

希音

2015年 | 第2期

主办：安远县农村信用合作联社





希音

2015年第2期

主办单位
安远县农村信用合作联社

顾问：杨文生
主任编委：欧阳小明、廖永辉、陈小军
副主任编委：唐淑华、何荷
编辑：何荷、梁师莲
版面设计：梁师莲

C 目录 CONTENTS

【封面故事】

点燃灯塔之光 徜徉信合之海·····P2

【联社动态】

财政惠农促发展 金融活水润三农·····P3

安远县联社开通贷款热线·····P4

安远联社吹响“第三方存管”业务号角·····P5

杨文生理事长到长沙分社开展调研·····P6

【亮点之窗】

精准帮扶——创业融资致富情·····P7

农信服务系真情 飞入寻常百姓家·····P8

外拓贷款，克贷款负增长困境·····P9

做好业务拓展每一步·····P9

孔田信用社采取多种举措 加快信贷健康发展·····P9

关爱老年客户 便民更贴心·····P10

上廉分社，您的一站式“理财服务营”·····P10

【一线速递】

兄弟单位加强沟通 学习交流互通有无·····P11

重石分社耐心回收零钞·····P11

凤山分社进校园代收学费·····P12

“清明”大扫除·····P12

骄阳烈日犹未尽 雨汗淋漓映窗明·····P13

“小”烧烤“大”凝聚·····P13

【意见箱】

关于在营业外厅设立理财产品宣传板的建议·····P14

【金融聚焦】

存款保险制度对农信社的影响及对策·····P15

【他山之石】

借款人十二种风险识别·····P18

【调查视窗】

关系与业务发展·····P22

【农信拾掇】

On the road 我的实习工作体会·····P23

那天我们的自豪·····P24

谈学习·····P25

由“老毕不雅言论风波”浅谈农信员工的慎言慎行·····P26

细节之美·····P26

三尺柜台 万尺人心·····P27

【百福文苑】

种花，种的是一种心境·····P28

扬帆起航 成就梦想·····P29

世界那么大，我想去看看——我在信合成长的点滴·····P30

站起来·····P32

【诗歌天地】

春日抒怀·····P33

无题·····P33

【生活贴士】

我们的白衬衣这样洗·····P34

防范电信诈骗小知识·····P35

【开心一刻】

趣事·····P36

【热点发声】

·····P37



点燃灯塔之光 徜徉信合之海

文 / 王芳

3月12日，杨文生理事长在三农事业部副总廖叙明的陪同下，来到天心信用社视察新网点搬迁工作，同时看望基层员工的工作和生活。

期间，杨理事长与员工面对面座谈，倾听基层员工的心声，了解员工在工作、生活各方面的问题与困难，着力解决员工最迫切、最直接、最实际的问题。

会上，杨理事长还就现有单一、传统的经营模式理，我们农信人应如何在日后的竞争中转换经营模式，加强综合服务能力拓展多元化的金融服务，与员工进行了深入的探讨。

杨理事长强调，未来既蕴含机遇，也充满挑战。随着利率市场化等金融改革进程不断加快，金融领域的市场准入进一步放宽，各家银行面临的不仅是同业间的竞争，也面临来自其他类型金融机构甚至是互联网企业的竞争，这就迫使我们转变观念，保持奋发图强、一往无前的创新精神，不断进步，为我们安远农信社打造一个可持续发展的未来。

会议的最后，杨理事长还对在座的年

轻人提出了三点宝贵建议：

一是要提高一种认识。竞争压力不断加大，我们要主动地去维护和挖掘客户，充分利用链式营销等方法，给客户创造利益。

二是要提升学习态度。不但要在自己的本职工作中不断学习，更要勇于去探索其他的领域，才能让自己在竞争中立于优势地位。

三是要提高工作效率。坚持“两会”（晨会、分享会），坚持练兵，不断加强自己的业务技能，坚持时间管理。

（天心信用社）



图为杨文生理事长与天心信用社员工座谈

财政惠农促发展 金融活水润三农

——安远县联社“财政惠农信贷通”支持新型农业经营主体发展

文 / 何荷

安远县是典型的山区县，独特的地形和土壤，让安远成为典型的果业县。而农业专业合作社、家庭农场、种养大户等农业经营主体因为没有必要的担保而很难获得贷款。为有效解决新型农业经营主体“贷款难”和金融机构“难贷款”这一矛盾，2015年，安远联社与辖内财政局、农工部等部门紧密配合，大力推进“财政惠农信贷通”业务的开展。截至2015年4月15日，该社累计发放“财政惠农信贷通”贷款6654.2万元，超额完成政府分配的6200万元信贷计划，完成比例为107.33%。

加强领导，确保工作推动有力。为了做好“财政惠农信贷通”工作，该社领导班子高度重视，迅速成立了由联社主要领

导组组长的“财政惠农信贷通”贷款推广领导小组。并主动向县委、政府相关领导汇报，争取到了“财政惠农信贷通”工作主动权。

提高认识，确保工作有序高效。为了统一认识，确保财政惠农信贷通工作有序高效，该社多次组织主任、客户经理进行培训，学习《江西省“财政惠农信贷通”融资试点实施方案》以及省联社的《财政惠农信贷通贷款管理办法》等重要文件，布置对财政惠农信贷通的时间节点和工作要求，在全联社层面统一认识和工作步骤。

摸清情况，确保投放精准到位。自工作开展以来，该社加强了与县农工部、财政局、农粮局、林业局等这些具体执行单位的沟通和协调，全程参加有关部门的



图为果农正在采摘脐橙。近年来安远联社加大涉农贷款投入，为我县果业产业注入发展动力。

协调会，参与制订县农工部财政惠农信贷通贷款落实方案，联合各单位开展宣传，同时，把全辖合作社、家庭农场、种养大户等新型农业主体名册收集并分发到各网点，将支持对象、授信额度和贷款流程印发成传单发放到各合作社、家庭农场和种养大户手中，并要求各网点摸清需求，按周、按月上报进度，以便定期准确掌握需求和推广信息。

强化管理，确保工作稳步推进。为确保“财政惠农信贷通”贷款及时发放，该社与农工部等相关部门协商后，对财政惠农信贷通贷款对象的资格审查、贷款公示等环节均做了优化，要求各网点对符合条件的财政惠农信贷通贷款优先上报后台评审中心，评审中心优先审批，做到调查一批，公示一批，审批一批。

把住关口，确保工作风险可控。安远县是个农业大县，合作社、家庭农场等经

营项目基本为农业、林业及其相关产业，由于这些对象先天原因，财务极不规范，收支难于把握。该社在扩大财政惠农信贷通受益面的同时，降低单笔授信金额，化解风险，对金额较大的贷款采取较为灵活的方式，明确贷款责任，确保贷款风险可控，坚持严守风险关口不放松。贷款发放后，主动对接政府主管部门，并一同参与贷后检查、加强监督资金按约定用途使用，确保信贷资金不流向房地产、民间融资等项目。

目前，安远联社发放“财政惠农信贷通”贷款市场份额在辖内同业中居首位，受到了政府及广大群众的好评，该社服务区域经济发展金融主力军地位进一步巩固，为该社今后的改革发展进一步夯实了基础。

( 行政管理部)

安远县联社开通贷款热线



文 / 何荷

为对接贷款业务需求，解答贷款业务疑问，提升贷款服务质量，让老百姓足不出户就可以享受贷款咨询服务，4月1日，安远县联社 3735899 贷款服务热线正式开通。3735899 贷款服务热线作为该社提升文明服务的一个重要内容，既是金融便民的新举措，又是深化信贷“阳光工程”、自觉接受群众监督的新途径。客户在工作时间拨打贷款热线，可以查询贷款申请的条件、所需资料清单、申请是否受理、客户经理上门调查时间、贷款办理进度、评

级授信额度、贷款何时到期等信息，也可以咨询个人或企业适合办理哪类贷款品种。贷款热线还向社会公众提供监督、举报和投诉服务。优化服务流程，完善运行机制，加大与部门沟通和协调力度，不断完善充实热线服务内容，该社将把贷款热线打造成服务便民的新亮点、普惠金融的新品牌。

( 行政管理部)



图为县联社举办“第三方存管”业务培训

安远联社吹响“第三方存管”业务号角

文 / 何荷

为积极响应省联社网点、业务转型要求，安远联社进一步拓宽中间业务收入多元化渠道，吹响了“第三方存管”业务号角，并取得良好开局。截至5月7日，该社第三方存管业务实现新签约客户18户，目前已有1户开展了资金交易，实现“第三方存管”业务零突破。

开展培训夯实基础。4月24日和5月5日，该社专门请来中信建投证券股份有限公司的两位专业经理，举办了两期“第三方存管”业务知识全员培训。通过培训不仅让员工对业务办理流程、风险等有一定认识，还让员工认识到了证券交易的复杂性和多样性，对三方存管业务有了更进一步的认识。为“第三方存管”业务顺利推进打下坚实基础。

出台方案吹响号角。为指导各网点开

展“第三方存管”业务，该社首先出台了《安远县农村信用社2015年第三方存管业务实施方案》，将方案及时传达到基层每个员工，任务下达分解到各事业部和营业网点，在全社上下迅速掀起“第三方存管”业务营销热潮，吹响了“第三方存管”业务号角。

开展“五扫”精准营销。为确保对目标客户的精准营销，该社组织营销团队开展“五扫”（即：扫村、扫街、扫园、扫楼、扫户），向客户宣传当前股市利好行情，讲解相关知识和优惠活动，引导客户到农信社开立“第三方存管”账户。同时，号召全社员工从身边客户抓起，对亲戚、朋友、关系人实行精准营销。

（行政管理部）



杨文生理事长到长沙分社开展调研

文 / 廖叙明

5月12日，理事长在长沙信用社调研，并召集部分信用社主任参与座谈，在座谈会上，理事长对当前工作提出了几点要求：

一是开展好团队建设。对于新形势、新常态下，信用社主任如何开展好团队建设，理事长指出，目前我县各基层网点的团队文化很不到位，并且参差不齐，很多网点都不能发挥团队优势。各位主任应当认识到，新的经济形势、年轻员工的大量加入，都对主任提出了更高的要求——主任作为团队带头人，要做到在日常工作中弃权力化，以身作则，带头按流程完成日常工作，实行规制化、流程化管理；同时，也要充分发挥网点人员少，容易实行人性化管理的优势，对员工多点关心，解决好员工的困难，解决员工后顾之忧，让员工能放心工作。

