员工之家

银联卡 大爱行于路上

这世间有太多太多的情感让我们去铭记，我们之所以会去在乎那些情感，必然因为有些东西凝结其中。亲情、友情和爱情是人生需要面对的永恒主题，而让我们难以释怀的那份情感，有时并非是因为它的崇高伟大，只因为凝结其中的那点东西，或是无形的感受，或是有形的实物。银联卡，当然可以列在其中。如果说浓浓的亲情是连接母亲与儿女的那根线，可以说那张银联卡便是我心头沉淀的情结。

那时年幼的我正在当地县城读初中，由于家在农村，必须留在学校住宿。因为家境贫穷，妹妹和我的生活费与学杂费便成了父母每天都会为之辛勤劳作的主题。那时父亲在北京打工，母亲在家干些农活，他们每天省吃俭用，只为多攒点钱支付我们兄妹的上学用度。

那是一个雨水稀少的春天，眼见田里的禾苗一天天枯萎，心急如焚的母亲硬是一宿没睡，用一根水管和一只手电筒，从天黑到天明，一点点爬在田里浇灌禾苗……那天妹妹和我都在家里，因为交学费的时候到了。第二天早上，我见到的母亲，让我毕生难忘，她的形象深深地烙在我的心上，她满脸疲惫，眼睛布满血丝，明亮的眼神和嘴上的笑容完全没有办法掩饰她复杂的情绪：焦虑、无奈或是忧愁……但坚强是一定有的。她的头发已被夜风吹乱，衣服已被泥土涂鸦，我的母亲，你如何不让我声泪俱下！甚至就在此时此刻，我的耳边仍然还能清晰地听到母亲笑着对我和妹妹说的话：“没事，你们就好好念书，家里的事不用你们管。”然后母亲从抽屉里拿出一张银联卡，告诉我们：“这张卡是我上回看病的时候在县城开的，你们把它带上，过两天卖了土豆就把钱打过去。回学校跟你们老师说学费晚两天就交……”也就是从那次开始，几乎文盲的母亲学会了去银行给我们汇钱。

后来我才知道，经过一夜的折腾，母亲在我们出发回校后便大病一场，但还坚持去给我们汇钱；也是后来才深刻理解到这张银联卡为母亲和我们省去了多次往来的班车费；也才理解到这张银联卡记挂着多少母亲心头的“以防万一”；也才能明白这张银联卡的磁条能读写出多少爱的力量。

这张卡，一用就是6年，直到我步入大学的校门。毕业之后，我很顺利地回到家乡的城市，我现在的工作每天都离不开和那张小小的银联卡打交道，也经常会为很多人去做一些相关的服务，其中不乏普普通通的老百姓，每遇此景，我都会想起母亲，便更加热情而细致。久而久之，已成不可更改的习惯。

如今，随着经济节奏的加快，银联卡遍布各个领域的各个行业，在每个人的手中，它也成为非常普遍的使用工具，更加不会有太多的生活涵义融在其内。但是于我而言，我会更加看重一些，这会让我在前行的道路上不被其中的数字打倒。

记得有一首歌是这样写的：“你是我永远丢不掉的思念，那里刻着属于我的爱恋；如果时间模糊了你的容颜，我也愿意跟随你的变迁。”而今参加工作的我，无论走到哪里，都会随身携带这张银联卡。它上面越来越模糊的数字犹如母亲愈加苍老的面容，虽然褪去了鲜艳的光泽，我却能准确地读出那串爱的密码。

银联卡，对于我，便是大爱行于路上。

（注：此文荣获2012年度河北省银联、妇联联合举办的“62银联卡 精彩新生活”征文比赛个人组一等奖）

翠桥支行　范彧玮

春暖花开季 银企牵手情

为增进银企间的沟通交流，促进合作共赢，日前，裕兴支行与河北广电网络集团承德有限公司在避暑山庄举行了一次联谊登山比赛。早晨6点，23位参赛选手自万壑松风出发，途经古栎歌碑、榛子峪、四面云山、最终抵达终点一避暑山庄西北门。经过近70分钟的比赛，我行选手胡军第一个冲过了终点，喜获冠军，广电集团选手也均有不俗表现。

——图为双方队员进行趣味联谊游戏

比赛当日，天气十分晴朗，大家精神饱满，情绪高涨，秉着锻炼体魄、磨练意志的精神，在和谐友好的氛围中团结协作、奋勇争先，在比赛的同时也饱览了山庄内的美好风光。抵达终点后，选手们兵分两路，分别从南山积雪和松云峡下山，于万树园集合并进行了趣味联谊游戏。

本次活动由裕兴支行策划、筹备并成功组织，氛围浓厚，效果突出，得到了联谊客户的高度评价与认可。双方员工在强身健体、缓解工作压力的同时，很好的磨练了意志，陶冶了情操，增进了友谊。双方领导均表示，今后要多组织此类有助于增进银企间沟通交流的活动，以便双方相互学习、相互借鉴、在工作中建立更加密切的合作关系。

裕兴支行　张博航

内外兼修　乃为礼仪

——金汇支行开展服务礼仪培训活动小记

6月17日，金汇支行全体员工利用营业后时间，观看学习了由国内资深礼仪培训讲师赵家路主讲的教学光盘——《银行业服务礼仪规范》（窗口行业礼仪培训系列）。在一个多小时的观摩中，金汇员工全情投入，边看边学，领悟到了改善服务的驱动力真正源自于我们每个人的工作态度，只有发自内心、积极向上的态度才能幻化为真诚的服务，赢得客户的信赖与认可。

