

新常态下鹰潭农商银行人要有新作为

2014年，我们收获了丰硕的果实，实现了“三年目标两年完成”超速发展。2015年，中国经济发展步入新常态，经济新常态必将催生金融新常态。这给我行发展带来了新挑战，同时也带来了新机遇，因此，“新常态”下鹰潭农商银行人要有“新作为”。

要紧跟总行党委理念。农商银行成立后，总行党委在改革发展实践基础上，提出了一系列科学可行的经营管理理念，并通过工作部署，推动理念的落实。每一位员工都要紧跟总行党委理念，并把理念转化为自己的实际行动，不折不扣执行业务发展“两大战略”、调动“两个积极性”、实施“三项制度”、建设“三大工程”、落实支持实体经济渡难关“六项措施”等理念和措施，在总行党委的领导下，全力以赴推动鹰潭农商银行永续发展。

要有攻坚克难的勇气。要坚持问题导向，敢于正视问题，发现问题，解决问题。当下的农商银行，既处于“爬坡过坎、攻坚转型”期，也处于“固本强基、提质增效”关键期，尤其在金融“新常态”下，矛盾和问题将会不断涌现出来，面对工作中的矛盾、新问题、新要求，每一个员工都要结合本职、结合实际分析问题产生的原因，制定解决的办法，并付诸实施，在攻坚克难中施展才能，在应对考验中提升本领，在推进发展中成就事业。

要有与时俱进的学习态度。新常态下的新矛盾、新课题层出不穷，新变化日新月异，凭过去的老办法、老经验办银行、干工作行不通。必须与时俱进加强学习，不断更新知识结构，提升自身的理论水平、业务素质、实践能力，并学以致用，把学习成果转化为加快鹰潭农商银行发展的思路和举措。

要有不断追求卓越的气魄。全行所有员工特别是中层干部，要将“新常态”作为新的起点，对自己高标准、严要求，努力追求卓越，力争做到做好，将已经取得的各项成果扩大化，并在未来的改革发展中不断收获无愧于历史、无愧于单位、无愧于事业的成绩。

鹰潭农商银行党委书记、董事长



目录 CONTENTS

| 总第5期 2015年第 1 期



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：舒亚辉
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）：0701-6653698
邮 编：335000
出版时间：2015年3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 | 加快转型升级 深化改革创新 全力推进现代银行建设 / 周建平
07 | 加快转型升级 深化改革创新

领导活动

08 | 董事长下基层、访企业、摸实情 / 本刊编辑部
10 | 行领导下基层鼓舞士气推动开年工作 / 本刊编辑部

高端论坛

12 | 实施资本新规 坚定前进航向 / 程红
16 | “新常态”下加强 信贷精细化管理的几点思考

行内新闻

19 | 新闻·数字

支行（部）传真

22 | 部门传真·支行传真·培训

工作交流

27 | 打好组合拳 清收成效显 / 周有祥
30 | 潢溪支行清收不良贷款工作开年传捷报 / 周理
31 | 龙虎山支行“两银”开年增势强劲 / 张瑞琳

特别策划

32 | 用爱心点亮生命的希望

农商服务

34 | 点亮农民致富梦 / 李志武
35 | 龙虎山支行发放首笔“惠农信贷通”贷款 / 黄茹金
36 | 月湖支行营业部“夜市银行”送便捷 / 舒丽敏

员工风采

37 | 春花开在鸿塘 / 陈浩

市民看农商行

39 | 鹰潭农商银行变美了 / 赖海斌
39 | 真的好想您——鹰潭农商银行 / 陈俊舟
41 | 鹰潭农商银行服务客户至上 / 舒浪

产品推介

42 | 信用共同体贷款·农民专业合作社贷款

一线故事

44 | 柏里分理处：上门为特殊客户办理业务 / 蒋科、祝天香
45 | 中童支行：百岁老人送锦旗 / 吴鹏鸣

成长足迹

46 | 人生何处无风景 / 陶笑宇

读书

48 | 愤怒的葡萄 / 钱商 / 全新思维

49 | 瓦尔登湖 / 相约星期二 / 追风筝的人

心灵随笔

50 | 两载弹指间 梦想铸辉煌 / 舒亚辉
52 | 爱你，是一种信仰 / 舒畅
53 | 四格漫画 / 舒亚辉 王美娟
54 | 旅行游记 / 黄娟 康凯
60 | 三行情书
62 | 全家福
64 | 摄影 / 江国华 舒亚辉 舒丽敏 虞煌
66 | 绘画 / 吴婷 张媛

微话题

68 | 2015，我们再出发

微言





加快转型升级 深化改革创新 全力推进现代银行建设

文 / 周建平

引言：1月24日，我行召开了2015年度工作会议，我行党委书记、董事长周建平在会上作工作报告，全面部署了我行2015年做好“五篇新文章”的重点任务。

按照全省农信社2015年度工作会议上所提出的“适应经济发展新常态的工作总前提、坚持好稳增长求进的工作总基调，把握好固本强基、提质增效的工作总要求”精神要求，对照会议所提出的“八个新常态的分析判断、五个基本的遵循原则、十个新的工作要求”，

鹰潭农商银行组织召开了贯彻落实省联社年会精神专题会议，科学认识当前形势、准确研判未来走势、正确把握经济新常态，并紧密结合自身实际，提出2015年度全行重点做好“五篇新文章”的具体做法和措施。

第一篇文章：做大做强存款业务，激发强本固基新活力

把组织资金始终作为农商银行最主要的工作，始终作为增强发展后劲、提升竞争能力的关键工作，多措并举、千方百计扩大存款市场份额，促进各项存款稳定快速增长。一是突出“四个重点”，全面互动揽存款。按照全面互动战略要求，突出与各级政府部门、重大建设项目、大客户、广大股东等四个重点服务对象进行互动，积极跟踪研究市场变化趋势，主动全面搜集市场信息，进一步拓宽资金来源渠道。二是落实“四个深入”，加大营销扩存款。改变传统存款营销思维和营销方式，建立形成分级负责、上下联动、协调高效的营销服务体系，深入行政事业单位、园区企业、居民社区、农村农户等四个服务区域，找准着力点和突破口，实施目标客户名单制管理，大力维护拓展好优质客户，进一步优化负债结构。三是搭建“四个平台”，创优服务引存款。依托省联社强大的后盾支持，积极搭建结算吸储、票据吸储、信贷吸储、服务吸储等四个重点服务平台，做优做强新兴业务，提供个性化、多元化、现代化金融服务，以优质服务促进存款持续稳定增长。

第二篇文章：做优做精贷款业务，拓宽创利增效新源泉

始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，继续加大有效信贷投放，下沉服务重心，巩固和提升服务市域最大“三农”金融服务提供商、小微金融服务集成商的地位和作用。一是在优化投向上实行“三个倾斜”，努力缓解实体经济融资难题。坚持“有扶有控，有保有压”的信贷原则，科学把握信贷投放总量和投放节奏，有效利用好信贷资源，落实信贷投放向三农、小微、实体等三个方面倾斜，做深、做实、做精、做细、做透本土市场，并加快信贷产品创新，稳妥开展“三权”贷款业务，满足客户多层次、多元化的融资服务

需求。二是在强化管理中推进“三项改革”，持续提升全行内生动力。顺应市场形势变化、竞争格局调整和网点转型的要求，逐步推进授信业务事业部制、基层网点业务分类、客户经理等级管理等三项重点改革，加快构建形成“网点分类、功能分区、客户分层、业务分流”的新型服务模式。授信业务主要分三农、小微、大客户三个业务条线，全部实行事业部制管理；全行71个机构网点分为大客户、小微、三农、不良贷款集中管理网点和非办贷网点等5类，准确界定网点功能，优化资源配置；客户经理等级与其信贷业务权限、绩效薪酬系数、营销客户对象相匹配，落实客户分层管理，实现不同层次的客户由不同层次的客户经理对接服务。三是在提升质量时贯彻“三个严格”，守牢信贷风险底线。贯彻落实底线思维，从严格贷款基本管理制度、严格新增不良责任追究和严格表外不良贷款清收管理等三个方面着手，严守农商银行信贷质量的生命线。认真抓好贷款“三性”、“三查”、“三铁”和“三分离”等基本管理规则的有效“回归”，持续提高信贷管理水平和风险管控能力；把不良问责作为一项常态工作常抓不懈，坚决遏制不良贷款反弹势头；有针对性地采取行政、法律、经济等各种措施，积极采取市场化手段，加大不良贷款清收盘活力度。

第三篇文章：推进业务多元化，提升市场竞争新实力

把推进业务多元化作为战略性任务和系统性工程常抓不懈，真正做到在资产上减少对贷款的依赖，在收入上减少对利差的依赖。一是以规范传统金融业务为基础，积极改善收入结构。积极应对利率市场化的挑战，在风险可控的前提下，稳健开展金融市场业务、积极拓展中间业务、规范拓展票据业务、全力增加主动负债业务，持续调整优化业务收入结构。并依托省联社资金运营、财富管理和票据平台作用，合理调整

科学认识
当前形势、
准确研判
未来走势、
正确把握
经济新常态，
重点做好
“五篇新文章”

投资结构与规模,提高资金收益。二是以拓展现代金融业务为关键,加快推进业务转型。适应客户金融服务需求的变化,全力发展电子银行业务,着力打造互联网金融平台,坚持代理销售与自主研发并重,创新拓展金融理财业务,加快拓展外汇业务,加快业务转型步伐,提高综合金融服务能力。三是以推进跨区发展为保障,培育业务增长新引擎。大力实施走出去战略,按照“无缝对接、量身定做”的工作原则,重点做强昆明客户服务中心平台,争取到上海、厦门、深圳等地组建成立客户服务中心,创新设立村镇银行,走出鹰潭开疆拓土,寻求新的业务增长点。

第四篇文章：推进精细化管理,构建内部管理新平台

从坚持依法合规经营、突出质量效益导向等大处着眼,从绩效考核、费用管理、风险管控、严格问责等细处着手,为固本强基、提质增效注入新动力。一是完善绩效考核机制。坚持“三个倾斜、两个确保”的绩效改革思路,全力推进事业部考核管理、突出模拟利润考核管理、贯彻分类考核管理,全面细化、优化网点到岗位的绩效挂钩办法,发挥绩效考核指挥棒作用,有效调动全行员工积极性。二是提高财务管理精细化水平。坚持财务资源向创造效益的机构和部门倾斜的原则,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,有效控制费用水平;并全面加强预算管理、完善财务制度流程、规范股权管理,强化财务成本分析,实现财务管理的全面提升。三是提升全面风险管理水平。坚定不移地加强风险管控,重点是抓好内部风险排查、密切关注外部风险、加强综治保卫管理、强化声誉风险管控,变被动防控风险为主动经营风险,推进审慎经营和稳健发展。特别是对“裸贷”客户要进行全面清理,对抵押品要进行全面核查,对重点客户要动态监控,前移风险防控关口。四是巩固提升审计监察作用。严格按制度流程管人管事,以零容忍的态度抓处罚,使得员工“不敢违规、不愿违规”;建立稽核检查、督促整改、

责任追究、后续稽核的落实跟踪机制,以踏石留印、抓铁有痕的劲头抓整改;立足抓小抓早,以防微杜渐的恒心抓预防,形成自我监督、自我完善、自我纠正、自我提高的机制。

第五篇文章：增强履职能力,建设素质过硬新队伍。

将人才作为兴业立行的关键,继续突出以人为本,有效提升全行干部员工的综合素质,破解制约农商银行转型发展的人才桎梏。一是以“收入能多能少、干部能上能下、员工能进能出”三项制度为核心,扎实推进员工管理改革。在全行夯实“三项制度”的思想基础,坚持“三项制度”的用人导向,兑现“三项制度”的考核奖惩,使“三项制度”成为全行干部员工遵循执行的根本“宪法”。二是以“学习培训、达标上岗、轮岗培养”三大素质工程为基础,全面提高员工综合素质。进一步提高学习意识,严格落实学习培训“两个通报”、“两个备案”和“一个挂钩”要求,提升学习培训实效;继续抓好农商银行达标上岗工作,确保每位员工都要能胜任2个以上岗位的工作要求;建立形成员工交流和轮岗培训的长效机制。三是以党的建设为抓手,增强各级组织执行力。贯彻落实党要管党、从严治党的要求,切实加强党委班子建设,全面推进党风廉政建设,切实转变工作作风,为转型升级提供坚强的组织保证。四是以企业文化为平台,积极提升发展软实力。引领广大员工爱岗敬业,传递正能量,形成促进发展的强大精神动力;切实抓好“三小”、“五小”建设,发挥工会、团委等组织的桥梁纽带作用,继续通过一系列富有成效的企业文化活动,内铸精神动力,外树企业形象,为未来长期发展积蓄软实力。

(本文来自总行党委书记、董事长周建平在鹰潭农商银行2015年度工作会议上的报告)

加快转型升级 深化改革创新

——我行2015年度工作会议纪实

1月24日,我行召开2015年度工作会议。总行党委书记、董事长周建平作了题为《加快转型升级 深化改革创新 全力推进现代银行建设》的工作报告。会议总结了2014年工作亮点,分析了当前形势,提出了今年工作总体要求和具体目标,部署了2015年重点工作。会议由总行行长吴建华主持,总行各领导出席,总行各部门副股以上干部、各支行行助以上干部、各分理处主任共175人参加了会议,鹰潭银监分局副局长金雨雄及三科负责同志应邀参会。

会议指出,2014年,我行围绕“三步走”发展目标,实施“两大战略”,调动“两个积极性”,推行“三项制度”,建设“三大工程”,各项工作取得重大突破。主要表现在:业务发展再创新高,内部管理更加科学,改革创新成果显著,社会贡献不断提高。

会议要求,全行要紧紧围绕贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会、中央经济工作会议精神,积极落实省联社工作部署,坚持稳中求进的工作总基调,坚持以提高发展质量和效益为中心,坚持主动适应经济发展新常态,不断深化机制改革,不断扩大服务创新,不断强化风险管控,在破解发展难题中实现可持续发展,开创现代银行建设新局面。

会议强调,全行要重点做好2015年五项工作:一是做大做强存款业务,激发强本固基新活力。按照全面互动战略要求,重点跟各级政府部

门、重大建设项目、大客户、广大股东互动,拓宽资金来源渠道;找准着力点和突破口,深入行政事业单位、企业、社区、农户,建立形成分级负责、上下联动、协调高效的营销服务体系;积极搭建结算吸储、票据吸储、信贷吸储、服务吸储平台,以优质服务促进存款持续稳定增长。二是做优做精贷款业务,拓宽创利增效新源泉。在优化投向上实行向三农、小微、实体倾斜“三个倾斜”,努力缓解实体经济融资难题;在强化管理中推进授信业务事业部制、基层网点业务分类、客户经理等级管理改革“三项改革”,持续提升全行内生动力;在提升质量时贯彻严格贷款基本管理制度、新增不良责任追究和表外不良贷款清收管理“三个严格”,守牢信贷风险底线。三是推进业务多元化,提升市场竞争新实力。以规范传统金融业务为基础,稳健开展金融市场业务、积极拓展中间业务、规范拓展票据业务、全力增加主动负债业务,积极改善收入结构;以拓展现代金融业务为关键,全力发展电子银行业务、创新拓展金融理财业务、加快拓展外汇业务,加快业务转型步伐,提高综合金融服务能力;以推进跨区发展为保障,大力实施走出去战略,重点做强昆明客户服务中心平台,争取到上海、厦门、深圳等地组建成立客户服务中心,创新设立村镇银行,走出鹰潭开疆拓土,寻求新的业务增长点。四是推进精细化管理

理,构建内部管理新平台。完善绩效考核机制,坚持“三个倾斜、两个确保”的绩效改革思路,全力推进事业部考核管理、突出模拟利润考核管理、贯彻分类考核管理,全面细化、优化网点到岗位的绩效挂钩办法;提高财务管理精细化水平,坚持财务资源向创造效益的机构和部门倾斜的原则,全面加强预算管理、完善财务制度流程、规范股权管理,强化财务成本分析,实现财务管理的全面提升;提升全面风险管理水平,重点抓好内部风险排查,密切关注外部风险,进一步强化综治保卫管理,特别是要对“裸贷”客户(只有贷款没有存款)进行全面清理,推进审慎经营和稳健发展;巩固提升审计监察作用,严格按制度流程管人事,以零容忍的态度抓处罚,以踏石留印、抓铁有痕的劲头抓整改以防微杜渐的恒心抓预防,形成自我监督、自我完善、自我纠正、自我提高的机制。五是增强履职能力,建设素质过硬新队伍。以三项制度为核心,扎实推进员工管理改革;以三大工程为基础,全面提高员工综合素质;以党的建设为抓手,增强各级组织执行力;以企业文化为平台,积极提升发展软实力。

董事长下基层、访企业、摸实情

文 / 本刊编辑部

为切实了解偏远山区员工工作、生活以及我行支持的企业客户生产经营情况，2月6日上午9时半，总行党委书记、董事长周建平开始了一天的调研行程。



董事长听取龙虎山管委会主任毛建华讲解逍遥城项目总体规划

调研首站，董事长来到了龙虎山逍遥城，与龙虎山管委会主任毛建华亲切交谈，询问了项目建设、资金投入、我行金融服务等情况。毛建华在沙盘规划图前向董事长介绍了逍遥城项目的总体规划与战略方向。逍遥城项目由龙虎山旅游文化集团有限公司投资，定位为“以道教文化为主题的旅游商业综合体”，将打造成集文化旅游、特色购物、文化体验、休闲娱乐、主题餐饮、养生度假等功能于一体的旅游生活体验之城，较好地弥补了当前龙虎山旅游发展存在的缺陷。2013年该项目启动，龙虎山支行便给予了积极的关注、跟踪和支持。

“农商银行对文化产业的支持体现在点点滴滴上，支持逍遥城项目是对龙虎山

旅游业极大的帮助，非常感谢农商银行！”毛建华由衷地说道。“鹰潭农商银行是鹰潭人民自己的银行，旅游业是鹰潭重要的支柱产业，农商银行将重点支持，造福鹰潭。”董事长表示。