二是工作质量与效率的问题。效率与质量看似矛盾，实际并不矛盾。在县内目前的金融竞争态势下，效率已成为我们维护和拓展客户的关键因素。而从前五个月的信贷投放来看，经济下行带来的风险因素让客户经理变得非常谨慎，效率上常常达不到要求，要破解这个困局，一是全体干部员工应正确认识经济新常态，保持一贯的信贷操作，不受经济下行因素影响正常规程；二是客户经理应尽快提升自己的

调查水平和风险分析能力，在有效的时间内完成准确的调查和分析，做出判断；三是全面开展市场需求调研，积极开展细致的四扫工作，收集信息，准确归类分析，准确对接。

三是网点转型问题。网点转型的问题就是观念的问题，网点转型转的实际上是我们的思维，随着利率市场化改革渐渐深入，银行的混业经营时代即将来临，如果我们的经营思维仍仅仅停留于原有的业务模式上，我们就无法跟上这个时代，大家应当去学习、思考我们的业务将来会往哪里走，新的增长点会在哪里？虽然说农村金融相对来说变化不会象城市那么迅猛，但在互联网时代，一切皆有可能。

四是便民服务点的问题。随着竞争对手不断深入我们的乡镇市场，随着互联网金融的无声展开，便民服务点的打造已上升到了安远联社长久发展的战略高度。我们要充分认识到便民服务点对稳固农村市场的巨大作用，要象打造金融便利店的方向去打造便民服务点，让它能发挥出业务代理、信息收集、客户拓展和维护等作用，充分运用便民服务点的本土优势，使其成为信用社在村里的支点，那样我们就不会担心互联网金融的潜入，不用担心其他对手的挖掘，农村市场就不会丢。

(三农事业部)

精准帮扶——创业融资致富情

文 / 张海

“原来是创业难，难创业啊！原来想做生意没资金，现在政府为帮助我们发家致富，直接对我们工商户精准帮扶，更要感谢信用社长期对我们的支持啊！”镇岗乡陈老板在开完镇岗工商分局、信用社帮扶个体工商户创业融资会议后对着县电视台记者讲出了这番感慨之言。确实，在召开完此次会议后，不少商户都有此类的感想。

此次帮扶创业会议共计到场商户 89 人，现场签约 10 户，现场达成申请意愿的有 64 户，商户反响热烈，达成意向的有百分之八十三之多。冷乡长对这次“个体工商户融资创业会”高度评价，称这样的会议对当地经济的扶持有着举足轻重的作用。

会上，联社事业部陈经理满怀期望的说：“一直以来，信用社和广大人民群众是鱼水情，在座的商户们都是镇岗经济发展的有力支持者，有了政府和工商部门的正确指导以及我们农信社的大力支持，我们相信镇岗的经济定会迈上一个新台阶！”其实，我们精准帮扶镇岗的商户，



图为镇岗召开工商分局、信用社帮扶个体工商户创业融资会议

但反过来想想，这些商户们何尝不是同样一直在支持着我们农信事业的发展？

有了耕耘播种，就要去挥洒汗水。为了感恩镇岗商户对我们信用社一如既往的支持，为了对得住他们对我们的长期配合，在接下来的日子里，我社将会针对这次会议的意向客户，利用白天时间、挨个上门调查走访，加快贷款资料整理进度，争取早日将贷款发放到商户手中，早日将他们的生意规模扩大，让镇岗的经济早日回温！

锐意进取，积极创新，只有秉承着这种农信人特有的坚持不懈的精神，在奋斗路途中坚持打拼，农信社才能开辟出属于我们的信合大道！

(镇岗信用社)



图为客户经理到个体工商户店中进行贷款调查

农信服务系真情 飞入寻常百姓家

—— 鹤仔信用社开展普惠金融进村入户服务

文 / 谢小明

“能在家门口取款，真是太方便了！”在鹤仔镇阳佳村助农取款服务点，持社保卡前来取款的村民络绎不绝。以前要到信用社排队取养老金，现在只需持卡轻轻一刷，就能实时取款，足不出村就实现小额取款、余额查询、转账汇款等现代金融服务，群众对这一新的金融服务方式赞不绝口。

在春节前，鹤仔信用社还开展了便民服务进村入户活动，利用移动平台将“银行”搬到村门口，亲自到各便民服务点为村民激活社保卡，现场向村民示范如何使用助农取款机。这是鹤仔信用社真情惠民的缩影。

为延伸金融服务触角，安远县农信社积极推行便民服务点“村村通”工程，解决金融服务盲区问题，让金融服务从乡镇延伸至村组，形成全方位、立体式的金融服务模式。鹤仔信用社从2014年开始大力推广便民服务点，目前覆盖了龙岗、半迳、阳佳、杨功、棉地、大 等六个村，满足了农户金融需求，基本实现金融服务全覆盖。

( 鹤仔信用社)



图为鹤仔信用社员工利用移动平台为老年人激活社保 IC 卡



外拓贷款，克贷款负增长困境

文 / 刘汉潼

2015年，高云山分社的客户经理利用三个月时间，马不停蹄地走访客户、调查贷款，新增贷款突破200万元。但贷款还是处于负增长的状况，原因是归还贷款客户较多，一正一负，导致贷款增长还是原地踏步。

面对这种情况，我社召开紧急会议，通过大家集思广益得出两种思路，一个是走访当地党政机关，推广公职人员贷款，一个是去往外县拓展股权质押贷款。

方案制定后，我社主任魏嘉平及时向联社相关部门汇报，并取得发放股权质押和公职人员贷款的贷款权限。之后主任与

客户经理驱车赶往寻乌，通过一个星期的不懈努力，终于取得了将近300万的贷款成果，接下来的时间里我社加快资料整理，确保及时把贷款发放出去，同时对接几个高云山单位的领导，做好申请贷公职人员贷款的统计，尽快发放到位。

当面临困境的时候，我们可以想想新方法，做好创新，把全社人的力量凝聚在一起，积极走出去，只有这样才能进步，促进业务的发展。

(高云山分社)



做好业务拓展每一步

文 / 卢巧林

今年以来，因市场经济下行等原因，客户贷款需求收缩，我社贷款余额一直呈下降趋势。

为做好贷款工作，开拓更大市场，春节过后，我社主任组织客户经理主动到定南联社对接股金质押贷款事宜。

在这之前，钟主任就如何做好股金质押贷款做了安排部署，由钟海清主任及郭添华经理负责到定南联社对有贷款需求的员工进行调查摸底，谢小明经理则留社收集及整理贷款资料并及时上报县联社审批

发放，争取用最短的时间将贷款发放出去。

通过大家的团结一致，与定南联社的合作顺利进行，截止3月底，累计发放股金质押贷款408万元，办贷手续简便，放贷效率快捷，让我社获得了定南联社的一致好评。

此次与定南联社的对接不仅扩大了我社贷款规模，也为我社与定南联社今后更好合作发展搭建了桥梁。

(鹤仔信用社)



孔田信用社采取多种举措 加快信贷健康发展

文 / 曾奇

今年以来，受到经济下行、黄龙病等多方面因素的影响，孔田当地的贷款需求低迷，客户还款意愿强烈，前几年一直信贷增长强劲的孔田信用社，今年罕见的出现了贷款负增长的现象，严重的影响了各项业务的发展。为加快信贷业务发展，孔田信用社采取多种措施，一是组织客户经理开展了业务竞赛，明确客户经理贷款任务，并制定了奖惩措施，奖优罚劣；二是

加大宣传力度，加强与政府的沟通，通过做好烟叶贷款发放、小额农贷提升，加快信贷业务发展；三是做好贷款时效，防范信贷风险。明确了贷款时效管理责任人，加强对贷款时效的管理，并对发放的贷款定期进行电话回访，重点检查是否存在吃拿卡要等现象，排查信贷风险。

(孔田信用社)



关爱老年客户 便民更贴心

文 / 梁师莲

为进一步改善农村金融环境，不断提升金融服务水平和效率，对接村民小额现金支取、转账、查询、汇款等金融需求，凤山分社根据县联社工作安排，在辖内设立了5个便民服务点，实现了“村村有点”的全覆盖。

便民服务点的设立能够有效缓解柜面客户排队现象，让广大农户足不出村就能享受日常所需金融服务。然而仍有不少客户不了解其功能，尤其是手持社保卡的老客户仍然坚持到柜面办理。为了让广大客户，尤其是老年客户了解便民服务点功能，凤山分社深入村组，组织当地退休老干部、老党员召开座谈会，向他们宣传介绍便民服务点功能与优点，引导他们到当地便民服务点领取社养老金。针对老年客户逢圩日必来查看财政补助是否到账的现象，农信社员工建议他们每月月底或月初查看领取一次即可或避开圩日等业务高峰期前来办理。同时，农信社员工还介绍了一些常见的金融诈骗手段及防范辨别金融诈骗的方法与技巧，为在座的

干部、老党员们上了一堂丰富的金融知识课。

凤山分社借助这些老干部、老党员在当地老年客户群体里的“意见领袖”地位，通过老干部、老党员的口口相传，向更多的老年客户宣传便民服务点及相关金融知识。不管是设立便民服务点还是与老年客户座谈，无不体现着农信社的便民之心，贴心之意。

(凤山分社)



图为凤山分社员工与老人们座谈，宣传便民服务点，讲解金融知识



上濂分社，您的一站式“理财服务营”

文 / 欧阳小萍

四月的上濂，早已是脐橙花香溢，春耕进行时。与这忙碌相衬的，还有上濂分社这支兢兢业业的“理财小分队”，他们不辞辛劳的走村窜巷，为客户尽心服务。

这不，趁着中午客户在家休息的闲暇，魏主任和郑经理便带着联社刚刚下发的新的理财产品宣传资料来到客户家中，为客户宣讲如何购买农信社的理财产品、理财产品收益如何等，一遍遍耐心细致的解答客户疑惑，一家家尽力做好理财宣传工作。

