

服务实体经济 银行大有可为

习近平总书记多次强调“小康不小康，关键看老乡”，全面建成小康社会，是我们党确定的“四个全面”战略布局的总目标，“三农”问题和创业就业是实现小康目标的着力点和突破点。作为“立足县域、服务社区、支农支小”的本土银行，我们要紧紧围绕全面建成小康社会的奋斗目标，结合实际工作，充分发挥服务市域经济发展主力军的作用，在服务“三农”、支持地方经济发展、扶持中小微企业转型升级等经济金融领域大有可为，大有作为。

创新发展理念，加大对市域经济的支持力度。在经济下行的情况下，我们要勇于担当，按照“支持地方经济社会发展就是支持农商银行发展，帮助企业排忧解难渡过难关就是帮助农商银行排忧解难渡过难关”两种理念，持续加大对“三农”、中小微企业、民生领域等实体经济的信贷投放力度。在风险可控的前提下，充分运用信贷手段，采取不抽贷、不压贷、展期、转贷、续贷以及科学制定企业贷款还款周期等措施，帮助企业渡过难关，进一步加强和企业的良性互动，营造有利于大众创业、万众创新的经济金融环境和氛围。

加快产品创新，提升服务市域经济发展的能力。随着金融市场化改革的加速推进和互联网金融的快速发展，对银行业支持地方经济发展提出了新的更高的要求。我们要积极主动适应经济新常态带来的挑战，在做优传统信贷产品的同时，积极探索稳妥开展农村承包土地经营权、农户宅基地和农房抵押贷款业务“三权”试点工作，探索破解“三农”贷款抵押难问题的有效途径，在支持农村经济发展方面取得新成效。同时，我们也要加快做好全省农信社互联网金融的试点工作，全力推广我行的电子银行、手机银行、网上银行等现代金融业务，加快业务转型步伐，提高综合金融服务能力，带给客户现代化的金融服务体验，扩大企业的品牌影响效应。

优化服务手段，坚持支农支小目标市场定位。在业务的经营发展过程中，我们要始终坚持“立足市域、服务社区、支农支小”的市场定位，通过加快推进事业部制改革、推广互联网金融平台的应用、加强文明规范服务督导力度，不断优化和提升服务手段，和其他银行业机构展开差异化竞争。始终坚持将信贷资金投入到了服务三农和实体经济发展过程中去，保证涉农贷款增幅不低于各项贷款增幅和中小微企业贷款“三个不低于”经营目标，积极主动策应市委、市政府发展战略，跟进对接市域重点项目，与实体经济发展同生共荣。

鹰潭农商银行党委书记、董事长





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 | 为小微企业发展撑起一片蓝天 / 周建平

特别策划

06 | 突出主题 从严要求 促“三严三实”落地

行内新闻

10 | 新闻

支行（部）传真

16 | 部门传真·支行传真·培训

工作交流

19 | 多措并举打赢存款“争夺战” / 乐莹

20 | 人盯人防守一对一进攻 / 周有祥

农商服务

21 | 善小 已然臻大成 / 许琴波

23 | “财政惠农信贷通”架起一座“惠农桥” / 吴红艳

24 | 我行“农商通”惠民生 / 乐莹

25 | 主动对接 优化服务 / 黄茹金

党建

26 | “七一”活动

28 | 入党十二载 / 曾志军

31 | 党在我心中 / 胡尉芳

33 | 党在我心中 / 余昊云

企业文化

36 | 全省农村信用社（农商银行）第二届职工运动会侧记 / 乐莹

37 | 携手青春 绽放风采 / 舒亚辉

市民看农商行

39 | 我的百福卡 / 徐海滨

40 | 感恩农商行 助我一路前行 / 鲁兵海

41 | 来自鹰潭农商银行的感动 / 徐泽万

产品推介

42 | 林权抵押·土地使用权抵押

成长故事

44 | 感悟理解 / 徐蕾

44 | 临柜一周年有感 / 虞煌

45 | 相约在西海 收获学与情 / 金超

读书

46 | 习近平谈治国理政 / 不抱怨的世界 / 谁动了我的奶酪

47 | 社会契约论 / 我所理解的生活 / 追风筝的人

心灵随笔

48 | 全家福

50 | 爱你 是一种信仰 / 舒畅

51 | 四季 / 艾岑

52 | 我爱这办公室的仙人球 / 吴鹏鸣

53 | 艺术赏析 / 郭亚佳

54 | 笑傲职场

55 | 四格漫画 / 舒亚辉

56 | 旅行游记 / 胡婷

微话题

58 | “四扫”工作中的苦与乐



为小微企业发展撑起一片蓝天

文 / 周建平

引言：7月31日，在江西省银监局举行的"全省小微企业金融服务表彰会暨经验交流会"上，我行被授予"2014年度江西省银行业金融机构小微企业金融服务先进工作单位"，董事长周建平在会上做典型发言，是全省农信系统唯一一家作典型经验交流发言的单位。

鹰潭农商银行积极响应中央全面贯彻落实金融服务实体经济精神，坚持"立足市域、服务社区、支农支小"的市场定位不动摇，提出"帮助企业发展就是帮助农商银行发展，帮助企业渡难关就是帮助农商银行渡难关"的理念，积极探索服务实体经济的新渠道和新模式，为小微企业发展撑起一片蓝天。截至2015年6月末，累计扶持11808户小微企业和个体工商户、142家农业专业合作社和农业龙头企业、7542户下岗人员创业、就业，小微贷款余额62.17亿元，占全行各项贷款余额的59%，占全市金融机构小微贷款余额的36.14%，在全市同业中遥遥领先。主要做法是：

机制转型：提升服务专业化程度

加快小微金融管理机制转型，积极推行小微金融服务专门机构、专门团队、专门流程、专门考核机制

和专门信贷计划的"五专"服务。一是设立专营机构。设立小微企业专营机构及特色支行（网点）15家，专职从事小微金融的市场营销和业务拓展，重点服务鹰潭高新技术园区、地方特色眼镜产业、微型元件产业和干鲜果、五金商城。同时，利用特色支行人缘、地缘优势，打破地域局限，将金融服务辐射全国。通过"专营机构+特色支行"的经营模式，提升了对小微企业金融服务专业化程度。二是简化信贷流程。完善小微企业信贷机制和流程，对小微专营机构500万元以内贷款及特色小微业务实行单独评审、单独审批、单独考核、单独核算，实施信贷业务评级、授信、抵押、融资流程"四合一"。同时简化信贷手续，缩短贷款审批流程，一般不超过7个工作日便可完成调查、审批、抵押登记、放款等全过程，100万元以下的小额贷款实行2次办结制。三是实行绩效倾斜。通过绩效杠

杆，引导小微信贷投放。把支小任务完成情况作为对基层网点考核的重要指标，将小微贷款新增业务量、收回业务量、业务规模、利息收入、资产质量等指标纳入绩效考核，按劳取酬。并对成功营销小微贷款的，不限网点及岗位，均有绩效。此外，通过建立小微贷款不良容忍度以及尽职免责等手段，提高小微信贷投放积极性，确保对小微企业信贷的投放力度。四是单列信贷计划。今年初下达小微信贷投放计划8亿元，优先安排小微信贷资金投放，新增信贷资源重点向小微领域倾斜。

无缝对接：赢得更广泛的客户资源

按照"信用为本、合作共赢"的经营理念，开展"互动战略"和"走出去战略"，无缝对接小微企业金融需求。一是建立多方战略合作关系。围绕省市重点项目、"1+6"产业、旅游业、物流业等的金融服务

需求，与市、县、乡三级政府及园区主动对接，先后与10余家单位建立了全面战略合作关系。同时，发挥地方法人银行优势，积极构建银企融资对接平台，通过政银企对接会和专业化产业园洽谈会等形式，共对接中小企业客户530户，累计发放贷款132亿元，授信额度达56.19亿元。二是开启外埠商会对接模式。针对鹰潭市外向型经济特点，依托商会平台，瞄准异地市场，走出鹰潭，对接服务异地鹰潭小微企业。截至2015年6月末，对鹰潭外埠商会会员贷款规模达到25.35亿元，遍及全国28个省（市）50多个城市。三是发挥股东"传帮带"作用。充分利用股东这一特有资源，发挥股东"营销员、宣传员、协调员、监督员""四员"作用，支持小微企业发展。四是开展"四扫"活动。通过开展扫园、扫村、扫街、扫户"四扫"活动，挨家挨户对城区、郊区的主次干道、商业区、街道、社区、市场、集镇等进行"地毯式"的营销宣传，了解小微客户金融需求，推广本行金融产品，把金融服务送到每一位小微客户门口。

量身定做：使金融产品更具特色

在不断完善机制的同时，针对小微企业融资特点，在开展业务时除了接受传统的抵押担保外，更注重小微企业融资"短、频、急"特点，按照小微企业所在的"资金线""产业链""生意圈"，针对不同客户群体、信贷需求及经营特点，采取供应链融资、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POS流水贷、老板贷、诚易贷等小微专属产品，以及信用共同体、动产质押、土地承包经营权抵押、专业合作社贷款、林权抵押、农机贷等新型担保方式，在全省农合机构首家创新开办"买方付息+代理贴现"业务，探索推广"厂、商、储、银"四方合作担保（存货质押贷款业务）贷款模式和财园信贷通，从企业多元化的现实需求入手，为小微企业提供了更贴心的融资空间。



总行党委书记、董事长周建平深入企业了解企业生产经营情况

雪中送炭：帮助小微企业"渡难关"

在当前经济下行压力持续加大的态势下，鹰潭农商银行坚守着"做鹰潭人民自己的银行"的目标和承诺，积极落实国家宏观政策，突破传统偏见，对小微企业实行政策倾斜，在风险可控的前提下，科学运用信贷手段，采取6项措施，帮助小微企业爬坡过坎"渡难关"。一是不抽贷；二是不压贷；三是允许贷款展期；四允许到期贷款转贷；五是允许对符合条件的小微企业进行续贷；六是根据企业生产周期，科学制定企业贷款还款周期，减轻企业还贷压力。自2014年7月份以来，共办理展期、续贷贷款134笔，金额4.64亿元。

坚定支农支小战略定力，继续以负责任的态度，加大对小微企业金融服务的资源投入力度，为小微企业撑起一片天，既是鹰潭农商银行当前的责任，也是鹰潭农商银行未来不变的追求。

（作者系鹰潭农商银行党委书记、董事长）

坚持

"立足市域、服务社区、支农支小"的市场定位不动摇，积极探索服务实体经济的新渠道和新模式，为小微企业发展撑起一片蓝天

突出主题 从严要求 促“三严三实”落地

——我行扎实推进“三严三实”专题教育工作开展

文 / 总行办公室

自省联社部署“三严三实”专题教育工作后，我行高度重视，迅速行动。6月8日正式启动“三严三实”专题教育活动，按照“规定动作”做扎实、“自选动作”出特色的原则，突出学习践行“三严三实”主题，认真落实从严从实要求，制定实施方案，召开会议部署，学习相关文件，开展各项活动，把全员的思想和行动统一到“三严三实”作风建设上来，把“三严三实”专题教育融入日常管理和业务经营中来，切实抓好“三严三实”在鹰潭农商银行落地。目前，专题教育工作按照方案步骤有序、深入推进。

一、全面动员部署，以“三严三实”引领作风建设

1.召开会议，明确目标要求。6月8日上午，召开“三严三实”专题党课暨专题教育动员部署会议，总行机关全体及基层副股级以上干部共200余人参会。会议要求全行各级管理者必须按照省联社和总行的目标要求，认真践行“三严三实”好作风，坚持理论武装，坚持问题导向，坚持“严”字当头，坚持以上率下，在鹰潭农商银行转型关键时期，把严的意识、严的规矩、严的风气树起来，把实的

作风、实的责任、实的措施立起来，强党建，守纪律，讲规矩。

2.上好党课，统一思想行动。把讲好党课作为专题教育的开局。6月8日，我在动员部署会议上围绕“三严三实”的本质内涵、现实意义、问题表现和践行要求，

为全行200余名干部员工上了《学习“三严三实” 坚持知行合一 加快推进鹰潭农商银行转型升级》的专题党课，强调让“严”字当头，落到“实”处，形成从严从实的氛围，使讲党课的过程成为统一思想、深化认识、激发自觉、引导行动的过程。同时，各支行将省联社、总行党课精神进行了传达，并把传达贯彻党课精神形成材料报总行党委组织报。

3.推动学习，着眼理论武装。把学习教育放在首位，贯穿始终，拧紧思想“总开关”。在班子成员中，结合党委中心组学习，筹备党委专题学习研讨，采取个人自学与集中学习等方式，学习习近平谈治国理政等书籍及其它系列重要讲话精神，把牢思想和行动的“总开关”；在广大干部员工中，持续开展制度、法纪、先进典型等学习培训，推动专题教育人心入脑，筑牢广大干部员工思想防线。

二、充实活动内容，把“三严三实”融入日常工作

1.创评一批先进典型，发挥模范带头作用。7月份，广泛组织开展先进基层党支部、优秀共产党员、优秀党务工作者创评活动，对涌现出的在围绕业务发展、强化内控管理、弘扬企业文化、促进依法经营、防范案件发生、践行总行战略理念和创先争优工作中的先进基层党支部和个人进行了评选和通报表彰，进一步增强了党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。

2.重温一遍入党誓词，不忘党员使命担当。“七一”前夕，以支部为单位，组织广大党员开展重温“入党誓词”活动，促进全体党员牢记党的宗旨，时刻严格要求自己，激励和坚定了广大党员不负明天的梦想和信心。

3.举办一次征文比赛，增强全员爱党情怀。“七一”前夕，在全行举办了“党在我心





认真落实 从严从实要求 制定实施方案 召开会议部署 学习相关文件 开展各项活动 把全员的思想 和行动统一到 “三严三实” 作风建设上

中”主题征文比赛，参赛者结合个人亲身经历或所见、所闻、所感，抒发了对党、对祖国、对集体的热爱之情，增强了爱国、爱党的情怀。

4.搭建一个读书平台，升华队伍思想境界。在我行内刊《鹰潭农商银行》杂志开辟了“读书”栏目，为广大干部员工推荐好书目，引导全员多读书、读好书，陶冶道德情操，升华思想境界，并着手搭建读书心得交流平台，供大家互相交流学习。此外，开展“送好书”活动，购买《优秀员工的行为准则》一书，人手一本，把大家的思想和行动统一到加快农商银行转型发展上来。

5.举办一次技术练兵，提升员工服务水平。6月份，在全行举行了计算机、核心业务系统操作、点钞比赛。同时制定了全行岗位大练兵实施方案，明确了技术大练兵时间、对象、目标，激发员工练技能的热情，提高员工实际操作能力和服务水平。

三、开展督导调研，让“三严三实”扫除发展障碍

1.实行领导班子调研制。每个班子成员每月必须开展一次调研，下网点、走基层、访企业，了解基层动态，听取员工诉求，掌握客户需求，对基层和客户反映的热点、难点问题和一些建设性的意见和建议等情况进行收集、分析和反馈，找准制约业务发展的瓶颈，提出解决对策。同时班子成员每季撰写一篇有深度的调研文章，在我行杂志上刊登。

2.实行包片挂点督导制。对班子成员和总行各部门进行包片挂点，绩效挂钩，

要求经常性对包片挂点支行业务发展、不良清收、“双控”目标完成等经营管理工作进行督导。每次督导，均明确督导工作重点，并要求形成督导汇报材料，确保了督导工作的顺利进行和督导意见的贯彻落实。

3.实行每周工作汇报制。建立了每周工作例会制，总行机关各部门汇报上周工作任务完成情况和本周重点工作安排，并建立了任务分解表，明确了主体责任人、完成任务时间和分管领导，适度传导压力，推进工作落实。

4.实行任务跟踪落实制。由总行办公室专门负责对总行布置下去的工作任务进行跟踪，并根据完成情况进一步进行反馈和督办。

四、做到立行立改，使“三严三实”成为一种习惯

1.从群众所盼改起，接好地气。延展党的群众路线教育实践活动，要求党员干部心里时刻装着员工，多深入基层，深入一线、深入员工，多倾听基层员工的呼声，切实解决好员工最关心、最期盼、最迫切的问题。

2.从发展所需改起，提高能力。提倡“马上就办”的精神，强化效率意识，对待工作马上就办，不找借口，提高执行的能力；面对工作中的新问题、新要求，要求党员干部结合本职、结合实际分析问题产生的原因，制定解决的办法，提高解决问题的能力；紧跟银行业发展方向，要求广大干部员工转变发展方式，加快金融创新，提高创新求变的能力。

3.从治行所急改起，依规守矩。进一

步加大了问责力度，加大违规违纪成本，尤其在不良贷款责任追究上，把责任追究作为清收不良工作的一项常态工作常抓不懈，使大家对纪律、规矩有敬畏之心，依法办行，合规经营。