首先，服务的目的，应该是去获取客户对承德银行和员工工作的认可，而不是机械的按规定行事，因此要一切以满足客户需求为出发点。例如，客户的需求是享受我们热情、尊贵的服务，那么，工作时，我们应避免一切与客户无关的个人情绪和家庭琐事，全身心投入到为客户服务之中。再如，金汇支行要求女员工带淡妆上岗，使客户看到我们精神焕发的状态，那么，不论早晨时间有多紧张，我们都应该做到面带淡妆与微笑出现在客户面前。

其次，服务要有“仁心”。你我之间，二人成仁。仁心，便是人与人之间怎样相处、怎样互助、怎样相爱。看到排队客户较多时，我们加快语速、提高手头速度、甚至忍耐一下再去卫生间，让客户体会到我们为其着急，这便是我们与客户情感上的一种互动。从互助互爱的角度出发，变被动服务为主动服务，甚至超越服务与被服务的关系。即我们做的，不仅仅是服务，更是达成一种双赢。消费者得到的是尊重、满足，我们则成就了个人的内在修养、文化素质。修养若高，何愁服务不优？

再次，要常存“恭敬心”和“孝心”。内心有恭敬的态度，高效的做法、优质的服务自然产生。怀一颗恭敬之心，“出门如见大宾”，将客户真正当成上帝，当成我们最尊贵的客人，那么那些令客户反感的动作、语言自然不会出现。另外，要做有孝心之人，要将“孝”的修养带到工作中来。孔子曰：“爱亲者，不敢恶于人，敬亲者，不敢慢于人”。习惯孝顺亲人、善待亲人的人，在服务中自然习惯善待他人。工作中，更要“事诸父，如事父，事诸兄，如事兄”。人最重要的是内心的真诚，心态正确了，所表现出来的态度自然能令客户满意。

内在的文化修养为礼，形诸于外的言行举止为仪。内外兼修，乃为礼仪。金汇支行此次对服务礼仪的学习，虽然是宏观抽象的，暂时还没涉及到具体要求，但却从根本上解决了金汇员工如何端正自身修养、培养良好心态，进而提升服务水准的问题。在以后的工作中，金汇员工将进一步加强理论学习，应用于实践，为提供更快更好的优质文明服务而拼搏努力。

金汇支行　冀　芳

读懂人生

言·论

这个时代怎么了？都拿一个人底线当优点，一件食品很好不是因为好吃，而是因为没有添加剂；一个人很伟大，不是因为他多好，而是因为他讲诚信、守时、不偷东西，我们这个时代有很多问题的表现就是，把过去的底线当成了上限来肯定。你夸我一个新闻人说真话，但如果不说真话，我还算是新闻人吗？

——白岩松

有人让我给楼盘剪彩，最高价开到了一剪子50万元。杨澜问我：“那你为什么不去呢？”，我说：“我觉得我抵制不住，我想，一旦我爱上了剪彩之后，谁都拦不住我。唯一的办法就是别去碰它，别沾这个事。”欲望是陷阱，贪婪是浮沉。所以，只能耐得住寂寞，守得住自己。

——崔永元

即使是真理，我也希望通过我自己的不断犯错，不断推翻，不断重建去认识他。生命是一个体验，体验了时光才不会虚度，体验了这些感受才会属于你，你因此而创建自己的生活，当你创建之后，你才归属于它。

——柴静

一个人为钱犯罪，这个人有罪；一个人为面包犯罪，这个社会有罪；一个人为尊严犯罪，世人都有罪。大家都在同一条船上，如果一个人绝望，那么所有的人都不安全。所以，永远不要对他人的苦难无动于衷，因为谁也无法保证下一个不是你。

——王石

一杯清澈的水，不住的摇晃，它不会清澈；一杯浑浊的水，不去摇晃它，会自然清澈。心亦如此！如总摇晃不停，会处于混乱状态，每天给自己一点时间沉淀，和自己沟通，这样你的心会相对清净，不再那么烦躁。

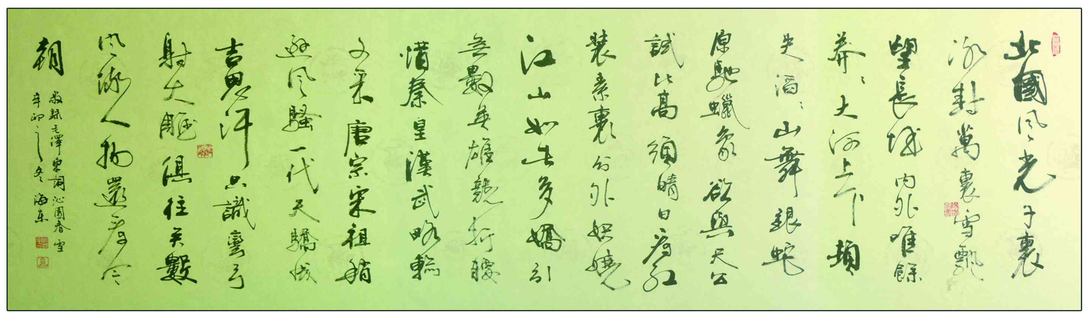
——侠名

读书有两种收获，一是通过读书知道了自己原来不知道而且也没有的东西，这样收获到的东西叫知识；二是通过读书知道了自己原来已经有但没有意识到的东西，这些东西是自己感悟到的，但好像一直沉睡着，现在被唤醒了，激活了，并且因此获得了生长、开花、结果的机会，这叫智慧。