再看看我们的柜面，今天不是圩日，怎么这么多客户排队？不用惊奇，这正是我们的钟会计在引导客户在理财产品销售协议书上进行签字。这一颦一笑，几个看似简单的动作，无处不体现温馨。

旁边打电话的不正是实习生吗？“您

好，这里是上濂分社，您上次购买的理财产品3月底已到期，本金和利息已经全额返还到您的账户中。请问，您今天有空吗？现在正好有一款高收益的保本浮动型理财产品非常适合您继续购买。您可以携带好本人身份证和农信社的银行卡（折）前来办理。”

至于我，当然是在我的三尺柜台前认真地为客户办理理财认购业务，做好最后一个服务环节，让客户放心理财。

这就是我们的上濂“理财小分队”，大家各司其职，正努力把上濂打造成客户一站式的“理财服务营”。只要您在我社购买理财产品，我们就会让您体会到一站式的服务，让您轻轻松松理财。

(上濂分社)

兄弟单位加强沟通 学习交流互通有无

文/杜强松

2015年4月3日下午，于都县靖石乡信用社李主任、盘古山信用社温主任，来到安远县浮槎分社进行实地参观、考察和交流。我社相关工作人员进行了热情的接待。

浮槎分社赖传金主任首先带领客人参观了外厅整体建设布局，相关基础设施。就社内人员基本情况、营业场所等基本概况及分社团队建设、金融工作开展情况向兄弟单位的同仁作了介绍。随后，于都县靖石乡信用社李主任亲自到柜台上办理业务，体验浮槎分社热情周到的微笑金融服务，并给与了高度的赞扬。随后，双方分别交流了各自的工作经验，并就工作中存在的问题相互进行了探讨，取长补短、互通有无。靖石乡信用社李主任提出：靖石

乡信用社连续蝉联于都县各社考核第一名，靠的就是服务。给客户带来优质服务才能搭建与客户间互相信任的桥梁，有了良好的群众基础，那么各项工作就游刃有余了。赖传金主任表示，李主任谈的经验非常宝贵，对浮槎分社日后的业务管理水平的提高具有很大的指导意义。

通过本次交流活动，双方单位互相吸取了各自工作的经验和做法，看到了各自存在的差距和不足，受益匪浅。在今后的工作中将积极借鉴双方的宝贵经验，不断增强服务意识，努力提高金融工作业务水平和质量，充分发挥各自优势，促进各项工作更好、更快发展。

(浮槎分社)

重石分社耐心回收零钞

文/叶金林

春节期间，零钞大量发放，到了三四月，正好是回收破钞的时候。为此，我社



图为重石员工正在耐心清点整理客户送存的零钱

充分组织力量进行破钞兑换工作。

一、特设零钞专柜。为了不影响客户的正常业务办理，我社特地设立社专柜分流破钞兑换人员，让他们能够快速地进行兑换。

二、专门组织力量。客户破钞太多，为了不耽误客户太长时间，我社组织力量进行集体清理，多台点钞机不断运行，手工点钞并用，有效地提高了工作效率和质量。

三、耐心做好解释。对于比较破的零钞，符合标准的我们坚决回收，不符合标准的，我们耐心的做好解释。同时细心地教育客户要保管好零钞，提醒客户要防潮、防盗，及时把钱存到银行。

四、及时组织整理。对于回收的破钞，我社合理组织力量加班加点进行整理，并及时上介联社，以免占用库存，影响资金的流动。

(重石分社)

凤山分社进校园代收学费

文 / 梁师莲

3月6日，元宵佳节后的第一天，正是九龙幼儿园开学的日子，凤山分社组织员工进入该幼儿园为其代收学费。

当天细雨蒙蒙，冷风习习，却影响不了员工的工作及服务热情。由于前期准备充分，各类电子设备运行正常，收费现场有条不紊。当日收到现金100多万元，为家长们缴纳学费提供了便利，也免去校方清点现金的烦恼。除代收学费外，凤山分社曾在年初进驻该幼儿园利用移动平台为老师们办理手机银行、代扣电费等业务。

(凤山分社)



图为凤山分社员工代收学费

镇岗分社开展大扫除活动

文 / 李美香

“多哥，来，我们一起来抬下桌子！”
“好嘞，这就来。”
“森哥，帮我递下擦桌布！”
“来，给你，小心啊，有点高”
在“清明节”之际，为了进一步营造

一个整洁、优美、文明、卫生的工作环境，提高我社员工的环保卫生意识，也为了让同事们能进一步体验劳动的乐趣，更加珍惜美好的生活，4月8日，镇岗信用社开展了“周三”大扫除活动。

各同事分工明确，有的打扫营业厅，有的打扫ATM机，有的打水，有的擦窗，大家充分发扬不怕苦、不怕脏的精神，不放过任何一个卫生死角，各个忙得不亦乐乎。

还有同事更是自告奋勇，积极主动打扫网点周边的地面及水沟。

劳动结束后，我社同事还对各自包干区进行了相互打分，整个过程，让我们深深明白了文明卫生关系到每一位客户及同事的健康，美化信用社环境应从自身、从小事做起，应养成良好的卫生习惯。

经过大家的努力，我社卫生环境得到了进一步的改善，整个面貌焕然一新。大家一致认为，这样的活动既丰富了员工生活，又加强了同事间互相协作的品格，真可谓是劳动、快乐双丰收。

(镇岗信用社)



图为镇岗信用社员工整理宣传栏

骄阳烈日犹未尽 雨汗淋漓映窗明

文 / 黄春林

3月30日，凤山分社像往常一样在每周一下午进行全面的大清扫。虽然酷日已落山头，但余晖依然尽撒红霞万里，映赤山岚大地。即便酷热难忍，汗出如流，各位员工依旧辛勤劳作将凤山分社里外清扫得窗明几净。

按照农历已是仲春，寒湿刚刚过去，可暑热便相继而来，加上2月初凤山分社刚刚翻修完，石灰斑点、水泥石浆遍布墙角，清理起来着实不易。尽管如此，各位员工依然在张日洪主任的亲自组织带领下，协同分工对内外环境进行了有序的清扫和冲洗。针对客户往来频繁的营业厅和ATM机室进行重点清扫擦洗，尤其是柜

面上的红泥手印、玻璃窗上的印迹和胶纸等污迹。对整个营业厅进行了全面冲洗，营业厅内外被清理得一尘不染。在清扫完营业区、生活区等公共区域后，每个员工也不忘整理各自的内务，随即对自己房间的门窗、桌椅、地面进行擦洗和清扫，把各自的内务整理的干净整齐、舒适宜人。

经过一番清扫，整栋楼房面貌焕然一新，虽然每个社员满身是汗水，但看到干净明亮的周围环境，也都深感欣慰。不过干净整齐不能只是在大清扫后彰显出来，而应注意日常保持才是最为重要的，绝不能一日曝十日寒。

(凤山分社)

“小”烧烤 “大”凝聚

文 / 谢淑英

过完元宵，春节期间紧张的工作也终于告一段落，同事们紧绷的神经终于可以得到些许的放松。为了丰富员工的生活，增强团队凝聚力，让员工有更好的精神面貌投入到季度末的冲刺中。3月9日镇岗社主任张海组织员工在楼顶举行员工烧烤活动，员工还可以邀请家属前来参加。

下班后，同事们一起动手准备烧烤食材，一起架起烧烤架子，用旧门板搭起桌子放上丰富的食材。条件虽然简陋，却一点也不影响同事们兴奋的心情。借着微弱手电筒光，同事们一起动手烧烤，一起享受自己亲手准备的美食，一起畅谈工作的种种，一起分享自己的所见所想。徐徐的晚风夹杂着新鲜泥土的味道，红红的炭火映衬着每个人的笑脸，我们只要这样静静地坐在屋顶都感觉十分美好。

通过这样的一次烧烤活动，虽然受条

件限制，举行得比较简单、也有点短暂。但是在无形之中，在让员工得到放松的同时，也加强了我们的团队建设，有利于增强同事间的了解，增强团队的凝聚力。邀请员工家属参加，也让员工家属对于我们的工作性质有了多一份的了解。

(镇岗信用社)



图为镇岗信用社员工在烧烤

关于在营业外厅设立理财产品宣传板的建议

文 / 梁师莲

随着金融市场竞争的白热化，各大银行对中间业务的发展越来越重视。省联社自去年推出理财产品业务以来，理财产品逐渐成熟，得到了广大客户的支持与认可。我县联社对代理理财产品的重视程度日渐提高，基本每周都会下发新的理财产品销售信息。由于理财产品业务是新的业务，客户对理财产品的认识还不多，更需要各网点对此多宣传多解释。

每每有新的理财产品推出，县联社都会提示张贴销售公告、LED显示屏公示等。然而，张贴销售公告、LED显示屏宣传都有其弊端。张贴销售公告显得杂乱无章，影响网点形象，而LED显示屏因是游字宣传，客户容易错过理财产品信息也不直观。如果在营业外厅设立一块可擦写的宣传板，每有新的理财产品推出可将其相关



信息填入相应的表内，那么客户对这些理财产品的信息就一目了然，便于客户做出比较。理财产品宣传板的设立不仅可以让客户及时了解现有的理财产品从而做出购买决策，而且也能够节省柜员的营销时间，尤其是业务繁忙无暇营销的时候。

(凤山分社)

理财产品宣传板版面设置：

安远县农村信用社理财产品公告

单位：天 / 元

产品名称	产品存续期	产品销售期	预期最高年化收益率	十万到期预期收益



存款保险制度对农信社的影响及对策

文 / 江西省农村信用社联合社 徐平岸 方萌

核心提示

2014年11月30日，央行发布《存款保险条例（征求意见稿）》，引起社会广泛关注。作为深化金融改革的重要举措，存款保险制度的建立，将对我国金融格局及银行机构的发展带来深远影响。存款保险制度是一把“双刃剑”，该项制度的推行，对于农信社而言既是机遇，更是挑战。

