



# 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

## 我行召开二季度经营形势分析会议

### 周斌出席并讲话 开根龙主持

本报讯 记者李江报道：7月17日，我行在8楼会议室召开2015年二季度经营形势分析会议，党委书记周斌出席并讲话，副行长开根龙主持，副行长邓小红、监事长刘晓人、行长助理郭瑞景、贺建华出席会议。总行各部门（含二级部门）、各支行主要负责人参加会议。

周斌指出，近日，我行各项存款突破了200亿元大关，这是一件值得庆祝的喜事。全行干部职工顶住了很多压力，付出了很多努力，确实不容易。尽

管上半年各项工作取得了一定成绩，但形势仍不容乐观。我们要清醒地认识到工作中存在的不足，还有很大的改进空间。

周斌要求，要始终高悬、绷紧业务发展风险这根弦，不能松懈。要高度警惕，不能让外部的风险传导到本行。要团结担当，永不放弃奋斗的沉淀阶段。要打造一支敢于担当的干部职工队伍，将精力、斗志、智慧投入到工作中来，将热情和激情燃烧到工作中来。

周斌强调，一个强有力的

团队，不能仅仅依靠物质利益来维系，也需要精神的力量。在目前的宏观经济形势下，银行利差收窄，我行经营效益有所下降，干部职工收入将会受到一些影响。一些能够避免的项目和支出，我们要尽量减免。此时，我们不能过分地去强调薪酬水平，全行各级干部应该首先要有这个思想觉悟。只要我们把思想统一到总行党委的决策部署上来，团结一致，勤勉工作，我们就一定可以做大各项业务，把新余农商银行做到全

市、全省应有的位置。全行的经营效益改善以后，大家的收入也必将水涨船高。

开根龙要求，要采取有效措施，在坚持合规合法的前提下，进一步加大中间业务、金融市场业务的创新力度，切实做好理财业务。要做好保证存款工作，将存款纳入“四扫”工作中，切实做好稳存增存工作。各支行及相关部门要积极面对，常抓不懈，高度重视风险防范及处置工作。要进一步加大支农支小力度，切实优化信贷

结构。要增强干部职工法制思维和依法办事能力，进一步提升合规经营水平。要做好增量，增强信心，做好风险管控工作，推进全行平稳发展。

邓小红副行长通报了全行二季度绩效考核情况。其他行领导就分管工作进行了部署。

条线业务部门通报了本条线二季度经营指标完成情况，剖析业务发展、客户服务、经营管理中存在的主要问题，提出了下一步工作措施。

## 新余市人大代表 深入我行视察工作

本报讯 记者董林真报道：7月16日，新余市人大市直第六代表小组（财经组）代表一行深入我行视察工作。党委书记周斌、副行长开根龙陪同视察。

财经组人大代表首先认真听取了全行2015年上半年工作汇报，充分肯定了我行积极顺应新常态、采取新举措、取得的一系列新成绩。随后，人大代表详细询问了我行在经营中所遇到的困难和问题，并就具体问题展开了深入交流。

代表们一致认为，作为新余人民自己的银行，从最初的新余合作银行到今天的新余农

商银行，在新余地方经济发展中所发挥的作用有目共睹，也是各级政府对新余农商银行“高看一眼，厚爱三分”的根本原因。没有金融的“源头活水”支持，就没有充满勃勃生机的“新余现象”。近年来，新余农商银行在履行社会责任、扶持“小微”“三农”客户方面已经走在了全市金融机构的前列。要继续坚守“不忘乡情，不离故土”的情怀，做新余人民最喜爱的银行，做新余人民最信赖的银行，为新余的发展转型作出新贡献。

会后，人大代表一行参观了本行员工教育馆。

## 轻车简从走基层 语重心长话成长

### 周斌深入小微事业部分宜罗坊支行调研

本报讯 林乔薇 特约记者周欣 通讯员罗丽萍报道：7月2日，党委书记周斌深入小微事业部调研并召开员工座谈会，部门负责人、各片区主管、管理中心人员参加座谈会。

周斌在座谈会上详细了解小微贷款目前发展的规模、贷款的质量、收益率等各项经营指标，同时与员工代表亲切互动，详细询问了员工在工作中遇到的困难和问题。与会员工就支行与小微事业部之间的关系协调、客户经理管户压力大和系统数据统计难等问题进行了探讨。

周斌表示会对员工提出的问题进行了了解、思考并全力解决，同时对小微事业部的工作提出了几点要求：一是要坚定信心，面对困难和问题，不能有畏难情绪，要兼容并包看待问题，脚踏实地解决问题；二是要加强学习，在发展中遇到问题时更应该加强学习，要“走出去，引进来”，学习借鉴其他银行的成功经验；三是要完善管理，要结合省联社的要求，发挥自身特色，对管理决策、管理手段中存在的问题要不断调整完善。

7月7日，周斌轻车简从，深入分宜支行操坪、高岗、杨桥、凤阳分理处走访调研，倾听基层网点困难，关爱青年员工成长。

每到一处，周斌边走边看边询问，详细了解各网点工作中遇到的困难和问题，面对面指导，心贴心帮助，一一给予中肯的意见和建议，并现场记录布置解决问题的时限。同时仔细查看员工宿舍及食堂的边角角落，实地了解员工生活环境。当看到农区网点工作和居住条

## 我行举办“燃我青春 耀我农商”营销风采展示会

### 周斌 开根龙出席展示会并为获奖者颁奖

本报讯 通讯员张莉报道：7月7日晚，我行在总行19楼多功能厅举办以“燃我青春 耀我农商”为主题的营销风采展示会。多功能厅座无虚席，300多名员工欢聚一堂，观看了由我行员工自主创作、编排演出的精彩节目和辩论赛。党委书记周斌、副行长开根龙出席展示会。

当晚展示会在主持人激情洋溢的“燃我青春 耀我农商”倡议书宣读声中拉开帷幕。团委书记易艳春通报了“燃我青春 耀我农商”活动开展情况并进行再动员。营销活动的先进典型代表孔目江支行营业部主任黄娟、运营管理部周小敏为全行员工带来了她们的营销经验；而以“营销”为主题，爆笑全场的小品和幽默表演，让所有观众畅享眼福；最后以“全员营销的理解”为主题的辩论赛压轴上场，将展示会活动推向了高潮。整场比赛交锋激烈、亮点频现、辩论精彩，观众掌声不断，充分展现我行员工勤于学习、善于思考、敢于表现的昂扬风貌。辩论赛经过评委打分，最后反方辩队胜出，反方一辩付涛和正方二辩邱梦雅摘得最佳辩手称号。周斌、开根龙分别为优胜团队及两位最佳辩手颁奖。

周斌、开根龙还分别对辩论赛进行点评，并发表了热情洋溢的讲话。他们希望员工树立全员营销的理念，切实增强责任感和奉献精神，充分发挥岗位联动营销的优势，争做一流员工，争创一流团队，争做一流企业，为新余农商银行再创新的辉煌。

展示会，不仅展示了我行员工良好的精神风貌，还极大地调动了员工的积极性和主动性，更增强了员工的责任感、使命感和爱岗敬业的主人翁意识，使“我为农商行做贡献”的理念更加深入人心，进一步振奋了精神、鼓舞了斗志，凝聚了人心。



党委书记周斌、副行长开根龙与“燃我青春 耀我农商”展示会参演员工合影。记者 胡冬生 摄

## 从“我还是柜员”说起

### 初心

精彩纷呈的“燃我青春 耀我农商”营销展示会结束了。辩论赛中，正反方的同事们都作了简短的自我介绍，其中部分同事不无骄傲地说自己是来自某某的客户经理，也有的同事用截然相反的态度说，我还是柜员。这个小细节让我颇有感触，似千斤重担压在心头。

