

# 新余农商银行报

XINYU NONGSHANGYINHANGBAO

新余农村商业银行股份有限公司主办 《新余农商银行报》编辑部出版

## 我行召开庆祝建党94周年暨“七一”表彰大会

周斌出席并讲话 朱建国主持

本报讯 特约记者叶莉报道：7月1日上午，我行召开庆祝建党94周年暨“七一”表彰大会。党委书记周斌出席并讲话，党委委员、副行长邓小红宣读有关表彰决定，专职稽核员（副处级）朱建国主持会议，专职稽核员（副处级）倪令然，行长助理郭瑞景、贺建华出席会议。全行副

科级以上（含）干部、支行行长助理、总行部门总经理助理、2014-2015年度优秀共产党员、优秀党务工作者及预备党员、总行机关全体党员共计100余人参加会议。周斌在讲话中肯定了一年来的工作取得的成绩，并结合“三严三实”专题教育，对加

强党的建设提出要求。他强调，一是抓实支部组织建设。加强基层党组织建设，核心在支部，关键在落实。支部书记要带头练好本领，管好自己的队伍，做好基层党组织的“领头雁”。二是抓严队伍作风建设。全体党员干部要争做爱岗敬业的表率、自我

批评的先锋。党员干部要把思想认识统一到总行的决策部署上来，把党员干部的智慧力量凝聚到推动业务平稳发展中去。周斌总结分析了我行当前的经营形势及存在的问题，并针对资金组织、支农支小、风险化解、网点转型、“四扫三进”以及深化改革等方面工作提出了具

体的工作措施。他指出，面对困难，更需要全行上下统一思想，凝心聚力，团结协作，尤其需要各级组织和全体党员齐心协力、同心同德。会议还表彰了先进党支部、优秀党务工作者及优秀共产党员。

## 胡志成莅临我行调研

本报讯 江洋 肖如意报道：7月2日，人民银行新余市中心支行副行长胡志成、征信管理科科长温智良一行莅临我行调研指导应收账款融资工作开展情况。我行专职稽核员（副处级）朱建国陪同调研。胡志成一行对应收账款融资服务江西工程学院和新余市仙女湖舞龙渔业合作社开展调研。在调研过程中，胡志成指出中征应收账款融资服务平

台的定位是服务于应收账款融资的重要金融基础设施，为应收账款的债权人、债务人和资金提供方等参与机构提供信息合作服务，对于有效拓宽小微企业的融资渠道，盘活应收账款存量，解决小微企业的融资难问题具有重要作用。温智良就中征应收账款融资服务平台的管理、运用等方面向客户作了详细介绍和说明，并现场指导客户注册、登记。

## 回首巨变

廖海荣



记得刚进农村信用社时，是在乡下的一个集镇。储蓄柜台是高柜，铁栅栏，存取款也不能通存通兑，非常不方便也不安全。乡下外出打工的年轻人比较多，同时带来了沿海的气息。年底时有返乡的年轻人来办理存款业务。见此情景，嘲笑说：“柜面连防弹玻璃都没有，这也叫银行”。听之，也只有和同事们自嘲：“防弹玻璃，也不知是猴年马月的事。”

2006年，农村信用社改制成为农村合作银行。上上下下各级领导组织开动员会，改制需要增资扩股，困难重重。有位领导向我们展望成立合作银行的前景说：“成立合作后，你们将会有新的办公大楼，员工上下班都会开着自己的小车。”听闻此话，大家哄然大笑。感觉是当年“楼上楼下，电灯电话”的幻觉。那时农村信用社的信贷员，

每天骑着摩托车，背着公文包，走村串户，田间地头与农民打成一片，摸底小额农贷。所发放的贷款金额一般是2万元以内的小额信用贷款，几乎没有企业大额贷款。春秋收冬不贷，真正是支农的主力军。

后来，随着经济大环境的改善。我们安装了防弹玻璃，监控系统也实现了全市、全省、全国的通存通兑。农村合作银行也改制成农商银行。如今有了自助终端、网银、手机银行，也有高大的办公楼，大家也每天开着自己小车上上班。农村、农民、农业也发生了翻天覆地的变化。农业产业化、科技化、精细化水平不断提高。农商银行适应新形势、新变化，成立三农事业部专门对接“三农”。