在毛建华的陪同下，董事长还到逍遥城项目施工地和龙虎山地质花卉公园进行了实地考察。

离开逍遥城，从龙虎山出发，沿着崎岖的山路，行程一个半小时，董事长到了塘湾支行耳口分理处。董事长一下车，就走到营业大厅，向一线员工表示了慰问，并察看了网点装修情况，询问了分理处存贷款规模、业务量、客户经理工作情况。在网点小食堂，看到食堂正在建设之中，他关切地向支行负责人询问食堂建设何时能完工，是否及时向总行申请，对基层员工的关爱之情溢于言表。



董事长在耳口分理处与员工亲切交谈

随后，董事长一行驱车前往冷水分理处，在营业厅与员工进行零距离交谈，询问网点有几个客户经理、几个柜员，并向基层员工送上诚挚的问候：“农商银行扎根农村，你们身处偏远山区工作，农商银行不容易，你们也不容易，大家辛苦了！”在查看分理处小食堂建设时，他说：“农商银行一定要把员工食堂搞好，每一个网点都要建食堂，要解决员工生活上的后顾之忧，让大家都有归属感。”



董事长慰问冷水分理处员工

在冷水分理处吃过简易午餐，实地查看分理处新建网点选址地后，董事长又马不停蹄地奔赴贵溪市，走访江西凯安铜业有限公司。该企业是贵溪工业园区招商引资的大型铜材加工企业，拥有先进的生产设备、雄厚的技术力量、科学的管理方法，在贵溪支行的扶持下企业不断发展壮大。董事长深入企业车间，与总经理李泽进行面对面交谈，了解企业生产流程及产品库存情况，并认真听取了企业的生产运营、经营管理、未来规划以及企业面临的困难等情况，询问了企业资金需求情况，为企业健康可持续发展提出了宝贵意见。李泽对农商银行给予的支持表示了衷心感谢，并希望能与鹰潭农商银行加深

董事长深入凯安铜业有限公司车间调研



合作，寻求互利共赢。董事长表示，鹰潭农商银行今后将一如既往地支持健康的企业发展，并为企业提供更多、更好的金融服务，最终实现银企双方共赢。

最后，董事长一行到达鹰潭市铜锣湾旅游文化商业投资有限公司进行走访互通，实地考察了黄蜡石第一交易市场，详细询问了企业目前经营状况、资金需求、发展动态等情况，并认真听取了该公司在企业管理方面的理念介绍。该企业属月湖区招商引资项目，2013年8月开始建设，是省、市、区三级重大项目、江西省省级现代服务业聚集区（黄蜡石文化创意产业园）、江西省文化产业示范基地，受省市领导重点关注和支持，有着良好的发展前景，也是我行重点扶持的文化旅游产业，在给予信贷扶持的同时，月湖支行根据广大商



董事长实地考察黄蜡石第一交易市场

户意见，已在市场设置2台ATM机，并为广大商户开立网银、POS机，及时解决商户储存转账实际困难。该公司希望能不断加深政银企合作，寻求合作共赢，通过农商银行的信贷支持促进企业的平稳发展。

下午5时，董事长结束了一天的调研行程。



行领导下基层鼓舞士气 推动开年工作

文 / 本刊编辑部组稿

2014年，我行各项工作取得了圆满成绩。2015年年初，为鼓舞士气，行领导按照总行党委书记、董事长周建平要求，深入基层听民意、察民情、解民困，积极推动开年工作。

总行行长吴建华深入挂点支行督导开年工作

2月16日，总行行长吴建华深入挂点支行督导开年工作。他指出，一季度要着重“打好两个攻坚战、加强一个管理”：一是要打好存款攻坚战。一季度力争完成全年日均存款任务的70%存款攻坚战的目标是全行在。要维护好存量客户，最大限度增加存量客户贡献度，控制好客户的流失率，对50万元以上的客户实行客户管理责任制，要定期报告客户信息。这个目标的实现首先二要打好贷款攻坚战。在当前信贷规模普遍紧缩的情况下，要努力提高议价能力，最大限度提高信贷投放的附加值。同时要大胆创新，积极尝试各类新型融资手段，以满足客户资金需求。三要加强贷款管理。全行自始至终要把加强贷款管理作为一项重点工作。加强贷款管理，重点是加强贷款的操作风险管理和做实贷后管理工作。由于我行点多面广，各支行管理水平、客户准入宽严程度不同，所以极易出现操作风险，因此各支行（部）要完善内部管理程序，规范内部操作流程。通过全面的贷后管理工作，可以及时掌握贷款客户生产经营情况，查找和发现贷后管理中的不足，对症下药，制定相

应的风险防范措施，确保信贷资金安全。同时，通过上门走访客户，还可及时挖掘和满足有效客户的金融需求，促进业务发展，实现客户与我行的双赢。

总行纪委书记、监事长邹小平深入志光支行督导开年工作

2月5日，总行纪委书记、监事长邹小平深入志光支行督导工作。他要求，一是工作要有重点，积极组织存款、拓展贷款，想办法做大贷款盘子，完成财务指标；二是打好不良贷款百日攻坚战，力争完成百日攻坚战不良贷款清收目标；三是做好客户经理管理，客户经理要主动和客户对接，经常保持联系，有效开展收贷、收息工作；四是加强党建工作，按照党章要求开展好“三会一课”等党员活动；五是关心员工生活，稳定员工思想，做好案件防范和安全保卫工作，确保不出案件。

总行副行长朱建国深入塘湾支行督导工作

2月27日，总行副行长朱建国一行深入塘湾支行督导。在冷水、耳口分理处等基层一线，朱建国副行长与支行负责人、

基层员工进行了面对面的沟通交流，实地察看了贯彻落实年会精神、春耕备耕、支农支小、支持地方经济发展等工作情况，认真询问了业务发展中存在的困难和问题，共同商讨解决对策。并就今年后续工作，提出以下要求：一是要认真贯彻落实省联社年会、总行2015年工作会议精神，真抓实干，奋发作为，努力实现可持续发展；要坚持支农支小的战略定位，重点抓好对农民专业合作社、种养大户、家庭农场和农业龙头企业等新型农业经营主体的金融支持，进一步巩固拓展农村市场发展空间，形成独特竞争优势，在激烈的市场竞争中抢得先机、赢得主动；要抓好不良贷款清收处置工作，密切关注经济下行对信贷客户的影响，切实加强信贷风险管控。

总行副行长陈万才深入塘湾支行督导开年工作

1月28日，总行副行长陈万才深入塘湾支行耳口、冷水分理处督导。在网点，陈副行长仔细查看了营业大厅装修情况，询问了业务发展情况、遇到的困难、员工的工作和生活情况，对塘湾支行的网点建设和营销工作给予了充分肯定，并指出，在2015年，塘湾支行一定要发挥自身优势，调动员工工作积极性、主动性和创新能力，全力以赴为支行营销工作及全年各项任务的完成做出更大的贡献。

总行副行长程红深入挂点支行督导开年工作

2月25日，总行副行长程红深入挂点支行看望慰问员工，并开展工作督导。她要求：一是转变观念，创新资金组织工作模式，加强对政府部门、企事业单位和商户的营销服务，充分挖掘利用贷款客户及股东的资源；二是切实做好贷后管理工作，密切关注客户的经营情况，并对客户的流动性风险加大排查力度，尤其对现金流持续减少的企业要及时上门调查，尽早采取应对措施；三是持续推进网点转型，以网点管理的精细化为突破口，全面开展网点效能评价，科学制定网点发展规划，对不同类型、不



同区域网点在功能分区、服务对象、产品组合等方面实施差异化的功能定位，实现网点由交易核算中心向营销服务中心转型，杜绝内部支行相互争抢客户现象。

总行行助周建平深入挂点支行督导开年工作

最后，董事长一行到达鹰潭市铜锣湾2月10日，总行行助周建平深入挂点支行督导，他指出：一要组织辖内员工认真学习我行2015年年会精神，把思想统一到董事长年会工作报告上来，上下拧成一股绳，形成干事创业的良好氛围；二要在“新常态”下发挥工作能动性，在资金组织、贷款管理、不良贷款清收等方面加大思维模式、工作方法和工作手段的创新力度；三要全力以赴完成一季度工作任务，尤其要不折不扣完成存款任务和不良贷款攻坚战目标，为全行一季度目标任务的完成做出应有的贡献。

总行行助胡冬标深入挂点支行督导一季度重点工作

2月27日，总行行助胡冬标先后深入童家支行、龙虎山支行和刘家站支行，对挂点支行“开门红”和“百日攻坚战”两项重点工作进展情况进行督导，对挂点支行一季度两项重点工作提出了总体要求：一是要抓住春节期间资金大量回流的有利时机，进一步加大营销宣传力度，持续做好老客户的维护工作，不断强化新客户的拓展营销，存款工作要多动脑子，多出点子，争取实现“开门红”；二是随着经济下行中暴露的问题逐步向银行传导，要在发展中控制不良，在盘活中降低不良，在处置中消化不良。要加强对正常贷款客户的排查，做到早预防、早应对；三是要认真抓好安全保卫工作，确保春节期间各项业务安全生产、稳健运行；四是要因地制宜，直面挑战，把握机遇，寻求突破，在“开门红”和“百日攻坚战”活动中脱颖而出。



实施资本新规 坚定前进航向

文 / 程红

近年来，随着利率市场化改革加快、存款保险制度推出、互联网金融普及，给我行的发展带来了巨大的考验，而新资本管理办法的适时出台，为我行的科学发展指明了前进的方向。

2012年6月8日，银监会颁布了《商业银行资本管理办法（试行）》（以下简称新资本管理办法），并于2013年1月1日起实施。近年来，随着利率市场化改革加快、存款保险制度推出、互联网金融普及，给我行的发展带来了巨大的考验，而新资本管理办法的适时出台，为我行的科学发展指明了前进的方向。然而，作为一个全新的指导银行业科学发展的新规，新资本管理办法的施行，也给我行带来了巨大的挑战，能否积极调整、适应这一新的监管标准，不仅关乎全体干部职工的切身利益，更关乎我行的健康、稳定运行。

一、实施新资本管理办法基本情况

（一）实施新资本管理办法进展情况

一是健全工作机制，制定实施方案。我行严格落实一把手责任制，成立了以董事长为组长的新资

本管理办法推进工作领导小组，同时制定印发了《鹰潭农商银行新资本管理办法实施推行方案》，确保组织领导及工作规划“双到位”。二是内外部培训结合，深化学习认识。为确保新资本管理办法内容理解到位，我行将新资本管理办法培训工作纳入了年度培训计划，对内部员工积极开展了培训、转培训活动，在全行上下营造了学习新资本管理办法的良好氛围。三是审慎制定资本规划，提升管理前瞻性。我行每年均制定滚动式中长期资本规划，并主动提高标准，要求至2018年底保持核心一级资本充足率不低于8.5%，资本充足率不低于11.5%，同时组织开展了资本充足率压力测试，确保规划目标达成。四是搭建全面风险管理框架，推动风控能力提升。目前我行全面风险管理框架已初步成型，明确了董事会、高管层在全面风险管理方面的职责，并在董事会和高级管理层设立风险管理委员会作为全面风险管

理的决策和议事机构；指定风险合规部作为全面风险管理的牵头部门，同时明确了总行其他部门在管理体系中应当履行的职责；根据监管要求制定了20余项配套制度，为全面风险管理提供制度保障。

（二）实施新资本管理办法的好做法

自新资本管理办法分布以来，我行紧抓办法实施契机，在树立考核理念、优化业务结构、加快系统建设等方面做出了有益探索，取得了良好成效。经银监会审核批准，2014年底我行达到监管评级2C级标准，标志着我行已成为全面发展的“好银行”。

1、抓业务转型，资本节约内生动力得到强化。我行以小微企业服务、中间业务为着力点，推动业务结构调整，资本配置效率得到不断提升。一是重点发展小微企业及个人信贷业务。我行抓住新资本管理办法调低符合标准小微企业、个人债权风险权重的契机，进一步倾斜

提高银行资本
质量、增强抵
御风险能力
借助资本约束
转变发展方式
提高发展质量
增强发展的
前瞻性和
战略规划能力



资源配置。截至2015年一季度末，我行符合标准小微企业债权及个人债权达65.8亿元，较2012年末增加20.3亿元，增幅达到44.62%，按新资本管理办法减少资本占用约1.93亿元，进一步降低了业务规模扩张对资本的消耗力度。二是大力发展中间业务，逐步提高中间业务占比。2015年一季度末实现手续费收入0.12亿元，比2012年同期增加0.11亿元，增长110%，中间业务收入占比达到4.66%，进一步降低了盈利对资本的依赖程度。

2、抓考核转型，做到资本约束与改革管理有机融合。为充分发挥考核机制对资本节约型发展道路的引领作用，我行认真谋划长远，稳步推进绩效管理、网点转型等方面改革创新，有效引导分支机构树立资本约束意识，强化“以利润为中心”的经营理念，逐步改变了只重视业务发展指标的传统方式。一是完善绩效考核机制。坚

持“三个倾斜、两个确保”的绩效改革思路，全面细化、优化网点到岗位的绩效挂钩办法；搭好绩效管理平台，实现科学的绩效考核对机构和员工全面覆盖。二是突出模拟利润考核管理。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，坚持财务资源向创造效益的机构和部门倾斜的原则，实现分产品、分部门、分客户、分机构的效益评价，推动有限资源获取更高的收益回报。三是推进事业部制考核管理。扎实推进“三农”、小微金融、大客户、资产保全等事业部管理，加强产品成本核算，促进“部门银行”向“流程银行”转变，有效调动全行员工积极性，加快全行业务发展步伐。

3、抓科技投入，资本计量准确性进一步增强。一是加快监管报表报送平台建设进程。在省联社的统一安排下，近年来加快了非现场监管数据报送系统化建设，于



2014年11月完成了省联社报送平台的升级工作,该平台的升级使我行新资本充足率报表指标取数进一步自动化、标准化、精准化,使数据质量管理得到进一步强化。二是改进完善信用风险管理相关系统。近年来,在省联社和银监部门的要求下,我行陆续实现了信贷管理系统、五级分类系统、押品系统、异常交易监测系统的改造升级。通过对上述系统的改进和完善,我行信用风险管理水平得到进一步提升。

二、执行新资本管理办法面临的挑战

新资本管理办法的实施,除提高银行资本质量、增强抵御风险能力外,更重要的是要借助资本约束,转变发展方式,提高发展质量,增强发展的前瞻性和战略规划能力。从目前情况看,我行实施新资本管理办法还面临不小的压力,主要表现在:

(一)资本补充压力有增无减。新资本管理办法规定了多层次的监管资本要求,第一层次为最低资本要求,即核心一级资本充足率、一级资本充足率和资本充足率,分别为5%、6%、8%;第二层次为储备资本要求和逆周期资本要求,分别为2.5%和0~2.5%;第三层次为系统重要性银行附加资本1%;第四层次为根据单家银行风险状况提出的第二支柱资本要求。近两年,我行各项业务处于高速发展时期,信贷规模的持续扩张,加剧了资本的消耗。截至2015年3月末,我行资本充足率11.72%,仅高于监管二级标准值(11.5%)0.22个百分点。由于总体规模较小、资本补充工具缺乏、通过资本市场募集资金困难等

问题以及趋严的监管要求,我行面临更大的资本补充压力,一旦不能满足新资本监管要求,改革发展的进程必然受到严重影响。

(二)业务发展模式面临进一步转型。在利率市场化背景下,各期限存贷款利差收窄,同业竞争的压力已开始显现。新资本管理办法中又增加了杠杆率指标,在该指标约束下,信贷资产高速扩张的发展模式将面临严峻考验,单纯依靠贷款规模扩张的盈利模式将使我行举步维艰,利用表外业务进行资产扩张的行为也将受到限制。同时,受贷款规模约束,必然要求我行寻求业务经营多元化。

(三)信息系统改造困难不小。新资本管理办法的实施,对我行信息化系统建设提出了更高更严格的要求,不仅需要及时高效获得相关数据对业务的发展进行监测,更重要的是对数据的加工处理和运用。而我行还停留在仅运用计算机技术对业务进行记载和数据简单加工阶段,还未能形成系统化、规范化、有组织的信息网络体系。



新资本管理办法对IT系统数据采集、处理、传递、运用,以及风险的识别、监测、预警和处置均提出了新要求,需对我行现有的业务条线、部门设置等信息化系统的组织框架进行重构。在目前条件下,困难不小。

(四)风险管控面临严峻挑战。新资本管理办法按照审慎性原则,适时下调公共部门实体债权的风险权重,适度上调商业银行同业债权的风险权重等。对国内银行债权,原始三个月以下同业资产由0上调至20%,原始期限3个月以上同业资产由20%上调至25%。新资本管理办法鼓励商业银行采取内部评级法和高级计量法计算信用加权资本,扩大资本覆盖风险范围,除信用风险和市场风险外,还将操作风险也纳入资本监管框架。目前,我行尚处于风险管理的初级阶段,并不具备人才、系统、数据和技术支撑,风险管控面临严峻的挑战。

(五)从业人员素质有待提高。新资本管理办法的实施,不论是对监管人员还是我行工作人员均提出了更高要求,内部评级法、内部模型法、高级计量法等风险计量方法的应用,内部审计、信息披露、资本配置下的业务战略规划等均需大量的专业人才。而受多种因素影响,我行人员整体素质偏低,缺乏实施新监管标准的专业人才。

三、进一步推进新资本管理办法的建议

推进新资本管理办法的组织实施虽然存在一定的压力,但也要深刻认识到实施新资本管理办法对于实现我行长远发展的重要意义,我们要摒弃粗放式发展经营的

理念,借力资本新规,更新理念,改进经营方式,坚定前进航向。

(一)科学规划资本管理,完善资本约束机制。我们应强化资本管理理念,优化资本结构,科学制定资本管理业务长远发展规划,加快建立一个以资本规划和补充、资本使用和分配、资本监控和考核、资本评估和修订的资本管理体系。加强资本动态管理,做好评估测算与压力测试,科学制定有效解决方案,抑制业务扩张冲动,逐步淡化业务和盈利增长对资本的依赖,调整信贷结构和适当控制资产增长速度,将资本管理的理念引入到日常经营管理中,通过经营策略调整、业务结构优化等途径平稳过渡至新资本监管阶段,实现各项业务的全面、协调、快速、健康发展。

