

希音

2015年|第4期

主办：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

版面设计：何荷

C 目录

CONTENTS

【封面故事】

七个“不断”狠抓会议精神落实.....P2

【联社动态】

对接“淘实惠”，打造“互联网+”特色服务.....P4

安远联社党委喜获“先进基层党委”荣誉称号.....P5

“三送”见真情，捐资助扶贫.....P6

“四扫”勤采花，金蜜甜万家.....P7

推广电子银行产品，用心服务暖民心.....P9

【亮点之窗】

为民谋富，积极对接养殖客户贷款需求.....P11

积极对接中小企业，助力企业稳步发展.....P12

金融知识送万家，农民朋友乐开花.....P13

金融知识进社区.....P14

营业部齐心协力营销代收通讯费业务

& 江头村便民服务点为村民提供普惠金融服务.....P15

金融扶贫，携手致富.....P16

凤山分社：多措并举完成函证工作.....P17

【一线速递】

孔田信用社三个“坚决”打造“四无”环境.....P18

救助贫困学子，真情大爱无疆.....P19

新兴产业，悄然兴起.....P20

【金融聚焦】

互联网金融告别野蛮生长.....P21

【调查视窗】

央行发文从严治理第三方支付，三大业务游离于牌照之外.....P22

【他山之石】

浅议农信员工如何切实提高责任感.....P25

团队之狼性法则.....P27

【农信拾掇】

信合人的“两会”.....P27

平凡岗 柜员梦.....P28

两罐王老吉的故事.....P29

练武之大堂养成记.....P30

万能的“朋友圈”.....P32

【百福文苑】

不抛弃，不放弃.....P33

文明服务之我见.....P34

我们需要两面“镜子”.....P35

【诗歌天地】

抒怀 & 入秋小感.....P36

西海别.....P37

【生活贴士】

你吃早餐了吗？.....P38

茶的功效与禁忌.....P39

【开心一刻】

银行人的周末，你造吗？.....P41

【热点发声】

.....P42

“七个不断” 狠抓会议精神落实

——安远联社积极贯彻落实省联社年中工作会议精神

文 / 何荷

8月14日，为了将省联社年中工作会议精神传达落实到位，安远县联社召开年中工作会议，组织中层以上干部员工学习了孔理事长的重要讲话，并号召全体员工继续保持好发展定力、实干定力，坚持“稳中求进”的工作总基调，按照“固本强基、提质增效”的总要求，出色完成好全年目标任务。

审时度势，不断聚集支农支小的内生动力。一是保质保效推进“四扫”，维护深耕精存量，抓准时机抢增量，千方百计挖对手，无缝对接勤维护，确保各类客户对接营销到位，充分挖掘金融需求。二是着力提升便民服务点功能，确保便民服务点每月至少两次走访、每季至少两次培训，充分发挥其宣传业务、营销产品、清收不良和收集客户信息等作用，将其打造成宣传窗口、“村级网点”和金融便民店。三是高度重视精准扶贫工作，加强与当地党

政的汇报和沟通，以支农支小为切入点，全方位对接扶贫户的信贷需求，及时反馈信贷扶贫中的问题和进度，不断推进金融扶贫。

把握机会，不断营造增收节支良好氛围。一是综合客户的产业规模、贡献度、忠诚度、风险评估等情况，实行灵活利率定价，提高贷款利率定价水平，增加信贷资金利息收入。二是大力拓宽中间业务的多元化市场面，逐步扩大代缴、代发、代收、代扣等业务开办范围，进一步推广代售理财、代销贵金属、第三方存管等业务。三是加强资金营运管理，通过购买债券、承兑、贴现、转贴现、票据买入返售、结构性融资等业务，进一步提升资金效益。四是强化与人民银行、保险、信托等部门的联系，探索二级资本债券发行、融资租赁等新业务。

与时俱进，不断深化网点功能转型升



图为联社召开年中工作会议，传达省市会议精神、部署下半年重点工作

级。一是根据客户情况、服务区域情况以及业务服务特点,进一步做好网点分类的优化工作,将“网点多”优势转化为“服务优”胜势。二是用好全县各村组151处便民服务点,争取“金融服务村村通”与县“淘实惠”电商平台共同发力,打造“互联网+”特色服务,共同打造金融机构与电子商务合作的成功典范,合力支持各类新型农业经营主体和小微企业健康持续发展。三是大力提升网点服务效率。大力推进网上银行、手机银行、电话银行等电子产品拓展,极力提升业务替代率。

深化理念,不断做实做细客户服务工作。一是进一步加强与县财政、农业、林业、园区管委会等部门的合作,重点支持农业产业化、现代化。二是深入推进“四扫”工作,在做实调查摸底的基础上,加快“三通”贷款的投放力度,始终保持市场份额领先的优势。三是强化各岗位员工培训,重点加强业务知识、材料撰写、操作技能、风险识别等多方面培训,提升客户服务水平。四是在市办明察暗访基础上,认真开展规范整治检查。把其作为提升网点形象、改善服务质量的重要途径,建立起网点规范整治长效机制。

持之以恒,不断强化风险管控能力提升。一是要高度重视不良贷款反弹和“双降”,抓实贷款“三查”、尽职免责,采用多样化方法开展清收、确保取得实效,在传统的清收方法上,还可通过转贷、再贷、打包拍卖等开展清收,或通过资产证券化等进行不良处置。二是切实抓好会计履职、柜员尽职、“三台”尽责、资金营

运、ATM机巡查、便民服务点风险、金融知识宣传和驻村客户经理公示。三是加大“九种人”排查力度,密切关注民间借贷及风险转嫁、员工炒股、贷款搭桥等行为。

千方百计,不断加快改制农商行工作步伐。按照改制时间表、路线图,形成倒计时工作机制,确保改制工作有序开展。一是财务管理部作为改制牵头部门,要加快资产确权、函证等基础工作,指定专人对接中介机构,积极为中介机构提供有关数据、账簿等资料,配合好清产核资工作。二是农商行改制工作的对外协调组要加大政府协调力度,争取涉农增量奖励、优质资产置换不良、协助不良贷款清收等政策尽快落地,力争年底挂牌开业。

坚定信念,不断推进党的建设持续深入。一是发挥好基层党支部作用,抓好党员、主任的思想作风、工作作风、生活作风建设,充分发挥好支部的战斗堡垒作用和党员的模范带头作用。二是发挥好工、团组织作用,通过工会、团委积极开展各类丰富多彩的文体活动,开展好各类业务技能比赛,做实“两所三小”建设,妥善解决好基层员工的休假问题。三是提高学习的兴趣,切实增强学习的紧迫感、实用性,加强业务知识、经济政策、市场信息、金融政策等学习,掌握好市场拓展的新本领和新知识,勇于担当,认真履职,在日常工作中提升好发现问题和解决问题的能力。

(行政管理部)



图为联社杨文生理事长、欧阳小明主任在年中工作会议上传达会议精神、提出工作要求



图为小微事业部、三农事业部共同做好对接“淘实惠”工作

对接“淘实惠” 打造“互联网+”特色服务

文 / 何荷

我国目前大概有 8 亿人没有使用互联网购物的习惯，而这其中的大部分，是生活在县域、乡镇和边远山区的农民，他们祖祖辈辈面朝黄土背朝天，电子商务、科技发展带来的便利，一直没能惠及他们的生活。互联网时代，如何更好地服务农村，让农民享受互联网金融的便利，这是安远农信社一直致力探索的重要课题。

近日，安远联社与县“淘实惠”农村电商项目进行精准对接，开启了农信社与“淘实惠”全面合作新篇章。该社利用在全县各村组设有 151 处便民服务点的优势，借助“淘实惠”在乡镇投建试点的农村电子商务网上供销经营服务，将农村电商网络与农信社金融服务有机结合。通过银商联手，充分发挥农信社和“淘实惠”电商平台两个业务领域的资源优势，合力支持各类新型农业经营主体和小微企业健康持续发展。这是该社在今年 5 月参与安远县第一届农村电商创业论坛后，在打造“互联网+”特色服务方面跨出的又一实质性步伐。

主动对接 深度融合

安远县委、政府把发展农村电子商务作为转型升级的新引擎，着力打造“淘实

惠”乡、镇、村服务中心站点，构建农村电子商务基层服务体系。这与安远联社着力打造的“互联网+”特色服务战略高度契合。该社希望能够与“淘实惠”共同打造金融机构与电子商务合作的成功典范，为当地经济转型升级带来新动力。

为了争取电商项目主动权，加快推进“互联网+”特色服务，该社三农事业部、小微事业部几位部门经理联合出击，主动与电商办和“淘实惠”相关负责人进行沟通，了解“淘实惠”商户经营状况和能够协助解决的实际困难，向他们详细介绍安远联社金融服务和基础设施方面的情况。并多次前往车头镇等多处“淘实惠”试点商户实地了解相关情况，和店主们深入交谈、了解项目运行情况。安远联社理所当然地成为了“淘实惠”农村电商项目的首选合作金融机构。

特色支持 推动发展

为推动“淘实惠”农村电商项目成功落地，安远联社大力配合，增加了 ATM 自助机具布放数量、加强了便民服务点商户、POS 机商户培训力度。确保村民通过“淘实惠”选好商品，再通过农信社布放在“淘实惠”商户的电子机具刷卡将货

款支付给商户，实现足不出村就能买到生产、生活的必需品。通过“淘实惠”的“县域互联网自生态”电商模式和农信社“普惠金融全覆盖”，让更多的农村客户都能享受到方便快捷的电子金融服务，延伸电子化金融服务和农村电商服务“最后一公里”。

接下来，安远联社还将进一步完善涉农金融服务设施，丰富服务内涵，配合“淘实惠”完成全县各乡镇、村组共计 167 处的服务中心建设，确保电子机具跟进、金融服务跟进。同时，加大对现代特色农业和新型农业经营主体做大、做强电商平台的支持，对“‘淘实惠’商户—县级批发商—乡镇级批发零售商—种养农户、生产企业”等产业链条的各个环节参与者提供信贷授信、咨询服务，加大信贷资金投入，激活电商流动资金链条，形成“淘实惠”金融服务“一条龙”对接。全面推动县域电子商务的发展，解决城乡用户“买东西难”和“卖东西难”的问题。

精诚所至 初见成效

日前，“淘实惠”和安远联社已全面达成项目战略合作意向，农信社将是“淘实惠”唯一合作的金融机构，并达成以金融结算、信贷、理财等金融服务为基础的综合金融服务，全面支持和配合“淘实惠”农村电商项目持续开展。

截止 7 月 29 日，安远联社已配合完成该县车头镇、版石镇、孔田镇等多个乡镇的“淘实惠服务中心”打造工作，为“淘实惠”商户布设电子机具、开立结算账户、网上银行、手机银行等金融产品，同时在“淘实惠”商户摆放基础金融、风险防范、个人征信、反假反宣等宣传知识，在农村地区普及金融知识。

“今天，我们店里的‘淘实惠’交易金额大约有二三百元，你们农信社的百福卡刷卡支付占了快有 60% 了，剩下的都是上了年纪的老前辈们，他们没有百福卡，所以是现金方式支付的”，“淘实惠”车头镇服务中心的商户说到。

( 行政管理部)