回首这些年农商银行的巨大变化，得益于国家经济环境的持续向好发展，得益于行领导成功的战略经营决策，得益于全行员工的共同努力。现今，我们更要继续努力，爱岗敬业，为农商银行的灿烂明天奉献自己的力量。

(三农事业部)

## 我行开展存款保险制度宣传活动

本报讯 陈洁 通讯员刘芸报道：6月27日上午，我行在城北步步高广场开展了一场存款保险制度宣传活动。组织了9名宣讲员，向市民宣讲“存款保险是保护存款人权益的重要措施”、“存款保险是对现有金融安全网的完善和加强”、“存款保险

有利于促进金融机构健康发展”、“当前我国银行业经营状况良好，总体运行稳健”，引导市民对存款保险的正确理解，提高广大市民对存款保险制度的认知。活动期间向市民发放由中国人民银行统一监制的存款保险宣传折页。

### 6月好稿评选结果揭晓：

消息《我行上演“速度与激情”大片》（作者 城南支行 胡冬生）  
随感《荔枝农商行的启示》（作者 城南支行 胡冬生 分宜支行 周欣）  
顺口溜《新余农商银行“三字经”》（作者 孔目江支行 黄娟）

## 情系学子 筑梦青春

——我行独家冠名江西工程学院“校园好声音”总决赛纪实

胡冬生 李诗良



新余日报记者 赵春亮 摄

450多名同学开通手机银行业务，同学们通过手机银行转账方式为16组选手累计投票1934张。从海选到总决赛，通过主持人的串词、滚动播放我行宣传片、设

计大型背景图、摆放X展架、悬挂横幅、制作标语等方式，向全院学生宣传推介我行的金融产品及社会形象等。活动当天发放金融知识宣传折页1200多份，面对

向广大学生朋友宣传我行的“两银”业务等现代金融产品，普及现代金融知识。广大同学们纷纷表示今后将成为我行忠实的消费者。

本次大赛旨在唱响学院好声音，传播学院正能量，展现学院真善美的一面，与我行始终坚持“源于社会，回馈社会”的办行宗旨一致。作为“校园好声音”活动赞助商，我行经过10年的拼搏努力，取得了长足的发展和进步，资产规模总额已超260亿元，存款市场份额连续10年位居全市银行业之首，累计纳税超10亿元，已成为我市第二大纳税户，为新余经济发展、社会进步作出了突出贡献。一直以来，我行植根于新余这片热土，在企业发展的同时，时刻牢记百万新余父老乡亲对我行的厚爱与支持，始终践行“饮水思源，知恩图报”的理念，积极回报社会，已成为名副其实的“新余人民自己的银行”。近年来，我行致力于做好企业公民，热心慈善公益事业，向江西省农村信用社发起成立的百福慈善基金捐款1900万元，将收益所得累计支持了900余名新余贫寒学子完成高中学业。此次与江西工程学院合作是我行支持我市教育文化事业发展的又一个缩影。通过冠名参与形式，不仅为莘莘学子搭建唱响青春的舞台，也为广大青年搭建创业青春的平台。江西工程学院也表示将进一步加深银校合作，将更多的学费资金等在我行循环运转，最终实现互利共赢。



## 央行降息将引导银行存款流向消费和投资

中国人民银行决定，自2015年5月11日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.1%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.25%。同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍调整为1.5倍。

第三，对于部分行业造成直接影响。中原地产首席分析师张大伟表示：“央行相继下调存款准备金率以及下调贷款利率意在刺激整个经济环境。目前整体房地产市场的资金链依然比较紧张，贷款利率下调对房企的开发商来说肯定是好消息，可以说房企最困难的时间已经过去。”除了房地产，降息会进一步引发人民币的贬值预期，所以对于需要进口原材料较多的企业来说是利空，譬如造纸行业等。但是，人民币贬值利于出口，所以对于出口产品特别是中高端产品的企业来说，是利好消息。

第四，贷款环境宽松，创业投资更容易。此次降息，银行放松了贷款要求，贷款的成本也降低了，在这样一个众时代，将激发更多具有能力的人，更愿意去创业、去用投资来获得更多的经济收入。