在我们农商银行这个近800多人的大家庭里，在一线柜面上从事柜员工作的同事有243人之多。我不禁在想，他们在向朋友、家人介绍自己的工作时，会不会也像台上的同事一样，一句还是柜员，背后折射出自我定位值得深思。

传统银行业离不开物理网

点，只有基于柜面人员与客户的良好互动，才能达到优质服务的效果。假如说现代战争，最核心的因素是人的较量。那么，在看不见硝烟的金融业竞争中，这一定律仍然发挥着作用。每个客户对柜员的认可与信赖，一定是基于对其业务能力、人品、性格等多方面的认可，而不仅仅是对职业身份的提供。君不见，在农区网点工作多年的柜员们，得到了多少老乡的信任，每逢赶集，倘若不

是自己熟悉的柜员在上班，宁可揣着钱再跑一趟。这份带着一丝执拗的信任是一种难能可贵的荣誉。也许，我们的评价体制尚有亟待完善之处，我们的奖惩机制还有滞后的现象。也许，这背后有柜员们面对现实的安逸，有跃跃欲试的悸动更有茫然不知的困惑。但岗位是每个人成长的土壤，扎根于自己的岗位，热爱这份事业，倾注一腔热情，我相信，柜员不会得到“只是柜员”的评价，更不会把自己看作“还是柜员”。我也相信，总有一天，我们的柜员也会骄傲地说，我是柜员，我是一名一流的、把工作做到极致的柜员。

## 刘晓人讲纪检监察知识党课

本报讯 桂亦凡报道：7月17日，我行召开党委中心组扩大学习会，党委书记周斌主持，纪委书记刘晓人为参会人员讲了一场贴近我行实际工作的纪检监察知识党课。行领导、总行各部门、各支行主要负责人参加听课。

刘晓人首先传达赴中国纪检监察学院参加“新任国有企业纪检监察领导干部培训班”

有关精神，并就当前反腐败工作形势和任务、纪检监察工作的重点、纪检监察体制改革和制度创新、我行的纪检监察思路4个方面进行了阐述。同时，主要就我行在业务开展过程中，涉及到八项规定或其它的一些违纪行为等15个方面进行了详细剖析，使参会人员受益匪浅。

## 我行各项存款在全市率先突破200亿元

本报讯 记者胡冬生报道：我行经营发展传来喜讯。截至7月16日，各项存款突破200亿元大关，余额达200.3亿元。这是我市首家突破200亿元大关的金融机构且连续10年稳居全市银行业第一位，标志着我行经营发展的实力和水平迈上新的台阶。

今年以来，尤其是新班子到任后，为了彻底扭转各项存款大幅波动、攀升乏力的不利局面，我行全力以赴狠抓“牵一发而动全身”的资金组织工作，采取以存款为中

心的有力措施，在全行一季度经营形势分析会上吹响“二季度及后阶段必须把存款工作作为首要工作、‘生命工程’来抓，切实提高资金自给率”的号角，把提高资金自给率作为业务经营工作的重中之重来抓，把资金组织作为“青春之歌”来唱，在全行开展“燃我青春，耀我农商——我为农商行做贡献”活动。大家迅速行动起来，争当规范化服务的标兵、存款营销的标兵，为农商行贡献自己的智慧和力量。

## 以“实”治“虚”

### 卢程

“严以修身、严以用权、严以律己，谋事要实、创业要实、做人要实”。习近平总书记提出的“三严三实”领导干部修身、律己、谋事的准则，值得我们深思反省。

做人要实。不得不说不如今高速发展的时代，得到了物质却失去了信仰。人们“这山望着那山高”的思想盛行，全然失去了时代该有的精神支撑。看似脚踏实地，实则虚度光阴。谋事只求能实现眼前利益，深一脚浅一脚踏着发展的节拍，展现着看似光鲜亮丽的成绩。但是别忘了“合抱之木，生于毫末，九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下”的古训。没有坚实的积累，没有实事求是的“干货”，那将永远是假大空，那样会爬得越高，摔得越重。

谋事要实。怎样

的人做事，就会赋予其做事相应的品格。人实则事实，人浮则事虚。要把事做到滴水不漏，让人心服口服，就必须拿出你的实干精神来。没有金刚钻，不揽瓷器活。把自己能做的、该做的做好了，你就谋好了你的事，履好了你的职。如今全省农村信用社都在“固本强基，提质增效”的思路下稳步推进经营发展，是“实干兴邦”的具体表现。整个系统都在“实”字上下苦功，那么我们还等什么理由不在“实在”的谋事上下苦功。

以“实”治“虚”，以“实”求“真”，不断完善自我，才能达到修身立德的境界。这才是我们时代落地培育的种子，才能使其生根、发芽、茁壮成长，展现枝繁叶茂的生命力。

(总行办公室)



真话实说

# 适应改革新形势 顺应经济新常态

## ——三农事业部推动业务可持续发展综述

李鑫 简铂

为适应改革新形势,顺应经济金融发展新态势,三农事业部在我行推进经营转型应运而生。截至6月30日,三农事业部贷款余额15.6亿元,较年初新增2.62亿元,增长20.03%;贷款笔数673笔,比年初新增130笔,增长23.94%,完成利息收入5492万元。

自三农事业部成立以来,本着“提质增效”的工作总要求,在产品创新、信贷业务流程架构改革、市场推进、绩效考核等方面进行了一系列的探索,推动“三农业务”可持续发展。

### 不断创新信贷产品



## 一个陌生的来电

林利智

“铃铃铃……”  
王主任低头一看手机,是一个陌生的外地号码,心中顿生反感,直接挂断,将手机放进口袋,接着解决身边客户的疑问。  
“铃铃铃……”陌生的电话又一次的响起,王主任心中十分疑惑,如果是骚扰电话,怎么会接二连三的拨打过来呢。她半信半疑地接通了电话。  
“请问,你是农商银行的王主任吗?我想到你们这里开一个公司账户!”对方开门见山地说明了来意。王主任心中纳闷,最近自己好像没有营销对客户啊?难道是朋友介绍的?  
“十分欢迎,请问您什么时候来开户呢,您知道我们的地址吗?”王主任心中想这个客户说话简短精炼,也许是一个大客户!  
“在你们外面停车,我马上进来!”  
王主任终于见到了,这个陌生的电话主人。年纪轻轻却有一种冰冷孤傲的感觉。王主任连忙将他引至对公窗口,开始和他聊起天来。  
“您好,您说话口音好像不是本地人啊,是来新余做生意吧!”  
“我是外省人,和朋友在新余买了一块地皮,已经在搞一个大型商场的建设!”  
“那您需要贷款吗?我们农

优质的信贷产品是业务发展的源泉和动力。三农事业部成立以来,针对现有信贷产品存在的问题,同时也为了提高三农事业部在本地的“市场效应”,紧抓产品优化工作。上半年,该部对原有的“百福·农机贷”业务进行了流程优化,同时推出了新产品“百福·优链通”和“百福·优住贷”,通过产品创新,不断适应市场需求,提高产品受众面。

### 优化业务操作流程

根据总行信贷业务授权,三农事业部权限内业务包括200万元(含)以下抵押贷款、100万元

(含)以下保证贷款、500万元(含)以下存单质押贷款、100%保证金银行承兑和公务卡等业务。三农事业部结合总行授权,下发了《三农事业部信贷业务管理暂行办法》,针对权限内、超权限等业务明确了操作流程、操作节点标准,并对部分业务流程进行了优化。