(二)调整优化资产结构,加快业务转型升级。我们要以银行业监管工具改革为契机,转变经营理念,加快转型升级。摒弃片面追求规模、盲目追求跨区域经营的思想,坚持经营效益与风险控制并重,加大对中间业务的拓展和产品研发,提高中间业务的比重。借鉴先进银行的良好做法,增强对小微企业金融服务水平,以差别化服务为导向,积极探索存贷业务和增值服务并重的业务盈利模式,充分发挥支持中小企业发展的主力军作用,把有限的资源向风险权重较低、资本占用较少、综合回报较高的业务倾斜,促使资产结构优化、质量优化和负债来源多元化。

(三)加快信息系统改造,提高数据处理能力。我们要借新监管标准的推行契机,加大科技投入,在省联社的领导下,建立相应的数据仓库,打造健全的数据平台,按照新监管标准实施对信息化建设提出的新要求,着手信息化系统改造的需求准备,提高数据处理能力。

(四)完善风险流程管理,增强风险处置能力。优化组织架构和业务流程,调整现有风险合规部职责,扩大风险管理范围,构建全面的风险管理框架。完善流动性风险



管理制度和机制建设,进一步加强资产流动性和融资来源稳定性管理,按审慎原则认真开展流动性压力测试,并完善流动性应急预案,提高抵御潜在流动性风险和应急管理能力。做好信用风险、操作风险、流动性风险、市场风险和声誉风险的资本占用测算,提高经济资本计量和管理的风险覆盖面。找准风险管控与业务发展的均衡点,增强风险处置能力。

(五)加大人才培养引进,提高人员整体素质。我们要以新资本管理办法的实施为契机,分层次做好从业人员的培训。通过各种渠道组织对员工的培训,建立相应的激励机制,培养人才、留住人才、引进人才。优先做好高管人员的培训,吸收先进的风险管理理念和技术,从上至下建设良好的风险管理文化,增强实施新监管标准的内在动力;有序推进在岗位人员的系统培训,尽快培养一批既懂风险计量,又懂业务需求,还懂管理的核心骨干人才,为全面推动实施新资本管理办法打造基础。

(作者系鹰潭农商银行
党委委员、副行长)



“新常态”下加强 信贷精细化管理的几点思考

文 / 周建平(小)



当前, 经济增速由高速转到中高速, 经济发展方式从规模性粗放增长转向质量效率型集约增长“新常态”。而随着实体经济进入转型期, 有效需求不断减少, 客户的违约风险不断上升, 金融托媒的出现和利率市场化的不断深入, 中小银行传统信贷业务盈利空间不断减少, 面临挑战前所未有, 对银行信贷业务的工作要求可谓水涨船高。

一、“新常态”下银行外部环境渐趋严峻

(一) 经济下行仍将延续。2015年两会政府工作报告对经济增长预期调低的信号预示着经济下行的“新常态” 仍将延续, 企业盈利空间缩减、生产成本上升的现象普遍存

在, 外部的风险最终通过授信风险传导至金融链的顶端——银行。

(二) 利率市场化缩减利差。随着利率市场化的逐步推进及央行降息政策出台, 中小银行市场议价权较弱的事实凸显, 以利差作为主要收入来源的传统经营模式将受到一定冲击。

(三) 企业还款意愿降低。经济下行的大背景下, 房地产市场下行, 实体经济疲软, 企业对银行授信的还款意愿明显降低, 银行业正逐渐为经济快速增长造成授信高速增长产生的不良贷款买单

(四) 银行竞争加剧。国家对民营资本进入银行业的政策支持加快了民营银行的扩张速度, 加上近年来村镇银行、小贷公司如雨后春笋

爆发增长, 国股银行战略转型, 各股份制商业银行逐渐走进县域、走进社区, 互联网金融及金融托媒的不断成熟, 地方性中小金融机构面临的竞争将更加激烈, “蛋糕之战” 愈演愈烈。

二、我行信贷管理亟待解决的问题

我行自成立以来, 信贷管理日趋规范, 工作效率日益提高, 已从粗放型管理逐渐向精细化管理转型。但面对经济新常态, 在信贷管理方面仍存在一些亟待改善。

(一) 信贷从业人员对客户引进退出意识不强。部分信贷从业人员对现今的经济环境、企业变化、自身变化, 还没有全新的、深刻的认识, 习惯于用旧的眼光看待市场、企业, 凭经验和直觉去管理贷款和防范风险, 仍停留在信用社时代的操作模式。如不会主动关注客户经营的变化, 对客户现金流减少、产量下降、利润降低等预警信号疏忽麻木, 意识不强, 常错过退出的最好

时机。此外, 部分信贷从业人员还习惯于原有贷款客户的增量堆积, 而非拓展新客户, 造成过度授信产生集中风险。

(二) 基层管理者惯性思维严重。部分基层管理者惯性思维较严重, 思维模式仍停留在信用社时代, 对客户的评价仍存在概念化倾向。如对待授信风险第一还款来源仅仅停留在报表数字的堆积, 主要关注担保品等第二还款来源的价值, 放松了监测和管理, 认为授信风险仅仅是抵押物价值变动和变现能力的风险, 疏忽了企业所处行业、主导产品的市场变化、关联企业和上下游情况以及现金流异动的重要性, 缺乏对企业生产情况的深入剖析。同时忽视企业整体贡献度, 过度重视利息收入, 认为企业只要能按时还本付息就行, 忽视了存款营销、票据营销、手机银行、网银、POS机等电子设备的营销, 造成客户存款在他行、贷款来我行的现象普遍存在。

(三) “三查” 仍存在流于形式的现象。表现在: 一方面, 有的信贷人员对新业务、新规定掌握不够, 不知道什么样的手续是完善的, 如何办理是合规的, 因而在业务处理过程中主观化、简单化倾向严重。另一方面, “三查” 工作不实、不细, 如有的几千万元的贷款不作深入细致的调查分析, 调查报告格式化地简单应付, 甚至“一字千金”, 有的贷后跟踪管理检查不到位, 对可能导致贷款风险的企业经营活动发现不及时, 反映不敏感, 放松对企业贷款使用、资金回流的监督管理, 一些挪用银行贷款导致风险的问题时有发生。

(四) 信贷管理信息传导常发生“肠梗阻”。一方面, 关于信贷管理的政策措施、操作规程、工作要求、业务信息在层层贯彻过程中存在衰减问题, 不能及时完整地灌输给基层和一线员工; 另一方面, 信贷人员和各支行反馈的问题、意见和建议也不能及时完整地传导到总

行。这种管理信息的不对称, 既影响管理的效率, 同时也是一些风险产生的重要原因。

三、“新常态”下对我行信贷精细化管理的思考

实施信贷工作精细化管理是一项系统工程, 它涉及到管理思想、管理机制、管理方法、管理手段等诸多范畴, 而且由于历史沉疴和现实羁绊, 其过程的复杂性和艰巨性必然加大。因此, 必须综合考虑, 因势利导, 趋利避害, 最终达到防范信贷风险、提高信贷管理水平的目标。

(一) 深入基层调研, 做好信贷规划。一是增强战略定力, 牢固树立“立足县域、服务社区、支农支小” 的市场定位不动摇。坚持以客户为中心的经营理念, 坚持服务三农、服务中小微。二是通过对国家宏观经济政策的解读和对省联社经营理念的基础上, 制定动态的信贷政策规划。征订银行培训机构、金融研究机构的风险参考、行业观察等, 寻找信贷业务与经济发展特征的契合点, 并充分运用组合管理的思路, 从行业、地区、产品、风险缓释手段等维度做好信贷规划。三是深入考察, 支持重点。考察逆周期或者非亲周期行业的发展情况及财务表现, 确定支持重点, 比如中小微、农业产业集群和现代农业示范园区等。考察产业发展与升级方向, 确定支持重点, 可以重点考虑新能源、环保、高端制造业等领域。考察居民消费升级的方向, 大力发展个人住房、汽车、旅游和养老健康家政等消费金融, 结合各个层次不同的消费需求特点创新服务方式, 助力居民消费。

(二) 运用创新思路, 调整信贷结构。一是上调到经济“新常态”下市场风险产生不良贷款的容忍度, 切忌因不良贷款盲目抽贷、断贷, 造成存量贷款损失。对具有自我调节能力的客户, 仍要在实施债务重组的基础上继续信贷救援。对无

综合考虑
因势利导
趋利避害
最终达到防范
信贷风险
提高信贷管理
水平的目标





法实现自身再造功能的不良客户积极寻求外力介入,通过并购、债务重组、技改等方式盘活不良贷款。二是面对经济机构从增量扩能为主转向调整存量、做优增量并存的深度调整的经济新常态,加上人行规模控制和监管部门表外资产表内化的监管要求,表内信贷规模紧张的常态仍将继续,应有效运用支农再贷款、支小再贷款、信贷资产证券化等手段,释放信贷规模,盘活存量信贷资金,优化资产结构。三是对于产能过剩、财务状况复杂、多头融资,且脱离主业盲目多元化发展的企业及关联客户应该逐步压缩授信额度,并根据具体情况适时退出。

(三)加强队伍建设,建立沟通机制。一是引入新人员,充实信贷队伍。针对当前信贷人员年龄结构老化断层的现象,加大引进新员工,借助现有老信贷员的工作经验,以老带新,以适应不断发展变化的形势。二是加大业务培训。针对基层行信贷人员不同层次、不同水平,实施不同的培训方案。对操作比较熟练,学习积极性较高的人员,只需下发培训课件;对水平较差的,可以集中培训;对培训之后仍然不会操作的,可以申请在支行跟班学习。力求使全体信贷人员的素质与精细化管理要求相适应。三是注重上下沟通,切实提高实际操作水平。授信评审部、各个条线的事业部可以组织青年信贷骨干员工成立“巡回辅导队伍”。根据不同支行存在的问题,可以分派不同条线、不同岗位的精英人员,对症下药,及时解决问题,让信贷管理工作不留“死角”,真正使全行的信贷操作水平和管理水平达到既精又细的目标。

(四)加大创新力度,推广“私



人定制”。一方面,精准配置信贷资源,防控信贷风险,支持实体经济,深入到企业的价值链中开展信贷业务。通过充分地解构企业的商业模式、交易结构,通过深入的财务报表诊断,甚至运用产业金融工程的最新理论,为其匹配恰当的信贷产品,并形成完整的信贷方案;在产品匹配与方案设计过程中,要特别注意风险控制措施的嵌入,要更加注重利用核心第三方进行风险的过滤与筛选,更加注重结算控制、现金流控制等手段使用,要更加注重结构化信贷产品的使用,采用“长尾战略”,增加业务的多样性和连续性;加强与平台的合作,继续发挥省联社大平台的作用,开发与中介平台、产权交易中心的合作,从企业并购、重组信息中获得客户商机,为企业的并购、重组定制产品,提供金融服务。另一方面加大普惠金融力度,为金融推广和市场服务做出新贡献。推广农机贷、助保贷等业务开展,配合全省开展“三权”试点工作,探索农业产业化融资的新出路。

(五)加强内控问责,培育信贷文化。在经济环境相对宽松的时期,

信贷流程执行的标准、内控制度的执行程度、问责制度的执行程度有不同程度的放松,直接导致个别银行信贷文化有所扭曲。实际上,执行层面出现的问题也放大了经济波动带来的风险。在当前的环境下,如果执行层面的问题得不到解决,将造成极为严重的后果。所以,在新常态下,开展信贷业务要进一步强化内控制度的执行力度。一是强化授权控制,在新的经济背景下,对分支机构的授权进行考量与重新设定。二是加强学习,通过学习信贷队伍建设提升我行信贷人员素质。三是强调合规文化,强化合规检查,将合规管理渗透到信贷业务的各个环节。四是要通过流程合规监控,构建全面风险管理体系,突出风险前瞻性管理、完善风险管理制度,确保信贷业务各环节的标准不能降低。五是以严格的问责矫正信贷文化,把握底线思维,以问责制为风险防范的最后一道防线,防范流程中出现道德风险及操作风险。

(作者系鹰潭农商银行
行长助理)

行内新闻



市委书记陈兴超作出重要批示 肯定我行对全市经济社会发展的贡献

3月2日,市委书记陈兴超在《鹰潭农商银行2014年度工作情况报告》上作出批示,充分肯定了我行的工作成绩和对全市经济社会发展作出的贡献。批示指出,农商行工作成效明显,对我市经济发展贡献大!希望继续解放思想,迎难而上,新年取得更大成绩。

2014年,我行积极策应鹰潭市委、市政府战略部署,跟进对接市域重点项目、“1+6”产业、铜产业,加大了“三农”与小微企业等实体经济和薄弱环节信贷投入,在稳健货币政策下的信贷投放力度空前。2014年,全行新增贷款35.07亿元,占全市同业贷款新增额的44.89%。涉农贷款余额80.04亿元,较年初增加19亿元,增长31.13%,高于各项贷款平均增幅0.25个百分点;中小微企业贷款余额32.76亿元,较年初增加13.69亿元,增长71.79%,高于各项贷款平均



增幅40.91个百分点,为支持全市经济社会发展做出了贡献。

省联社主任助理孙伟民指导我行民主生活会

1月27日,我行召开2014年度党委领导班子民主生活会。省联社主任助理孙伟民到会指导,总行党委全体班子成员出席会议,总行行长助理、党委办公室、党委组织部、纪委办有关负责同志及基层干部员工代表列席会议。

会上,通报了我行专题民主生活会整改落实情况、2014年党委民主生活会征求意见情况,围绕“严格党内生活,严守党的纪律,深化作风建设”的主题,总行党委书记代表领导班子进行了对照检查,认真查摆了严格党内生活、执行党的纪律、深化作风建设、全力攻坚克难等方面存在的问题,深入剖析了问题根源,提出了具体改进措施。党委班子成员认真进行了批评和自我批评。

孙伟民主任助理对本次民主生活会给予了充分肯定,并就今后工作提出了要求:一是要巩固好党风廉政建设成果,进一步落实民主集中制度,切实发挥党委的表率作用和基层党组织的战斗堡垒作用;二是要扎实推进支农支小、优化结构、盘活存量、网点转型、夯实管理、系统党建等重点工作;三是要抓好各类风险的防范工作。



省联社工会主席刘懿到我行调研

3月19-20日,省联社工会主席、主任助理刘懿一行到我行进行调研。刘懿首先来到贵溪支行、雄石支行、余江支行等基层网点,就贯彻落实年会精神、春耕备耕、支农支小、支持地方经济发展等情况展开调研。刘懿与支行行长、基层员工进行面对面的沟通交流,认真询问了业务发展中存在的困难和问题。在总行,刘懿与行领导、各部门负责人进行了座谈,就当前经济金融形势、改革发展方向等方面内容深入交流,并征询大家对省联社工作的意见与建议。对于我行作为鹰潭金融行业“领头羊”的责任感和应对市场困难的积极态度,刘懿表示了肯定,并就今年后续工作提出以下要求:一是要积极应对经济新常态的挑战。二是要全面落实省联社年会精神。三是要着力抓好支农支小服务工作。

我行自主办理首笔国际业务

1月14日,我行成功为鹰潭市金泰融贸易有限公司办理了收结汇业务,结算金额2.09万美元。该笔业务是我行自2014年11月取得外汇经营资格后独立办理的首笔外汇业务,标志着我行外汇业务正式开启自营新时代。

随着鹰潭成为“全国外贸百强城市”和“外贸转型升级专业型示范基地”,全市外向型企业日益增多,为满足外向型客户结算需求,我行一方面积极向外汇管理局申报外汇经营资格,一方面加强了国际结算人员的业务技能培训,实行全行联动营销,深入企业了解进出口情况及外汇业务需求,逐步走宽外汇业务发展之路。目前,我行已能够办理美元、欧元、英镑、日元、港币五个外币币种的结算业务,初步具备了为客户提供本外币“一站式”金融服务的能力。

我行召开不良贷款管理先进经验交流现场会

为进一步加强不良贷款管理,总结不良贷款清收工作经验,全面提升不良贷款精细化管理



理水平,2月1日上午,我行在潢溪支行组织召开了全行不良贷款管理先进经验交流暨2015年不良贷款“百日攻坚战”动员会。总行行长吴建华、副行长朱建国出席会议并讲话,各支行行长、业务科长或资产保全岗负责人(专职清收分理处负责人)共计40余人参加了会议。

会议通报了2014年清收不良贷款取得的成效,表彰了2014年度全行不良贷款清收先进单位,听取了潢溪支行、高新支行、罗河支行、资产保全部不良贷款清收、管理工作经验及古港分理处不良贷款清查工作经验,分析了清收工作过程中的热点、难点、重点问题,讨论了《2015年不良贷款清收百日攻坚战实施方案》,现场观摩了潢溪支行客户信息电子档案管理等基础工作。

会议强调,一是清收不良贷款工作考核、惩处力度将加大,各支行务必高度重视;二是密切联系当地各级政府部门,利用一切有利资源,千方百计做好清收保全工作;三是充分利有“三节”(春节、清明节、劳动节)外流农民工返乡的有利时机,强力推进,应收尽收;四是全行上下要拧成一股绳,积极营造氛围,形成高压态势,全力以赴完成目标任务。

我行顺利通过利率定价自律机制评估初评

3月26日,我行“自愿申请加入市场利率定价自律机制基础成员”顺利通过人行鹰潭中支合格审慎评估初评,并报南昌中支审核。一旦审

核通过,我行将成为自律机制基础成员,可优先享有包括发行同业存单及面向企业和个人的大额存单在内的更多市场定价权和产品创新权。我行以此次评估工作为契机,以评促改,对照微观审慎、宏观审慎、财务约束、定价能力能等17项指标全面进行完善,切实提升了自身经营管理水平和可持续发展能力。

