

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

著名经济学家金岩石博士 莅临我行“谈股论金”

本报讯 记者童林真报道：8月28日上午9:00，我行19楼多功能厅内座无虚席。著名独立经济学家金岩石教授应邀莅临我行百福大讲堂“谈股论金”，本次百福大讲堂共邀请了近200位各界领导以及VIP客户共襄盛举。

围绕新市场理论：财富与投资这一主题，金岩石教授演

绎了一场精彩的思想盛宴。开篇从财富这一最为浅显的概念入手，深入浅出，将看似高深的经济学理论抽丝剥茧。翔实的数据分析、缜密的思维演绎让不少听众认真做起了笔记。思想的火花频频闪现，字字珠玑的言论激起现场阵阵掌声。

短短三个多小时的讲座结束后，许多与会人员仍意犹未尽，纷纷与金岩石教授合影留念，并称赞其为不愧为“索罗斯的中国门徒”、“纳斯达克市场的活字典”。

本次讲座是我行百福大讲堂(2015年系列)的首场活动。为了更好地回馈我行VIP客户，我行将以高端论坛+知名专家的形式，为高净值客户提供独具特色的财富管理服务。

课堂上，金博士指出：现在是高速增长时代的终结，我不禁哑然，其实很多人不愿相信现在是高速增长时代的终结，他们认为现在只是高速增长增长的换期，也许一段时间后又会回到高速增长时代。但是目前经济发展的增速已经成为一种趋势，现在的我们正处于一个机遇与挑战并存，风险与荣誉同在的时代。

而作为银行行业的我们这似乎是一个不太好的消息。现在的银行业竞争压力大，要面对国际金融的博弈，又要面对国内经济下行的压力，再加上日益繁荣的网络金融媒介的介入也让竞争变得多元化。不过通过学习金博士的阐述，我认为，这确实是对银行业的一个极大洗牌和机遇。现在的社会存款市场趋向年轻化，“蚂蚁金服”近些年已

机遇与挑战并存 风险和荣誉同在

林利智

我行特聘国内著名经济学家金岩石博士授课，偌大的会场坐无虚席，更有甚者慕名而来席地而坐仔细聆听。

课堂上，金博士指出：现在是高速增长时代的终结，我不禁哑然，其实很多人不愿相信现在是高速增长时代的终结，他们认为现在只是高速增长增长的换期，也许一段时间后又会回到高速增长时代。但是目前经济发展的增速已经成为一种趋势，现在的我们正处于一个机遇与挑战并存，风险与荣誉同在的时代。

而作为银行行业的我们这似乎是一个不太好的消息。现在的银行业竞争压力大，要面对国际金融的博弈，又要面对国内经济下行的压力，再加上日益繁荣的网络金融媒介的介入也让竞争变得多元化。不过通过学习金博士的阐述，我认为，这确实是对银行业的一个极大洗牌和机遇。现在的社会存款市场趋向年轻化，“蚂蚁金服”近些年已

发展到可以影响传统银行的存款占有率，那么银行面对这样的挑战又应该如何？为什么要大力推出手机银行，为什么要大力发展网络银行，就是为了最先、最快地抢占市场。未来的银行是网络的银行，是智能的银行。在深圳已经出现了全自助银行，它的成功已经向“旧”模式的银行宣战。银行为什么要网点转型，为的就是适应新的社会需求，为的就是更好的发展，为的就是在高速增长时代的终端里寻找到一个适合行业发展的机遇。

虽然这条路充满着艰辛与坎坷，但是挑战与机遇并存，我们已经踏上探索之路。手机银行、网上银行、转账终端的完善为步入智能时代做好了有力的铺垫。夜市银行、空中银行、流程银行的建设为行业走向“新”模式奠定了坚实的基础。我相信在不久以后，新余农商银行一定会迎来属于自己的辉煌。(城南支行)



新余日报记者 赵春亮 摄

党委书记周斌深入高新、 仙女湖支行调研指导工作

本报讯 特约记者李诗良 通讯员邹耀波 刘芸报道：近日，总行党委书记周斌在有关人员陪同下深入高新、仙女湖支行调研指导工作，并与支行负责人、青年员工亲切交流座谈。

在高新支行，每到一处，周书记首先亲切向员工一一问好，并仔细观察网点建设情况，指出存在的问题，并叮嘱随行人员详细做好记录，要求大家在工作中要“今日事今日毕”，“不达目的誓不罢休”。周书记对高新支行的工作给予了肯定，并提出了具体要求：一要加强网点转型。网点建设要在功能分区上一步到位，讲究整体VI标准效果。要加快网点综合化转型，要在市场份额上全面超越本区域其他同业机构。二要上下联动营销。全行干部员工要团结一致，树立信心，上下联动，举全行之力营销存款，采取有效措施防范及化解各类风险。三要倍加努力工作。年轻员工要始终保持旺盛的斗志，如火的激情，大胆创新、主动作为，敢于担当。总行一定会给“想干事、能干事、干实事”的员工提供施展才华的机会和舞台。

在仙女湖支行调研时，周书记亲切询问了青年员工的毕业院校、所学专业、入行时间及所在岗位，了解支行80、90后员工占比情况。他肯定了仙女湖支行团队的良好精神面貌，勉励大家继续保持，并提出要求：一要勤于学习。青年员工要敏而好学，刻苦学习业务知识，不仅要学会，还要学精，使自己成为各岗位上的专业人才，甚至可以把成为银行家作为自己奋斗的终极目标。二要培养狼性。青年员工要有朝气、有目标、有闯劲，不能满足于每天四平八稳地完成本职工作，要有创新意识和发散思维，敢想敢干、敢拼敢闯，在对外营销竞争中要有“走出去就一定要拿下”的气势和魄力，敢于挑“大梁”、敢于攻“高地”。三要敬业奉献。在我行有很多老员工，工作兢兢业业、勤勤恳恳，有的甚至在一线岗位奉献了三十九个春秋，青年员工要多向周围的优秀员工学习，干一行爱一行，工作尽职尽责，一丝不苟。

副行长开根龙深入 渝水支行召开业务协调会

本报讯 通讯员胡佳佳报道：9月1日，副行长开根龙在授信评审部、小微事业部、风险管理部负责人的陪同下，深入渝水支行调研，并召开业务协调会。

开根龙指出，“小微”和“三农”业务是我行重点发展的业务之一。小微渝水片区、三农事业部和渝水支行融合在一起办公，不能各自为政，要相互融入，促进交流合作。事业部的绩效考核要纳入网点考核，实行“一份业绩、两份计算”。随后，与会人员针对工作合作过程中存在的问题进行发言、讨论，重点对信贷业务时效管理、三个单位沟通协调、数据核对、责任承担等问题

进行反映。开根龙对大家提出的问题进行了解答，并提出具体的意见或解决的办法。

最后，开根龙提出了几点要求：一是要加强时效管理，提高办贷效率。新老客户要区别对待，要在规定的时间内完成贷款报批手续，存量客户要提前做好资料上报手续。二是抓好派生存款，壮大资金实力。重点做好贷款贷后回访工作。三是做实贷后管理，提前风险预警。贷后检查要上门核实经营情况，不能等贷款出现风险才上门了解情况。四是加强业务培训，提高客户理论素质。业务熟悉了，客户经理办贷效率就能提高。

8月好稿评选结果揭晓：
随感《期待下一个“十五天”》(作者 城南支行 马艳丽)
通讯《“四扫”的味道》(作者 孔目江支行 吴婷敏 敬侃)

我行荣获市财国库行纪念“ 人民银行经理国库30周年” 知识竞赛第一名

本报讯 宋祺 通讯员彭勇报道：8月31日晚，新余市财国库行纪念“人民银行经理国库30周年”知识竞赛在市电视台一楼演播大厅举行。

我行以初赛第一名的身份进入决赛，但决赛的现场答题方式与初赛的笔试答题方式区别较大，我行优势并不明显。由于现场答题中不可控也最有可能会影响最终结果的环节就是抢答，所以我行代表队针对抢答环节进行了明确分工——将抢与答分开，即一名队员负责抢题，两名队员负责答题，并在赛

前集中训练中要求抢题队员注意力集中在听题、抢题，做到在不违规的情况下以最快速度抢到题目；答题队员注意力集中在听题、答题，做到在题目尚未读完的情况下就能够写出答案并准确回答。

决赛现场，我行代表队分工明确、配合默契，通过个人必答、团队必答、抢答、风险自选四个环节的比拼，最终获得了决赛第一名的好成绩，并给全场观众留下了“快”、“准”、“稳”的良好形象，充分展示了我行员工业务扎实、素质过硬的风采。

高新支行成功营销“ 新三板”募资2亿元

本报讯 通讯员邹耀波报道：近日，高新支行成功营销江西沃格光电股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌非上市公众公司股权转让(即“新三板”)中募集的资金2亿元，成为我行首家营销“新三板”挂牌企业资金的支行，开创了大额存款营销的新渠道。

江西沃格光电股份有限公司刚成立时，支行在一次走访园区企业中了解到其为朝阳发展行业，立即派出客户经理上门对接。虽然当时是租赁厂房生产，但还是提供了300万元保证金

款支持，既解决了该公司贷款担保难的问题，也解决了其第一笔流动资金困难的困境。在几年来的关系维护中，支行一直关注该公司成长的每一个过程，也借助银行信息面广的优势，帮助企业解决一些发展中的问题。

今年年初，当了解到该公司在“新三板”挂牌的信息后，支行主动要求对募集资金进行托管。面对多家银行的激烈竞争，我们银行自己也心里没底，因为我行没有托管该业务资金的先例，该公司当时还是疑虑较多，但这些没有阻止支行创新