五、坚持统筹兼顾，将“三严三实”转化工作成果

1.党建工作有声有色。一是凝聚了思想共识。以开展“三严三实”专题教育为契机，着力抓好了党员队伍和干部队伍的思想教育，把广大党员干部和员工的思想和行动统一、凝聚到齐心协力推进农商银行转型发展上。二是加强了基层党支部建设。制定出台了《鹰潭农商银行机关党委发展党员工作程序》、《鹰潭农商银行机关党委支部党建制度》，切实保证发展新党员的质量，认真落实党员学习、“三会一课”制度，严格民主评议党员，进一步加强党的基础性工作，保持了党组织的先进性和纯洁性。三是加强了党风廉政建设。强化了“两个责任”的落实，坚持廉政建设与业务经营同部署、同要求、同检查、同考核，并坚持率先垂范，以主体责任的落实带动全面责任的落实，切实维护党纪的严肃性。

2.作风建设焕然一新。领导班子成员带头下基层调研，撰写调研报告，调研时一律轻车简行。同时，对干部员工作风进行了整顿，党员干部和员工工作作风有了很大转变，上班迟到、早退的人少了，提前到岗的人多了；吊儿郎当的人少了，务实严谨的人多了；串岗闲聊的人少了，干工作的人多了，极大提高了广大干部员工的工作效率和政治素质。



3.业务发展再攀新高。截止9月底，我行各项存款余额达146.47亿元，较年初增加20.84亿元，增长16.6%，占全市净增额市场份额49.7%，各项贷款107.9亿元，净增22.0亿元，增长25.6%，占全市净增额市场份额43.5%，存、贷款市场份额均居全市首位。持续加大了对“三农”、小微企业、民生领域等实体经济的信贷投放力度，市政府分管金融副市长在我行《2015年上半年支持地方经济发展报告》上批示：感谢农商行对我市经济社会发展大力支持，特别是在帮扶企业的六点做法值得推广和学习。🌱



行内新闻

省联社副主任傅康生深入我行调研

8月26日,省联社副主任傅康生深入我行开展安全保卫工作调研。傅康生主任首先深入月湖支行了解枪支弹药管理、头寸押运情况,并就我行业务经营状况、综治安保“深排查、大整改”工作与我行领导及基层有关人员进行了座谈。座谈会上,傅康生副主任认真听取了我行业务经营工作和安全保卫工作汇报,高度评价了我行在严峻的经济形势下各项业务的快速发展,充分肯定

了综治工作成绩,并就安全保卫工作提出了两点意见。一是充分认识安全形势的严峻性。在当前安全形势严峻的情况下,要加大安全保卫工作检查力度和防范力度,严格责任追究。二是时刻紧绷安全保卫这根弦。要深入开展综治安保“深排查、大整改”活动,不走过场,特别是对排查出的安全隐患、发现的问题及时整改,堵塞漏洞。

我行召开2015年上半年经营形势分析会



8月14日上午,我行在龙虎山培训中心召开上半年经营形势分析会。总行领导出席会议,总行机关总助以上干部、各支行负责人参加会议,鹰潭银监分局副局长金雨雄、监管三科有关同志应邀参会。总行党委书记、董事长周建平主持会议。

会议传达了省联社2015年年中工作会议精神,听取了我行上半年经营形势分析报告,现场解答了支行负责人提出的问题,并提出了下一个

阶段的具体工作思路和举措。

周建平董事长在充分肯定我行上半年各项工作的同时,对下半年工作提出了五点要求:一是坚持市场定位不动摇。要始终坚持“立足市域、服务社区、支农支小”的市场定位,坚守农村阵地,抢占城市高地,加大支农、支小工作力度;要主动对接农村新型经营主体,在风险可控的前提下,为“三农”开通“绿色通道”,确保实现涉农贷款“两个不低于”目标;要加快创新金融服务

产品,积极探索服务三农、小微的新模式、新机制和新产品,满足客户多层次、多元化的金融服务需求。二是抓业务发展不松劲。要狠抓资金组织工作,在巩固储蓄存款的基础上,抓住重点攻存款;要支持市域经济发展,在风险可控的基础下,大力支持市域经济发展、支持三农、小微、民生工程;要寻求收入多元化,积极开展中间业务,做大做强金融市场业务,提高综合金融竞争服务能力;要大力发展电子银行业务,发挥电子银行强大支撑作用,提高电子银行柜面替代率;要优化网点功能,按照省联社要求,加快综合网点改造,提高网点竞争力。三是严防信贷风险不懈怠。要树立“两种理念”,科学运用信贷管理手段,防控化解信贷风险;要坚持六个审慎介入,从源头上把控信贷风险;要彻底改变“新官不理旧事”陋习,在全行继续深入推进落实隐性不良、表内

外不良、贷款抵押物“三项核查”工作,从管理上化解风险隐患;要多措并举保全资产,不折不扣完成“双控”目标任务,在风险可控的前提下,灵活运用司法手段保全资产。四是“四扫”工作要讲究方式方法。要把“四扫”作为常态抓好,强化考核,绩效挂钩;要发挥各方面作用,注重发挥各级政府、各级组织、各位股东、大客户的作用,推动此项工作;要从客户的角度出发加强宣传,要站在客户角度,介绍我行产品、服务带给广大客户。五是强化案件防范工作。要密切关注“九种人”,召开关注“九种人”工作专门会议,加强上下信息沟通,形成互相监督氛围;要发挥稽核检查的作用,坚持逢查必处,对违规违纪、屡查屡犯的人进行查处;要坚持合规经营,要让违规行为付出代价;要做好安全保卫工作,要舍得花钱,确保鹰潭农商银行平平安安。

我行召开首届董事会第十三次会议

8月18日上午,我行首届董事会第十三次会议在总行三楼党委会议室召开,周建平董事长主持会议,各位董事参加会议,总行非董事领导、相关部门负责人、银监分局有关人员列席会议。

会议通报了我行上半年经营管理情况。一是聚焦有效发展不松劲,业务发展稳中有进。上半年,我行发展速度在全市继续领跑。6月末,各项存款余额143.35亿元,新增存款市场份额59.28%;各项贷款余额105.52亿元,新增贷款市场份额35.62%;存、贷款总量、增量均居全市第一,涉农贷款增幅和小微企业贷款“三个不低于”均达到了监管标准;实现各项收入5.19亿元,净利润1.72亿元;主要监管指标均高于监管二级水平,并持续稳步向好。二是聚焦支农支小不动摇,服务地方经济发展力度加大。上半年,加了大支持城乡统筹发展、实体经济发展、民生健康发展和普惠金融发展,被授予全省小微企业金融服务工作先进单位、全省“三农”服务贡献奖、中国地方金融十佳服务三农银行等殊荣。上半年累计发放贷款62亿元,实际净增贷款18亿元。三是聚焦把控风险不

懈怠,守牢信贷风险底线。坚持“六个审慎”原则,对“粗加工铜企业贷款、多家银行已参与发放贷款客户、浓厚的行政色彩贷款、房地产开发类贷款、他行争取过来的‘优质客户’和联保类保证贷款”审慎介入,从源头上把控信贷风险;推进“三项核查”工作,对改制前垫息、退补息等隐性不良贷款,表内、外不良贷款及对所有贷款抵押物进行专项核查,从管理上化解风险隐患;创新“四项措施”,采取贷款展期、转贷、续贷,对大额贷款、大额银行承兑汇票采取分批多次发放,尝试建立共同转贷资金池,不压贷、不抽贷等四项措施,从手段上强化信贷管控。四是聚焦难点问题不退缩,积极推动改革创新。从变革观念、机制、管理、服务出发,通过推进绩效管理、深化员工改革、推进业务创新、强化责任追究,大刀阔斧推进改革创新。五是聚焦党的建设不失职,提升现代银行品牌形象。深入开展“三严三实”专题教育,全面加强党风廉政建设,党委班子能力素质不断提高,党组织体系建设不断完善,党风廉政建设成果不断巩固,金融服务水平不断提升。





总行大楼建设工程顺利封顶



8月3日上午,总行大楼施工现场举行工程封顶仪式。总行董事长周建平,行长吴建华,监事长邹小平,副行长朱建国、陈万才、程红,行助周建平(小)、胡冬标及各部门负责人参加了封顶仪式。

总行大楼位于鹰潭市老城区交通路,用

地面积4725平方米(约7.09亩),总建筑面积22957.17m,共23层。大楼设计高雅、大气,体现现代意识和超前理念,突出了现代金融行业的商业银行形象。大楼建成后将有力改善营业办公环境,为更好地服务鹰潭区域经济的腾飞奠定了坚实的基础。

我行成功办理首笔汇出汇款业务

8月11日,我行为贵溪市旺通铜业有限公司成功办理了首笔汇出汇款业务,汇款金额为105279.2美元,这是我行开办国际业务以来的首笔汇出汇款业务。外汇汇款是指银行应汇款人要求,以一定的方式将汇款人的资金,通过其国外联行或代理行汇交收款人的一种结算业务。根据国际结算资金流向,外汇汇款可分为汇出汇款和汇入汇款两种。截止目前,我行共完成国际结算业务271.69万美元,其中,汇入汇款业务32笔,金额为244.82万美元;汇出汇款业务5笔,金额为26.87万美元。

我行代销理财业务规模突破1000万

截至8月底,我行代销兴业银行“天天万利宝”理财产品业务规模突破“1000万大关”达

到1260万元,业务规模在全省市级农商行排名前列,产品签约客户107户,实现了继2013年我行代销“中江国际”信托理财产品后的又一重大突破。

通过成功代销兴业银行理财业务的发展,更好地维护和拓展了我行优质客户,并为今后推广我行自行研发的理财产品起到了良好的积累和推动作用。

我行成功办理首笔进口代收付汇业务

9月1日,我行成功办理了一笔代收付汇业务,付款方为贵溪市旺通铜业有限公司,收款方为阿联酋某公司,付款金额54456.90美元。这是我行开办国际业务以来的首笔进口代收业务。进口代收是指

商业银行收到国外托收行寄至的托收单据后,向国内客户提示,并要求国内客户付款或承兑账单的一种结算方式。代收行不需承担任何费用和风险,只向进口方提示单据并收取一定费用。当前,我行国际业务品种不断完善,业务对象已经发展至俄罗斯、美国、韩国、挪威、香港特别行政区等多个国家和地区。

我行存款首次突破150亿元大关

我行经营发展再传捷报。截至9月16日,各项存款余额达151亿元,成为鹰潭市首家存款突破150亿元大关的金融机构,全市金融主力军地位得到进一步巩固和提升,经营发展的实力和水平迈上新的台阶。自2012年成立以来,我行围绕“一年转型提质,二年提速进位,三年勇争同行前列”发展战略目标,在经济下行压力加大、同业竞争加剧的大背景下,抢抓发展机遇,应对各种挑战,业务发展进入历史最好、最快发展时期,各项存款从开业时的77亿元增加到151亿元,净增74亿元,增长96%,年均增幅达32%,三年时间基本上再造了一个农商银行。

我行“精准信贷”助农民工返乡创业

为了加大对返乡农民工创业的扶持力度,我行整合信贷资源,实施创业信贷扶持工作机制,无缝对接返乡农民工创业金融需求,根据创业者个人实际情况实施“精准信贷”。

为了提高贷款效率,我行为“三农”相关服务开辟“绿色通道”,提高涉农贷款不良率的容忍度,并建立了与此配套的内部业务办理流程。目前,我行以占鹰潭全市20%左右的存款资金,发放了占全市银行机构超过90%的农户贷款、80%的创业贷款和30%以上的农村个体私营经济和中小微企业贷款,深受当地返乡创业农民工的欢迎。

我行组织参加“金融知识进万家”活动启动仪式



9月1日上午,我行在市银监分局的统一组织安排下参加了2015年“金融知识进万家”活动启动仪式。鹰潭市市委常委、副市长陈云,银监局党委书记、局长李培旺、总行行长吴建华及其他银行业金融机构的相关负责人应邀出席仪式现场。此次活动仪式的开展,标志着为期一个月的公益性金融知识宣传活动正式启动。一直以来,我行始终牢记“鹰潭人民自己的银行”使命,认真履行社会责任,积极参与普惠制金融服务活动的开展,不断创新金融产品,加强消费者风险防范意识,为努力构建和谐和金融消费环境作出了积极贡献。

我行成功协办全省农村信用社(农商银行)第二届职工运动会预选赛



7月2日-7月4日,全省第二届职工运动会乒乓球、羽毛球预选赛在鹰潭隆重举行。组委会主任刘懿、副主任曹少宁、周建平主



持召开了赛事领队会，来自全省各地市12支代表队的310名运动员在鹰潭体育馆展开了激烈角逐，精彩纷呈的赛事引起了现场观众的阵阵喝彩。此次乒乓球、羽毛球预选赛采取小组循环赛方式进行，经过激烈的比拼，各地市代表队共有32名男子运动员、24名女子运动员进入下一阶段乒乓球、羽毛球南昌总决赛。

我行在全省农信社职工运动会实现新突破



9月24-25日，全省农村信用社（农商银行）第二届职工运动会在江西省奥林匹克体育中心顺利结束。经过不懈地努力和拼搏，我行共获四个项目八个奖项，其中：总行党委书记、董事长周建平荣获乒乓球领导干部组男子单打第一名，总行副行长程红荣获羽毛球领导干部组女子单打第一名；童家支行叶素芳荣获羽毛球女子单打第二名，贵溪支行胡永清荣获游泳800米第一名、100米蛙泳第三名、100米自由泳第三名，信江支行裴珊珠荣获3000米长跑第四名，总行机关胡丽玲荣获乒乓球女子单打第六名，为我行赢得了荣耀，实现了我行参与全省农信社职工运动会新的突破。

我行举办“携手青春 绽放风采”青年联谊会

7月30日下午，以“携手青春、绽放风



采”为主题的青年联谊会在我行龙虎山员工培训中心举行，来自各支行（部）共39名团员青年参加了联谊会。董事长周建平、副行长朱建国亲临现场指导。联谊活动通过“自报家门”“才艺展示”“游戏互动”和“互赠礼物”四环节，营造了轻松活泼、温馨有趣的氛围。在场青年员工积极参与，气氛活跃，高潮迭起，掌声不断。此次联谊会给青年员工搭建了一个良好的交友、交流平台，促进了青年员工之间的了解，丰富了青年员工的业余文化生活，展示了我行青年员工真诚、乐观、积极向上的精神风貌。

我行荣获“中国地方金融2014十佳服务三农银行”

7月20日，由全国地方金融论坛办公室、中国地方金融研究院主办的全国地方金融十九次论坛（2015）年会在黑龙江省黑河市隆重举行。我行凭借在服务三农经济发展中的出色表现，被授予“中国地方金融2014十佳服务三农银行”荣誉称号。2014年，我行始终坚持“立足市域、服务社区、支农支小”的市场定位，加大涉农信贷投放力度，调整信贷结构，将信贷投放重点向服务“三农”和“小微企业”倾斜，有效“贷”动了当地农业产业化发展和实体经济的腾飞。

我行荣获“第四届中国最佳中小银行—最佳服务三农奖”

9月11日，由《当代金融家》杂志社、刘鸿儒金融教育基金会主办的“2015年中国中小银行发展高峰论坛暨第四届最佳中小银行评选颁奖典礼”在北京举行，我行荣获“第四届中国最佳中小银行—最佳服务三农奖”。2014年，我行按照“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，深耕农区、社区、商区、园区，大力扶持实体经济，致力“三农”事业发展，实现营业网点乡镇全覆盖、结算网络通达小山村，同时，通过量身定做金融产品，在提升小额农贷、文明信用农户贷款等传统贷款的基础上，推出农民专业合作社贷款、土地承包经营权抵押贷款、财政惠农信贷通、财园信贷通等贷款新品种，无缝对接“三农”服务需求。

我行获“金融知识普及示范点”建设工作先进单位荣誉称号

9月22日，我行被中国人民银行鹰潭市中心支行、高新技术产业开发区管理委员会授予2013-2015年度“金融知识普及示范点”建设工作先进单位荣誉称号。自2013年鹰潭高新技术产业开发区被中国人民银行金融消费者权益保护局授予“金融知识普及示范点”以来，我行通过加强金融知识宣传、一对一帮扶企业基地等措施，认真践行“普惠金融”理念，积极履行社会责任，进一步提高了我行的社会美誉度。

我行员工荣获全省农村信用社核心业务操作三等奖

8月27日，我行代表队参加了省联社工会举办的全省农村信用社（农商银行）2015年业务技能比赛。经过激烈角逐，来自塘湾支行的金舒怡荣获全省农村信用社核心业务操作三等奖。

此次比赛得到我行上下的高度重视和积极响应。各支行纷纷组织辖内员工进行初赛，



充分调动了广大员工学习新业务、新技能、新知识的积极性，在全行员工中掀起了一股“比技能、比贡献、赛业绩、赛服务”的热潮。近年来，为提高广大员工业务技能，总行党委提出了“三大素质提升工程”，旨在通过培训、轮训、考试等手段，培养和锻炼员工多岗位工作能力，加快复合型人才培养，全面提升员工综合素质和执行力。