我行实现电子杂志内网在线阅读

在总行信息科技部内网平台支持下,由总行办公室信息宣传自主开发的在线阅读系统于3月23日在内网正式开通,标志着我行电子杂志实现内网在线阅读,我行传统媒体与新媒体融合发展又向前迈出了一步。该软件采用ASP+Flash+ACCESS架构和多种安全机制并用,集前台展示、杂志编辑、后台管理于一体,在实现以最小化的资源占用模拟真实翻书效果的同时,最大化地兼容多浏览器版本,其主要功能包括杂志浏览、页面打印、杂志下载、更换阅读背景等。

《鹰潭农商银行》杂志创办于2014年初,作为我行企业文化的有机载体,既全面记录了企业发展历程,又集中展示了企业精神;既是建设企业文化的重要阵地,又是员工抒情达意的园地,是我行先进企业文化建设的一个代表性成果。电子杂志在线阅读系统的开通,进一步拓宽了《鹰潭农商银行》杂志的分发渠道,加快了分发速度,为提高杂志的分发效率提供了有力保障。



数字

159 亿

我行改制以来,业务发展不断刷新历史,至3月末,资产总额在全市银行业率先突破150亿元,余额达159亿元,居全市银行业首位,其中各项贷款余额达98.78亿元,较年初增加11亿元,增幅12.5%。

140 亿

2月13日,我行各项存款余额140.61亿元,成为全市首家存款跃上140亿平台的金融机构。3月末,我行各项存款余额143.7亿元,较开业时净增67.47亿元,增长88.5%,基本实现了两年跨越式发展。

53.39 亿

3月末,我行对公存款余额达53.39亿元,比年初净增8.5亿元,净增额的市场份额达56.5%,首次跃居全市银行业第一名。我行改制以来,大力实施“互动战略”,在提高股东忠诚度的同时,通过积极开展与市、县、乡各级政府及部门,市总商会、国际眼镜园等战略合作伙伴,优质大企业、园区重点企业互动“三个互动”,不断做大做强本地存款市场份额。

支行（部）传真

授信评审部：提高审批效率服务客户

为积极跟进网点转型步伐，授信评审部积极转变思想观念，克服人员少、任务重的困难，通过进一步优化人员配置，明确职责分工，推行差异化审批和精细化管理等措施，不断优化审批流程，提高贷款服务效率。截止3月末，经过该部门审查、审批的贷款224笔，金额42.9亿元。贷款审批效率的提升，使得贷款投放及时到位，在做到“早投放，早见效”的同时，极大缓解了部分信贷客户资金紧张状况。

（授信评审部 李志武）

三农事业部：深入农、林等部门开展全市农业产业化情况调研

为积极做好全市农业产业化情况调研工作，自3月25日起，三农事业部深入鹰潭市各县（市、区）农业局、林业局、畜牧局、水产局等单位进行调研、收集资料和数据，得到各相关部门的积极配合。截止3月30日，该部已掌握了全市177个水稻种植大户、1523个农民专业合作社、158个农业产业化龙头企业、24个民营林场、贵溪市35户家庭农场的基本信息。下一步，该部将根据掌握的信息，深入探访各新型农业经营主体，进一步为我行支农工作做好调研。

（三农事业部 吴红艳、吴松胜）

运营管理部：人民币冠字号宣传获人行鹰潭中支肯定

3月20日，人民银行鹰潭中心支行副行长吴国华一行在我行人民币冠字号宣传情况进行调研时，充分肯定了我行人民币冠字号宣传工作。为做好此项工作，根据总行领导要求，运营管理部指定专人负责，

加大宣传力度，通过在各网点柜面及自助设备可查询冠字号标识、宣传海报、LED滚动屏、宣传手册等措施，确保确保人民币健康流通。

（运营管理部 黄巧霞）

基建办加速精品网点建设

统一的VI标志，整洁舒适的营业大厅，现金柜、非现金柜、理财室、大客户室等服务区域合理区分与组合，叫号机、等候座椅、老花镜、便民雨伞和药箱等设施一应俱全，纯净水、糖果、杂志等让等候办理业务的居民更加舒适、惬意……

为推进网点改造，基建办根据总行党委要求，按照省联社统一规范标准，逐步改善营业网点外部形象。在建设过程中，该部积极开展“三严”工作，确保工程项目更加规范化；时刻关注装修营业网点工程施工进度和质量，确保工程有条不紊进行；参与竣工验收，确保每项工程都达标合格。通过有效措施，使一个个营业网点旧貌换新颜，树立了焕然一新的农商银行新形象。截止3月末，已完成精品网点改造28处，增设离行式自助银行16处。

（基建办 康凯）



贵溪支行：实现存款"开门红"

3月末，贵溪支行各项存款余额176517万元，较年初增加41469万元，完成全年计划任务的101.64%；各项存款日均余额161562万元，较年初增加36800万元，取得了存款“开门红”。该支行立足自身优势，加强了财政对接、园区对接、并大力拓展派生存款、储蓄存款、保证金存款等,同时，通过编制监测日报、制定存款营销方案、支行班子挂点分理处等方式，确保了各项存款快速增长。

（贵溪支行 黄茹）

余江支行：“百福迎春”晚会在余江举行

11月10日，高新支行首台“农商通”在白露工业园区杨塘社区安置点超市成功布设。

当天，为使广大农村客户了解“农商通”的功能、收费标准及安全用卡知识，鼓励农户就近使用“农商通”支取惠农补贴、农村社保等资金，该支行在村镇人口集中的杨塘社区，通过设置“农商通”助农取款服务热线、制作宣传展板、悬挂横幅标语、宣传折页等手段进行了广泛宣传，取得了良好的效果。

“农商通”的布设，不仅缓解了该支行柜面压力，提高了服务效率,还解决了农村地区百福卡、社保卡取现难、刷卡难等难题，使当地群众足不出村就可以享受便利的金融服务，将“小额取现不用愁，把钱存在卡里，足不出村就取到钱”变成现实。

（余江支行 杨明）



高新支行：“农商通”单月刷卡量首次破百笔

1月底，布设在杨塘村委会王老板的杂货店里的“农商通”助农取款pos机累计刷卡量超过200笔，仅2015年1月的单月刷卡量更是达到了132笔，极大地方便了当地村民取款消费。

该“农商通”在布设之初，由于大部分村民对“农商通”不了解，担心其资金安全和是否会被扣手续费等问题，纷纷“望而却步”。为了使“农商通”能得到顺利推广，该支行员工利用下班休息时间前往杨塘村走访宣传，并对“农商通”的使用进行示范讲解，经过近两个月的努力，终于使当地村民相信“农商通”是一款便民、惠民的金融产品。“农商通”的有效推广，真正缓解了农民朋友小额取款难、成本高等问题，使广大村民足不出村即可享受便利的金融服务。

（高新支行 周潍）

龙虎山景区管委会领导班子走访龙虎山支行

2月25号上午，龙虎山景区管委会党委书记李卫国、主任毛建华携领导班子成员走访了龙虎山支行，对该支行全体员工致以了春节问候与祝福。

走访中，景区管委会领导班子向龙虎山支行一线员工表达了最诚挚的问候，并感谢该支行柜员们在春节期间仍坚守岗位，为龙虎山景区老百姓提供优质服务。随后，李书记与该支行负责人亲切交谈，询问了该支行存、贷款业务发展情况，共同探讨了财政惠农信贷通以及逍遥城项目开展情况。交谈中李书记多次强调：“龙虎山景区管委会将一如既往地给予龙虎山支行最有力的支持，做龙虎山支行最坚强的后盾”。走访结束后，该支行负责人感谢景区多年以来的支持与帮助，同时表示龙虎山支行在景区的鼎力相助下一定会变得更大、更强，竭尽全力为景区人民造福。

（龙虎山支行 徐蕾）



雄石支行：开办首笔第三方存管业务

1月27日，在国泰君安证券贵溪营业部工作人员的指导下，雄石支行首笔第三方存管业务在支行营业部成功开办，客户可随时在存款帐户和股票资金帐户中进行资金转帐。

为推广第三方存管业务，该支行一方面对外加强宣传，另一方面对内强化新业务培训，并积极与国泰君安证券贵溪营业部工作人员联系，为开办新业务打好基础。

首笔第三方存管业务的成功办理，既丰富了支行的业务品种，满足了客户金融服务需求，扩大了收入渠道，进一步增强了支行的服务功能，也能在客户退出证券市场时吸收一定的存款。

（雄石支行 黄冬贵 李复群）

塘湾支行：部署2015年重点工作

1月9日，塘湾支行召开2015年工作会议，部署2015年重点工作。一是加快老网点转型升级，对冷水、耳口两处网点进行重点改造，在改善员工生活条件的同时，以网点效能的提升带动各项业务的新发展；二是狠抓文明规范服务，打造品牌服务新形象，在全支行推行晨会制度，争创2015年文明规范标杆网点；三是加强费用管理，针对各个网点的实际情况，对各项费用实施定额控制，提升费用使用效率；四是严防不良贷款上升，加强贷款风险管控，狠抓不良贷款清收，将不良贷款清收任务划分落实到支行所有员工；五是全力抓好一季度资金组织工作，正式吹响一季度存款冲锋号，争取实现2015年首季存款“开门红”。

（塘湾支行 余昊云）

泗沥分理处：存款突破3亿元 居全行农村网点之首

2月25日，雄石支行泗沥分理处各项存款余额超3亿元，达3.16亿元，居全行农村网点之首。该分



理处始终坚持“以客户为中心”的服务理念，通过内修基本功提升服务质量、强化考核调动员工积极性、勤走动勤联系争取政府和当地百姓信任和支持等措施，在农商行成立短短二年来，存款工作一年一个新台阶，尤其在邮政新增网点、该分理处因网点改造而临时网点办公条件简陋的严峻竞争形势下，各项存款从2012年末的1个多亿，到2013年突

破2亿元的基础上，今年开春存款余额再次突破了3亿元大关。

（雄石支行 黄冬贵）

锦江支行前进分理处：超额完成全年存款任务

3月7日，锦江支行前进分理处存款余额突破1亿元，达1.16亿元。

为圆满完成支行部署的任务，该分理处抓住外出务工人员返乡及个体工商户回款旺季，从老客户入手，组织员工利用下班时间走访老客户；积极进行柜面营销，向返乡人员推介我行新型支付工具；提高业务办理速度，以优质服务稳住个体工商户。通过一系列行之有效的措施，该分理处在一季度超额完成了全年存款任务。截止3月末，该分理处各项存款余额1.11亿元，完成全年任务的102%。

（锦江支行前进分理处 陶笑宇）

耳口分理处：重新装修开业 乡政府大力支持

1月26日，在喜庆的爆竹声中，塘湾支行耳口分理处重新装修开业，耳口乡党委书记、乡长亲临现场，此次开业得到了当地政府的大力支持。

装修后的营业厅环境得到大幅改善，厅内整洁宽敞、焕然一新，给前来办理业务的客户一种全新的体验。

一直以来，耳口分理处立足耳口，服务大众，努力为耳口百姓、为当地农村经济发展提供优质、高效的金融服务，得到了当地政府和广大群众的一致好评。耳口分理处将以重装开业为契机，在新的环境下，结合新的机制，以新的服务，为客户提供更加多元化的优质服务。

此次重装开业不仅增强了塘湾支行耳口分理处的竞争力和影响力，而且提升了鹰潭农商银行的形象和社会地位。

（塘湾支行耳口分理处 徐金）



培训

我行举行商业承兑汇票专题培训

1月19日，金融市场部在总行二楼会议室举行商业承兑汇票概述与实战案例精讲培训。总行领导、相关业务条线人员共40余人参加了培训。培训邀请了具有股份制银行任职与实战经验的老师授课。课程内容由商票基本概念延伸至票据产品组合，并结合具体的实战案例阐述了商票的功能、实务操作、风险防范要点及营销技巧。培训还对参训学员进行了考试。

国际业务部：开展结售汇相关制度专题培训

1月7日，国际业务部借运营管理部召开委派会计例会这一契机，开展了结售汇相关制度专题培训。运营管理部负责人、有关人员及全行辖内委派会计共52人参加了培训。培训由国际业务部总经理授课，对结售汇基础知识和我行外汇业务现状进行了概述，随后针对《鹰潭农商银行结售汇及付汇业务操作规程》等7个制度一一进行了详细讲解。培训后，参训人员进行了结售汇制度试题的测试。

运营管理部：举行拟任委派会计培训

为提高新选拔拟任委派会计履职能力，3月10日，运营管理部在龙虎山培训中心组织了为期两天的拟任委派会计业务培训，培训主要围绕委派会计职责、会计基



础知识及安全保卫知识三大内容进行,共30余名新选拔拟任委派会计参加了此次培训。

总行副行长陈万才亲临现场,休息期间亲切询问大家培训效果如何,吸收得怎么样,是否接地气,在场学员们备受鼓舞。培训课上,运营管理部负责人王标用理论与实际操作相结合的方式,让学员们感叹收获良多,并表示对今后的工作信心十足;安全保卫部总经理孔进水用幽默的语言、精彩的防斗案例让培训学员们印象深刻、受益匪浅。此次培训使培训学员们明确了委派会计职责,夯实了会计基础知识,掌握了安全保卫知识,为切实提高拟任委派会计履职能力,打造一支业务素质过硬的委派会计队伍奠定了良好的基础。

此次培训还组织了现场考试,成绩颇为喜人。最后,总行人力资源部将介绍信发至各拟任会计手中,人力资源部总经理厉红权表示希望大家在今后的工作岗位中尽心尽责,为农商行发展贡献自己的一份力量。

安全保卫部：举行押运人员新枪使用培训

3月12日,总行安全保卫部在月湖支行会议室举行97-2新式防暴枪使用培训。月湖、贵溪、余江支行保卫科全体人员参加了培训。培训邀请了市公安局治安支队大队长为参训人员讲解97-2式防暴枪的使用与保养方法,现场对97-2式防暴枪的分解结合进



行手把手的教学。培训结束后,原使用的97式防暴枪统一上缴市公安局治安支队。

总行营业部：开展第三方存管业务强化培训

1月20日,总行营业部邀请国泰君安工作人员舒妍妍女士就第三方存管业务进行全员再培训。培训主要围绕何为第三方存管、第三方存管开户流程、重要风险点、重点环节分析等内容进行,并进行了现场开通第三方存管账户操作演练,有效巩固了员工第三方存管业务知识。



高新支行：举办迎新春业务知识竞赛

3月6日晚,高新支行通过以赛代训的形式,在龙虎山客户服务中心举行了一场以知识性和趣味性为主的“迎新春”业务知识竞赛。支行全体成员参加了比赛。比赛结合日常工作,侧重知识性与实用性,涵盖各类管理提示、总行文件、2015年董事长年会精神、文明服务及相关法律、法规、业务知识等。比赛搭建起了员工学习、交流的平台,进一步增强了员工的团队意识和综合业务能力。



打好组合拳 清收成效显

——我行清收不良贷款侧记

文 / 周有祥

为积极应对大环境所带来的不良贷款清收压力,我行采取一系列行之有效的措施,打好“组合拳”,加大不良贷款清收处置力度,取得良好成效。

在国内经济下行、经济增速放缓、产业结构调整深入推进等因素影响下,各金融机构不良贷款大幅攀升,由沿海省份逐渐向内地蔓延。为积极应对大环境所带来的不良贷款清收压力,我行采取一系列行之有效的措施,打好“组合拳”,加大不良贷款清收处置力度,取得良好成效。不良贷款继续“双降”,2014年至2015年一季度共计收回表内外不良贷款本息14751万元,收回不良贷款本金12011万元,收回不良贷款利息2740万元。其中:收回当年新增不良贷款4719万元;收回2013年底已锁定表内不良贷款3493万元;收回表外不良贷款3799万元,其中资产保全部共收回表内外不良贷款2970万元,收回不良贷款利息723万元,人均收回表内外不良贷款594万元,人均收回不良贷款利息145万元。

一、充实力量,构建清收网络

2014年初,总行党委对资产保全部进行了力量充实,一举配备了2名副总,2014年中,又调入1名清收处置客户经理。同时,搭建起从上到下的清收管理架构,将不良贷款清收管理分总行、支行、分理处三个层级:即总行成立不良资产管理委员

会,下设办公室在资产保全部,负责全行不良资产管理工作;各支行成立由行长为组长、副行长为副组长,业务科负责人、营业部(分理处)主任、客户经理为成员的不良贷款清收小组,负责本支行的不良贷款管理和清收工作,支行行长、分理处主任分别是支行、分理处不良贷款管理的第一责任人,对本支行(分理处)不良贷款管理和清收工作负责。为便于不良资产管理,各支行均设立相应的资产保全岗,除贵溪、月湖、余江支行设专职保全岗外,其





他支行保全岗由业务科负责人兼。考虑到司法属地原则，总行又分别授权贵溪、月湖、余江支行行长代理行使本辖区贷款本金50万元以下的诉讼事宜。从而构筑了立体的清收保全网络，搭建好的不良贷款管理平台不仅是各清收人员表演的舞台，而且是其相互攀比较量的擂台，既明确了各清收人员的职责，又极大的提高了工作效率。

二、重拳出击，严打逃赖债户

全行上下加大了依法清收不良贷款力度，严厉打击逃废银行债务行为。一是董事长带头对接市政府。年初，董事长与市领导对接，向市政府报告我行在发展中存在的问题，尤其是不良贷款严重制约着我行的发展后劲，争取到市政府的全力支持，由政府牵头召开了市公安局、市中级人民法院、鹰潭农商银行领导参加的协调会，同意市公安局、市中级人民法院分别派驻2名工作人员进驻我行协助清收不良贷款。二是资产保全部积极跟进。董事长成功对接市政府后，资产保全部积极跟进，在朱建国副行长的带领下跑市政府要批文，与市公安局、市中级人民法院进行有效沟通、加紧对接、密切配合，依法收贷工作风生水起、卓有成效。期间向法院依法起诉贷款180户，金额28820万元。其中已判决79户、金额9157万元，申请执行112户、金额5801万元，收回贷款本息3422万元；经由公安部门传询“赖债户”162人次，