和营销的脚步。支行积极加强与该公司的沟通联系，多次为企业上门与监管部门协调，向证券公司等咨询业务，一步步解决资金托管的法律法规和相关政策问题，最终功夫不负有心人，我行可以进行募资托管。这一切得到该公司的高度认可，公司也不忘创业初期“第一桶金”的支持，最终将“新三板”募集的2亿元资金全部在我行进行托管。为了进一步维护关系，支行正在为企业募集的资金设计监管方案，为企业实现收益最大化，得到了企业的认可和信任。

千淘万漉虽辛苦 吹尽狂沙始到金

我行在省联社2015年业务技能比赛中喜获佳绩

本报讯 特约记者郁英姿报道：8月27日，捷报传来，经过近100个日夜夜精心准备、不懈努力，我行员工在省联社业务技能比赛中取得优异成绩，获得团体排名第二，黎梅获得点钞单指单张第一名，刘艳萍获得点钞多指多张第二名，邓海平获得综合理论笔试第三名，胡焯获得核心业务比赛第五名。

紧锣密鼓 统筹部署

“省联社已经很久没有举办大型的综合性业务技能大赛了，这次比赛，是我行员工展示自我风采，为行争光，树立我行员工良好精神风貌和专业水平的最佳机会，大家要全力以赴，勇争第一！”在5月中旬下旬的业务技能比赛动员大会上，时任工会主席付先锋用寥寥数字，点燃了员工们的热情，激发了员工们斗志，大家摩拳擦掌，纷纷报名参加选拔赛。为确保我行参加业务技能比赛的员工均为好中选优，优

中选精，我行制定了业务技能选拔赛实施方案，成立了由工会主席任组长，相关部门主要负责人及各工会小组组长为成员的工作小组，全面负责员工选拔赛的组织、协调与推动。

如火如荼 激烈竞争

5月27日下午，12楼会议室，点钞打响了我行业务技能选拔赛“第一枪”。只见，会议桌前选拔赛参赛选手凝神静气，将所有精力集中在指尖的翻动，“唰唰唰……”只见不一会儿，选手面前就出现了一、二、三……成把的点钞券堆积而成的小山。

卧薪尝胆 力求精进

第一轮选拔赛结束后，入选员工就开始进入了封闭式集中训练。随着时间推移，陆续开展了第二轮、第三轮选拔赛，参赛人数由上百变成几十，最后变成十几。直至6月9日，我行才最终确定了省联社业务技能比赛的入围人员。

张啊。是啊，上午8点到12点，下午2点半到5点半，晚上7点到9点。当是旁人看来已觉得艰辛，更不要说需片刻不停练习点钞、操作系统、背诵理论知识的人选员工了。日子一天天的过去，入选员工又淘汰了一个又一个。最终参加省联社业务技能比赛的人员名单确定下来了，但是集训仍在持续。

翻开点钞组员工的手掌，指尖都已出现薄茧，并出现密密麻麻的纸张划伤伤痕。为了不影响集训效果，没有一个人说累，只是默默贴在创口贴，继续训练。

在总行1203办公室，一个不起眼的角落里一堆用过的业务凭证堆满了整个纸箱。“今天我出题和计时，大家准备好了吗？”这样的话语和针式打印机“嘎吱、嘎吱……”的声音一样，天天都在1203响起。

而在另一间1207办公室，却静得连针掉在地上都能听见。理论组员工或是低头默背，或是持卷默读，偶尔才会有几句喃喃自语。

这样的日子一直持续到8月25日，没有一个人抱怨过苦和累，没有一个人想过退却，有的只是坚持再坚持、努力再努力、进步再进步。作为队友和对手双重角色相互鼓舞、相互激励。

厚积薄发 终获佳绩

8月26日，搭载着12名参赛人员的车辆带着全行员工的祝福和希望从我行缓缓发出，近百日的辛勤付出终于到了验收成果的时候，参赛人员们内心充满了紧张、焦虑、兴奋、期待，五味杂陈，但更多的是想要获得成功的热切期盼。

依稀记得，在集训的某一天，我挨个询问，你们的参赛宣言是什么？“超越自我！”、“向日葵前进！”、“一战到底！”、“不负所望”……8月27日，争取荣誉的日子终于来临，综合理论笔试、核心业务比赛和点钞比赛分3个考场几乎同时进行。比赛结束，捷报陆续传来，我行终于喜获佳绩。

我行举办“ 琴系农商· 丝竹盛宴” 音乐会

本报讯 敖侃报道：8月30日晚，我行在19楼多功能厅携手尼克琴行举办“琴系农商·丝竹盛宴”音乐会，为近120名VIP客户及其家属带来了一场精彩纷呈的音乐盛宴。受党委书记周斌委托，副行长开根龙代表我行向音乐会致辞。

音乐会在名曲《天鹅湖》悠扬的旋律中拉开序幕，30多位小小演奏家、歌唱选手纷纷拿出了勤学苦练多年的看家本领。别看他们年纪小，弹琴歌唱时那股认真劲可毫不逊色于知名艺术家。《天鹅湖》《滴答》《海浪》(Tell me why)等优美动人的曲目在孩子稚嫩的手指跳跃，在嘹亮的声线中回荡，让在座的观众如痴如醉。音乐会中，还设置了播一播抽奖活动，更是把气氛推向高潮。同时，为纪念抗战胜利70周年，晚会特别设立了主题组曲表演，小小“红军”们用天籁般的童声演绎了《歌唱二小放牛郎》《游击队之歌》《没有共产党就没有

新中国》等红色经典歌曲。

活动旨在通过音乐会形式回馈、感谢我行广大客户多年的支持与厚爱。通过与知名琴行合作，挖掘潜在客户。经过前期宣传和营销，为26名琴行客户开了新账户并参与存定期存单现场抽奖活动，为40多名琴行客户及VIP客户开通手机银行业务，成功营销他行理财资金200余万元，为活动合作伙伴申请POS机3台。从前期邀请客户到最终演出现场，通过摆放宣传海报、带领客户参观员工教育馆、滚动播放我行宣传片、演出人员宣传等方式，向琴行客户和VIP客户宣传推介我行的金融产品以及社会形象等。活动当天共发放金融知识宣传折页300多份，并通过上门一对一向客户宣传我行的金融产品、普及金融知识。广大家长和VIP客户纷纷表示今后将继续支持我行业务发展。

孔目江支行、高新支行承办这次音乐会。

提振信心 全力以赴 确保各项业务稳健发展

——在新余农商银行 2015 年年中工作会议上的讲话

(2015 年 8 月 10 日 根据录音整理)

党委书记 周斌

同志们:

今天,我们召开年中工作会议,主要任务是全面总结上半年工作,分析查找存在的问题,研究部署下半年的各项重点工作,进一步动员全行上下认清形势,紧盯全年目标,拿出有效措施,狠抓工作落实,为确保完成全年工作任务打下坚实基础。上午,各支行、各部门主要负责同志对上半年工作进行了述职,分析了工作中存在的问题,提出了下阶段工作措施。下午,行领导部署了分管工作,我都表示同意,请大家回去以后认真传达,抓好贯彻落实。下面,我就做好全行下半年的工作再讲三点意见:

一、上半年工作简要回顾

上半年,面对复杂多变的经济金融形势,我行在省联社党委的正确领导下,在地方政府、人行、银监的大力支持下,始终坚持“稳中求进”的总基调,紧紧围绕年初工作部署,一手狠抓业务发展,一手狠抓风险防范,确保了业务的平稳发展。

(一)业务发展总体平稳。至6月末,各项存款增长8.34%,各项贷款增长8.49%。各项收入同比下降23.48%。不良贷款率1.81%。资本充足率12.64%,核心资本充足率11.52%。提取各项资产减值准备1.02亿元,余额近10亿元。贷款损失准备充足率275%,拨备覆盖率240%。

(二)支农支小成效较好。坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位,完善了“百福·农机贷”贷款,出台了“百福·优链通”、“百福·优住贷”等贷款品种,加大对涉农、小微企业的贷款投放力度。至6月末,各项贷款余额150.38亿元,增加11.77亿元,增幅8.49%,贷款增量占全市金融机构市场份额的31.19%。其中,涉农贷款余额91.49亿元,占各项贷款的60.84%,增加7.18亿元,增幅8.52%;小微企业贷款余额63.36亿元,占各项贷款的42.13%,增加5亿元,增幅8.58%。发放“财园信贷通”40户、金额1.63亿元,余额2.54亿元;发放“财政惠农信贷通”82户、金额0.61亿元,余额1.06亿元。发放农民专业合作社贷款2500万元,发放下岗再就业小额担保贷款近4000万元。同时,贷款“两率”保持较高水平,利息贷款回收率及正常贷款利息回收率分别为99.16%和98.86%。

(三)对接客户更加有效。一是开展主题活动。通过市民喜闻乐见的形式,开展了7期“金融服务进社区、阳光农商银行万家”大型主题活动,如在洪城大厦广场开展户外演出活动、独家冠名江西工程学院“校园好声音”歌曲大赛,取得了较好成效。二是提升服务水平。加强优质客户维护及拓展,新增VIP客户695名。优化设施配置及布局,规范服务视觉标识,做好支行营业厅“百佳网点”申报工作。建立文明规范积分管理制度,开展服务督导4期,督促支行及网点加强规范服务。开展“支行行长大堂经理”、“倾听客户之声”活动,收集客户意见和建议65条。加强柜面服务,受理客户服务热线、96268客服热线114起,其中有效投诉下降54%。三是深入开展“四扫”。按照省联社部署,全面开展“四扫”活动,加大农村地区企业、新型农业经营主体、个体工商户及社区居民等对接营销力度。省联社检查组到分宜、下村、罗坊支行进行了督导,“四扫”成效得到检查组的充分肯定。至6月末,“扫园”2243户、“扫村”853户,“扫街”611户,“扫户”2794户,其中,“扫园”任务完成101.95%、“扫村”任务完成106.63%。四是扩大业务合作及营销。与贵金属公司合作推出“生当百福金钞”、“五羊贺岁”摆件等羊年产品;在端午节、父亲节开展“端午银亲情礼遇父亲节”营销活动;与长江证券、广发证券及中航证券开展第三方存管业务合作。与海通证券开展“春天行动”营销活动。开通支行银行银平台理财财门户。至6月末,开通第三方存管业务共计2035户。与平安财险、太平洋财险开展代理车险活