安远联社党委喜获“先进基层党委”荣誉称号

文 / 何荷

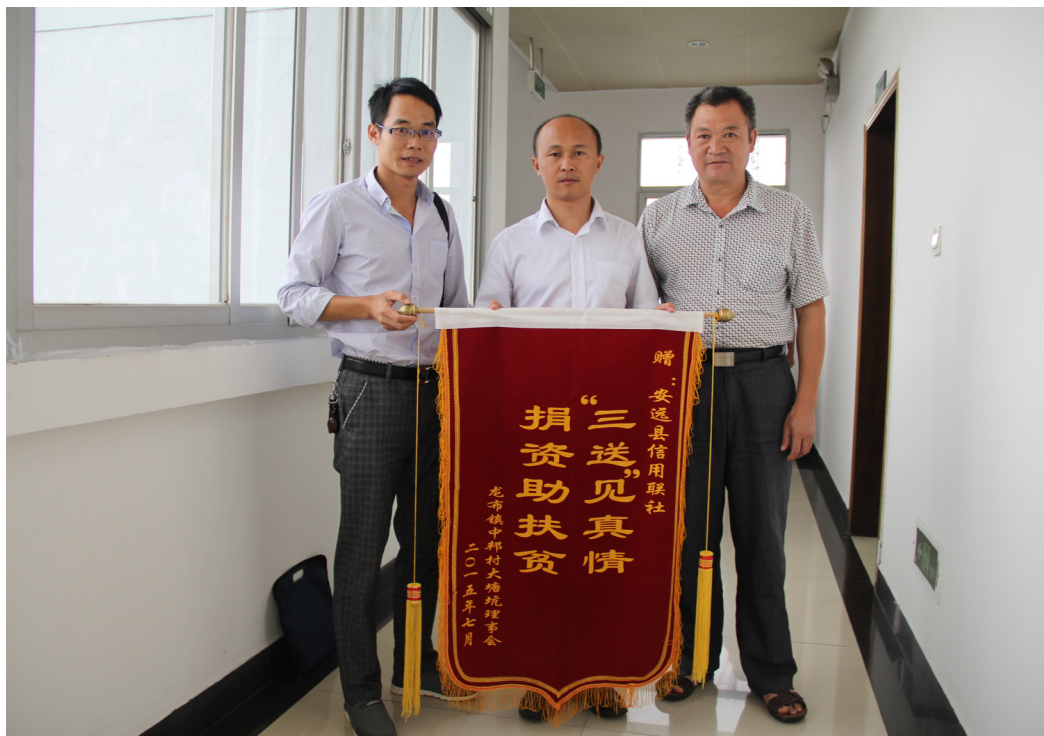
在建党 94 周年之际，安远县联社被省联社党委授予“先进基层党委”称号。

近年来，该社党委深入贯彻落实党的十八大、十八届三中、四中全会以及习近平总书记系列讲话精神，按照省联社党委和市办党建工作指导意见要求，全面加强领导班子、基层党支部和党员队伍建设。一是抓党建，促进了班子建设。做到年初有计划，季度有落实。强化政治思想教育，使党员干部思想上与党中央保持高度一致，不断增强班子的凝聚力和向心力。二是抓教育，促进了廉洁从业。通过反腐倡廉典型犯罪案例剖析和参观反腐警示教育基地，学习对照廉洁从业规定，保证入脑入心。三是抓整改，促进了作风转变。认真学习贯彻“三严三实”、纠正“四风”要求，突出关键节点，结合实际对照整改，做到令行禁止。四是抓落实，促进了责任

分解。从年初开始，认真学习贯彻党风廉政建设责任制规定，领导干部层层落实责任分解，层层签订党风廉政建设责任书，履行“一岗双责”，做到了党风廉政建设工作与业务工作一同计划、一同部署、一同落实、一同考核。

该社坚持以党的执政能力建设、先进性和纯洁性建设为主线，以服务发展、服务群众、服务党员为重点，坚持党要管党、从严治党，坚持改革创新、求真务实，发挥党组织在企业中的政治核心作用，把党的建设融入法人治理机制之中，促进了该社党建工作水平和服务水平进一步提升，使之成为凝聚力量的“桥头堡”，为打造现代银行机构、推动银行科学发展提供坚强的政治保证，为深化改革、实现赶超争先提供了坚强组织保障。

( 行政管理部)



图为中邦村向我社送上“三送见真情 捐资助扶贫”锦旗

“三送”见真情 捐资助扶贫

文 / 何荷

7月22日，安远联社行政管理部来了2位特殊的客人，他们分别是安远县龙布镇中邦村大塘村理事会的叶德财和叶德培两位理事。

“真是感谢安远农信社，感谢农信社的领导和员工们慷慨解囊，为我们捐款修好了这条路。”两位老人家向安远联社赠送“‘三送’见真情 捐资助扶贫”锦旗，感谢安远联社全力为该村村民排忧解难。

2014年10月中旬，安远联社在中邦村“三送”挂点工作过程中，从中邦村大塘坑组书记叶行琨处得知，该村有一条村民出村的必经之路十分崎岖不平，晴天骑摩托车走过、“风尘仆仆”是常有的事；一场雨过后，道路就泥泞不堪、根本不能通行。真正是“晴天一身土，雨天两腿泥”，家家户户“行路难”。

修好这条路成了村民们一直期盼的事情。为了修路，中邦村干部村民上下一心，共同努力争取各方资金，但仍有几万元资金缺口。

在得知这个消息后，安远联社迅速在全体干部员工中发起为中邦村捐款修路的倡议。捐款修路是行爱、积德的善举，联社和干部员工们都不吝爱心、慷慨解囊，向中邦村捐赠了共计37750元，帮助进行修路，让村民们多年的心愿变成现实。

目前，这条1公里的水泥路已经由县里验收完毕。1公里的道路，接通了中邦村大塘坑与镇里乃至县城的交通，大大改善了大塘坑组的交通条件，更有助于柑桔果业和生猪养殖的发展。1公里的道路，帮助村民们告别了“行路难”，更能帮助村民们告别“致富难”。

安远联社在全面加快业务发展的同时，不忘支持地方经济发展，勇担社会责任、积极捐款修路，得到了安远县社会各界的广泛赞誉和好评。

(行政管理部)

“四扫” 勤采花 金蜜甜万家

文 / 何荷

“我们这种村里做小本生意的，一直觉得银行很有距离感的，没想到你们信用社还能主动来给我们介绍产品，提供上门服务。农信社的‘四扫’工作就像蜜蜂勤劳地采花，我们希望这样的便民惠民工作一直坚持下去，让农信社酿造的‘金蜜’能甜蜜更多群众的心……”安远县凤山乡凤山村一处蔬菜基地的何老板如是说。通过“四扫”工作，凤山分社的客户经理为何老板介绍了POS机、网银、手机银行等电子产品，并结合何老板的个人实际、为他推荐并开通了手机银行，为何老板解决了每日几次到信用社网点办理转账业务的烦恼。

自6月初召开深入推进“四扫”工作动员会后，安远联社“四扫”工作在辖内21个网点全面、迅速铺开，主任、客户经理、柜员全体出动，对街道商铺、社区住户、村组农户、园区企业进行地毯式“四扫”工作。截至8月3日，该社各网点“四扫”营销团队已成功对接各类客户7679户、新增有效客户数635户，已对接信贷需求客户2142户、新增授信金额8999万元，新开通网银户数134户、手机银行户数445户。

“扫园区”，扶助小微企业做大做强。该社营业部、版石信用社

在辖内工业园区建立服务平台，组织客户经理扫园区，和园内中小企业直接对接、提供金融咨询和服务。小微事业部带领片区客户经理深入城东工业园区，对接园区内电子产品生产、果品纸箱生产、果业合作社等企业，向他们重点推广讲解该社“小微信贷通”、“财园信贷通”、企业授信、反担保等符合小微企业融资特点的业务和产品，向市场批发企业推广仓单质押贷款、联保贷款等产品，并以此为导向，创新业务模式，进一步加强银企间的战略合作伙



伴关系。

“扫村组”，支持新型农业主体发展。

该社三农事业部以各片区、各乡镇为主力军，加大督导力度，争取政府领导支持，与当地政府、企业、中小学校、医院、各村组、各所站开展“横向共建”，加强联系和交流，主动了解农村区域种养大户、专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体的业务特点和资金需求，并提供有针对性的金融解决方案。一是抓好宣传推动。该行将存款品种、贷款品种和各类

电子产品整合成客户可以随身携带的《金融知识手册》，配合公交站台、LED显示屏和各网点宣传电视等多种宣传途径，让农信社普惠便民的各项产品和政策家喻户晓。二是做实合力推进。该社三农事业部、小微事业部经理与基层网点一起逐村逐户走访，将《金融知识手册》发放到农户手中，并现场采集客户信息，特别注重做好种养大户、果业合作社等潜在优质客户的信息采集工作，并及时登记成册，以备后期跟踪营销。

“扫街道”，提升个私经营户服务质效。该社把个私经营户和本地创业人群视为潜力股，以小微事业部6个城区网点为主，与乡镇各网点一起开展“扫街”工作，集中精干力量，组成了20余个工作组，重点营销该社贷款手续简、代发工资快、汇款费用省、电子产

品功能全等优势。重点对步行街、建材城、美食城等商户高度聚集区域进行地毯式营销，并详细记录客户信息，对有需求的个私经营户及时登记造册，做好客户储备工作。在现场宣传营销时注重了解客户的电子产品需求和信贷需求情况，严格执行限时服务，确保客户需求“快速掌握、快速回应、快速对接”。

“扫户”，金融服务普惠千家万户。由三农事业部、小微事业部共同牵头全县21个网点深入辖内村组、小区，结合“普及金融知识万里行”活动，在村组和小区入口处驻点宣传，创造性地开展有奖问答式宣传营销，只要客户能够回答出关于该行的服务产品等即有礼相送，提升了宣传效果。一是与“阳光信贷”相结合，对前期漏授、少授的农户进行补授、重授，确保应授尽授。二是与“惠贫信贷通”试点相结合，借助惠贫通贷款平台，努力振兴一方经济、致富一方农民，培育和巩固基



础客户。三是与便民服务点相结合，向农户和社区群众广泛宣传便民服务点，告知附近的便民服务点具体位置，让更多客户享受到便民服务点带来的快捷、高效服务。

“四扫”工作进一步拉近了该社与客户的距离，让客户感受到了更贴心、更真诚的服务，用实际行动证明了该社“立足社区，服务三农”的市场定位，使该社真正地走到了客户的身边。同时，该社还获取到了丰富的、“接地气”的客户、产业及融资信息，为建立客户数据库及后期集中营销提供有力的数据支撑，也为该社产品的更新及创新提供现实依据。该社200余名客户经理将继续精耕细作，“进千家、采万花、酿金蜜、共分享”，为更多的农户、个体工商户和小微企业带去面对面的真诚服务与帮助。

（ 行政管理部）

推广电子银行产品 用心服务暖民心

文 / 何荷

“我们这种村里种地的，一直就只知道汇款转账要到信用社由柜员给我们办理。多亏了信用社，这下好了，以后我就不用放下农活、巴巴地跑到信用社网点去办理转账业务了。”安远县凤山乡凤山村一处蔬菜基地的何老板如是说。

何老板的蔬菜基地离圩镇比较远，但是由于生意往来需要，他每天都要在基地和圩镇来回好几次，为的就是到镇上的信用社网点去办理汇款业务。安远联社凤山分社的客户经理了解到这一情况后，主动前往何老板的蔬菜基地，为他详细介绍了POS机、网上银行和手机银行等电子银行产品，根据实际情况为其推介开通了手机银行业务。并当场“手把手”指导何老板成功办理了第一笔手机银行汇款业务，送上了手机银行资金安全防范的温馨提示。

近年来，安远联社积极向客户营销POS机、网上

银行、手机银行、96268空中银行等各类电子银行产品。同时，通过科学投放POS机、ATM机等自助机具，广泛铺开“万村千乡”农家店、便民服务点建设，大力推广了电子银行业务。2015年7月末，该社的电子渠道业务交易249708笔，电子银行业务替代率达66%，位列全省第二。

一是加大各类电子银行设备投入。

截至7月末，该社在人口密集处开通自助银行机具总数69台，全县各村组布放便民服务点151处、“万村千乡”农家店50处，全面实现了电子机具“村村通”，让客户中足不出户、足不出村就能办理金