降息，意味着利息的减少，将有助于引导银行存款流向消费和投资方面。（胡菁摘自《彭博商业周刊中文版》2015年5月11日）



一名农商银行员工的工作、生活，天天面对的多是一些小事，惊天动地的大事很少。虽然都是些平凡小事，但只要认真地去对待它，你就会发现这小事中的巨大价值。人们常说要有远大理想抱负，要做大事，我觉得远大的志向不可少，但也不一定件件都是大事，而且大事也是无数小事构成的。正所谓：一屋

## 做好小事

谢亮

不扫，何以扫天下？我始终相信：“身边无小事”这一句话。比如，当你收拾帐本，准备下班时，营业室里匆匆地闯进来一位客户，手提沉甸甸的一袋子零币要兑换，你该怎么办？如果你笑脸相迎，不嫌麻烦，将零币清点兑换，客户一定会很感激；如果你说下班了，明天再来吧，客户会很不乐意，会说咱们的服务不到位。一传十，十传百，我们的形象就会受损。我们每个员工的一言一行，

代表的不仅是个人，而是整个新余农商银行。要树立良好形象，就要从我做起，从小事做起，从接待每一位客户做起。事无大小之分，客无贵贱之别，来的都是客，客户是上帝。认认真真做事，踏踏实实做人，把每件简单的事情做好就是不简单，把每件平凡的小事做好就是不平凡。只要牢固树立以客户为中心的经营理念，我们新余农商银行在激烈的金融竞争中就会立足于不败之地。（三农事业部）

## 星星之火已成燎原之势

——我行开展“燃我青春 耀我农商”主题活动综述

胡冬生

党委书记周斌多次指示团委要不断丰富活动形式、不断拓展活动内涵、不断总结活动经验，要适时展示活动成果，总结分析工作不足，谋划部署下步工作。党委一班人，把“高位”与“推动”有机结合起来，把对主题活动的重视关心转化为参与支持，纷纷带头贡献积分，推动主题活动再上新台阶。

这是一项自发参与的活动。主题活动倡导的原则是“贡献有大小，态度最重要”。主旨并非给全行员工布置一项临时性存款任务，而是鼓励全行广大干部员

工积极、主动、自发参与到活动中来，奉献青春、奉献智慧、奉献力量，与总行党委、团委同心、同向、同行，真正让奉献精神在全行扎根，让奉献精神在全行绽放，让奉献精神在全行汇集。总行团委及时把自发参与的典型案例和成功经验挖掘出来，在行报、内网开设专栏进行重点宣传报道，对表现突出的员工进行通报表扬、树立榜样。采取各种方式鼓舞员工士气，激发员工斗志，凝聚员工力量，想尽一切办法扩大员工参与度，提高员工贡献度。

## 星星之火已成燎原之势

——我行开展“燃我青春 耀我农商”主题活动综述

胡冬生

这是一项深入持久的活动。勿庸置疑，主题活动已经开了一个好头。总行团委多次重申了活动的目的和意义，并表示将持续开展此项活动。良好的开头是成功的一半。下阶段，全行员工要按照“三严三实”要求，发扬“钉钉子”精神，敬终如始、一鼓作气，锲而不舍、驰而不息开展好这项主题活动。要与当前全行之力开展的“四扫”工作有机结合起来，深入园区、走上街头、进村入户，努力扫出客户的“存款”，扫出客户的多元金融需求。要时时营销、处处营销、人人营

销，以累不垮的精神、耗不尽的精力、干不灰的激情深入持久地开展这项主题活动。

这是一项善作善成的活动。合抱之木，生于毫末；九尺之台，起于垒土；千里之行，始于足下。当前已有68.82%的员工自发参与了这项活动，行领导更是以上率下，带头参与这项活动，产生了较好的示范效应，可谓“善始”、“善作”。当下，全行广大干部员工要在前期活动奠定的基础上，切实增强思想自觉和行动自觉，全力做到“善终”、“善成”。坚持绵绵用力，久久为功，从你我做起，从现在做起，从身边的亲朋好友做起，从一百元做起，从一笔一笔做起……只要全行员工心往一处想，智往一处谋，劲往一处使，用心用情用力干事创业，“燃我青春，耀我农商——我为农商银行作贡献”主题活动就一定能够善始善终、善作善成。