动,代理车辆保险销售共计358辆。与中国人寿、人保健康联合开展营销活动,出单保费632.7万元。

(四)管理基础得到夯实。一是突出审计效能。开展了内部人和股东关联交易、新增大额贷款、总行金库及重要空白凭证管理共3个专项审计。完成2014年度总行机关部门履职、基建办履职审计。开展“柜面业务风险排查”、“飞单”业务风险排查。开展支付结算、现金、柜面综合、存款等5次专项检查。完成7人次的干部员工离任离岗审计。二是稳步提升网点转型。根据省联社部署,全面启动网点转型导入工作,导入网点28个。将网点全员营销作为网点转型导入工作的重点,加强营销技能的培训,增强员工营销意识和能力。梳理网点主任、大堂经理和柜员职责,做到各司其职、相互合作、联动营销。梳理细化客户信息,细化客户分层管理。三是党建得到加强。按照“党委负主体责任、纪委负监督责任”的要求,积极推进党风廉政建设责任的全面落实,切实落实党委及纪委“两个责任”,以党建工作引领企业发展,为业务发展提供思想、组织、作风保障,避免党建工作与企业发展“两张皮”。落实党委中心组学习制度,开展专题学习6次。开展党风廉政建设专题讲。按照省联社部署,扎实开展“三严三实”专题教育。开展领导干部述职述廉活动、重温入党誓词活动及先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者评选活动,充分发挥先进的表率带头作用。

(五)风险管控稳步推进。制定结构化融资业务风险核查实施方案,由行领导挂点逐户实地核查,全面深入了解项目情况,并根据核查情况进行业务风险分类,召开结构化融资业务风险分析会,逐笔逐户提出处置方案。成立结构化融资业务风险管理专班,派驻项目客户经理全面深入掌握项目情况,制定包括融资项目资料、项目再融资及业务展期、出资受让、转为表内贷款、提起诉讼等的风险处置预案。寻求与其他金融机构开展结构化融资业务的合作,打包转让等合作,逐步化解业务风险。上半年收回结构化融资业务本金4.6亿元。一些结构化融资业务项目出现向好的迹象。收回表外不良贷款540.82万元,收回表内不良贷款2486.12万元。

二、当前面临的主要困难和问题

虽然我行上半年各项工作取得了一定成绩,扭转了存款“跌跌不休”的不利局面,各项业务总体保持了平稳发展。但是,我行在发展中仍面临不少困难和问题,全行各级干部员工必须保持清醒的头脑,增强忧患意识。目前,我国经济持续下行,经济发展及财政增长面临很多困难,对我行业务拓展、风险防范等形成较大影响。九江银行、兴业银行及一家村镇银行下半年即将开业,市场竞争将更加激烈。这些银行不仅跟我们抢市场,做大客户,还跟我们抢人才。我相信,在新余,新余农商银行是大家最好的选择。尽管我们目前遇到了一些问题,但这是暂时的。互联网金融及民营银行将进入快速发展的新阶段,必将深刻改变金融生态和发展格局。互联网企业利用交易流水的大数据,构建了征信模型,抢占银行的贷款市场。蚂蚁金服秒杀一单贷款;京东商城给农户发放不是几万元的贷款,而是80万元的贷款;平安银行作为全牌照的银行,资产达几万亿元,这么大的银行还把触角延伸到小微贷款。在融资模式越来越多样化的今天,真正有以价能力的就是大客户,而小微客户是没有以价能力的。关键是小微贷款的风险准备是按50%计提的,我们可以用更少的资本消耗实现更多的资产价值。这些要求我们必须顺应新形势,新要求,否则就很难在激烈的市场竞争中生存发展。对我行而言,主要表现在:

(一)业务发展持续下滑。今年以来,虽然我行做了不少工作,但成效非常不明显,业务指标下滑创历史。仅发行5期理财产品,

滚动周期跟不上。如果不能扭转业务持续大幅下滑的局面,经营效益、股东分红、员工收入都难以保障,全行经营就可能陷入恶性循环,必须对此高度重视。

(二)风险防控压力较大。受经济下行影响,我市钢铁、光伏及房地产等行业持续低迷,部分企业经营恶化,经营利润下降甚至亏损,导致贷款逾期,不良贷款反弹压力较大,风险蔓延,势头还没有得到有效遏制,表内贷款风险加速显现。我行贷款集中度较高,联保、互保贷款借款人之间关联度高,容易形成风险传染。投行业务到期全额结清压力及风险隐患较大。

(三)信贷转型成效甚微。一些支行及客户经理未按照总行部署,不积极转变思想观念,不通过深入开展“四扫”去挖掘、发现小微、三农客户,仍然热衷于发放房地产及联保等大额贷款,致使信贷结构调整困难重重,成效微乎其微。至6月末,小微、涉农贷款占比几乎与去年持平;1000万元以上贷款占比仍高达60.34%,仅比上年下降0.2个百分点。保证贷款占比达43.27%,仅降低0.86个百分点;抵质押贷款占比49.9%,仅提高0.75个百分点,没有明显变化。

(四)员工精神面貌较差。这其实是我行面临的最大的问题。困难其行不可怕。关键是面对困难麻木不仁、无动于衷,那就真的无可救药了。长久以来,我行相当部分的干部员工形成了一种强大的思维惯性,时刻想着出力少一点、责任少担些,如要位置高一点,收入多很多。现在不少干部员工简直可以用“未老先衰”、“毫无生气”来形容,四平八稳,工作敷衍,缺乏主动,谈工作就是讲困难,没有想法、没有办法、没有激情、没有信心、得过且过,开拓意识、忧患意识、责任意识、担当意识很贫乏。在当前的严峻形势下,如果我们还处处以部门利益、支行利益、网点利益或个人利益为重,如果我们还左推右推,这是其他部门的事,不关我们部门的事;这是执行的事,不关总行的事;这是他的事,不关我的事。我们这样还有希望吗?如果大家有想法、有能力、有水平,希望大家勇于呈现出来,总行党委一定会给你平台和机会。我们现在有那么多的职位拿出来竞聘,大家为什么不去试一下?是骡子是马,拉出来溜溜。我希望大家都踊跃一点,这是你们展现才华最好的机会。要在解决现实问题和困难中淋漓尽致地展现出来。人生的意义何在?不就是让我们人生的每一步过得更丰满。

(五)内部管理比较薄弱。总行机关部门那能划分不清,至今没有完全解决。部门仍然存在推诿扯皮情况,工作质量不高,落实全行各级干部员工必须保持清醒的头脑,增强忧患意识。目前,我行经济持续下行,经济发展及财政增长面临很多困难,对我行业务拓展、风险防范等形成较大影响。九江银行、兴业银行及一家村镇银行下半年即将开业,市场竞争将更加激烈。这些银行不仅跟我们抢市场,做大客户,还跟我们抢人才。我相信,在新余,新余农商银行是大家最好的选择。尽管我们目前遇到了一些问题,但这是暂时的。互联网金融及民营银行将进入快速发展的新阶段,必将深刻改变金融生态和发展格局。互联网企业利用交易流水的大数据,构建了征信模型,抢占银行的贷款市场。蚂蚁金服秒杀一单贷款;京东商城给农户发放不是几万元的贷款,而是80万元的贷款;平安银行作为全牌照的银行,资产达几万亿元,这么大的银行还把触角延伸到小微贷款。在融资模式越来越多样化的今天,真正有以价能力的就是大客户,而小微客户是没有以价能力的。关键是小微贷款的风险准备是按50%计提的,我们可以用更少的资本消耗实现更多的资产价值。这些要求我们必须顺应新形势,新要求,否则就很难在激烈的市场竞争中生存发展。对我行而言,主要表现在:

(六)同质化竞争严重。今年我行开展了较多的营销活动,可我行能拿得出手的可供不同客户群体选择的金融产品特色服务还很少,这也是我们营销成效不明显的其中一个重要原因。小微贷款和传统贷款在业务流程、办贷时效、担保方式等方面还没有完全体现出现有的优势和特色,并未完全形成我们的核心竞争力。我们在做大品牌的同时,要充分发掘小微业务品牌的作用。我行做小微事业部是最早的,积累的经验也是最多的,我们应该有话语权。小微事业部提出,要以诚信文化为基石的业务模式,以服务客户为目标的业务流程设计,以重

视客户第一还款来源、轻抵押担保的信用理念,以短贷、短频,月月还甚至周周还、日日还、分散而分散的风控手段,以贷款管理权、审批权、调查权三权分立,以小微文化为核心价值观的精细化管理。如果小微业务能够做到这六个方面,精益求精,我们就绝对能够有发言权。当然,小微事业部与基层的矛盾和问题,需要我们沉下心来去解决,不要去回避,一团和气是解决不了问题的。

(七)外部风险传染加剧。上半年,我市赣州银行、建设银行和工商银行3家银行发生了案件。银行案件高发,大额不良贷款反弹,既有我国当前经济持续下行、企业资金周转困难的外部原因,更有银行内部贷款调查不实、贷后管理不到位、清收处置措施不力等管理失职和员工道德风险深层次的原因。同时,为了维持企业正常运转及征信记录,部分客户向小贷公司及民间借入大量资金,进一步增加企业负担,甚至导致企业资金断裂。从我行目前已经暴露的授信风险来看,客户一般都参与了民间借贷,且大多数是用于民间借贷风险暴露再传染至银行。

今年以来,我们都可以感觉到,依靠传统意义上的高利差的经营模式已经难以维系了。因此,我们曾经依靠无限累积风险的方式来获得饮鸩止渴般的利润增长,在某种程度上已经削弱了我们发展的动力。在已有的政策范围之内,对于新余农商银行来说,我们能够做什么?怎么做去?