图为对客户开展POS机业务督导

融业务，大大优化了用卡环境，为该社电子银行业务发展夯实基础。

二是加大电子银行营销宣传力度。

针对百福卡、96268空中银行、手机银行、网上银行、POS机等电子银行业务，该社安排专人在乡镇逢圩日对客户进行电子银行产品宣传和讲解，由专人对客户进行“一对一、手把手”演练教学，确保客户在掌握电子产品使用方法的同时，了解如何保护账户资金，让客户有一个逐步“了解、熟悉、安心”使用的过程，给客户“定心丸”。截至7月末，该社已开通百福卡用户约19万户、手机银行用户

约 1.6 万户、网上银行用户约 1.5 万户。

三是加大柜面客户的引导和分流。

一方面，在客户办理业务的同时，当班柜员会对客户进行电子银行业务的宣传和引导，让更多的客户选择方便、快捷的电子机具办理业务。另一方面，在客户较多、业务办理相对集中的时间，专门安排客户经理对客户进行解释工作，将办理卡业务及转账汇款等业务的客户及时引导至自助设备上办理，不仅降低了柜面业务的压力，也减少了客户的等待时间，提高了客户办理业务的效率。

四是加大便民服务点普惠力度。该社在各村组开通便民服务点共 151 处，极大程度保证了农户的查询、汇款、小额取现、各类社保补助取款、各类财政补贴取款等金融需求。为进一步扩大便民服务点的普惠覆盖面，该社正持续加大对便民服务点商户的培训与指导力度，确保每月至少两次走访便民服务点、每季至少两次开展便民服务点商户培训，引导便民服务点不断

拓展、优化功能，逐步丰富便民服务点产品业务宣传、普及各类金融知识、介绍理财产品、代理车辆保险、签约代扣电费、代缴手机话费等多样化功能，让便民服务点普惠更多的农户、让农户足不出村就能享受快捷、高效的电子银行服务。

该社电子银行渠道柜面替代率的提升，不仅减轻了各网点柜面业务压力，更提高了业务办理效率，有效减少了客户等待时间。不论是在电子设备上办理业务的客户、还是在柜面办理业务的客户，都感受到了电子银行业务带来的方便，对农村信用社电子银行业务赞不绝口。接下来，该社将继续统筹安排，争取拓宽思路，多管齐下，让农信社电子银行业务更加深入人心，让更多客户去了解、使用各类电子银行设备，进一步推广电子银行业务，提升电子银行业务替代率。

( 行政管理部)



图为联社开展手机银行业务培训，为推广电子银行产品夯实基础

为民谋富，积极对接养殖客户贷款需求

文 / 黄春林

“千里香山橙叶枯，万枝青果病殃途。黄龙贻害金入土，幻化新枝花满树。”

——题记

自黄龙病害以来，使得本是主要依靠脐橙种植致富的赣南人民再度陷入了如何谋富的愁思之中，但天无绝人之路，依力乡镇府的正确指导、信用社提供资金支持和果农自身的艰苦卓绝使得陷入愁思之中的果农们再度踏上了新的致富征程。

本着服务于民、谋富于民理念，凤山社张主任及客户经理于2015年7月3日对凤山村张某30万养殖贷款进行实地对接，据了解张某原先以种植脐橙为主，几亩果园也是家庭的主要收入，没有黄龙病害前，依力果园收入张某盖起了价值40-45万元的房子，开了一家移动店面，并且还有一定的积存款项，生活还算有滋有润。但黄龙病害以后，张某失去了这一致富手段。但这并有没难倒他，凭借敏锐的市场嗅觉，张某发现养牛具有很好市场行情，相信养殖肉牛可以让自己重新回到富裕之路。为此张某依靠原有的累积资金，承包了20-30亩农和田荒地种植牛草，同时盖起了一座能容纳二三十头牛的

牛棚，并引进了20头肉牛。依据当前市场行情及牛肉价格上扬预景，张某想进一步扩大养殖厂，但原有累积存款已完，只好暂行放缓扩建计划。为此凤山社主任及客户经理了解到这一情况后积极对接张某，在了解张某的资产情况、收入情况、养殖规模并在深入的实地考察后，建议张某以房产作为抵押可以获得30万元贷款。获知可以获得贷款可以继续扩建养殖场的消息后，张某兴奋不已，并对凤山社为民谋富的贴心服务深表欣慰和感谢。

信用社一直根基于农村，90%的存款均来自于农民，农民有钱，信用社自然钱满金库。所以说农民富了，信用社也就富了，为农民谋富既是在为自己谋富。我们要继续秉持这种理念做到更好地服务于我们的基层农村。

(📍 凤山分社)



图为凤山分社客户经理到客户养殖场中调查



积极对接中小企业，助力企业稳步发展

文 / 陈陶

6月初，省联社下发关于“四扫”工作的活动方案，要求各信用社对企业、农村新型经营主体、个体工商户、农户等进行走访对接，通过走访了解客户需要，宣传信用社的产品、服务，增进客户对信用社的黏合度。

版石信用社在收到联社下发的活动方案后，积极制定走访计划，为每位员工划分走访区域和任务数，做到逢户必走，逢走必有效果。并且在每周二和周四，对当走访过程中遇到的困难和需要解决的问题进行分享，尽可能的更好服务客户，让客户满意。

6月4日-5日，版石信用社主任谢春林和客户经理陈陶、魏建平来到版石工业园内，对园内的5户企业进行走访，该5户企业中有3户是版石信用社“财园信贷通”贷款客户，去年均在信用社贷款100万元，用于企业扩大生产经营规模。在走访到安远县松树宝木业加工厂时，该企业的法人代表李江松对版石信用社的走访表示热情欢迎，同时对信用社办理的“财园信贷通”贷款非常感谢。李老板说，以前从来没想过能在信用社贷到100万元，但是去年版石信用社和版石工业园管委会

主动跟他对接，介绍“财园信贷通”贷款业务，并且提供了极其优惠的贷款利率，为企业减少了经营成本，同时为企业的持续发展提供了强有力的资金支持。在信用社没有给他办理“财园信贷通”贷款之前，该企业还仅仅是经营床、衣柜、桌椅等简单家具生产，但是在信用社为其提供了资金支持后，该企业迅速在厂内搭建起了一栋厂房，专门生产皮制沙发，进一步扩大了企业的生产经营范围。李老板说：“虽然在整个市场环境并不是那么好的情况下，但是在信用社的支持帮助之下，企业的销售收入和利润都有了大幅度的提升，企业能在这种市场环境下生存下去，还是多亏了信用社的帮助。”

在对园区内企业走访过程中，版石信用社在了解了各个企业的经营状况和目前发展过程中的困难时，也不忘对信用社的产品和服务进行营销。截止到7月底，已成功营销安远县金丰木业加工厂在版石信用社开立代发工资账户42户，月代发工资十余万元，其他几家企业也表示有意在版石信用社开立代发工资账户，解决企业发工资难的问题。

（ 版石信用社）

金融知识送万家 农民朋友乐开花

文 / 赖晓敏

为了普及农村金融知识，提高农民的金融风险防范水平，营造健康、和谐、稳定的金融环境，8月14日，孔田信用社开展金融知识下乡活动。

活动中，孔田信用社摆放了宣传展台，将金融知识手册、反洗钱知识、非法集资危害等宣传资料发放给前来咨询的群众，并通过填写“四扫”调查表了解客户的金融需求，向公众和农民普及存贷款业务知识及反假币、防金融诈骗、非法集资等知识，以及宣传了信用社电子银行、理财产品，代收通讯费、电费等代理业务。更为有趣的是，还增加了填



表抽奖送礼品的环节，让公众不仅收获了知识，还得到了奖励。

此次金融知识下乡活动，受到了大家的一致好评，并取得了喜人的成效，现场扫户143户，发放各类宣传资料500多份，营销贷款34户，手机银行15个，不仅让群众更懂得金融知识，也使群众更加走进信用社，了解信用社，融入信用社。

（ 孔田信用社）

文 / 刘荣

为全面普及金融知识，促进金融生态建设，进一步服务百姓生活，近日，小微事业部组织诚信社和濂江社参与在东江豪景小区开展“金融知识进社区”宣传活动。

本次的“金融知识进社区”活动采用折页、宣传画、讲解进行宣传，用简单易懂的宣传方式向小区住户普及金融知识，针对小区内不同年龄段的住户采取差异化的宣传策略，将各种金融知识及信用社的业务产品宣传折页及时发放到小区住户手中，大力向小区住户宣传信用社各项金融服务产品。

通过一天“金融知识进社区”活动取得了明显的成效，收到了 21 份有贷款意向的申请资料；引导了住户观念的有效转变，让小区住户了解银行金融工具及银行金融服务给生活带来的便捷及与改变，提升小区客户对诚信社及信用社业务的基本了解，积极展现信用社的品牌形象。

本次活动拉近了我们信用社与周边居民的距离，传递了我们信用社为民服务的理念，同时为我社今后开展金融产品宣传提供了良好的平台。

( 小微事业部)

文 / 陈娇

为了让客户进一步了解农村信用社的各项业务，产品掌握农信社各项业务的流程，让客户在信用社办理业务更加方便，快捷，8月8号7:00-18:18:00，营业部在日豪花园小区内举行了“安远农信社送金融知识进社区”活动，活动向客户详细介绍信用社各项业务和产品，现在办理贷款申请，签约代扣电费、代收移动、联通、电信通讯费等业务。

“金融知识进社区”宣传活动主要是围绕让客户得到满意的服务，让客户办业务得到，更加方便，快捷。让金融知识进社区为主，过向公众介绍银行业金融知识，引导公众科学合理使用银行产品和服务，提升消费者保障自身资金安全的意识和能力。信用社充分利用点

多面广优势责无旁贷的搞好宣传。

为了使宣传能达到更好的效果，我社不断创新宣传的方式——在各栋小区楼房走访，进一步去为客户做好做耐心的讲解，现场发有关金融知识的宣传资料，给客户做问卷形式让客户们更能了解我们信用社金融知识。

通过大家的努力，我们顺利完成了“安远农信社送金融知识进社区”活动，虽然太阳很大，晒的好辛苦，但是看到客户开开心心来办理业务，耐心的听工作人员细心的讲解金融知识，对我们信用社工作的支持觉得一切都值啦！客户的需求是我们不断前进的动力，大家加油！

( 营业部)

金融知识进社区

开展“金融知识进社区”活动
图为小微事业部清早在各小区



营业部齐心协力营销代收通讯费业务

文 / 谢小花

7月下旬起农村信用社开通了代收手机通讯费功能，交费的主要方式：各营业网点柜面现金或转账交费。营业部各员工接到任务分配后，利用自己微信和QQ等网络工具进行宣传，一条条“代收通讯费”标题的宣传内容横扫微信朋友圈，亲戚朋友得知消息后积极配合，通过支付宝钱包和红包等方式代缴通讯费。

柜员在办理业务过程中每办理一笔都会询问客户是否缴纳过通讯费，同时利用晚上休息时间到自己家亲戚朋友家挨家挨户宣传，仅三天的时间，营业部收取通讯费37000元，取得了良好的成果。

代缴通信费的开通方便了客户存钱、缴费两头跑的困扰，也给信用社带来了更大的客户群。

( 营业部)

江头村便民服务点为村民提供普惠金融服务

文 / 欧阳晓丽

“谢大妈，您的养老金我给您取来了，您收好！”近日，新龙乡江头村村干部温珍祥将刚从乡便民服务中心“农信社便民服务点”取来的养老金送到82岁的老人手中。

长期以来，江头村因没有信用社服务点，村民办理存取款、领取养老金等业务都得到10多公里外的新龙乡新龙圩上。为了方便村民办理金融业务，安远县农村信用合作社车头信用社，在该乡便民服务中心设立“农信社便民服务点”，为村民提供8:30至16:00的“无缝隙”便民支农服务，填补了该村金融服务的空白。

