

# 风雨四月 峥嵘百天

## ——新余分行苗圃星城社区支行开业百天记

新余分行 刘淑琳

2016年5月31日,在喜庆的礼花和鞭炮声中,新余分行三家社区支行同时开业,苗圃星城社区支行作为其中一家,像孕育已久的新生儿呱呱坠地。这是新余分行入驻新余后对社区支行的首次尝试,也标志着九江银行新余分行在进一步扩大社区网点建设,提升社区金融辐射范围工作上取得了重要突破。从5月31日到9月7日,苗圃星城社区支行迎来了自己的第一个100天。

苗圃星城社区支行位于新余市城南美食一条街,毗邻城南最大的休闲广场“抱石公园”和工业支柱“新余钢铁集团有限公司”,平日往来的人流量大。但这既是机遇,也是挑战。短短一条步行街,就有包括江西银行、中国银行、建设银行等在内的6家银行,竞争可谓激烈。如何在白热化的市场竞争中打响九银品牌,站稳九银脚跟,成为摆在所有社区员工面前的门槛。作为新余分行的第一批社区支行,我们开始了摸着石头过河的探索。

事情发展不是一蹴而就的,前进的路上总是曲折坎坷,面临风吹雨打。由于新余分行入住当地时间较晚,市民们对九江银行的接受度普遍不高,听人介绍后纷纷反问“这又是哪家私人银行?”。客户的不信任对于尝试开设社区支行是不小的考验,直接面对客户的我们尤其尴尬。特别是社区支行与传统支行相比只能办理非现金业务,“没有柜台的银行”又为市民对我们的印象增加了一

层模糊成分,前行的路上面临着一次又一次的否定。正是由于这种不了解,开业后的一个礼拜网点冷冷清清,门可罗雀,主动上门咨询的客户少之又少。望着装修精美的社区网点,员工们既沮丧,又疑惑,为什么我们有这么好的产品和服务客户却不愿进门呢?坐以待毙不是办法,酒香也怕巷子深!为了吸引客户上门,员工们开始了对外“走出去”宣传。

社区支行要有稳定的客户群,首先要走出去,让更多的客户了解我们。了解产生信赖,信赖带来喜欢。只有让更多的客户喜欢我们,依赖我们,离不开我们,社区支行才能真正做到贴近社区,贴近百姓。但想法是美好的,要实现它历经的酸楚只有我们自己知道。俗话说“伸手不打笑脸人”,为了消除客户对我们的疑虑,苗圃星城的员工们开始了每天100张宣传单页的发放。通过最直白的宣传手段,让更多的人知道九江银行,创造我们自己的口碑。一次宣传不行来两次,两次不行继续第三次。每天一大早,员工就开始了外出营销。菜市场、居民点、交通要道、社区门店,到处都能看到“九银人”的身影,大家像一个个活力元素,穿梭在大街小巷。适逢炎炎夏日,为了更好的贴近群众,“九银人”更是变作一杯杯酸梅汤、绿豆汤,为这个酷热的夏天带去一丝凉意。我们的身影陪着市民从日出到日落,从清晨锻炼到夕阳广场舞。

## “示弱”的智慧

合肥分行 张鹤

一种大气的体现。由于工作性质的需要,我常常遇见形形色色的人,被各种问题难倒,更深谙示弱之道在工作中的重要性,印象深刻的例子不胜枚举,记得刚刚入职时,我碰到一名老人家手持自己和孩子的身份证强烈要求代办卡,这与我们的工作原则相违背,在老人情绪十分激动的情况下,我有些无措,只能将主管请出,看到她没有选择生硬地拒绝,反而是先不停地跟老人家致歉,再解释原委,最后以折子替代卡,既不违反原则,又圆满地解决问

题。那一瞬间,我忽然领悟到示弱并不意味着低人一等,反而是信任他人的体现,让别人感受到你的真诚,别人自然也会投桃报李回馈给你,毕竟这个世界上,十恶不赦的人是极少的。

工作中的示弱收获的是集体进步与客户的赞许;家庭中的示弱收获的是家庭的和睦和亲人的关怀;社会中的示弱收获的是社会和谐与国家的文明。

作为一家服务性的银行企业,更应该向我们的客户示弱,以客户的利益为第一,以客户的需求为第一,它展现的是一种大智慧,流露出的是宽广胸怀和谦虚态度,体现的是理智风度和务实的精神,但是收获的却是团队的和谐和长久的胜利,而这正与我们的企业文化相契合。