一是权限内信贷业务执行全流程操作,即申请、调查、审查、审批、放款、贷后管理、贷款收回。业务操作以“效率”为前提,“质量”为核心,针对客户面谈、贷款办理时效和贷款审批时效等均进行优化调整。二是超权限信贷业务在全流程的基础上,增加了业务初审环节,

即三农事业部评审中心对超权限贷款进行合规性审查,审查通过后,再上报总行授信评审部。合规性审查作为新的流程环节,重点审查资料的完整性、准确性和流程的合规性。合规性审查按照“即来即走”和“超权限大于权限内”的原则,审查时效最多不超过1个工作日。三是低风险信贷业务(足额存单质押小额贷款和农户小额信用贷款),可以适当简化办理流程。三农事业部结合自身特性,针对权限内的存单质押贷款和100%保证金类业务等低风险业务,进一步优化相关流程,提高低风险业务的办理时效。目前,在客户经理上报资料

准确无误的情况下,评审中心对低风险信贷业务处理时效约为半个小时;对于上报材料存在遗漏和错误的贷款,办理时效最多不超过半个小时。

### 建立完善绩效考核体系

该部建立了较为科学有效的绩效考核办法,参照省联社关于绩效考核制定的指导意见,并结合实际情况制定了《三农事业部2015年员工薪酬考核办法(试行)》,考核办法遵循“按劳取酬”的原则,有效地激励了员工的积极性,推动了三农业务的快速发展。

(三农事业部)

# 协作 + 拼搏 = 收获

肖敏

激情六月,全省农信社第二届职工运动会篮球预选赛在赣州落下帷幕。在为期三天的比赛中,我行篮球队在赛场上团结协作,奋力拼抢,最终晋级全省六强,谱写了一曲“爱拼才会赢”的激昂曲调,并且首次赢得参与农信社职工运动会篮球决赛的门票。

回想5年前,同一时间同一地点,我行的篮球队参加了全省农信社第一届职工运动会篮球预选赛,最终败北。时隔5年再次参赛,面对熟悉的场景,篮球队的每个队员心里不禁犯愁,担心昨日重现。五年前我们已经见识了其他地区队员在身高、体重、体能上的优势。何况在备战中,我们的队员就开各个饱受伤病的困扰。于是,我们篮球队怀着严重不足的底气踏上了战场。

在第一场比赛中,面对对手“庞大”的身躯和出色的个人技术时,刚开始我们还能严防死守,紧咬比分不放。但是在最后3分钟的时候,我们队员内部出现了严重分歧,并且开始相互埋怨,导致失误频频,乱了阵脚,很

快输掉比分,第一场比赛负于对手。

在第一场比赛结束后,领队面对首战失利的状况,送给我们这样一句话:“不拼尽全力打好这三场比赛,我们会重蹈五年前的覆辙,难道大家又要留下遗憾?”然而,谁也不想再留遗憾,于是我们开始分析失败原因,讨论接下来该如何运用战术。在坦诚沟通中,大家真诚检讨、弥补不足,最终打开了心扉,消除隔阂。在接下来的两场比赛中,我们奋力拼搏,不畏强大的对手,充分利用快速移动的优势和“堵枪眼”式的防守,连胜两场,取得了小组赛出线的成绩,成功晋级六强决赛。

因为篮球,我们队员彼此成为兄弟;因为兄弟,我们更加热爱篮球;也因为篮球,让我们切身感受到了团队协作、拼搏的力量和精神。在本次预赛中,我们篮球队最大的收获是:只有大家“拧成一股绳,握紧一个拳”,才能打好每一场比赛。带着这个收获,面对9月份的决赛,我们信心满满。

(孔目江支行)

# 实干才有为 有为才有位

心律如风

## 银苑时评

邓小平同志曾经说过,世界上事情都是干出来的,不干,半点马克思主义都没有。在省联社2015年度工作会议上,省联社党委书记、理事长孔发龙也提出,“要强化实绩考核,树立正确导向,让有为者有位,吃苦者吃香,实干者实惠,使‘为官不为者’坐不住、亏不起、混不得,形成激励干部干事创业的良好导向”。作为一名新余农商银行员工,实干就是要做有益于全行发展的实事,做有利于单位团结的好事,做有助于本职工作的具体事。只有扎扎实实把工作做好,把领导交办的任务落实到位,做到“有为”,领导才能更加放心地把工作交给我们,才能“有位”。这正是我行当前开展“燃我青春,耀我农商——我为农商银行作贡献”主题活动的主旨和要义——实干才能有为,有为才有位。

实干有为,前提是想干事。想干事,意味着胸怀壮志,表明一种干事创业的激情。这种激情,就是一种面对机遇,敢于争先;面对风险,敢于探索;面对落后,敢于奋起;面对竞争,敢于创新的勇气。想干事首先是事业心和责任心。责任心是干好工作、成就事业的重要前提。只有心中装着责任、眼睛盯着责任、事事想着责任、处处尽到责任,才能把该干的工作干好,把该管的事情管好,把该落实的任务落实好。始终保持昂扬的精神状态,在其位,谋其政;在其岗,履其职。干在每一天,干好每件事。

实干有为,关键是快干事。快干事,首先要付诸于“干”。“先想”却“不干”,就是空想。具体到工作中就是领会意图反应快、提供情况拿控准、前期准备工作细、具体实施作风实。尊重客观规律,敢干而不蛮干,苦干而不傻干。目标既定后,不懈怠,不犹豫,迎难而上,锲而不舍,始终保持一种不畏艰难、勇猛奋进的信心和勇气。以“逢山开路、遇河架桥”的精神,以“踏石留印、抓铁有痕”的劲头,以“等不起”的紧迫感、“慢不得”的危机感、“坐不住”的责任感,不图虚名、不尚空谈、不辱使命,把

工作往前赶,往实里抓。  
实干有为,目的是干成事。“把想干的干完,会干的事干好”,精益求精干成事,是“实干”的最终目的。“精”是一种品质、一种能力、一种素养。要有精的理念、精的追求、精的行为,出成果、出精品、干成事。一要敬业。业精于专,争做专才,争当专家。业成于勤。在勤快、勤劳中奋斗。二要精谋。要立足岗位,结合实际,当好谋士,成为高明的“问题猎手”。三要精干。这既需要真干、苦干、实干,也需要静心、诚心和成事,做到汇报精准到位,协调滴水不漏,办事干净利落。

面对经济发展的新常态,一定要有良好心态、好心态、好业绩,想干事、快干事、干成事,决不能把新常态变成斗志松懈的理由,变成无所作为的借口,变成发展失速的借口,而要始终保持战略定力,迸发创业激情,提振发展信心,以奋发有为的精神状态,争取下好先手棋,积极打好主战场。让我们用信念点燃梦想的火花,用责任担当发展的重任,用实干书写美好的明天。

# “这都是托新余农商银行的福!”

傅文斌

2010年1月,我创立了新余市方正包装有限公司。当时工厂很小,设备简单,工人只3人,月产值大概6万元。

在新余农商银行的一次扫街活动中,我开始认识小微贷款,收到宣传单,听了客户经理的介绍,我决定试一试。找了保证人,开始申请贷款,客户经理也来工厂查这查那地调查了一番。其实我也没抱什么希望,总觉得银行这种单位,大概也就是来走走场,贷款估计不找关系也批不下来。可没想到