“以前去新龙圩上领取养老金，来回的摩托车费就得15元，而且路上还路途颠簸。现在好了，村里就有了‘农信社便民服务点’，取钱只要去乡里的便民服务中心，遇上雨天什么的，村干部还会上门给我们代办呢！”今年70岁的江头村村民黄某乐呵呵地说。

为了做好这项惠民工作，江头村召开了主要干部会议，将各村农村养老保险人员名单发放至村主要干部手中，并通过农民信箱等方式将服务信息宣传到每个农户。据了解，自2014年3月份设立“农信社便民服务点”以来，该服务

点已为江头村绝大部分村民提供了金融服务，其中老年人领取养老保险金占90%以上，每月办理金融业务高达500—600多笔，结算资金近十万余元。

( 车头信用社)





金融扶贫 携手致富

文 / 赖晓琴

为积极响应政府精准扶贫工作精神，三百山信用社加强员工走访力度，充分发挥金融扶贫作用，全面掌握辖区居民贫困户的家庭人口、劳动力状况、积极倾听帮扶贫困户的金融诉求。经过下乡走访，我社以三百山镇乌石村为主要扶贫点，对其开展了一系列扶贫行动，取得显著成效。

截止 2015 年，我社共对乌石村发放贷款 128 笔，贷款金额 1141.8 万元。今年共发放贷款 88 笔，贷款金额 747 万，发放贷款主要用于农林种植业，扶持了像罗明兴等人为代表的一批成功果业大户，帮助农民重拾起种果信心。同时，通过选址，在乌石村谢万灵商店布放了便民服务点，让村民真正体验到家门口取钱的便捷安全。农村信用社诸多优惠的金融政策、多样实用的金融产品，优质文明的金融服务让村民心里暖了，腰包鼓了，生活品质更加提高了。三百山乌石村果农谢家皓就是在信用社的支持下，不断努力，走上了

致富路。今年年初，我社客户经理调查得知他本人因投资果树资金缺口大，之后通过走访核实确定了为谢家皓增加贷款额度的计划。今年 5 月，谢家皓个人小额信用贷款从 10 万增至 15 万，并成功发放，这些资金为其承包上万株果树提供了经济基础，也壮大了他的脐橙生意。谈到信用社，憨厚老实的他总是爱用笑容来表达感激之情。正如他说过的：“信用社帮了我，我一辈子就会记得，不断努力才算对得起它。”

三百山镇乌石村扶贫行动的成功给了我们信心，下阶段我社将总结经验，继续发挥综合业务优势，依托本地种植产业加强小额贷款投放力度，以期打造出更多的精品果园基地，真正让信用社的金融服务收益到户。

(三百山信用社)



图为三百山信用社客户经理到贫苦户家中开展情况摸排工作



凤山分社：多措并举完成函证工作

文 / 梁师莲

为推进我县农商行改制进程，顺利完成清产核资工作，县联社要求各社对本社单位存款、股金、保证金存款、贷款等客户发出询证函以明晰我县联社各类产权。

我社此次需发出贷款询证函 661 份、股金询证函 19 份、单位活期存款询证函 8 份、保证金存款询证函 5 份，共计 693 份询证函。为按时按量完成函证工作，我社根据询证函种类制定出不同的工作措施。因贷款客户与信用社联系较多，对信用社工作也较为支持，我社针对贷款客户群发短信说明此项工作，要求有条件的客户及时前来信用社签收询证函。由于保证金存款客户本身即为贷款客户，股金客

户部分也在我社有贷款业务，因此，在联系到既有贷款又有保证金或股金的客户时，我社将这些询证函一并发出，以免客户来回奔波。针对没有时间前来我社签收询证函的客户，我社结合四扫工作上门发出询证函，确保询证函 100% 发出且收回。针对单位存款客户，我社结合每月对公账户对账工作将单位存款询证函一并送至客户。

工作方法对路，员工团结合作，客户竭力配合，我社函证工作在规定期限内顺利完成，确保了县联社农商行改制工作正常推进。

( 凤山分社)



图为凤山分社客户经理指引客户签收询证函

孔田信用社三个“坚决” 打造“四无”环境

文 / 赖晓敏

近期，孔田信用社开展为期一周卫生整治活动，动员全体员工下班后进行大扫除，进一步清理全社卫生死角，营造“四无”（玻璃无手印、墙上无污迹、地上无纸屑、卫生无死角）环境。

一、坚决要参与，全员团结搞卫生

“信用社是我家，人人都爱家”，虽然平时每周都有大扫除，但是还有死角没有注意，这一下全体员工一下班就开始忙碌了，不畏脏，不怕累，高的地方拿到梯子爬上去，重的东西大伙搭把手，扫除一切障碍解决隐蔽的地方，团结快乐的搞卫生。领导也亲自参与，带头示范将平日很难清理的废旧扩音器拆除，让我们明白原来这些我们平时认为很难做到的事情也是有办法解决的。

二、坚决要干净，环境卫生无死角

我们本着“玻璃无手印、墙上无污迹、地上无纸屑、卫生无死角”的“四无”标准，对营业厅玻璃、地板、写字台、办公

区，进行“四扫”运动，扫灰尘、扫指纹、扫纸屑、扫死角，还将、将墙壁重新粉刷，将生活区窗户玻璃全部下下来进行清理，将地板一遍遍冲刷，力求给客户焕然一新的感觉。

三、坚决要规范，长效机制不松懈

卫生环境不是靠一时半会就可以彻底干净，而是要靠平时的维护保持。为此，我社建立卫生管理长效机制，每天一小扫、每周一大扫，采取卫生区域负责制，每日巡查与不定期突击检查相结合的方式查看清洁率，发现问题立即整改，并执行考评结果与工资挂钩的奖惩制度。

通过此次活动，让我社的网点环境更加干净整洁，提升了服务形象，激发和调动了职工的工作热情，展现出全社良好的精神面貌。

（孔田信用社）



图为孔田信用社开展大扫除工作，打造“四无”环境

救助贫困学子 真情大爱无疆

文 / 欧阳春梅



图为“求助贫困学子 真情大爱无疆”

7月15日，镇岗乡高峰村贫困学子黄文涛向镇岗信用社张海主任送来了一面“救助贫困学子、真情大爱无疆”的锦旗。

小文涛是镇岗乡高峰村人，现就读于镇岗小学三年级，今年只有11岁。父母离异后母亲改嫁、已在外省组建新家庭，父亲因家庭等多方面变故后精神失常离家出走，至今三年无音信。比小文涛大6岁的姐姐2012年落水身亡。姐姐过世后，小文涛跟着嫁到孔田的姑姑生活，但姑姑家子女较多，生活条件也很艰苦。小文涛大多时间是在镇岗敬老院生活，假期就帮着敬老院的老人们打扫卫生。虽然小文涛的学费已申请学校减免，但日常的生活开销对于一个11岁的孩子来说还是有很大的困难。镇岗信用社张海主任在知道了文涛的家庭情况后，主动与敬老院的刘院长联系，和刘院长一起为小文涛申请孤

儿补贴，以减少小文涛的生活负担。并且，承诺资助小文涛完成九年义务教育，让小文涛能够安心、踏实地认真学习。

现在，小文涛的脸上终于也露出和同龄孩子一样的天真、无邪的笑容。

向张海主任献锦旗是小文涛提出来的——生活的艰辛没有把小文涛击垮，反而让小文涛比同龄的孩子多了一份成熟、懂事，对于帮助过他的人怀有一颗感恩的心。

最后，希望我们的爱心像常青藤、越牵越远，牵动着共同心愿。让你我的心里永远充满爱心和善意，向那些需要帮助的人伸手援手，一起展示我们的坚韧和无畏。

( 镇岗信用社)

新兴产业，悄然兴起

文 / 钟涛

脐橙产业是赣南地区的重要支柱产业，主宰着千家万户的经济命脉。然而，一场天灾，却几乎摧毁了这个闻名全国的脐橙产业，也给农民的生存与发展带来了极大的考验。

在这样严峻的情况下，当地政府部门积极寻找对策，一方面主动出击，防控黄龙病；另外一方面，派遣农业专家四处考察，寻找新兴产业！经过两年的艰辛考察，终于找到了即能适用当地气候，又能大面积推广的新兴产业——猕猴桃产业！

镇岗乡镇府也积极响应县委县政府的号召，结合当地的农业龙头——安圣达公司，探索种植猕猴桃的技术和方法！如今，在高峰村已经成功实验种植了五六十亩，镇岗乡镇府积极宣传和鼓励村民，要勇敢尝试新兴产业。为了解决一些村民资金不足的问题，也多次来到我们镇岗社和张主任沟通，希望能得到信用社的大力支持。现如今受到整体大环境的影响，镇岗社的贷款整体也不容乐观，张主任看到了这个新兴产业的发展，曾多次现场考察走访，对这个产业充满了期待。



图为联社陈主任和三农事业部杜主任考察猕猴桃产业

在将相关情况上报联社后，引起联社陈主任和三农事业部杜主任的高度重视。由于猕猴桃是新兴产业，是否能真正适用安远的气候环境，以及产量如何，这些都无从知晓。带着这些问题，陈主任和杜主任决定亲自前往考察。

7.29日，骄阳似火，地面似乎也快被烤透了，散发出阵阵热气！经过近一个多小时的路程，终于到达高峰村猕猴桃种植基地，一片片的都是绿油油的叶子，猕猴桃藤蔓爬到支架上来，像极了葡萄。接待我们的师傅对我们的到来显得格外热情，对我们讲起了猕猴桃的在安远的历史——以前，安远的很多山上都有野猕猴桃，不过个小，很酸，现在这里种植的都是经过培育，嫁接的精良幼苗，一亩地可以种植60—80株，成年树可以达到五六十斤，管理的好甚至八十到一百斤斤都没问题。现在市场上，猕猴桃仍属于较高端品种，缺口大，市场远没有饱和……

师傅一边介绍，一边领我们到猕猴桃园中观赏，这里的树差不多有三年了，很多树已经结出了果实。陈主任和杜总向师傅了解了现在加入种植的农户的大概情况，以及农户对猕猴桃种植的反响。多农户在看到种植基地的猕猴桃现在硕果累累，都争相来购买幼苗，并且前来参观，学习种植技术。陈主任看着这一片猕猴桃果园，似乎看到了丰收的情形，农户喜悦的笑容！

在回来的路上，大家争相讨论。或许现在的猕猴桃是一个产业的开端，就像十几年前脐橙刚种植的时候，大家都一边观望，也一边在尝试。也许在未来的五六年，安远会形成集培育—种植—采摘—销售—冷藏为一体的猕猴桃产业链。而我们信用社也要抓住这一产业的兴起的机会，积极为一些信誉良好的种植户发放贷款，加快形成新兴产业链，促进当地经济的发展。我们相信，在不久的将来，农村的生活会更加富足，安远的经济发展又会上一个新的台阶！

（镇岗信用社）



互联网金融告别野蛮生长

先发展后监管，这是互联网金融在中国走出的特色，但是后监管不代表不监管。今年7、8两月正值酷暑，生活在高温焦灼里的人们也同时生活在密集监管的焦虑中。自从业界期盼已久的互联网金融顶层设计出台后，各细分领域的监管细则接踵而至，落地后，在整体监管思路做到了承上启下。

然而，互联网金融各细分领域的具体业务未来何去何从？业务模式是否需要调整？曾经打着创新旗号野蛮疯长的创新模式，如今或被剪枝，或被监控，“规范化创新”理念正在逐步形成。