# 微时贷圆了他们的创业梦

罗丽萍



梦想还是要有的，万一实现了呢？2009年之前，80后林会秀和丈夫何毛平可还没这么想过，那时的他们还在杭州天堂雨伞加工厂上班，安安稳稳地过着小日子。然而，一场席卷全球的金融危机打破了这对小夫妻平静的生活。2009年，他们失业了。拿到了天堂伞销售代理的许可，他们回到了家乡新余。此时的两个年轻人开始思考，自己是不是也可以开一个雨伞加工厂，将来也能有天堂伞的规模。

说干就干，林会秀和丈夫何毛平拿出仅有的4万元积蓄，成立了新余市银河雨具有限公司。但自己的钱仅够租场地、买设备，流动资金的缺少可愁坏了这对刚创业的小夫妻。不好意思向亲友开口借钱的他们想到了银行。他们跑了多家银行，由于生意不具规模，资金需求小，无一例外地都被拒绝了。一次意外路过当时的农村合作银行，夫妻俩又燃起了希望。但由于业务刚起步，不符合银行的授信条件，贷款并没有受理成功。正当他们万念俱灰的时候，客户经理看到他们着急的样子也感同身受。农村合作银行作为本地的银行，应该要尽力帮助本地人的创业，于是和他们一起想办法解

决问题，最后建议他们寻找合适的抵押物来办理贷款。一个月后，在他们客户经理的尽职帮助下，他们成功办理了以何毛平父亲的房产抵押贷款13万元。这让林会秀和何毛平喜出望外，创业的春天终于来了。然而，由于技术不过关，产品不合格，合作商纷纷退单，他们把仅有的4万元和我行13万元的贷款全部亏损一空，两人含泪向亲友借钱，还掉了我的贷款。为了解决技术问题，两人到其他工厂偷偷学了三个月，技术才达到了要求。2011年，为了解决小微客户融资难的问题，我行推出了门槛低、无抵押、速度快的小微贷款业务，何毛平像是吃了颗定心丸，感觉为企业发展找到了一副救命良

药，小微贷款业务为他们解决了没有抵押物的难题，找到了符合条件的保证人。何毛平的新余市银河雨具有限公司在小微业务部成功贷到了第一笔保证贷款100万元。在这笔贷款的帮助下，企业增加了生产线，提高了业务量，同时解决了100余人的就业问题。提起小微贷款，何毛平很赞赏客户经理的服务，每次贷款到期前一个月，小微客户经理就会主动上门为他办理贷款业务，一周左右的时间就会将贷款手续全部办理完毕，而且每个月客户经理都会到厂来走一走，和他们聊一聊生意的情况，这种关怀让他们很感动。更让他们夫妻印象深刻的是，夏日炎炎的天气，看到浑身被汗水浸湿的小微客户经

理，他们递上的一瓶水也会被谢绝。几年来，林会秀和何毛平也实现了当初的创业梦想，公司与我行小微一同发展壮大，业务量也日益增长，现在一年销售额可达7000万元。产品主要供应江西、湖南、湖北三省和出口韩国。目前企业在我行小微事业部的贷款也达到了206万元。林会秀和何毛平说，尽管现在有很多银行向他们抛橄榄枝，但两人依然感激多年以来银行的大力扶持和优质服务，他们只选新余农商银行小微贷款。不仅如此，两人还多次推荐身边的朋友来小微办理贷款，他们总会告诉朋友：新余农商银行小微贷款速度快、服务好。（小微事业部）