关键词一：机遇

从长远来看，推行存款保险制度，将给农信社等中小银行机构创造与大型银行平等的竞争机会，带来市场信誉提升、风控能力增强等利好。

（一）有利于为农信社创造稳健金融环境。通过推行存款保险制度，加强对存款人的保护，稳定存款人的预期，进一步

提升市场和公众对我国银行体系的信心，增强整个银行体系的稳健性。作为我国银行业金融机构体系中的一员，农信社无疑是这一政策实施的最终受益者之一。

（二）有利于为农信社创造公平竞争环境。存款保险制度实施后，存款无论存入大银行还是中小银行，受保护的程度都是相同的，为大、中、小银行创造了一个公平竞争的环境，农信社有了与大型银行平等竞争的制度基础。

（三）有利于提高储户对农信社的信任度。农信社的储户主要是农民、农村经营大户、个体工商户、小微企业等中小客户，客户涉及面最广。存款保险制度着眼于维护储户资金安全，有利于提高中小客户对农信社的信任度。

（四）有利于增强农信社的风险化解能力。存款保险的目的，一方面，是在必要情况下履行存款赔偿职责；另一方面，

更为主要的是为了保障整个金融体系的稳定。这就要求存款保险机构要对银行日常经营活动进行监督，并帮助出现风险的银行渡过难关，从而实现央行的监管意图，有利于管理能力相对薄弱的农信社，提升风险防范和化解能力。

关键词二：挑战

目前，农信社存在单个法人业务规模小、服务“三农”市场风险大、规范化管理水平低、整体抗风险能力弱等问题。实施存款保险制度，农信社将面临诸多挑战。

（一）将加重农信社经营成本。存款保险制度实施后，吸收存款的银行业金融机构（即投保机构）须向存款保险基金管理机构交纳保费，这将使得银行机构成本增加，对农信社等中小银行影响更大。根据规定，存款保险费率由基准费率和风险差别费率构成，当前农信社风险监管评级较其他大银行普遍偏低，很可能因此被判定为高风险等级而缴纳更多的保费，从而加重财务成本，在与大银行的竞争中处于不利地位。

（二）将影响农信社存款业务。存款保险制度实施后，存款人将重新评估自己存款的安全，可能选择分散存款，或者将存款集中于规模较大的银行。农信社因规模较小、实力较弱，出于对银行机构偿付能力风险的考量，一些大客户将更愿意把存款存放在大型银行，这将给农信社营销拓展大客户和稳定存款工作带来巨大的挑战。

（三）将增加农信社流动风险。农信社近几年业务得到快速发展，但同时风险管控能力不强、资产质量不高、资产负债结构匹配不合理的现象也比较突出。实施存款保险制度，意味着风险开始释放。农信社一旦存款大量流失，在没有建立起主动负债管理有效模式的情况下，资产质量和结构匹配问题将显现出来，极易引发流

动性风险。

（四）将加大农信社竞争压力。存款保险制度的推出，向社会发出一个强烈的信号——政府将不再为银行“兜底”，允许银行机构破产，银行机构间的竞争将进一步加剧。与大银行相比，农信社在资产质量、管理水平、盈利能力等各方面都有很大差距，面对国有商业银行和其他股份制银行对农村金融市场的冲击，客户流失的现象可能更为严重。

（五）将倒逼农信社加快转型。推行存款保险制度将使银行机构失去“金融保护伞”。存贷利差的压缩和存款保险制度所导致的经营成本上升，将倒逼农信社必须彻底改变信贷结构、资产结构、业务结构、收入结构和盈利结构，必须增加金融市场及中间业务收入占比，增强创新能力、定价能力、服务能力、风险管理能力、资源配置能力。

关键词三：措施

存款保险制度对于农信社来说是一把双刃剑，利用得好，受其惠；利用得不好，受其损。必须从长远着手，从细处着手，切实增强自身综合实力，加快转型发展步伐。

（一）提升客户服务水平。加入存款





保险体系之后，农信社与国有商业银行的存款保障将处于同一平台，因而提升客户服务水平成为增强竞争力的关键所在。农信社任何时候都不能放松对客户的服务，通过实施全面客户关系管理，不断提升金融服务水平。要始终坚持以客户为中心、随需而变的服务理念，把客户满意作为衡量一切服务工作的准绳，推行个性化、亲情化、标准化、便捷式服务方式，重点做好优质大客户、中小企业客户、集团客户和对公存款客户的对接服务工作，真正做到想客户之所想、急客户之所急，以优质、高效的服务赢得客户、抢夺市场。同时，加强与政府、财政、涉农等部门的互动，争取工作的理解与支持，不断增加对公存款和涉农资金在存款总量中的比重，优化存款结构，降低存款保险理赔范围内的存款占比。

（二）增强企业品牌意识。目前农信社普遍缺乏品牌意识，缺乏优秀、有特色的业务产品，企业品牌知名度不高。随着存款保险制度的推行，农信社应积极打造自身品牌，贴近“三农”和“小微”，加快研发“接地气”的特色产品，通过加大媒介宣传，打造具有自身特色的业务品牌，提高企业的社会地位和形象，增强社会公众对农信社的认知度和信任度。同时，加强舆情监测，做好存款保险制度的正面宣传解释工作，及时发现和妥善处置涉及存款保险制度对农信社的负面舆情，正确引导社会舆论，努力稳定公众信心。

（三）提高风险管控能力。银行业是高风险行业，加强内控建设、提高风控能力是农信社永恒的主题，特别是在实施存款保险制度的背景下，显得更为重要。农信社要建立有效的资本补充长效机制，拓

宽外部融资渠道，加强资本约束，优化资本结构，提升资本实力，以此巩固储户对自身的信心。要加强资产负债管理，逐步调整优化资产负债结构，并根据辖内环境、资产风险状况和风险承受能力，合理确定各类风险的容忍度以及风控底线，有效防范和化解信贷风险。要完善各类风险处置预案，对各类资产准确分类，提足拨备，提高抗风险能力，逐步落实巴塞尔协议

Ⅲ的相关要求。

（四）建立风险救助机制。农信社在业务竞争中处于弱势地位，特别是在没有彻底解决历年经营包袱的情况下，其盈利能力远远低于国有商业银行。为了在实施存款保险制度之后不至于对其盈利状况有太大的影响，政府部门应对农信社予以适当的政策倾斜，如在实施存款保险制度的过渡时期，对农信社的存款保险费率略低于国有商业银行，或可考虑降低中小银行存款准备金率。同时，农信社自身也要采取风险防范措施，如各成员社可每年上缴一定比例存款到省联社，建立风险基金救助机制，充分发挥好“小银行+大平台”的战略优势，整合系统资源，实行抱团取暖，弥补单个法人机构抗风险能力弱的不足。

（五）加快转型发展步伐。在金融脱媒的新形势下，农信社要转变经营观念，业务经营不能局限于传统的存、贷、汇业务，在把传统业务做强、做大、做实的同时，积极探索可持续的发展模式和经营模式，降低对规模增长的依赖。应学习借鉴国际先进经验，大力发展投资银行业务、资金业务、财富管理业务、财务顾问业务、资产托管业务、新兴支付结算业务、非银行产品代理销售业务、电子银行业务等不占用或少占用资本的新兴金融业务。通过大力开展产品和服务创新，搭建综合金融服务平台，实现多元化经营，以此优化盈利模式，增强自身经营实力。

（凤山分社 梁师莲摘自《中华合作时报》）



借款人十二种风险识别

客户风险是指借款人本身的风险，即从借款人角度来看有哪些风险。

一、借款人经验及能力不足的风险

- 1、借款人无行业从业经验或从业时间短，管理能力较差。
- 2、借款人受教育程度低或能力较弱。
- 3、借款人频繁更换所从事的行业，且成功率很低。
- 4、借款人经营项目时间不长。

借款人行业经验和能力不足往往会导致其经营项目的失败，从而影响到正常还款。

对于行业经验不足的借款人，一是要要求其本项目经营时间必须达到六个月以上，保证其经营正常稳定后才给予贷款。二是借款人有无其他收入来源，如有则在其他收入来源的基础上确定贷款额度；三

是要求提供可靠的担保人。

二、借款人婚姻及家庭不稳定的风险

1、借款人家庭不和、离异或有多次婚姻史。

2、与父母、大部分的兄弟姐妹及亲戚等关系恶劣。

婚姻、家庭不稳定的借款人往往会隐藏很大的风险。婚姻、家庭都经营不好的人往往也经营不好事业，要么品德有缺陷，要么没有将主要精力用在经营事业上。同时，如果在夫妻之间关系不好时贷款，一旦双方离异，很多时候都会极力逃避债务，这样也会对贷款的回收造成很大麻烦。

对于婚姻、家庭不稳定的借款人一定要弄清其中的原因，如果是借款人的问题，最好不给予贷款；如不是借款人的问题，也要考虑在有担保的情况下才予贷款。

三、借款人居住不稳定的风险

主要表现为借款人非本地常住人口，在本地无固定居住地或无住房。

由于借款人居住不稳定，流动性很大，在贷款后如果借款人离开当地，则对贷款的回收造成很大麻烦。

如果向居住不稳定的借款人发放贷款，一是要求其提供在本地居住稳定、有实力的人担保，或是在本地居住稳定、对借款人有控制力的人担保；二是如果借款人在本地的经营项目很稳定，投资很大，不能轻易转让，居住的稳定性则不重要。

四、借款人品质及道德风险

1、借款人品行较差，有欺诈或欺骗行为。如那些长期上访户（无多大理由长期找政府麻烦）、长期赖账不还的、家住廉租房或公租房骗吃骗喝的、坑蒙拐骗的、曾被司法机关判监坐牢的。

2、借款人有不良嗜好，如好赌、涉毒、涉黄等。

3、借款人不想让家人和其他合伙人知道贷款（借款人很有可能会将贷款用在非正常渠道）。

借款人的品质及道德风险是贷款风险中最严重的风险之一。如果是一个品质及道德好的人，即使在还款能力不足的情况下，是有可能拖欠，但他会很配合，积极还款。但如遇到品质及道德很差的人，他会想方设法地拒还贷款。所以只要确定借款人是品质、道德很差的人，则不应给予贷款。