收回不良贷款本息173万元。依法收贷工作做到“有的放矢”、精准出击，对全市“赖债户”起到了极大的威慑作用，有力地打击赖逃债户嚣张气焰。如**化工公司案已判决，一直不能执行到位，资产保全部多方沟通、积极协调，历时三个月采取人盯人方式跟进处置，最后修成正果，借款本息950余万元全部执结到位。又如清明节期间（4月6日），长期欠款户艾**从外地开车回乡扫墓，清收小组人员经过近两小时的跟踪，辗转数十公里，最后在余江将其抓获关押，收回其拖欠长达10余年的贷款本息共计18万元。基层客户经理和分理处主任纷纷向我们打来电话表示肯定，其中雄石支行泗沥分理处的某客户经理说：“我们10年连续催收未收回的贷款，你们只用了1小时就一分不少的收回来了，办事效率真高。”还

有一位余家分理处主任说：“我们上门20多次都未收回的贷款，你们在半天时间内就清收完毕，真是为我们出了口恶气，总行办事效率真高。”同时，由于资产保全部不断宣传造势，不少贷款户由于害怕，便主动找到客户经理还款，据不完全统计，经由公安部门震慑而由我行自行清收的不良贷款与其直接清收的贷款为三比一，真正起到“打击一个，震慑一方”的作用。三是基层全天候蹲守。我行历年的不良贷款多为小额农贷，金额小、笔数多，加之农民工流动性大，广大客户经理及清收人员除了8小时之内的工作，还利用早、晚两头时间全天候上门清收，如资产保全部会同公安执法人员清收时，下午一、两点钟吃中饭、晚上八、九点钟吃晚饭成家常便饭。

三、严肃纪律，开展专项检查

为了解掌握辖内不良贷款现状，分析查找其形成的原因，堵塞信贷管理漏洞，防范资产经营风险，进一步加强不良贷款的清收管理，增强抵御风险能力，有效减少资产损失，提高信贷资产质量，促进我行稳健经营和健康发展，由资产保全部牵头成立专项检查组一行5人，于2014年9月18日至11月23日对周坊支行古港分理处截止2014年8月末表内、外不良贷款情况进行了现场检查，取得明显成效：检查组设计了相关工作表格，将该分理处历史以来每一笔不良贷款边查档案边进行录入，对所有不良贷款发放的经办人、审批人，失去诉讼时效的责任人进行认证，自制各种表格共20余种，对该分理处不良贷款的成因进行了剖析。检查中发现问题13个，涉及违规违纪11人次，依据相关规定对检查中发现的违规事项进行了事实确认，并对相关责任人进行责任认定，对照相关规制提出相应的处理建议。检查组进驻古港分理处后，历时65天行程近1.5万公里走村窜户对该分理处辖内8个村委会、1个林场、87个行政村不良贷款进行上门走访核对，力求做到边核对边清收边督导，共走访900余户借款客户，核对贷款782笔、金额945万元；收回表内、外不良贷款67笔，本息合计68.8万元，是该网点1—8月份收回不良贷款的4.8倍；恢复不良贷款诉讼时效（签收催收通知书）136笔、金额142.22万元。

四、适时监控，提升管理水平

针对我行不良贷款历史包袱重，形成时间跨度长，原因错综复杂，责任划分不清等现状，为有效盘活不良资产，规范不良贷款管理，明确不良贷款管理责任，充分挖掘员工的潜能，调动全员清收不良贷款的积极性和主动性，我行先后修订出台了《鹰潭农商银行2014年不良资产目标管理考核办法》、《鹰潭农商银行不良贷款管理办法》、《鹰潭农商银行不良贷款责任追究办法》，为不

良贷款管理工作明确了目标，落实了清收责任，明确了奖惩办法，使得不良贷款管理走上正轨，具体操作过程中能有章可循，有据可依，有违必究，一定程度上规范了不良贷款管理行为。此外，资产保全部将不良贷款管理作为规定动作贯穿于工作始终常抓不懈，经常下发管理提示，要求各支行积极上报需依法清收名单，整理资料，分析案情，确定清收对象，加强纵横向联系，与基层各支行、分理处的合作，组织清收不良贷款。要求一年四季收不良，时时刻刻抓保全。同时，资产保全部指定专人对全行不良贷款进行适时监控，按支行、分理处、经管客户经理建立清收台账，对各支行、分理处表内（外）不良贷款完成情况进行排名按月考核通报。要求排名后3位的支行行长向总行领导作书面汇报，说明不良贷款清收不力的原因，制定下步清收措施。适时监控让各支行、分理处进行对比，形成竞争，能有效促进各支行提升不良贷款管理水平。

五、诫勉谈话，谈出清收效果

按照《鹰潭农商银行不良贷款责任追究办法》要求，对全行表内外不良贷款考核排名分别后3位的支行（部）、分理处负责人进行“诫勉谈话”，凡受到谈话的支行、分理处负责人，要求分别在3个月、2个月内将不良贷款清收到位，否则给予该负责人3个月“离岗收贷”处理，离岗期间仍未清收到位的，给予该负责人免职处理。到12月末已由16个支行行长、18个分理处主任受到“诫勉谈话”，其中5个分理处主任受到“离岗收贷”处理，一名分理处主任因不良清收不力受到免职处理。不良贷款责任追究办法的实施，大大提高了各级管理部门对不良贷款的管理意识。清收工作成就一派你追我赶的喜人景象，如高新支行由6月份的排名后三，咸鱼翻身而一跃挤身三甲。

（作者单位：资产保全部）





潢溪支行清收不良贷款 工作开年传捷报

文 / 周理

2015年1月1日至1月9日，在短短9天时间，潢溪支行共收回不良贷款86笔，本金33.1万元，不良贷款清收工作首战告捷。



清收不良贷款一直以来都是潢溪支行工作的重中之重，为做好此项工作，该支行一是全面贯彻落实总行会议精神，将不良贷款任务到人、责任到人，充分调动各岗位人员的积极性共同完成各项任务，营造全员清收氛围；二是利用内退员工及其亲属熟悉当地人员情况、在群众中口碑较好的优势，给予激励措施，组织他们进行强力清收；三是充分利用多年经营出的与各村委会良好的关系，让村干部陪同工作人员一起上门，配合清收工作。通过多管齐下，不用面红耳赤，棘手的问题在一片融洽的气氛中巧妙地被解决了。

为了进一步做好本年度清收不良贷款工作，潢溪支行切实做好了“三张表”。第1张表：农户摸底表。潢溪支行耗时三个月将辖内43个村委会，所有户主按在家务农、在外打工、在外经商、家庭人口、家庭年收入等信息建立农户摸底表。第2张表：身份信息确认表。潢溪支行耗时近两个月，通过派出所逐笔查询欠款户信息并经贷款初始发放人确认后，将借款户夫妻双方的信息打印入档，共完善信息7517笔、金额4871万元。第3张表：档案移交表。将所有纸质档案移交到支行营业部由专职档案管理员集中管理，并梳理出了初始发放人、初始审批人、是否失去诉讼时效、资料明细等详细信息。以此三表信息为基础，在潢溪支行全体员工的不懈努力下，本年度各项经营指标将上一个新台阶。

（作者单位：潢溪支行）



龙虎山支行"两银" 开年增势强劲

文 / 张瑞琳

龙虎山支行在“两银”推广过程中，周密部署，积极动员，在规定动作外创新自选动作，撬动龙虎山景区及周边地区“两银”需求，1月上旬实现了有效“两银”的井喷式增长。截止2015年1月16日，开通有效网银101个，完成全年任务40.4%；有效手机银行98个，完成全年任务21.8%；平均每天有效“两银”开通数量达12个。

一、加强“两银”学习，归纳产品特性

要求不仅要学习“两银”理论知识，更要学会操作，在自身使用过程中提炼归纳两银产品特性，在向客户进行营销时以客户需求为切入点进行有针对性的营销，现身说法打动客户而不是空谈方便快捷。

二、有的放矢营销，扩大传播渠道

支行营业部除了通过在营业厅内放置“乐享百福”活动简介、摆放奖品吸引客户等传统的“广撒网”营销方式外，还确立了“树枝型”的营销模式，即在忠诚客户尤其是对公客户中寻找切入点，针对年龄在45岁以下乐于尝试新鲜事物的客户进行重点宣传，以点带线，点线成面，如同树枝般发散增长，促进宣传信息的有效传播，许多使用过“两银”产品的客户自发担当宣传员。1月12日至14日三天时间里，营业部有效“两银”实现爆发式增长，突破100大关。

三、开辟体验专柜，现场指导使用

由于网银与手机银行的开通步骤较为繁琐，年关将近，业务量加大，为便利客户

办理，该支行营业部在大客户室开辟了“两银”专用办理柜台，专人进行现场办理现场教学，大大提高了工作效率，提升了客户体验，促进客户从开通到使用的有效转化。

四、开展推广活动，积极接好“地气”

上清镇因居民老龄化程度高，智能手机市场占比不高，同业竞争激烈等原因，在“两银”前期推广中遇到了一定困难，了解情况后支行负责人确立了“支行利益为先、团结一致、互相支援、积极行动、团队协作”的原则，于1月16日在上清开展“乐享百福，E路有礼”推广活动，支行选派5名宣传员在营业厅外设立宣传点，协助客户填写材料，下载手机银行客户端，教会客户使用网银U盾与客户端。许多客户在开通前担心“会不会另外收费”、“操作方不方便”，使用以后，客户不仅打消了疑虑，还成为了免费宣传员，一天时间共计开通了60个手机银行及网银，提高了支行“两银”产品覆盖率。

（作者单位：龙虎山支行）



用爱心点亮生命的希望

——我行广大干部员工踊跃向张波同志爱心捐助

1月29日至2月4日，一场向患病员工张波捐款的爱心潮在我行广大干部员工中涌动。在总行党委书记、董事长周建平的带领下，全行员工慷慨解囊，传递员工之间互助互爱的真情。

命运无情：张波突发重病，一度产生放弃治疗的念头

天有不测风云，人有旦夕祸福。2014年10月，贵溪支行滨江分理处客户经理张波突发肝衰竭重病，由于病情不断恶化，一度出现肝昏迷，必须急转上海治疗做肝移植手术，所需医疗费用需达上百万元之多。如此巨额医疗费用对于普通的张波家庭来说，实在是超出了承受范围，让这个家庭顿陷入绝境，举步维艰，张波甚至产生过放弃治疗的念头。但是看着年过80的老母亲、12岁的女儿和紧紧相伴左右的妻子，张波还是默默地选择了和病魔抗争。

人文关怀：总行党委发出号召，全行员工用爱心点亮生命的希望

在张波治疗的抢救阶段，总行领导得知情况后，第一反应就是“救人要紧”，先后两次批准预借款共计20万元，及时弥补了张波前期治疗费用的不足。在张波同志进行肝移植手术住进重症监护室期间，每天高达2万多元的费用，为帮助他尽快脱离生命危险、度过难关，1月29日，持续关注张波病情的总行领导再次向全行员工发出了爱心捐助活动倡议书，号召每一位员工献出一份爱，为正在与病魔抗争的张波同志点亮生命之光。

面对患难中的同事，全行员工积极响应总行党委的爱心捐助号召，一场爱心捐款行动在全行迅速展开。总行党委书记、董事长周建平带头捐款，全行员工踊跃参与，纷纷伸出援助之手，100、200、300、400、600、800、1000……全行干部员工将爱心细流汇聚成大爱，几天内共收到737名干部员工捐款107125元，又一次有效缓解了巨额医疗费用给张波家庭带来的经济压力。

2月13日上午，总行党委书记、董事长周建平带着我行广大干部员工的真挚问候及107125元爱心捐助款，亲自到张波家中慰问其家属并将爱心捐助款交与张波母亲。张波80岁的老母亲紧紧握住董事长的手，老泪纵横：“谢谢，谢谢你们，张波能够活下来，也可以说是你们给了他第二次生命，你们的人文关怀和资金支持给予了他极大的精神安慰和鼓舞，他一定会好起来的！”

本次爱心捐款活动饱含着总行领导及全行员工对张波同志的爱心和祝福，这份真诚的爱心向张波同志传递着一份对生命的温暖和希望，充分体现了我行对员工的人文关怀和“一方有难，八方支援”的中华传统美德，进一步增强了我行的凝聚力。



感谢信

尊敬的鹰潭市农商银行领导及全体员工：

您们好！我是张波的母亲，在2015年羊年即将来临之际，首先，让我携家庭全体人员向您们拜个早年，祝您们身体健康，工作顺利，羊年大吉。

天有不测风云，人有旦夕祸福。去年10月，您们的员工、我们的亲人——张波突发肝衰竭重病，生命危在旦夕，必须急转上海治疗(做肝移植手术)，所需医疗费用要上百万元之多。当时这个消息对于我们来说简直是晴天霹雳，把大家都惊呆了，一是做梦都没有想到一个不抽烟，不酗酒又没有不良嗜好的人怎么会得了这个病，真是老天不公；二是需要如此昂贵的医疗费用，对于我们这种经济收入的家庭如何承受！

张波是不幸的又是幸运的。不幸的是张波仅年方40岁，精力充沛，正是对单位对家庭都大有可为的时期，可他却患上了如此重病，至今还在住院治疗，现病情稍有好转。幸运的是张波有个好单位，单位又有那么多的好领导、好同事，在张波治疗的抢救阶段，单位的领导知道后，第一反映就是“救人要紧”，先后两次批准预借

传递员工之间

互助互爱

的真情

进一步增强了

我行的

凝聚力

款共计20万元，及时弥补了治疗费用的不足。最近又组织了一次市农商银行全体工作人员为张波献爱心的捐助活动，爱心捐款达10多万元打入了张波的帐号，又一次弥补了治疗费用的不足。当张波得知行领导和同事们为他捐款的事后，他在上海支撑着虚弱的病体，深深地向鹰潭方向鞠了一个躬，并重重地道了三声谢谢！谢谢！！谢谢！！！！

可以说张波能够活下来，从医技方面说是医生给了他第二次生命，但从人文关怀和资金支持这个意义上说是你们给了他第二次生命，因为有你们的关怀，他感到温暖，感到领导和同事们在他重病后，没有忘记他，就在他身边。这种精神上的安慰有时能取到药物所不能取到的效果。

总之，我携家庭全体人员在此再次感谢优越的社会主义制度！感谢市农商银行党组织！感谢市农商银行的领导们！感谢市农商银行的全体员工们！

苏雪兰携全体家庭成员

2015年2月15日



点亮农民致富梦

文 / 李志武

“200万元贷款来得太及时了,现在好了,肥料、茶苗等全部按时到位了,没有耽误种植时机。”3月31日,当鹰潭农商行龙虎山支行上门与鹰潭市龙虎山正一茶叶发展有限公司法人代表彭芬签订贷款合同并及时发放贷款时,她的喜悦之情溢于言表。

鹰潭市龙虎山正一茶叶发展有限公司的种植基地位于上清林场,由于茶叶销路好,接到大批订单,急需大量资金扩大种植规模。虽然彭芬前期向亲朋好友借了几十万元,但是对于整个项目无异于杯水车薪。没有资金,触手可及的收益就要变成泡影。正当其一筹莫展之际,正好碰到龙虎山支行的客户经理下乡对种养大户、专业合作社进行摸底、调查。该客户经理了解情况后,与当地政府合作推出了“财政惠农信贷通”贷款给予支持,帮助了该公司渡过了难关。

像鹰潭市龙虎山正一茶叶发展有限公司这样,虽然农业规模化经营有好的发展前景,却因为贷款抵押难、担保难的问题而实现不了梦想的农民不在少数。针对这种情

况,鹰潭农商行龙虎山支行成立了三农事业部,积极开展阳光信贷、富民惠农金融创新、金融服务进村入社区“三大工程”,不断优化金融服务手段和产品创新,除持续发放无需抵押、担保的小额信用贷款和财政惠农信贷通贷款外,还主动提高贷款额度,降低贷款利率。同时,为有效盘活农村“沉睡”资产,创新推出了土地承包经营权抵押贷款;为推动农产品深加工,创新推出了“农民+基地+公司”的供应链融资贷款。截至今年3月末,该行累计发放各类涉农贷款近25亿元,有效支持了当地农村经济社会的发展。

(作者单位:授信评审部)

**持续发放
无需抵押、担保的
小额信用贷款和
财政惠农信贷通贷款
主动提高贷款额度
降低贷款利率**



龙虎山支行发放首笔"惠农信贷通"贷款

文 / 黄茹金

3月31日,龙虎山支行向鹰潭市龙虎山正一茶叶发展有限公司发放了200万元“财政惠农信贷通”贷款,是该支行发放的首笔“财政惠农信贷通”贷款。

鹰潭市龙虎山正一茶叶发展有限公司于2014年注册,法人彭芬,于2014年11月与鹰潭市龙虎山风景名胜区上清林场签订承包山场的承包合同,计划打造观光有机生态茶园,是景区种植业大户,目前已完成600亩观光茶园的建园,该项目尚需大量资金用于茶园抚育及配套设施建设,因扩大种植茶园规模,急需资金,彭芬于2015年3月27日向龙虎山支行上清分理处申请“财政惠农信贷通”贷款200万元整。根据借款人的申请,龙虎山支行立即对该客户进行了调查核实,确定该项目符合“财政惠农信贷通”融资试点相关政策,并为其办理了 related 手续,解决了客户的燃眉之急,有效缓解种养大户等新型农业经营主体“融资难,融资贵”的问题,为推进现代农业发展升级注入了新的活力,有效支持了当地“三农”经济的发展。

自2014年8月份推行“财政惠

**加强同本地区
农口部门沟通协调
并加大调查摸底力度
及时掌握当地新型
经营主体的发展动态
建立金融信息档案
将各类新型农业
经营主体
纳入信用评级
的范围**

(作者单位:龙虎山支行)





