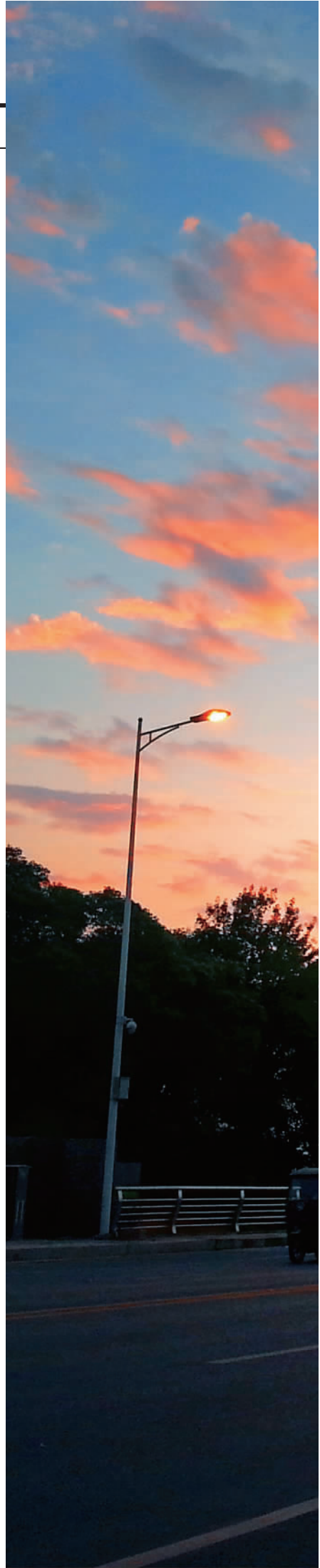
台前幕后,台上台下,你方唱罢我登场,锣声鼓点中,人在戏中,戏在人中,灿烂了数千年的日月。



你来或不来,我就在这里,观斗转星移,品沧海桑田。惟愿现世安稳,岁月静好!



伫立千年,只为守候这个风清云淡的日子里,你静静地,在岁月的河里驶过。



鹰城掠影

此作品荣获江西省信用社(农商银行)
“中国梦·信合情”摄影作品大赛三等奖

摄影 / 张瑞琳
(作者单位:龙虎山支行)



微话题

加班 的那些事



本期微话题：加班的那些事。加班，有时关系着单位的责任，有时是为了自己能力的提升。对于现代社会来说，加班是常事，人在职场，谁都经历过加班，我们也不例外。改制、转型、发展、上线、培训……那些加班的日子，我们承受变革、见证成长、感受提高，对单位、对自己的工作有了全新的认识，懂得了责任、速度和成效。加班，没有功利，尽着本职。

刚参加工作时,领导双休日叫上我去收贷、收息、收储,或是叫我加班练习业务技能参加比赛,我心里总特别高兴,很喜欢领导叫我加班,感觉领导对我很器重。

从毛头小伙到步入壮年,这期间,因为学习培训加班,周末回老家探望父母的计划取消过,只能让父母在盼望中等待下一个周末;因为年终决算加班,与妻子共同守候新年12点钟声的愿望十多年都没有实现过,和自己一起走向新年的是一个个数字和一张张报表;因为工作繁重加班,双休日陪伴女儿的承诺一次次食言,只有把女儿失望的眼神放在心里;因为农商行改制加班,完成组建各项工作任务义无反顾,从上到下劲往一处使……

加班,是一个与职业息息相关的永恒话题。对我来说,加班伴随我的职业生涯27年,最大的收获是在加班中成长、成熟,它是一笔财富,让我悟出许多人生道理、行为准则、执行意义和工作价值,同时也丰富了我的人生阅历。

加班,其间有太多对父母、对妻儿的承诺无法兑现,心有内疚,而为农商银行的改革发展牺牲自己的一点时间、贡献自己的一份微薄之力,见证她从社到行的蜕变、再到傲立鹰潭同业之首的过程,值得,无怨无悔!

行长助理 胡冬标

聊起加班,感触颇多。从参加农信社工作开始,一直在办公室工作,周末来客接待、深夜撰写材料、双休日陪同领导下乡调研……加班已经成为平常事,相随近20年,很多时候竟分不清哪天是周日、哪天是周一,只记得,为接待好来客奔波往返、为高质量完成领导交办的文字材料加班加点的那份责任与努力。

有的人认为,加班是为领导、为他人加班,其实加班原因很多,既有领导器重的,也有单位临时需要的,还有个人诸如能力不够的、任务完成差的、办事磨磨叽叽的等等。为谁辛苦为谁忙?仔细回想自己种种加班历程和成长经历,深深感触到不计辛苦、责无旁贷做好本职工作是成长、成熟的一条主要途径,也是人生的一笔宝贵财富。