五、借款人及家人的健康风险

1、借款人身体不健康或有严重疾病。

2、借款人家人有重大疾病。

如果借款人或其家人有重大疾病等健康问题，借款人往往会花费巨资用在学习上，从而会影响到还款能力，如果借款人死亡，则债务往往也会得不到落实，从而使贷款落空。

对于借款人本人有重大疾病等健康问题的，最好不给予贷款；如果是其家人有重大疾病等问题的，可考虑增加担保。

六、借款人信用风险

1、借款人有不良的信用记录，以前贷款有拖欠或已有逾期的拖欠贷款。

2、借款人拖欠供货商的货款。

3、借款人拖欠税费、水电费等费用。

4、借款人拖欠其员工的工资。

对于有上述不良信用行为的人，如果是恶意的，则应拒绝为其提供贷款。

如果是借款人是上述拖欠，但是非恶意行为，且时间都不长，只是其信用观念淡薄，没有意识到信用记录的重要性，同时借款人是具有还款能力的，在这种情况下，可与借款人就信用意识进行交流和沟通，提高借款人的信用意识，增强其信用观念，让他认识到信用记录的重要性。如果借款人接受，则可先向其提供小金额的贷款，并要求提供担保。如果以后还款记录良好，可逐步增加贷款金额。

七、经营资质风险

经营资质风险，即借款人企业不具备相应的法定的经营条件和经营许可。

1、借款人经营项目需特种许可的，没有特许经营证明。如无安全生产许可证、环保证、消防证明等。

2、污染严重、消防安全不达标、安全生产隐患严重等其他情况。

一种情况是没有得到政府主管部门的许可，属于无证经营，在这种情况下，借款人企业有可能随时被政府部门责令关闭；后一种情况是有可能有相关许可证件，但实质的经营活动不能达到相关法律法规的要求，也有可能被关闭停业整顿。所以对上述情况最好不要给予贷款。

八、股权风险

1、在合伙企业中股份占比少，借款



人在企业中不占主导地位。

2、虚假股权风险。在企业中，借款人本来没有股权，但为了能贷款，制造虚假的公司章程和合伙协议。

对于前一种情况，由于借款人没有决策权，对收入和资产的分配不能自己做主，债务的偿还受到很大的限制，同时也意味着借款人只有较少的收入，还款能力有限，因此，放款金额不能超过其收入水平，同时应要求具有决策权的合伙人作为担保人或共同债务人。

为了防范第二种情况，一是要对提供的公司章程或合伙协议进行真实性调查；二是要对企业的员工进行走访，核实合伙行为是否真实；三是要求其他合伙人提供担保。一旦核实是借款人虚构股权，应拒绝贷款。

九、借款人管理不足风险

1、管理制度缺失，缺少相应的管理制度。

2、财务管理、账务混乱。

3、生产经营场所脏、乱、差。

4、工人生产积极性不高，士气低落。

5、安全、消防存在重大隐患。

6、生产现场管理不到位，存在窝工、偷工现象。

7、仓库管理混乱，存货乱堆乱放，存在丢料、盗料现象。

8、其他管理不足的情况。

由于借款人对企业的管理不足，其企业的资产就可能受到损害，企业的收入就会明显下降，如果情况严重，会危及企业的生存，甚至使其倒闭，最终会影响到偿还贷款，从而使贷款面临风险。

贷款机构的评估人员发现管理不足的现象后，要与借款人沟通，让其尽快纠正；如果情况严重，足以影响到还款能力时，应要求借款人采取整改措施，有明显效果后才考虑给予贷款。

十、经营风险

1、借款人使用或经营的原料或产品品质低劣。

2、进货成本费用很高，进货中间环节多。

3、借款人生产技术条件落后，机器

设备老化、陈旧，生产工艺差。

4、安全生产条件差，消防安全隐患严重，没达到国家规定的安全要求，事故风险高。

5、销售渠道单一，过分依赖少数客户。

6、应收账款收款期长、余额大，收款困难。

7、营业利润充低，费用大，经营杠杆高。

8、产品技术含量低，无竞争力。

9、经营业绩中，主营业务盈利较小。毛利润和净利润率低，甚至处于亏损状态。

10、存货周转率低，且存货中有大量废品。

11、其他的经营风险状况。

由于存在上述的经营风险，当某一情况严重后，会变得很糟糕，可能会使得借款人的企业处于不稳定的经营状态。

贷款机构的评估人员发现有上述的经营风险后，要与借款人沟通，让其尽快扭转这种不利的局面。如果借款人企业虽然有某些方面的经营风险，但并不严重，或短时间内无法改变，预计将来一段时间内也不会形成大问题，不会损害其还款能力，可考虑提供贷款，视情况可要求提供抵押或担保。如果情况严重，足以影响到还款能力时，应要求借款人企业消除或减轻这种风险后才考虑给予贷款。

十一、借款人还款能力不足风险

1、经营项目投资较小或固定资产少、很容易转移或出让。

2、经营项目利润少，收入不足。

3、调整后的资产负债比率过高。

4、流动比率和速动比率过低（一般情况下，流动比率为2、速动率为1较合适）。

5、现金流入量相比每期的还款额较低。

当借款人出现贷款申请额与其还款能力不对应时，应降低贷款额度，在借款人的还款能力内发放贷款；也可要求提供抵押或保证担保。

十二、借款人过度负债风险

1、企业的金融机构贷款、应付货款、应付工资、各种应付税费等债务很大，超

过其资产的承受能力。

2、借款人有大量的民间借贷，特别是有高利贷。

3、借款人已经严重资不抵债。

借款人过度负债，导致其经营破产的情况在实际操作中经常发生，最终不能偿还贷款，这是目前小额贷款面临的重大风险之一。原因是：

(1) 目前发放小额贷款金融机构众多，竞争激烈，使得借款人能很方便地在多个贷款机构获得贷款。

(2) 在一些地方，民间借贷活跃，利率较高，借款人也能很方便地借到资金。

(3) 目前征信系统不完善，人民银行征信系统只包含了银行和少数非银行金融机构的债务信息和信用记录，众多的类似小额贷款公司和民间融资的债务信息和信用记录不在征信系统内，又无其他查询平台，这为贷款机构全面评估借款人的债务带来了难度。

为了能获得贷款，对于其拥有的资产，借款人会充分地展示，评估人员可通过实地查看和提供的资料进行分析和掌握；但对于其负债，借款人有可能会隐瞒，对借款人债务的评估是整个评估工作的重点，也是评估的难点。由于存在上述问题，借款人的负责往往不能被全面掌握。除了与借款人充分交流沟通外，还可通过以下方法进一步进行分析：

(1) 对借款人的员工、邻居、朋友等进行访问，了解其有无大额的应付资金、民间融资、高利贷债务等信息。

(2) 对借款人的供应商、客户等进行访问，了解有无大额的应付货款、其他欠款信息。

(3) 将借款人的发展历史、收入来源与其现有的资产实力进行对比分析，如其历史收入大大小于其现有资产额，则有部分资产有可能是通过债务形成的，借款人没有公开这部分债务，应进一步与其沟通确认(如果其历史收入大于现有资产额，则有可能借款人隐瞒了资产)。

(4) 如怀疑借款人有其他大额负责，但又难以查实的，可要求借款人签署《债务声明书》，声明书中规定，借款人对其所有的债务必须全面向贷款机构分开，贷款机构以此声明书为依据之一为借款人提供贷款，如借款人隐瞒债务的，将构成合同欺诈，贷款机构有权对其追究法律责任。

对于负债较高的借款人(负债率已达50%，未到70%)，一般不应再为其提供贷款，如要贷款，则应提供抵押或担保。对于负债很高(已达70%以上)甚至有高利贷的，应坚决不给予贷款。

(清收事业部 唐学丰摘自“江西省农村信用社”微信平台)





关系与业务发展

文 / 陈瑞华

说到关系，是社会一种普遍的现象。作为业务发展单位，如何利用关系的因素，发挥关系的作用。推动业务发展。

说到关系与业务发展，首先要关注的是团体企业关系，我们是企业以公对公，便于交流和商讨，如何发挥企业团体的关系，推动业务发展，是做好公职人员和对企业各项业务发展的关键。今年1月份，东江源分社，就如何做好公职人员的业务发展做好了部署。明确了目标方向，先易后难，先从管片的团体企业中筛选出职业中学作为团体业务拓展第一站，通过与职中领导的沟通交流，取得了他们的支持，在对方的组织下，分次召开了两场信用社业务产品推介宣传会，会议后一周内，该校的老师及学生，在东江源分社新开户400多户，新增贷款300多万，手机银行50多户，代扣水电费40多户。

以上数字看出，在团体业务发展中，要善于借助，发挥团体企业的关系，要借助企业团体的平台，做大、做强业务宣传，提升延伸价值。

说到关系与业务发展，要把握住社会人脉的关系。人的关系巨大无边，潜力大，作用大。如何发挥人类关系，搭建人脉关系，对业务推动和人员管理，都起得推波助澜的作用。就东源分社南康市场拓展，主任廖良组织客户经理，在南康客户群中，筛选出人品好、信誉高、人缘佳的高端客户名单，然后逐个进行电话沟通。经过交流，达到预期的目的，才决定到南康市场进行拓展。在一周时间内，业务拓展取得了很好的效果，新开户300多户，手机银行100多户，新增POS机20多台。能取的这么好的业绩，就是发挥好了那些高端客户的人脉关系，通过他们的关系，转介绍等多种方式方法。

事实说明，在业务拓展中，团队管理一定要经营好人脉关系，发挥好人缘关系，借助团体企业的平台，让我们与客户、企业形成合作共赢、互助的关系，而不是利用和被利用的关系。

(小微事业部)



2015年，在我即将毕业的这一年，我有幸成为了农信社的一名见习生，从而踏上了一段不一样的实习之旅。

当第一次踏进工作单位，中文专业的我面对这陌生的工作岗位和工作流程，确实有点儿紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。实习这段期间，我不断学习理论知识，提高业务技能，完善业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，我不懂的地方他们会耐心、细心地为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。我相信，这些都将成为我成长中的财富积累。

Effort

对于刚步入岗位的我们这批新人，一切都要从零开始，一点一滴都需要我们刻苦、谦虚的学习。我们应该把我们的优点全部的投入到实际的工作中与自身发展中去。在工作中要把工作细节化，各种有疑问的问题应该即时的向有经验的老员工请教，在业余时间也应该多学习一些与银行方面有关的业务知识，多方面的去提升自己的。进入农信的队伍，让我们忘记我们