三、下半年重点工作

(一)坚定不移地做好资金组织工作。当前,全行上下要做好树立存款立行的理念,要始终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,确保完成全年存款增长目标,力争年末存款余额达到210亿元。一是努力提升财政存款占比。重点做好市财政存款改变分配方式对接工作,争取上级财政存款新增任务,特别是蒙华铁路沿线相关账户要确保在我行开户。尝试与政府洽谈合作成立政府产业基金,及时跟进政府PPP项目,扶持符合我行信贷和产业政策的政府民生工程的项目,将政府财政存款引入我行作为产业基金覆盖资金。做好招商引投资项目的对接,做大对公存款业务。三是加强考核引导。要突出存款日均考核,降低存款偏离度,引导存款稳定增长。要加强对贷款企业贷后回笼的考核,引导客户经理加强贷后管理,提高贷款归行率。对存款贡献大的客户优先给予信贷规模和利率优惠,坚决杜绝“裸贷”客户。四是争取零售客户。大力营销代发工资业务,抢抓中高端客户源头。积极做好第三方存管业务,争取资本市场的资金回流。要想想方设法增强年轻客户体验,大力拓展有知识、愿消费的80、90后客户,优化客户结构。加强优质客户分层维护,提升优质客户忠诚度和贡献度。尝试开展私人银行业务,为高端客户提供个性化的金融服务,增强客户黏性。引导和培育客户使用自助设备、电子银行产品,减少交易成本。引导客户通过我行账户办理代扣代缴业务,增加资金留存。五是拓展存款新来源。做好“工商E线通”业务对接,既方便对公客户办理注册验资业务,又可留存客户待验资资金,加大与信托公司、保险公司、证券公司、基金公司的全面合作,争取在非存款类金融

机构存款上取得新突破。与各类行业协会、商会、工商联等组织广泛建立合作关系,加强与高端客户合作。加快发展跨境人民币、进口开证、商票业务及其他创新业务,带动存款增长。开展“存定期存款送手机”等业务合作。加强与商务局、移动公司、电信公司、工商等部门合作。同时,做好小微金融债发行工作,争取年内首发成功。

(二)坚定不移地提高资产质量。要自始至终把握底线思维,严守风险底线,始终坚持把提高资产质量作为增强核心竞争力的生命线。一是要确保新增贷款质量,要把好客户准入关。要严格贷款条件,通过客户面谈、深入调查、综合分析,全面掌握客户基本情况及生产经营状况,选择资信状况良好、具备发展潜力的优质客户作为信贷支持的对象,培育和建立一批信用度高、忠诚度好、稳定性强的核心客户群体,逐步形成高、中、低搭配,各类客户占比合理的“金字塔”型客户结构,有效提升新增贷款的质量。之前的贷款显性风险、隐性风险都是客观存在的,因此我们必须确保新增贷款的质量。在现有的条件下,我们只能做这些传统的业务。国有商业银行、股份制商业银行将发展路径调整为从负债端的竞争驱动转向资产端的竞争驱动,从过去的以存引贷的商业模式转变为通过资产来创造负债而进行综合化的经营来提高非利息收入。在监管部门暂时不可能放松对我行授信交易、投资等业务监管的条件下,我们不能放松债券、信托、基金以及互联网公司等一步的接触与合作,这是为我们储备资源、储备能力打好基础。但是,监管条件不能永远这么严厉。如果我们的负债业务做上去了,新增贷款质量也控制非常好,套用《闪闪的红星》电影中的一句话,就是“等满山映山红了,红军就回来了”。我相信,我们一定能回来。要把信贷投向,要严格执行国家有关信贷政策及导向,按照“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位,紧跟现代农业、新型城镇化建设等新兴产业,积极拓展对家庭农场、专业大户、农民专业合作社和农业产业龙头企业等新型农业经营主体的信贷投入;高度重视精准扶贫工作,对接好“产业扶贫、保障扶贫、安居扶贫”三大扶贫攻坚战。对不符合国家宏观调控政策、信贷政策、产业政策、环保政策、土地政策的限控行业,“两高一剩”行业等贷款,严格实行准入限制。要不断完善客户退出机制,逐步退出或减少光伏、钢铁、房地产行业贷款,要严格控制贷款额度。坚持小额、分散原则,根据借款人自有资金或资产负债比例状况,合理确定贷款额度。严格控制向集团、公司发放大额贷款,防止公司债、个人债、大股东、变相“垒大户”;对关联人、关联企业在本行或跨行多头贷款、授信集中度、对外负债情况不明的客户,即使有充足抵押物,贷款也要严格控制。在一定额度内,对其他银行已经压缩或退出的淘汰类客户,坚决禁止新增贷款。二是持续优化存量贷款。要通过加大考核力度等有效手段,严格控制新增大额贷款,原则上不增加1000万元以上保证类贷款,不断降低大额贷款占比。对于存量大额贷款,联保贷款,要逐步压缩授信额度,适时逐步收回退出。客户有抵押物的,要求客户增加抵押物担保。努力实现全年压缩或置换劣质联保小组授信额度20%以上、抵质押贷款占比提高30个百分点左右。三是大力提升资产管理水平。当前,我行大额贷款占比仍比较高,而我行管理大额贷款、大额项目的能力仍然较弱,管控风险的手段仍然不多,防范风险的水平仍然不够。要加强对客户经理的培养,使客户经理具备较强的信贷、法律、财务等综合能力。在过去几年中,我行在大额贷款管理方面已付出了惨痛的代价,交了非常昂贵的学费。我们要认真总结在大额贷款方面存在的不足和缺陷,采取送出去、请进来等方式,

逐步提高管理大额贷款、大额项目的能力和水平。要切实做好贷款“三查”工作,对客户的经营、资产、风险等状况一定要做到心中有数。如果贷款“三查”工作到位了,我们今天就不会这样腹背受敌了。要开发有关风险监测系统,丰富风险监测手段,增强风险敏锐性,提升各层级的资产管理能力。要探索各种方式,加快集中处置不良资产的进度。要继续保持我行在资本、产品、风控等领域的优势,加大对渠道、产品等创新力度,练好内功,加快向轻资产时代转型,做到以更低的资本消耗、更集约的经营方式、更灵活的应变能力,实现更高效的发展和更丰厚的价值回报。这样,我们才能够抛弃传统银行以大为美的经营模式。在轻资产时代,我们并不排斥规模的增长,但拒绝虚胖,更不能成为“行将灭绝的恐龙”。要牢牢占据商业生态圈的核心位置,真正把握竞争的主动权与灵活性,开放包容,善用外力,做强、做精、做久,彻底摆脱风险权重高、资本占用多、成本收入大等重点资产的刚性约束,我们就能实现仰望星空的理想。

(三)坚定不移地提高经营效益。我行作为金融企业,没有效益就无法生存和发展,这是硬道理。我们必须顺应新形势、新常态,持续加强业务的创新,推进业务的稳健发展,着力拓展收入来源,增加收入总量。一是做优资金业务。要加快票据周转率,增加政策性银行或地方政府债券等低风险债券,提高持有生息资产收益水平。将同业交易对手扩大到证券和基金等金融机构,寻觅撮合业务增加盈利水平,交易模式通过回购借短做长或者匹配资金赚取利差。大力发展回购、现券买卖、过券、撮合等交易业务,做大票据资金和债券交易量。交易模式做到借短做长,既能进行交易性套利,又能降低成本,拓展利润空间。金融市场部要加强主动负债管理,拓展市场资源,推动资金营运业务发展。要积极主动向同业申请授信,提高我行银行承兑汇票的流通性。要成立创新工作小组,在合规合法的前提下,努力推进金融业务创新,力争实现业务的新突破。二是做好外汇业务。积极向银监局申请开办同业外汇拆借、外汇票据承兑和贴现、外汇担保、资信调查等业务资格,丰富外汇业务服务手段。力争与招商银行合作开办“银兑宝”业务,利用招商银行海外分行的业务平台实现客户外汇汇款境外结汇,拓展跨境人民币业务渠道。三是理顺理财业务。要理顺理财业务管理机制,加强专业人才培养,充实理财业务队伍。要加大对理财产品发行频率,形成稳定的理财余额,增加理财销售收入。积极开发新的投资理财品种,实现理财产品与存款的良性互动,稳定大额存款不流失。四是拓展电子银行业务。利用“四扫”活动等契机,采取专题宣传、柜面宣传、上门宣传等多种方式,向客户宣传推介手机银行,提高手机银行的客户认知度和影响力。制定电子银行业务营销计划,加强考核管理,及时了解、关注客户使用情况,解答客户提出的疑惑,帮助客户解决相关问题。同时要增加ATM(CRS)加钞次数,做到日始日终两次核对外币存量,确保机具正常使用,增加网点CRS循环加钞系统配备,缓解CRS短缺现象。加大CRS投放力度,计划在操场、欧里等7个分理处安装CRS。积极对接省联社保号换卡工作。五是积极拓展代理业务。加强与中国人寿保险、人民健康保险、平安保险等公司合作,开展代理保险业务营销竞赛活动,推出更多适合客户需要的纯保障型保险产品。多种途径营销代理车险,如对我行单位车辆及员工车辆打包投保。加强与有关同业合作,大力营销第三方存管业务,打通银行证合作通道,完善考核机制,加强保管箱营销力度,力争保管箱开箱率达到80%。开展贵金属营销竞赛活动,大力营销贵金属代理业务。六是提升财务管理水平。在拓展收入来源的同时,必须更加注重强化财务管理,改变过去花钱大手大脚的做法,做到开源与节流并重,把财务费用花在刀刃上,用在促进业务发展上。要加强

