我身边的承德银行人

青春无悔抒壮志 热血男儿满豪情

——记“承德市优秀青春追梦人”、“杰出青年岗位能手”、“承德银行年度先进个人”彭朝华

题记：苏东坡在他的文章《晁错论》中写到：“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”先人的感悟同样在激励着后人的所作所为。当我有幸走近这位刚刚从滦平支行调任回来的兄长，听他与笔者畅聊几年前的风华岁月时，似乎看到了流淌在他心底的那股热血，又无法阻挡的在他全身蔓延开来。

秋收季节 耕耘方兴

2009年10月末，秋色正浓，万物待收，承德银行滦平支行获批并装修完毕，总行授命彭朝华筹备和组建滦平支行。对于这个年仅29岁的石家庄小伙来说，这个秋天，似乎并不意味着收获，耕耘才刚刚开始。

俗话说“工欲善其事，必先利其器”，彭朝华手里没有“器”可“利”，人生地不熟，两眼一抹黑，毫无优势可言，加之当时许多承德百姓、特别是县域的老百姓对我行比较陌生，认知度不高，生存现状不容乐观。每当下午，太阳西斜，便会有附近居民坐在支行门前的石台上闲聊打发时光。有一次无意间碰到的一桩小事，让彭朝华感慨万千。当时，一30岁上下小伙手持现金正准备走进营业室，便被一位相识的阿姨喊住，两人说完，小伙径直返回并未到支行办理业务。彭朝华有些纳闷，于是留心地与几位大爷和阿姨聊了几句才知道，原来这里曾经倒闭过一家基金会类的金融机构，好多居民的存款最终杳无音讯，老人们误以为，“承德银行”是变了名字的“基金会”，出于好心才劝走了那位年轻人，实在让人哭笑不得。业务开展之难，民心获取之不易，由此可见一斑。“怎样打开局面，让老百姓知道承德银行、走进承德银行大门，当时真的费尽了心思。”早、中、晚的定时宣传像一日三餐般必不可缺，人员少，彭朝华就带着信贷人员一起上阵宣传；工作忙，他就放弃休息，和大家一起利用下班、周末的时间走街串巷，发单子、推产品、和街坊商户作解释。慢慢的，大家都知道了滦平有了家承德银行，营业室也从门可罗雀日渐红火起来。

新员工工作经验少、业务生疏、服务和营销能力不足是滦平支行开业初期面临的难题之一。当时的滦平支行，从市区抽调的6名员工返回后，新招聘的员工正式上岗，这群刚刚走出校门的孩子，虽已在市区支行实习半年，但因各种因素，上岗时整体业务水平参差不齐，有的甚至连核心系统都没有接触过几次，办理业务速度慢、差错高、影响了工作效率。彭朝华看在眼里，急在心里。“攘外必先安内”，面临这种情况，他开始组织大家每周定期进行业务培训，学习制度、熟悉系统、练习技巧、积累经验。“彭行长每天白天出去跑业务、搞宣传，晚上和大家一起学习，大家的劲头很足，现在想想，似乎当时倒在床上都是想的怎么办理业务。”谈起当时紧张忙碌的日子，时任滦平支行副行长兼营业室主任的武连娜感触颇深。

在大家的坚持和努力下，员工的整体素质有了显著的提升，在2010年全行的业务技术考核中，滦平支行获得了信贷考核平均成绩第二名，前台柜员考核平均成绩第三名的好成绩，并一直贯穿在以后的整体服务中，2011年和2013年两次获得承德银行优质文明服务流动红旗。“正是有了这种从零做起的精神，有了这支有热情、肯吃苦、敢打敢拼的年轻队伍，才让我对以后的工作充满了信心和希望！”对于一起走过创业岁月的同事们，彭朝华充满了感激。

追梦路上 点滴辛酸

《孟子》有云：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨……所以动心忍性，曾益其所不能。”2009年开业之初的两年里，是滦平支行业务开展最为艰难的一段时期。