过了几天,居然接到了客户经理的电话,贷款批下来了,而且批了50万元。这个消息可把我乐坏了,我在电话里立马感谢客户经理的帮忙,要请客户经理吃饭,没想到客户经理一口回绝了。只说这是他们工作份内之事,不需要客户的任何回报。

今年,我的工厂搬了新家,厂内亮堂堂,崭新的大型设备,流水线上忙碌的工人,一份份接踵而至的订单,一片繁忙景象,都托新余农商银行的福。

# 小微事业部 布置下半年经营工作

本报讯 兰小琴报道:近日,小微事业部召开上半年业务经营工作会议。会议从贷款、存款、风险、收入四个方面对上半年的经营工作进行分析,并对下半年经营工作进行布置。

一是高度重视存款工作,力争超额完成任务。要充分利用部门的信贷资源,牢固树立谈贷款就要讲存款的思维定式,深挖贷款户存款资源,抓好票据、保证金存款和存单质押业务。二是做好贷款营销,确保完成计划任务。扎实做好“四扫”活动的推动工作,深入街道、园区、楼盘,调查市场客户需求,挖掘客户资源,彻底改变被动营销的局面,扭转贷款增长乏力的状况。三是

创新产品,深挖市场潜力。不断完善产品结构,要做到产品全“覆盖”。通过打造“产品超市”,让客户走进我行都能选择到适合自己的“产品”。四是加强催付化解力度,降低贷款“两率”,做好逾期追讨工作。客户经理要做好打硬仗、啃硬骨头的思想准备,对逾期客户拿出坚决催讨的决心,部门也将加强对逾期不良的考核。五是做实贷后管理,提前预防风险。贷后监控要落到实处,起到风险排查的效果。要采取交叉贷后检查方式,发现问题及时处置,有效防范风险。六是切实融入支行管理,处理好与支行关系,加强与支行的互动。

# 高新支行打响一场 跨支行联动“资金组织战”

本报讯 通讯员邹耀波报道:高新支行获悉蒙华铁路新余段重点项目信息以来,就派出专人负责对接,志在拿下这一重大项目源资金。在总行的大力支持下,今年1月初,支行成功争取了蒙华铁路征地拆迁补偿资金专户。但半年不见资金到账,支行更加紧密地跟踪对接,掌握新余段运作进程。7月2日,征地拆迁补偿资金终于到账,这笔资金全行上下的重要项目对接终于旗开得胜。蒙华铁路征地拆迁补偿户涉及我行多家支行所辖。新余

段征地拆迁补偿资金来源已经成功营销,倘若唯有源头资金,分发后又慢慢流失,这不是最成功的营销。于是,高新支行从大局利益出发,第一时间主动向总行汇报,协助多家兄弟支行成功营销了补偿资金的下游账户。当蒙华铁路征地拆迁补偿资金从高新支行分发后,对应辖区支行继续做好对接,整个补偿资金在我行内部流转,资金补偿到户后还是留在我行,成功打好了这场跨支行联动“资金组织战”。

# 下村支行不良贷款清收 超额完成“双过半”任务

本报讯 通讯员郭荣婷报道:截至6月30日,下村支行清收表外不良贷款62.31万元,表内不良贷款15.11万元,分别完成半年任务的207%、174%,实现“时间过半、任务过半”目标。下村支行克服清收对象信

息少、清收对象外出打工等难题,采取四项措施:一是提前划好清收片区,派专人跟进;二是抓住节假日机会清收;三是明确考核机制,赏罚分明;四是结合好当前的“四扫”工作,积极收集清收对象信息。

# 罗坊支行开展 “阳光农商惠万家”活动

本报讯 林秀薇 通讯员付涛报道:7月16日上午8点,罗坊支行“金融服务进社区、阳光农商惠万家”宣传活动在罗坊农贸市场“好又多”超市旁正式拉开了序幕。活动之前,支行邀请了腰鼓队围绕集镇新余农商银行“金融服务进社区、阳光农商惠万家”横幅敲锣打鼓造势宣传,吸引人群聚集。活动中“四重大礼”更激发了观众的参与热情,使我行品牌形象深入人心。我行业员工顶着烈日指导现场观众填写金融需求调查问卷、

并收集其意见和建议,对参与者赠送我行精美宣传礼品和抽奖券一张。同时现场为客户办理百福卡开户、手机银行签约等业务,营销网银、理财等产品。通过“金融知识知多少”的竞猜方式,向客户有效地宣传了我行的产品和服务。“抢占先机”的趣味游戏吸引了众多观众参与,最后的“抽奖”更是将此次活动推向了高潮。活动共发放宣传手册300余份,填写调查问卷217份,现场办理百福卡13张,办理手机银行签约16人。



胡佳佳 摄

# 网点转型,我们在行动

周欣

7月6日晚,分宜支行4楼会议室掌声不断、气氛热烈,这里吹响了网点转型全面导入的号角,标志着分宜支行迈开了网点转型的新步伐。内训师们信心满满,所有的主任誓言铿锵,现场100余名员工精神抖擞,斗志昂扬。

“我们要增强信心,借助网点转型改变网点和员工形象,提高服务水平,努力打造一个团结向上的队伍”。网点主任纷纷表态。“我们一定全力配合内

训师开展好网点转型导入工作,确保转型有实效、有延伸,并努力做到常态化”。分宜支行负责人潘璇如是说。的确,网点转型只有起点,没有终点。转型再艰难,也要有选择、有步骤、有重点地往前推进。要通过信息的整合运用,以客户为中心建立“三位一体”的金融服务模式和产品销售模式,充分发掘客户价值,从而满足客户需求,最终将每个网点转变成一支人人懂营销,人人会营销,人人善

营销的营销团队。  
“只要你想干事,有想法,愿学习,我们都会给你平台。”总行零售业务部负责人易春春一语道破了“金鹰”成长计划的初衷。有望加入高素质人才队伍,这无疑给现场所有的青年员工传递了一个鼓舞人心的信号,一双双期待的眼神洋溢出青春的色彩。只有转变才有发展,只有发展才有未来。网点转型,我们在行动!

(分宜支行)

## 党建知识

党内监督的重点对象是什么?

答:是党的各级领导机关和领导干部,特别是各级领导班子主要负责人。

# 良山支行“四扫”活动喜结果

本报讯 通讯员廖兰报道：6月23日，良山支行组织支行全体员工召开“四扫”活动动员大会，纪委书记刘晓军出席并作动员讲话。会议由支行负责人张小狮主持。

刘晓军就推行“四扫”活动提出三点具体要求：一是要正确认识“四扫”活动的意义。此项工作是由省联社统一部署，是适应经

济发展新常态有力举措。我要做实、做透本土市场，做到“新余农商银行，新余人民自己的银行”，赢取客户心灵上的共鸣，拉近与客户之间的距离。二是深刻领悟“四扫”活动的目的。“四扫”活动是促进业务发展的需要，是稳住我行根基的有力扛杆，能真正摸清客户生产经营和金融需求等情

况，为开展金融服务打下扎实基础。三是要尽快落实“四扫”工作，精心组织、统筹安排，形成一套可行性活动方案，要快、要实，将工作任务划分到个人，要与客户做好沟通、解释宣传工作。

会后，良山支行立即行动，分成2个小组带着“四扫三进”农户金融服务需求对接调查表及自行设计的网上银行、手机银行宣传

单走进了蒙华铁路新余沿线重点工程及征地项目中白沙村委的毛江口、奇南、天水江3个村小组。走访期间，员工们一边和农户拉着家常，一边填着调查表，不时地宣传着我行手机银行的便捷。农户们则不断地咨询着新农保、养老保险的缴费情况及何时能够打通金融服务最后一公里等方面的问题。临别时，农户们热情地往员