我行员工荣获“新常态下银行业经营与发展”主题演讲比赛三等奖

9月22日，由鹰潭市银行业协会举办的“新常态下银行业经营与发展”主题演讲比赛在华侨饭店会议厅顺利结束。本次比赛由包括我行在内的全市10个金融机构和银监分局等11支队伍参加，共22名选手参赛。我行员工周潍凭借精彩生动的演讲荣获本次比赛三等奖，为我行赢得了荣誉，增添了光彩。



支行（部）传真

昆明客户服务中心：举办在滇鹰潭籍客户座谈会



9月20日，昆明客户服务中心举办了在滇鹰潭籍客户座谈会，邀请了昆明商会会长、副会长、理事、相关客户共计20余人参会。此次座谈会的主题是进一步了解客户对鹰潭农商银行服务的需求与建议，让客户参与其自身所需的金融服务方案的设计，从而在座谈中发现商机，进一步完善我行昆明客户服务中心业务产品，提升服务水平，实现效益创收。座谈会现场气氛活跃，与会客户踊跃发言，积极互动，热烈交流。该中心认真总结客户建议研究并加以改进，进一步为在滇鹰潭籍客户提供更加优质、高效的金融服务。

贵溪支行：开展“金融服务进社区”营销活动

7月23日，贵溪支行在贵溪汇城紫郡小区门口开展了以“金融服务进社区”为主题的“四扫”营销活动。在营销活动过程中，贵溪支行始终坚持把“四扫”工作当作促进业务发展、深挖客户价值的重要举措，以推进“四扫”工作为契机，将存款、贷款、中间业务、电子银行业务等有机结合起

来，综合营销，深挖客户的综合贡献，增强客户黏性，全面提升我行企业品牌形象。

高新支行：深入园区推广“两银”产品

7月9日，高新支行组织员工前往鹰潭九隆科技产业有限公司进行“两银”产品宣传，并为该企业部分员工注册、开通了我行手机银行、网银银行服务，详细讲解了用手机银行进行取款、转账、网购的流程，以心贴心的服务拉近了我们与客户之间的距离。

鹰潭九隆科技产业有限公司位于鹰潭高新产业区龙岗片区，地理位置较偏僻，周边商户稀少，方圆五公里范围内仅有一家金融机构，由于上班时间冲突，该企业员工每次取款、转账，都只能利用中午饭后至下午上班前这一小段时间，赶往该网点匆匆办理，极为不便。通过此次手机银行、网上银行的产品推广，不仅提高了我行电子银行产品的品牌知名度，也顺利帮助该企业员工足不出园便能轻轻松松完成汇款、转账、网购等金融服务。

刘家站支行：营业部重装开业

7月16日，刘家站支行营业部经过两个月的装修改造，正式重装开业。当天，总行行长助理胡冬标亲临开业现场指导工作。在该网点装修改造前，客户普遍反映该营业网点过于狭小，每逢赶集期间，营业厅内拥挤不堪，严重影响了服务质量。经过这次重新装修改造后，该营业厅增扩了营业面积，重新规划了营业厅总体



布局，增设了客户休息区、自助服务区、信贷业务区等，为广大客户营造了和谐、优美、舒适的服务环境。同时，该网点还购置了点钞机、饮水机、老花镜和报刊杂志等便民设施，让客户的体验度和舒适度有了进一步提升，得到了广大客户的高度赞扬。

童家支行：举办创意趣味蛋糕DIY活动



8月7日晚，童家支行组织该支行员工在贵溪市7点DIY烘焙店举办了一场创意蛋糕DIY活动。蛋糕师傅向大家讲解了如何使用烤箱和微波炉制作蛋糕和曲奇饼干。在听完蛋糕师傅的制作要领后，大家迫不及待的拿起五颜六色的奶油包，对照已经选好的蛋糕卡片，一板一眼的模仿蛋糕师傅的操作：挤奶油花、点缀果酱、制作花边。很快，一个个设计独特、造型新颖的蛋糕就出炉了。看到自己亲手做的蛋糕出炉，大家都很有成就感。此次活动不仅丰富员工的业余生活，培养了大家动手操作的能力，更增进了员工之间互助合作的精神。

潢溪支行：开展征信宣传活动

6月13日上午，潢溪支行在支行营业部设点，通过张贴宣传海报、派发宣传折页、LED电子显示屏滚动字幕、面对面解答征信疑问等形式开展征信宣传活动。通过本次宣传活动，使广大群众充分了解了征信记录的重要性及查询途径，进一步增强了诚信意识，为社会信用体系建设营造了良好氛围。

信江支行：开展征信信用记录关爱日宣传活动

6月14日，信江支行组织支行员工在信江新区周边，开展了第8次“信用记录关爱日”征信专题宣传活动。活动当日，该支行设置了专项宣传咨询台，对前来询问的客户进行宣传，及时解答客户提出的问题，号召群众关注自己的信用记录，提高信息保护安全意识，维护自身合法权益，并利用该支行营业部网点LED显示屏滚动播放“加强征信宣传教育，提升国民信用水平”宣传口号，进一步提高了客户的诚信意识，使客户对个人征信的重要性有了进一步了解。此次宣传活动共发放征信宣传册100余份，解答客户咨询100余人次，有利于在全社会形成“学征信、懂征信、用征信”的诚信意识氛围。



培训

运营管理部：举行反假币上岗考试培训暨柜面规范化业务培训



9月21日至25日，运营管理部开展反假币上岗考试培训暨柜面规范化业务培训，培训对象为委派会计与前台柜员。培训内容包括货币防伪原讲解、假币分类、快速鉴别假币方法、鉴定精良假币的步骤、遇可疑币的处理办法和流程等，由人民银行统一安排的专业机构培训师授课。此次培训用案例的方式对业务规范化的重点、风险点进行讲解，使培训通俗易懂，让柜员们更加深刻认识到规范操作的重要性，达到了良好地培训效果。

国际业务部：举办国际业务专题培训

为进一步提升我行员工对国际业务的认识水平，推动我行国际业务的发展，8月7日下午，国际业务部在总行二楼视频会议室举行了外汇知识专题培训，各支行行长、业务科科长以及营业部主任、客户经理共计60余人参加培训。本次培训由国际业务部总经理授课，既分析了当前国际经济形势，又结合我行国际业务开展情况与参训人员共同探讨了国际业务办理过程中的收益与风险，对各支行提出的国际业务现状及难点进行了梳理和答疑，明确了今后我行国际业务工作努力的方向。培训结束后，国际业务部组织了考试，所有参训人员都取得了较为理想的成绩，达到了预期效果。

安全保卫部：开展保卫人员实弹射击训练



7月15日，安全保卫部组织全体保卫人员及片区支行分管领导在286部队靶场进行了防暴枪实弹射击训练，整个射击训练过程安全有序、平稳顺利，取得了预期的效果。训练过程中，286部队教官对防暴枪的基本构造、击发原理、实际应用、维护保养及保管看护等方面的知识和技能现场进行了详细讲解。通过培训，使保卫人员掌握了防暴枪性能和射击要领，增强了保卫人员对枪械管理重要性的认识，规范了枪械操作、使用、保管工作程序，进一步提高了保卫人员的处理突发事件的能力。

授信评审部：举行大客户信贷业务培训

7月18-19日，总行授信评审部在龙虎山培训中心举办信贷业务培训，全行相关业务条线人员共70余人参加了培训。这次培训邀请了曼泷管理培训有限公司具有商业银行任职经验的钟老师授课，培训内容包括信息分析的基本方法、分析主体准入资格的合法性、分析偿债能力的可靠性、担保信息的风险识别与控制、鹰潭相关行业特点以及发展趋势等方面。通过此次培训，使参训人员对贷前调查、贷后检查管理以及对贷款风险把控有了更深的认识和理解。

多措并举 打赢存款“争夺战”

文 / 乐莹



截止9月底，我行各项存款余额达146.47亿元，较年初增加20.84亿元，占全市净增额市场份额49.7%，对公存款余额达55.04亿元，较年初增加10.17亿元，占全市净增额市场份额58.94%，存款增速、新增市场份额均居全市10家金融机构首位，各项存款平均增幅高于全市平均增幅12.2个百分点，为支持鹰潭经济社会的发展积蓄了强大的资金力量。

今年以来，面对当地各家金融机构的激烈竞争和互联网金融的强势推进，我行始终将组织资金工作当做第一要务来抓，上下齐心协力，不断壮大了资金力量，个人存款、企业存款均有了大幅度提升，特别是对公存款取得了实质性的突破。一是主动与高新园区财政对接，取得了对公存款的实质性突破。通过深入推进高新区“财园信贷通”贷款的发放工作，我行与高新园区财政保持了良好的合作伙伴关系。经过主动沟通协调，成功营销8个多亿基础性建设资金，进一步做大了存款总量，优化了资金结构。二是与“四扫”工作有效结合，取得个人存款和企业存款的大幅度提升。有

效借助“四扫”工作深入开展的有利契机，展开地毯式营销工作，不断推进“裸贷客户”的清理工作，全面提高了企业和商户资金贷款的归行率。三是以“两银”产品的推广为契机，争取了大量的网络存款。自新版网上银行、手机银行全面上线以来，我行开展了多次“两银”业务培训，充分挖掘了一大批具有潜在价值的优质客户，进一步增强了客户的粘性，降低了客户流失率。截止9月30日，网上银行总用户数为8859户，新增618户，手机银行总用户数为11936户，新增1508户，电子银行业务替代率为45%，比年初提高5个百分点。

（作者单位：总行办公室）



人盯人防守 一对一进攻

文 / 周有祥



“还有加价的吗？900万第三次，成交”，随着“啪”的一声脆响，为时330天的一场不良贷款纠纷案完美收官。

借款户李某因资金周转需要，于2013年8月27日在我行雄石支行办理抵押贷款600万元，借款到期后未能履约还款。为保障我行债权权益，资产保全部于2014年8月27日向市中级人民法院提起诉讼，法院依据相关程序进行了案件审理。由于此

案标的较大且案件当事人涉及多起民间借贷诉讼纠纷，案情错综复杂，我行资产保全部组织相关工作人员全程跟踪对接，及时掌握了有效相关信息，协调相关部门和人员，实施“跟案负责制”，跑法院、跑客户、跑房产、跑中介、跑市场，积极参与案件审理和评估拍卖等依法处置的全过程，使案件得以顺利执结，取得良好成效，目前已全额收回该不良贷款本息672.53万元。

上述案例只是我行依法收贷的一个缩影，从2014年1月至今，我行共依法起诉不良贷款案件190起，金额33905万元，目前已执结案件40起，本金2490万元，利息253万元，为我行实现不良贷款的“双控”工作起到了积极的促进作用。

（作者单位：资产保全部）



善小 已然臻大成

—— 我行服务三农与小微企业纪实

文 / 许琴波

“三农”经济比较脆弱，涉农贷款保障机制又不健全，一些银行对“三农”惜贷、不贷，但我行始终坚持在“三农”阵地摸爬滚打、深耕细作，坚持富民惠农，加快金融产品创新，加大实体信贷投放，全力支持农字号和小个头实体经济茁壮成长。

7月20日，在由全国地方金融论坛办公室、中国地方金融研究院主办的全国地方金融十九次论坛（2015）年会上，我行凭借在服务“三农”经济中的出色表现，被评为“中国地方金融2014十佳服务‘三农’银行”。

我行自2012年11月26日正式对外挂牌开业以来，积极落实国家宏观政策，做实做强农村金融主力军，助力实体经济健康发展，致力帮助农民增收致富，鼎力支持弱势群体就业创业，热心公益事业回报社会，已成为落实国家支农惠民政策的重要金融平台。我行共有71个营业网点，其中乡镇网点数51个，覆盖鹰潭市各乡镇。2014年末，全行存贷款总额率先在全市突破200亿元，贷款余额、增量均居全市银行业之首。

精准定位 不断加大信贷投放力度

改制不改向、更名不更姓。开业以来，我行并没有“拔脚进城”，而是继续坚持“立足县域、服务三农”的市场定位，进一步做精做深做细农村市场，全力服务县域实体经济发展。我行以促进现代农业发展为着力点，全面优化信贷支农投向。树立“大三农”和“大发展”经营理念，以推进农业产业化为突破口，以建设“秀美乡村”为着力点，重点围绕粮食生产、优势农业、涉农企业加大信贷投放，全力支持专业大户、新型农村合作社、家庭农场、龙头企业的发展，有效满足了农户、农村消费和涉农企业的信贷需求，加快发展了现代农业。开业以来，全行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。至2015年9月末，涉农贷款余额101.3亿元，占贷款总额的92.3%，实现“两个不低于”目标。

我行以支持实体经济发展为落脚点，不断加大特色产业信贷投放。2015年9月末，累计发放各类

贷款109.75亿元，有效缓解了铜产业、眼镜产业、微型元件产业等支柱产业金融供给不足的难题，倾力服务城乡统筹发展，助力产业结构优化升级。特别是在国有商业银行纷纷调控铜产业贷款的情况下，主动担负起稳定铜产业的社会责任。在风险可控的前提下，继续加大对铜产业的信贷投入，共注入资金6.06亿元支持江铜集团上下游21家相关铜企业发展，铜企业贷款较年初增加 1.62亿元，集中体现了该行一心为民的社会责任感。

同时，我行以推进普惠金融建设为着力点，继续支持弱势群体健康发展。设立小微贷款专营机构和三农事业部，确定15个网点作为对接小微业务的直营网点和21个网点作为对接三农业务的网点，倾力支持小微企业、个体工商户、三农发展；继续支持下岗失业人员、返乡农民工、妇女、贫困学生等社会弱势群体创业、就业、就学。2015年9月末，下岗再就业贷款余额1.94亿元，贷款增量占市场份额80%以上，生源地助学贷款余额2149万元。我行还与团市委联合开办“青年创业”等特色信贷产品，以金融



手段推进了和谐社会建设。同时，广泛开展百福慈善基金助学活动，每年资助全市300名品学兼优的农村贫困高中生。

突出特色 打造服务“三农”和小微企业的比较优势

我行始终坚持“系统创新”的经营理念，量身定做金融产品，无缝对接“三农”和小微服务需求。创新推广“信用共同体贷款”。该信贷产品将4-5个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，有效解决银行贷款难和农村分散经济因抵质押不足、信息不对称难贷款的矛盾。该产品从余江县微型元件产业起步，成功推广至眼镜销售、生猪养殖、大型水面养殖等农村经济其他支柱产业。截至2015年9月，该行成功组建各类信用共同体68个，累计发放信用共同体贷款16.9亿元，支持农村产业经营户413户。在2014年中国社会科学院农村发展研究所、中央财经大学金融品牌与企业文化研究所、中华合作时报联合主办的“中国农村金融品牌价值榜”评选活动中，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。

我行积极开展农村土地承包经营权抵押试点。制定出台《土地承包经营权抵押贷款管理办法（试行）》，把企业合同期限内的经营权作为权利质押，打破农业产业化龙头企业贷款抵押不足的瓶颈，积极探索信贷支农新路子。目前，我行

解决企业短期融资难题，促进园区企业在短时间内的转型升级

已成功支持贵溪市康宇农业科技有限公司、江西康丰葡萄实业有限公司等6户土地承包经营大户，累计发放该类贷款131笔、金额13887万元，贷款余额3099万元。

我行在大力拓展现代金融业务的同时，还创新推出“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，提高了农业综合生产能力；推出“老板贷”、“POS流水贷”、“诚易贷”等小微金融产品，帮助小微企业发展。目前，我行开办了外汇业务、代理销售信托产品、贵金属、代理保险等各类投资理财业务，已成为赣东北地区票据业务中心。

创新服务 小天地做出大文章

我行始终坚持“以客户为中心”的服务理念，不断提升“三农”和小微企业金融服务水平。坚守乡镇农村金融服务阵地，在全市每个乡镇都设立了服务网点。2014年，我行对17个网点进行精品网点改造，6个网点进行搬迁。我行是全市唯一实现金融机构乡镇全覆盖的银行机构，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。

我行优化农村支付服务环境，创新开通了“农商通”助农取款服

务，有效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。我行重点推广百福卡、网上银行、公务卡、自助转账终端，开展手机银行试用，加快自助银行建设步伐。至2015年9月底，全行百福卡发卡量达37万张，投放自助转账终端（POS）1176部，开通网上银行8859户，发行公务卡1917张，布放自助柜员机99台，其中离行式自助银行21家，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。同时，该行积极做好惠农补贴“一卡通”。坚持让利于民，每年免费代理发放全市农户22大项惠农补贴资金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。

大爱至朴，久善成美

在艰难的实践探索和创新发展中，我行走出了一条专注于服务“三农”与小微企业、助推地方经济发展的特色化道路，谱写了一曲与时俱进的发展凯歌。

我行在大力拓展现代金融业务的同时，还创新推出“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，提高了农业综合生产能力；推出“老板贷”、“POS流水贷”、“诚易贷”等小微金融产品，帮助小微企业发展。目前，我行开办了外汇业务、代理销售信托产品、贵金属、代理保险等各类投资理财业务，已成为赣东北地区票据业务中心。

（此文在2015年8月19日《鹰潭日报》头版头条刊登）

“财政惠农信贷通”架起一座“惠农桥”