1、众筹，被教训了？

2015年8月7日，证监会发布《关于对通过互联网开展股权融资活动的机构进行专项检查的通知》、《中国证监会致函各地方政府规范通过互联网开展股权融资活动》，决定对通过互联网开展股权融资中介活动的机构进行专项检查。在《通知》下发的同时，也对股权众筹究竟为何物进行了界定。股权众筹融资是指创新创业者或小微企业通过股权众筹融资中介机构互联网平台（互联网网站或其他类似的

电子媒介）公开募集股本的活动。与此同时，证监会正在研究制定通过互联网进行非公开股权融资的监管规定。

点评：

在众多互联网金融细分业态中，股权众筹一直被认为是最具有正规背景、最被看好的创新模式之一，相较其他细分领域，股权众筹监管细则出台不少，让其在创新的道路上走的快，也走的理直气壮。而今，一纸排查，让部分股权众筹平台乱了阵脚。创新总是伴随着许多灰色地带出现，股权众筹在实际业务操作过程中，也被进行了多样“解读”，生成了大量的业务繁衍和变异。在私募股权大踏步前进的同时，公墓股权众筹不甘落后，而在一定程度上，股权众筹已经被定位为多层次资本市场的一环。对于股权众筹的未来定位，牌照管理被业界看做方向之一，从严监管似乎已经成既定事实，当然，从严并非针对股权众筹单一业态，更多是对整个互联网金融业态而言，玩概念的时代已经过去。

2、P2P，被盯紧了？

2015年8月6日，最高人民法院发布《最高人民法院关于审理民间借贷案件

适用法律若干问题的规定》，明确指出，民间借贷，是指自然人、法人、其他组织之间及其相互之间进行资金融通的行为。此外，对于高息平台的利率评判“红线”进行了重新划定——借贷双方约定的利率超过年利率 36%，超过部分的利息约定无效，借款人请求出借人返还已支付的超过年利率 36% 部分利息的，人民法院应予支持。

点评：

在过去两年 P2P 疯长的时期里，P2P 赚取了大量的眼球和注意力，同时也用血淋淋的事实教育了投资者和这个市场。提到互联网金融的风险，一半以上集中在 P2P 网贷行业，“P2P= 跑路 = 风险”这样的公式悄然形成。风险大伴随着监管难，此次关于民间借贷的司法解释，在一定程度上被业界看做 P2P 网贷行业监管细则的第一步，不同于理念上的定位，最高法院解释更多从实际的业务内容进行了细致的界定，P2P 的业务被从幕后推至台前，那些蒙着层面纱、被更多业界人士指责为“伪创新”的产品也没有逃过监管的“五指山”。而当一切走上正轨之后，那些传统金融大鳄是否会密集杀人？草根平台是绝地反击还是顺从并购？后来者将从哪里切入寻找自己的空间？

3、支付，被抢地盘了？

2015 年 7 月 31 日，央行下发《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》（下称《征求意见稿》），规定支付机构不得为金融机构，以及从事信贷、融资、理财、担保、货币兑换等金融业务的其他机构开立支付账户；支付机构采用不包括数字证书、电子签名在内的两类（含）以上要素进行验证的交易，单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过 5000 元。

点评：

支付回归银行，清算回归银联。曾经有互联网企业人士表示，所谓创新就是不断突破监管边界，将已经被人为规定的事物向外拉伸，做以前所不能做，想以前所不能想。互联网金融正式沿着这样的思路不断前进，支付更是吸收了这一逻辑的精髓，以小额支付起家，逐步向外拓展，嫁接了多体系转账、货币基金、沉淀账户理

财、自账户体系内清算、理财平台第三方服务。然而，创新伴随的是风险暴露，这种风险不仅仅发生在自体系内，随着合作深度和广度的加强，风险也被担忧传导至整个金融体系，央行一纸禁令的下发，第三方支付公司业务类型被“打回原形”——P2P 业务、跨账户体系转账、大额支付均被“剥离”。而这些业务的出清直接结果是账户清算被重新折返回银联，靠着沉淀在支付平台上的数据，打算从大数据金融入手大干一场的支付公司，也会因为大量交易重新划归银行，数据金融的闸门被迫关闭。

4、保险，被收紧了？

2015 年 7 月 23 日，保监会内部下发《互联网保险业务监管暂行办法》（下称《办法》），标志着我国互联网保险业务正式走入“监管时代”。《办法》首度对互联网保险进行了定义，同时围绕放开经营区域限制、产品管理、信息披露、落地服务、信息安全等一系列重要问题，明确了互联网保险业务经营的基本经营规则。此外，针对目前已有的四类和互联网保险相关的经营模式，保监会相关负责人亦明确了接下来的发展路径。

点评：

互联网保险恐怕是众多互联网金融业态中，最早下发监管细则的细分领域。相比其他传统金融机构，保险一直属于被强监管的领地，这种思维也被承袭至互联网保险，保险产品一方面作为用户的风险保障出路，另一方面随着安全性被看好，成为更多群体投资理财的好去处，但是保险理财并没有获得“线上小贷公司”称号的 P2P 同样的跨界销售“优待”，想通过保险理财产品实现资金跨区域流动尚无法实现。此外，纵观互联网金融整体，“第三方”的灵活性在金融创新中承担了不可替代的作用，对于第三方监管的“度”在一定程度上成为该细分领域监管松紧的重要考量。未来保险产品销售线上化、产品推出情景化、理赔流程网络化是不可逆转的趋势。

（综合业务部 朱玉 摘自第一财经网）



央行发文从严治理第三方支付 三大业务游离于牌照之外

7月31日，央行就《非银行支付机构网络支付业务管理办法(征求意见稿)》(以下称《征求意见稿》)公开征求意见，这在行业内外引起了轩然大波。

根据此前央行联合十部委发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》(下称《指导意见》)，互联网支付的定义是“依托互联网发起支付指令、转移货币资金的服务”，也就是说，支付机构只能做支付结算的通道，帮用户实现银行资金的转移。

细看《征求意见稿》，其中用户开户需五重验证身份、跨行转账将不再免费、快捷支付超过200元则需登录网银验证等，其核心在于规范第三方支付的“类存款”业务，提高账户的安全性。同时避免在支付机构的备付金账户里沉淀太多的资金，使得部分支付机构账户体系的“隐形”清算结算功能弱化。

据央广网财经记者了解，很多支付机构逐步跨越了边界，设有虚拟账户，可以存钱，甚至可以提供贷款、理财、存款、转账等一系列金融服务。这些功能都是央行发布的《非金融机构支付业务许可证》中没有的业务。

记者查询发现，获得第三方支付牌照的机构可以从事如下的业务：

网络支付。依托公共网络或专用网络在收付款人之间转移货币资金的行为，包括货币汇兑、互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、数字电视支付等。

预付卡的发行与受理。以营利为目的发行的、在发行机构之外购买商品或服务的预付价值，包括采取磁条、芯片等技术以卡片、密码等形式发行的预付卡。

银行卡收单。通过销售点(POS)终端等为银行卡特约商户代收货币资金的行为。

中国人民银行确定的其他支付服务。

然而由于之前没有明确规定非银行支付机构的管理办法，导致第三方支付机构超出《非金融机构支付业务许可证》中所规定的业务范围，央广网财经记者查阅多个第三方支付平台，发现目前第三方支付机构普遍存在不在牌照之内的业务，具体如下：

一、资金托管

据央广网财经记者了解，第三方支付平台本身是没有资金托管的资质，但由于此前没有规定必须在银行进行资金存管

或托管的规定，一些互联网金融平台就选择在第三方支付平台进行资金托管。然而第三方支付机构没有任何义务监督资金流向，平台可以随时从第三方提取这些资金，容易形成资金池，不能完全保障客户的资金安全。

二、债权融资

为了更好的说明第三方支付平台的运作模式，央广网财经记者以某家第三方支付平台为例，记者发现该第三方支付平台开通了理财和借贷的业务，通过该平台打包一份理财产品，吸引投资人进行投资，给予投资人年化收益（假设年化收益为5%）。之后把通过这款理财产品集资的钱再拿去放贷，收取借款人稍高的年化利息（假设利息为一年10%），该平台通过此种方式，赚取中间利差和手续费。这类做法涉及到了第三方支付债权买卖的问题，而这并不是在第三方支付牌照中所规定的业务内容，或涉嫌违规。

三、信贷业务

根据央广网财经记者调查发现，第三方支付平台的信贷业务主要分为以下的两种：

第一种，购物时可延期付款或分期付款。延期付款时长约30天，这种延期付款方式在一些平台上是不收取用户利息

的，但在另一些平台上则是要收取利息并不能选择提前还款。另外一种是分期付款，分期时间可以选择，要收取用户一定的利息，如到期未还款，则要缴纳一定的违约金。

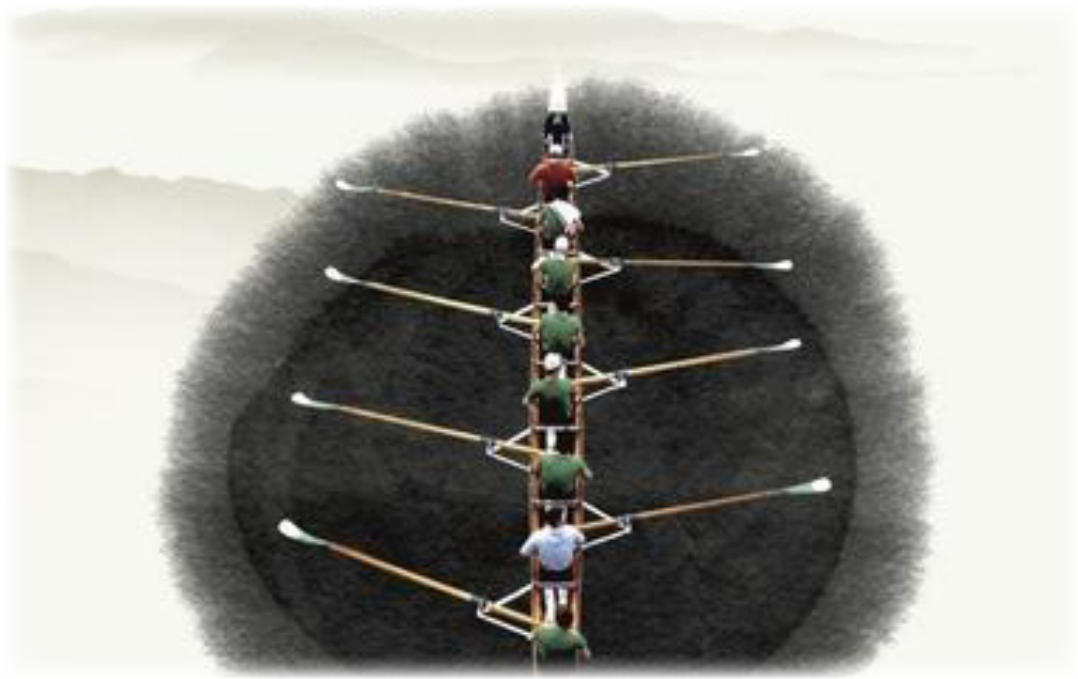
屏蔽此推广内容第二种，目前，很多第三方支付平台既作为支付通道又从事互联网金融业务，为个人提供信贷业务，为企业提供融资业务。贷款金额可通过信用卡还清或者分期还清。

分析指出，由于之前第三方支付机构没有出台明确的管理办法，导致其在灰色地带进行着并不属于第三方支付机构所属的业务，造成资金流动难以监控，形成依托支付账户的“封闭循环”，用户投资风险巨大。

尽管此次央行出台的《征求意见稿》引来很多人的不满，但这显然是利大于弊的。支付账户不再与银行账户混为一谈，金融行业也不再被支付账户混业，各有各的功能，各有各的边界，行业秩序将变得更加规范。