工手中塞着粽子、咸蛋，让员工们深切地感受到了“我们服务的宗旨在哪，根往哪延伸”蕴含的意义。

通过这次的“四扫三进”活动，良山支行对接农户共100户，有贷款需求的30户，在我行有存款的80户，宣传网上银行、手机银行89人次，营销手机银行15个，营销定期存款近40万元。

## 精诚所至 金石为开

### ——授信评审部“四扫”活动略记

丁葺 李志强

“大姐，您好！我是新余农商银行的员工，这是我的产品宣传手册，您有时间的时候就看看，或有什么需求也可以打我们的电话进行咨询。”甜甜的女声，是授信评审部“四扫”小分队一行3人正在向一位个体工商户进行产品宣传，另一位队员刘佩立马机敏地递上一瓶矿泉水。

客户耷拉着眼皮，看了我们的宣传册半天才吐出几个字：“你们是哪个银行的？”

“我们是新余农商银行的，前身是信用社，您知道吧。我们是本土银行，也就是我们新余人民自己的银行，这次的宣传就是为了让大家了解一下自己的银行有些什么产品，以及需要我们提供些什么样的产品，以便更好的为新余人民服务。”队友邹小伟热情的话语尤如这热辣辣

的夏天，不因客户的慢节奏和不客气而有所减弱。“您看，能打打扰您几分钟填写一份调查表么？”客户这回连嘴都往下撇了“最讨厌这种事情，到时又要接到一些莫名其妙的骚扰电话，我不会把自己的名字和电话告诉你们的。”

“您放心，我们最多只会打一个电话给您，主要是针对您的需求我们能提供更好的产品、更好的服务，使您的生意更红火，生活更幸福。”刘佩立听了客户的话后，非常准确地抓住客户的心理，并打消了客户的顾虑。

在我们小分队通力合作下，客户终于放下心理包袱，非常配合地填写了一份调查表。几位队员互相对望了一眼，大家都看到了彼此眼中的光华——璀璨夺目。

(授信评审部)

## 下村支行深入 推进“四扫”工作

本报讯 通讯员 蒋燕兵报道：为了全面落实省联社和总行关于“四扫”工作地安排，挖掘潜在客户，拓宽市场，6月23日，下村支行唱响深入推进“四扫”工作的序曲。

支行对此次“四扫”工作高度重视，成立了专门的领导小组，召开了“四扫”工作启动会。接下来的每天，员工分组深入到辖区内各个村委、花鼓山社区、下村街道商店和下村工业基地各企业，对客户展开了一场“面对面的营销”。做市场问卷调查，调研客户存款情况，宣传我行利

率优势；发放产品宣传册，宣传我行手机银行业务，网上银行业务；询问企业资金需求情况，宣传我行“支农支小”的特色服务。在每天晨会上对前一天“四扫”工作进行总结并通报营销战绩，安排当天的工作任务。

通过此次“四扫”活动，把过去的迎客上门变成了主动出击，拉近了与客户的距离，真正实现了支行员工“走出去”营销，加强了支行对周边商户、社区、村委的深度融合，提升了与客户的粘性，拓宽了我行有效客户量，为我行后续工作开展打下一个坚实的基础。

## 仙女湖支行完成第一阶段“四扫”工作任务

本报讯 通讯员李诗良报道：截至6月30日，仙女湖支行“扫园”154户，“扫村”107户，完成第一阶段目标任务。其中新增有效客户4户，新增授信金额370万元，新增授信金额370万元。仙女湖支行将“四扫”作为拉近与客户关系、了解客户需求、

推广我行产品、提升服务质量的一次有益实践，通过大会动员，专会督导，不断明确要求，优化方式，转变观念。督促员工静下心来思考，沉下心来做事，多外出，勤上门，深入查找客户资源，确保按时保质完成第一阶段“四扫”工作任务。

## 小微事业部与支行 携手共谱“四扫”乐章

本报讯 通讯员刘娟报道：在“四扫”活动如火如荼进行的大背景下，小微事业部各片区积极响应号召，纷纷与高新、城南、分宜等支行共同开展“四扫”活动。本次活动采取“1+1”的工作模式，即一名支行员工搭配一名小微事业部员工的模式开展工

作。大家不畏酷暑，不惧冷脸，耐心地向客户一遍遍介绍我行的各项服务，取得了良好的宣传效果。此次“四扫”共完成1292户，其中扫园114户、扫村65户、扫街613户、扫户500户，为“四扫”工作贡献了自己的一份力量。

## 城北支行营业部“四扫”活动成果喜人

本报讯 郑瑶报道：6月27日清晨，城北支行营业部在七家山和沙土街如火如荼地开展“四扫”活动。活动通过摆摊设点的宣传和挨户上门的服务，进一步提升了我行电子银行、手机银行、贷款、存款等业务在广大群众中的影响力和认知度。本次活

动取得喜人成果，共发放宣传折页420册，完成客户对接调查200户，上门走访客户100余户，解答了客户咨询的问题并指导客户使用手机银行。期间与某公司达成代发工资协议，为其员工办理300张百福卡并开通手机银行。

## 烈日下的坚守

周欣

光临！

7月11日上午，在这骄阳似火的炎炎夏日，分宜支行在家乐购广场前组织开展了“金融服务进社区、阳光农商惠万家”宣传活动。活动现场，路上的行人都打起了遮阳伞，戴上了太阳镜，但工作人员却个个顶着烈日，发放宣传单引导客户的、指导客户填写调查表的、为客户讲解金融知识的、帮助客户扫描二维码及现场办理手机银行签约业务的、发放小礼品等所有的工作，都在有条不紊的进行着。现场的群众有条不紊的进行着。现场的群众有条不紊的进行着。

此次活动扫去了客户日常生活中的金融知识盲区，共发放宣传手册200余份，填写调查问卷100余份，接受咨询120余人，现场办理百福卡开卡20余人，办理手机银行签约10余人。(分宜支行)

## 打好攻坚战 扫出精气神



记者 卢程 摄

## 运营管理部“四扫”活动深受市民赞许

本报讯 通讯员陈怡报道：为主动适应经济发展新常态，提升员工主动营销能力，6月24日傍晚，运营管理部利用下班时间，组织员工聚集在北湖星光广场开展“四扫”活动。

为吸引客户眼球，工作人员身着行服，佩戴我行服务绶带，一下就引来了众多流动客

户和周边居民前来观看。现场工作人员按照活动前制定的具体方案，划分片区，两人一组，入园进行流动宣传及上门调查。在做好社区居民金融服务调查的同时，还通过发放我行金融产品宣传册，向居民大力宣传存款、信贷、理财、网银、手机银行、芯片卡、社保卡等普遍

关注的业务，解答居民生活中遇到的金融知识疑问。如何识别防范假币和电信诈骗及反洗钱等。活动共发放宣传资料100多份，接受调查人数60余人，深受附近广大市民的赞许，提升了我行在市民中的知名度和影响力。

## “四扫”掠影

吴婷敏

路口，今天特意走进这个社区做个调查，了解市场需求，以便更好地为您服务！”大妈打量着我们，在看到我们胸前的工号牌后，说：“哦！你们就在前面的网点呀，我去过，你们的服务态度蛮好的，我有印象。”我们赶紧乘热打铁：“大妈，这是我们的调查表，能不能耽误您几分钟时间，给我们填下？”“没问题，看你们这几个小姑娘挺善的，拿笔来！”刷刷刷，大妈很快就填完，我们接过调查表：“呀！阿姨，您还没有用过我们的手机银行呀？建议您开通体验。”说着，我们将自己手机里的手机银行软件打开，一一地向大妈详细讲解。大妈听了我们的介绍后，频频点头：“如果办了手机银行，我家的水费、电费、煤气费就再也不用出门缴纳了，我给我在