# “蹭”来的存款

林利智

最近天气愈发的炎热，营业厅的空调开始工作了，一阵阵凉风让人倍感舒适。最近，主任却发现很多附近的大妈大爷，一大早就拿着报纸或抱着孩子，坐到了大堂营业厅的座位上，也不办业务，就这么聊聊天，直到中午。主任明白了，他们啊，都是来“蹭”空调。员工也向主任反映：客户现在来办业务，人稍微多一点，都没有位置，他们占用的广场还不够，还要占领我们的营业厅。可是也不能公然赶走吧，但这样纵容也不是长久之计啊！最好就是让他们自己离开？可是又有什么办法呢？一早，主任也加入到大妈大爷中间，有一句没一句搭着聊天。忽然她发现，这里的人人都是刚刚退休的职工，家里的孩子又很多结婚在外地打工，在家闷得慌。最重要的是，他们还都不是我行的客户，都是把钱存在自己工资卡所在的银行。到了夏天天气热，大家上午没事就想找个离家近又个凉快地唠唠嗑。

这可是被人漠视的“一片”存款啊。于是主任每天都会和他们一起家长里短地聊聊天。一点点地劝他们把其他行的钱放在我行。然后再发挥大妈大爷爱聊天的特性，让他们动员身边的亲戚朋友过来我行开户。一个多星期过去，在这些大爷大妈中，净增了将近200万的定期。有的大妈甚至成了我行的“宣传武器”。可是，最近大妈大爷，来的人越来越少了。难道是我们的服务不好？正好看见李大爷走进营业厅，主任立即迎上去：“李大爷，怎么几天没见到你了？”“不好意思了，居委会搞的老年活动中心里也安装了空调，以后就不来你这蹭空调了！我们在别的银行啊，人家都赶着我们走，只有你这里，天天还陪着我们聊天。这不，今天啊，我也就是来存个钱，待会就走了。”主任笑着说：我们欢迎您们来“蹭”空调，不然我去哪里“蹭”存款啊！（城南支行）

# 资产保全部 超额完成“双过半”任务

本报讯 郭勇前 通讯员章志红报道：截至6月28日，全行共清收表外不良贷款531.95万元，完成了总行下达计划任务的106.39%，其中资产保全部完成现金清收表外不良贷款257.42万元，完成了总行下达计划任务的214.52%；完成现金清收表内不良贷款252.72万元，完成了总行下达计划任务的231.85%。表内外清收任务提前实现“双过半”目标。面对清收工作任务重、难度大、清收资源匮乏的严峻形势，资产保全部不等不靠，从2015年伊始，便提前谋划，圈定重点，订计划、下任务，做到清收工作早谋划、早安排、早落实。在总结前几年清收工作经验的基础上，部门内部设立法律清收组，实行内部清收承包，签订目标责任书，明确责任目标、计分配、责任要求及奖惩，从而极大地调动了员工的清收工作积极性。部门员工牢固树立主人翁意识和责任感，对已经超过8年高强度拉网式清收的不良资产

进行重新梳理，通过“沙里淘金”方式梳理找出可清收的不良资产，不断创新清收方式。通过“虎口夺食”收坏账、借力清收结案，既收“西瓜”也不忘捡“芝麻”等方式，该部在提前完成表内外清收任务“双过半”的同时，还完成现金清收非锁定诉讼贷款10笔，金额116.53万元；清收表内外不良贷款利息44笔，金额187.49万元；清收历年挂账诉讼费21笔，金额18.02万元。与此同时，部门以法院开展执行案件专项清理工作为契机，实施借力清收。为确保法院执行积案清理工作取得实效，该部借助网络系统投入大量人力物力，对全行执行积案进行集中全面梳理。通过调档案、搜信息、摸情况等方式，进一步加大摸排力度，致力查找被执行人可供执行的财产线索。在该部清收人员与当地法院的共同努力下，执行积案“清理战”已取得突破性成果。据不完全统计，自去年6月开展执行清理积案专项活动以来，已清理收回历年沉淀贷款369.86万元。

# 浓浓关怀见真情

## ——孔目江支行走访观巢敬老院纪实

吴婷敏



孔目江支行的志愿者正在和老人们聊家常。 吴婷敏 摄

每逢佳节倍思亲，端午节的氛围日益浓厚，新余农商银行孔目江支行志愿者们又想起了观巢敬老院的“老人们”，于是带上亲手包的粽子以及生活物品，奔向了敬老院。6月的天空，风轻云淡，蓝天下的敬老院愈发的显得安宁祥和。庭院里，菜畦葱茏、豆荚环绕，满眼翠绿，不禁让人心旷神怡。志愿者们到达时，院子里静悄悄的，老人们正坐着，志愿者们照例向院长了解了院里最近的情况之后，大家就找老人聊天