月湖支行营业部 "夜市银行"送便捷

文 / 舒丽敏



有效解决
春节期间群众
集中去办理
金融业务拥挤问题
赢得了市民的
高度好评
为春节期间
群众办理银行业务
提供了极大便利

2月16日晚7点50分，月湖区多家银行早已“打烊”，月湖支行营业部却灯火通明，不时有客户进来咨询和办理业务。也就从这一天开始至3月底，月湖支行营业部实行了延时服务。

“白天工作太忙，下班后银行也下班了”，来该营业部办理业务的刘女士说道，“现在好了，下班后吃完饭再赶来都还能办业务，你们农商行真是贴心呐”，刘女士只是众多晚上来办理业务的市民之一。

为满足城市周边居民和商户在银行规定营业时间外办理业务咨询、存取款、开户、贷款等金融服务需求，我行在月湖支行、贵溪

支行、余江支行营业部增加了“夜市银行”服务，营业时间延长至晚上20:00。除柜台现金服务能办理外，还能提供个人贷款咨询与受理、电子银行、小微企业金融服务等综合金融业务。此举有效解决了春节期间群众集中去办理金融业务拥挤问题，赢得了市民的高度好评，为春节期间群众办理银行业务提供了极大便利。

（作者单位：月湖支行）

春花开在鸿塘

——鹰潭农商银行的“老兵”付春花

文 / 陈浩

付春花，一个非常朴实的姓名，使人一下子就想起了农村房前后漫山遍野的油菜花、杜鹃花、紫云英。对于鸿塘镇男女老少来说，大家都非常熟悉这个名字，熟悉这个在鸿塘分理处工作和奋斗了20多年的女同志一个在平凡的柜员工作岗位中默默奉献、让新近加入柜员队伍的年轻人充满敬佩的前辈。

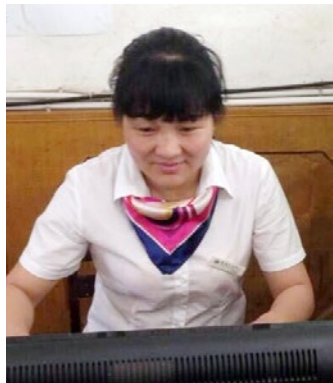
20年来，付春花都坚持在柜员岗位上，对每个来办理业务的顾客都非常热情。她的服务与众不同，她是站着服务的。每天，除了中午吃饭休息一下，她在三尺柜台一站就是一整天。站着服务，柜员虽然辛苦点，但是非常方便顾客。顾客从营业厅大门外就可以看得见柜员，相互间问个话也非常的清楚，特别是对那些年纪大、耳朵背的老人，初次来办业务、怕出差错的新顾客，老实巴交、怕受冷眼的山里人等等，反映非常好。前来分理处办理存钱、取钱等业务的人一脚刚踏进门坎，往往都要喊上一声：春花，在吗？一句“春花”，一个问候，一下子拉近了顾客与柜员之间心的距离，给平凡而枯燥的工作增添了一份份温馨。春花，好象不再是一个柜员的姓名，而是一种

信任，一份安心。

还记得那天下午那满脸忧愁的老妇人吗？为了让儿子度过经济上的难关，老妇人将辛苦多年攒下的钱存入了ATM机内转账，可惜吞钞，慌忙的老妇人当即哭着跑到分理处，找到付春花，比手画脚地请她去帮忙把钱拿出来。正在忙活的付春花赶紧停下手中的事情安慰着她，并询问事情的经过，告诉老妇人应该如何操作。当老妇人把被ATM机吞掉的钱取了出来时，紧皱的眉头总算解开，甩着眼中的泪水安心回家去了。事情就是那么的平常如生活琐事般常见，正如这平凡所体现的工作的意义，对一个一辈子都在忙于攒钱娶媳妇、盖房子的农村的群众来说，或许有时比生命还要重要。

由于工作出色，付春花近年来连续三年评为“先进工作者”，“服务明星”等，点钞大赛、业务学习竞赛她也是常客。用她的话来说“荣誉是同事们的信任，是领导的肯定，但是我依然要做好自己的事情，坚守自己的岗位，为群众提供优质便利的服务，赢得群众的满意，才是对我的最高的奖励。

（作者单位：志光支行）



荣誉是同事们的信任
是领导的肯定
但是我依然
要做好自己的事情
坚守自己的岗位
为群众提供
优质便利的服务
赢得群众的满意
才是对我
最高的奖励



市民看农商行



鹰潭农商银行变美了

[此文获“鹰潭农商银行杯”征文比赛优秀奖]

文 / 赖海斌

我是一名乡镇工作者，上班已经有十二个年头了。

以前就接触过鹰潭农商银行，当时的名字还是“农村信用合作社”，给人的感觉总是平平的淡淡的，办公条件比较差，设施设备还有点“旧”。

2013年以来，我依旧在鹰潭农商银行办理个人银行业务，只是我发现了现在的鹰潭农商银行有了“质”的“飞跃”。我不禁感叹，我眼中的鹰潭农商银行变美了，变得婀娜多姿、楚楚动人了。

一是称呼“大变样”。原来的名称现在改成“鹰潭农商银行”，就是说换了身份，“鹰潭人民自己的银行”，一听这个宣传语，多么地响亮，多么地气派和亲切，前所未有的大变身，有了自己的品牌感觉就是不一样，这是多少年以来鹰潭人梦寐以求的“奢望”，现在终于变成了现实，可以说这既是机遇和挑战，也是搭上了中国经济快速发展的“动车”，既是改革中的“共鸣”，也是顺应民意的“心声”。

二是面貌“大换血”。现在不论走到哪一个鹰潭农商银行网点，都是清一色的长沙发，LED公示牌，统一的浅色瓷砖，你都会有焕然一新、沁人心脾、怦然心动的视觉感受，有种“宾至如归”的自豪感，一个词可以感慨，那就是“舒服”，有句老话是“人靠衣装马靠鞍”，一个银行的第一印象和品牌定性，其实就是这个银行门面的好与坏，说白了，就是装修的品位和格调，适度的“包装”和“打扮”，还是必须的。

三是服务“大转身”。“为人民服务”，其实在任何一个行业都能够体现它的服务态度和价值理念，银行业更是如此，特别是服务基层，面向大众的鹰潭农商银行。现在，我每次走进鹰潭农商银行网点，拿着号牌等待办理个人业务的时候，我都会发现，鹰潭农商银行的业务员都会笑容可掬，耐心细致地为每个人办理业务，和和气气地为需要的客户讲解业务办理流程。同样，每个走进鹰潭农商银行的客户都会心平气和地等待和办理业务，直到满意地离开网点。

真的好想您——鹰潭农商银行

[此文获“鹰潭农商银行杯”征文比赛优秀奖]

文 / 陈俊舟

虽说我的生意又扩展到新疆，但是每每想起与鹰潭农商银行相处的日子，虽说不长，但是您们给我的关爱总让我时时想起您们，想起那些难忘的人和事。

2012年初冬，我到江西鹰潭开办了一家广告公司，因为住在莲花小区，选择开户行让我想了又想，想来想去，刚开业的鹰潭农商银行的名字引起了我的好感，鹰潭，虽说是地



名,但是寓意很好,雄鹰出没的潭边,有水,很滋润。我是一个农民的儿子,刚学会经商,就像是在一块新开垦的田地里耕耘一样,农商银行,是农民朋友叱咤商海的财富运转的托管靠山。

于是,很快就在附近的鹰潭农商银行胜利路分理处开了户,这可能是一见如故或者一见钟情,到今天每每想起鹰潭农商银行,总是有一种依依不舍的恋情。说起恋情,要讲两件趣事足矣说明:刚开户,我的公司就迎来了一笔大生意,真是喜上加喜。喜事还没喜完,麻烦事来了。有一笔我们付给客户的钱,开了一张转账支票,会计无意中在印鉴处误盖了她的私章,在银行留存的是我的私章,结果对方很快将支票交换到了鹰潭农商银行胜利分理处,分理处的柜员小李在核实支出印鉴时发现私章有误,赶紧打电话通知我们并叮嘱重新开过一张支票,使得这笔款项及时转到了客户账上。分理处为我们挽回了一次给客户无意留下的诚信危机。第二件事是发生在2013年初,有一笔外地款打到我公司账户上,这是一个企业的广告费,但是他们把我们的账号写错了,写的是在这个分理处开户的另外一家企业,款到了分理处却到不了账

上,这笔款合同双方都约定得十分严谨,如果不能按合同约定时间到账,要按百分比的滞纳金作为罚金。在这火烧眉毛的节骨眼上,分理处联系了那家企业,说明了缘由,使得这笔款及时回到了我公司账户上。

办法总比困难多,情谊总是在碰撞中产生火花。我总是在想,鹰潭农商银行是一家真正为商户至诚服务的企业,培训有素的柜员工作作风十分感人,我几次想请柜员吃饭,都被婉言谢绝了,“廉洁奉公”是我心存感激您们的赞誉。2014年初,我的企业发展又回到了新疆,看到此次的征文,我欣然命笔写出这些感人的人和事,再次感谢您—鹰潭农商银行。作为一名中国作家协会会员,我用一首小诗献给远方的朋友们—鹰潭农商银行。

真的好想您

总是在梦境里看见您

鹰击潭水的家乡

感谢您——农商银行

真的好想您

总是在西部向您瞭望

给父母的孝敬钱

我愿意转到您的柜台上



鹰潭农商银行服务客户至上

[此文获“鹰潭农商银行杯”征文比赛优秀奖]

文 / 舒浪

位于月湖区信江南路1号的鹰潭农商银行是距我现住址最近的一家特色银行,其以客户为中心的服务理念深深感染了我。

那要从我去年6月底装修信江一号北区公寓楼说起。装修赶早,免不了要付搬运工工钱,然而身上揣着大笔装修款要找起零来确实不便。时间就是金钱,材料耽误不得,有次正当我因为找不开零钱付搬运费急得团团转的时候,一位“白领”向我微笑示意,“你随我到农商行兑换零钱吧。”循着他的声音跟着进入一楼整洁亮丽的大厅。我忽然放慢了脚步,因为办业务的客户很多,要是到了别的商业银行哪会给你换零钞,正当我犹豫的空隙,他似乎一眼看出了我的顾虑,友好地指着一个张贴着“残损币兑换”的窗口,让我上前兑零钱。营业员也是微笑服务,我投以敬佩的眼光。我正想向那位“白领”道声谢的时候,他已不知去向,或许回到他的工作岗位了吧。由于时间紧,也没来得及细想,过后才知道那位“白领”姓朱,是农商银行的营业部总经理。

公寓房装修期间,最让我常见的是两种人,一种是负责全楼卫生的四川籍阿姨,一种是我身边银行的“白领”朋友。去年底,我带着小孩搬进了新房,但凡我早上送小孩上学总能碰到“白领”朋友上下电梯。难能可贵的是,他们从不跟我们挤道,同乘电梯反而侧身让进,到了楼层按住电梯号让我们先行。一天天争分夺秒的工作和生活,那幢公寓楼也留下了他们一个个轻巧、美丽的身影和坚毅、铿锵的步伐。

住上了新公寓楼,手上的资金就显得很紧张,要再掏钱购买消费物品就显得抓襟见肘了。前不久,听同事说农商行办理住房抵押



贷款方便、快捷,让我们夫妻俩欣喜若狂。一个月前我们来到了农商银行总行营业部申请办理住房抵押贷款,一位“白领”小伙子热情地接待了我们,详细告诉了我们办理住房抵押贷款的程序、贷款额度、还款期限、基准利率和注意事项等。一个星期后,“白领”小伙打来电话通知我们带上结婚证、身份证及办好的相关手续去行政服务中心办理抵押登记。可是我们不知去哪个窗口办才好,正当我们问中心管理人员的时候,那位小伙跟我们打招呼,原来他早我们十分钟就到了,只是在中心西侧的房地产交易中心等候。在一个个窗口,只见“白领”小伙来回穿梭,领着我们挨个把手续办齐。正当我们离开的时候,他主动跟我们道别:“谢谢你们,希望我的服务能让你们满意。”

如今,信江一号北区住户越来越多,有相识的也有不断搬进来的新人,但我最熟悉的,还是那位早起的四川籍阿姨和身边一个个“白领”朋友。是他们把这座城市装扮得如此美丽,是他们用贴心的服务,为这座城市经济社会发展 and 人民幸福指数提高传递正能量。



信用共同体贷款



(一)相关定义: 指鹰潭农商银行对信用共同体中组建成立了联保体的成员发放,并由联保体成员承担连带责任的贷款(授信)。信用共同体贷款按客户对象分为农户信用共同体贷款、商户信用共同体贷款、企业信用共同体贷款。信用共同体主要以行业(或产业)分类组成,联保体一般由5户以上的产业经营户组成,每个产业经营户只能加入一个信用共同体。

(二)产品特点: 在确定的授信额度和期限内,信用共同体贷款实行“余额控制、循环使用、随用随贷、到期清偿”的管理模式。我行对信用共同体中联保体总授信(贷款)额度不能超过联保体所有成员净资产总和的50%(含),单个联保体成员授信额度不能超过其净资产的70%(含),单个联保体成员贷款额度不得超过联保体贷款总额的50%(含)。

(三)贷款对象、基本准入条件: 我行辖内农户、商户、企业等产业经营户在平等协商的前提下,组成承担连带责任的联保体,并自愿参与信用共同体。信用共同体成员按照授信总额的一定比例存入联保保证金作为信用共同体成员反担保基金。

(四)贷款用途: 主要用于解决联保体成员生产经营周转所需流动资金的不足部分。

(五)操作流程: 申请与受理→尽职调查→后台评审→合同签订→发放与支付。

农民专业合作社贷款

(一)相关定义: 农民专业合作社是指在农村家庭承包经营基础上,由同类农产品的生产者或同类农业生产经营服务的提供者、利用者,自愿联合、民主管理并在当地工商行政管理部门依法登记的互助性经济组织。

(二)服务对象: 与我行签订了合作协议的农民专业合作社成员。

(三)基本准入条件: 1、具有完全民事行为能力;2、我行服务辖区内常住居民或生产经营项目在我行的服务辖区内,且已正常生产经营一年以上;3、资信良好,资产负债率在合理水平,有合法可靠的经济来源,具备清偿贷款本息的能力;4、所在合作社与我行签订了合作协议;5、经所在合作社推荐并担保;

(四)贷款用途: 1、种苗、化肥、农药、饲料等农业生产费用;2、购置大、中型农业机具;3、用于本行业生产经营的其它资金需求。

(五)操作流程: 申请与受理→尽职调查→后台评审→合同签订→发放与支付。



柏里分理处： 上门为特殊客户办理业务

文 / 蒋科 祝天香

这种人性化服务
无愧于
鹰潭人民自己的银行
这个称呼

“太谢谢你们了，太谢谢鹰潭农商银行了。”贵溪市周坊镇库桥村窑山组的裴先生握着刚刚取出的10232元激动地说道。

不久前，贵溪支行柏里分理处客户裴先生代其身患重病的母亲程女士来到鹰潭农商银行贵溪支行柏里分理处办理定期存单密码挂失业务。按照相关规定，办理密码挂失业务必须由储户本人亲自办理。贵溪支行柏里分理处主任祝天香了解到其母亲患病等情况，急客户之所急，想客户之所想，在向支行领导汇报并取得支持后，立即上门为储户办理挂失业务。

2015年1月27日早上8点23分，分理处主任祝天香、业务经办柜员张秋莲以及支行保卫科江戈携带相关资料驱车前往离贵溪县城40



多公里的周坊镇库桥村。到达目的地后，祝天香主任和张秋莲顾不上一路颠簸后的劳累，通过现场核实确认，在病床前顺利地帮助储户办理完成了密码挂失。

对于贵溪支行柏里分理处的此次上门服务，客户裴先生在感激之余表示，鹰潭农商银行这种人性化的服务确实无愧于“鹰潭人民自己的银行”这个称呼。

（作者单位：贵溪支行）

中童支行： 百岁老人送锦旗

文 / 吴鹏鸣

3月25日上午，中童支行迎来了一位特殊的客户，她就是家住中童镇爱国姜家村的刘菊力老人，今年已经98岁高龄。刚跨进营业厅大门，刘菊力老人就东瞅西望，表情激动，手里提着鼓鼓囊囊的包裹，嘴里念叨：“感谢共产党，感谢政府，感谢农商行……”这是怎么回事？

见此情景，大堂经理快步上前，一边微笑，一边将老人扶到候坐沙发，询问道：“老人家，有什么可以帮助您吗？”老人摆摆手：“我不是来办业务的，我来找人。”到银行不办业务？来找人？大堂经理虽心里打鼓，但还是耐心与老人沟通，这才知道原委。

那是在2014年年底的一个下午，时年97岁高龄的刘菊力老人独自一人来到中童支行领取养老保险金，由于排队等候的客户较多，一时无法办理。焦急中，值班大堂经理小晏了解到情况后，迅速将其引至VIP窗口，全程陪同帮助其完成了领取养老保险金的业务，并细心地为老人端来热乎的茶水。面对始终微笑的小晏，仿若遇着了亲人一般，老人一下子打开了话匣子。当问及

为何老人已97岁高龄还独自一人前来办理业务时，刘菊力老人笑着说，自己身子骨还硬朗，也不想麻烦本就忙碌的儿孙，所以都是自己一个人来赶集、买东西、办事。

寒冬虽无情，话语暖人心。由于聊得投机，老人显得格外高兴，突然，天降大雨，这可急坏了老人。细问之下，才明白因为出门走得急，老人忘了带伞，也未告诉家人自己的去向。当时已经下午5点钟，天快黑了，每天准点的班车也不见踪影，老人开始着急，坐立不安。终于，姗姗迟来的末班车还是晃悠悠地停在路口，小晏见状，赶紧小心地搀扶着老人上车，但售票员见老人是独自一人，以不负责安全为由，拒绝搭乘老人，并扬长而去。小晏看在眼里，急在心里，迅速将这一情况反映给支行负责人，了解情况后，支行负责人当即拍板：派人开车送老人回家。同时叮嘱员工，以后刘菊力老人来办业务就是我们的VIP客户，享受优先办理业务的便利。老人感激万分，一再握住小晏的手：“农商银行真是老百姓自己的银行，共产党万岁，人民万岁。”