对费用支出的全过程控制,对每项费用支出做到事前有预算、事中有控制、事后有监督,从严管理,合理支出,杜绝浪费。在费用支出过程中严格执行授权管理,严格执行费用管理办法的授权审批相关规定,未列入年度预算,未经审批的费用不得列支。由于上半年成本支出无法实现全覆盖,总行将梳理年初费用预算,按照先后急后缓、先紧后松的原则合理安排列支项目。

(四)坚定不移地强化风险防范。在当前经济下行、风险凸显的严峻形势下,我们更应当始终绷紧风险防范这根弦,做到及时发现、应对、防范及处置相关风险,确保不出现全局性、系统性的重大风险,确保全行平稳发展。一是坚持将防范信用风险和流动性风险相结合。在前期调查中,要准确了解客户经营、信用、资产、负债、投资等相关信息,做到心中有数,不做糊涂账。要将贷后检查落到实处,及时发现风险苗头,及早采取措施。在风险防范、化解阶段,支行要与总行相关部门及领导加强沟通,及时汇报客户风险和状况。支行要与客户加强联系和管理,及时掌握了解客户第一手准确信息,切实防范客户信用风险。在做好资金组织工作的同时,要通过持有债券回购方式从银行间市场融入资金,继续向人行申请支农支小再贷款以及再贴现业务,争取各项政策资金支持。要加强流动性风险监控,确保不发生流动性风险。二是坚持防范表内和表外风险相结合。继续全面掌握现场监控风险,全面深入掌握项目情况,做好融资项目的现金流监控,严格管理融资人的资金使用,高度重视抵押物的存续状况及价值情况。加强与客户的交流和沟通,协助融资人开拓新的融资渠道,取得资金来源。要根据监管部门要求,坚持表内、表外业务统一归入整体授信范围,加强整体授信风险的管理及预警。三是坚持防范自身风险与传染性风险相结合。严格防范自身风险。组织对员工是否存在参与民间借贷、非法集资、涉黄、涉赌、涉毒、经商办企业、贷款炒股、过度消费及负债、频繁请假和八小时以外活动不正常等情况进行

全面排查和针对性排查,开展员工及近亲属自办或参与经营民间借贷机构风险专项排查,遏制自身风险的源头。加强合规风险管理,动态监控、分析员工操作性风险,落实强制轮岗、休假制度及员工亲属回避、履职回避制度,切实防范员工道德风险、操作风险。加强安全教育培训和防诈骗演练,提升员工安防意识;加强安全督导检查,落实安保制度。严格防范财产产品与存款的良性互动,稳定大额存款不流失。四是拓展电子银行业务。利用“四扫”活动等契机,采取专题宣传、柜面宣传、上门宣传等多种方式,向客户宣传推介手机银行,提高手机银行的客户认知度和影响力。制定电子银行业务营销计划,加强考核管理,及时了解、关注客户使用情况,解答客户提出的疑惑,帮助客户解决相关问题。同时要增加ATM(CRS)加钞次数,做到日始日终两次核对外币存量,确保机具正常使用,增加网点CRS循环加钞系统配备,缓解CRS短缺现象。加大CRS投放力度,计划在操场、欧里等7个分理处安装CRS。积极对接省联社保号换卡工作。五是积极拓展代理业务。加强与中国人寿保险、人民健康保险、平安保险等公司合作,开展代理保险业务营销竞赛活动,推出更多适合客户需要的纯保障型保险产品。多种途径营销代理车险,如对我行单位车辆及员工车辆打包投保。加强与有关同业合作,大力营销第三方存管业务,打通银行证合作通道,完善考核机制,加强保管箱营销力度,力争保管箱开箱率达到80%。开展贵金属营销竞赛活动,大力营销贵金属代理业务。六是提升财务管理水平。在拓展收入来源的同时,必须更加注重强化财务管理,改变过去花钱大手大脚的做法,做到开源与节流并重,把财务费用花在刀刃上,用在促进业务发展上。要加强

(下转3版)

让青春在平凡的坚守中舞动

——分宜支行“舞动的青春”联欢晚会侧记

周欣

金秋，这是一个收获的季节。8月17日晚，分宜支行在县广电中心演艺厅举办了“舞动的青春 坚守的力量”联欢晚会，总行党委书记周斌亲临现场。整台晚会由支行员工及总行内训师自编自导自演，内容有广场舞比赛、柜台情景小品、诗朗诵及网点转型视频回忆欣赏等。

舞动的青春格外精彩

随着音乐响起，一支动感十足的小苹果开场舞拉开了联欢晚会的帷幕。活力四射的广场舞，渲染出一派喜庆欢乐的氛围。一支代表队伴随着激情的音乐，踩着欢快的舞步，时而跳跃、时而转身、时而穿梭，那饱满的热情、整齐的动作、矫健的身影的确令人眼花缭乱。但最抢眼的风采还不在这儿，细看

各代表队，表演者从50后到90后，各年龄段员工同台共舞。“梦之队”的钟兰英，虽然明年就要正式退休了，但她工作再繁忙，路途再遥远，晚上她都要抽出时间来排练。“鸡仔队”中从未上过台的袁建勇，虽然今年已经56岁了，但他毫不怯场，“一招一式”一点也不逊色于青年员工，那自信的表情跳出了健康，跳出了和谐。

总行内训师们走近基层员工，和大家同吃同住，晚会生动再现了他们用镜头记录基层员工平凡坚守的一幕幕……

舍小家为大家的情怀

“我在操场一呆就是10年，最艰难的就是晚上打着手电，踩在坑坑洼洼的泥巴路上，挨村挨户去催收贷款。每个月就是休假的那几天能和孩子们呆在一起，我几乎没什么带孩子，全靠家里人照顾，孩子的学习也是靠自己……”说到这里，双林分理处委派会计林爱青几度哽咽。“这么多年我就是想着好好工作，其他的也没什么想的。”

“像操场的丁腾梅、双林的胡燕、杨桥的张燕艳，她们休完产假就带着婆婆和孩子一起把家安在了网点。大家在眼里，痛在心里。今后支行有机会有条件会尽量给予关照，希望她们暂时克服困难，安心工作！”支行行长助理石永豪深感愧疚。

农村网点的工作性质注定了她们要忍受远离亲人的寂寞。她们秉承着爱与责任，只能舍小家顾大家，默默坚守在基层一线。她们犹如深山幽兰，没有挺拔的身段，但仍默默散发着缕缕清香，走近他们，就能感受到他们“最美”的姿态。

平凡因坚守而不平凡

“我在乡下网点工作了32年，现只想站好最后一班岗，我也从没想过要进城。假如人人都要进城，那乡下网点谁去呢？”当问到是否想换个好点的网点时，即将要退休的老员工钟兰英动情地说。

“2011年我来到高岚，看到当时存款负增长500多万，我压力大得晚上睡不着，为了跑存款连续几个月没休一天假……”当问到是否想过放弃时，“我找不到放弃的理由，没有农商银行这个大家庭，哪有我们的小家呢？”湖泽分理处主任黄小英毫不犹豫地脱口而出。

“希望我们用对待自己兴趣爱好的心去对待工作，从工作中找到独特的乐趣，如果我们不能拥有所爱的，那就爱我所拥有的！”支行负责人潘璇如是说。心有多大，世界就有多大；心不平凡，平凡亦不凡。的确，平凡的岗位也能坚守出精彩人生。就像那水滴，虽不起眼，可始终坚守，终将水滴石穿。

“我相信我们正走在大道上，因为有潘璇行长带领的支行班子，因为有在坐的各位‘勤奋、敬业、忠诚、开拓’的干部员工，没有理由，也没有力量能阻挡我们新余农商银行前进的脚步！”总行党委书记周斌一席温暖寄语激励了在场每一位员工。

一场精彩的晚会，台前幕后，分不清孰轻孰重；一个单位的发展，运筹帷幄的决策者固然不可少，但同样要把岗位当事业、把事业融入单位的平凡坚守者。

(分宜支行)

平凡的坚守 不平凡的世界

李志强

在等候电梯的空隙，偶然看见我行自制的微电影视频《平凡的坚守》，因时间仓促，虽然只是窥见一斑，却有一睹全貌的想法。

微电影中以分宜支行员工为主角，以她们扎根基层生活为背景，讲述着她们自己的故事，诉说着农商银行的过去，倾述着农商银行的今天，希冀着农商银行的将来。每一个故事中有过困难，有过艰苦，有过汗水，有过泪珠；每一个故事中有过奉献，有过开拓，有过坚守，有过欢笑。

没有豪言壮语，有的只是朴实无华实干；没有高调显摆，有的只是默默付出与承受；没有声嘶力竭，有的只是谆谆教诲。就像潘璇行长所期盼的那样“用对待自己兴趣爱好的心理去对待工作，从工作中找到独特的乐趣，如果我们不能拥有我们所爱的，那就爱我们所拥有的。”

60多年农商银行走过的路总是显得那么不平凡，微电影中展示的只是新余农商银行生活与工作的一个缩影。全行57个营业网点就像57朵鲜花绽放整个赣鄱大地上，每一朵鲜花在同一块土壤上绽放不一样的风采，每一朵鲜花成长的背后都隐藏着许许多多敬业、爱岗、爱岗的故事。