外地读书的侄子汇点零花钱也方便多了，好！姑娘，你将你的电话号码留给我，我等下有空了，就去你们网点办理！”大妈性子还真直爽呀。

告别直爽大妈，在小区的凉亭中，又一位大妈带着孙女在纳凉逗乐。我们走过去，说明来意。大妈抱着孙女说：“我知道你们银行，在新余市好多网点，口碑还不错，我可以填下调查表，不过，你这孙女可离不开我的怀抱，你们手机里有小苹果的音乐吗？”“有啊”，我们狐疑了，填表和小苹果有什么关系？“那你放这个音乐，我孙女有了这个音乐，就会暂时忘记我。”原来如此！于是在小苹果欢快的乐曲中，大妈在我们的指导下完成调查表，小女孩在音乐中开心地挥挥手，扭扭小屁股，憨

态可掬，逗得我们哈哈大笑。在音乐中，我们与大妈聊着怎么样带小孩、怎么样谋划小孩的上学问题；在音乐中，我们乘机向大妈推荐我行代理的理财产品，大妈很有兴趣，并与我们约定，下次理财产品推出的时候，与她电话预约。

短短的1个小时内，我们在绿景水岸收获了几十位“大妈”。这群曾撼动华尔街的群体，的确不容小觑，只要我们稍加挖掘和创造，定会给我们新余农商银行指引新的效益。

## “扫”出一片新天地

马艳丽

6月25日晚上8:50，网点还灯火通明，我手里抱着刚刚填写完的56份调查问卷，沉甸甸地不敢松手。我看到网点同事脸上都有两种情绪，疲惫夹杂着兴奋！这是我们劳动一个晚上的成果，是“四扫”第一场设点行动的硕果！

按照支行下达的任务和网点计划，第一场“摆摊”行动设在附近的三叠园，为了这次设点，网点准备了许久。主任提前带领员工去寻找灯光明亮、人流密集的黄金地点。我们仔细清理每一份宣传折页，确保每一支笔都能使用，为每一瓶矿泉水贴上“新余农商银行赠送”的标志，展示网银、保管箱等的4个易拉宝也提前准备就绪。晚上6:30，夜幕降临，分理处全体员工怀着期待而又担忧的心情，开启了第一站设点“扫户”。

一开始怕怕冷清清，跟小贩担忧没有客户买东西一样的心情。出乎意料的是，摊子一摆起来，就围过来许多出来散步的居民，大家纷纷好奇地打探：“农商银行这是要干嘛？”“大哥，耽误您一分钟，我是附近新余农商银行网点的工作人员，帮我填一份调查问卷好吗？”彭会计的这句开场白，开启了大家的出击模

式，网点留两三个人看守大本营，其他人也都行动起来，向周边的居民进发。“帅哥、美女、叔叔、阿姨……”，我从来没有这么嘴甜过，天气炎热，环境嘈杂，光线渐暗，但是谁都没有退缩。两个小时，口干舌燥，一瓶瓶水送出去了，一张张问卷回到手中。我看到这些调查问卷，心里说不出地满足，这些笔迹不同笔迹的粉色纸张，散发着前所未有的美丽光芒！

第二天上午，我正将问卷输入电脑，有同事叫我教一位自己过来开三方存管账户的阿姨视频开户。由于平时办理这项业务的一般都是我们主动电话邀约的客户，我很好奇今天怎么了，就多嘴打探了下情况，她兴奋地说：“昨天看到你们在那里设点，有个美女告诉你们可以直接用手机开通证券账户并绑定银行卡，早知道这么方便，我早就来开了！”我心里有点激动，想着不枉费这前前后后的努力，不枉费昨晚那场辛苦加班！

是的，扫园、扫村、扫街、扫户，这是一种有回报的付出，是一种看得见希望的努力！只要我们坚持扫下去，就能扫出新余农商银行的一片新天地！(城南支行)

## 罗坊支行确保“四扫”工作不留死角

本报讯 通讯员付涛报道：为推进信贷营销工作，积极应对市场竞争，深度挖掘客户潜在需求，6月19日，罗坊支行全体员工利用下班时间，深入罗坊集镇各家商户，扎实开展“四扫”工作。

在活动开始前，支行制定了缜密的实施方案，将营销区域按街道进行分片。同时明确了分工，由客户经理搭档柜员分成6个组，每个组负责一个片区，确保“四扫”工作不留死角。为确保活动取得实质成效，支行对工作开展提出了几点要求：

一是要做实。要真实地与客户进行面对面交流，获取客户真实的资产情况以及金融需求，绝不能走过场，对弄虚作假的情况要严厉处罚。

二是要做细。每位员工必须穿工作服，戴工号牌，逐户上门调查，收集客户的电话号码、商铺房

屋数、资产等情况，认真逐笔填好金融服务需求对接调查表。同时向客户派发宣传册，将我行现有的优质服务产品向客户进行推荐，第一时间营销客户。

三是要做好台账登记工作。每个组在填制好调查表后，要及时将对接的情况按照总行下发的台账表格进行登记，并报支行综合岗汇总，由支行综合岗上报总行。

四是要做好持续追踪。在活动过程中对有潜在金融需求的客户要做好追踪服务工作，加大营销力度。“四扫”工作一改以前等客上门的服务理念，每位员工主动出击，拉近了与客户的距离，深入了解了客户的需求，同时充分展示了我行的企业形象，为支行各项业务的发展打下了坚实的基础。

## 电子银行部 与其他部门协同 开展“四扫”活动

本报讯 通讯员肖秋蓉报道：为进一步做好我行品牌宣传，切实有效推进“四扫”工作，电子银行部于7月4日上午，协同零售业务部、安全保卫部、人力资源部、总行营业部部分员工风雨无阻来到华润万家，组织开展“四扫”活动。

活动期间员工们向前来咨

询的群众派发宣传折页，积极宣传存款、信贷、理财、网银、手机银行、芯片卡、社保卡等业务，解答居民生活中遇到的金融知识疑问并赠送礼品。同时，开展“现场开户”，客户即可开通银行卡、手机银行等业务。本次活动共发放宣传资料400余份，接受调查人数150余人。

“您好！我们是新余农商银行的，我们正在做市场调查……”“什么，你们是银行的？我还以为是保险公司的，银行什么时候还出来营销业务了？我有几套房产为什么要告诉你？这是我的隐私！”辛辣的嘲讽，有些时候会让我们落荒而逃。

“咚咚咚！”门始终经久敲不开，门里的门通过猫眼打量站在门外的我们，拒绝开门。陌生人敲门不开，我们当然可以理解，前几天我在家还不是拒绝一个抄煤气的人进门么？

这些不耐烦、冷漠、敌意、拒绝不在少数，每每遭遇，只会激发我们的斗志，越挫越勇。我们会深思：是我们不够到位吗？还是我们的方式错误？我们会换位思考，站在客户的立场去理解。我们会完善调查方式，让新余人民更好地接纳我们。

(孔目江支行)