点点滴滴
却早已深入
农商行血液里
的"三农"基因
以及浓得化不开的
与生俱来亲农情结
一直激励着
中童支行
向前进

今天，老人就是特意来表示感谢的，为此她还专门捡起许久未动的裁缝手艺，精心准备多日，为中童支行送来了她亲手制作的十字绣锦旗，她说：“感谢鹰潭农商银行！我们老百姓能生活在幸福当中，忘不了共产党！忘不了农商行！以后让儿孙们把钱都存农商行。”老人还说，上次送她回家，你们连杯茶水都没顾得上喝，按乡下习俗，明年就是她100岁生日了，邀请大家一定到她家里做客……

淳厚的话语，浓浓的情意，老人虽目不识丁，但却深谙人情。“投之以木瓜，报之以琼琚”，真情待真情，真心换真心。正是这些点点滴滴却早已深入农商行血液里的“三农”基因，以及浓的化不开的与生俱来亲农情结，一直激励着中童支行向前进。“服务三农，立足社区”中童支行一直在践行。

（作者单位：中童支行）



人生何处无风景

文 / 陶笑宇

刚习惯进入2015的频道却惊觉2015就要过去四分之一,时间在忙忙碌碌、跌跌撞撞中迂回前行。

忙碌有时,清闲有时,这是柜员生活的基调;快乐有时,懊恼有时,这是服务行业工作者的心声;清醒有时,迷糊有时,这是一位初出茅庐的社会新人的自我认知。

钱箱、键盘、电脑;开门、开机、开库……每日的生活如此般往复。觉得自己像流水线上的小零件每天时间一到就拧紧发条直至下班才略带疲惫又充实地结束一天。是啊,也许我们一个个生命个体都是这社会的一颗颗“小小螺丝钉”,我们奔忙在不同的“流水线”,遵循着不同的运转模式。

数度怀疑天性自由散漫的自己能不能适应这种节奏,也曾一次次认真思考如何开启人生新的

轨迹。现在想来,自由散漫大概是自己不努力不思进取的借口,任何行业、任何岗位都需要十年如一日的坚守与赤诚才能让自己发光发热。或许我们这一代想的太多,做的太少,才活得那么纠结。曾抱怨基层生活没有城市生活的便利,长辈的一句“不要在最能吃苦的年纪流于享受安逸”让人如梦初醒,换个角度想其实恬淡怡然的乡村生活可以让人摈弃那些生活无谓的附加,活得纯粹又朴实何尝不是好事一桩。慢慢地开始习惯自己照顾自己,跳出自己的舒适圈,远离那张熟悉的生活网,把自己丢到全新的环境自由生长,直至今日也没有后悔当初离家一个人来到鹰潭的决定,不在陌生的环境里重塑自

己怎能体味亲人朋友的爱有多珍贵?不经历一点动荡漂泊的生活怎能明白稳定的生活多值得感恩?不自己去探索又怎么明白自己可以一个人走那么远的路…感谢时代让自己有自由选择权力,感谢工作让自己开阔了一个更新更广的世界,感谢自己在生活的重重迷雾中坚持义无反顾地向前才看到了前方最美的风景。简单机械的生活磨练了自己的心性,看着自己渐渐退去当初的浮躁高傲,一路曾以为的苦涩难熬却是成了一种滋养。是的,这份滋养才是浸透生命一辈子享之不尽的财富。

新年初被朋友圈各种“新的一年,新的自己”刷屏的时候就特别不解,新的一年就会带来新

的自己?新的自己跟时间的流转更替有必然关系么?思考再三发了条:只有在日复一日的琐碎里,你才能蜕皮、重塑,从头再来,最后成为你自己。欢愉美梦只是暂时的奖励,锻造磨砺才是你永远要面对、而且唯一有价值的东西。

记得有位哲学家说过“是人的眼睛,而非眼前的景色,决定人生的风景。”所以,无论你此刻在哪儿,都希望你不要被眼前的景色困住,用自己的眼睛去发现人生的风景。

2015,惟愿旅程继续,步履不停…永远再出发,永远在路上!

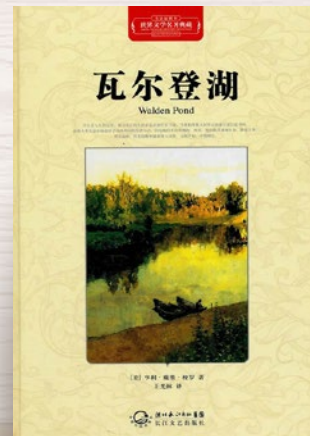
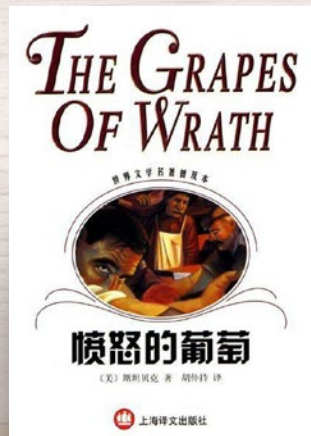
(作者单位:锦江支行)

欢愉美梦
只是暂时的奖励
锻造磨砺
才是你永远要面对
而且唯一
有价值的东西



愤怒的葡萄 | 作者: [美] 斯坦贝克

本书是美国著名作家、诺贝尔文学奖获得者斯坦贝克的代表作。20世纪30年代, 美国经济恐慌期间大批农民破产逃荒, 作家以深刻写实的笔触, 在书中展现了当时美国农民在生死线上挣扎、反抗的情景。作品出版后, 引起各州统治阶层的恐慌, 但一切都无法动摇《愤怒的葡萄》在美国现代文学史上的重要地位。

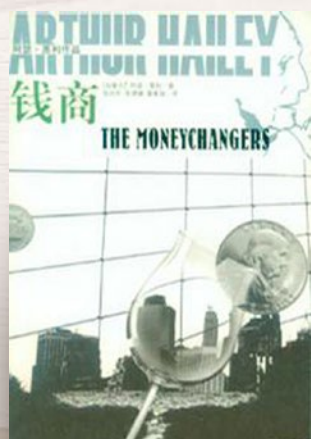


瓦尔登湖 | 作者: [美] 梭罗

《瓦尔登湖》是一本让人心归宁静、充满希望的智慧大作。当人们逐渐失去田园的宁静, 它便被整个世界阅读和怀念。就像美国著名评论家伊拉·布鲁克所说: “在过去的一百年里, 瓦尔登湖已经成为美国文化中纯洁天堂的同义词。”

钱商 | 作者: [美] 阿瑟·黑利

美国第一商业银行总裁患肺癌晚期, 这家家族式银行顿时陷入继承人之争, 打击接踵而至……一波未平, 一波又起, 就像石头扔到了水里, 一点点地扩散。作者揭开金融银行界神秘的面纱, 本书也成为每个金融从业人员的必读书。



相约星期二 | 作者: [美] 米奇·阿尔博姆

小说描述的是一名身患绝症的大学教授——莫里·施瓦茨, 其人本身是成绩斐然的社会心理学家, 但年迈时患了绝症, 而且来日无多。小说以作者和莫里师生间所发生的真实故事为主线, 谈论了涉及感情、老龄化、金钱等等多方面的话题, 无不折射出深刻的道理, 对现代人浮躁、虚伪的目标等不良心理进行了批评。

全新思维 | 作者: [美] 丹尼尔·平克

著名未来学家、趋势专家丹尼尔·平克畅销8年的《全新思维》再度登陆中国, 全新译本、经典升级。平克是21世纪商业思潮的拓荒者, 他开创性地指出: 未来属于那些拥有与众不同思维的人, 唯有拥有右脑时代的6大全新思维能力: 设计感、娱乐感、意义感、故事力、交响力、共情力, 才能于决胜于未来。



追风筝的人 | 作者: [美] 卡勒德·胡赛尼

12岁的阿富汗富家少爷阿米尔与仆人哈桑情同手足。然而, 在一场风筝比赛后, 发生了一件悲惨不堪的事, 阿米尔为自己的懦弱感到自责和痛苦。成年后的阿米尔始终无法原谅自己的背叛。为了赎罪, 阿米尔再度踏上睽违二十多年的故乡, 希望能为不幸的好友尽最后一点心力, 却发现一个惊天谎言?



两载弹指间 梦想铸辉煌

[此文获“鹰潭农商银行杯”征文比赛优秀奖]

文 / 舒亚辉



当我的目光第一次触摸到从“社”到“行”蜕变后的鹰潭农商银行,让我一瞥难忘的是那象征着生机勃勃的标志,我仿佛看见了鹰潭农商银行正在社会各界的呵护下,在赣鄱大地上茁壮成长、迅猛发展,终于长成了今天的一棵参天大树,形成了一道美丽的风景

线。“参天之物,必有其根,环山之水,必有其源”,这其中包含了多少鹰潭农商行人的艰辛与付出、泪水与欢笑、成功与喜悦。

我眼中的农商行,是充满微笑的。“各位同事,早上好。”“好,很好,非常好”“请”“谢谢”……整齐洪亮的声音响彻在鹰潭农商行辖内的各个网点,这是农商行每天晨会进行文明规范服务训练的场景。每一位员工的仪态如秋兰之静美,热情似春花般灿烂,微笑像冬天一束温暖的阳光,他们的耐心是夏日一杯沁心的香茗。他们被客户误解过,却不曾冷言相对,虚心接受领导的批评,主动改进自己的不足。在服务过程中,他们文明用语、始终微笑面对客户、做到与客户细心沟通、面对面交流、手把手指导业务,真正做到每日把文明服务理念实践到每笔业务中去。

我眼中的农商行,是极具创新的。鹰潭农商银行抓住互联网、移动网络高速发展的机遇,潜心开发、大力推广网上银行、手机银行业务,她正迈着矫健的步伐走在前往科技银行的路上;创新的信用共同体贷款,既降低了小微贷款的门槛,



也提高了农商行资产的安全性;“农商通”的推出,解决了偏远地区农民小额存取款难题,让农民享受足不出村的便捷金融服务;同时,鹰潭农商行大胆改革创新,主动对接异地鹰潭商会组织,在昆明首设客户服务中心,为远在他乡的鹰潭企业家提供金融服务。这一年多来,我看到了她的变化,参与了她的华丽转身,最重要的是我也和她一起成长;我不再只是一个旁观者,也不只带着一点期许,而是和她紧紧地拥抱在一起,所有员工的成就也必须要站在她这个越来越厚实的肩膀上。

我眼中的农商行,是生机勃勃的。鹰潭农商银行的成立时间并不算很长,却走过了几多风雨,终于在激烈的市场中得以立足并不断发展壮大,但农行人并未因此骄傲自大,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,

鹰潭农行人
在每一个岗位上的
孜孜不倦
才有了在
鹰潭银行业“千帆过独
领风骚”的辉煌
明天
鹰潭农行人
需点燃更多
“酣战未言歇马,扬鞭
再上征程”的激情
农商行的未来
会更加精彩纷呈

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。同时还制定了对所有岗位员工的激励、约束制度,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”的人才引进退出制,全行的活力达到空前的高度。

我眼中的农商行,是属于鹰潭人民自己的。今天,鹰潭农商银行已经俨然成为鹰潭地区客户资源最广、存贷规模最大、履行支持“三农”的社会责任最多的银行机构。她,覆盖了全市41个乡镇的服务范围,设立了200多家助农服务点,支持了35%以上的中小微企业,发放了80%下岗再就业贷款,服务了90%以上的农民,涵盖了93%以上的涉农的贷款,是名副其实的“鹰潭人民自己的银行”。

雄鹰为了欣赏蓝天的壮阔展翅翱翔,才有了“一鸣惊人震九天”的光辉;腊梅不畏寒冬在雪中傲立,才有了花蕾绽放时“梅花香自苦寒来”的魅丽;学子十年寒窗无人知的苦读,才有了金榜题名时“一朝成名天下闻”的收获;鹰潭农商行人在每一个岗位上的孜孜不倦,才有了在鹰潭银行业“千帆过独领风骚”的辉煌。明天,农行人需点燃更多“酣战未言歇马,扬鞭再上征程”的激情,农商行的未来会更加精彩纷呈。

(作者单位:总行办公室)



爱你，是一种信仰

文 / 舒畅

三月，还带着微微寒意的春天
是我第一次走进你的世界时的季节
拎着大包小包第一次走过通勤门，进入库房，放置好东西
你就这样成了我第二个“家”

认床的坏习惯，折磨了我好一阵子。白天，在老柜员身后观摩学习，认真记下办理各种业务的流程，顺带帮着复印、勾兑流水、给传票压码，手痒痒了就央余姐让我上一会儿柜台；晚上，便开始和陌生的睡眠环境抗争，努力适应。不再认床的时候，拿卡前的准备工作也基本完成了。

拿到柜员卡的时候虽然不是第一上柜，可第一次用自己的名字办业务还是抑制不住的有些小紧张，怕速度太慢，被客户看出是个新手；把核心系统的常用业务对应代码抄在小纸条上随时查看，弥补对系统的不熟悉；遇到新的业务，总会手忙脚乱却又在学会后暗暗开心；这个春天，带着种种忐忑和小兴奋，我正式踏上了和你相伴的旅途。

六月，农忙的季节，乘着业务量不大，和琴姐一起整理老传票，夏日炎炎，汗水和灰尘混在一起，终于换来整齐有序的档案室。按照年月日的顺序把各种需要存档

的凭证依次摆放，极大的便利了之后的查询工作，也提高了解决客户纠纷的办事效率。在岗位呆的时间越久，就越了解已经陪伴你走过这些岁月的人们所付出的辛苦和所具备的高度责任心。在你的身边有这样一群优秀的人，是他们的一起努力，给了你稳固的基石，给了我学习的榜样。这个夏天，有点累，却让我明白，想要更读懂你就需要一颗更细致更负责任的心。

九月，金秋时节，因为有你，我再一次踏入校园。一个季节的变换，一次人生的新体验，不曾接触过的新世界在我的眼前展开。我享受课堂上吸收新知识的每一分钟，珍惜在校园的每一天，留恋图书馆里那个常去的位置。这样纯净的学习，让我感受到你对知识的尊重，感受到你对我们的期待，在这段在对未知世界的探索中，我看到了你孜孜不倦，向前追逐的脚步，我开始懂得想要跟上你的步伐，就不能停止学习的脚步。

年关将至，为了给储户带来更优质的服务，更贴心的体验，你说“没事，我们相约的夜市银行”。这个冬天，我在你的世界里看到了奉献，看到了刻苦和勤奋。别人没有做到的，你做到了，即使已经拥有不差的资本，可你依然不放松一丝对自己的要求，就是这样一股向上的力量，彻底的让我想要进入你的世界。

从什么时候开始，你对我不仅仅意味着一份工作？大概就在和你一起度过的春夏秋冬里，用心领会这些日子，慢慢品尝，不知不觉爱上了你的味道，带着苦，透着甜，带给我感悟，和对未来的向往；什么时候开始，你变成了一种信仰，不是多么惊天动地的存在，而是你的默默静立本身就是灯塔，用你的力量让我相信在将要和你一起走过的人生岁月，你将指引我成长，给我希望。

（作者单位：锦江支行）



四格漫画

银行趣事

供图 / 舒亚辉（作者单位：总行办公室） 文 / 王美娟（作者单位：高新支行）





TRAVEL NOTES

暖暖春意，盎然生机

周末或者假期放下手中的工作，带着手机或相机

与好友三五成群，放松身心，徜徉于山水天地间

去领略大自然的美景，寻找天地造化的宁静

无比惬意。这个繁花似锦的春天

想必你已经在某个周末或假期正要经历一场说走就走的旅行



迷失厦门

(志光支行 黄娟)

一般旅行，启程的原因有很多

而我来这个地方是因为你来过

在未来到这座城市之前

关于厦门的印象

鼓浪屿、鼓浪屿、厦大、闽南话

大概是这样了



厦门，一座可以让你停留的城市。

美食，美景，良好的空气质量，友好的服务，普通话的畅通无阻，绝对让你流连忘返。去之前看了许多攻略推荐，鼓浪屿一定要去，且要住几天，岛上的许多客栈很有特点，大多是由之前别墅改建的，建筑时间大概都在上世纪三十年代，在风格上自然会与现代不同。

每条街道都是干净的，随处散步都能嗅到海水的味道。



如果你不曾来过，一定要来。在有生的岁月里，还可以疯狂的时光里，

我们头发还没有白，牙还没有掉，腰还没有弯，脚还能走，来一次说走就走的旅行。



环岛路是必须要来的，与几位伙伴租几辆自行车，沿环岛路骑行，随处停下来拍照都是美的。环岛路上没有红绿灯，车与人自有默契，秩序井然。在这种地方走走，当然心旷神怡！





海边的厦大，念起来
都像一幅画

清晨的海边微风徐徐，
公车绕着环岛路前行，我
们像是去上课的学生，

混在众学子中，重拾
校园情怀。

中西合璧的宿舍，满
眼都是繁茂的植被，各种
纯净的绿。

海滩，教室，天鹅湖，
食堂以及充满感动的涂鸦
隧道。

阳光之下 只有美好



我爱的《这个杀手不太冷》



一直觉得人应该去
旅行，在年轻的时候，
趁有脾气装潇洒，离开
睁眼闭眼的城市，逃
离身边的纷纷扰扰。

拍一些美得想哭的
照片，留给年老的自己。



跃动的青春 像电影一样生活

韩国行

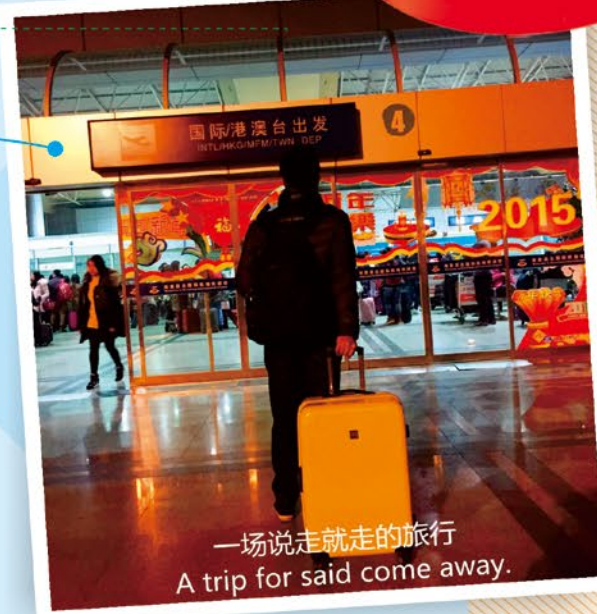
(总行基建办 康凯)

제주도



让青春绽放，让青春不留遗憾，这是我
们的时代，这是我们的青春。走出家门
感受户外的暖暖春意，踏上石径感受泥
土的清新，迎面的风，来一场说走就走
的旅行，给青春创造回忆。

青春之启程：我们去旅游吧，即
刻出发。不做攻略，不看天气，
带上他，邀上你，随心出游，随
性而游。韩国济州岛，看看他国
的风光，感受他国的文化，体会
他国的风土人情，品尝他国的美
食。乐哉，美哉。



一场说走就走的旅行
A trip for said come away.