虽然目前我行在经营发展的过程中遇到这样或是那样的困难，在业务转型过程中面临爬坡过坎的艰辛，但鲜花依然会每天迎着新的阳光开放。

一花一世界，才有农商银行发展的多姿多彩，一岁一荣荣，才是农商银行破冰起航的那一天。

(授信评审部)



陈洁 摄

吴燕——银行业务的“百事通”

钟亚玲



“大堂经理，手机银行怎么下载？网上银行怎么用？无卡存款ATM机上怎么操作？他行银行卡ATM机上取款手续费怎么收？”……这是营业厅大堂经理吴燕每天都要面对的问题，可她总能从容应对，在大厅内展示着自己娴熟的业务技能，可谓是银行业务的“百事通”。

您瞧，她正在手把手指导客户开通手机银行，教客户如何下

载操作、转账。熟练的动作，微笑的示意，耐心的倾听，细心的解答，让客户处处感受着温馨。

“美女，我想开个炒股账户，麻烦吗？”“不麻烦，您只需要填写一份银行卡开户申请书、一份第三方存管协议书、一份银证平台理财账户申请书，到柜台办理好后，我再带您用手机视频开通即可，不必去证券公司，给您提供一站式服务。”“哇，这么方便，我

办。”

又有一位客户在向她询问：“现在一年定期存款利率是多少？”“一年定期存款利率2.6%，相当于10000元一年利息260元。”“这么低的利息不如拿去炒股啊！”“大妈，是这样的，今年央行已经连续降息3次，虽然我行已经上浮了30%，但肯定是不如年初。大家都知道股市风险较大，有可能宝马进去，自行车出

来。如果您有意向，我们现在正好有一期存43天，年化收益率为4.3%的理财产品，10万元预期收益为506元，比存定期更划算。”“有风险吗？”“这期理财是保本浮动型的，本金是绝对有保障的。”说着一边把客户带到VIP室，一边倒水让座。通过仔细解释说明，为客户提供超出预期的增值服务，最终认购了50万元理财。

作为大堂服务的核心人物，她是服务客户的一面镜子。对她的工作大家看在眼里，赞在心里。她常说：“大堂经理只有熟练掌握银行的各类业务，不断强化自身专业营销和服务技巧，敏锐地抓住细节，才能发掘客户需求；只有将心比心、善解人意、换位思考，为客户排忧解难，服务才会锦上添花。”

(总行营业部)

我行参加“金融知识进万家”宣传月活动

本报讯 颜世强 通讯员刘芸报道：9月1日上午，根据新余市银监分局安排，我行在华润万家超市门口参加了全市“金融知识进万家”宣传服务月启动会及户外宣传活动。活动以“维护客户资金安全，就是维护银行声誉”为宣传口号，通过9月份各银行机构的集中宣传，提高公众维护自身资金和信息安全的意识和能力，推进银行业消费者权益保护工作。

活动现场，我行宣传队积极开展了户外宣传活动。通过专门制作的微视频、宣传折页、主动向周围过往的群众宣传贴近生活的金融风险点，解答现场客户的金融疑问，得到了现场群众及银监部门一致认可。

高新支行各项存款余额完成全年计划任务的216.6%

本报讯 通讯员部煌报道：每年八九月都是存款增长的小旺季，尤其是农区网点。为进一步增强存款营销和维护工作，近日，高新支行结合地域特点，积极部署，并提出具体要求：一是持续推进“三扫”工作，大力开展综合营销和宣传，提升客户对我行的粘性和支持；二是加强与辖区内的学校联

系，积极介入代收学费工作，争取学费归行；三是提升窗口服务水平，在备足网点库存现金的同时，大力营销复粮收购资金归行；四是持续对接大项目资金进度，及时解决营销中的问题。截至8月末，高新支行各项存款余额27.82亿元，较上年末增长6.44亿元，完成全年计划任务的216.6%。

城北支行成功清收一笔大额不良贷款

本报讯 陈靖瑜 余英莉报道：近日，城北支行全额收回一笔拖欠时间长达2年、金额达110.5万元的不良贷款本息，其中清收本金43万元，利息67.5万元。

某纺织企业于2010年在我行经数次转贷借款380万元，贷款方式为抵押。贷款到期后，该企业由于经营不善，一直处于停产状态，该企业没有其他收入来源，贷款一直未能正常还本付息。由于该企业抵押物根据新余市城市建设总体规划，所属的抵押物地块已划为拆迁范围，针对该笔贷款的风险化解，城北支行改变工作思路，通过争取政府部门的支持、

延缓还款等措施，多方面多渠道逐步化解该笔贷款风险。该企业于2014年1月还贷款本金334万元，2014年5月还贷款本金3万元，之后支行一直与新余市国土资源局及房管局拆迁办多次沟通，及时取得拆迁信息。在今年8月，通过新余市国土资源局了解到该企业所属的抵押物地块即将回收补偿款即将到位。支行立即向新余市国土资源局处理该笔贷款事宜，经过多次协商，终于在回收补偿款到后第一时间将该笔贷款本息还清，才使得该笔大额不良贷款成功还本付息，避免我行资金受到损失。

三农事业部发放首笔“百福·优链通”贷款

本报讯 李鑫报道：8月12日，三农事业部成功发放首笔“百福·优链通”信贷产品，拉开了我行与江西大北农科技有限

带来了实实在在的收益和“幸福感”。

责任公司合作的序幕。来自渝水区袁河办王坑村委的温春生成为了首个“幸运儿”，首笔贷款49.5万元。他从1997年开始养猪，至今已有18个年头，与江西大北农有15年的合作关系。截至2015年7月，温春生共有存栏母猪190头，近一年销售收入达570万元。江西大北农从猪的饲养技术、日常监管和饲料的配给，给养殖户带来了全方位的服务和先进的养殖技术，更重要的是

“百福·优链通”产品是我行以农业供应链为依托，向供应链下游的农户或涉农企业法人发放的用于采购生产物资的经营性贷款。它采用“核心企业+下游客户+银行”的基本框架，以供应链的核心企业为中心，捆绑下游客户，并向下游客户提供支持农业供应链的系统性金融解决方案。这种运作方式，落实了“实贷实付”的信贷管理要求，通过供应链的信用转移作用来支持供应链各个成员，将服务三农和商业化运作有机结合。

提振信心 全力以赴 确保各项业务稳健发展

(上接2版)同时，要高度重视省联社、人行及银监等部门的检查结果，举一反三，加强机制建设，杜绝屡查屡犯的现象。要加大对审计发现问题的整改督导力度，对审计、检查发现问题整改情况加强跟踪督导，确保整改要求全面落实到实处。

(五)坚定不移地推进各项改革。一是推进人力资源管理改革。按照精简、高效的原则，对总行及支行内设机构的定编实行核定总量、上限控制管理。通过双向选择和公开招聘相结合模式，逐步实现机关向一线流动，后台向前台流动，调整充实客户经理营销队伍，力争使客户经理达到全行员工的50%。要通过采取综合柜员评星级、客户经理评等级、技术人员评职级等方式，增加普通员工上升通道。要加快青年员工培养，制定实施方案，适时启动“金鹰成长计划”，将青

年员工的培养计划及其职业规划与企业发展战略紧密结合，有效提高青年员工综合素质。优化后备干部培养，进一步优化人才结构。二是推进网点转型改革。加快网点功能升级优化，真正将网点的优势转化为竞争的胜势，将网点打造成为综合服务中心、利润创造中心。要全面完善网点客户服务功能，将所有的单一储蓄网点逐步改造成综合化网点，对接城乡居民各类基础金融服务需求。不具备改造条件的，要撤并或通过电子化替代。所有的办贷网点，要逐步实现对辖内客户各类信贷服务需求。要完善网点硬件设施，优化网点功能分区。做好自助设备的使用引导和日常维护工作，提高电子银行业务替代率。要加快推进社区银行改革试点，尽快出台新钢分理处改造运营方案，争取三季度对外营业。要及时总结试点工作成

效，逐步推进社区银行工作，增强网点金融服务与社区居民的深度融合。三是推进流程银行改革。按照“科学合理、职责清晰、前中后台相分离”的原则，进一步厘清部门职责，对职能交叉的中后台部门进行优化整合，进一步理清前、中、后台关系，加强岗位配置与职责优化，构建与我行战略定位、业务发展相适应的组织架构。实现流程银行系统上线，完成流程银行手册编制工作。四是推进绩效考核改革。要按照省联社部署，充分发挥正向激励和反向约束相结合的作用，鼓励员工做正确的事和正确地做事。绩效考核要重点向农村网点倾斜，向城区一线网点倾斜，向创造利润的单位和部门倾斜。要更加明确质量与效益的导向，严格落实工资总额与效益挂钩机制，实现单纯考核网点存款、贷款、电子银行等业务增长，向

考核网点综合经济效益转变。要更加侧重有效客户的营销，增强客户营销的动力。要更加侧重日均指标、质量指标、效益指标，确保经营业绩客观真实，真正发挥绩效考核的引导和激励作用。五是推进服务产品创新。要根据我行发展短板、竞争态势及客户需求，积极借鉴同业成熟经验，加快金融产品创新。要加快创新人才的培养及引进工作，逐步增强创新能力。

(六)坚定不移营造良好发展环境。今年是我行爬坡过坎的关键时期，广大干部员工要树立“全行兴衰、人人有责”的思想认识，主动适应新常态，树立新作风，努力做出新业绩。一是增强必胜信念。商场如战场。只有对客户、对市场、对同行具备敏锐嗅觉且协同作战的“狼性”团队，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。因此，信心比黄金还宝贵；团