文 / 吴红艳

为切实贯彻落实省联社“财政惠农信贷通”融资试点工作视频动员会议精神，保障“财政惠农信贷通”推广工作得到有效落实，我行三农事业部自去年9月份推行“财政惠农信贷通”以来，积极走访了21户“财政惠农信贷通”客户，就客户经营情况、资金使用情况 & 当前碰到的困难等情况进行了现场了解，及时解决了相关农村经营主体因扩大经营规模、实施现代化经营等原因产生的资金需求问题，为农民与金融机构之间架起一座“惠农桥”。

潢溪支行支持的客户刘志发（余江县潢溪镇生态示范园）就是一个典型的例子，该园是主要经营农作物种植、生产、加工和销售等为一体的农业产业。刘志发最初以家庭农场的形式承包了160亩水田，2015年2月13日在潢溪支行申请“财政惠农信贷通”30万元购买种子、农药、化肥等农业生产资金后，由原来承包的160亩农田扩大到1073.06亩。该笔“财政惠农信贷通”资金使客户刘志发经营的余江县潢溪镇生态示范园得到了快速发展，并且先后成立了鹰潭市先锋水稻专业合作社、鹰潭市胜农水稻专业合作社联合社（余江县以水稻种植为主实力相当的7家合作社共同组建）。

通过我行三农事业部现场了解该客户刘志发的实际经营情况，决定再次给该客户增加了50万元授信额度，充分支持其生产经营的迅速发展，解决其缺乏抵质押物的融资瓶颈，真正做到想农民之所想，急农民之所急，解农民之所忧。

截止2015年9月底，我行已支持“财政惠农信贷通”贷款88户，贷款金额8872万元，贷款余额8309万元，占全市金融机构48.38%。

（作者单位：三农事业部）



解决相关农村经营主体因扩大经营规模、实施现代化经营等原因产生的资金需求问题，为农民与金融机构之间架起一座“惠农桥”



我行“农商通”惠民生

文 / 乐 莹

保证我行在
鹰潭市辖内行政村
电子金融服务
覆盖率达到100%
将普惠金融理念
落到实处

“以前我们想要取上几百元钱，还得去镇上，辗转几个车站，现在我们只要去当地装有‘农商通’POS机（自助转账终端）的超市，就能方便的支取出惠农补贴、农村社保等资金，还能刷卡购物，足不出户就能享受到便捷的现代金融服务，感谢我行为我们村民办了件大实事，大好事”。住在贵溪市塘湾镇金源村委会超市老板娘张菊花激动地说道。

“农商通”助农取款服务点建设，是我行为了进一步改善农村支付服务环境，提升农村金融服务水平的又一项重要惠农举措。通过“农商通”设备的布设，有效解决了农村偏远地区百福卡、社保卡取现难、刷卡难等普遍存在的金融服务缺位难题。它的刷卡消费、小额取现、手机充值等服务功能也给广大农民朋友们的经济生活带来了便利。

为切实做好“农商通”助农取款服务点在全市范围内的布设工作，力争在每个行政村铺设一处“农商通”，促进助农取款业务的快速推广，使广大农户得到实实在在的实惠。我行结合当



前的“四扫”（送金融服务进村、进户，进园区、进社区）工作，在全辖范围内展开了业务推广，采取上门宣传和服务的方式，加强了与广大农户的联系和沟通，引导更多的农民利用现代结算工具办理各项业务，树立了为百姓办好事，办实事的企业形象。截至9月30日，我行共布设“农商通”设备353台，其中新增321台，“农商通”设备覆盖率达到95.4%。同时，我行在剩余的16个行政村铺设了在行式自助设备，保证了我行在鹰潭市辖内行政村电子金融服务覆盖率达到100%，将普惠金融的理念落到了实处。

（作者单位：总行办公室）



主动对接 优化服务

文 / 黄茹金

为大客户
提供优质的
上门服务
进一步
巩固客户的
依存度

9月18日，由中国道教协会主办的2015年（乙未）台湾千人专场授箓活动在鹰潭市龙虎山嗣汉天师府隆重举行，这是嗣汉天师府首次大规模对台湾地区道教信徒进行专场授箓，参会人员达近千人，活动规模空前盛大。



龙虎山道教协会一直以来是龙虎山支行的优质客户，本着以客户为中心的服务理念，龙虎山支行按照“热心、真心、知心、耐心”的服务要求，主动安排员工进行现场上门对接。在上清分理处负责人的带领下，全体到场员工从早上8点开始一直工作到晚上11点，连续工作时间长达15个小时之久。特别是上清分理处主任在妻子生病住院的情况下，仍然坚守岗位，不喊苦、不喊累、不抱怨，亲自带领上清分理处员工到活动现场对接客户，两人为一组，一人负责为箓生填写收据，一人负责清点现金，并对收据填写的金额与实际收到的现金进行实时核对，确保了对接现场秩序的井然有序和数据的准确无误。经过三天加班加点的努力工作，龙虎山支行共对接箓生客户近千人，代收授箓款230余万元，为龙虎山嗣汉天师府主办的2015年（乙未）台湾千人专场授箓活动的圆满成功贡献了一份力量。

此次为大客户提供了优质的上门服务，进一步巩固了客户的依存度，体现了鹰潭农商行员工高度的敬业精神，得到了在场客户的一致好评。

（作者单位：龙虎山支行）



“七一”活动



总行机关第一党支部开展新党员入党宣誓、老党员重温入党誓词活动



为隆重纪念中国共产党建党94周年,7月1日上午,总行机关第一支部组织预备党员、正式党员开展了新党员入党宣誓、老党员重温入党誓词活动。第一支部书记厉红权进行了宣誓致词,随后,面对鲜红的党旗,支部党员高举右手庄严宣誓,重温自己对党忠诚的誓言,2名预备党员面对神圣的党旗向党表决心。此次活动将进一步激励第一支部党员牢记党的宗旨,坚定理想信念,焕发爱岗敬业精神,勤奋工作,廉洁干事,充分发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,共同开创鹰潭农商银行改革发展新局面,以良好的工作作风和工作成绩向建党94周年献礼!

月湖支行党支部开展“三严三实”专题党课活动

7月1日下午,为庆祝建党94周年,弘扬正气,加强党员的思想政治教育,月湖支行党支

部举办了“三严三实”专题教育党课,支部25名党员参加了专题教育活动。

专题党课上,支部书记、行长邱炳胜带领支部全体党员认真学习了周建平董事长“三严三实”专题党课报告,领会了报告的丰富内涵与精神实质,要求辖内党员干部都要树立和发扬好的作风,既严以修身、严以用权、严以律己,又谋事要实、创业要实、做人要实,以“三严三实”党课学习为契机,加强党性修养,脚踏实地,真抓实干,谋划好当前开展的“四扫”工作,力争圆满完成所有目标任务。

锦江支行开展主题党日活动



为回顾党的光辉历程,进一步激发党员同志对党忠诚、勇于担当、乐于奉献、为民服务的思想自觉和行动自觉,7月1日晚,锦江支行支部委员会全体党员在支行营业部开展“重温入党誓词 做一名合格党员”主题党日活动,迎接伟大的中国共产党诞生94周年。

随后,在庄严的国歌声中,支行全体党员干部面对党旗重温入党誓词,短短十二句话,句句千钧,让党员同志们回顾入党宣誓时的庄严承诺,重忆了入党时的思想激情和奋斗追求。最后,所有宣誓党员在横幅“重温入党誓词 做一名合格党员”上庄重的签下自己的名字,此次活动也随之获得圆满结束。

此次主题党日活动,给党员干部的思想带来了一次洗礼和升华,大家纷纷表示,一定会以更加饱满的热情发挥共产党员的先锋模范作用,敬业奉献,忠诚履职,永葆先进本色,为推动我行的发展奉献自己的最大力量。

雄石支行举办重温入党誓词活动



为庆祝建党94周年,在“七一”来临前夕,雄石支行党支部组织全体党员举行了重温入党誓词宣誓活动。面对鲜红的党旗,龚坚福书记带领全体党员庄严宣誓,重温自己对党忠诚的誓言。该党支部全体党员共同承诺,时刻以党员的标准严格要求自己,牢记党员义务和责任,激励党员以自身的实际行动,积极践行誓词,以饱满的精神发挥共产党员的先锋模范作用。

塘湾支行开展“三严三实”专题教育学习活动



为纪念中国共产党成立94周年,7月1日上午,塘湾支行党支部在支行四楼会议室开展党员重温入党誓词和“三严三实”专题教育学习活动。

“我志愿加入中国共产党,拥护党的纲领,遵守党的章程,履行党员义务....”,在塘湾支行党支部书记的带领下,支部全体党员面对鲜红的党旗进行庄严宣誓,重温入党誓词,掷地有声的铿锵誓言环绕在党旗四周久久不肯散去,表达了共产党人为追求信念与理想的不屈不挠。宣读完誓词后,塘湾支行党支部书记带领支部全体党员简要回顾了党的发展历史,并开展了“三严三实”教育学习活动,要求全体党员要以身作则,以“三严三实”为自己做事的基本行为准则。

会后,参会党员均表示,重温入党誓词让人倍感激动,在经济发展新常态下,“三严三实”对所有共产党人作出了新的要求,共产党人的使命也更加任重道远。



入党十二载

文 / 曾志军

恍然间，这已是我入党的第十二个年头了。还记得2003年那神圣的一刻，我站在党旗面前，庄严地宣读我的入党誓词，“我志愿加入中国共产党……”

在我十八周岁之际，我光荣地成为一名中国共产党预备党员，而后预备期满，顺利转正。

一、党是一座丰碑

仍然记得入党之前被问的最多的一个问题是什么要入党，每一次我的回答都是一党在我心中是一座丰碑，是一座全心全意为人民服务的丰碑，中国共产党的丰功伟绩让我心生向往。六十多年前，在中国共产党的领导下，实现了民族独立和人民解放，建立了新中国，结束了国家四分五裂、民族蒙受屈辱、人民生活在水深火热中的局面，中国人民从此站起来了。在推翻压在中国人民身上的“三座大山”，取得了人民革命的伟大胜利之后，我党又带领全国各族人民进行社会主义现代化建设。十一届三中全会开启了时代新篇章，而今我们正享受着改革开放带来的成果。在此期间，我国也面临着艰难险阻，天灾人祸、贸易逆差、金融危机等等，我党始终毅然站在抗争第一线，积极应对、从容不迫带领人民克服困难，减少损失。从20世纪中叶到21世纪，两弹一星工程圆满；香港、

澳门顺利回归、一国两制；我国成功入世；载人飞船遨游太空；奥运健儿叱咤赛场；经济增长连连攀升，不论是从军事、经济还是科技、文化上都有历史性突破。这都离不开中国共产党，党的丰功伟绩永远镌刻在中国历史的丰碑上，也铭刻在每个人的心中。党在我心中就是一座功标青史的丰碑，我为加入到这么先进的组织而自豪。

二、党是一面旗帜

入党之后，民主生活会上说的最多的就是，党员应该是排头兵，在学生群体中树立起一面代表先进的旗帜。每一名党员都是一面鲜艳的旗帜，所言所为，在群众心目中代表的往往就是党员队伍的整体形象，同学们都会以党员这面旗帜为标准，向旗帜看齐。七年的大学校园生活中，不论哪一方面，我都严格要求自己，力求先进，以身作则，率先垂范。七年里，我在学好科学文化知识，提高综合能力的同时，也学好政治理论知识，不断加强思想道德水平的修养，不断提高政治觉悟。学生党员的先进表现，旗帜作用是在平时的学习、工作、生活

中体现出来的。每一年我都担任学生干部，做好班级与学院、学生与老师的沟通工作，全心全意为同学服务。非典时期，全面封校，在这关键时刻，我冲出来主动申请为各年级同学送增强免疫力的汤药，每天详细登记同学们的体温状况，及时了解各班级的外出情况，为同学们的健康保障增强防线。汶川大地震时，班上刚好有同学是四川的，家里也受到地震的侵害，我立马挺身而出，积极号召全年级同学为其捐款，帮助她渡过生活上的难关，给予她经济上的帮助和精神上的鼓励。四年本科和三年研究生，作为一名优秀学生党员，我做到了平时看得出来党员的先进性，关键时刻能冲出来，困难时期能站出来。党员这面旗帜是群众的指向标。在学生期间，我能做到思想教育做在前，学习成绩排在前，重活累活干在前，形象文明带在前，塑造起自己的先进性形象，从而真正体现党员是一面旗帜，迎风飘扬在队伍前方。

三、党是一盏明灯

2011年，我融入到农信社这个大家庭中。刚参加工作，许多业务等着自己去学，有时候在网点加班直到深夜。有一次，我不知不觉加班到晚上11点，出门一看，外面一片漆黑，只有我们网点的灯光在寒冷漆黑的夜里给予我前行的光芒。我清楚地记得，余江县冬天晚上十点半之后是没有路灯的。单位的灯光给予了我前行的勇气，给予了我寒冷冬夜里的温暖，给予了我继续努力奋斗的鼓励。农信社党组织何尝不是我工作中的一盏明灯呢？党在我心中就是指引我前进，给我温暖的一盏明灯。燃灯者，光亮源自内心深处。信合是我一生的事业，在这个岗位上，我能为金融、经济奉献自己的绵薄之力，为最基层的老百姓服务，党的宗旨与人生事业有机地结合起来。“勤奋、忠诚、严谨、开拓”，一代代信合人用自己的青春热血在平凡的岗位上唱响了敬业之歌。一位位优秀党员始

终高擎理想信念之灯，照亮了自己，更照亮了别人。

2012年，我市农信社华丽晋升为农商银行，各项业务指标领跑全市同行业，开启了我行发展的新篇章。我行为什么能如此又好又快地发展？答案是党如同明灯指明方向和每一位在平凡岗位上默默奉献的员工。党引领我们一路走来，扎根社区，服务三农。首先，我行党员心中有一盏长明不灭的灯，为照见自己的内心最深处。或是理想信念，或是行为准则，一言一行都在规矩内，从不逾越，并且持之以恒。其次，我行党员心里都有一盏燃烧自我，照亮他人的灯。无论是在大灾大难的救援最前线，还是清苦寂寥的平凡岗位，我们都能够做出遵从内心的选择，或是挺身而出，或是鞠躬尽瘁默默奉献。春风化雨、润物无声已成为我们的一种习惯，放不下、忘不掉的总是别人，心中有灯，行为亦如灯。最后，我行许许多多像我一样的青年党员，始终不忘党章，不忘我行宗旨，践行历史使命，甘愿为事业浴



血青春，点燃自身的一盏小灯，引燃我行在社会上的一盏巨灯，照亮更多人。

四、党是一面镜子

古语有云“以铜为镜，可以正衣冠；以史为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”其实，对于每一位共产党员而言，除了这些镜子，党章也是一面镜子，党章是党的最高行为规范，是党员加强党性修养的根本标准。党员要时刻对照，从这面镜子中发现自身存在的不足，及时提高。“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为主要内容的党的群众路线教育实践活动在全党已深入开展，每一名党员都要经得起考验，时常“照镜子”。

农商行成立之后，涌现出一批表现优秀、工作成绩突出的共产党员，他们为事业奋斗在平凡普通的工作岗位上。中童支行程富生行长就是这么一群卓越党员中的一员。程富生同志对党的事业无限忠诚、对客户群体一往情深、对本职工作坚定执著，讲党性、重品行、做表率，以自己的模范行为赢得了广大干部群众的衷心赞誉。在他的身上，体现了新时期共产党人的精神风貌，展示着为党和人民事业爱岗敬业、尽职尽责、鞠躬尽瘁的优秀品格。他就像一面镜子，折射出了我行广大党员干部最优秀最难能可贵的一面。

这面镜子折射出了“一生心系客户”的为民情怀。有一种情怀始终如一，始终心怀百姓、情系客户。面对金融服务有障碍的客户，程富生同志总是从客户角度考虑，尽最大可能为客户提供便捷。乡村网点的客户群体有许多都是留守老人，

他们有许多都耳不聪、目不明、行动不方便，程富生同志总是耐心详细地为这些客户解答疑问，甚至亲自开车送一些腿脚不方便的客户回家。在日常工作中，每一个小细节都体现了程富生同志心里想到的是广大客户群体的便捷，想到的是更好地为客户服务，他用实际行动展示了一名共产党员朴实而真挚的为民情怀。

这面镜子折射出了“一心装着事业”的务实精神。有一种选择永不言悔——为了把自己的工作做好，把整个网点业务水平、人员素质提高，程富生同志心甘情愿地献出自己的一切。程富生同志每一天的工作都安排的满满当当，拜访客户；了解客户生产经营情况；关心客户遇到的困难，许多事都是程富生同志带着其他客户经理亲力亲为。在节假日期间，我们在网点都可以看到程富生同志辛勤工作的背影。他认真听取乡镇和客户的意见，从网点实际情况出发，研究解决支行发展的难题。在短短三年中，工作业绩翻两番。程富生同志忘我的工作，为的是心里装着的那份沉甸甸的事业，他用自己的工作成绩完美地展示了一名共产党员对事业忠诚而执着的务实精神。