“业务开展举步维艰、不如人意，碰壁冷眼更是家常饭。出去营销很少有人愿意搭理我们，介绍优惠政策得到的基本都是质疑的声音，甚至好多情况下民众一看到我们拿着折页过来就远远走开，时常看到我们的折页被仍在大街小巷……如果没有彭行长身先士卒，始终和大家一起坚守在工作岗位，都不知道自己能不能坚持下来，幸运的是我们挺过来了。”回忆起当时的困顿，柜员小王满脸自豪。当时被借调的柜员李晓宇稍有激动地说：“好几次，彭行长在生病的情况下仍然坚持带队营销和宣传，有时他发烧，头晕的饭都吃不下去，他还在叮嘱我们注意细节，这种情形一下来就是近3个年头。回忆起那时的艰难，彭朝华仍就觉得对不起那帮曾经一起并肩奋斗的同志们，他那张写满坚毅与刚强的脸上，依然掩饰不住已经在双眼里转动的泪花……

“待到明日风云时，定叫悬崖变地平”。在彭朝华的心里，这个信念一直在坚持，可是说起来容易，做起来难。2010年滦平支行的主要业务都是在和政府部门合作，因为年轻和陌生，在滦平这块土地上，彭朝华带领员工，开始了支行的营销和公关生涯。“当时在滦平县谈事，一样本领必须具备，就是喝酒。”说到这里，彭朝华稍有激动。据他介绍，最频繁的饭局，5天之内，喝了7顿酒，那几天，负责信贷工作的孔宪懿，眼睛都是处于红肿状态的，彭朝华本人更是这样描述：“现在我都有些意识空缺，不知道是真实的还是在做梦。连半夜睡觉都时常惊醒，有时发现自己不知道怎么就在卫生间里躺着。”即使如此，彭朝华在滦平工作的几年里，如果没有极特殊情况，从不迟到。由于精力和体力的严重透支，仅在2010年一年的时间里，彭朝华的头发就白了很多，当时他却只有30岁。

在一次与滦平当地某单位开展信贷业务过程中，贷款单位领导盛气凌人，站在彭朝华的办公桌前，怕案而起，大声问彭朝华：“你告诉我，到底能还是不能？”说罢，欲拂袖而去。彭朝华心里委屈，但还是忍住了愤怒，与客户好言相抚，没想到的是此事发生的第二日，彭朝华便得到了肯定与赞许，“小彭不错，非常优秀，放心吧，我们全力配合你的工作。”最终成功而顺利地办理了这笔信贷业务。“时不我待，只争朝夕”这句话几次出现在彭朝华的工作报告中，也正是凭着这股子的信念，滦平支行在较短时间内得到了多数领导和部门的认可，让大家渐渐接受了这个坚强、执着的小伙儿，工作慢慢的开展起来。2010年，滦平支行存款余额达到3.25亿元，其中各项财政类存款高达1.74亿元；各项贷款余额近2.5亿元，均超额完成了总行下达的任务指标。

苦尽甘来 青春无悔

“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。”经过不懈努力，滦平支行整体工作的开展情况在2012年以后有了明显好转。经过两年多的摸索和沉淀，滦平支行又开始了新一轮的攻坚战——营销财政代发工资，再次走在了兄弟支行的前头。2012年9月份，滦平支行成功将一直在某国有银行开户的一部分财政性代发工资争取到手，2013年1月以后，县直部门3400余人的财政代发工资全部转至滦平支行；2013年，滦平支行又成功争取到物业维修基金全部款项；目前为止，滦平支行财政性存款突破4亿元，占比50%以上，这在滦平县区的商业银行中尚属首例。在综合指标完成情况上，滦平支行的事业也取得了迅猛的发展：截至2013年末，各项存款余额12.6亿元，各项贷款余额6.7亿元。筹建至今，贷款收息率均为100%，累计上缴利润近7500万元。

滦平支行的“招牌”渐渐被百姓和企业所熟知和乐道，一串串荣誉也随之而来。2012年被滦平县人民政府授予“2011年度县长特别奖”、被河北省公安厅评为“年度金融系统安全保卫先进集体”、被承德团市委授予“青年文明号”；彭朝华本人也先后获得“承德银行年度先进个人”、“承德市优秀青春追梦人”、“承德市杰出青年岗位能手”等荣誉称号。当笔者问及彭朝华成功的秘籍是什么的时候，他说：“成功没有捷径，我不算成功，但对于我而言，真诚、踏实、重感情，一直是指引我不断前行的灯塔，能够让我在做人的时候，不至于漂浮。”