结就是力量。正所谓“人心齐，泰山移”。我们既要看到问题、正视不足，又要始终保持主动作为、敢于担当的精神状态，从容应对各种风险和挑战，善于解决各种复杂问题和矛盾，在新常态下走出一条具有新余农商银行特色的可持续发展之路。二是树立良好状态。越是在困难的时候，我们越要保持旺盛的工作斗志，要发扬雷厉风行、抢抓快干的工作作风，多一份责任，少一点推诿；多一份勤奋，少一点懈怠；多一份严谨，少一点随意，做到“今日事今日毕”，做到“不达目的誓不罢休”。要一级对一级负责，说实话，办实事，求实效，兢兢业业干好工作，实实在在创造业绩，坚决杜绝弄虚作假、虚报浮夸、急功近利的现象。要始终树立“不作为就是失职、不干事就是失败”的观念，增强工作积极性、主动性和创新性，投入更多的精力，扎

实做好每一项工作。三是加强调查研究。面对困难和问题，关键还是要善于分析问题、解决问题。总行党委及各支行、各部门、各级干部员工都要加强调查研究，深入分析原因，多想办法，多提建议，多谈措施，群策群力地解决问题和困难。要密切关注宏观经济形势的走势，加强与同业联系，针对性提出面临存在问题的应对方案和办法。四是加强舆论引导。当前，各级干部员工要多从外部大环境影响银行发展的角度去做好宣传解释工作，澄清外界对我行的一些误解和谣言。要全方位加强正面宣传，加大对我行服务实体经济、服务水平提升、企业文化建设等方面的成果的宣传，传播正能量。同时，要加强舆情监测，增强危机公关的能力，提高舆情处置的能力。五是强化党建工作。抓好“两个责任”的落实，推进党风廉政建

设深入有效的开展。深入组织开展员工警示教育，落实干部廉政谈话制度，持之以恒地贯彻落实中央“八项规定”和反对“四风”。召开好民主生活会，积极开展批评与自我批评。继续开展好“三严三实”活动，抓好党委中心组学习工作，落实党风廉政建设信访举报机制。同时，要做好信息科技、股权清理、后勤保障、企业文化、社会公益等工作，努力在全行发展营造和谐安全的环境。

同志们，要做好下半年的经营管理工作，责任重大，任务艰巨，使命光荣。让我们团结一心，攻坚克难，争取下半年在全行干部员工的共同努力下，打一个漂亮的翻身仗，等到年末“爆竹声中一岁除”的时候，我们再去体会“春风送暖入屠苏”的感觉，我再与大家举杯共庆。

谢谢大家。

抗战颂歌

钟亚玲

《大刀进行曲》共赴国难、奋勇杀敌。于是有了纵横驰骋、威震敌胆的淞沪会战、平型关大捷、台儿庄大战、百团大战……打出了昂扬的抗日士气，打破了日寇不可战胜的神话；在抗日救国的第一线，每一个轩辕子孙都是祖国忠诚的卫士，每一个共产党人都

用生命捍卫祖国的尊严，狼牙山五壮士宁死不屈，八女投江巾帼英烈、东北联军杨靖宇慷慨就义、刘老庄连82人全部壮烈牺牲……将士效命疆场，英名千古流芳，生为抗战而生，民族血脉永存。艰难的岁月，血腥的苦难，面对日寇的疯狂扫荡，惨绝人寰

的南京大屠杀，细菌武器、人体试验、强征慰安妇、强掳劳工……面对家园被毁的伤痛，中国人民不屈不挠，生命在跳跃，在蓬勃，“恨不抗日死，留作今日羞。国破尚如此，我何惜此头。”每一个血肉之躯谱写着一曲曲无悔的抗日颂歌。

8年抗战，中华儿女万众一心，浴血奋战，英勇捐躯，最终以日本侵略者宣告无条件投降而告终。饱经磨难的8年抗战，中华民族付出了伤亡3500万军民的沉重代价，他们的傲然倒下，正是为了中华民族挺起长城般的脊梁屹立在世界的东方。

青山埋忠骨，绿水吊忠魂。传承血脉，铭记国殇，把勤劳和智慧，把憧憬和理想投入美好的明天。珍惜岗位，砥砺前行，创新创优，为国争光，我们才能无愧于九泉之下的每一个烈士忠魂。
(总行营业部)

母亲的“警世格言”

章志红

“世上只有亏好吃。”从我们兄妹记事起，这是母亲说得最多的一句话。

母亲是一个身高不足1.5米且身形瘦小的农村妇女，在当年生产队挣工分的年代，这样的身板可是吃穷的，工分打不高，年终时工钱也就相应的少。但事实上却相反，生产队评工时，母亲的工分相对来说却是较高的。要知道，那时生产队评工分好似现在评职称，可要经过乡亲们的重重考核。挑担、插秧、割稻，谁快，谁慢，谁的质量好，大家心里早就有了本账，清楚明白。究其原因，就是母亲在干活时舍得下力气，脏活累活干在前，从不偷奸耍滑，因此得到众乡亲的认可和尊重。

“世上只有亏好吃。”这是母亲嘱咐我们兄弟姊妹的“警世格言”。母亲常常告诫儿女，在外做事手脚要勤快，眼里要有活，要吃得起苦，吃得亏。我们兄妹七人时刻谨记母亲的忠告，在各自的工作岗位上勤勤恳恳，任劳任怨，在工作上从不拈轻怕重，吃得

苦，更吃得了亏。虽然我们兄妹在工作上没有多大建树，但得到的收获也不少，那就是得到了领导的信任和认可、同事的信赖和尊重。

“世上只有亏好吃。”这也是我对女儿常说的一句话。从小学到高中，真诚待人、事事肯吃亏的女儿是老师心中的好学生，同学们的好朋友。每当女儿过生日，来自同学们的亲切问候和祝贺礼物应接不暇。吃亏能广交朋友，得到他人的信赖和称赞。

随着年龄的增长和历经的事情增多，我更加领悟“世上只有亏好吃”这句话的深意。每当看到有人在工作上避重就轻，为一点私利损人利己，置他人、集体于不顾，从而失去领导与同事信任的时候；每当听到朋友之间为贪小利而你抢我夺、反目成仇的时候；每当听到夫妻为皮毛小事吵得不可开交，甚至家庭破裂的时候……我会想起母亲那句“世上只有亏好吃”的“警世格言”。
(资产保全部)

铭记

——题纪念抗战胜利70周年
袁飞燕

战场上硝烟弥漫
血肉之躯筑成
新的长城防线
天下兴亡，匹夫有责
万众一心，共御外侮
于风雨飘摇中
重拾这破碎河山

和平鸽翱翔蓝天
风和日丽下难掩波诡云谲
国家强盛，匹夫有责
万众一心，复兴中华
居安思危永不忘
铭记昨天才能更好地
把“中国梦”实现
(仙女湖支行)

观阅兵所感

伍琳莹

驱寇寇，卫家园，
抛洒热血写传奇，
气吞山河。

兴中华，保和平，
一身戎装扬正气，
振我国威。
(小微事业部)

9月3日， 一个绽放笑容的日子

胡菁

今年的假期里，多了一个2015年9月3日，这是为了纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年。70年前的9月2日，日本在“密苏里”号战列舰上签下无条件投降。为了这一天的到来，我们的前辈们在被侵略的屈辱中奋起反抗，我们的先烈们在硝烟弥漫的战场上撒尽热血。

“北国风光，千里冰封，万里雪飘。望长城内外，惟余莽莽；大河上下，顿失滔滔……”《沁园春·雪》让我们这辈人从小就领略了祖国山河的壮丽。但是美丽诗词的背后，是日本自七七事变对我国长达8年的侵略战争，以及对

中华儿女的残忍屠杀。一寸河山一寸血，直到1945年8月15号日本天皇发表投降诏书，3500万军民用血肉筑起了保家卫国的“钢铁长城”，用生命的代价为我们换来了如今的和平年代。

中华民族用同仇敌愾、勇往直前谱写了胜利的诗篇，但是战争真正的意义是为了和平。在战争的满目疮痍之后，中华民族宽恕了昔日的侵略者，用勤劳的双手重建起家园和希望。国力逐渐强大的同时，邻国意图篡改历史，拒绝承认侵略。历史不能被遗忘，勿忘国耻，勿忘国殇，不是要我们怀着对过去的仇恨与悲伤，而是要我们前事不忘，后

事之师，痛定思痛，奋勇前进，同祖国一起为实现中国梦而努力奋斗。

沈定文在《抗战胜利七十周年，我们纪念什么》一文中写到“在抗日战争胜利70周年的今天，我们隆重纪念这场中国捍卫国家独立和民族尊严的英雄壮举，是为了铭记历史，反思教训，总结经验，永葆和平。”你看，天安门前的军人们，排成了一列列整齐的方阵，用他们的飒爽英姿，向世界展示中国的精气神。国强则民安，蔚蓝色的天空中和平鸽在翱翔，我们在温暖的阳光下绽放灿烂的笑容。
(授信评审部)

外婆的蒲扇

陈慧

周末的时候，一家人回县城父母家住了两天。炎炎夏日，晚上一家老小，开着空调，看着电视，嚼着零食，谈笑风生，也是悠然自得。忽然，房间一黑，竟然停电了，不一会儿在座的人就开汗如雨下。儿子不断地挠头抓痒，身上的痱子顿时“死灰复燃”。母亲连忙到房间里找出许久没有用过的蒲扇，对着儿子扇起风来。这扇子蒲草材质，白色的扇面有些发黄，而且有些裂开，应该有些年月了，但扇面周体及手柄都用白布条将外圈用针缝合包裹起来了，不让扇面的裂开影响使用。母亲说，这是外婆告诉母亲延长蒲扇使用寿命的方法。