——方子强

如果不是你的工作你做了，这是机会。但是机会总是乔装成“麻烦”的样子，而让人无法抓住。“麻烦”来了，一般人的第一反应是逃开，因此也就错过机会。当别人交给你某个难题，也许正为你创造一个珍贵的机会。对于一个聪明的员工来说，他总是很乐意自找“麻烦”。多做一些事情，你的地位会更重要。

——郭春江



围场华商村镇银行　鞠海东

承德银行 BANK OF CHENGDE

承德银行主办　2013年6月1日　（总第三十四期）

视点导读

◆ 正是扬帆起航时
——我行总行喜迁新址再谱新篇纪实
◆ 我行2013年年中工作会议胜利召开
◆ 多元带动 全面提升 以转型发展开创全行科学发展新局面
◆ 扶危济困 公益先行
——我行积极开展农村对口帮扶工作赢好评

正是扬帆起航时

——我行总行喜迁新址再谱新篇纪实

夏日的承德流香溢彩，时时处处充满了激情与热烈。6月26日，继完成重组、更名、跨区域经营的三次历史性跨越之后，我行迎来了11年改革发展征程上的又一个重要里程碑——总行新办公大楼正式投入使用，标志着我行向着建设“区域领先、国内一流的现代化精品银行”目标迈出了重要一步。我行党委书记、董事长王振廷在简单而隆重的升旗仪式上致辞，王振廷董事长首先回顾了我行成立11年来的发展历程与经营成果，并勉励新一代承德银行人不忘历史、不忘艰辛、勇于承担、敢于拼搏，不辜负老一辈的心血和重托，以此次总行喜迁新址为契机，一心投身到全行转型发展和二次创业的宏伟事业中去，共同开创承德银行更加美好的明天；张磊行长带领全行中层以上干部和部分员工代表面向行旗进行了庄严宣誓，开启了我行在日益激烈的市场竞争环境中戮力同心、不懈奋斗的崭新篇章。

——图为王振廷董事长在升旗仪式上致辞

从濒临破产的城市信用社到300亿元以下城市商业银行综合竞争力排名全国第二位、环渤海第一位，从租房办公、手工记账到多功能、现代化的办公大楼，从成立之初的4家机构、资产不足6亿元到现在的27家分支机构、资产突破278亿元，从曾经的籍籍无名到被授予“河北省金融贡献奖”、先后四年被评为“承德市金融贡献奖”、连续九年荣获“市级文明单位”等诸多殊荣，承德银行这块金字招牌正越擦越亮。作为承德市唯一一家法人股份制金融机构，我行成立以来，始终坚持以“服务地方经济、服务中小企业、服务居民百姓”为己任，不断创新产品功能、完善服务模式、健全网点功能、丰富惠民渠道，探索出了一条与地方经济共兴共荣的特色化发展之路。

一是以便民为方向，搭建纵深型网点服务平台。目前，我行的分支机构已经发展到27家，发起组建了围场华商村镇银行，形成了地跨承唐两市、有效覆盖承德市重点经济区域和全部县域的网点服务格局。此外，我行今年还将有7家分支机构完成筹建，机构总数将达到34家，同时，我行正积极在我市的重点社区和县域筹建社区银行、自助银行，自助设施总数已达到51台，进一步满足了社区居民、农村百姓、个体商户等零、散、小型客户的金融服务需求。

二是以惠民为宗旨，搭建多元化产品服务平台。积极打造了以热河卡为载体、施行“零成本”服务的“城市一卡通”系列产品，研发了网上银行、电话银行、银信通、无卡支付、巧得利、农民工卡、支付宝等现代化产品功能，形成了传统业务、中间业务、电子银行业务兼顾，公司业务与零售业务并重的多元化产品服务平台。值得一提的是，对于老百姓熟知的热河卡，我行免收开户手续费、短信通知费、密码挂失费、工本费、年费等一系列费用，尤其是2012年推出的“热河卡全国ATM跨行取款免收手续费”，让热河卡成为了实至名归的“免费卡”，极大的方便了百姓的日常生活，真正成为老百姓身边的“贴心人”。

三是立足中小，搭建中小企业服务的金融超市。成立以来，我行持续加大对我市中小微企业的资金扶持力度，不断创新中小微企业服务模式和特色产品，形成了以“联保贷”、“循环贷”、“担保贷”、应收账款质押、三方保兑仓等特色产品为代表的中小企业融资产品体系。同时，建立了以“减免费用”和“高效服务”为代表的中小微企业服务“双引擎”，形成了集资料搜集、项目营销、调查评估、审核发放、贷后管理及监督于一体的流程化管理模式，只要符合授信标准且手续齐全，2个工作日就能完成审批；通过免费派驻员工现场办公、上门接送款、减免业务收费等多种方式，打造中小企业和广大百姓融资服务绿色通道。截至今年6月末，我行中小微企业贷款客户总数860余户，授信余额达159.43亿元，仅今年上半年就累计向其发放各类贷款71.22亿元。

光辉荣耀既往事，正是扬帆起航时。“有市委、市政府的信任和帮助，有社会各界与广大客户的鼎力支持，承德银行的发展壮大将不再是梦”承德银行董事长信心满怀的告诉笔者。今年是我行实施“转型发展”战略的关键之年，总行新办公大楼的投入使用，开启了我行“二次创业”的崭新征程！