# 正视人生

邹珊

人生不如意十有八九,谁也无法一帆风顺走一辈子坦途。面对市场竞争的残酷,面对坎坷不平的道路,我们只有坦然正视,泰然处之。失败时鼓起勇气,痛苦时意志不衰,逆境时刚强不屈,懈怠时鞭策反省。不迷失、不彷徨、不抱怨、不逃避,不以物喜、不以己悲,保持淡泊宁静心态。不抱功利目的行事,不感戚于贫穷,不汲汲于富贵,少点享受与接纳,多点付出与奉献,为梦想设计,从实干开始,用心血和汗水灌注成熟的机遇,心怀阳光总在风雨后的达观,踏上巅峰不轻狂,把成功作为人生旅途的航标灯;跌入低谷不凄凉,把失败作为人生成熟的新起点。坚信春天落下了,你还有金秋;果实落下了,你还有种子;彩虹落下了,你还有晴空;太阳落下了,你还有星星月亮……落下的只是昨天,梦想已不再遥远。从容徒步人生,珍视一分一秒,豁达心游万仞,信念永驻春天。曲折人生舞台,有梦才有远方。

人生的每一天,都在不停地追求、尝试,人生的意义在于创造,丧失了创造功能,生命就成为一种累赘;生命的价值,不在于能活多久,而在于怎么活。生命充满了人间的渴望,装满了前辈的嘱托。看重自己、珍惜自己、挑战自己、战胜自己、超越自己,人生才有意义,生命才有价值;人生没有回头路,不能重新走过,也不能随意删除。细心把握昨天,用心抓住今天,精心策划明天。不满足于走出昨天的苦涩,不安乐于步入今天的潇洒,用生命里所有的精力和激情,扫清道路的泥泞与羁绊,不断地创新超越,致力于创造明天的辉煌。尽管人生从此变成无边无际的海岸,只要心系远方,不畏艰难,劈波斩浪,奋力扬帆,定会凸显自己的不同凡响;尽管人生从此化作挺拔入云的山峰,只要一息向上,义无反顾,无悔执着,奋力攀登,定会壮志凌云。滴水足以穿石,功到自然成,让人生带着责任的重压变得神圣而更加璀璨。(城北支行)

# 人生最大的天敌是自己

晏安平

我们的身边总是会充斥着许多负面的情绪,而我们自己也会不知不觉身陷其中,将它们归结为人生的几大天敌:

以金钱为衡量标准,做任何事最先考虑的是钱多钱少,钱少就没人愿意去做,这是其一。推卸责任,这些事不是我管得了,别人都不去做,没办法,这是其二。自以为是为,认为自己的想法或意见是最正确的,别人的意见或建议统统听不进去,这是其三。抱怨,整天

怨天尤人,认为自己是最不幸最不幸的,这是其四。懒惰,安于现状,不愿意去做,得过且过,总为自己的不作为寻找各种借口,这是其五。

殊不知,金钱至上的人反而会背道而驰,任何事物都有一个循序渐进的过程,刚开始都是从低薪开始,等你展现出自己的价值时,高薪也就是水到渠成的事。而因为刚开始的低薪就不愿付出努力,那么高薪也就与你无缘。一个只知道

推卸责任、为自己的行为找借口、自以为是的人,是永远没有成长机会的。因为机会永远是留给那些积极的、有准备、善于吸取他人经验的人。抱怨和懒惰是双生的。一个不停抱怨的人是不会想办法去解决问题,只会认为自己是一个受害者,懒惰亦由此滋生,不思进取,只想不劳而获。

由此观之,最大的天敌是自己,战胜自己就战胜了天敌。(授信评审部)

# 人生需要归零

敖扬

人的心灵就像一个容器,时间长了难免会有沉淀,就好比电脑用久了就会产生垃圾,定期的清理才能保证更长的寿命和更好的工作。所以每隔一段时间,人都应该像电脑一样,整理一下,该归档的归档,该删掉的删掉。那些不开心的记忆,不顺心的事情,让你烦恼的记忆,这些都不应该成为你生活和工作的重点,不要让过去成为现在的包袱,轻装上阵才能走得更远。

曾几何时,在电视剧中看到过这样一幅画面:一位母亲在教女儿该怎么使用计算器。看上去,她对女儿的表现似乎不太满意。“归零,你怎么总是忘记归零呢?母亲质问幼小的女儿。这样的错误,或许在我们小时候学算盘时也经常出现。归零——在人生中的许多时候,甚至我们人生字典里都将这两个字给忽略了。

失败时,我们忘记归零或没有能力归零;成功时,我们不愿归零又或者没有勇气归零。然而并不是什么事情都可以一直累加下去的。计算器和算盘需要时常归零,人生亦如此。归零是一种勇气,有时也是一种智慧。让我们换个方向,从零开始,如果我们再次出发,也许人生会有意想不到的收获。(分宜支行)

## 心情窗



# 距离与美

章志红

前两天,去朋友家做客,一进门,她家客厅墙上悬挂的一幅油画立即吸引大家的目光。这幅油画画的是一簇怒放的花朵,色彩浓烈艳丽,画面至真至美令人惊艳。

脱下鞋子,大伙立即直扑向画跟前,但看到的却是一块块粗糙的颜料。看到大伙失望、惊愕的表情,学美术的朋友笑着说:“退后一些,距离产生美……”果如朋友所说,当大家退后几步再看油画时,那幅美得令人窒息的油画又重现在眼前。

很多事物之所以美丽,是

因为它与它存在适当的距离。假如没有这种距离,我们对美的感觉可能会熟视而无睹,熟识而无奇。

距离就如同新娘的盖头,如果急而趋之,一揭了事,则必然体会不到那种朦胧的情趣;距离就像视角与油画之间的那片空间,只有保持那片空间,我们才能真正读懂油画的内涵;距离就像天各一方的情人,久别重逢,那感觉真是妙不可言。因此,要保持对某一事物的美感,最好与它保持一定的距离。(资产保全部)

# 成功等于坚持到底

刘佳

成功是个闪烁着耀眼光华的词语,然而越耀眼的东西背后却往往隐藏着越多的悲苦、阴暗、伤感。成功是个闪烁着亮丽色彩的词,然而其中在时光里沉淀下的眼泪和辛酸往往不是我们这些懵懂稚嫩所能承受的。

俗话说:“失败是成功之母”,这个道理有谁会不懂?可有谁能接受这个现实的残酷和考验?若是在风雨中迷失了心中的方向,若是在深夜里独自哀伤,若是在寂静时只听得见眼泪滴落的声音,请你在最近的地方为自己燃起一盏明灯,相信只要跨起脚还能看见希望,因为成功就在不远的前方。

偶尔一次无意间看到爸爸在一本书上把这么一句话标注得清晰可见:“要在这个世界上获得成功,就必须坚持到底,剑至死都不能离手。”爸爸

给我讲了许多成功人士的故事。成功不是在等待你,而是你是否愿意或者无条件的付出,但是不一定迎接你的是成功,可是这些经历不是让你以后的道路丰富多彩吗?我相信也会让你觉得无愧。霎时我懂得了一个道理:花儿不会因为以后的凋谢而放弃今天的开放,小草不会因为明天的枯萎而放弃吸收今天的营养。对!努力不一定成功,但放弃一定失败。我仿佛懂得了生命的一个定理一样,明确了前方的道路。

成功的滋味是由酸、苦、辣、咸组合而成的甜。而这种甜不是干巴巴的,是你经过千百次决定放弃,是你千百次咬紧牙关换来的,可以称之为意味深长。成功的路途也不是枯燥的,经历了这么多你还会舍得放弃离你近在咫尺的甜吗?(渝水支行)