是大学生的名号，让我们把自己当成是一名新报道的学生一样，在这里去用我们的努力完成我们的“学业”。

Passion

也许你会在刚开始接触业务的时候感到新鲜，但时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作，繁琐而忙碌。但是，你可曾想过一天无所事事的无聊，忙碌地工作一整天，简单却又有成就感。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。保持热情，拼搏进取。

Smile

站在农信队伍中最基层的岗位，小小的窗口，是我们农信与客户间最直接的纽带，我们的言谈举止都代表着农信队伍的形象。相对与县里的网点来说，乡镇的网点对柜员更具有挑战性，因为我们面对的基本都是农民阶级，他们文化不高，对于简单的业务流程，在他们看来都是那么的繁琐，我们需要更耐心细致的为他们讲解。服务行业，一切都要以客户至上为原则，

把不必要的争吵用我们的真诚，妙语去化解掉。有的客户对我们的服务称赞，其实这是对我们最好的褒奖，胜过一切，我们也要更加谦虚谨慎，良好的服务质量是我们的本质要求。把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的

微笑与真挚的服务成为农信最好的名片。

最后，我想说，一个企业的健康可持续发展，不单只是围绕着经济利益的提升，而更要重视文化价值观。特色的企业文化是企业发展的必备因素，在人事管理，团队协作，服务理念中也起着积极的作用。适当的文化活动可以促进职工间交流，激发工作的热情。这是我的心得体会，行走在路上，我们一同前进。

(车头信用社)



4月1日这一天，如往常一般，我在柜面正常办理业务。接近十点左右，一位中年男客户来到我柜台前向我要了一张汇款单，他填好后和着2000元现金递给了我，我与之核对了一下收款信息，很自然的将该笔款汇了过去。

正当我把回单要递给他时，他问我能不能查到此账号是哪里的，经过查询告知他是南昌地区的。当时我觉得收款人的名字很有趣，叫姜香娇（香蕉），无意间跟客户说到，她的名字很有趣，等我说完，他神色有点紧张地说：“我也不知道这个人是谁，前段时间有人打电话给我，说有茶具可以优惠卖给我，我当时说可以看看，可后来对方没有寄货过来，我也没收到东西。对方这几天一直要挟我要给他汇2000元钱，要不然就打断我的腿，还知道我住哪里，所以我才来给他汇款。”

听他这么一说，顿时感觉出这是恐吓、诈骗行为，于是我忙跟他说你这是被骗了，他是故意吓你的。

客户当时有些紧张，马上又接到了对方的诈骗电话，要求他再汇2000元钱就完事了。

我立即把这个事情告诉了主任和委派会计，了解此情况后，主任便马上打电话给派出所报警，另一方面劝客户不要再汇款过去，这是明显恐吓，骗钱的。

客户有些不知所措说：“钱已经汇过去了，骗钱也没辙了。”

我们跟客户说，可以帮你把钱追回来。

客户激动的说：“那赶紧帮我追回来

吧，谢谢你们了！”

当即，我们请示县联社领导，详情说明此事后，经得领导同意，马上对刚才那笔汇款进行冲销。当地派出所工作人员也随即赶到，知道事情经过后，断定为诈骗案件。账务冲销后几分钟，对方马上就打电话给该客户，旁边的派出所工作人员马上接电话与之对峙，在他们的对话中，对方一直回答不上派出所工作人员的问题，可能觉得事情不妙，没几分钟就挂了电话。而这位客户稍许缓神过来，嘴上念叨着“谢谢你们，真的很感谢你们”，便离开了营业厅。

五天后，这位客户再次来到我们的营业厅，手里还提着一大袋苹果，精神抖擞的来到柜台前说：“上次的事情真是感谢你们，要不是你们的帮忙，我有可能不止损失这4000元钱，真的很感谢你们当机立断、这么肯帮忙。”

边说边把苹果提到柜台上，我们当场推辞说：“心意我们领了，苹果我们不能收，上次的事情是我们的工作职责，是我们应该做的，只要你能通过这个事情建立防诈骗意识便好。”客户经理也过来把他叫到一边，询问对方是否有再打电话来诈骗，同时让他把苹果带回去。

些许时间后，我看着他带着微笑领着那袋苹果离开了营业厅。虽然这是一件小事，但是我内心充满着自豪感和喜悦感，为这位客户感到喜悦，为自己自豪，为共同工作的社内同事而自豪。

(鹤仔信用社)

谈学习

文 / 李解

在我初入信用社之时，曾奇主任就对我说过：“年轻人要主动学习，多做事，才能有提高。”我对这句话一直谨记在心，并且在经过时间的历练后，我认为这个学习，其实包含着静态和动态两方面的含义。

首先是静态，静态的学习是工作开展的根本。静态的学习要求我们学习掌握好工作中的基本业务和基本知识，扎实基础、脚踏实地从基础开始一步一步学起。这点

对于我们见习生来说尤为重要，见习的一年是工作起步的一年，是打基础的一年。基础不牢，便犹如空中楼阁般只能是脱离实际的空想，只有基础扎实，才能在竞争日趋激烈的金融行业中屹立不倒。回顾这四个月，从学习填单到学习柜面业务、从办理存取款业务到办理结算类业务等，我在学习的过程中不断成长，但学无止境，在之后的工作过程中，我会继续努力，在做好自己本职工作的同时加强学习，为自己工作能力的提升打下扎实的基础。

接下来是动态的学习，动态的学习是建立在扎实基础之上的提升，是知识上的与时俱进，是工作上的不断创新。时代在不断发展，社会形式也在不断地发生变化，这种处于动态发展中的外部环境要求我们的工作也必须处于动态之中与时俱进。在我办理柜面业务的这段时间中对这点感触颇深：联社有时会下发一些对某些业务细节或工作流程进行部分调整的文件，起初的我对业务不太熟悉，对一些基本业务的办理也没有达到熟练的程度，对于这些关于业务调整的文件颇感头疼。

但在工作了一段时间后，我的业务能力有了提升，现在的我回过头来认真阅读这些文件，发现联社也是不断地在根据形势来调整一些规章制度，如针对具体情况



对于客户身份核查做出不同处理的管理提示、在贷款形势严峻的情况下对公职人员贷款流程进行调整等，这些都表明联社是在与时俱进，不断进步的。联社尚且如此，更何况作为员工的我们呢？因此，我们也要与时俱进，认真学习联社的相关文件，紧跟联社的步伐，提高对外部环境的适应能力。

再比如时有发生诈骗事件，也让我们见识到了层出不穷的诈骗手段，如从虚构信息进行短信诈骗到冒充工作人员进行电话诈骗等，从这种诈骗的手段的变化中我们能看出诈骗的手段也是在不断更新的。因此对于这种层出不穷的诈骗手段我们也需要学习，也许我们不能对即将出现的诈骗事件做出有效的防范，但在事发之后一定要在第一时间学习，并采取切实有效的措施来挽救损失和防止下一起类似事件的发生。

静态的学习是工作的躯体，动态的学习则是工作的灵魂。工作的顺利开展需要静态的学习与动态的学习相结合，需要扎实的基础和与时俱进的精神相结合。相信我在经历漫长的学习过程的磨练之后，能够完成从一个见习菜鸟到一个业务能手的蜕变！

（孔田信用社）

由“老毕不雅言论风波”浅谈农信员工的



文 / 欧阳中杰

一段央视名嘴毕福剑在饭桌上唱评《智取威虎山》的视频6日在网上流出。视频中毕福剑边唱边戏谑，对毛主席颇有不敬。毕福剑是名人，有较大的社会影响力，其一言一行理当谨慎，此次争议言论无疑打击了毕以往的形象，给社会造成了严重不良影响，如果说毕的真实价值观就是那段唱评所体现的那样，那么公众的失望和哗然应当说是正常的。

从此次事件中我们不仅感受到了互联网时代对私人领域的无孔不入，更提醒我们农信社员工要时刻保持理性和树立形象意识，时刻牢记自己不仅代表着自身的形象，更是代表着农信社的企业形象，

我们在顾客面前的一言一行就是农信社的一言一行，顾客是通过感知每个员工的言行来感知农信社形象的。员工的言行直接作用于顾客的感受，员工形象在顾客心目中的印象如何，直接影响我们农信社在社会公众心目当中的知名度和美誉度。

最后此次事件巧妙的被流传出来以致个人隐私被肆意传播，也警醒我们在人际交往中应严守道德底线，切莫交浅言深。

(浮槎分社)

细节之美

文 / 赖淑雯

“天下大事必作于细，天下难事必作于易。”耳熟能详的一句名言，在进入信用社之后才深有体会。

央行下调存款基准利率后，曾主任第一时间打印出了详细的存款利率表，表内不是简单的年利率，而是以十万元为例，活期、定期利率具体多少。一旁还用小一号字体注明邮储、农行等县内其他主要银行的利率对比。并且将表贴于柜台上，我开始不明白，为什么不贴在显眼的玻璃上。直到办理业务时才发现那张贴于台上的表格阅读率居然是百分之百，远超玻璃上张贴的内容。

而在每次的大扫除时，我只是将地面桌面收拾，待我以为大功告成时却看到曾主任拿着把小铲子在一点一点的铲除地面上的小水泥点。

这些看似微不足道的小细节却是一个人细心观察才有的成果。所谓“细微之处见精神”即是如此。这些小小的细节，它不会像一些促销策略立杆见影，短期取得业绩上的狂飙，它也不会像体制的革新，



能让结构大调快速提高效率。但是这些点滴细节，却如春雨润土，它细腻无声却丝丝扣弦，能在无形中抓住客户、铸就自身独特的品牌形象。提高银行服务质量的路上，这些看似最易的小细节才是最难最易忽略的点。也正是这些细壤才是铸就高山大河之基础。

(长沙分社)

三尺柜台 万尺人心

文 / 赖晓娟

时光如流水般，见习培训都结束了，以一名正式员工的身份回到岗位上上班了，此时正是年关将至的时候，每天都有络绎不绝的客户前来办理业务，人来人往。形形色色的人群，让我深深的感觉到一个小小的柜台深藏的大学问，当一个优秀柜员必须要有良好的心态，过硬的业务技能，有一颗感恩的心。