谈心去了。来的次数多了，志愿者们从交谈中可以更贴切地了解老人的需求与状态。老人们正在活动室看电视，见到我们来了，一齐拉着我们入座。大家彼此聊着，拉着家常。老人们聊起现在的生活，脸上洋溢着由衷的笑容，可是聊起过去的生活时，都是欲言又止的状态。一位老人抱着志愿者，动情地说：“真是感谢你们，经常来看我们，陪我们说话，让我们这些没家的老人感觉不

孤单。你看，你们每次来，都大包小包的，可是我们却没有招待你们……”老人说着，眼眶湿润了，扶着眼角。志愿者们忙安慰老人，拉着老人的手，说：“奶奶，您和我外婆的年龄相仿，我们都是将自己当自己的亲人一样看待的，您不要这么见外，您要保重自己的身体，让我们更好地孝敬您呀。”老人紧紧握住志愿者的手，也许这样的动作，才能更好表达他们的心中之情。（孔目江支行）

# “消费回笼”营销模式效果好

李娜

信贷经理经常要跟踪信贷客户的货款回笼。在营销存款过程中，巧妙地运用“消费回笼”也能起到不错的效果。消费回笼即对我行员工日常消费的商家进行存款营销，将我们消费的货币重新回笼到我行。消费回笼的模式为“初次消费—多次拜访—营销存款”。消费回笼是人性化营销的一种方式。日常消费能逐渐建立与商户之间的信任，并且能从了解商家经营周期、现金周转等重要信息，有效了解商家的实力及理财需求。通过“消费回笼”模式，本人成功营销过4笔定期存款。良山镇的鲜奶店是我经常光顾

的商家，已与店主建立了深厚的友谊。最近走访了解到夏季是牛奶销售旺季，店主有部分闲置资金可以存入我行。菜市场的水果摊也是我下班后爱逛的地方，几乎每天都会在水果摊消费。店主豪爽大方，和她提起存款，她也乐意支持。街边的理发店、农贸市场的面包店等都通过了消费回笼的方式来营销存款。消费回笼实际是“四扫三进”工作的延伸，即便是小金额的消费也能化解“四扫三进”工作中接触新客户的陌生感，用消费来创建朋友关系比直接陌拜更加从容和自信。（良山支行）

# 严在修身 实在做人

袁飞燕

2014年，习近平总书记在两会上提到各级领导干部都要“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”的重要论述。从这“三严三实”中，我们认识到做人应遵循的准则：严在修身，实在做人。从古至今，上至君王首领，下至平民百姓，若修身不严，做人不实，则社会必生乱象。所以周幽王烽火戏诸侯致使国家遭劫，周幽王本人也不免一死。而若一国之民，民风败坏，道德沦丧，则社会动乱，国家危矣。何以修身？杨震是东汉时的

名臣，一入半夜给他送来黄金，他坚决不受。来人说：“现在是半夜，没有人知道。”杨震说：“天知地知，你知我知，何谓无人知？”修身不是修在“嘴”上，也不是在有人处摆摆姿态，而是在“无人知”时仍坚守的做人准则。它是“有所为有所不为”的信仰和坚持。所谓实在做人，是指忠诚踏实做事，襟怀坦荡做人。周公辅政成王期间，尽管谣言四起，周公却不忧谤畏议，不推卸责任。虽然把权交出去了，但仍踏实勤恳辅政，将朝政整治得井然不

紊。等成王二十岁时，便坦荡荡地将大权交回给了他。这便是实在做事，实在做人，深得信任的范例。我们要牢记习总书记的告诫：修身养德，实在做人。只要我们都以“三严三实”为行为准则，则为官者“正”，为民者“诚”，就一定能实现中华民族伟大复兴的中国梦。（仙女湖支行）