我认为，农商行的发展离不开这些为事业执着的优秀共产党员，离不开在普通岗位上的每一位工作人员。作为我行青年党员，我们应该勇于挑起发展的重担，继承一代代信合人爱岗敬业的优秀品质，发扬当代青年敢于拼搏、勇于承担、积极创新的精神，以优秀党员为镜，为我行发展目标去努力、去奋斗。

入党已经十二年了，我对党的认识也逐渐深入，个人的成长离不开党。党的准则与要求让我不偏不倚成为有用之人，敦促我直往前行。不求荣华富贵，但求无愧于心，不求身后名，只做生前事。内心的安宁与从容，犹如一盏灯，照亮自己的内心与向往的方向，即使独处，自问内心深处装的什么，回答也是对党的热爱，对工作的热爱，对生活的热爱。展望未来，我们的国家会越来越富强，人民的生活会越来越幸福，我行的工作成绩会越来越突出，我们对社会的贡献会越来越大。作为一名党员，我为自己曾经在每一个岗位上兢兢业业地辛劳工作而感到自豪，每一笔都夹杂着我对工作的热爱；每一张纸都是为我行发展添砖加瓦；每一滴汗水都带着为他人服务的精神。青年党员应树立远大理想，刻苦学习业务技能，掌握业务知识和本领，将来为我行的繁荣昌盛贡献自己的力量。新时期的历史使命更加艰巨，我要一如既往地按照党的要求做人做事，不忘初衷，不辱使命，为行争光，为党添彩！🇨🇳

（此文荣获鹰潭农商银行“党在我心中”主题征文比赛一等奖）

党在我心中

文 / 胡尉芳

坚持用党的理论武装头脑，进一步坚定理想信念，用崇高政治信仰廓清迷雾、分辨是非、鉴别真伪，自觉抵御反动政治观点、腐朽思想文化的消极影响，确保在错综复杂的形势面前不迷航、不偏向。

——孔发龙

当我第一次拿起手机足不出户缴纳水电费、和五湖四海的亲朋好友微信、微话分享生活的点滴及所见所感时；当我第一次站在25层电梯楼往外看，家乡小城的高楼大厦尽收眼底，一排排房屋鳞次栉比，错落有致时；当我第一次坐上通往家乡的高铁，欣赏窗外似波浪起伏的蓝天白云和青山碧水时，那画面一浪接着一浪仿佛在上演一部中华民族革命史和发展史，它的主角便是中国共产党。

战火纷飞时，你是英雄的代名词

“没有共产党就没有新中国，……”调整波长的螺旋被轻轻拨动，儿时收音机里传来嘹亮的歌声，把我带到那个战火与硝烟的年代：年仅十五岁的共产党员刘胡兰，在铡刀面前坚贞不屈，视死如归；董存瑞为了杀死敌人，保护家园，手托炸药包炸碉堡将自己的生命置之度外；邱少云为了不让敌人发现目标，暴露军事行动，在烈火中纹丝不动。黄继光面对敌人喷炎的机枪口，英勇的扑上去……还有作为老党员的父亲给我讲的许许多多扣人心弦、惊

心动魄的故事：《小兵张嘎》、《英雄王小二》、《飞夺泸定桥》和那些响亮的名字已经深深植入我心里。

也是在那个政局不稳、自然灾害严重、贫苦农民受压迫和剥削的特殊年代，我国早期信用合作思想传导者薛仙舟提出实行全国合作共和的见解。1923年6月中国第一个农村信用合作社由“中国华泽义赈救灾总会”组织成立，有力地解决了当地贫困农民生产生活资金困难。正因为有了这些用智慧武装头脑为劳苦人民创造财富，以及不惜抛头颅洒热血，献出自己宝贵生命的共产党员，才得以有新中国的成立。

改革建设时，你是一面为人民服务的旗帜

岁月如梭，在和平年代，没有战争，没有硝烟，他们的身影出现在最艰苦、最平凡的工作岗位上，他们为了祖国的繁荣富强，为了人民的和平安康，默默地用自己的实际行动履行着党的宗旨，为党旗增添无限光辉。钱学森为了新中国的“两弹一星”，别妻离子，用自己的牺牲为国防建设取得



了不可磨灭的功勋；袁隆平终日忙碌在田头，用自己的心血换来十多亿人口的温饱；航天员杨利伟，经过10多年磨炼，通过21小时23分的航天飞行后，在内蒙古着陆场成功返回，更是令全中国沸腾。十多年的训练，他从未动摇过自己的信念，把一切都献给了党，无愧于“中国共产党”这个光荣的称号！还有1998年那场百年不遇的洪水，吞噬着农田，破坏着村庄。一群群身着绿色军装的战士，不顾个人安危，跳进滚滚的洪流中，救起一个又一个灾民，而人民解放军李向群，累昏过去后再也没有醒过来。2011年汶川地震，山崩地裂之间，共和国总理不顾个人安危，亲临现场。使国人在灾害面前，更加镇定、有信心和有勇气，促使广大军民团结一致，众志成城，终于战胜那场特别重大的地震灾害。

也是在那时，前江西省农村信用社理事长肖四如在我省农村信用社历史包袱沉重、资产质量低下、人员素质偏低、业务手段落后、管理基础薄弱的情况下为了探索中国特色社会主义制度下公有制企业的党建工作新思路，使党的组织成为企业经营管理中的重要资源，积极汲取中国党建理论之精髓，结合农村信用社实际，初步探索出具有公有制企业特点的党建工作机制和方法，建立了农村信用社充满竞争活力和发展动力的内部管理机制！共和国的旗帜，正因为有了中国共产党的热血和忠诚而更加鲜艳。

高楼林立间，你是一盏明灯，照亮我人生的道路

当天幕四合，灯火阑珊、高楼

林立时，岁月，只在弹指一挥间。我仿佛看到毛主席挥手间指引中国人民拨云见日，推倒“三座大山”，创建社会主义新中国；我仿佛看到了邓小平同志南巡讲话间绘制出中国改革开放的宏伟蓝图，打开了中国的国门，让一部分人先富起来，象征着中国进入一个新时代；我也仿佛看到了江泽民总书记抬手间，确立了“三个代表”的重要思想，指引人们向前进；我更看到了习近平总书记，坚持走有中国特色的社会主义道路，协调推进“五位一体”的总布局，并且在安徽代表团参加审议时首次提出关于推进作风建设的“三严三实”重要内容：严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实。

也是在这时，现江西省农村信用社理事长孔发龙在全省农村信用社开展“三严三实”专题党课报告中提出：用习主席提出的“三严三实”的戒尺规范自己的言行，要真正“严”字当头，落到“实”处，进一步明规矩、严纪律、强约束，要做到：加强党性修养；严守法律法规；提升履职能力；改进工作作风；狠抓任务落实；锐意改革创新；强化责任担当。总之，自觉践行“三严三实”要求，为推进全省农村信用社固本强基提质增效！

国泰民安时，你依然是一座不朽的丰碑

傍晚，当我漫步在从鹰潭公园到滨江明珠的小路上，看到人们沐浴在灯火通明下翩翩起舞，尽情欢唱；透过信江河畔，在辽阔的夜空下，那些庞大的现代化建筑群，仿佛一艘艘待命远航的海轮，到处洋溢着现代化的气息，焕

发着勃勃生机！今天，作为鹰潭农商银行的一员，当我听到客户拿着手机用着免费WIFI交第一笔电费时发出的那声惊喜！当我看到农户坐在这窗明几净，宽敞舒适的营业厅，吹着空调，领着政府发的粮食补贴，拿着社会保障卡来取社保，感叹：党的政策好啊！中国共产党好啊！心中由衷的为他们高兴！

记得在三年前，鹰潭农商银行正式挂牌开业，鹰潭农商银行领头人——党委书记周建平董事长勇挑改革重担，并提出“一年转型提质，二年提速进位，三年勇争同行前列”的发展目标，适应新常态，展现新作为，面对错综复杂的国内外发展环境和内部转型的双重压力，紧紧围绕省联社精神要求，审时度势，顺势而为，带领全行员工践行“两大战略”，坚持稳中求进，创新求变。最终使我农商银行存、贷增幅在全省农商银行排名第一；存、贷规模全市金融系统率先双双破“百亿”，连续两年荣获全市贷款及税收增长考核第一名；被省政府授予全省“三农”服务贡献奖殊荣；信用共同体贷款荣获“中国农村金融品牌价值·十大品牌创新产品”称号……三年来，鹰潭农商银行还有许许多多的为工作兢兢业业、废寝忘食共产党人，是他们紧扣时代脉搏，带领我们向现代化银行迈进！他们——中国共产党是我心中的楷模，是我学习的榜样！我为自己是鹰潭农商银行的一员感到骄傲和自豪！

（此文荣获鹰潭农商银行“党在我心中”主题征文比赛二等奖）

党在我心中

——一名普通银行员工的入党申请书

文 / 余昊云

敬爱的党组织：

经过慎重的考虑，我怀着十分激动的心情向党组织提出申请——我志愿加入中国共产党，愿意为共产主义奋斗终身，请党组织对我进行考察。

我是鹰潭农商银行的一名普通员工，工作的每一天我都感到忙碌而充



实，平凡而光荣，因为我认识到，看似平凡的每一项工作其实都是在为党工作，都是一项崇高的事业。记得很小的时候，爸爸就教育我，将来长大了要加入中国共产党。当时的我年少懵懂，好奇地问爸爸：“为什么？”爸爸笑着说：“因为共产党是专门做好事的，没有共产党就没有我们现在的幸福生活，你爸爸就是一名共产党员。”虽然听得有点似懂非懂，云里雾里，却在我心目中树立起共产党伟大又神圣的光辉形象。

随着我慢慢地长大，对中国共产党的认识渐渐清晰，对中国共产党的崇敬之情更是由然而生，对加入中国共产党的愿望愈加强烈。记得上大学期间，爸爸再次叮嘱，要争取加入中国共产党。刚上大一我就主动向老师提交了入党申请书，老师笑着说，你还是个未成年，未满十八周岁，不够入党资格，说得我满脸通红。虽然如此，我并没有放弃，而是积极参加入党知识学习和培训。参加工作后，我更是坚持学习党的新理论，新知识，向身边的党员学习，力争早日实现父亲的夙愿，成为一名光荣的共产党员。今年正值中国共产党建党94周年，也是我行成立3周年的喜庆之年，作为一名奋战在鹰潭农商银行的普通员工，我决心永远跟着党，奉献在农商！

一、忆往昔，峥嵘岁月稠

相对于长辈们来说，我们是幸运的，在党的阳光照耀下成长，在改革春



风中学习和工作，拥有幸福的人生和体面的工作，一切好像都是那么理所应当，顺理成章。其实不然，长大以后我才明白，我们今天所拥有的一切是多么地来之不易啊！我们现在的国家，是无数革命先驱和仁人志士，在中国共产党领导下，经过数十年艰苦卓绝的奋战，抛头颅洒热血换来的。只有中国共产党，才能团结和带领中华民族的优秀儿女，才能赶走日本帝国主义侵略者，才能打败国民党反动派，才能推翻压在人民头上的三座大山，才能使一个独立的中华人民共和国屹立于世界之林。新中国成立后，中国共产党领导全国人民励精图治、发愤图强，经过社会主义建设，特别是改革开放，使一个经济落后，物质匮乏，生产力低下，人民生活水平很低的国家有了初级阶段的繁荣和安定。三个代表和科学发展观的思想以及习近平总书记系列重要讲话，更为我们国家的稳定和健康发展指明了方向。全球经济危机中，中国经济一枝独秀，成为稳定世界经济的重要力量，我们已经看到一个大国正在崛起的脚步。

再将镜头回放到我行在党领导下的骄人业绩，在省联社党委和市委的正确指导下，我行自2012年11月26日正式挂牌开业以来，戮力改革、转型提质，抢抓机遇、提速进位，各项工作取得了重大突破，为建设富裕秀美和谐新鹰潭作出了有目共睹的贡献。截止2014年底，各项存款125.63亿元，较年初增长25.49%；考虑信贷资产证券化因素，各项贷款实际余额102.15亿元，较年初增长52.3%，成为全市金融系统首家存、贷款规模双双突

破“百亿”的银行机构。业务蓬勃发展的同时，我行不忘服务“三农”的使命、不忘服务市域的责任、不忘扶微助弱的担当、不忘回报社会的情怀。总行党委书记、董事长周建平曾满怀深情地说：“对于企业、尤其是银行企业而言，利润创造和市场占有固然重要，但这并不是价值的全部。作为一家负责责任的银行，必须无愧使命担当，不负时代梦想，必须把回报社会、服务社会、奉献社会作为一种必然的责任。”这是一名资深共产党领导干部代表我行全体共产党员的铮铮誓言，也代表了党领导下的我行全体员工的切切心声。

自我行成立以来，始终坚持两个“90%以上”，90%以上的新增贷款投放在“三农”领域，全市90%以上的农户贷款均由我行发放；连续两年荣获全市贷款及税收增长考核第一名，社会贡献不断提高；创新推广的信用共同体贷款，荣获“中国农村金融品牌价值榜·十大品牌创新产品”称号；推出“农机贷”保证贷款，促进了农村物质技术装备水平的提升；率先开办“助保贷”业务，帮助贫困弱势群体参保续保；创新开通“农商通”助农取款服务，有效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，打通农村金融服务的“最后一公里”。2014年7月10日，全国人大常委会吉炳轩副委员长莅临鹰潭农商银行调研考察，对我行各项工作特别是支农服务工作给予高度评价。

一路风雨奏凯歌，三载苦累铸辉煌。我行茁壮成长、跨越式发展的实践，见证了党领导下国有企业

改革创新的丰硕成果，见证了我行党委的领导核心作用、基层党支部的战斗堡垒作用以及每个党员的先锋模范作用，见证了我们党来自人民、植根人民的丰厚群众基础以及我们党全心全意为人民服务为人民谋福利的宗旨意识。

二、看如今，风正一帆悬

习近平总书记在出席APEC工商领导人峰会开幕式并发表演讲时强调，当前，中国经济保持稳定发展态势，呈现出新常态。时隔35年之后，中国吹响了新一轮全方位改革的号角。这不仅预示着中国的发展将进入一个新的时代，也将对整个世界产生广泛和积极的影响。新一轮的改革涵盖政治、经济、文化、社会、生态文明五大方向，涉及15个方面、60多个领域，共形成300多项重要举措。改革的范围之广、程度之深可谓前所未有。新常态下，中国经济增长更趋平稳，增长动力更为多元。随着中国经济结构的优化升级，发展前景更加稳定。新常态不仅仅是中国经济领域的可喜变化，而且已经成为我们党在治国理政各方面的新态势。无论是治党治国治军、内政外交国防，还是全面深化改革、依法治国、核心价值观建设等，无不体现着清新的新常态。尤为令人振奋的是，以习近平总书记为首的党中央，深入开展党的群众路线教育实践活动，全党上下以踏石留印、抓铁有痕的劲头抓作风建设，以雷霆之势涤荡“四风”，以零容忍惩治腐败，在党要管党、从严治党方面形成了政治新常态，风清气正的社会环境正蔚然成风。

经济新常态，必将催生金融新常态。政治新常态，为我行新一轮波澜壮阔的改革和发展提供了坚强后盾。在总行党委的正确领导下，鹰潭农商银行冷静面对新常态，积极迎接新挑战，紧紧围绕“三步走”发展蓝图，贯彻执行两个积极性、三项核心制度、三大工程、责任追究制等行之有效的改革发展成功经验，大刀阔斧推进改革创新，取得了显著成果。一方面，实施互动战略，积极与市、县、乡各级政府及部门互动，主动与优质大企业、园区重点企业互动，充分利用、挖掘现有股东资源为业务拓展服务，有效抢占了本地市场份额。另一方面，实施走出去战略，大胆改革创新，以各地鹰潭商会为平台，“走出”鹰潭，成功设立了昆明客户服务中心，开创全市金融行业之先河，实现了与广大外地鹰潭商户的无缝对接。如今的鹰潭农商银行，是鹰潭市营业网点最多、服务地域最广、业务规模最大、客户资源最丰富、服务机制最灵活、社会贡献最突出的银行机构。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。我们坚信，有总行党委的正确领导，有每个党员的先锋模范作用，有全体员工的热切响应和忘我劳动，有百万鹰潭人民以及广大客商的广泛支持和厚爱，鹰潭农商银行的成就将更辉煌，未来更美好！

三、展未来，永远跟党走

倾听历史的呼声，紧跟时代的步伐，担当发展的重任，是历史赋予我们这一代年轻人的神圣使命。作为一名老党员的儿子，一名党教育培养多年的知识分子，根据自己数年来所学所看，所听所想，真切地体会到中国共产党的伟大和光荣，真切地体会到中国共产党领导是历史的选择、现实的需要和未来的必然，真切地体会到只有共产党才有新