4年4个月零10天，彭朝华毫不犹豫地告诉笔者他在滦平支行工作的时间。2014年3月，春意盎然，彭朝华调任世纪支行行长一职，如今，世纪支行已然成为辖内示范性服务网点，他的到来，定会为其增添一抹重色。“待到春风化雪时，又是一片暗香来”，好男儿，应担此重任！

办公室 范彧玮

服务进社区 百姓得实惠

——我行开展金融知识进社区宣传活动和社区居民棋牌赛

——图为金融知识宣传活动隆重开幕

为进一步提高社会公众的金融知识水平与金融安全意识，密切与广大社区居民的友好关系，7月5日，我行金汇支行、中天支行、御路支行、平安支行、清风支行共同组织的“金融知识进社区宣传活动和‘承德银行杯’马年社区居民棋牌大赛”在市中心广场拉开帷幕。我行部分支行行长、双桥区潘家沟街道办事处有关负责同志参加了活动，活动吸引了社区居民及周边区众的广泛参与。

活动中，各参与支行通过发放宣传单、知识问答、专业解疑等形式，对电子金融诈骗、反假货币、非法集资等金融知识进行了全面、细致的宣传，得到参与民众的一致好评与认可。活动期间，共计发放宣传资料500余份，接受群众现场咨询200人次，实地解决问题130余个，收到建议和意见近30条。在随后的“承德银行杯”马年社区居民棋牌赛中，我行职工与社区居民共同参与，营造了愉快和谐的良好氛围。

此次联合宣传活动及居民棋牌大赛的成功举办，密切了我行与广大社区居民的联系，彰显了我行“服务地方经济、服务居民百姓”的价值理念。

金汇支行 陈思宇

简讯

●为进一步推动我行个人住房抵押贷款业务发展，增强我行零售业务市场竞争力，近日，零售业务部在深入调研的基础上，对《承德银行个人住房抵押贷款管理办法（试行）》进行了重新修订，使得只要具有一套（含）住房以上的客户都可以来我行办理个人住房抵押贷款，为更多有实际需求的客户提供了有效的资金支持。

零售业务部 康宇宏

●为丰富职工业余生活，营造健康向上、欢快祥和的团队氛围，6月7日，中天支行、裕兴支行、联谊支行党团支部联合举办了以“活力无限·青春飞扬”为主题的首届职工趣味运动会。整个比赛共分为登山、拔河、跳绳接力、“袋鼠跳跳跳”和“欢乐抱抱爆”五个项目。比赛以团体赛的形式展开，各支行员工积极参与，展现了我行员工“互帮互助，人人争优”的良好精神面貌。

中天支行 于子祺

人生必读的10部书籍

《曾国藩家书》

曾国藩（1811-1872）是中国近代史上一位重要的历史人物，被称为晚清“第一名臣”，在中国近代史和文学史上占有着特殊地位，是晚清道光、咸丰、同治年间政治、军事、文化上极有影响的代表人物。其所著的《曾国藩家书》内容广博，既有治军为政之道，又有人生处世之谈，自1879年初刊以来，广为流传，是研究其人及这一时期历史的重要资料。曾氏家书行文从容镇定、形式自由，随想而至，挥笔自如，在平淡的家常事中蕴含真知良言。

《圣 经》

圣经是亚伯拉罕诸教（包括基督新教、天主教、东正教、犹太教等各宗教）的宗教经典，由旧约与新约组成，旧约是犹太教的经书，新约是耶稣基督以及其使徒的言行和故事的纪录。旧约圣经天主教和东正教的旧约圣经共46卷，当中包含了其他宗派划为次经的数个书卷；基督新教的旧约圣经有39卷；而犹太教的圣经由于把多个章节较少的书卷合成一卷，总数只有24卷。

《苏菲的世界》

《苏菲的世界》以小说的形式，通过一名哲学导师向一个叫苏菲的女孩传授哲学知识的经过，揭示了西方哲学发展的历程。由前苏格拉底时代到萨特，以及亚里士多德、笛卡儿、黑格尔等人的思想都通过作者生动的笔触跃然纸上，并配以当时的历史背景加以解释，引人入胜。

《荷马史诗》

荷马史诗（包括《伊利亚特》、《奥德赛》）是古希腊文学辉煌的代表，其内容丰富多彩，堪称人类童年社会的“百科全书”。《奥德赛》叙述的是希腊英雄俄底修斯在特洛伊战争结束后历经十年重返家园的故事。荷马与但丁、莎士比亚、歌德被西方文学界并称为世界四大诗人。而荷马则又被但丁在《神曲》中誉为“诗人之王”。