# 一次惊心动魄的演练

周欣

6月29日晚9时30分，一阵尖锐刺耳的警笛声划破了夏日夜夜的宁静，呼啸而来的警车在分宜支行金库门前戛然而止。警方迅速拉起了警戒线，只见两名歹徒被警方和支行保卫人员共同摁倒在地，现场气氛十分紧张。看到这里，不用担心，这是分宜支行正在进行的金库防暴防抢演练。当晚9时许，两名歹徒化装成支行保卫人员，从院外翻墙进入金库重地。一名歹徒在旁边望风，另一名歹徒通过特种工具打开了进入金库第一道小门。当歹徒正要靠近第二道门进行破坏时，金库两名保安察觉到异常响动，在防盗窗边大声喝斥：“什么人？”歹徒立即从包里拿出一个疑似爆炸物，朝保安喊到：“我有炸弹，赶快把门打开，不许报警！不然炸死你们！”此时金库保

安临危不惧，沉着冷静，一个立即手持自卫武器密切关注歹徒的一举一动，另一个则迅速拨打支行保卫部和公安110的报警电话。五分钟后，当保卫部和警方快要接近时，金库保安立即摁下了报警器，一时间警铃大作，两名歹徒吓慌了手脚，进退不能，最终在大伙的合围下乖乖就擒，于是上演了开头的一幕。演练前，分宜支行认真制定方案，明确分工，落实每个细节及责任人，对可能出现的情况进行分析，决定处置措施，最后进入了第一幕中的实战演练。通过演练，使金库保安人员熟练掌握了遭遇暴恐事件处置流程，进一步增强了支行保卫人员和金库保安人员对突发暴恐抢劫事件处置应对能力和安全防范意识，为全力打造“最安全银行”提供了有力保障。（分宜支行）

“啪啪啪……啪啪啪……”键盘敲击声不时响起。一个瘦高的背影坐在电脑前，细长的手指在键盘上飞舞，不一会儿，电脑屏幕上便出现了一张精美的PPT。然而工作似乎并不顺利，只见她紧蹙双眉，双唇念有词，自言自语中在电脑上打出一段话，又转而又删除。这样反反复复，不知修改了多少遍，不知斟酌了多少回。终于，她面带微笑，轻舒一口气，一套完美的省联社新员工培训教材正式出炉。制作这份培训教材的是运营管理部员工万郁红。我最喜欢戏称她为“万老师”，因为她是我们

部门组织培训最多、下发业务管理提示最多，甚至接受业务咨询最多的人。她扎实的柜面业务功底，知识掌握的全面性得到了单位领导和同事们的一致认可。也正是如此，制作培训教材的重担才落在了她的肩上。接受制作培训教材的工作不是一份轻松简单的工作，因为这份教材面对的学员不仅仅是我们的新员工，更会扩大到全省新

员工。今后，不计其数的江西省农信人的岗前培训第一步将从这里迈出！扛下这份重担，需要莫大的勇气和扎实的功底，这与她个人的努力息息相关。曾几何时，她也是一名初出社会的少女，对未来惶恐不安，没有接触过银行业务，只能慢慢一点一点小小的知识汇聚成河；曾几何时，她也是一名忙碌于网点内勤的会计，为了适应与柜员间的角色转换，

### 党建知识

#### 中央反对“四风”指的是什么？

答：形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

### 公告

2015年7月8日江西省农村信用社（农商银行）24小时客户服务热线电话将正式变更为96268，原服务热线电话962268停止使用。特此公告。

新余农商银行股份有限公司  
2015年7月8日

# 我们的“万老师”

郁英姿

日以继夜，从严谨对待登记簿上的小数字开始，勤勤恳恳履行好各项会计职责；曾几何时，她也是一名刚从网点踏入机关的管理人员，从执行者转变为管理者，看待问题的角度从管理好网点员工的操作转变到规范全行网点员工的操作。层层压力转换为动力，每一步进步都落入同事们眼中。也许，在大家眼中看到的更多的是她今天所拥有的，那些成

### 凡人小事

功背后的默默付出，我们看不到，也无法用语言描述。但是，这样的成绩是可以复制的。我们奋斗在一线的员工，一直有着“一带一”的传统，只要我们不畏辛苦，勤加学习，开拓思维，无私传授，甚至勇于走上内训师的大舞台，受益的员工也会发自内心地称呼我们一声“老师”。（运营部）