中国、只有共产党才能实现中国梦，从而进一步增强了永远听党话、跟党走信念和信心。作为一名农商行前沿阵地的战士，作为一名共青团员，要从我开始，从现在开始，从立足岗位讲奉献开始，肩负起自己在新时代的历史担当，只有把自己这滴水投入到无限的为人民服务中去，投入到全心全意为农商行发展大河流中去，才会永不干枯，才能滴水随心翻波浪；也只有把自己这块毛坯铁放到农商行的大熔炉中，经过千锤百炼，才能锻造成好钢，才能成为农商行大厦的栋梁之材，才能为农商行事业发展贡献自己应有的力量。我将在总行党委领导下，在党组织的教育培养下，以“三严三实”为标杆严格要求自己，坚持秉承鹰潭农商银行“敬业、勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业文化，本着对工作的高度热忱，对客户的高度热情，对事业的高度热爱，兢兢业业学习，踏踏实实做人，勤勤恳恳工作，做鹰潭农商行这艘巨轮中一颗永不生锈的螺丝钉。同时，我将继续主动向党组织靠拢，努力成为一名合格的共产主义战士。

最后，我再次声明：我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，遵守党员义务，执行党的决定，严守党的纪律，保守党的秘密，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切，永不叛党！

（此文荣获鹰潭农商银行“党在我心中”主题征文比赛二等奖）



全省农村信用社（农商银行） 第二届职工运动会侧记

文 / 乐莹



7月2日-7月4日，全省第二届职工运动会乒乓球、羽毛球预选赛在鹰潭隆重举行。组委会主任刘懿、副主任曹少宁、周建平主持召开了赛事领队会，来自全省各地市12支代表队的310名运动员在鹰潭体育馆展开了激烈角逐，精彩纷呈的赛事引起了现场观众的阵阵喝彩。

“好球！”“加油！加油！”一阵阵急促有力的呐喊助威声在鹰潭体育馆内久久回荡。竞赛场内，气氛十分活跃。正手位、侧身位、直、斜线攻球，正、反手搓球……广大乒乓球参赛选手以饱满的热情全身心投入到紧张的比赛中去，时而奋力扣杀、时而轻盈吊球，精湛的球技为现场观众献上了一场又一场饕餮盛宴。羽毛球赛场内一开局就打得异常激烈，有的同事一出手就打出了专业水平，强有力地挥拍、高技巧的搏杀，比赛中不断出现精彩的拉球与扑杀场面，每招每式都时刻牵动着在场观众的心，羽毛球运动的独特魅力得以充分展现。在羽毛球比赛过程中，赣州代表队的钟聪同志、上饶代表队的付贞蔚同志虽然手部、腿部有不同程度的拉伤，但他们仍然没有放弃，顶着伤痛坚持

参加比赛，他们顽强拼搏、积极进取的竞技精神，让广大参赛选手倍受鼓舞，将羽毛球赛事推向了一个又一个高潮。

此次乒乓球、羽毛球预选赛采取小组循环赛方式进行，经过激烈的比拼，省联社乒乓球代表队涂高文、南昌代表队章媛、九江代表队余南安、赣州代表队蔡青云、鹰潭代表队胡丽玲等同志分别以小组第一名的成绩出现。省联社羽毛球代表队徐亦鹏、九江代表队熊梓荃、宜春代表队陈海林、吉安代表队唐文丽、鹰潭代表队叶素芳等同志分别以小组第一名的成绩出现。各地市代表队共有32名男子运动员、24名女子运动员进入下一阶段乒乓球、羽毛球南昌总决赛。

本届职工运动会乒乓球、羽毛球预选赛的成功举办，不仅丰富了广大员工的业余生活，提升了员工队伍的精神风貌，增进了彼此间的友谊，更激发了广大员工爱岗敬业的工作热情，为促进全省农村信用社可持续发展注入了新的动力和活力。

（作者单位：总行办公室）

携手青春 绽放风采

文 / 舒亚辉

7月30日下午，以“携手青春、绽放风采”为主题的青年联谊会在我行龙虎山员工培训中心举行，来自各支行（部）共39名团员青年参加了联谊会。董事长周建平、副行长朱建国亲临现场指导。

联谊活动通过“自报家门”“才艺展示”“游戏互动”和“互赠礼物”四环节，营造了轻松活泼、温馨有趣的氛围。活动首先由所有青年员工随机分为ABCD四组，各小组组长带领组员“自报家门”，使所有人之间有了最初印象。随后，以小组积分竞赛制进行游戏，在场的每一位青年员工都积极参与，整场气氛活跃，高潮迭起，掌声不断。在游戏间隙，来自月湖支行的洪浩、塘湾支行的邹思璇分别为大家演唱歌曲《笑看风云》、《囚鸟》；塘湾支行的吴婷带来的服装秀，通过把普普通通的一块布，经过小改造变幻数种时尚着装，让大家眼前一亮；来自授信评审部的乐亚婷、桂雪婷带来的相声，则把日常琐事，串联成幽默俏皮的夸张小故事，给人留下了深刻印象。联谊会最后，是互抽礼物环节，大家在互相赠送礼物的同时，还送上了诚挚的祝福。我行首届青年员工联谊会在愉悦的氛围中落下帷幕。



此次联谊会意义深远，给青年员工搭建了一个良好的交友、交流平台，促进了青年员工之间的了解，丰富了青年员工的业余文化生活，展示了我行青年员工真诚、乐观、积极向上的精神风貌。

（作者单位：总行办公室）



市民看农商行



我的百福卡

文 / 徐海滨



三年前的11月26日，位于鹰潭信江1号大厦十字路口的店面赫然张挂着许多红色条幅，条幅上清晰写着“某某热烈庆祝鹰潭农商银行成立”这就是鹰潭农商银行总部，我每天上、下班经过的地方。与此同时，鹰潭各地原本挂着“农村信用社”的牌子都喜气洋洋换上了“鹰潭农商银行”的招牌。

去年认识一个气象局的小伙子，正是青春焕发的好时候。有一回，他略带腼腆地问我需不需要办理一张农商银行卡。我问为什么？ he 说是帮朋友拓展业务。我又追问是男的还是女的，看他有些不好意思开口的样子，我已经猜出八九分，是女朋友吧。他听了顿时脸上露出灿烂的笑容！我问需要什么手续，他说只要身份证和一百元钞票作为初级存款即可。

第二天，他递给我一张红红的很具中国传统特色的百福卡，笑嘻嘻地对我说：“徐哥，卡里面还有你给我的一百元存款，办卡是免费的，另外这是你的身份证，谢谢徐哥”。我半开玩笑回了一句，“我应该谢谢你哟，今后哥的私房钱就指定存这卡了，哈哈！”他似懂非懂地跟着我一起乐了。

第一次使用百福卡是在家对面的农商银行的ATM机上存钱，和四大银行一样操作非常方便。亲身体验农商银行工作人员的热情服务和娴熟办事效率还是最近一次办理转账，由于担心在ATM上操作失误，才走进农商银行大厅里办理。走进大门，感觉银行里干净清爽，工作人员们正有序地忙碌着。不一会儿，大堂工作人员上前亲切地询问办理什么业务，并热情地引导我到取号机取号，然后我坐在舒适的排椅上等候叫号。办理转账业务需要出示本人身份证，我发现忘带了，赶忙说记得身份证号的，可不可以先办理，回头再拿。窗口工作人员微笑着告诉我，为了您账户安全，必须出示本人身份证。虽然没能顺利办好转账，但工作人员认真负责的态度给我留下深刻的印象。

后来，工作人员告诉我，百福卡不仅可以在ATM机上存款、取钱和转账，还能办理网上支付，缴纳水电费呢。想不到小小百福卡居然拥有这么多功能，感觉鹰潭农商银行的服务越来越贴近百姓了！



感恩农商行 助我一路前行

文 / 鲁兵海



第一次“结识”鹰潭农商银行，还是2000年，彼时农商行还叫信用社，我也刚从小学跨入初中就读，家里第一本也是唯一一本存折就是信用社的。那时候因为家里刚刚装修房子，经济比较紧张，父亲便在信用社申请了一个针对农民的贷款，每年可以贷款5000元，还款之后还可以继续申请。在农村，每年的上半年度，都是处于投入的时候，而我还在县城读高中，每个星期都要拿钱，家里有时候会出现经济上的“青黄不接”，父母是忠厚老实的农民，天生不愿背负人情债，有时候

宁愿还些利息从信用社贷款，也不愿开口向亲戚借钱。后来我考上大学，每年9月份都要从家里拿一大笔钱，有时候地里收成不好，父亲就得沿用老办法，先从银行借出5000块钱救急。可以说，我能一路顺畅地读完大学，信用社的贷款给了我很大的帮助。

2011年8月，我从上饶考回家乡余江，成为了一名人民警察，也许是机缘巧合，局里给我们办的工资卡，也是信用社的。每个月工资到账，银行都会发短信告知，比以往方便了很多，也正是因为结束了学生生涯，自己能够养活自己，父亲就再也没有向信用社贷过款了。

后来局里报销制度改革，执行公务卡报账制度，在工资卡之外，我又持有了鹰潭农商银行的公务卡，并且可以透支消费1万元，这张卡给我们带来了很大的便利，以前出差只能自己先垫钱，现在只要有能刷卡的地方，都可以先透支，不必准备一大笔资金去垫钱。

今年7月份，我的房子按期交房，为了能够和老婆早日入住新房，我又在鹰潭农商银行申请了贷款用来装修房子，每月只需支付千元左右的利息，就能实现我的装修梦。一路走来，鹰潭农商行给了我莫大的帮助，我也相信，只要我带着一颗感恩的心，保持按时还款还息的好习惯，我和农商行的故事就会继续。感恩农商行，助我一路前行，真诚道一声：“谢谢”！



来自鹰潭农商银行的感动

文 / 徐泽万

与鹰潭农商行的情缘是在2013年9月初。

儿子参加2013年高考，后被江西师范大学鹰潭校区录取，9月8号学校开学报到。“儿行千里母担忧”，我这个做父亲的也很担忧，于是决定亲自送他去学校报到。从赣南老家乡下坐汽车，转火车，再坐汽车，千辛万苦才到达位于月湖区的学校。

办理完报到手续后，我手中还剩3000元钱。我决定把这3000元存进银行，给儿子作伙食费和零花钱用。第二天早上我从学校的宿舍去寻找银行。走了大概1000多米的路后，在信江大道发现有一处标有“鹰潭农商银行”的招牌，于是我就走了进去。

“先生，您想办理什么业务呢？”大堂经理热情地过来询问。

“我想开一个银行账户，儿子在这边读大学。”

他很快就给我取了号，让我坐在大厅的椅

子上等着叫号办理业务。我还是第一次遇到在银行不要排队的，我们家乡没有那种取号机，都是排着长长的队伍等待办理业务。

我环视了一下营业大厅，地面上非常干净，没有一丝的纸屑，各种物件摆放得整整齐齐，工作人员面带微笑服务，声音甜美、温馨。客户都很安静地在等候，没有人大声喧哗，大堂经理热情地招呼着每一个新进来的客户。

也许是没吃早餐的原因，亦或是坐车太劳累没有休息好的缘故，我坐着坐着就觉得眼冒金星，有一种想吐又吐不出的感觉，一会儿身体就软下去了。营业厅里立即一阵喧哗，一阵骚动。这时，营业厅的大堂经理快速地将我扶起来，头靠在椅子上，然后给我掐了几下人中，给我喝了几杯温开水。出了一身汗之后，我清醒了许多。我立即摸了摸口袋，钱还在，我露出了一丝笑意！

大堂经理劝说前面的人发扬一下风格，让我先办理了开户手续。我对大家的谦让精神表示感谢。等我办完开户手续后，大堂经理给我买来五个包子，关心地说：“大哥，您可能是饿了的原因，先吃饱再说吧。”接着又给我倒了一杯热水。

等我吃饱之后，失血一般的脸上终于出现了阳光。当我向大堂经理鞠躬道谢的时候，她连忙拦住了我，深情地说：“你从赣南来一次鹰潭也不容易，这也是我们鹰潭农商行应该做好的服务，你有难，我们不能不管啊！”说完她拿出一张名片，告诉我今后有什么事情就打他的电话，尽量为我们提供优质的服务。握着大堂经理的手，我感动得热泪盈眶！





林权抵押

（一）相关定义：林权抵押贷款是指客户以其本人或第三人依法有权处分的用材林、经济林、薪炭林的林地使用权和林木所有权及与森林资源相关的其他资产作抵押物的贷款。由鹰潭农商银行准入合作的评估公司对抵押人的林权进行价值评估并承担托底担保。

（二）服务对象：贷款对象为经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记的小微企业、小微企业主、个体工商户或具有完全民事行为能力的自然人。

（三）基本准入条件：1、用于抵押的森林资源资产原则上应座落在我行辖区内，抵押人应当出具县级以上人民政府核发的林业产权证明，并有拟抵押林地明确的类型、坐落位置、四至界止、面积、林种、树种、林龄、蓄积等相关资料。2、凡取得县级以上人民政府颁发的全国统一式样的《林权证》，且无山林权属纠纷的用材林、经济林、薪炭林的林木资产及其林地使用权和采伐迹地、火烧迹地的林地使用权均可作为林权抵押贷款抵押物。3、森林或林木资产抵押时，其林地使用权须同时抵押，但不得改变林地的属性和用途，抵押期限不得超过林权证规定的林地使用期截止期限。

（四）抵押价值及抵押率：1、对花卉及苗木属于非传统意义的森林资源，市场价值波动较大，且无采伐限制，难监管，风险性较高，经专业评估公司评估后，且能有效监管抵押物，第一还款来源充足，在有效防范信贷风险的前提下，抵押率不得超过40%。2、对中药材、名贵树木种，按市场价评估后，抵押率不超过40%。3、其他林权（含果林）抵押的抵押率原则上按不高于50%执行，对特别优质林木最高不超过70%。

（五）抵押登记要求：能在林权所在地县级及以上人民政府林业主管部门办理抵押登记手续。

（六）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。

土地使用权抵押

（一）相关定义：土地使用权抵押范围：商住土地、工业土地、综合用地。担保方式：以借款人或第三方所有的国有土地使用权抵押贷款的担保方式。

（二）服务对象：贷款对象为经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记的小微企业、小微企业主、个体工商户或具有完全民事行为能力的自然人。

（三）基本准入条件：1、产权必须合法明晰、无产权纠纷、可转让，具有土地证，土地性质为出让或划拨。土地类型为工业、商住、综合用地。空地（地上无附着物）闲置（尚未报建）不超过两年，贷款期限不超过闲置期。2、抵押物应未设定其他担保权利，未被查封，未转让，无涉及诉讼等任何其他影响抵押权实现的情形，不在政府征用公告范围内。

（四）抵押价值及抵押率：1、抵押物可经相关评估资质评估机构进行预先评估，且该评估经我行认可。2、抵押物必须价值充足。商业用地、住宅用地、综合用地抵押率一般不超过50%，对于城区内的“黄金”地段、变现能力强的土地抵押率最高不得超过55%；工业用地抵押率不超过40%；储备土地不得用于城市建设以及其他与土地储备业务无关的贷款抵押，其评估价值中必须扣除土地出让金等所有交易费用，且抵押率不超过50%；划拨用地原则不受理抵押。

（五）抵押登记要求：能在土地所在区域内的县级以上人民政府国土资源行政主管部门办理合法合规办理抵押登记手续。

（六）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。



感悟理解

文 / 徐蕾

理解意味宽容和通融，是融合人际关系的催化剂，是友谊之桥上的紧固剂。作为服务性金融行业的我们，更应该学会理解，因为只有理解别人，才会被别人理解。

柜员是一个需要被理解的行业，与此同时，我们也应该学着去理解那些形形色色的客户。在龙虎山支行，我们总会遇到一些上了年纪的老百姓，他们手里拿着他们视为宝贝的存折来到柜面取钱，因为年纪大，所以总会听不清我们的话语，对于这种客户，我们应该有耐心，应该学会理解他们，因为我

们也会有老去的一天，等到我们也成为老头，我们是希望得到年轻人的尊重与爱护的；我们总会遇到一些不记得密码的客户，对于这种客户，我们也应该学会理解，因为忘记密码也是人之常情，相信你我也都有忘记密码的时候，如果你去挂失，业务人员给你脸色看，估计你心里也是很难受的吧；我们总会遇到点钞机点钞时“嘀”的一声假钞的声音，在我们要没收假币时客户各种抱怨声中，我们也要学会理解，因为钱都是辛辛苦苦赚来的，可能这一张钱中承载了他太多的

汗水才导致他心里如此懊恼……如此情况数不胜数，我们唯有做的，就是学会理解、学会宽容，微笑的去服务于我们每一个客户。

理解是心与心的沟通，灵魂与灵魂的对话，“泰山不辞土壤，方能成其高；江河不择细流，方能成其大”。我们要有泰山一样的沉稳，有江海一样的胸襟。期望我们的客户也能换位理解我们，理解是相互的，只有相互理解，社会才会变得更加美好、和谐。🇨🇳

（作者单位：龙虎山支行）

临柜一周年有感

文 / 虞煌

时光清浅，岁月如歌。不知不觉来鹰潭农商银行上班已经一年多了，在这期间，我越来越了解鹰潭农商银行的企业文化，也亲身体会到它的贡献对于市域经济、广大老百姓的意义。立足市域，服务三农，它的每一点付出都让老百姓切实感受到了方便和温暖。