办公室　李　剑

——图为张磊行长带领干部员工在升旗仪式上庄严宣誓

我行2013年年中工作会议胜利召开

——图为我行2013年年中工作会议现场

7月18日，我行2013年年中工作会议在总行二楼会议室胜利召开，全行中层以上干部60余人参加了会议。

会上，张磊行长做了题为《多元带动 全面提升 以转型发展开创全行科学发展新局面》的工作报告，通报了我行上半年主要工作指标完成情况，对全行今年以来取得的各项工作成绩给予了充分肯定，就全行转型发展中存在的问题进行了深入分析，并对下一阶段深入推进转型发展各项工作进行了全面安排部署。6家分支机构代表做了典型发言，围场华商村镇银行就其下一阶段工作思路进行了介绍；与会人员围绕“转型发展”和“创新”两个主题，结合全行经营管理、业务发展、风险防控等方面存在的问题进行了分组讨论，提出了许多好的建议和措施；姜鹏监事长做了《强内控抓管理 切实防范经营风险》的重要讲话，就如何进一步做好经营管理工作，切实防范经营风险，保持全行良好的工作作风与发展态势提出了意见；王振廷董事长做总结讲话，对此次会议的顺利召开和取得的良好成效进行了充分肯定，并从树立科学发展理念、坚持创新驱动、加强队伍建设、抓好党建工作等方面提出了明确要求。

此次会议是我行在积极应对日益复杂的国家和地区经济金融环境中，对现阶段经营发展中取得成绩和存在问题的一次全面总结分析，对于进一步清醒认识当前经营形势与竞争环境，加快推进全行转型发展战略步伐，努力实现“二次创业”的良好开局具有重要意义。

办公室　李　剑

多元带动　全面提升
以转型发展开创全行科学发展新局面

编者按：今年以来，我行始终将“安全经营”与“转型发展”作为推动全行可持续发展的两大主线，在积极应对日益复杂的国家和地区经济金融环境中，创新思路，凝聚共识，多措并举，真抓实干，实现了管理决策能力、业务拓展能力、风险防控能力、企业文化水平显著提升的良好开局。此次会议总结了上半年工作中的成绩与不足，并对下半年工作任务做出了安排部署，动员全行统一思想，坚定信心，把握机遇，迎难而上，确保完成和超额完成全年各项工作目标，为加快推进转型发展战略奠定了坚实基础。

一、上半年主要指标完成情况

一是经营实力稳步增强。截至2013年6月末，全行资产总额278.60亿元，比年初增长10.91 %；负债总额257.58亿元，比年初增长11.13%；各项存款余额 250.35亿元，比年初增长 14.62 %，各项贷款余额139.52亿元，比年初增长14.95%。二是盈利水平持续向好。截至6月末，全行实现利润总额3.72亿元，同比增长18.85%；实现净利润 2.96亿元，同比增长17.93%。资本利润率29.31%，资产利润率2.24%，创利能力保持较好水平。三是资本实力稳步提升。截至6月末，全行资本总额 23.75亿元，比年初增加2.28亿元；核心资本21.02亿元，较年初增加1.6亿元，股本总额16.14亿元，抗风险实力进一步增强。资本充足率14.40%，核心资本充足率12.82%，流动性比例72.42%，拨备覆盖率842.18%，主要经营指标稳步向好。四是资产质量得到提高。6月末，全行不良贷款余额按五级分类为4491.80万元，不良贷款率0.32%，实现了不良贷款余额和不良率“双下降”。

二、上半年主要工作进展情况

（一）持续推进管理决策能力再提升，为全面实现转型发展战略目标提供保障

一是董事会决策能力更加完善。组织董事会成员赴北京大学就银行公司治理、经营管理、法律实务、业务拓展、产品创新等知识进行了学习，董事的履职能力得到提升；加强董事会专业委员会建设，增设了战略发展规划委员会，对各专业委员会成员进行了合理重新调整。二是党组织保障作用更加充分。组建党总支、支部28个，党员人数达到205人；行团委正式成立，党、团员职工的模范带头作用得到进一步发挥。三是部室职能向精细化转型。对总行各部室的工作职能、岗位分工、权责边界进行重新梳理划分，增设了物业管理部负责总行物业管理工作，机关职能部室增加到十二个。四是人才储备更加充分。选聘本科以上优秀毕业生190余人；选聘、（下转二版）

帮小扶微　助力承德经济发展

——我行开展“第二届小微企业金融服务宣传月”活动

为进一步提高小微企业金融服务水平，加大对小微企业的金融支持力度，日前，我行统一开展了“第二届小微企业金融服务宣传月”活动。

期间，我行唐山分行和承德辖区22家支行共同参与，充分利用各种宣传媒介和丰富的宣传方式，开展了多样化的小微企业金融服务宣传活动。一是统一设计并制作了小微企业授信产品宣传折页和宣传展板，重点介绍我行的各项金融产品和服务，向公众宣传我行小微企业金融服务的特点和优势；二是充分利用电子媒介，在户外电子显示屏上滚动播放宣传标语；三是充分发挥网点优势，指定宣传员，佩戴“承德银行小微企业金融服务宣传员”绶带，在营业网点宣传小微企业信贷政策、经典案例、服务体制和模式，解答客户疑问等。

——图为华源支行员工向公众推介我行小微企业金融产品

本次宣传月活动共计发放各类宣传资料30000余份，接受各类咨询2000余次，帮助小微企业更深入地了解了我行支持小微企业的诸多融资产品与帮扶政策，营造出了良好的社会舆论氛围。

公司业务部　王晓娟

拥抱绿色　健康生活

——图为我行登山队员在僧冠峰上合影留念

为丰富员工业余生活，倡导健康向上的企业文化，日前，我行在僧冠峰组织开展了“拥抱绿色、勇攀高峰、快乐工作、健康生活”主题全员健身登山比赛，号召员工走出户外，融情山水，在尽享运动快乐的同时锻炼身体素质，补充正能量，以更加饱满的精神状态投入到工作生活中。活动中，来自全行25家分支机构的70余名健身达人赛体力、比意志、拼耐力，既体现了强烈的赶超意识又发扬了坚持到底、永不放弃的团队精神，展现了承德银行良好的精神风貌，在葱翠山林间形成了一道亮丽的风景线。