近日,很多人的朋友圈都被亚洲首富王健林的首富理论——“先定一个小目标,比方说先赚它一个亿”的言论刷屏。

朋友看后戏谑说:他的小目标,够我折腾一辈子了。的确,像王健林这样的大人物,随口一说就是一个亿,但那却是很多平民百姓遥不可及的梦想。现实社会,很多人会以身价来衡量一个人的地位,羡慕他们的事业和生活,甚至幻想有一天可以成为那样的大人物,被别人羡慕。那样踩在云台上的幻想,其实并没有太大意义。

如今的王健林,顶着亚洲首富头衔,是著名的实业家、慈善家、收藏家,他所制造的商业传奇被人津津乐道。虽说有红色背景,但他却也是出生在县城的孩子,在县城读书,成为林业局的职工,去当兵,进入军校学习后留校工作,然后再进入党政研修班,从政、下海……他的每一步走得都特别踏实,经历过得种种也许不是大家能想象到的。

一个普通的人,是可以经过岁月的打磨而发生质变的,但社会之大,并非只有地产行业,三百六十行,行行可以出状元。总是把眼光投向高处的人,未必就会成功,反而懂得低头走路的人,会更加容易闯出自己的一番天地。

“梦想一定要有,万一实现了呢。”这句话曾经鼓舞了很多人,辩证地看,它也有一个道理。但是梦想,对于每个人来说,都不一样。于我而言,梦想的第一步就是要要有目标。加入九江银行转眼已经有两年,从对私柜员到大堂经理到对公柜员再到后台综合柜员,从刚开始的无所适从到现在满满的归属感,我觉得是在成长,在有收获。九江银行前台的每一个岗位都让我学习到了很多。就像父亲从小教育我的一样,“做人,要踏实、厚道”,在九江银行这个大

## 梦想中的图书馆

国际业务中心 陈翰

在一个阳光明媚的早晨,呼吸着新鲜的空气,踏进一座古老的建筑,在整齐的书架上,选一本喜欢的书,泡一杯淡淡的茶,在一个大大的落地窗前,找一个安静的座位,在茶的清香中,慢慢地走进书的世界里。为《平凡的世界》中孙少平的坚持而感动,为《活着》中富贵的命运而落泪,为《多情剑客无情剑》中李寻欢的爱情而感慨,为《悲惨世界》中牧师的胸怀而敬佩。忘记身边的一切,置身于书的世界里,陪他们哭,陪他们笑,快乐着他们的快乐,忧伤着他们的忧伤。

这是我梦想生活的一天,而这栋建筑就是我梦

想中的图书馆。在这里,一排排整齐的书架上,一摞摞崭新的书籍,在这些跳动的

文字里,有江湖的恩怨情仇,有战场的刀光剑影,有商场的勾心斗角,也有人间的温情冷暖。它是阿拉丁的神灯,它是魔术师的魔棒,它也是马良手中的神笔,只要你想要的,它都无私地给你。

在这里,一列列实木的桌椅,一盆盆鲜艳的花

朵,散发着淡淡的清香,让人心旷神怡,让人心情舒畅,在大大的落地窗外,一片绿油油的草地,一颗颗高大的树木,在闲暇之余,推开窗户,欣赏着窗外美丽的风景,呼吸着迎面吹来的新鲜空气,你会感慨世间竟有如此美景,世间竟有如此适宜品书之地。

在这里,没有身份的不同,没有地位的差距,更

平台上,我扎实走好每一步,踏踏实实的一步一个台阶,是不是更好。

也许你想成为像王健林一样的地产大亨,但是奋斗了几年、十几年、甚至几十年都没有实现自己的梦想,很多人会认为你是一个loser,但是你自己是如何审视自己的呢?

也许你虽然羡慕富豪的生活,但是却也对当下的生活充满希望,朝九晚五的工作、温馨和睦的家庭、时常小聚的三五好友,这些给予你的幸福感和满足感又有谁可以代替呢?

所以说,为梦想奋斗的人在外人看来也许没有成功,但他可能特别享受追梦的过程,我们如何判断他的人生是否成功了呢?

这个世界上,只有他自己才能做出定论,他的成功与否并不会因为外人的眼光而改变。

莫以成败论英雄。拥有多少别墅、豪车并不是成功的标志,内心强大才是真正的英雄。

即便你是别人眼中的小人物,过着平凡人的生活,但请记住,只要脚踏实地、内心富足,你就是自己的大人物。

# 做大人物



# 授您以信,不如授信予您

杭州分行 徐丽君

何为授信?理论上所谓的授信,好像就是银行根据借款人的资信及经济状况,授予其一定期限内的贷款额度。在这个直接向客户提供资金上的支持或者说是客户用自己在有关经济活动中的信用向第三方做出保证的行为过程中,我们不仅缔造着桥梁的作用,更是成为了您的不二选择,因为我们值得您信任!