企业就如一条船,进入企业的员工就是船员,这条船是乘风破浪还是触礁搁浅,取决于船上船员的齐心协力、同舟共济。每个员工主动、高效、热情地完成自己的工作和任务,把企业当成自己的公司和事业生涯,企业发展了,最终受益的也一定是员工自己。

人力资源部 厉红权

回到家已是凌晨2点,记不清是第几次这么加班了,甚至洗刷都免了直接瘫在床上。身子累了,脑子里还想着天亮后又一个新项目可以正常上线运行,内心充满了期待和项目完工的成就感。

回首10多年的信息科技工作,经历了太多大小项目的开发和上线。我们科技人员对新业务系统项目成功上线的渴望,以及项目上线后对我行各项业务发展带来强大科技支撑的期待,是我们毫无怨言加班到深夜的原动力,支持着我们熬夜工作的时时刻刻。而我们,也在无数的测试失败和每个项目的最终成功中,一次次经历着磨砺和喜悦,在苦与乐中积累、收获并热爱。

信息科技部 范宇

在羡慕嫉妒恨横行的今天,我们极少去反思为什么别人会让我们羡慕嫉妒恨?羡慕嫉妒恨往往是因为只看见了别人光鲜亮丽的一面,而没有知晓别人为之所付出的努力拼搏。正如同本届巴西世界杯,我们在电视机前怀着澎湃的心情,看着德国队成功捧起了大力神杯,却没有看到荣耀和鲜花背后所付出的艰辛万苦。当你在抱怨“工作太累、事情太多”的时候,也许那些让你羡慕嫉妒恨的人正在默默的付出。

在金融竞争如此激烈的今天,在农商行改革转型的当下,我们更需要端正自己的态度来迎接新的挑战。

风险合规部 张剑波

有社会就有职场,有职场就有加班。原因林林总总、不一而足。说起加班,我的感触是从苦涩到甘甜的心路历程:加班初期难免会有一丝埋怨,但当渐入佳境、完美收官后,喜悦感油然而生。

稽核检查时加班,白天审阅资料,晚上统计分析数据、撰写报告材料,但当一次次任务顺利完成得到肯定后顿感心旷神怡;综治保卫时加班,节假日别人旅游我值守,遇到考评检查,还要连夜整理编辑档案资料,但当一本厚达数百页的“鸿篇巨制”被考评组评以高分时便感欣喜若狂;清收保全时加班,充当“塑料警察”,协同公安干警作战依法清收,带人、问询、追债,于是乎,一、两点吃午饭,八、九点吃晚饭便成了常事,但当看到一笔笔不良贷款清零后倍感心花怒放……

生命不息,工作不停,加班不止。

资产保全部 周有祥

说到加班,就想到日本和自学。

先说日本,日本是一个极端的国家,他们认同的人生是:像樱花一样极致绚烂,哪怕是短暂的!所以经常能在网络上看到日本人在工作岗位上或加班中猝死的新闻。可以说,日本人80年代中期的迅速崛起与日本疯狂的加班文化不无关系,整个国家都在加班,说日本的快速崛起是无数日本人加班加起来的也不为过。

再说自习,自习可以说是学生群体的一种加班文化。学生时代有句经典励志的话:只要学不死,就往死里学。怎么往死里学?早自习和晚自习是必不可少的。现在想起来,朝五晚九算不得什么,学生时代熬夜到凌晨也已经成了习惯,周末还要补课。这么看,我们这代人都是久经加班考验的人了。而美国学生比之中国学生更甚,推荐大家网上搜一篇短文——《哈佛凌晨四点半》,见识一下哈佛大学的学子是如何加班夜自习的。

从国家再到个人,无论是职场还是考场,面对事业或者学业,当我们发现比我们优秀的人更努力,我们没有理由和借口拒绝自我提升了。当然,在保障身心健康的前提下,适当加班是合理的,毕竟每个人是要为自己的事业尽己之力,每个集体也要以人为本关怀员工。

人力资源部 江国华



有个著名的“三八”理论，即每人每天的时间可以分为八小时工作、八小时睡觉、八小时自由支配，人与人的差距往往在工作时间和睡觉时间体现不出来，真正体现差距的是在自由支配的八小时。加班的时间当然属于自由支配的八小时范畴之内，所以加班的时候如果把心态摆正，把加班当成是提高自我修养，锻炼业务水平来看待，那么加班就不至于那么无趣了。