（ 天心信用社 吴泽曄 摘自人民网）





浅议农信员工如何切实提高责任感

从法律角度上讲，责任就是一种义务，是相对于权利而言，是自己必须要履行的一种职责。以此类推，农信员工的责任就是自己所处岗位的工作职责以及一名农信员工所应履行的义务。体现为我们不仅要恪尽职守，扎扎实实地干好本职工作，还要牢固树立农信利益高于一切的行动宗旨。我们不但要深刻理解农信员工责任的丰富内涵，而且要努力履行好自己的责任。只有真正认识到每个人应承担的责任和义务，并不折不扣地付诸实际行动，才能更好的推动农信各项业务发展和良好企业文化建设。

一、爱岗敬业

首先要敬业。一是要热爱自己所从事的本职工作。一个人不热爱、不喜欢自己的本职工作，他就不可能全身心地投入到工作中，珍惜自己的工作岗位也就成了空话。二是要具有强烈的工作责任心。工作绝不能消极怠慢，工作时间保持充沛的精力和昂扬的斗志，全心全力对待自己经办的每一项工作和每一笔业务，尽量避免或减少差错事故的发生。三是要具有不怕吃

亏、乐于奉献、勇于牺牲的精神境界。付出不求索取，加班不谈报酬，一心一意为了把工作做好，一心一意为了农信事业的腾飞。敬业既是一种觉悟、一种精神，也是一种实实在在的工作行为，不是悬挂和呼喊的一种口号，它真实反映在每一项具体工作之中。

其次要精业。精业是敬业的基础，是做好本职工作的前提，精业才能敬业。我们应当确立干一行、爱一行、钻一行的工作理念，不断地加强业务专业知识的学习，才会有“干必成、成必优”的工作效果。拿办公室工作来说，就算是草拟规划性文件、工作计划，打印文稿、复印资料这些不起眼的工作事项，也需要熟悉、了解相关的规章制度，当年、近阶段所在行发展的全面情况，公文的基本格式，打印机、复印机的使用和维护，精通业务的能力一样很重要。尽职尽责、爱岗敬业是银行工作者职业道德的要求和必备的素质，不爱岗敬业，就根本做不好自己“分内应做的事”。

二、增强主人翁意识和责任感

广大农信员工的命运，与农信的命运紧紧相连。因此，在日常工作、生活中，应处处维护农信的利益。大的方面：安远农信是如何发展？采取了那些战略决策和工作部署？我们应当如何紧跟省联社的战略决策和工作部署开展工作？所在行业务状况是怎样？上级分配的各项业务指标完成与否？出路在何方？纵向横向比较到底是一个什么样的态势？这些都是我们要时时紧密予以关注的，都是我们义不容辞的“分内事情”。小的方面：平时工作、生活中，将行利益摆到第一位，尽心尽力维护单位利益、集体利益，不做有损行利益的事。这方面我们可以做的、能做的很多，如看到有人试图将公有资产变为私有资产，我们提醒之外要坚决予以制止；下班离开办公地点，一定要记得切断电源，防止人走空调还在转；文件、资料或者报表的复印、打印可双面复印、打印的不能为图方便单面复印、打印；爱惜办公用品，能用三次的绝不能用一次或两次就扔，坏了能修好的尽量修；费用开支不虚增虚报等等。不管大的方面还是小的方面，身为农信人，我们都要当家作主，时时、处处、事事以行利益为重，努力增强自己的主人翁意识和责任感。

三、提高工作执行力

工作执行力很容易理解，简而言之就



是要雷厉风行、不打折扣、保质保量按时完成上级、领导、所在分支机构、所在部门交办的工作事宜，包括一些临时性工作任务。作为一名办公室工作人员，我对此切身体会很深，结合我们平时工作实际，主要表现在：一是高度重视、认真对待。上级单位和领导下达工作任务肯定出于某种考虑，不是贯彻某项工作思路，就是有针对性的要达到某种工作目的，是站在全局角度所作出的决策和安排，一定是为了农信的更好更快发展。因此，在思想上务必足够重视，在行动上务必认真对待。二是面对工作任务，自觉培养“人人负责”的良好作风，具有“整体一盘棋”的全局性观念。三是准确及时，讲求实效。对待工作任务千方百计做到快速及时、一丝不苟、高效精确，确实难以完成的也积极寻找原因，及时反馈情况并提出自己的合理化建议。

四、勇于承担责任

为了农信事业的全面发展，所在行竞争力的全面提升，吃苦耐劳，不惧困难、挫折，敢为人先，具有充足的实干、开拓创新精神，这是我理解的勇于承担责任。真正勇于承担责任我们至少要做到：一是勇挑重担。敢于胜任挑战性强的岗位，上级领导分配的任务指标不嫌重、不畏难，并无所畏惧地为之奋斗；二是知难而进。工作上碰到困难不气馁，业务营销遇到挫折不放弃，跌倒了站起来挺直腰杆重新再来，全身心寻求克服困难、解决问题的方法与对策。同时，充分挖掘自己的工作潜能，不墨守成规，大胆创新，开拓性地开展工作。

责任感是一个很深的课题，除员工本身外，需要多方齐抓共管。管理层给予了足够重视，适时出台了安远农信员工行为准则，制定出强化员工责任的工作措施和约束激励机制，我们期待收获不错的效果。千里之行始于足下，我们行动了；路漫漫其修远兮，我们在继续！

（运营管理部 唐慧云 供稿）

团队之狼性法则

我，一生都在朝着高处攀登，不为虚幻的显赫和荣耀，只因那里没有同类的倾轧，更少天灾的侵害。我保持高昂的热情，不惜忍辱负重，当我置身于群山之巅面对天高地阔，谁能看见我狰狞的微笑？

法则 1：狼智无双，变是不变

只有以智才能赢得生存的权利，只有谋才能主宰自己的命运。在工作中，我们的员工必须先打实基本知识，再利用知识去武装自己，去谋划好事业前行的道路。

法则 2：狼性坚忍，不屈不挠

狼从不轻言放弃，坚韧和忍耐是取得成功的保障。狼性的团队员工必须是碰到问题不退缩，永保一颗永往直前的心，有勇于挑战一切困难的决心。（镇岗信用社 张海）

法则 3：笑对失败，超然前进

失败算什么？失败是平庸的哲学，成功才是卓越者的不息追求。做为服务行业，营销产品碰到失败是必须，若多次碰壁而退步不前，那将送上走向成功的大门。

法则 4：残酷竞争，胜者为王

自然界，因竞争的无时不在而保持着一种适度的平衡。狼在面对挑战时永不服输，胜利便是狼永远的天条！我们的生活，工作，一样到处充满竞争，优胜逆汰是自然法则，员工与员工需要竞争，与他行需要竞争，我们的员工若没有竞争的能

力，淘汰那是迟早的事。

法则 5：永远专注，精益求精

对猎物的专注，其实是一种智慧。专注能产生一种爆发力，专注更能提高命中率。人在真正专注与某项事物时，往往都能取得很好的成绩，工作中同样需要此种精神。

法则 6：风骨赫然，感恩为怀

我们看狼似凶残，但其背后，更多的是爱、奉献、忠诚、知恩图报。我们的员工更需要去学习爱工作，爱同事，多一点奉献精神，学会忠诚与感恩，我想这应该是人本性中就有了，只不过在世事洪流中磨消了。

法则 7：群狼携手，无往不利

在狼群世界中，狼群从来不会漫无目的地围着猎物胡乱奔跑，尖声狂吠。狼总是会制定充分的战略，通过相互间不断的沟通与合作，来实现狼族共同的愿望与目标！团队一样，需要每个员工都相互扭动起来，精诚合作，为向一个目标前行。

法则 8：耐性十足，等待机会

命中注定我将处于孤独、荒凉与寂寞中，我学会了忍耐，我盘居荒原一角，养精蓄锐，屏息以待，终有一刻激情与体能全面爆发，支持我那勇猛的一击。信用社的工作更要学会忍耐，在业务不忙时多学习，为今后做好冲刺的准备。

（镇岗信用社 张海 供稿）





图为天心信用社召开分享会，力求工作提升

信合人的“两会”

文 / 王芳

马云说：“成功人的两会：开会、培训会；普通人的两会：约会、聚会；穷人的两会：这也不会，那也不会；奋斗人的两会：必须会，一定得会！”今天我想说的是我们信合人的两会：晨会和分享会。

身为职场人，相信大家都会有这种感觉：生活节奏快，许多工作总是要在多次催促下加班完成，工作多，头绪乱，很难提高工作效率，但是仔细想想，自己又没有干多少工作，似乎是在虚度光阴，所以养成良好的工作习惯，对于我们提高工作效率是有非常大的益处的。

晨会作为我们这么多年一直延续下来的一项制度，每一个工作日都陪伴着我们，早已成为我们生活和工作的一部分，每天早上大家都集合在一起 5-10 分钟的时间，互相问候，交流信息和安排工作，而作为晨会每天都必不可少的一项“文明规范服务礼仪”对培养全员的文明服务水平提升企业服务形象起到了很大的帮助，每天都要喊的那句口号更是时刻提醒着我们要做一名勤奋严谨的信合员工。

分享会虽然不用每天都开，每星期 1-3 次，但它对提高我们的工作效率也是有很大的帮助的，大家利用下班的时间坐在一起，没有正式会议那样的严肃的气氛，轻松的谈论工作中发现的一些对工作有利的好方法，或是在工作执行过程中遇到的困难，然后大家一起讨论怎样去解决这些困难，这样的做法能在工作之余有更多的沟通和交流，大大提高了我们的团队协作精神。

虽然每天重复做一件事大家难免有时会产生厌烦的心理。但有句话是这么说的：“简单的事情重复做，你就是专家。重复的事情用心做，你就是赢家。”所以坚持用心地做一件事一定会给你带来意想不到的收获。

信合“两会”给我最深的体会就是大家一起“分享阳光，分担风雨”，提升工作效率，无论是对我们自身还是信合的发展都具有深远的意义。

（ 天心信用社）

平凡岗·柜员梦

文 / 欧阳小萍

清晨，朝阳升起时
你们站立于三尺柜台前
抬头，弯腰，微笑
恭恭敬敬
迎接每一位“来宾”

晌午，回家高峰段
你们蜷缩在某个角落
提筷，夹菜，喝汤
动作迅速
只为客户少等一秒钟

傍晚，万家灯火起
你们耐心送走最后一位客户
扎捆，翻阅，拾掇
有条不紊
只为明日更好的开始

没有绚丽多彩的衣着
只是色彩整齐单一的制服
展现出你们的英姿飒爽

没有恭维华丽的词语
只是朴实热情的服务
给每一位客户送去温馨

没有富丽堂皇的工作环境
只是一叠叠无声的传票相伴
快速准确办好每一笔业务

日复一日年复一年
默默付出不断奉献
只因平凡的岗位上
有个不凡的柜员梦

勤奋，忠诚，严谨，开拓
八字理念，你们牢记心间
农商行改制
有你们更精彩

(📍 上濂分社)



两罐王老吉的故事

文 / 钟玉龄

我正在勾对流水的时候，突然听到一句“老妹子”，抬头就看到一个老大爷拿着一包用红色塑料袋装着的東西对我笑，我同时也报以微笑，并问道：“老人家，有什么事吗？”老大爷回到：“我想换钱，那边很多人，你能不能帮我先点点。”随后他拿出一小袋小面额的污损币。由于是圩日较多客户在排队等候办理业务，我便对老大爷讲：“好，您把钱拿进来，我这就帮您点，您先坐下休息会儿，这个有点费时间。”老大爷把钱拿进来后便在柜台前坐下等候。

在清点的过程中我了解到，这些钱都是老大爷这些年慢慢攒下来的，他是个独居老人，由于年事已高，劳动力弱，收入低，生活艰苦。清点完

后，我便叫同事帮他换钱，换完钱后，他和我们说了感激的话就走了。

过了一会儿，他又回到我的柜面前，手里拿着两罐王老吉，和我说：“多谢你，这两瓶饮料给你们喝，辛苦了。”我连忙和他讲：“不用了，这是我们应该做的，这两瓶饮料你带回去自己喝。”但他连忙摆手不要，把饮料放在钱槽里，就走了。叫都叫不停。