作为一个前台柜员，现在越来

越经常听到顾客跟我说，还是你们农商银行好啊，全省通存通兑，打款又方便实惠，存取款又方便亲切，你们农商银行的“百福卡”还真是挺好用的。现在不仅是农民，还有很多普通商人，甚至一些大客户都由衷觉得农商银行好。每次听到这些话，都为自己是一名鹰潭农商银行的员工而深感自豪。

在为客户服务的过程中，我们要始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，给客户留下了良好的印象，让鹰潭农商银行的好形象真正的竖立在每位客户心中！🇨🇳

（作者单位：龙虎山支行）



相约在西海 收获学与情

文 / 金超

2015年08月17日，第4期岗前培训9名学员从鹰潭来到庐山西海报到，迎接我们的将是充满挑战、未知的半个月。

2015年08月18日，岗前培训拉开序幕，第一场挑战是为期三天的军训。我们都是上帝的宠儿，没有炙热的太阳烤晒着我们，然而…我们经历着暴雨的洗礼。大雨中依旧坚持训练的我们更加珍惜彼此的友谊，更加懂得团队的力量。我们变得执着，不断地挑战着自己，我们心中只有一个念头“坚持，就是胜利！”。站军姿、四面转体一系列的训练项目让我们有些疲惫，教官严格的训练我们也曾嘟囔抱怨，可是我们总能找到自己的乐趣。最



后，所有的疲惫和抱怨都随风而去，快乐也随着风儿传递开来。

2015年08月21日，简单却深刻的开班典礼后我们开始了紧凑的培训课程：从风险合规教育到柜面业务学习，从农村信用社基础知识讲解到解读年会报告精神，从职业成长经验交流到电子银行的发展，从警示教育到服务礼仪再到

营业技巧以及职业素养。每位前来授课的老师，都带着饱满的热情和珍贵的经验给我们讲述着课程，告诉我们爱岗敬业的重要性，鼓励我们大胆创新，学会总结和质疑。我们每天都能感受到自己的进步，感受到培训生活的充实，上课认真听讲，热烈的渴求知识，闲余时间我们活力满满，一同领略西海的秀丽风景。因为这次的培训，我们彼此相伴，仿佛回到了美好的学生时代。

2015年9月2日，15天的时间转眼即逝。在这个期间我们学习了知识，收获了友谊，这些都是我们珍贵的回忆。天下没有不散的宴席，离别之时，我们不舍又欣慰，我们将各自奋斗在农商行的各个网点，我们的故事还在继续，我们还在一起努力，一起加油，为农商行贡献着自己的力量。

西海，再会！🇨🇳

（作者单位：刘家站支行）





习近平谈治国理政 | 作者: 习近平

习近平作为中国党和国家的最高领导人,围绕治国理政发表了大量讲话,提出了许多新思想、新观点、新论断,深刻回答了新的历史条件下党和国家发展的重大理论和现实问题,集中展示了中共新一届中央领导集体的治国理念和执政方略。

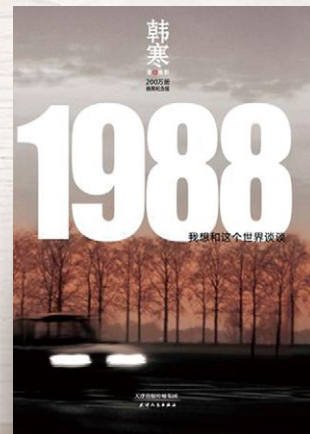


社会契约论 | 作者: [法] 卢梭

《社会契约论》是法国启蒙思想家卢梭最著名的代表作品。其“人人生而自由,却无处不在枷锁中”的名句,激励了古今中外无数仁人志士投身追求民主与自由的人类解放事业;其“人民主权”的思想观念,深深影响了美国独立革命及其《独立宣言》和法国大革命及其《人权宣言》。它是当代青年不可不读的经典名著。

不抱怨的世界 | 作者: [美] 威尔·鲍温

一本震惊世界的心灵励志书,它用一只手环向我们传递了“抱怨不如改变”的生活理念,据不完全统计,该书上市不到一个月,就有600万人参与了“不抱怨”活动,并迅速蔓延到全球80多个国家。在美国《时代周刊》与《纽约时报》联合美国NBC电视台发起的“影响你一生最重要的一本书”投票中,它仅次于《圣经》。

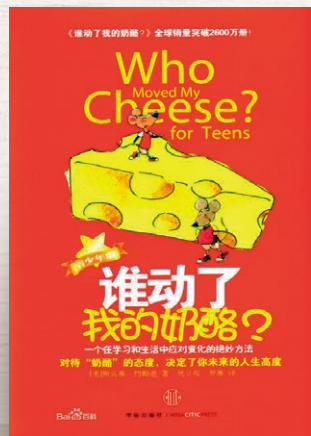


1988:我想和这个世界谈谈 | 作者: 韩寒

韩寒长篇小说代表作,一部描述世界之广大,探寻人心之复杂,贴近并穿透现实的纯粹之作。尽显韩寒黑色幽默的心智与才华。小说写司空见惯之事,绘凡夫俗子之貌,却抒人所未抒,发人所未发,点染社会表层下最隐秘的泪与笑……看似叛逆而矫情的主人公,骨子里却是一个清纯的赤子,试图给世界一些新意,试图寻找令人信服的价值。

谁动了我的奶酪 | 作者: [美] 斯宾塞·约翰逊

《谁动了我的奶酪?》生动的阐述了“变是唯一的不变”这一生活真谛,作者斯宾塞·约翰逊博士是美国知名的思想先锋和畅销书作家,此外,他还是一位医生、心理问题专家,也是将深刻问题简单化的高手。在他清晰洞彻当代大众心理后,便在该书中制造了一面社会普遍需要的镜子——怎样处理和面对信息时代的变化和危机。



追风筝的人 | 作者: [阿富汗] 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,逼走了哈桑,不久,自己也跟随父亲逃往美国。成年后的阿米尔始终无法原谅自己当年对哈桑的背叛。为了赎罪,阿米尔再度踏上睽违二十多年的故乡……



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。



高新支行

辖内对外营业网点2个(支行营业部、双凤分理处),员工18人。

主要职责:加强与高新管委会的信息互动,大力支持规模性及科技性的产业园区,为鹰潭高新区“打造千亿园区、建设工业新城”的目标发挥强有力的推动作用。

团队宣言:高新高新、员工齐心、开拓创新、焕燃一新。



西门分理处

西门分理处员工共5人,地处月湖区环城东路28号,鹰潭日报社旁,系2012年8月从西门村迁入。

团队宣言:手握手的承诺,心贴心的服务。



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）



文 / 艾岑

春天是因为我爱上你
那个和煦阳光的下午
参加面试 渴望加入你
好像在猜一个谜
说着请一定相信我可以
所有困难都不是问题
直到得到肯定的答复
仿佛漫步云里

春天是上班行过的路
春天是心中微荡的湖
春天是接包匆匆的脚步
春天是新入的迷惘如在雾
而顾客的笑容就像绚烂花簇
开呀，开呀，铺满春天的画布

夏天是因为热恋你
思绪逃不出你的引力
每天的工作积累成森林
梦想也不是那么遥不可及

比如涨工资 比如融入你
答应你每笔账目都核对仔细
陶醉在每一次的鼓励声里
你还总说我仍有进步的余地
夏天是路边不歇的蝉鸣
夏天是扫街挥洒的汗滴
夏天是同事前辈的无间协作
夏天是下班后沐浴着繁星
所有壮语包裹着心扉
爱呀，爱呀，炽热如地心

还有秋天，还有冬日
还有落叶的金黄和飘雪的炫丽
和你走过四季
一样是佳期
一样是似锦
人生那么长

想和你走向未来不放弃



（作者单位：火车站支行）



文 / 吴鹏鸣

当藤蔓花卉开了又谢，残花枯树搬离故处，惟有一盆仙人球，自打入住以来，不声不响，自顾自的躲在桌角。那么不起眼，却又那么引人注目。之所以不起眼，是因为它本就是一棵再普通不过的仙人球，毫无亮点，无论放在哪儿都“泯然众人矣”；但经历了办公盆栽的“沧海桑田”，依然健在的却只有它了，故而不得不让人侧目。

以物度人，亦是如此！任你飞扬跋扈，光芒万丈，不过是过眼烟云，昙花一现；相反，真正能静下心来，沉的下去，踏踏实实，本本分分做自己的人，更能够在普通岗位上实现自己的人生价值。

中童支行行长办公室就有这么一棵仙人球。

它是一棵勤奋的仙人球。无论环境多恶劣，土地多贫瘠，你甚至可以一年半载不用理它，不给喝水，不给松土，它依然努力的开枝散叶（虽然只是多长些刺），并锲而不舍的为你吸收电脑辐射，可谓兢兢业业，无怨无悔。

它也是一棵忠诚的仙人球。漂亮的花

卉固然美，但是绚烂过后，只能丢弃，否则留给你的就是一堆腐败枯烂的玩意儿。但是它不一样，只要你不嫌弃，它会一直陪在你身边。

它还是一棵严谨的仙人球。你若是静下心来，仔细看它长的刺，你就会惊喜的发现：它的刺一根根笔挺，刺尖锋利，却绝不凌乱，甚至有一种难以言状的美感。它仿佛永不言败的斗士始终保持饱满高昂的斗志，敢于迎接任何挑战。

它具有开拓精神。哪里需要它，它就在哪里生根、发芽、安家，它有着极强的生命力和适应能力，坚定不移的仙人球用行动践行着自己的使命：到一线去，到祖国和人民最需要的地方去。于是，无数个备受电脑辐射困扰的办公桌上出现了它的身影。

言至于此，细想仙人球的种种品质，有似曾相识之感！环顾四周，幡然醒悟！身边这些可爱的同事们不就是一棵棵鲜活的仙人球嘛！！🌵

（作者单位：中童支行）



郭亚佳

总行营业部

爱好：旅行、剪报

最想去的地方：威尼斯

格言：临渊羡鱼不如退而结网

梦想：无论生活多么忙碌，总有时间属于自己，做自己喜欢的事情，热爱时全力以赴，厌倦时全身而退，做一个温暖的人

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。马克笔也分为水性和油性两种，各有各的特性，马克笔的色彩不像水粉、水彩那样可以修改与调和，因此在上色之前要对颜色以及用笔做到心中有数，一旦落笔也不可忧郁，下笔定要准确、利落、注意运笔的连贯、一气呵成。



一天，遇到一客户去银行ATM机取钱，输入密码后ATM机屏幕显示“读取中……”，顿时，害怕被吞卡的小美左看看右看看，对着屏幕说了一句“取中”。

总行办公室
舒亚辉

女儿：老爸，生活费打了么？
老爸：打了，一万
女儿赶紧去银行查一下，只有五百!!
女儿：老爸，为啥只有500元
老爸：我现在很忙，红中
女儿：……

文坊分理处 余倍

本人银行小职员，刚来一农村大妈给孩子汇款，操作完毕后系统提示：请您核对后按确认键，只见大妈颤颤悠悠从兜里掏出手机，拨通电话：给你汇1500是吧？孩子那边回应，大妈挂掉电话说：确认完了。我说：哦，那可以按键了。好可爱的大妈。

志光支行 陈浩

前不久有位客户来办理修改密码业务，我在旁边指导他填写单据，客户询问我“原支取方式”是什么，我告诉他应该填“密码”，结果客户写出了他自己的六位数密码，还津津有味地念了出来……

从此以后，我指导客户填写类似单据时，都会提醒客户，这里填“密码”

塘湾支行 余昊云

一个朋友说她有一张银行卡不用了，里面的钱不到100，取不出来，让我转点钱给他，我说可以啊，要多少？她说97块5，我……

昆明服务中心 吴肖良

笑傲职场

四格漫画

银行趣事

供稿 / 舒亚辉（作者单位：总行办公室）





寻访西北篇：对西北的印象，是早闻丝绸之路的历史，耳熟能详的便是“玄奘取经”。一位又一位的古人用自己的脚掌，以“年”为时间单位，寻访了西方的文明世界，其中的勇气、毅力与信仰更是让我所赞叹不已。慕名而去，一一领会了西北的豪情、厚重。

到达海北藏族自治州时，天空放晴，驱走了一丝高原的寒冷。青海湖在阳光的照样下，蔚蓝浩瀚，简直美极了。南山牧场的牛羊成群，黑白点点的。公路两旁的地鼠，哧溜哧溜的钻来钻去。躺在草地上，抬头看着那好似触手可及的“棉花糖”，觉得有一种情感只能向天地间告白。如王安石说：“世之奇伟，瑰怪，非常之观，常在于险远，而人之所罕至焉，故非有志者不能至也”。2000千年前，中国人的思想都没有封闭在“天下观”中，他们对外部世界充满了兴趣，是的，是体验更大世界的欲望。



高速和国道交替的开着，一天天都下着小雨，两边黝黑的荒山连绵起伏，显得清冷又苍凉。一闪而过的路牌指向青海、新疆、西藏。远方，在明天。



西行最想看的就是莫高窟壁画了，因为尊重版权和保护文物，空气中的灰尘和闪光灯会致其剥落。是不能拍照的。它曾多次被陈丹青老师称为“精美绝伦，看一眼少一眼”，所震撼的画技手法。特别是当中最有名的唐朝敦煌飞天，她们的形象是由印度乾达婆、希腊天使和道教羽人等多元文化因素的混合物。唐朝的敦煌飞天图，以及众多艺术繁荣，都是因它所处的宽松环境，所以也就催生了画风的生机勃勃和独一无二的自然，人们一直形容西北苍凉，天地间的广袤无垠，让人孤绝。当我真正踏上西北地区时，才真正感受到西北画风的厚重，它身上所背负历史的车轮碾磨。而莫高窟的壁画，它的清新、亮丽，却为西北添上了一股柔和亮丽之风。

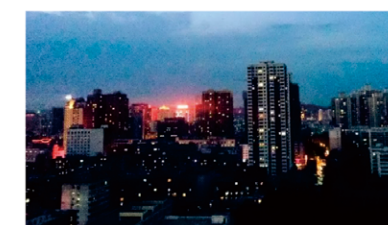


吃了牦牛肉、驴肉黄面、手抓羊肉、青稞酸奶等等大牌或小摊的西北美食，最让我念念不忘的却是那地地道道又低价实惠的兰州拉面。唯有那一碗清汤寡水的平凡，或一碗香气扑鼻，淋漓辣子的生气，让这些完全揉合在面粉味道的韧劲里。因为那都是属于兰州独有的简单直接、率性而为。人们有的坐在桌边，或者蹲在店门口捧着一个大瓷碗，将牛肉面像瀑布一样哗啦啦倒入胃中，尽是生活的真实与酣畅。



去往敦煌的戈壁上有零星的烽燧台，每一座烽燧台就像沙漠中的岛屿和灯塔，指引着行进的方向。忍不住联想这里曾经发生的历史，人们躲守在土堆里面，日子一天天地过去，他们在想些什么呢？

握了一把细腻沙子在手中滑下，看它风中轻盈飞舞。空气里都是风夹沙子的“嗡嗡声，”听说也正是因为这气流所产生，取为鸣沙山，而着眼望去是那沙漠的优美线条。它的“孪生姐妹”，对面那一点绿洲月牙泉，清澈明丽，在骄阳下更甚动人。



“旅行是生活下去最大的动力，但是唯有热情的工作才能支持你不断去旅行”。再见，山丘包围的兰州，再见“铁铮铮”的西北。再见这无垠的天地，还会再相见的。



“四扫”工作中的苦与乐



“四扫”工作开展以来，全行上下都是一副忙碌的景象。我们加班加点，顶着太阳，迎着风雨，用热情周到的金融服务赢得了客户的理解和信任，沟通了感情，增进了友谊，市场美誉度进一步提升。

清晨，第一缕阳光刚刚撒到树梢不久，伴着鸟儿愉快的歌声，我就和主任一行精神饱满地从分理处出发，开始了一天的“四扫”行程。经过雨水洗礼过的文坊小镇显得格外整洁，空气中弥漫着淡淡的泥土芬芳。平日这个点都在柜台忙碌着，今儿反而倒借着“四扫”这个机会感受了一下不一样的文坊。

很快，我们来到文坊“商业中心”，看着马路两边繁忙的商铺，一场志在必得的“攻坚战”已然拉开序幕。我们沿着文坊镇的商铺挨家走访，发放我行金融产品宣传册以及认真讲解我行所提供的金融服务项目。记得最初开始“扫街”的时候我还没有一个完整、清晰的思路，只得站在边上看着网点主任和客户经理与客户交流，而他们在和客户交流过程中时不时跟我讲解沟通的要点，以及如何与不同客户进行沟通，甄别其需求，针对性地将我行产品的优势展现出来，如有些客户需要安装POS机，有些客户需要贷款进行资金快速周转，还有些需要办理手机银行快捷转账等等。