首先，要有良好的服务意识。柜台是展示银行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到我们工作人员的真诚，感受到在我们办业务的温馨。在工作中牢记“客户就是上帝”的信念，你就有足够的耐心，有包容他人之心。

其次，要有过硬的业务技能。没有过硬的业务技能而奢谈为客户提供优质服务无异于纸上谈兵。在操作业务上要注意动作的连贯性和协调性，减少不必要的重复劳动，有时候或许就是因为自己在业务上的重复而导致客户的不耐烦，引起不必要的麻烦。我们要以自己业务操作的节奏感，给顾客以美的享受。这时，不仅是向客户展示自己个人的业务能力，更是在树立文明信用社的优质品牌形象。

第三，是常怀感动，感恩之心。每一位来信用社办理业务的客户，我们都要感谢他对我们的信赖。客户的信任，就是我们信用社的生存之本，正是有了这样的心态，我们在办业务时都有一份感恩的心，

而不在是搬出生硬的词语和格式化的脸谱。

最后，是注重细节，微笑是文明优质服务的引言。微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。进门一个微笑，出门一声道别，利用班业务的间歇主动与客户拉家常：孩子在哪上学，成绩好吗，老人身体好吧，通过关心的询问，拉近与客户的距离。通过这些简单的话语，拉近与客户的距离，当客户感觉到你的关心，你的善意时，自然会有一份亲切感，才会给与我们信赖的回报，有时候有些客户每次来办业务时，他不会采取就近原则，而是专门来到我的窗口等我给他办业务，听到他跟旁边的人说，“我在这边等这工作人员给我看看钱有没有到，她说话更好懂，每次来都是她帮我看……”每当听到类似的话语时，或许他不知道其实旁边的工作人员也很好，但心里都是幸福的，感觉自己累点也值得。

三尺柜台很小，但如果你把它当作自己人生轨迹的一个新起点，一个博采社会脉搏的平台，一个展现信用社形象的窗口，用心服务，真诚付出，你会发现，它真的很精彩，给你带来快乐和满足。

(重石分社)



在结束了一天紧张的工作之后，闲暇时光我就喜欢在房间里种种花养养草，看着一颗颗种子被埋入土壤中，接受阳光雨露的沐浴。突然在你不经意间的某一天破土而出，绽放出嫩绿色的新芽儿，芽儿们每天都在变化，贪婪的吮吸着土壤中的精华，奋发的向上伸展着腰肢，争先恐后的在这春光里搔首弄姿。

谁都知道，因花草有生命，便有了禅语“一花一世界，一树一菩提”之说，种花种的是一种心情，养草培养的是一种境界。大多数人不只是为了看一时的花开或观赏那一抹绿意，而是想品味种花养草的过程，收获那份持久的信念就好比诗人登山看景，或像作家走进炊烟村舍。

就像很多人都知道鄂尔多斯的羊毛名誉全球，而忽视满都拉笃爱绵羊如子；只羡慕许家印以422亿纸面资产超过了2009年福布斯中国富豪王传福，而忘记了许家

印当打工仔七年没休息过一天。很多人不管你给他多高的待遇，他总觉得是跟人打工，把八小时内当上班，视八小时外为加班挣外快，而有的人则当成人生的磨练、事业的起点，看到了广厦万间就在脚下。

于是乎，尽管做着相同的事务，也似乎都是持之以恒，又有谁知，历经春秋的轮回，当有的人看山还是山，见水还是水，姑娘青丝变白首，还沉溺于习惯思维、满足于现状时，人家却胸怀大志，看淡恩怨得失，天天都在思谋着超越自我，追求极致，终成将帅之才。

种田经商、蓝领白领，亦是一个理，可以怨上班或行业的枯燥无味，亦可以心情如种花，心境如养草，一有空隙就读点关联的书，写点相关的字，把专业当做一种爱好去培养，即激活了灵气，又充实了自己，何乐而不为呢？

（孔田信用社）



春天是一个播种的季节。
春天是一个充满希望的季节。
春天是一个万象更新、生机勃勃、富有生命力的季节。

春天更是一个创造奇迹的季节。
聆听着春天的脚步，沐浴着春天的芬芳，带着春天的梦想，踏上春天的足迹，我们开始了信合的旅程。满怀对工作的热忱，对生活的热爱，对未来的憧憬，我们坚守在信用社的工作岗位上面对每天不同的环境，不同的起点和新的挑战，一路上，我们坚定信念，奋发前行。在岗位上，我们虚心学习知识，用心锻炼技能，积极听从安排，始终以不耻下问、爱岗敬业的精神对待工作上的每一个细节，以吃苦的决心、平和的心态充实生活的每一天。我们聆听领导的教导，努力学习本职业务操作流程、岗位职责要素、风险防控措施和安全保卫制度等有关的工作要点，在服务窗口上以耐心细致的心态办理好每笔业务，以热情温和的笑容服务好每位客户，工作上做到细心谨慎、一丝不苟，生活上做到积极向上、充满激情。

农信社的工作是忙碌的，也是充实的，柜面上，我们可爱的同事在主任的辛勤教导和同事的热情帮助下，在各项业务的操作和工作的流程上都渐渐走向成熟；我们用心感悟着每天工作的收获，收获着每天

工作的喜悦，“把简单的事情做好就是完美，把困难的事情做好就是杰出”，“诚信赢得客户，服务创造价值”，这是我们共同的目标。银行业是属于服务性行业，而对于银行来说，各个网点对客户服务质量的好坏对银行的发展与否是至关重要，因此，做好服务工作就显得格外重要。在今后的工作中，我们将坚守自己的职业道德，时刻将规范服务的重要性放在心上，以强烈的责任感来要求自己，对自己负责，想客户之所想，忧客户之所忧，以客户为中心，力争做到让客户高兴而来，满意而归。

生命之灯因热情而点燃，生命之帆因拼搏而前行，我们深切感受到个人的发展进步不仅需要精深的技能，更是需要敬业的精神和对工作热忱。在金融市场竞争日益激烈的今天，为着企业的共同目标，我们作为信合年轻一代，将勇于肩负企业的使命，牢记企业的价值观，发扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，坚定自觉遵守企业的一切规章制度，勤勤恳恳，务实进取，尽心尽责、忠于职守，与信合共同提升、共同发展，在企业的发展中实现个人价值，为信合的奋斗中成就人生梦想！

(车头信用社)



世界那么大，我想去看看 ——我在信合成长的点滴

文 / 管燕青

“世界那么大，我想去看看。”戳中了多少上班一族心中内心的渴望。初看了也是同感，但默然细想，不再柔情伤感，世界那么大，我在信合就可以看见。

光阴荏苒，似水流年，我来到信用社工作已两年多了。作为这个大家庭的普通一员，我对信用社的挚爱之情，难以割舍，历久弥坚。做一名信合人是我今生无悔的选择，因为选择了信合，而使我对世界的认识多姿多彩。

2011年7月，我大学刚毕业。在毕业酒会的哭泣声中和同学们离别，开始涉足世界，无论是留恋，还是伤感，都阻挡不了我去求职的趋势，那时感觉到世界的很大，我很渺小。次年10月，我非常荣幸地成为一名信合人，踏上了农信这片热土，挥洒着自己的青春与激情。初来信用社，曾经担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是信用社宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职工的转变。

2013年1月新进员工培训完毕，我被分配到天心信用社。

天心信用社就是我成长开始的地方！一切都得从零开始学起。还记得，学点钞，点准、墩齐、捆紧、盖章，看似一个小小简单的动作，却让我学习好半天，直到手酸脖子痛。但正是因为勤学苦练，不久，我便能熟练的办理信用社的基本业务。之前大学我所学的是商务英语专业，而信用社这些岗位的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大，让我一时感到踌躇。但是信用社领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了信用社的工作环境，对信用社的整个操作流程也从陌生逐渐变得熟悉起来。在农信社这片广阔的蓝天下，开始去读懂世界；世界那么大，我在这里就好！

2014年1月，我调配到重石分社担任委派会计工作。

第一年担任会计，未免有些紧张，有很多不足，很多不懂。但只有在工作中不

断的去学习，积累经验，再经过自己不断的努力，并按照合规手册相关章程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，同时在工作里不断的改进工作方法，我得到了实质性的学习与进步。

2015年1月，我被调配到龙布信用社担任委派会计工作。

这是我参加工作的第三年。这年我结婚了。三年多的时光荏苒，我人生角色由学生到员工转换，从一个人到一个家庭的转换。今天所有的成绩，要感恩成长路上关心过我的领导，帮助过我的前辈，安慰过我的同仁。

在工作路上也不尽是一帆风顺，但失败和错误不正是我们成长的催化剂，大概也就是所谓的“不经风雨、怎见彩虹”吧。当犯错时，情绪难免低落，焦虑着急，同事的一句宽慰、领导的一声鼓励总适时的

在耳边响起，让我能勇敢地总结错误、收拾好心情继续我的征程。在会计业务操作上更加严密。严格按照上级联社及人民银行的要求，认真履行好自己的职责。在信用社工作的时间里，让我体会了很多，学习到了很多，在我和信用社共同成长的历程中，我一直心存感激，在以后的道路上，我会以澎湃的激情编织美好的未来；以真挚的情感和信用社共同见证彼此的成长，在信合一起看看世界！

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”今天的农村信用社正朝着更加稳健、更加规范、更加成熟的方向发展，正以充满着生机和活力的步伐迈向成长的快车道！世界那么大，让我们携手与农村信用社一起去看看！

（龙布信用社）





站起来

文 / 陈陶

经常听人说“在家靠父母，在外靠朋友”。似乎在我们的世界里，很多事情我们可以靠父母、靠朋友得到解决，事实也大都如此。可不是吗，在父母的帮助下我们走过了幼儿园、小学、初中……甚至我们的后代也是在我们的父母照顾下成长。