办公室　杨薇

天然防蚊妙招

穿件亮色衣服

很多人都误以为蚊子喜欢鲜亮的颜色，因此穿亮色衣服的人容易被咬，实际上，这是一个误区，蚊子更喜欢咬穿暗色衣服的人，尤其喜欢攻击穿黑色衣服的人。因此，夏天最好穿些鲜艳的浅色衣服，以棉质为最佳，夜晚出行最好穿长袖，不要穿网眼或薄纱的，否则蚊子一样会叮到你。

避开阴暗处

蚊子不喜阳光，喜欢阴凉，尤以树丛下最多。所以夏天乘凉时，不要呆在草丛或树丛旁，要待在通风良好的地方，有风吹拂，蚊子就难以近身。此外，在家时要经常开窗通风，保持室内空气对流。

勿在水边行

有水的地方是蚊子滋生之处，尤其是受污染的河道、有泥的水洼旁，建议人们夏季远离这些地方。

吃点大蒜

吃大蒜后人会分泌一种味道，蚊子就会躲得远远的。吃大蒜前，最好先将其切成薄片，放置15分钟，驱蚊效果更好；还可以将大蒜切片，放在窗口或在纱窗上涂抹，阻止蚊子进入室内；也可以把蒜头植于花盆四周，让其特殊的辛辣味隐隐飘散，平日凶猛的蚊子马上会销声匿迹。

抹点大豆油

美国《新英格兰医学杂志》刊登了一项新研究发现，由大豆油制成的驱蚊剂与普通含有化学驱蚊成分的驱蚊剂同样有效。大豆油成本低，并且很常见，是驱蚊的最佳选择，特别是混入薰衣草精油的大豆油，驱蚊效果更为理想。另外，大豆油具有极好的润肤功效，取少量涂抹在身体暴露的位置，既护肤又防蚊。

撒点黑胡椒

上述研究还发现，黑胡椒也具有明显的驱蚊虫功效。平时可以将其撒在窗口、门口或是花盆边缘，防止蚊虫滋生和入侵。

养些莲科植物

《亚太热带医药杂志》刊登一项新研究发现，莲花等莲科植物是一种有效的驱蚊剂，同时还能杀灭蚊子的幼虫。因此，夏季不妨在家里养些小型莲科植物。

(上接一版)提拔支行管理人员12名，会计主管6名，选拔副股级以上干部32名，专业技术人才6名；完成了7家县域支行的员工招聘补充工作。

（二）持续推进业务拓展能力再提升，实现全行市场占比与综合竞争力显著增强

第一，以首季“开门红”为契机，撬动全行存款增长内生动力。一是储蓄存款增长效果明显。开展了储蓄存款首季“开门红”综合营销活动，活动期间新增储蓄存款10.15亿，活动中涌现出了一批业绩突出、表现优秀的存款营销先进支行和揽储标兵，带动了全行吸存揽储的营销热潮。截至6月末，全行储蓄存款余额120.54亿，较年初增长27.39亿，比去年同期增长41.4亿元。二是新业务营销进展明显。上半年新增热河借记卡4.33万张，借记卡总数21.91万张，卡内存款余额14.13亿元；新开立网银账户952户，网银交易额49.86亿元；巧得利签约户数7581户，签约金额3.94亿元；支付宝签约3838户，网上支付34533笔，涉及金额436万元。三是有效遏止对公存款季节性下滑。将财政资金、事业单位专项资金、拆迁补偿款项、企业客户大额资金作为重点关注和维护对象，尤其是对财政专项资金的拨付情况、结算资金的下游单位等密切关注，对目标企业的管理人员、财务人员、经办人员实行联动营销，对口公关。截至6月末，全行对公存款余额129.81亿元，比年初增长4.54亿元，新开立对公帐户2074个。四是新机构的引存作用进一步显现。金汇支行、丰宁支行、铁路支行以及唐山高新支行、迁安支行等新建机构运营效果良好，截至6月末，五家支行的各项存款余额17.37亿元。通过全行上下积极努力，上半年全行累计新开立各类存款账户18.47万个，为全行在下阶段激烈的市场竞争中赢得主动奠定了坚实基础。

第二，以信贷资产的收益性、合规性为依托，实现资产运营能力稳步提升。一是科学摆布贷款指标。上半年累计发放各类贷款76.9亿元，收回贷款58.75亿元，贷款余额比年初增长18.15亿元；累计签发银行承兑汇票40.73亿元，承兑余额40.72亿元，承兑保证金存款15.38亿元，对于进一步满足客户的合理资金需求、壮大全行存款规模发挥了重要作用。二是强力抓好贷款营销。首先，结合授信业务的类别、产品种类、担保方式、风险等级，对全行授信权限进行细化调整，提高了贷款营销的灵活性；其次，加大优质贷款项目的营销储备力度，截至6月末，全行储备优质贷款项目5.7亿元，为贷款指标的有效使用打下了基础。三是增强资产合规性管理。严格按照监管部门“两个不低于”的管理规定，将小微企业贷款达标纳入各支行年度考核内容，6月末全行市辖小微企业客户716个，小微企业贷款增速18.32%，高于全部贷款增速6.01%。严格贷款管理的各个环节，业务部室全面参与到贷前调查、贷时审查、贷后检查、风险认定等环节中去，今年以来总行业务部室参与贷款调查53户，涉及金额29.47亿元。四是资金市场创利能力日益增强。上半年我行资金市场利率最高达到16%，上半年货币市场累计占用资金日均余额72.25亿元，资金投入力度达到我行历年来最高值。截至6月末，资金市场实现收入1.39亿元，同比增长30%。