青春之大海：济州这座小岛上，四面环海，清新的空气，碧蓝的天，海风，海浪，一望无际的深蓝，在城市压抑的心灵足矣释放开来。面对大海，就像面对久违了的知己，可以诉说所有的一切，抛却所有的烦恼，洗净所有的风尘，迎来一片宁静清澈的蓝。每十几分钟就有一架飞机从空中呼啸而过，抓拍海与物，物与天，天与地，那么自然的交融，定格电影一样的瞬间。



青春之跳跃：腾空而起，离开地球表面，去疯，去跳，去狂欢。济州，整个岛屿充满了活力，年轻四射的韩国友人，沿江而跑的健身者，创意十足闪烁的霓虹灯，时而有车辆伴着欢笑声驶过，这一切是如此的悠然随性。度假的圣地，愉悦的心灵，磅礴的大海，趁着年轻，跳起来，拍出与众不同的照片，于是有了在空中定格的一瞬间，“再不疯狂就老了”虽然开玩笑，但记录当时的心情，这就是制造回忆吧。

青春之石头爷爷：不一样土壤养育了不一般的风土人情。来到韩国，怎能不去开阔眼界。行车在济州的路边，公路边竖立着一个个笨重的“石头爷爷”。这“石头爷爷”不仅是济州岛的吉祥物，更已越过五洲四洋，俨然当起了韩国的形象大使。然而大多数人却不知到最初创造石头爷爷的目的却是为了生殖崇拜。



青春之美食：吃吧，尝尽世间珍馐美食，让味蕾绽放。要说韩国除了泡菜、烤肉、咖啡之外，那必定就是高丽人参鸡汤，极具代表性的韩国第一名汤。四人一桌，每人一钵，钵内一只整鸡，鸡汤不仅不油腻，且清爽鲜美，带有一股药香。鸡肉炖得极烂，筷子一夹之下骨肉分离，肉香中还带有米香、药香。鸡肚里面填着满满的糯米，汲取鸡汤精华的糯米比嫩鸡肉更要美味。鸡肚里面还有大枣、高丽参配料，浓郁，美味！



青春之购物：买买买，年轻人自嘲的口头禅。韩国是女人的购物天堂，各式的美妆、面膜、彩妆应有尽有。世界最大的免税店，人口攒动。平民的本土品牌、新颖的潮流服饰、奢华的名表名包集中在整个大型商场。女士进入化妆区，双眼冒光，琳琅满目的商品集中性的展示，估计也只有女性在韩国才能体会疯狂购物的快乐，这也才能实实在在解释“血拼”这个外来语言而转化成的词语。买吧~趁着年轻装扮自己，留住美丽的瞬间，添色，增彩！

在韩国游览的短短数日，不可能全面领略她的山水岛林，了解她的高丽文化。但从这游览的点点滴滴中，体会体验到了韩国的美，她的纯、她的真，她的实。这是最好的时代，这是最坏的时代，但这终究是我们的时代，趁着青春依旧，还在等什么，背上行囊出发吧！





三行情书

一个时代的表达终究要有一个时代深刻的烙印，如今进入“微”时代，情感既要言简意赅地表白，也要快速精准地到达。鹰潭农商银行，是我们心中赖以生存的家园。爱，有时候不需要千言万语，只用三行字来表达，这便是“三行情书”；“三行情书”正是用这种简单的方式传递感情，它告诉我们，爱“你”可以很简单。

微信扫描二维码欣赏更多

献给鹰潭农商银行的三行情书



爱，有时候不需要千言万语，只用三行字来表达！



情不知所起
一往情深
爱在农商银行，永相随
(基建办 江胜男)

鹰潭-昆明 1760公里
沿途变换的是风景
不变的是你永远敞开的怀抱
(昆明客户服务中心 黄悦)

那一抹农商银行绿
丰盈了“三农”的翅膀
温暖了我们的心房
(总行办公室 舒亚辉)

一句“农商银行我爱你”
言短情长
言有穷而情不可终
(双圳分理处 胡艺伟)

青春是一场昂贵的梦
梦里有了农商行
便成了最美好的时光
(基建办 康凯)

能和你相遇啊
大概是我幸运的事了吧
我将把青春都奉献给你——鹰潭农商银行
(人力资源部 杨茜茜)

始终，挥之不去、魂牵梦系
只因
与你的邂逅——致命
(资产保全部 周有祥)

那年，加入你的时候满头青丝
渐渐地，岁月染白了我的双鬓
但，不变的是来时的心
(林荫分理处 莫安英)

在你的生命里，会有无数人像我一样为你努力
而在我的世界里，我所有的努力都只为你
“鹰潭农商银行”，我想说爱你不容易！
(高新支行营业部 周淮)

你的名字是鹰潭农商银行
只有六个字，填不满三行
却已填满我的心！
(月湖支行 孔艺荟)

不管鹰潭哪个角落
看到了你
都感觉看到了“家”
(高新支行营业部 舒蕾)

遇见你，是一次惊喜
爱上你，并不是一场意外
我在塘湾的路上追随着你
(塘湾支行营业部 余昊云)

终于寻找到梦想的归处
自此驻扎在你的土地
与你风雨同舟
(锦江支行 舒畅)

行走在静悄悄的深夜
唯独“鹰潭农商银行”亮着光
那是我幸福的归宿与港湾
(基建办 孙兴凤)

当
青春不再继续
就让我为您从一而终
(小微金融事业部 周敏华)

曾经我翱翔于天地漂泊于海角
现在停泊于鹰潭农商银行
自此我有了归宿，你有了新枝
(总行营业部 苏丹)

天上的云时卷时舒
树尖的叶或生或枯
心中的你却始终并肩如初
(人力资源部 江国华)

有一种美丽
源自于万水千山之间
你娇俏地伫立
(文坊分理处 余倍)



全家福

相聚是缘分,相处是温馨。我们是同事,身处一个大家庭,穿着同样的制服,守着同样的规则,有着同样的目标。

除了家人,相伴我们时间最长的就是同事,那些和我们关系最密切的人,如同我们的家人一般。



风险合规部

人员6名,其中研究生1名。设风险管理科和合规管理科。

主要职责:合规管理、信贷风险管理、网点管理、1104非现场监管、全行案件防控。

团队宣言:坚守风险底线,合规从我做起。



总行营业部

总行营业部拥有员工15名,平均年龄28岁。

2014年被评为鹰潭市“工人先锋号”、“十佳示范窗口”,2013年、2014年连续两年在全行考评中荣获优胜单位。

团队宣言:我们是一个团队,我们要拧成一股绳!



夜信江

摄影 / 舒亚辉 (作者单位: 总行办公室)

金光大道

摄影 / 江国华 (作者单位: 人力资源部)



夜色北极阁

摄影 / 舒丽敏 (作者单位: 月湖支行)



秀水明山美上清

摄影 / 虞煌 (作者单位: 龙虎山支行)





吴婷

塘湾支行营业部

爱好：画画

最想去的地方：新西兰

梦想：用双腿丈量世界，跑遍世界马拉松

人生格言：不是看到希望才坚持下去，是坚持下去才能看到希望



服装设计属于工艺美术范畴，是实用性和艺术性相结合的一种艺术形式，是一门涉及领域极广的边缘学科，具有一般实用艺术的共性，但在内容与形式以及表达手段上又具有自身的特性。



张媛

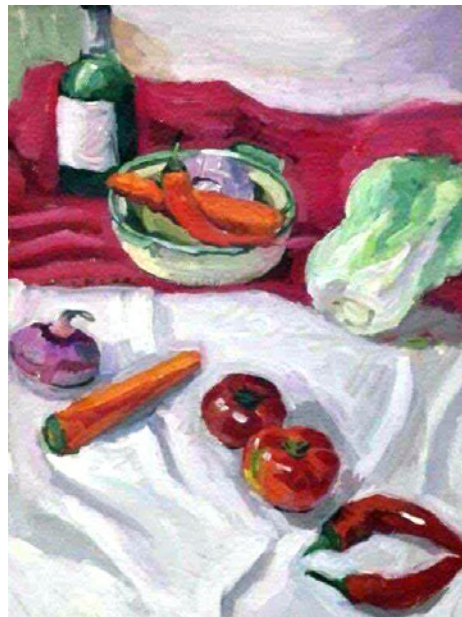
贵溪支行国库集中支付中心

爱好：看书 上网 爬山 旅游

最想去的地方：西藏

最想做的事情：带着爸妈来一次说走就走的旅行

人生格言：让暴风雨来的更猛烈些吧！





微话题
Micro topics

2015, 我们再出发



2015，又是一年春风起，又是一年扬帆时。今年，你的目标又有哪些，你是否正抱着归零的心态，忘掉去年的成就或挫折，抖擞精神，不顾路上的荆棘与风雨，踏着坚定的步伐，带着梦想再出发，再奋斗。

当鹰潭农商银行人满怀着喜悦，将2014年丰收的累累硕果收入仓中，岁月的手又挥舞着提醒我们：又是一年播种时。

昨天，鹰潭农商银行人开拓奋进的场景历历在目；今天，面对新常态，我们正以更加坚毅的步履迎接新的机遇与挑战。

岁月终会老去，唯一不老的是我们永怀激情的心。

2015蓝图已绘，风帆已扬，鹰潭农商银行依然会笑傲江湖！

（资产保全部 周有祥）

“15岁觉得游泳难，放弃游泳，到18岁遇到一个你喜欢的人约你去游泳，你只好说‘我不会啊’。18岁觉得英文难，放弃英文，28岁出现一个很棒但要会英文的工作，你只好说‘我不会啊’。人生前期越嫌麻烦，越懒得学，后来就越可能错过让你动心的人和事，错过新风景。”

从中学到大学再到工作，你放弃了多少个要把某样东西掌握的决心，你又有多少次产生过“当时坚持下来就好了”的感叹，却没意识到今天才是决定明天你可能会感慨的昨天，待到一五年底时，你是要感叹这一年的庸庸碌碌，还是要兴奋地罗列着你这一年的收获都由你的今天决定。

“你若盛开，清风自来”，对于这句话，一千个读者有一千个“哈姆雷特”。我所理解的“你若盛开，清风自来”意思大概是：你如果准备好了，该来的你绝对不会错过。所以，去为了那一句“将来的你一定会感激现在拼命的自己”，2015，一起加油努力吧！

（总行办公室 舒亚辉）



和许多年前的春天一样，今年的春天依旧阳光灿烂，百花争香，那气息未曾变化。

如水月色，可饮。似水流年，可悟。生命不曾闪耀，爱本无奇，这个世界，总有我的梦与你细细数，阳光下，池塘边青墙角那朵朵偷偷盛开的花，让我记忆重新被点击，经过阳光，柔美了我们的片片思绪，你一定曾多少次想象着在那间花店那间餐厅那间影院那片阳光前遇到的人们，微醺的岁月沉醉，惬意的尽情渲染。

我们摆脱是非，走进生活，继而寻找梦想，发现自己。

逝去的光阴，错失的遗憾，守护的温柔，坚持的美好，交织成一段美好的生命旅程，我们不停地往前，换上不同的交通工具，仿佛生命中不断交错的人与事。虽然不知道最后会往什么地方去，但是，还是依然要充满信念地向前。

2015，我们再出发，带上虔诚的心，投入的工作，努力的生活，也永远别忘记，我们拥

有追逐的心和自由的生命，看看祖国大好河山美丽风景，去期待，去寻找，去发现，去摘取，去让脚和心达成共识，若干年后再看那些字句和照片，定会把我们带到我们最好的时光里，总有一天会看见属于自己的春暖花开。

（总行营业部 郭亚佳）

2014，我站在三尺柜台前，面对纷繁复杂的客户，有过艰辛、有过泪水，同样也有过快乐与喜悦；2014，我从前台转入后台，面对自己不熟悉的事物，有过惶恐、有过不安，同样也有过收获与成就；2014，在鹰潭农商银行的365天，有过伤心，同样也有过开心，但一直不变的是坚持到底的初心以及拼搏进取的决心。

终于等到你，2015！辞旧迎新，全新的2015，我们再出发！2015，我们需要做的就是拼！因为我们知道世上没有一件工作不辛苦，没有一处人事不复杂，但从此刻起我们必须努力拼一把！拼，是给2014留下的不满与不足画一个圆满的句号；拼，是不给自己的2015留下遗憾；拼，是迎接2015最好的方式！

（罗河支行 彭芳琴）

过去的一年，经历了许多，踌躇满志也好，迷茫失落也罢，丰富了人生。旧的一页已经翻过，新的篇章已然掀开。怀着希望和对未来的期待，带着对梦想的追求与渴望，2015，我要像雄鹰那样，把柔弱的臂膀炼成坚实的双翼飞翔在辽阔的蓝天。

2015，希望自己能成为自己的老板，掌握自己的命运，主宰自己的时间，创造自己的快乐，实现自己的理想。

（信江支行 付俊伟）



回首在冷水的临柜时光，那时候是安逸的、平静的，只是规律的上班下班，随着日出日落，白天上班，晚上守库，内心没有什么波澜。直到去年10月份，我行在云南筹建昆明客户服务中心，我才重新明确了方向，在一个新的平台历练自己。在昆明工作中接触到了许多不一样的人和事，涨了知识，长了见识。同时也体会到了在千里之外开展工作的艰辛，所有的工作思路和方法都是在摸索中实施、改进。然而，不管遇到什么困难都不能失去热情和斗志，因为只有坚持才有成功的希望，正如诗人汪国真对生活的热爱：既然选择了远方，便只顾风雨兼程。

2015，我们将重新出发，向远方开进。

（昆明客户服务中心 吴肖良）

“世界那么大，我想去看看”，折射出人们对于外面的世界、理想的生活的向往。诚然，对新鲜美好事物的好奇和向往，是人类世界发展的源动力。但生活充实，何必别处；心怀梦想，何必远方。与其纠结外面的世界多精彩，不如在新的一年里开拓视野，寻找个人工作生活中更大的“世界”。

2015，我会在平凡的工作中寻找不平凡的自我。去考新的证书，不断充实自己的能力；去适应新的岗位，在新的岗位中继续发光发热；去在每天的工作中挑战自己，在每天各类业务的量变中寻求个人能力的质变。

用强毅之气挑战自我的惰性何尝不是个人工作生活中更大的“世界”。2015，前方没有终点，奋斗永不停息！

（塘湾支行 余昊云）



一年又一年，日子走得太急，我们总是企图在新的一年里清零一切，重新扬帆，却忘记了生命从来不是一个断断续续的过程，而积累才是生命最重要的意义。

再次出发，不是阅历经历的再开始，而是收拾好心情，继续人生的旅途。时间是公平的，它不因艰难而越过，不因精彩而停留，抓住时间的力量，朝着自己想要的未来前行，我相信它最终会给你想要的答案。

2015，再次起航，愿心所愿，力尽至，无所畏惧。

（锦江支行 舒畅）

2015，对我来说是个意义非凡的一年，这一年，我30岁了。这一年，是我真正走进农商行成为其中一份子的一年。

我曾经是一名人民教师，过着清闲且舒适的日子。现在的我是鹰潭农商银行的一员，我努力着，很高兴自己能在基层服务，能真正走进老百姓，为老百姓服务，我享受着老百姓对我热情服务的表扬。真正成功的人生，不在于成就的大小，而在于你是否努力地去实现自我，喊出自己的声音，走出属于自己的道路。2015，我还是我，戒骄戒躁，我要加强自己柜面业务的操作能力，提高自己办业务的效率，展现最美的微笑与服务，争做柜面的明星！

咬定青山不放松。2015，我们再出发，做最美的自己！

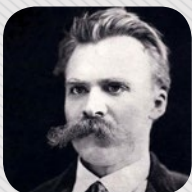
（锦江支行 陈琳）

**慧律法师：**

当你要开口说话时，你所说的话必须比你的沉默更有价值才行。

熊培云：

我一直坚持的一个信念是：改变不了大环境，就改变小环境，做自己力所能及的事情。不能决定太阳几点升起，但可能决定几点起床。

**尼采：**

每一个不曾起舞的日子，都是对生命的辜负。一个人知道自己为什么而活，就可以忍受任何一种生活。其实人跟树是一样的，越是向往高处的阳光，它的根就越要伸向黑暗的地底。

泰戈尔：

你在人群中冲我微微一笑。为了这一笑，我已等待了好久。等待是一生中最初的苍老。

**蒙田：**

我需要三件东西：爱情，友谊和图书。然而这三者之间何其相通！炽热的爱情可以充实图书的内容，图书又是人们最忠实的朋友。

高尔基：

我读的书愈多，就愈亲近世界，愈明了生活的意义，愈觉得生活的重要。

**马克·吐温：**

人的思想是了不起的，只要专注于某一项事业，就一定会做出使自己感到吃惊的成绩来。