然而，我们的这种成长真的是成长吗？偶然在网上看到一句话：“人，只有在自己站起来之后，这个世界才能属于他。”这句话然后我顿时豁然开朗，重新思考有关成长的话题。

自立对一个人成长至关重要。温室里的花朵，一到室外就可能枯萎，因此在我们成长的过程中我们需要远离温室，学会自立。

还记得刚进信用社见习的时候，在同事的监督帮助下完成了一笔笔业务时，我以为自己可以独挡一面了。可是第一次一

个人临柜时，我却手忙脚乱的，不过，真正独自临柜几天后，也就摆脱了这种混乱的局面，几天的独自临柜，比我一个月跟着同事所学的知识还多。为什么会这样呢？因为跟着别人学习时，遇到复杂的业务我们总有同事在旁帮忙、指导，但是如果我一遇到问题、挫折，就依赖身边的人，那我们只能在别人的大伞下，一旦离开了大伞，我们就无法生存。因此我们要努力培养自立能力，告别依赖。

当然，在站起来的过程中并非拒绝帮助，自立是在受到帮助并且帮助别人的过程中脱离依赖，独立奋斗。在遇到困难时候不畏惧困难，在获得帮助的情况下努力学习，将有用的知识转化为自身的能力。

（版石信用社）



春日抒怀

文/刘汉潼

呢喃燕子入书笺，胜景春情在眼前。
信步乡间山烂漫，畅游湖畔水清涟，
桃红柳绿听云雀，鸟语花香赏杜鹃。
大笑人生须纵意，是非名利渺如烟。

(高云山分社)

无 题

文/赖霖

四月羞春晚燕归，云云多去近山眉。
摔杯弃酒风凉话，摇步启窗告晚霏。
雨雪本是学语重，尘世更教事沉微。
醉也无由功利少，愁思不解吐还肥。

(濂江信用社)



我们的白衬衣这样洗

同事们，夏天来了，我们的白衬衣要想不变黄，可以这样洗哦！

1、洗米水 + 橘子皮简单又有效：

保留洗米水或是将橘子皮放入锅内加水烧煮后，将泛黄的衣服浸泡其中搓洗就可以轻松让衣服恢复洁白。不但简单，也不像市面販售的荧光增白剂会对皮肤产生副作用且不伤衣料，是值得试一试的好方法。

流汗产生的黄渍，用氨水去除：

流汗产生的汗渍，因为含有脂肪的汗液，容易在布质纤维内凝结，所以在洗涤时加入约 2 汤匙的氨水，浸泡几分钟后，搓洗一下，然后用清水洗净，依照一般的洗衣程序处理，就可以将黄黄的汗渍去除喽！

2、有时，白色的衣服或浅颜色的衣服日久颜色会变黄，引起白色或浅色衣服泛黄的主要原因是人身体分泌的油脂，特别是聚酯面料的衣物，更易泛黄。另外还有洗涤时残留的肥渣滓（最明显的见于尾酮亚麻纤维），如果没有冲洗干净，会使衣服大面积的变黄。对于这一现象是有方

法可以去掉的，例如在洗涤耐高温水洗的衣服时，大量的使用清洁剂。一个传统的办法是将泛黄的衣服在烈日下悬挂暴晒，但在此之前，应在泛黄处上新鲜的柠檬汁，再放些盐并轻轻的揉搓。

注意：要小心操作，避免使用氯漂剂。斯潘德克斯弹性纤维、丝绸、羊毛等面料，接触氯漂剂会使其更黄。

3、如果白衣服放久衣服了就会变的发黄，上的黄污渍成分主要是蛋白质，菠菜经过水煮后会释出可溶解蛋白质的成份哦。

(1) 买一把菠菜，经过热水滚烫后，菠菜捞起来只留下滚汤待用

(2) 将有黄污渍的地方放入菠菜水中搓揉，在浸泡 10 分钟

(3) 浸泡后捞起衣物，在以正常的洗衣程序洗净衣物，完成。衣物又恢复洁白了！

（镇岗信用社 欧阳春梅摘自网络）

防范电信诈骗小知识

——共学防骗小窍门，资金安全更舒心



如何防范电信诈骗？

诈骗犯罪分子都是利用受害人趋利避害和轻信麻痹的心理，诱使受害人上当而实施诈骗犯罪活动，为此广大人民群众在日常生活和工作中，应从以下几方面提高警惕，加强防范意识，以免上当受骗。

1. 克服“贪利”思想，不要轻信麻痹，谨防上当。世上没有免费的午餐，天上不会掉馅饼。对犯罪分子实施的中奖诈骗、虚假办理高息贷款或信用卡套现诈骗及虚假致富信息转让诈骗，不要轻信中奖和他人能办理高息贷款或信用卡套现及有致富信息转让，一定多了解和分析识别真伪，以免上当受骗。

2. 不要轻易将自己或家人的身份、通讯信息等家庭、个人资料泄露给他人。对于家人意外受伤害需抢救治疗费用、朋友急事求助类的诈骗短信、电话，要仔细核对，不要着急恐慌，轻信上当，更不要上当将“急用款”汇入犯罪分子指定的银行账户。

3. 多作调查印证，对接到培训通知、冒充银行、公检法机构等声称银行卡升级和虚假招工、婚介类的诈骗，要及时向本地的相关单位和行业或亲临其办公地点进行咨询、核对，不要轻信陌生电话和信息，培训类费用一般都是现款交纳或者对公转账，不应汇入过个人账户，不要轻信上当。对于来电声称是公安、检查、法院、银行等的电话号码，务必多方印证，尝试回拨电话核实，防止犯罪分子利用改号软件等手法冒认电话号码。

4. 不作亏心事，不怕鬼敲门。如收到以加害、举报等威胁和谎称反洗钱类的陌生短信或电话，不要惊慌失措和轻信上当，最好不予理睬，更不要为“消灭”将钱款汇入犯罪分子指定的账户。必要时候，可以向当地公安机关等机构报告和核实。

5. 购买违禁物品属于违法行为。对于

广告“推销”特殊器材、违禁品的短信、电话，应不予理睬并及时清除，更不应汇款购买。对于要求先汇款后交货或要求预交定金、保证金、风险抵押金、公证费、手续费购物的陌生短信、电话，一定要小心谨慎，仔细甄别，千万不要轻信麻痹和上当受骗。

6. 到银行自动柜员机（ATM、CRS等）存取遇到银行卡被堵、被吞等以外情况，认真识别自动柜员机的“提示”真伪，千万不要轻信和上当，最好拨打自动柜员机所属银行电话的客服中心了解查询，与真正的银行工作人员联系处理和解决。

7. 日常应多提示家中老人、未成年人注意防范电信诈骗，提高老人、未成年人的安全防范意识。犯罪分子通常喜欢选择相对容易上当受骗的老年人、未成年人作为诈骗目标，作为子女或者父母，除了自己注意防范电信诈骗外，应积极主动向加重老人、未成年人传递防诈骗的知识，为我们敬爱的长辈和需要呵护的下一代筑起防诈骗的知识围墙。

遇到电信诈骗怎么办？

应及时联系银行办理银行卡挂失、网上银行和手机银行密码修改等，防止可能的损失进一步扩大。同时，应尽可能及时记下诈骗犯罪分子的电话号码、电子邮件地址、QQ号、MSN码等及银行卡账号，并记住犯罪分子的口音、语言特征和诈骗的手段经过，及时向公安机关报案，积极配合公安机关开展侦查破案和追缴被骗款等工作。

（孔田信用社 唐燕 供稿）

趣 事



事件一

某年某月某一天,龙布地区雷阵雨,一中年男子慌慌张张走进营业厅:“我我我……”

“请问发生什么事情了,您先不要着急。”

“我我我……我在你们的机器上没有取到钱!”

“是不是您的账户上资金扣除了,但是机器没有吐钞呢?”

“不,机器吐钱了。”

“那您为什么没有取到钱呢?”

“机器吐钱的时候,正好打了个雷,我被吓住了,等我反应过来,钱又进去了,你去弄下那个机器,叫它再吐一次,我这次准备好不会吓到了!”

……

事件二

有位老大爷来取钱,银行的密码键盘是语音的。

系统声音“请输入密码!”

只见老大爷弯腰侧身,双手拢嘴对密码键盘低语“六个一。”

见没有反应,连忙叫道“姑娘,你快来,帮我跟它说说我密码,我说了它听不懂。”瞬间笑呆。

事件三

一个福建的老板,过来办理业务,看到窗口的吊兰。

“你们银行真好,看到这个花,心情都好好的啦,这还是黄湖色的?”

“老板,这叶子没有黄啊,这不绿绿的嘛?”

“不系啦,我系说黄不黄湖色。”

“不黄啊,绿的呀!”

“我系说电脑那个黄湖色啦”

恍然大悟“您说的是防不防辐射吗?”

“系啦系啦!”

“不黄不黄,这花没有这效果哦!”

……

(龙布信用社供稿)

热点发声

【编者按】“热点发声”为新设立栏目，每期将推出热点话题供各位员工发表评论、言论、述评等，展现自我独到的观点、独立的主张。言论需言之有物、唯实唯真，语言风格不限，字数在 100 字以内。《希音》编委将从所上报言论中选取 10 条观点新颖、见解独到的优秀言论于下期刊发、与公众共享，获奖作者可获得精美礼品一份。

★本期热点话题：

近日，我国首台自主研发的人脸识别 ATM 发布。你怎么看？（不限角度、不限风格，畅所欲言）

★上期有奖竞猜答案及获奖名单：

国王想找出世界上最聪明的女人，筛选到最后一轮还剩三个女人。国王告诉她们，她们将会被蒙住眼睛，给她们每人戴上一顶帽子，帽子的颜色是红色或者白色。把蒙布去掉后，每个人将会看见其他两个人的帽子的颜色，但看不见自己的。如果看见另外两顶帽子有一顶或两顶都是红色的，请立刻举手。当你猜到自己的帽子颜色时，请将手放下，并解释。蒙布摘掉后，三个人都立刻举起了手。过了一会，其中一个女人把手放下了，说自己的帽子是红色的。请问她是如何推理的？

答案：放下手的女人是这样推理的“如果我的帽子是白色的，另外的两个女人会怎么想呢？她们会想：‘已经有一个女人的帽子是白的了，如果我的帽子也是白的，那么就不可能 3 个人都举起手了，所以我的帽子是红的’，所以就有人能立即判断出来并放下手，但是没有人放下，说明我的帽子不是白的，而是红的！”于是就推理出来了！

PS：上期有奖竞猜无人获奖，哈哈。