换钱只是我们职责所在，但在他心里就是我们在帮他，他在表示他的感激之情，这个举动让我觉得很暖心。其实这世界上还有很多善良的人，只要我们有一双发现真善美的眼睛，我们就能发现这个世界其实很美好。

（📍 长沙分社）

练武之大堂养成记

文 / 钟淑萍

八月难耐的酷暑伴随着立秋的雨声，似乎有点消停的征兆。濂江社也终于在夏天的尾声迎来了翻新的日子。而我跟濂江社的故事，也因为装修日期的逼近要告一段落，兼职大堂的角色也继而升级到了 2.0，开始了南门社全职大堂的实习生活。

南门社向来都是巾帼社，女子天团的氛围适应了几天后不得不叹服巾帼确实不让须眉。乐天派的阳主任雷厉风行的行事风格，让很多事情的处理达到了事半功倍的效果，许多小事上的亲力亲为让依赖性人格的我倍感自惭形秽。

南门社由于“领土”的局限性，只是办理单纯的结算业务，相较濂江社繁琐的业务，处理起来会比较游刃有余。无论是客户对大堂的依赖还是

大堂的本职工作，都显得比濂江轻松的多。

想起在濂江社时，悠久的建社史使然，许多年长的客户群习惯了这“熟悉的配方、熟悉的味道”，于是乎“粉丝”年龄层跨越了近半个世纪，他们似乎也习惯了在“阿姨仔，帮我签字”、“来来帮我输密码”这样的吆喝声中把业务办完。由于“粉丝太多、人手太少”，所以一天下来内心几乎是崩溃的。

纵然现在的工作看起来更简单更轻松的多，却没了兼职大堂时有师傅何威帮衬的底气，很多事不能再像以前一样只解决不探究竟，更多时候还是要学着独当一面。

(📍 南门分社)

文 / 肖春花

经过一年多来的信用社大堂工作，让作为大堂经理的我深深懂得，要做好大堂工作除了用心学习，虚心求教外，重要的是练就一身无事不通的本事。

作为一名大堂经理，只要走进大堂（网点营业大厅），就要让自己成为一名精力充沛的大堂人员，从内心散发出来的亲和力让客户感到宾至如归的客户感受。

客户进的人网点营业厅，大堂经理第一个笑脸相迎，因此，客户首先会把大堂经理的所作所为记在心上。如果这是好印象，那么客户会觉得信用社这个银行很好，值得信任，反之，则就不好了。所以，大堂经理服务工作，代表着农信社的整体印象，直接关系到农信社的业务发展和社会口碑。

要知道，做一名优秀的大堂经理，需要勤练“武功”才行。

练武之一是用心加强学习，用心学习与客户交流沟通技能，包括待人接物、识别客户与营销技巧，观察客户的一言一行，并迅速做出行动。

练武之二是从第一步接待引导客户开始，建立和维护客户关系。把客户当做自己的朋友一样亲切，主动关心和了解客户需求，关注特殊客户，尽量给予他们方便，使客户在信用社办业务感到舒心。

练武之三是细心留意客户交易习惯，抓住最容易忽视的服务细节，做好金融产品推介。根据客户需求，主动、客观地向客户推介、营销银行金融产品，当好信用社的理财推销员，不断提高我社竞争力。

练就一身绝世武功，不是一时半会的事，中间经历的难过和失望及痛苦，都会成为日后成长的养分，成为堂堂女汉子！

(📍 东江源分社)

万能的 「朋友圈」



文 / 陈梦媚

看到许多关于朋友圈过度营销的新闻，朋友圈开始转向商业圈，每天大量的商品推送信息，让人不厌其烦。那么，要怎么样才能让用户不会对你感到厌烦呢？首先，我觉得最不能缺少的一个重要的东西就是：信任！

我以前曾经在朋友圈出售过闲置的物品，我没有要求，对方都主动先把钱打到我卡上，虽然我们许久都未见面，但是他信任我，在他心中，我的品牌远比这点东西的价值高太多了，所以我们第一个要做到的就是，做一个讲诚信的人。

其次，我认为在朋友圈里要有自己的品牌，就像我们在银行上班，那么首先我们就要把自己的专业素质提高，掌握相应的业务知识，偶尔在朋友圈里分享相关的深度文章，解答一些问题。比如，我曾经在朋友圈里发表了一条关于理财产品的消息，立刻就有人围观回复，在大家七嘴八舌的讨论中，最终，大家都知道了信用社

有理财产品这件事了，最开心的是，后来主动打电话给我询问理财产品的相关事宜，最终办理了理财产品的业务。

就像前段时间，我们行刚刚开通了代收通讯费的业务，我试着在朋友圈里发了一条说说，让大家伙儿到我行来充值话费，原本只是抱着试一试的态度，万万没想到……朋友圈里的大神们实在是太给力了，短短的2天时间里，就把社里面布置的任务完成了！

微信是一个平台，更加是一个营销的另一个工具，市场对“微营销”的看法确实太过火热。但是微信朋友圈营销成功的案例同时也告诉我们。尽管“微信营销”的功效过度被夸大，但也不得不失为一种新型的高效营销方法。

（孔田信用社）



不抛弃，不放弃

文 / 黎志勇

绿树阴浓夏日长，楼台倒影入池塘。风景何其醉人！

“勤奋忠诚，严谨开拓。齐心协力，共创信合”，一声嘹亮的口号声划破天际。

迎面走来的方队是 2015 届信合西海培训一期一班的队伍，踏着整齐有力的步伐，个个气势十足，完成了高难度的分列式阅兵。我为自己能成为口令员而感到由衷的自豪。

回想前一天，接到要举行阅兵仪式通知的时候，而且我们班还是走最难的分列式队形时，大家既兴奋又紧张。因为时间太过仓促，而且还是最有难度的分列式队形，大家都没有底气，想完整走完队形不是一件易事。

不知是谁说了一句“怕啥，走就是！好歹露个脸嘛！”大家都被逗笑了，气氛也稍微缓和了一些。最后我

们都一致同意试试看。

教官也是绞尽脑汁帮我们想办法，把队形精简。就这样，我们在烈日炎炎下，一遍又一遍地进行分解和完整动作训练。看的出大家都很努力，虽然大家都晒得很黑，嘴唇都泛白，作为口令员的我喉咙已经要冒火了，但我们的信心在增强，凝聚力在提高。

《士兵突击》里最经典的话语就是“不抛弃，不放弃”，我们也要坚持到底。在我们通过主席台前礼毕后，回到自己的方阵位置，很多同事，应该说战友都手舞足蹈，兴奋地不得了，恨不得吼两嗓子，憋得脸通红，可爱的很。

这就是我们信合西海一期一班，一群可爱又执着的信合儿女。

（🌿欣山信用社）



文明服务之我见

文 / 黄丹

作为一名银行柜员，每天面对不同的面孔办理不同的业务，不仅要学会微笑，给客户一种宾至如归的亲合力。还要学会忍耐，要真正树立“以客户为中心”的服务理念，站在客户的角度上去想问题，去看问题，学会换位思考和感恩。尤其是当我们遭遇到某些客户的强词夺理，无礼谩骂、甚至在营业厅大吵大闹等令人不解的举动时，如果能尝试以客户的角度来想想：或许是因为他们不了解银行的业务，或许是咨询业务时遭到了工作人员不耐烦的回答，或许是排队等候的时间过长，或许是遇上了什么不开心的事？此时此刻，我们会明白凡事都是有因有果的。只要我们设身处地为客户想想，试着体谅一下他们的处境，当他们感受到我们的真诚时，误会和怒气自然就会烟消云散。

我们常说，客户是上帝，也许大家会觉得上帝虚幻了一些，离我们远了一些。

其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感受，而这些感受就是来自我们所提供的实实在在的服务。一句亲切的称呼，一次周到的服务，都能赢得客户的信赖，服务的重要性已经成为我们**银行生存之本，效益之源，发展之力。

优质的服务要持之以恒，有格言曰：播种一种行为，收获一种习惯，播种一种习惯，收获一种性格，播种一种性格，收获一种命运。伟大的企业在于能够持续长久地经营下去而屹立不倒，而企业的伟大在于能够长期不断的使自己的消费群体满意自己的服务，服务是一种文化，是一种传承，所以，我们要持之以恒地做好每一个细节，形成与客户的亲合力，形成一种良好的内在修养，做强，做大，做久自己。

（ 诚信信用社）



我们需要两面“镜子”

文 / 张瑛

出门之前先照照镜子，这已经成为人们的日常习惯，花上几分钟在镜子面前稍微用一点心，就会让自己很整洁很体面。

每天，在监控录像“镜子”面前，员工都为自己的违规行为和服务不周之处惊叹：“我在营业室里吃零食真丑”、“我在上班时看报也不雅观”、“我同客户交流时缺乏耐心和热心”、“我不该违反业务操作程序”、“我不该……！”

古人云：“以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以知得失。”古人没有玻璃作镜子，只有用铜作镜子正衣

冠；更没有监控录像作镜子可以审视自己的行为，只有从肝胆相照、直言不讳的朋友那里，找出自己的不足之处，端正自己的行为。如今，我们有了比铜清楚多倍的玻璃为镜正衣冠；有了比人更坦率、更直接的监控录像作“镜子”知得失，端正自己的行为。这是古人想所未想过的，我们应该懂得并知道合理使用这一面可知得失的镜子。

（运营管理部）

抒怀

文/赖霖

囚峰兀境迫云肩，恶雨来及矮柳偏。
举步拾阶寻日色，倚亭抛句诉晚烟。
平生我若独来矣，何必他人共枉然。
苦效洞庭学孟氏，只还寂寞向空山。

(🌿 濂江信用社)

入秋小感

文/欧阳娜

平地一声惊雷起，蝉吟蛙鸣未有休。
夜阑清秋锁冰月，凉风轻扶过往思。
一朝入社六七载，勤勉谦恭心常挂。
朴实劳作书章华，信合百福惠万家。

(🌿 天心信用社)

西海别

文/黎志勇

青阶斜石穿草密，
碧池玉珠落荷团。
群木山间叶蔽空，
花信风中蜓弄弦。
最喜三两论当下，
斜阳依送平波远。
天涯地角有穷时，
只因友情无尽缘。

(欣山信用社)



你吃早餐了吗？

早餐要吃好，午餐要吃饱，晚餐要少吃。这句话在国外的说法：早餐吃得像国王，中餐吃得像绅士，晚餐吃得像贫民。所以早餐在三餐中是具有很低的位和价值的。不吃早餐是等于慢性自杀的生活习惯。但是还是有很多人为了多睡会，为了早上省点事而忽略早餐。

下面是国外医学专家研究发现的有关吃或不吃早餐对人的影响。

1 不吃早餐的坏处

1、让你反应迟钝：早饭是大脑活动的能量之源，如果没有进食早餐，体内无法供应足够血糖以供消耗，便会感到倦怠、疲劳、脑力无法集中、精神不振、反应迟钝。

2、慢性病可能“上”身：不吃早餐，饥肠辘辘地开始一天的工作，身体为了取得动力，会动用甲状腺、副甲状腺、脑下垂体之类的腺体，去燃烧组织，除了造成腺体亢进之外，更会使得体质变酸，患上慢性病。