通过主任和客户经理的耐心教导，加之开始与客户面对面的深入交流，从最初的羞涩、放不开，渐渐锻炼得勇于开口、善于交流、敢于营销。在后来的“扫街”营销过程中，每次进商铺门之前我都进行了充分的准备，和客户见面后就像朋友聊天一样的融洽。渐渐地我也成了“扫街”的主力军！

参与这次“扫街”营销活动感觉自己有很大收获。以后的工作中应向老员工学习更多的业务知识和营销技巧，认真学习总结，贯彻落实“四扫”工作精神，为我行的蓬勃发展做出自己应有的贡献。

（文坊分理处 田雅）

七月初，夏日炎炎，热浪席卷整个鹰城。鹰潭农商行人不惧酷暑奔波于乡间田野，闹市广场、弄堂小巷和园区企业



之间,全面开展扫户、扫村、扫街、扫园,金融服务送到家服务。

九月末,秋收季节,三个多月的“四扫”工作已接近尾声,驻足回望,这其中的苦与乐,我们都感慨颇深。犹记得,任务下达伊始,大家担心不能很好的完成工作而紧锁的眉头;也记得,在开展工作中同事们个个牟足了劲走园串户上门拜访,热情而又耐心的和客户推广各项业务时湿透的白衬衣;更记得,即使一次次被不理解、不支持,但最终用热情赢得客户赞许时,大家脸上欣喜的笑容。

通过这次“四扫”工作的开展,充分挖掘了客户金融需求,全面了解客户的融资难题,通过详细制定对接服务方案,有效提升了鹰潭农商银行的企业形象,我想,这才是“四扫”工作中同事们心里的最甜吧。

(环城分理处 舒丽敏)

“扫完前面一个村,我们的四扫工作就可以成功完成阶段性任务了!”主任带着我和信贷员走在路上如是说。漫长而又艰巨,艰巨而又意义重大的“四扫”工作让我们的足迹遍布在了鸿塘的各个村落、街道、农户家中。几个月来在主任的统一安排下,柜员们轮流跟着主任走遍了鸿塘,收集了几千份的农户资料。这些第一手资料饱含着我们的汗水,但是我们坚信这些的汗水是我们行今后开展工作的基石。

在“四扫”工作中,我们遭遇过被百姓不理解而斥在门外,也被热心的村民招待在家中。但,好在我们农商银行在乡镇中良好的口碑,加之镇政府、村委会对我们的大力支持,工作总算是顺利的完成了。从中学习到的、亲身体会到的那些民风,在与淳朴百姓们的交流让我更热爱这里的人们,爱这里的热情,这里的信赖。

要是能重来,我还要选这山、这水、这些人们,这充满热情和信赖的路。在路上,我们一直在路上,人生的路,工作的路,成长的路。走在路上的是苦,走在心中的是乐。路上的脚步才刚刚开始,心中的乐会伴随着会心的成长。

(鸿塘分理处 陈浩)

那是炎炎的六月底,我们全面组织开展扫户、扫村、扫街、扫园。

“四扫”是苦的。有时,为了节省更多的时间对接更多的客户我们嚼着馒头当晚饭;有时看到居民小店旁一群人,我们立即趋势宣传,哪怕是白衬衣被汗水浸透,裸露的手脚被蚊虫叮咬;有时,我们在没有灯的楼道里摸着黑挨家挨户心里忐忑的敲开了门,为了担心居民没听我们说完话就关门,我们不得不把手搭在门框上;有时我们扶着生了锈的楼梯扶手,迎着伸手不见五指的楼道,小心翼翼地走着;也总是,为了赶在第二天早上把四扫走访表发到支行,当晚,一到家,便打开电脑加班加点地录入客户信息:四海路几栋几单元几号、姓名、电话等等、等等,1户、2户、3户……,“滴答、滴答……”又是一个深夜。

“四扫”也是快乐的。“你们真辛苦!进来喝口水吧!”“就冲着你们这样的服务,我也要开通网银和手机银行!”当我们的金融上门服务得到老百姓认有时,那种开心溢于言表!“四扫”是快乐的!“路上小心点!”主任房姐临回家总不忘捎上句温暖的话语。每当看到同事们在回家的路上,迎着月亮相互讲述着“四扫”遇到的各种各样的小插曲,那欢声笑语像歌声一样嘹亮!“四扫”不是一个名词,而是一种积极向上迎接挑战的精神!“四扫”中的苦与乐就像春天里色彩斑斓的花儿开满大地,处处花香扑鼻!或许多年以后回忆起来,我们心里依然夹着温暖的微笑!

(西门分理处 胡尉芳)

2015年的这个夏天,贵溪支行营业部远离凉爽的空调,将汗水洒遍了贵溪市区的每条道路、每个小区,积极宣传百福系列金融产品,大力推广手机银行和网上银行,一场轰轰烈烈的“四扫”工作全线展开。



这种走出营业厅的营销方式充满艰辛,为增加农商行产品的知晓度,深挖客户需求,拓展客户群体,我们走街串巷、摆摊设点,常因被拒绝而失落,偶尔也会为有人愿意驻足倾听而内心雀跃不已,收获一句“为了更好的服务我们,这么大热天你们真是辛苦”而感到这一切都是值了。

苦与乐如同硬币的两面,一面是苦,一面是乐,失落时是哭,希望时是乐;经历时是苦,回味时是乐,今日以为苦之事,却为明天收获之乐。

(贵溪支行 黄茹)

炎炎夏日,也难以阻挡农商人对“四扫”工作的热情,为了做好该项工作,月湖支行全体员工出动,辖内员工分成十多个小分队按区域进行“四扫”金融服务推广活动。

记得我第一次上户调查是去香山社区,我很热情的拿着一份金融需求问卷询问正在小区散步的一对中年夫妇,开始他们非常感兴趣的咨询我,可当我请求他们留下联系方式的时候,他们拒绝了并说“我们感觉你们农商银行和其他的商业银行相比没有什么不同,不想办理



那么多银行卡,不方便。”听完这话我并没有放弃,跟上他们继续说道“没关系,您有时间可以去小区对面的银鹰分理处了解下,农商银行还是有许多惠民服务的,这与其他商业银行不同。”说完这对夫妇朝我微笑致谢。我并没有灰心,我和我的组员杨恒、洪浩到小区的大楼上一户户敲门做调查,慢慢地我们手上填写的问卷越来越多,身上也出了不少汗水,当敲开一户老人家门时,老爷爷看着我们特别心疼,赶紧招呼我们进来坐下,老奶奶也从屋里拿出电风扇给我们祛暑,当时我的心里特别感动,老爷爷对我们说:“我虽然办理的银行业务并不多,但我知道你们农商银行,是鹰潭人的银行,是真心服务老百姓的银行,我很支持你们,问卷我帮你们填!”,老奶奶看到我们给老爷爷填了,赶紧对我们说:“我怎么没有,我也要填一份,我跟他可不一样,我经常去你们银行办理业务。”说完一屋子人大笑。

“四扫”活动虽然很辛苦,许多员工因此都不能按时回家给家人孩子做饭,还要每天加班加点整理调查资料,但是大家丝毫没有怨言,活动进行的如火如荼,扫街扫户完成比例达到77%,也成功对接了不少客户并开通了手机银行、网银等业务。该项活动让我们全体员工进一步了解市场,熟悉客户,增强我们主动营销的理念,上下联动深得民心。

(月湖支行 孔艺荟)



“四扫”中,我们受过骄阳的炙烤,淋过滂沱的大雨,也曾忍着饥肠辘辘走访客户,最后披星戴月踏上回家的路。自“四扫”工作开展以来,我们满怀激情一次又一次礼貌的敲门,但得到的回应却不尽相同,有热情接待的,有勉强应付的,更有生硬拒绝的。

还记得去过一家经营冷冻产品的门店,进门说明来意后,老板惊讶道:“这么热的天你们还来走街串户的做调查,快来坐坐喝口水吧!”,听到这样的话真有点儿热泪盈眶,“没事,没事,我们想及时的了解你们的金融需求”,在友好的洽谈过后,我们成功营销出一台POS机。那天我们满怀“激动”,我们营销的不只是POS机,而是商户对鹰潭农商行的肯定和信任。

日复一日,高温越发考验着大家的毅力及耐力,而我们农商人,却用更加炙热的心,践行着“四扫进万家,农商送百福”的一句承诺。每一次宣传,都希望能帮助他们享受更优质的服务,皮鞋沾满泥土,也未曾停下前进的脚步,只有让客户满意,我们才会露出放心的笑容。我们不是超人,我们是一群努力奋斗的农商人,我们一直走在路上,用心为客户服务。

(财富分理处 乐琪)

一本笔记本、一支钢笔、一个包,每次出门时,脸上带着微笑,用手中的笔逐户上门记录着农户的家庭经济情况,

他们就是马荃分理处的员工,他们一次又一次地用真诚赢得了农户的好评,并与广大的农户建立了良好的关系。在该网点主任的带领下,工作人员积极营销,上门介绍银行有关业务,认真填写金融服务需求对接调查表,将客户的联系方式、金融需求、资产负债情况和经营情况等信息摸清摸透,按照客户所从事的行业进行分类,逐步建立起覆盖全乡镇的调查档案。

在“四扫”过程中,该网点以促进业务发展为有效契机,进一步提高工作实效。自开展“四扫”工作以来,该网点累计扫户数达6400余户,有效营销POS机10台。为今后各项业务的发展奠定了坚实的基础。

(马荃分理处 刘伟)

2015年7月28日,晴,下午3时,似火骄阳孤独的悬挂在蔚蓝的天空,街道两边的樟树上传来知了的鸣声,脚下的柏油路在烈日的烘烤下显得格外柔软,升腾起的阵阵白烟仿佛燃烧着的木炭,空气中弥漫的不只是柏油的气味,仿佛还有酷暑的味道。

也许是因为过了上班的时间点,偌大的工厂路上一个行人也没有,只有门口小摊老板趴在冰箱上打着盹儿,倪主任中等个子,偏瘦,白皙的脸上始终堆满微笑,鼻尖子上满是汗珠,雪白的衬衣湿漉漉的粘在背上,他早已习惯了这个时候到园区的工厂“串门”。穿过机器轰鸣的厂房,来到行政大楼的董事长办公室门口,倪主任一边敲门一边用着他浓重的画桥口音问道:“陈董在吗?”一连几遍,门内依旧没有动静,这已经是他第三次到鹰潭阳光照明有限公司陈董事长办公室了,汲取了第一次的闭门羹经验,第二次倪主任通过余江县工业园区管理委员会主任牵线搭桥,尽管没能见到公司老总,但公司财务总监帮我们传达了来意。不得已倪主任再次找到了公司财务总监,门外的炙热和办公室内的气温形成了巨大的反差,财务总监热情的态度也和上次形成了鲜明的对比,原来陈董临时出差去浙江,吩咐了办公室主任接待我们。比起第一次和第二次的空手而归,这次我们从办公室主任处详细了解了该公司的经营现状。

尽管该公司目前流动资金充足,没有贷款、电子银行等金融服务需求,但是倪主任笑容却更加灿烂了。

(余江支行营业部 陆志明)

“四扫”工作中的辛苦不言而喻,骄阳似火,烈日当空,所有员工无一不是汗流浹背。我们不仅需要克服恶劣的天气,更加需要克服银行员工与农村老百姓之间的沟通障碍,为了让他们理解我们调查工作的目的,我们需要一遍遍耐心地解释,常常几户人家下来就已经口干舌燥。白天顶着大太阳四处走访,晚上和同事熬夜加班整理调查问卷。

然而,付出总是会有收获的,绝大多数迎接我们的是一张张憨厚、淳朴的笑脸,通过“四扫”工作中的进一步接触,不仅仅加深了农村老百姓和鹰潭农商银行之间的感情,更为银行的业务拓展提供了难得的机遇。感触最深的莫过于当我们一遍遍用浅显易懂的话语介绍网上银行、手机银行等电子银行产品,甚至经常拿自己的手机亲自示范操作步骤和风险防范措施时,很显然农民朋友对这些电子银行产品的抗拒和排斥心理越来越小了。每当他们向我咨询怎样去开通这些功能时,我的内心由内而外都是微笑的,这不仅仅是为了完成营销任务,更重要的是通过我们银行的服务让广大农村地区的客户也享受到了方便、快捷的现代金融服务,这不就是我们鹰潭农商银行践行“普惠金融”和实行“四扫”工作的出发点和落脚点吗?

劳动的快乐如此酣畅淋漓,辛勤的汗水是咸的,喜悦的泪水却是甜的…这段期间,我付出了,也收获了,这便是我对“四扫”工作最好的答卷!

(杨溪分理处 孙亚娟)

秋天是收获的季节,“四扫”工作一晃已过去三个多月了,我们从夏季扫到了秋季,这一路来大家都付出了很多。平常大家上班忙,没有时间去开展“四扫”工作,我们利用下班休息时间和周末时间,一个小区一个小区的走访,看着完成任务的“四扫”表从薄薄的一张到最后装订成册的十几大本,满足感油然而生。

期间我们遇到过困难,过程的艰辛不必多说,被质疑是卖保险的是家常便饭,好在大部分民众对鹰潭农商行是有认同感的,这也多亏了我行一直以来的付出。我们在秋季收获的不仅仅是那一摞摞填完的“四扫”问卷表,还有鹰潭人民的真情实意,我们让鹰潭人民看到,银行不都是高高在上不接地气的,至少鹰潭农商行不是;银行不是只给富人贵族服务的,我们还会深入一线百姓,调查最基层人民的金融需求,至少鹰潭农商行做到了。

截止到9月底,通过“四扫”,月湖支行手机银行、网银用户数量显著提高,这是对我们“四扫”付出的最大回报,如果付出能有所收获,这大概是人生中最幸福的事情吧。

(月湖支行 赵彪文)





这个夏天注定与以往不一样,有忙碌、有充实,有汗水、有回报,只因为你——“四扫”。

第一次接触“四扫”,感触颇深。“四扫”之初,主任把大家分成了两组,每组两人,实行片区承包制,尽管任务压力大,天又热的发狂,太阳刚一出来,地上像冒火一样,但也无法阻挡我们所有员工的激情。每天主任带领我们休息的员工在街头、在巷尾、走访客户,宣传产品,填写调查问卷,实行登记并紧密对接,为商户提供精准的金融服务与贷款需求。“四扫”过程中有苦有乐:苦的是我们的热情走访,有时换来客户冷漠地把我们拒之门外;乐的是大部分客户很热情的招待我们,并大赞我们农商行服务态度一流!

一份付出 一份收获,目前为止,通过拜访和宣传增加了不少新客户来我们网点办卡、存定期、开通电子银行等相关业务。“四扫”工作进一步提升了我行知名度的同时,也教会我们要牢牢地将这些有潜力的客户挖掘并紧密联系,鹰潭农商行的才能又好又快发展。

(柏里分理处 赵慧娟)

“为进一步增强全员主动营销理念,了解市场,熟悉客户,在经济‘新常态’下储备优质客户资源,根据《江西省农村信用社(农商银行)深入推进‘四扫’工作方案》文件精神,经总行研究,

决定从即日起在全辖开展‘扫园、扫村、扫街、扫户’客户营销活动。”——看到这个通知,全支行同事感到压力颇大。然而正是在外部竞争日趋激烈的经济“新常态”下,我们必须挖掘培养更多潜在的优质客户。

“四扫”是辛苦的,特别是在支行人手紧缺的情况下,我们顶着烈日,踩着泥地,在村里挨家挨户地宣传营销经常是口干舌燥,有时乡亲们白天在田间劳作,我们必须晚上加班才能和他们见上一面手把手地教他们电子银行的操作步骤。

“四扫”也是快乐的,乡亲们都渐渐的用上了我们的电子银行,这不仅方便了他们也减轻了我们的工作负担。看到他们满意的笑容我心底不仅生出一股快乐的满足感。

作为一名新员工“四扫”工作经验不仅使我熟悉了业务还锻炼了我的口才。更加让我难忘的是挨家挨户的细心交谈,是同事之间的相互照顾相互鼓励,是乡亲们淳朴的民风 and 热情的待客之道。“主动营销,了解市场,熟悉客户”这不仅是“四扫”的工作任务。也是在我们在未来工作中贯彻执行的口号!

(龙虎山支行 郑逸群)

开展“四扫”工作的三个月里,我们每天都在车间、社区、商户间游走宣传,每日都与企业员工、社区居民、邻里乡亲亲切交谈。我们每个员工都在用自己辛勤的付出,为农商行的发展默默奉献。努力耕耘,必有收获。在这三个月里,我们共走访了园区企业101家,村委会24个,上门对接商户1067户,拜访社区居民3010次;新增“两通”贷款1600万元,新开立网银55户,手机银行120户,营销POS机9台。不仅如此,我们还建立了客户信息台账4000多户,这些都是我们今后业务发展的基础。

当然在“四扫”的过程中我们也遇到过客户的不理解、不支持、不配合,但是当我们的服务换来客户欢笑时、当我们的热情赢得客户赞许时、当我们的行动得到客户点赞时,一切的辛苦都在这一刻化为一颗甘甜的果实,鼓舞着我们继续前行。

(高新支行营业部 周潍)