（三）持续推进企业文化水平再提升，为全行转型发展提供引领和支撑

一是完善以形象识别体系为窗口的品牌文化。从“形象宣传语”设计入手，对全行的服务宗旨、企业精神、经营理念等进行梳理完善。目前，共收到来自全国各地、社会各界的“形象宣传语”应征方案13331条。下一步，总行将继续对全行发展愿景、企业使命、核心价值观等企业文化要素进行提炼设计，逐步建成特色鲜明、要素丰富、完整体现我行文化内涵的形象识别体系。二是打造以员工思想政治教育为核心的人本文化。组织开展了“青年岗位突击手”评选活动，开展了以“实中国梦——我该怎么做”为主题的青年员工座谈会，组编了反映我行十年发展历程的内部诗集《跨越》，真正让员工融入到全行改革发展的大潮之中；在全行第二届七次董事会上审议通过了承德银行“誓词”，并在总行新办公大楼启用仪式上进行了宣誓。三是以媒体宣传和员工活动为载体培塑良好企业形象。上半年在承德市主流媒体发表各类宣传稿件54篇，对全行的产品功能、特色服务、惠民政策等进行了多角度宣传；对承德银行网站进行改版，逐步建成集企业形象宣传、业务咨询办理、产品展示与功能体验于一体的门户网站；通过开展登山比赛、组织博爱一日捐、冠名“恒久凝聚，爱心永远”残疾人专题文艺晚会等系列活动践行社会责任，树立良好的形象口碑。

——图为年中工作会议上王振廷董事长、张建军副行长同与会人员进行分组讨论

（四）持续推进风险管控能力再提升，为全行转型发展打造安全运营环境

一是积极探索实施新资本管理办法的有效方法。组织推进小组成员参加省、市监管部门、银行业协会、社会培训机构举办的专题会议及培训班，对新资本管理办法的专题知识、报表填报、风险模型以及先进实施经验进行学习。二是更加突出大内控管理机制的塑造。制定了《内控纲领性文件》，对全行内控管理工作的政策、目标、操作流程、执行框架、权责分工等进行了明确。建立了《案件防控统计制度（试行）》，规范建言献策报送反馈机制，建立环环相扣、紧密衔接、传导有效的问题传导机制。三更加注重稽核检查的纵深效果。把风险防范重点向纵深拓展，解剖麻雀，对屡查屡犯的常规性、同质性问题，严肃问责；对典型、特殊问题挖深查透，以点带面，警示全行，避免“眉毛胡子一把抓”。开展后续检查，对以前各类检查中发现问题的整改情况、检查意见落实情况进行二次稽核，堵塞风险漏洞。四是科技支撑与安全保卫能力不断增强。新办公大楼数据中心建成并正式投入使用，前端操作系统、后台总账系统、数据仓库系统建设工作有序推进；加大对全辖守库、押运、枪弹、消防安保设施、电子监控设施及报警系统等要害部位的检查频率和力度，组织各分支行开展防抢、防盗、防火、防诈骗演练，全员安全防范意识和问题处置能力显著提升。

三、下一阶段主要工作安排

下半年乃至今后一段时期，我们要认真分析政策形势和经营环境的变化，坚定不移的用“安全经营”与“转型发展”凝聚全行之力，解放思想，创新思路，稳中求进，确保完成和超额完成全年各项任务目标，稳步推进转型发展战略步伐。

（一）继续推进发展战略转型，以满足客户深层次金融服务需求为根本目标，打造全行业务增长“双引擎”

一是把重点县域、社区、乡镇和农村作为全行在辖内市场新的业务增长极，搭建纵深型网点服务格局。把社区、乡镇、农村作为网点延伸和业务拓展方向。首先，发挥好县域现有网点和客户群体的示范作用，以点带面，扩大品牌影响力；其次，大力推广“POS机+自助设施+员工服务”的自助银行等方式，深入挖掘社区居民、农村百姓、个体商户等零、散、小型客户的金融服务需求，逐步形成以“社区银行+自助银行+离行式自助设备”为基本框架，兼顾管理成本与经营效益，有效覆盖不同经济领域的纵深型网点格局；再次，各支行、尤其是县域支行要主动对所在区域内的金融资源结构和分布情况进行挖掘掌握，每个支行选择1-2个重点的社区或乡镇，就其设立机构的可行性进行调研分析，为全行决策提供有效依据。二是把唐山分行的快速发展作为全行拓展业务领域和服务范围的重要增长极，打开异地金融市场新局面。第一，加大人才引进和培养力度。对新员工的思想政治、职业素养、业务技能、服务态度等方面开展针对性培训，引导其尽快融入分行发展的节奏中去；根据分行的经营管理、业务发展、风险防控和机构建设需求，有目的性的引进一批优秀基层管理人才和专业技术人才。第二，稳步推进机构网点建设步伐。首先，抓好现有机构的内控管理和业务拓展工作，分行各部门要充分发挥和履行好自身的管理职责，逐步形成与唐山分行经营特点和风险要素相适用的内控管理模式，严守风险底线；加大业务营销与客户拓展工作力度，将承德银行的产品功能、服务特色与唐山当地市场有机结合，扩大品牌影响力。其次，抓好在建网点的筹建工作，稳妥、有序的完成好今年唐山市4家县域支行的筹建开业工作，早日建成更加合理、有效辐射主要经济区域的网点格局。再次，为明年的机构规划做好准备，组织人员对唐山市的主要经济区域的金融市场状况和机构建设可行性进行调研，提前做好机构选址、员工储备等前期工作。第三，处理好发展与管理的关系。唐山分行的快速发展必须建立在安全、可持续的基础上，不能盲目追求规模和速度，要质效兼顾，为我行全面进军唐山市场打下坚实基础。