每个人都希望享受自由支配的时间，能在上班时间内把工作处理妥当不失为合理利用时间的表现，但是工作上的事多如白云苍狗，不受掌控。如果加班时是你一个人在做单调、简单、重复的工作，那么这段时间就是在磨练心态，相信只有耐得住寂寞的人才能承受住繁华；如果是新业务、新知识的话，那么是领导器重，多学习业务技能提高水平，相信每个人都会认为技不压身。加班时最大的乐趣莫过于身边有同事陪伴，如果有业务上的疑问，这时可以互相讨论，各抒己见，共同提高。

不要惧怕加班，更要有抵触心理，把每一次加班都当成是自己迈向成功目标的一个个小战役，征服它，心有所喜，心有所得，与同事们共勉。

余江支行 曾志军

初到耳口上班，所有的业务流程对我来说都是新的，我就像刚来到一座小镇旅行，每一天都会有新的惊喜与收获。然而，柜员的日常工作周而复始地进行着，日渐熟悉的领域似乎没有风景了。

偶尔的加班却让我有机会探索到新的未知领域，在帮同事整理信贷资料过程中，我学到了很多信贷业务知识。在紧锣密鼓地测试新系统时，同事们团结合作之下建立了更加深厚的感情，这群为加班一起奋斗过的同事让我觉得更加亲切。

加班，让我挖掘出一个更强大的自己，我的小小宇宙在急迫的加班之下有了更强大的爆发力。回首加班那些事儿，才知道，只要努力，很多事情坚持坚持就熬过来了。有时最辛苦的加班，可能成就我们干过的最漂亮、最值得骄傲的事。

用发现的眼光看待加班吧，它给生活带来不一样的成长、进步与收获，让我们更加接近梦想。

塘湾支行耳口分理处 叶伟

加班是大家绕不开的话题，也是一个敏感的话题，对于加班一百人就有一百种观点，一百种纠结的心态。加班，还是不加班，这确实是一个问题，然而仔细想想，这似乎又不是问题。在有需要时选择加班，这是高尚的职业素养、强烈的责任意识 and 完美的执行能力。选择不加班，这确实是您的自由，然而逆水行舟，不进则退，职场亦然。

作为在基层网点工作的我们，为配合百姓的生活习惯，提供及时便捷的金融服务，周末休息是奢侈，晚上守库是责任，当然这一切我已慢慢习惯，也欣然接受，在这里有一群可以和你共同进步的年轻朋友，有一群年长你的老师，亦师亦友。谈到加班，新入职的我没有经历过农商行人记忆最深的改制加班，然而在流程银行二期上线时期，我和大家经历了一个月连轴转的加班，大家聚在一起毫无怨言，谈着农商行的高速发展，我看到先行者辛勤劳动，甚至是超常奉献的结果。

这个时候，我更加坚定自己的选择，在这里，我看到了农商银行蒸蒸日上、红红火火的前景；在这里，我感受到前辈们勇于承担、乐于奉献的精神；在这里，我意识到自己的责任与使命，我要把如火的青春奉献给农商银行事业！

罗河支行营业部 彭芳琴



文/余昊云

默契的一对

早上陪同学到银行补卡，遇上一漂亮萌妹纸客服，同学语无伦次了。妹子问您办什么业务，同学答补办身份证，身份证！妹子一愣，噢，那你把银行卡复印一下，银行卡！你们俩是一见钟情，天生一对吗？

嫌贫爱富的ATM机

在ATM机取钱排队
只听见前面一个人对着ATM机骂：
“我去，连你也嫌贫爱富，取一百块钱，你就直接给老子吐地上！”

工资来了

看到一男。50岁左右，把银行卡插进ATM机，输入密码
按了余额查询后突然用两手捂住ATM机屏幕。感觉足足捂了有一分钟
我正奇怪他想干什么？只见他两眼紧盯屏幕，慢慢...慢慢的...
一点点，一点点的移开两手突然大叫声：“耶！工资到账了哎”
大哥，你是多想给自己惊喜啊！

手感不一样

一天，一个帅哥跑来开户，我问他：“开卡还是开折？”
他问我：“卡和折有什么区别吗？”
我回他一句：“那区别大啦，最起码手感就不一样！”
然后那哥哥愣愣的看我半天！

没那么多钱

有一位客户来银行取钱，把卡一拍：“取1500！”
我无奈地告诉他：“没那么多。”
客户用鄙视的眼光看了看我：“那你看看别的窗口有吗？”
我只能无奈地说出了真相：“是你卡里没那么多！”

先要看看有没有假钱

在银行看见一女孩拿了张卡取了2000，数了一遍又让营业员再存回去。
被营业员嘀咕之后，她理直气壮地说：“这是别人还给我的钱，我先取出来看看有没有假的，再存进去才能放心啊！”

（作者单位：塘湾支行营业部）