3、肠胃可能要“造反”：不吃早餐，直到中午才进食，胃长时间处于饥饿状态，会造成胃酸分泌过多，于是容易造成胃炎、胃溃疡。

4、便秘“出笼”：在三餐定时情况下，人体内会自然产生胃结肠反射现象，简单说就是促进排便；若不吃早餐成习惯，长期可能造成胃结肠反射作用失调，于是产生便秘。

2 吃早餐的好处

1、精力充沛 + 愉快心情 + 释放压力：研究表明健康的早餐不仅能提供足够的营养，还能给人们一个愉快轻松的心情，减少身心的压力。

2、专注度 + 记忆力 + 适应性：根据美国饮食协会发现，吃早餐的人可以轻松集中注意力，使上午的工作富有效率；吃早餐还能够有效改善和提高记忆力与学习能力；早餐提供的能量可以供人们参加更多的身体活动。

3、健康习惯 + 控制体重 + 远离病痛：吃早餐的人会吸收更多的维生素、矿物质和光线，而较少地吸收脂肪与胆固醇；良好的早餐习惯能够保持体重而不会使体重增加；根据美国心脏协会研究，吃早餐的人与不吃的人相比不易患上糖尿病。

( 天心信用社 叶鑫 供稿)



茶的功效与禁忌

茶在中国有源远流长的历史，古代丝绸之路开通后更是名扬四海，而如今已进去千家万户，是待客的必备之物。在我们信合员工的工作中，接待客户、下乡走访，喝茶更是成为了家常便饭。

那么，不同的茶有什么不同的功效，又有哪些禁忌呢？小编特地请教和收集了一些茶的功效和禁忌供大家参考，希望大家在品茶的同时，也能喝出健康。

菊花茶

功效——清肝明目、对上火、口干、眼干，或由风寒、湿热引起的肢体疼痛、麻木等疾病均有功效。

禁忌——菊花性凉，脾虚胃寒、易腹泻者忌喝；血压偏低的人少喝；有过敏体质的人应先泡一两朵试试，没问题再喝；经期忌喝；受寒感冒患者忌喝，会加重病情。

苦荞茶

功效——软化血管、降血糖、降血脂、改善微循环、清热解毒、活血化瘀、排毒、健胃消食。

禁忌——苦荞偏寒性，胃寒或胃病患者不宜喝，以免造成反酸腹泻；低血压、低血糖少喝；少部分人群饮用后导致皮肤瘙痒、头晕、哮喘等过敏症状，所以黑苦荞过敏史者谨慎使用。

铁观音

功效——防动脉硬化、防治糖尿病、防癌、抗氧化、减肥、防止龋齿、清热降火、醒酒。

禁忌——心脏病、高血压患者忌喝，避免诱发或加重病情；空腹忌喝，胃不好的人少喝，咖啡碱会刺激胃酸增加，引起不适；经期和孕期不宜喝，其所含鞣酸会影响铁质吸收。

普洱茶

功效——降糖、降脂、消食减肥、治病、清热消暑、利尿通便、祛痰止咳、健牙护齿、消炎杀菌、抗衰老。

禁忌——低血压低血糖患者、缺铁性贫血、神经衰弱、胃溃疡患者、体质虚寒者不宜过量饮用，胃不好的人忌喝。

生普洱，喝熟的养胃。夏季少喝，避免上火。

绿茶

功效——提神醒脑、抗氧化、预防消化道肿瘤，消炎杀菌，对于牙龈出血和口腔细菌有较好的疗效。

禁忌——肝脏病人忌喝，绿茶中咖啡碱经肝脏代谢，饮茶过多会损害肝功能。孕妇和手术病人不宜喝，绿茶含有一种物质会阻止新生血管生成。胃寒的人不宜喝，以免引起肠胃不适。

枸杞茶

功效——清肝明目、补气养血、补肾益精、抗衰老、御寒和、润肺抗燥、抗脂肪肝。

禁忌——枸杞属热性，脾胃功能差的人，易上火的人不宜喝，过量饮用会让人眼目红涨，干涩，甚至流鼻血。感冒发烧者、患有各种炎症者不宜喝，会加重病情。腹泻及高血压、糖尿病患者不宜喝。

大麦茶

功效——去油腻、助消化、调理肠胃、清热解暑、止渴、利尿、美白。

禁忌——空腹忌喝，严重可引起腹泻；习惯性便秘患者，肝、肾病患者、高血压

及心脏病患者忌喝；哺乳期女性不宜喝。

柠檬茶

功效——柠檬富含维c，具有美白、排毒、清肠、降低胆固醇、预防高血压、肾结石，缓解感冒症状等功能。

禁忌——柠檬水凉性，胃寒、胃溃疡、胃酸分泌过多的人不宜喝，春天不宜多喝，夏秋饮用效果较好。

红茶

功效——红茶具有抗氧化、降脂、消炎杀菌、驱寒、帮助消化和保护胃黏膜的作用。

禁忌——红茶性温，不适合火体质的人；发烧忌喝，咖啡碱使人体温升高且降低药效；营养不良者少喝，红茶有分解脂肪的功效；胃溃疡患者忌喝，红茶会刺激更多的胃酸分泌。

（ 孔田信用社 唐燕 供稿）



银行人的周末，你造吗

柜员

明天终于可以睡个懒觉了！

“什么，主任？”为啥周末排班又轮我啊？那张巍周末为啥一次不轮啊……

内心私语：分行会计那谁是人家亲戚，你是怕给你穿小鞋儿吧！切！

综合会计

还有三分钟下班，哦也，明天和朋友去野外吃烧烤！

“喂？你好：什么表？明天十一点之前就要啊？不是……好吧！”

内心私语：服了，总行一到周末不是这个表就那个表，总行都是机器人、没有人的性格。

客户经理

“周一必须把这笔款放到帐上，手续可以后补，市里领导很关注。”

好吧！四大盒子资料呐，系统录入、扫描影像系统都需要一天，只能周六加班。周日贷款户张总儿子结婚，这得过去啊，大户得维护啊，弄点派生存款。

资产清收员

张法官，行长委托我，陪您过个愉快的周末，你可有时间？

小王啊，啥事见面说吧。

张哥，之前那个案子往前提一提呗，标的额太大，年底能执行完，我们行全年指标就完成了。

张哥，到地方了，吃鱼还是烤羊？

业务老总

哥们，我到北京了，周末有事没事？喝点？约上次那几个资金大咖呗，对了上次我说的那笔资金能融到不？

一个好哥们的企业，在我们行融不了资了，多家银行我这边都问了，帮不上。我深圳的哥们的私募退出机制太苛刻了，成本太高，你帮着想想办法吧，好大哥……来，干一个，在整点啤的，才23点多，一会去唱歌儿？

（凌晨两点）喂？喂？啊，嫂子，我哥和我在一起呢，马上回去、马上回去。。。

单身客服女

闺蜜们，周末我们去青岛啊，咱几个吃海鲜去，前两天在某团搞的优惠，超级豪华小店，6折啊，顺路咱几个拍几张外景写真，啦啦啦啦。

不带上你的小帅哥啊？

哎呀，他还在考察期，啥时候转正看我心情吧，最近我晾他呢，得让他对我上点心。

单身客服男

妈，明天我和同事约好了钓鱼去。

妈：不行！你天天周末瞎逛，你看张阿姨都抱孙子了，宋阿姨给你介绍的海关那个女孩你处的咋样了？

妈啊，她比我大三岁呢，好不好看不说，太能花钱了，我工资真心不够啊，不处了。（总吃西餐，还秒光。）

那去相亲大会吧，明天相亲婚博会开幕，我带你去。

妈呀，和同事都约好了啊…你是我后妈吧！

（ 版石信用社 陈强 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 字以内为宜。《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、与共享，获奖作者可获得精美礼品一份。

★本期热点话题：

最近以来，人民币兑美元汇率贬值（以下简称“人民币贬值”）逐渐成为热门话题，此轮人民币贬值将会给生活带来哪些影响？贬值后未来人民币会呈现何种走势？

大家对此有什么看法呢？（不限角度、不限风格，畅所欲言）

.....

★上期热点话题：

“五穷六绝七翻身”，历史的发展总是相似的，为打赢这场 A 股翻身仗，各方齐齐发力，然而各大政策的出台究竟是利好还是极致之后的得空，A 股的战火是否会蔓延至银行业？大家对此有什么看法呢？

★精选发声：

1、肯定弊大于利，大家都拿钱进股市了，哪有钱存银行啊！——孔田信用社 赖晓敏

2、一入股市深似海，在股市中闯荡犹如乘坐过山车，从制高点坠落真是醉了。政府在股灾之后出台各种政策救市，然并卵，股市依旧我行我素走着自己的节奏。但是，既然政府迈出救市第一步，那么股市回暖只是时间问题。股市战火连天，股民信心受挫，银行业与股市同为金融队伍的一员，政府的各种救市政策亦关系银行的发展，虽然战火不至蔓延，但对银行业的发展影响仍是不容小觑。——凤山分社 梁师莲

3、在中国的金融结构里，间接融资的主力机构是商业银行，直接融资的主要场所是证券市场。2009 年的情况看，两者在前期互相促进后相互制约的情况。历史的发展总是相似的，也有一定的轨迹可循。商业银行的信贷扩张速度直接左右股票市场涨跌，银行也慢慢开始成为股市上涨的制约因素了。——镇岗信用社 欧阳春梅

4、中国政府是希望看到股市上涨，因为股市上涨意味国家经济在复苏，然而经济的增长跟不上股市上涨的幅度，股市的价格是虚高的，市场出于自身的价格修复作用股票指数是会下调的，然而由于国家政策的因素影响强行干扰了市场的价格修复作用，

但是政府作用只能作用于一时，长久来看股市还是会下降的，股市带动实体经济造成企业利润缩减有很大程度会影响到银行的业务发展以及给银行业带来风险。——高云山分社 叶翼

5、A股暴跌，国家出台政策仍然难以救市，昭示着整个社会经济形势低迷，这必将对银行业有一定的消极影响。经济不景气，投资渠道减少，投资回报率降低，客户资金需求降低，银行业贷款放不出去，同时，客户收入减少会提升贷款资金运营的风险，降低信贷资产质量。——长沙分社 唐文星

6、中国股市自诞生以来暴涨暴跌、牛短熊长几乎成了常态，在这张跌之间股市的融投资功能逐渐缩小，而炒作功能则被放大了。整体来看，银行、信托、基金等金融体系并未受到大的损失，系统性风险显然夸大其词。护盘托市有违市场规律，打击不公平投机才是当务之急。谈及长远，制度建设是根本出路，公平导向是核心要义。——浮槎分社 欧阳中杰

7、A股在经历断崖式下跌之后，开始企稳回升，但是上升势头不减当年，虽然各大政策是利好，但是涨势乏力，民众对于A股的跌宕起伏心有余悸，同样银行业也未能幸免，冲击不小，但是由于银行本身的泡沫程度较小，所以冲击相对来说没那么大。——重石分社 叶金林

8、A股的战火其实早已蔓延至银行业。中国股市暴跌已经令人担心，更为广泛的金融体系将会受到波及，尤其是作为经济基石的国有银行，这次双降就是最好的证明。——龙布信用社 管燕青

9、出台的政策有利也有弊，利在于这些政策措施将有利于促进经济稳定增长，改变市场的悲观预期，重新塑造投资信心。弊在于一方面会让市场患上“依赖性”，一旦选择退出，势必会给市场带来较大波动。另一方面扩大信贷规模，万一投资损失，这样做容易引发金融危机 如果股市继续猛烈下跌，巨大的股市放贷势必让银行面临亏损，蔓延至银行。——鹤仔信用社 薛璐

10、就目前而言，投资者会把握一二级市场的联动机会，手中要持有保证新股申购资格的股票仓位，同时后备资金也必不可少。股市好戏即将来临，投资者需抓紧布局。因此，会对银行业有一定的冲击，投资者将不拘于存款，而是将手中的资金用于股票的投资，特别是现阶段存款利率降低，客户更多愿意将资金投入股票市场，作为更大的投资。——车头信用社 黄珍祎