《物种起源》

查理·罗伯特·达尔文（1809—1882），英国博物学家，进化论的奠基人。1859年出版震动当时学术界的《物种起源》（一译《物种原始》）一书，提出以自然选择为基础的进化学说，说明了物种是可变的，对生物适应性也作了正确的解说，从而摧毁了各种唯心的神造论、目的论和物种不变论，并给宗教以一次沉重的打击，成为生物学史上的一个转折点。一部划时代的著作标志着19世纪绝大多数有学问的人对生物界和人类在生物界中的地位的看法发生了深刻的变化。

承德银行 BANK OF CHENGDE

承德银行主办 2014年7月 （总第四十六期）

视点导读

- 我行2014年年中工作会议顺利召开
- 统一转型共识 促进创新发展
- 我行召开庆“七一”暨“一先双优”表彰大会
- 钱去哪儿了
- 青春无悔抒壮志 热血男儿满豪情

我行2014年年中工作会议顺利召开

7月17日，我行2014年年中工作会议在总行2楼会议室顺利召开，总行班子成员、全行中层以上干部、围场华商村镇银行负责人参加了会议，会议由师文生副行长主持。

会上，上半年指标完成情况较好、特色业务开展较好的分支行代表、围场华商村镇银行分别就其日常管理、业务拓展、风险防控、员工管理、客户服务等方面的经验做法进行了介绍；总行各部室就上半年对标学习开展情况做了简要汇报，并就其下一步的工作安排、创新思路和做法进行了交流。张磊行长做了题为《围绕转型核心 加快创新改革 聚全员之力推动全行转型发展新跨越》的工作报告，对全行上半年的主要指标完成情况、主要工作进展情况进行了全面总结，对当前发展面临的严峻形势和经营管理中存在的问题进行了具体、深入的分析，并就如何高效、有序的做好下半年工作提出了明确要求。王振廷董事长做总结讲话，对我行在上半年复杂的经营形势和激烈的市场竞争中，取得的各项工作成绩给予了充分肯定，就影响、束缚我行改革发展的内外部因素进行了深入分析，并从防风险、抓存款、快转型、早发展等四个方面，对全行下阶段各项工作进行了全面安排部署。期间，师文生副行长对下半年重点工作的任务分解、目标要求、激励举措等进行了说明和强调；与会人员就两位领导的讲话内容、转型发展建议和先进经验做法等进行了分组讨论，结合自身工作提出了许多好的意见和建议。

——图为王振廷董事长做重要讲话

本次会议是我行在日益复杂的经营形势下和日趋激烈的市场竞争中的一次冲锋号，更是动员令，号召全行以坚定的信心、共勉的姿态、创新的方法加快推进转型发展步伐，在接下来的困难和挑战中抢占先机，赢得主动，为全行下半年乃至一段时期内工作指明了方向，坚定了信心。

办公室 李 剑

统一转型共识 促进创新发展

——我行召开特别董事会暨第二届董事会第十二次会议

7月24日，承德银行特别董事会暨第二届董事会第十二次会议在总行十七楼会议室召开，会议由王振廷董事长主持。

会上，张磊行长首先就全行面临的政策环境和经营形势进行了分析，围绕上半年指标完成情况、主要工作进展情况等方面做了上半年经营工作报告，针对全行当前面临的风险状况、采取的主要防控措施及下一阶段风险防控工作重点做了风险防控工作报告，接着从发展战略、管理模式、发展理念、风险防控和文化建设等方面全面总结了全行当前转型发展工作进展情况和取得的转型成果，对下一步转型工作做出了全面部署，为全行下阶段工作有效开展坚定了信心，指明了方向。会上还审议通过了承德辖内县域乡镇分支机构三年发展规划（2014.8-2017）、在承德市区南园路等地增设分支机构、11名自然人股东转股三项议案。