是，早在二十多年前，我也在外婆手边见过同样的扇子。那个时候，电扇和空调还很少，天气炎热的时候，晚上纳凉几乎是人手一把蒲扇。我从出生到读幼儿园的那几年，由于父母要去

厂里挣工分，是外婆帮忙带大的，一到夏天，为能让我睡个安稳觉，外婆都是一手摇着蒲扇，一手把着蒲扇，将我哄睡的。据说我睡觉还特怪，蒲扇一停，蒲扇一放，就像闹钟一样立马醒来，接着就是哇哇大哭，这让外婆夜不能寐，以致于很多时候外婆都是手拿着蒲扇，靠在蒲扇边睡着了。后来我长大了，每每暑假去外婆家住，外婆的蒲扇仍然是我睡觉时驱赶蚊虫、带来一丝丝凉风的利器。

在世上还没有任何东西，可以把岁月的脚步留住，只有生命中的某些记忆，可以带我们回到以前。如今，外婆已离开我们十多年了，当身边的景象突然触及到心灵深处的某根弦的时候，就如推开儿时的家门，让尘封已久的往事涌进我们的脑海，在我们的心里快乐地打滚……
(计划财务部)

外婆，感谢有您陪伴

廖云云

时间悄无声息地过了这么多年，转眼间高中毕业已经十几年了。想起高中的几年岁月里就会想到外婆，想起她对我的好，青春岁月里离不开外婆的悉心照顾。如今已为人母的我依然眷恋外婆，依然她给予我的厚爱与关怀。每每想到这些，我的心里就会有一股暖流涌入心田。

记得读高中的时候，每个周末就会去外婆家。平时因为寄宿在学校里面，伙食的质量和分量都有限，一到周末那个兴奋劲儿就别提了，因为那意味着有可口的饭菜和好看的电视剧，饭后还有水果分享。与学校可谓有着天壤之别。特别是到了寒暑假，我和弟弟都会到外婆家住一段时间，过着赛神仙的日子。现在想想，也回味无穷。

记得结婚当天外婆握着我的手说，以后在婆家要注重自己的一言一行，凡事要以大局为重，自己以后组成了一个新家，要好好经营自己的婚姻生

活，好好经营自己的新家。结婚以后与外婆的沟通越来越少，去外婆家的次数屈指可数，但每次一回到外婆家都让我格外的感动。每次她都会与我拉家常，过问我最近的生活，与婆家相处怎样，然后就会弄一些我爱吃的饭菜，留我吃饭。饭间还总是不忘给我夹菜，让人感动不已。外婆还不忘给小孩买漂亮的衣服，唠叨道：“衣服虽然便宜，但是却是我的一片心意。”

人与人之间的感情就是这么微妙，我与外婆更是如此。感谢您高中时期的悉心照料与安慰，感谢您在而立之年的鼓励与支持，感谢您在自己生活困难、迷茫时期的接纳与指引，感谢您在人生的道路上您一直以来悉心的照顾与陪伴，也让我常怀一颗感恩和知足常乐的心态积极面对每天的工作与生活，让我明白了生活的美好与不易，也让我更加懂得珍惜现在所拥有的一切。愿您老晚年身体健康，生活幸福、快乐。
(运营管理部)

生活的味道

敖扬

常听人感叹道：“我生活得非常有滋有味。”也有人抱怨：“生活很苦。”有时我在想：生活到底是什么味道呢？也许生活就像一道菜，有酸，有甜，有苦，有辣，只有各种不同的味道交织在一起，才能让生活变得更加多姿多彩。

当你为了考试挑灯夜读，当你为了工作加班加点，当你为了生计劳累奔波，才能真正明白心酸这个词的含义。成功背后的不仅仅是喜悦，更多的是背后的付出，暗自努力和心酸。只有亲身经历了，才能真正体会生活这独特的味道——成功背后的辛酸！

阳春三月，沐浴着温柔的春风，踏着春的舞步，迎着蝴蝶的翅膀，嗅着花儿的芬芳，闻着泥土的气息，哼着美妙的曲子，和自己的家人、爱人游山玩水，购物……游荡于各种美景，流连于各种繁华的街道，轻盈得像只小鸟儿。这是幸福的味道，甜甜的。

苦的味道是所有人最讨厌的，可偏偏它在生活中和其他味道一样无处不在。先苦后甜，你有多苦，就有多甜。小时候特

别讨厌吃苦瓜，太苦了，真心受不了。长大了却奇迹般地能接受甚至很喜欢。正所谓“吃得苦中苦，方为人上人，先苦后甜、苦口良药”，也许是受了这些思想的熏陶，我慢慢地学会了品味生活中的苦，以及怎样苦中作乐。

相信大家都吃过辣椒，通常被辣得在地上乱跳。生活中的辣也不好受。遥想当年考试考砸了，回到家，父母用犀利的眼神看着我，脸顿时火辣辣的。辣可能就是这种滋味吧。当你感到辣了，说明你知错了，知错能改，善莫大焉。

生活就是这样，有时酸如柠檬，有时甜如蜜枣，有时苦如黄连，又有时辣如尖椒。可有时候你又会发现生活其实是没有味道的，它就像一杯白开水，加入酸的，就是酸的，加入甜的，就是甜的，加入苦的，当然就是苦的……你加入什么味道，就是什么味道。当你抱怨生活很苦时，别人却没有同样的感觉；你觉得生活非常美满时，别人可能又觉得生活很苦。因人而异，也因心而定。
(分宜支行)



新银苑

日落沙鸣 桂亦凡 摄

受益于跑步 App 的影响，晒跑成绩在朋友圈大热，于是我也跟风了一把。从5月份开始，每次跑6公里，坚持了一个月，总成绩是90公里，相当于四个半新余至罗坊的距离。

我不是那种容易发胖的体质，选择跑步并不是为了减肥，为的是健康。也因为跑步这项运动比较合乎我的要求，不需要特别的器械和场所，不需要有固定的时间，兴致来了马上就开跑。当我第一次把跑步成绩发给朋友时，朋友惊讶地问我是怎么做到的。

说实话，在此之前，我也不相信我能一口气跑下6公里。那天晚上8点，我踌躇满志地换上运动鞋，开始了第一次夜跑。

人生马拉松

胡艳

前半段没什么好说的，我只是安静地向前跑、跑、跑，感觉和以往每天的散步一样。到达3公里后，疲惫感开始袭来，从3公里到4公里的路程变得极其痛苦。此时我的心里念叨着坚持下去，我拼命摆动手臂，觉得自己累得几乎要瘫倒在地，加上不正确的呼吸方式让我感觉喉咙快要干出血了。这时我想起一本书中介绍的窍门，我开始默念：“我不是人！我是一架机器，我没有感觉，我只会前进！”这句咒语

反复在脑子里转圈。我不再看远方，只把目标放在前面3米处。神奇的是，不知从哪一秒开始，我浑身的疲惫感突然消失，整个人仿佛进入自动运行状态。

8点43分，跑步 App 终于传来“您已跑了6公里”的声音，成绩是43分钟。有了第一次以后，再跑就变得轻松多了。这个月的夜跑经历让我意识到：终点线只是一个记号而已，其实并没有什么意义，关键是这一路你是如何跑的。人生也是如此。对于跑步这项运动来说，我的目标是参加一次半程马拉松赛，而对人生来说，这才刚刚开始。
(三农事业部)

敬天爱人

郭慧敏

己的闺蜜团，获得一致好评。

不久之后，崔始源带刘雯到自己的父亲见面，完美的仪态以及礼貌获得了始源父亲的高度评价。始源父亲更是当场为刘雯题字，写下了崔始源与刘雯的名字，令人惊讶的是，一位韩国人毛笔字竟然写得如此工整，一笔一划地写下繁体的“刘”字，端正的楷体字，行云流水一般从笔端倾出。始源父亲正思索接下来该写些什么的时候，崔始源在一旁恭敬地说：“父亲，不如您就写个敬天爱

人吧。”然后始源父亲就在两人的名字旁边用工整整地写下敬天爱人，并一边说着释义。看到这里，有惊叹，有惭愧，还有一种很复杂的情绪齐齐涌上心头。

现实生活中，身为炎黄子孙，华夏五千年文明的接班人，有多少人对自己的父亲如此恭谨，有多少人会使用毛笔写字，有多少人能够明白“敬”字的笔画，又有多少人能够明白“敬天爱人”是何意？
还记得一次国学讲座上，老

师向我们推荐了日本最著名企业家稻盛和夫的一本书，书名就叫《敬天爱人》。他被誉为人生的传奇，每每有人问他，您成功的秘诀是什么呢？他总会微笑着回答：“你们想知道的都在我的书里，我的经营理念就是敬天爱人。”

敬天爱人究竟为何意呢？敬天爱人出自明治维新三杰之一西乡隆盛的《西乡南洲翁遗训》。“天”即为万物发展规律，也可称之为“道理”，顺应事物发展规律为“敬天”，以仁爱之心关爱他人，爱人不分高

低不分贵贱，爱天下人即为“爱人”。稻盛和夫先生认为做人应该做正确的事情，把员工放在首位。这就是稻盛先生对“敬天爱人”的诠释。

敬天爱人是思想上的仁爱，也是一种真正的大爱。我们爱自己的兄弟姐妹，爱自己的父母家人，爱自己的同事朋友，也爱这世界上的万事万物，每一样事物的存在有它存在的理由，每一件事情有其发展的规律，如果我们能够怀着一颗恭敬之心，崇尚自然规律，并怀有仁爱之心，顺势而为，又有什么事情是不能够成功的呢？

老祖宗留给我们宝贵的精神财富，千百年来我们生生不息血脉相连，中华文明代代相传，是为“敬天爱人”。
(渝水支行)



星光璀璨

胡春香 摄