（二）继续推进经营理念转型，以特色化、品牌化建设为基本方向，推动全行综合市场竞争力提质升级

一是加快特色化机构建设进程。各支行要充分挖掘、放大在管理、业务、服务方面的特色和优势，既要做全面服务的“金融超市”，更要做风险管理、(下转三版)

扶危济困　公益先行

——我行积极开展农村对口帮扶工作赢好评

日前，我行党委书记、董事长王振廷携驻村工作组成员亲临围场县老窝铺乡上窝铺村进行现场办公，并与有关部门协调配合，对该村修建4.5公里砂石路、3500平巷道硬化工程进行了落实，对村部所在地1.5公里路灯亮化项目进行了帮扶承诺，就如何推动该村经济的快速、持续发展进行了谋划。图为王振廷董事长与该乡党委书记及乡长就对口帮扶工作进行交流。

今年以来，我行积极参加社会公益活动，认真开展农村对口帮扶工作。近日，我行姜鹏监事长代表驻老窝铺乡上窝铺村工作组对该乡小学成绩优秀、家庭贫困的七名儿童进行了捐助，为孩子们送上了书包、文具等学习用品和500元的现金，鼓励孩子们努力学习，感恩社会，早日成为国家栋梁之才。图为驻村工作组组长、我行姜鹏监事长为贫困学生送上爱心学习用品。

围场华商村镇银行　陈玉新

清风支行开展庆祝建党92周年活动

6月29日，清风支行党支部前往隆化县董存瑞烈士陵园，与隆化支行党支部共同缅怀革命前辈的英勇事迹。

员工们在导游的讲解下，重温了董存瑞烈士生前事迹以及在解放战争时期为了新中国的胜利舍身取义的大无畏精神，纷纷表示要倍加珍惜革命前辈为我们创造的美好生活，认真，努力工作，把老一辈革命英雄的无私奉献精神发扬光大。

——图为清风支行党支部在革命英雄纪念碑下合影留念

随后支部书记带领全体人员重温了入党誓词，面对革命英雄纪念碑庄严宣誓，并要求全体员工认真学习领会党的纲领、章程，时时刻刻以一名优秀党员的身份严格要求自己，在工作中发挥模范带头作用，吃苦在前，享乐在后，时刻用存瑞精神鞭策自己，争取在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

清风支行　范程林

围场华商村镇银行荣获“全国村镇银行三十强”称号

近日，在中国银行业协会和中国村镇银行发展论坛组委会发起主办的“第六届中国村镇银行发展论坛”上，围场华商村镇银行被授予“全国村镇银行三十强”和“服务三农与小微企业优秀单位”荣誉称号。

本次论坛旨在提升村镇银行公信力和品牌形象，促进村镇银行的可持续发展，并对全国2011年底前开业的836家村镇银行的资产状况、经营管理状况和支持“三农”与小微企业状况进行综合排名。围场华商村镇银行在激烈的角逐中脱颖而出，荣膺全国村镇银行综合业务发展情况排名第25位殊荣。

该行自组建以来，始终坚持“立足县域、服务三农，支持小微”的办行宗旨，不断创新金融服务方式，丰富业务产品功能，加大贷款投放力度，有力地支持了县域企业发展和地方经济建设，被围场县委、县政府评为2012年度“扶贫开发先进单位”，取得了经济效益与社会效益共赢的良好效果。

围场华商村镇银行　鞠海东

（上接二版）授信融资、文明服务等不同领域的“专家”，形成品牌优势。二是加快特色化产品研发步伐。首先，加快研发新产品，对所在区域内的经济特点、产业结构、客户构成及消费偏好、风险特征等进行认真调研掌握，根据客户的金融服务需求提出产品开发建议，形成由下至上的、符合市场消费需求的新产品研发模式。其次，探索个人金融业务新渠道，比如个人住房装修贷款、家居组合贷款以及农、林、水、牧等产业链型金融产品。第三，围绕扶贫开发、农业产业化、特色产业等做文章，开发一批依托于地方产业特色，兼顾环京津产业带、环首都经济圈等更广阔区域服务需求，具备较强覆盖能力和可拓展性的品牌产品。第四，对我行现有的产品进行包装、整合，以金融IC卡发行为契机搭建更具竞争力的产品服务体系。第五，尽快完成市场调研，制定热河卡发卡规划，在短期内既要发行有效卡，又要尽早达到规定的贷记卡发卡条件。

——图为承德市委副市长、市委市金融工委书记刘文勤、副市长李维一行在临城行新址进行考察

（三）稳步推进管理模式与工作作风转型，将执行力作为全行稳健发展的根本保障，推动核心竞争力有效增强

第一，继续深化部室职能转型。一是完善管理架构。选拔优秀员工充实到相应的工作岗位，形成更为完整、有效的总行部室管理架构。二是提升服务能力。首先，部室经理要加强对专业知识、国家政策、金融政策、监管政策的学习，不断提高学习政策、解读政策、制定政策的能力，逐步将自身培养成为本业务条线上的“专家”；不断培养总行员工学习知识、苦练技能的本领，加强思想品德教育，成为本业务条线上的岗位能手，形成“服务+管理”的机关工作模式。其次，改变目前“支行—领导—部室”的逆向报告传导路径，提高机关部室工作的主动性和办事效率。三是强化执行效能。机关业务部室必须经常深入一线对现行的政策、制度、流程进行调研，对发现的问题予以及时补充完善，形成既能够有效防控风险、又能促进业务发展、方便客户办理业务的制度体系；根据重新划分的部室职能分工，建立包括部室自评、互评、支行评价、指标考核为内容的全方位履职评价体系，提升机关工作效能；适时引进审计、法律、零售、电子银行等方面的专业人才，为全行稳健、持续发展提供保障。