此次会议是针对承德银行转型发展推进工作召开的一次特别董事会，全体董事、列席人员就深化全行改革创新、推进转型发展进行了热烈的讨论和交流，提出了很多具有针对性、可行性的宝贵意见和建议。会议最后，王振廷董事长做了重要讲话，深刻剖析了当前全行转型发展工作的紧迫性、重要性和艰巨性，详细阐述了转型发展推进过程中可能出现的三种转型阵痛，并对全体股东和董事提出了统一快速转型共识、做好充足心理预期、充分发挥自身能力资源、全力支持承德银行事业发展的期许，在全行转型发展关键时期，极大提振了全体股东、董事的士气和信心，增强了忧患意识、履职意识和与承德银行同进退、共荣辱的责任意识，为全行转型工作有序推进、各项事业快速、持续发展奠定了基础。

——图为与会董事正在听取会议议案

办公室 计在晨

我行召开庆“七一”暨“一先双优”表彰大会

6月30日，我行庆“七一”暨“一先双优”表彰大会在总行2楼会议室顺利召开。总行班子成员、机关全体党员及各基层党员代表等200多名职工参加了此次大会。大会对3个先进基层党组织、5名优秀党务工作者、34名优秀共产党员进行了隆重表彰；与会全体党员面向党旗进行了庄严宣誓，重温了自己的铮铮誓言。最后，5名来自不同岗位的先进党员代表分别从转型发展、强化管理、业务创新、团队建设、爱岗敬业、深化服务等不同层面做了先进事迹报告，报告充满能量，催人奋进，彰显了我行共产党员敢于担当、务实开拓的高尚情操。

我行党委书记、董事长王振廷做总结讲话，对全体党员寄予厚望，并鼓励其不断加强自身的党性修养和历练，为实现承德银行梦水葆先进性和创造性。此次会议的召开，进一步提升了我行广大党员的干事热情，同时对全行上下起到了深刻的感染和熏陶作用，为更好更快推动我行转型发展提供了强有力的思想支撑。

办公室 付 强

——图为与会党员面向党旗宣誓

深入开展党的群众路线教育实践活动 推动全行转型跨越发展

钱 去 哪 儿 了

钱有所用 30万客户的选择

“办理热河卡不收任何费用？”正在我行一家网点咨询热河卡情况的小李一脸诧异。作为一名就读于唐山师范学院的在校学生，小李每次的学费、生活费需要从承德转账到唐山的银行，听说承德银行热河卡在承德、唐山两地转账免费，特意利用周末回家的时间来咨询一下。“承德银行热河卡不仅仅在系统内可以免费转账，开户费、工本费、年费、小额管理费、密码挂失费、短信通知费也全都不收，而且还在全国范围内免收前十笔ATM跨行取款手续费”。在我行一名大堂经理的详细介绍下，小李算了一笔“糊涂账”：开户费10元、工本费5元、年费10元、短信通知费2元、小额管理费3元，每一次从家里转账大约30元，再加上自己偶尔跨行汇款、取款的费用，单单这一张卡每个月就能为自己节省100多块钱，这对于没有经济收入的学生来讲可是一笔不小的数目。“以前真是花了太多的冤枉钱，现在好了，承德银行的热河卡在任何一家银行都可以使用，再也不用为手中一堆银行卡发愁了，既方便又实惠，回去后一定向亲戚朋友和同学们推荐推荐”小李感触颇深。

我行正在积极打造以热河卡为载体、实行“零成本”服务的“一卡通”服务平台，研发上线了金融IC卡并免收发卡、换卡费用，让客户不花钱就可以升级换卡从而享受更加智能、安全、便捷的服务；为VIP客户推出了白金卡、钻卡，全面免除同城和异地取款、转账、汇款等一系列手续费用；推出了学子卡、校园卡、单位卡、农民工卡等针对不同群体的卡种功能，研发上线了网上银行、电话银行、柜面通、支付宝、银信通等现代化产品，各种配套的免费政策和服务也陆续出台。据不完全统计，从在校学生到职场白领，从常年在外打拼的务工人员到奔波于不同城市的商场精英，我行各类惠民产品的受众已经超过30万户，涵盖各类免费服务项目40多项，每年可以为广大客户节省各类费用超过500万元。