## 银苑随感

# 看似偶然 实则必然

袁冬梅

近日,在工作中频出差错,看似都是偶然才发生的小错误,却对工作造成了影响。事后反思,看似偶然,实则必然。偶然,只不过是给自己的一个心理安慰,是对自己过去错误的一种逃避,是一种放纵,而把自己的错误放在了天理上,认为自己不够走运。事实上很多事情的发生,不管好坏与否,看起来好像是突如其来,其实并非如此。

肥水之战为中国历史上著名的以少胜多的战例,前秦苻坚雄才伟略,军事力量也是东晋的数倍。从兵法上讲,只因为指挥上的一个小失误导致全军溃败,貌似苻坚战败是偶然的,但是实际上前秦内部统治不稳,没有较雄厚的物质基础,加之苻坚连年征战,致使人民厌战,军队的士气不高。苻坚用人不择贤愚,赏罚不明;好大喜功,由轻敌变为怕敌,由冒进转为败退等必然因素才是战败关键所在。最终落个“草木皆兵”、“风声鹤唳”的可悲结局。

2013年8月16日发生的光大证券“乌龙指”事件,光大证券衍生品部门放量投资的一个ETF套利产品下单失误,3000万股错写成3000万手,后查明

是此次交易系统出现问题,排除人为操作失误的可能。虽看似一个偶然事件,其实存在其必然性。主要是由于光大证券诸多的内部控制存在缺陷所致。如系统设计存在缺陷、风险管理薄弱、系统安全性及稳定性存在漏洞等,最终导致光大证券当日的损失约1.94亿元。随后,证监会通报此次事件的处理结果,4位相关决策责任人被处以终身证券市场禁入,并没收光大证券非法获利8721万元,处以5倍罚款,共计5.23亿元。光大证券不仅经济损失惨重,而且造成了恶劣的社会影响。

由此可见,种瓜得瓜,种豆得豆,其实一切都是必然的结果,没有什么偶然,偶然只是日积月累的必然结果。前人早有真知灼见,如“凡事预则立,不预则废”,“防患于未然”等名言警句告诫我们必然与偶然的对立统一关系;而“曲突徙薪”、“亡羊补牢”等成语故事则告诫我们必须正视工作及生活发生的偶然事故,那怕是看似细小的问题或因素,都不要轻易放过,究其原因,对症下药,制定预防措施,以绝隐患。(人力资源部)



心净花自艳 胡冬生 摄

# 荷花赞

傅凯

“接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红”。著名诗人杨万里在与友人相聚游玩时,看到万千荷花争相盛开,触景生情,写出了这首千古名作。自古以来,作为圣洁、美丽的化身,荷花一直是文人墨客笔下不可缺少的叙事题材。如乐府诗《江南》中的“江南可采莲,莲叶何田田”,还有著名诗人王昌龄的“荷叶罗裙一色裁,芙蓉向脸两边开”,都借荷花来表达诗人的情怀与自然的意境。

古人喜欢将荷花写入诗

中,以表达对荷花的喜爱及崇敬,今人则喜欢将荷花拍入画中。每当荷花盛开的时候,我们可以看到很多摄影爱好者或者爱荷之人,顶着烈日,拿着相机对着荷花一顿狂拍。

当然人们爱荷花,并不仅仅是因为它的美丽,更多的是在于它所代表的品性。北宋著

名文学家周敦颐,在其千古名篇《爱莲说》中这样写道:“予独爱莲之出淤泥而不染,濯清涟而不妖……可远观而不可亵玩焉”荷花虽然生在污泥之中,长在烈日之下,但却依然保持着亭亭净植,不蔓不枝的模样,散发出幽然清香。这与古代的名士风韵颇为一致,也代表着正人君子的神圣品格。

荷花能够绚烂我们的眼睛,更能净化我们的心灵。因为它不只是一种植物,更是一种精神。(渝水支行)

# 追逐梦想

肖小锋

白驹过隙,一眨眼就将童年、少年甩在身后。仿佛瞬间长大的我们,开始将曾经的憧憬与梦想践行成一步一步的脚印。记得年少时,渴望有一天能够如科学家、艺术家一般,知识渊博且受人敬仰。如今,岁月更迭,当开始为自己负责,奔赴在人生的新阶段,终于才开始真正明白梦想的内涵。

犹记得一年前,刚刚踏上工作岗位的自己,有因为谋得一份自己喜欢的工作的喜悦与激动,也有面对未来不知该如何努力的迷茫与无助。纵然不知所措,但也知道,尽职尽责将岗位工作做好,是履行起码的职业道德,也是追逐梦想路途的第一步。于是凭着一股“初生牛犊不怕虎”的精神,记流程、学礼仪,不知疲倦,快速临柜。在逐渐娴熟的工作中,目标与方向也逐渐清晰,梦想,也终于显现出了它清晰的模样。原来,我的梦想一如自己的为人,踏实平和,愿意以一名银行工作人员的身份,为所有信赖自己的客户提供最周到细致的服务。也因有这样的梦想,在

最近去驾校学车,遇到了一位“熟悉”的陌生人,我叫他老钱。刚到驾校,我第一眼就注意到了老钱。在当天同组学员中,清一色的少男少女,洋溢着青春气息。而顶着一头黑白相间短发的老钱,显得格格不入。由于学员要轮流着上车练习,在等待上车的过程中学员间不免攀谈起来。大家一起交流着学车的点滴,偶尔会涉及到自身的工作和生活。在这个交流的过程中,我了解到老钱竟然和我同行,这不禁让我对他产生一丝亲切感。在接下来的学车间隙,我和老钱聊了很多。我了解到老钱其实才四十出头,但从外

# 我与老钱

龚田

貌看上去却与实际年龄相差甚远。聊完之后,我心里有着些许感慨,既有欣喜,又有悲伤。

欣喜的是,老钱在一家银行工作将近二十年了,可见银行这一工作是多么的稳定。我应该庆幸在银行工作,不用担心失业的风险降临。悲伤的是,老钱正直壮年,却已如天命之年。他这十数年来工作的方式一直没变,入账、转账、数钞票,到时间就下

班,就是这样按部就班地过去的。我不敢想象老钱之后会走向什么样的人生之路。

我注视着老钱的眼睛,聆听着他的经验之谈。我想从他的外貌上窥视岁月的消息,但我却猛然一惊,难道我今后的人生也将如老钱一般吗?

离开驾校的时候我想:我们应该感恩平稳的生活,它使我们的改变变得迟缓,让我们在懈怠中不知老之将至。但跳动的生命历程亦是值得我们追求和感恩的,它让我们经受历练,张开慧眼,不至让我们在老去的时候遗憾叹息。(渝水支行)

# 书之诗

张君

书者,卷也,人类进步之梯。浩如烟海,汗牛充栋。先刻甲骨,后集竹牒。纸质印刷,电子图书。日简策,日经籍,日汗青,日韦编。自古读书品自高,至今学习无止境。其色若何?或黄或白。其质若何?或深或浅。其义若何?开卷有益。其味若何?甘之如饴。

未读,则思之念之。及读,则废寝忘食。目浏览,口咏诵,手摘录,心默记。既启迪智慧,又增长才干。莫忘名负利,且吟啸徐行。书中滋味长,奇文共欣赏。除却一身市井俗气,投入万卷书山学海。宁静,致远,淡泊,明志。(孔目江支行)

# 夏思

袁飞燕

悠悠夏日长,闲云倚南窗。荫浓鸣蝉噪,屏远清风香。景昔人何在?片心枉思量。转瞬春夏逝,青天染白霜。(仙女湖支行)