用心品一杯正暖的茶—尽职  
“喂,九江银行的小张吧,我信宜房地产开发有限公司的田皓,

我这边有个客户马上来做按揭,但是他们在端午节后马上要出去打工,你们这边是不是端午也放假啊?那客户签字的问题怎么办啊?哦哦哦,这样啊,大过节的还麻烦你们来加班,实在不好意思,

那好好好,我马上让我这边的工作人员把客户带到你们行里来。那麻烦你们了……”手机的主屏还亮着,电话那端的回声也还未落,本刚应周末加班返回家里中午休息的小张立马在老婆叫喊声中,孩子的哭泣声中拎着包转身夺门而去,留下的只有一个疾行的背影,以及桌上那杯刚满上的热茶。叫客户签字并不是一件难事,也就是将合同上书写对方的名字而已。可是,有谁会了解这么简单的一件事背后,隐藏了多少奔波,汗湿了多少衣裳。又有谁会知道,在别人一家团圆的日子里,或者在普天同庆的节日里,我们的员工不论他是在参加女友家里的家庭聚会,还是在兑现自己儿子几月之前游乐园一游的承诺中,都不会为风雨只为真心。在夏季,也许你还会看到黝黑而红红的脸颊仍挂着颗颗汗珠在客户面前断断续续的讲着业务的员工。不为别的,只为对的起我们的真心、我们的工作。我们只是在随时待命,在最好的时间里解决客户的难题。每日被一些不同的客户询问着一样的问题,或者一些瑣屑的事情被重复问起时,我们是否会觉得厌烦和辛苦?而我们的回答是:“多用心,事情解决了,大家都开心。”

再健步如风,等小张回到有可爱儿子和美丽妻子的家里时,抬起那杯冰冷的茶喝了一口时,他有的,只是满足的微微一笑,“茶虽冷,心正暖”。

狭路相逢勇者的亮剑—快活

面对利率的市场化、资本市场的改革、金融的互联网时代的到来,网上支付平台的日新月异……城市商业银行的生存环境在发生着巨大的变化。我们在不知不觉中已经面临不改不存的困境,换句话说,未来的几年将会是商业银行命运的转折点。在这种激烈的商战中,要想赢得一席之地,我们必须拿出破釜成舟的决心,培养自己的竞争力,那“快活”的经营模式势在必行。从授信方面来看,九江银行的客户群集中在小微企业,民营企业。因此在此方面也有相当的建树,但面对这些优势群体正在被大银行徐徐侵占之时,我们只能在“别人在做成品的时候,我们做优品”。

“快”就是高效。银行在与企业合作的时候,面对无数繁杂且瑣屑的信息和数据时,我们首先在审批的时候就是一大提升空间。拥有一批专业素质过硬的授信人才,发挥着当地的潜在优势,深入老百姓的衣食住行,及时获得当地的数据信息,是快捷服务的基础和保障。压缩业务办理的用时量,大大提高了业务流程的效率以及客户被服务的舒适度。给客户带来了更好地业务办理的体感。

“活”就是灵活。对于一些无任何抵押物的微小企业,在九江银行也可以通过担保公司,会员企业等得到融资服务。九江银行的活也体现在中小企业的多层次担保方式中,这意味着九江银行支持中小企业在比较短且简便的程序运转下得到它所需要的经营资金。运用灵活变通的方式开创了中小企业与我们九江银行携手共赢的局面。在九江银行,“我们始终秉持着为客户提供快捷灵活的金融服务,做到决策快捷,执行快捷,营销快捷,服务快捷,做到因势而变,因时而变,因需而变,因您而变。”这也不是一句口号。

递一张特色的名片—服务

在这个快速发展的时代,一家企业要想从小做到大,从弱到强并不容易。而对于城市商业银行的我们更是如此。我们在服务方面始终秉持着“客户呼声是第一信号,客户需要是第一选择,客户利益是第一考虑,客户满意是第一标准”的原则,为客户创造最大价值。在这十五年间,“九江银行的服务”已经在逐渐成为我们的名片。

尽心尽职的一杯凉茶也足够暖人心,灵活高效的程序也带动不小的变化,全心全意的服务也能成为一张特色名片。而就是在这尽职,快活,服务的过程中,我们授您以信,我们的愿望其实很简单:只做您信任的银行!