第二，继续加快分支机构转型发展步伐。一是稳步推进支行管理转型。首先，健全支行管理团队，实行集体决策，不搞“一言堂”；其次，正确理解和充分认识全行转型发展的大趋势与必要性，在总行大的转型架构和思路下，制定符合自身经营特点、具有现实可行性的转型发展框架和具体实施方案；处理好支行发展和防范风险的关系，在总行大的制度框架下，形成更加具体、清晰的实施细则与管理办法，切实防范经营风险。二是加快推进业务模式转型。从服务环境建设、产品功能拓展与综合运用、业务效率提升上下功夫，增强市场竞争软实力。三是组织人员对各分支机构开展全方位的履职评价。包括主要管理人员情况、业务发展情况、经营管理情况、员工队伍状况、制度执行情况以及风险防控情况等，对经营发展中存在的薄弱环节，及时分析原因，弥补短板。

（四）继续推进企业文化转型，构建具有较强凝聚力与向心力的文化引领框架，推动全行品牌价值持续提升

一是切实抓好企业文化建设方案的制定工作，认真组织好“形象宣传语”来稿的筛选、评定、使用工作，并陆续对全行企业精神、服务宗旨、经营理念以及发展愿景、企业使命、核心价值观等企业文化要素进行重新包装，打造完整统一、特色鲜明的企业形象。二是持续加大宣传引导力度。积极组织“以促进业务发展为主线，以增强员工凝聚力为目标”的内部活动，形成内容丰富、活泼向上的工作氛围；通过开展送金融知识下乡、金融知识万里行、社会公益帮扶等活动，提升企业社会形象和群众口碑。三是建立以人为本的员工教育培育文化。首先，抓紧制定有效覆盖员工的培养、教育、管理、使用、选拔等各个环节的管理办法和制度，形成统一、规范的员工管理框架。其次，加强员工服务能力建设，从员工形象礼仪、业务知识、专业技能、服务意识、企业责任感等方面着手组织专项培训；深入开展优质文明服务检查，对员工在服务过程中的不主动、不合规、不文明服务行为及时发现，有效处置；完善员工综合考核平台，逐步建成能够真实体现并促进员工业务水平提升，有效满足全行常规性技术考核、年度业务技能考试、员工及管理人员招聘考核等不同需求的综合性考核平台。第三，着重抓好员工思想政治工作，实行“一把手负责制”，真正把员工的培养教育作为管理者第一位责任，既要抓工作能力，更要抓思想政治工作，教育员工树立遵纪守法、爱岗敬业、无私奉献的工作精神。

（五）继续推进风险防控机制转型，着力打造有效覆盖各种风险类别的大内控风险管理框架，推动全行安全运营能力持续提升

一是以制度引领为基本依托。认真完成《内控纲领性文件》、《内控制度后评价管理办法》、《建言献策报送反馈管理办法》三个框架性文件的制定工作，为全行风险管理模式转型明确方向。二是以全员参与为有效手段。集中组织开展一次案例警示教育活动，选取典型案例材料，组织各分支行开展“吸取案件教训，防范案件风险”大讨论；开展以“加强内控管理”为主题的专题调研活动，鼓励大家积极参与到防风险、促发展的工作中来；在每个支行培养1-2名骨干员工作为讲师，真正将制度执行渗透到每一个管理和业务环节，形成人人了解风险、人人防范风险的大内控格局。三是以科学技术为重要支撑。有序完成非现场审计系统上线工作，结合不同业务条线的风险特征和各类金融案件反映出的内部控制缺陷，从岗位类别、交易类型、操作流程、金额、频率等方面进行总结，实现全面、连续、实时的风险预警与监控。抓紧完成灾备中心建设工作，提升可持续运营能力；着手对以核心业务系统为中心的科技支撑平台进行改造升级，加快事后监督系统、网银对账系统、金库出纳核算系统、支付密码器的上线进程，逐步形成依托于系统支持的多维度风险防控模式。四是探索网点分类监督新模式。结合日常管理、事后监督、内审稽核检查中发现的问题，对各支行及其员工分类排队，将业务差错率高、问题整改不到位、尤其是同质性问题屡查屡犯的支行、员工作为重点内控监督对象，对其进行全方位检查，推动整体风险管控水平有效提升。五是以新资本管理办法实施为契机，探索大内控管理新途径。第一，聘请专业咨询机构对全行进行细化评估，同时组织人员到《办法》实施进度较快的银行，对其在系统支持、客户评级、数据积累等方面的先进经验进行学习，为《办法》的落地打好基础。第二，贷款的发放与管理要由感性认知向理性研判转变。首先，借鉴他行成功的信用等级评定办法，制定与我行贷款管理实际相适应的客户信用等级评定办法，科学、客观的推算企业风险状况和贷款风险度；其次，制定固定资产贷款投放管理办法及实施细则，对固定资产项目进行科学评估，将评估结果作为固定资产贷款以及铺底流动资金贷款的发放依据；再次，目前国内的不良贷款呈现从东南部向中西部蔓延的趋势，加工业表现尤为突出，各支行要根据形势对存量贷款进行“卷毯式”排查，确保信贷资产安全。