钱有所养 弱势群体的福利

怎样才能将钱用在刀刃上？我们的做法是：给客户“买”方便。从代发离退休人员工资到上门服务，从下岗失业人员贷款到公益事业帮扶……各种惠民举措可谓“层出不穷”。2006年起，开始免费承担为全市1.6万名离退休人员代发工资的重任，至今已经8年时间，惠及范围扩大到22000余人。先后投入资金200多万元购置设备、升级系统、招聘员工，在营业网点添置了老花镜、饮水机、沙发椅、自动叫号机、电子显示屏等服务设施，有效保证了服务的效率和质量；值得一提的是，我行全面免除了养老金账户的帐户开立、业务办理、服务咨询、密码挂失等一系列费用，让老人们免费、放心的领到了工资。同时，我行还免费为广大客户办理代发工资、代收取暖费、有线电视费、物业维修基金等服务，为居民百姓、尤其是离退休老人们献上了一顿不花钱的“金融大餐”。

多年来，我行在践行社会责任、帮扶社会弱势群体方面进行了很多有益尝试。发放下岗失业人员担保贷款，帮助困难群众就业、创业，2007年以来，我行共计发放小额担保贷款700多笔，累计发放金额3500多万元。同时，还对扶贫助困、城镇绿化、新农村建设、灾区援建、帮扶老幼弱残、科教文卫事业等诸多公益领域给予了大力帮扶，几年来帮助协调、捐赠各类公益款项超千万元，用于城市基础设施建设、市政工程、供暖供热、路网建设、棚户区改造、城中村建设等惠民领域的授信资金140多亿元，真正把钱用在了惠民、利民这个“刀刃上”。

钱有所帮 小微客户的贴心人

作为推动地方经济发展的重要力量，中小微企业在我市改革发展中发挥的作用日益突出，如何有效帮助其快速发展壮大，我行进行了积极探索。本着“节约成本、适销对路、最大限度让利于企”的原则，结合我市中小微企业的经营现状、主要风险点、资金需求特点，为其量身定做了一系列操作简单、费用低廉的特色信贷产品，陆续开发了小额联保、最高额抵押、担保公司担保、存货质押、商圈联保、应收账款质押系列贷款产品，满足了中小微企业客户不同层面的融资需求。特别是为抵押物充足的企业开办了最高额抵押贷款业务，一次抵押登记，额度循环使用，有效降低了借款人贷款成本，仅此一项业务每年至少可以为其减少抵押登记费用160多万元。

我行还积极推行授信费用减免政策，除代收印花税之外，全面免除中小微企业客户的授信额度管理费、征信查询费、合同文本费、变更手续费以及承兑汇票的工本费、查询费、承诺费等一系列费用，真正成为广大中小微企业身边的好帮手。我行几年来累计发放各类授信资金1600亿元以上，90%以上投入到中小微企业之中，仅今年以来就为其办理贷款96.07亿元，签发银行承兑汇票45.75亿元，累计授信余额超过209亿元，为全市中小微企业在困难时期创业、展业提供了有力支撑。

办公室 李 剑

围绕转型核心 加快创新改革
聚全员之力推动全行转型发展新跨越

【编者按】今年以来,我们紧紧围绕董事会年初确定的各项决策部署,在积极应对国家和地区不断变化的经济金融环境中,坚定发展信心,创新工作思路,大力度、多举措、深层次推动转型发展各项工作,为全面完成全年各项任务目标打下了坚实基础。下半年,我们将继续把握发展机遇,迎难而上,推动各项工作高效开展,确保完成和超额完成全年各项工作目标。

主要指标完成情况

——经营规模不断壮大,增长方式向规模增长与结构优化并重转变。截至6月末,全行资产总额359.39亿元,比年初增长8.22%;负债总额333.57亿元,比年初增长8.22%;各项存款余额322.72亿元,比年初增长6.5%;各项贷款余额178.7亿元,比年初增长13.92%。

——创利能力持续提升,利润结构向多元化、复合型模式转变。对10余种新型资金运营模式进行了探索,资金市场实现净收益2.24亿元;资本利润率29.34%,资产利润率 2.11%,创利能力与盈利结构同步优化。

——抗风险能力进一步增强,资本补充方式由单一向多渠道模式转变。对年末未分配利润进行了转增股本,股本总额达到19.69亿元。截至6月末,全行资本总额29.33亿元,核心资本25.83亿元,资本充足率12.65%,核心资本充足率11.19%,流动性比例58.65%,拨备覆盖率944%,不良贷款率0.27%。

主要工作进展情况

(一)以建设复合型网点为依托,持续打造具有我行特色的下延型服务平台,战略转型稳步推进

第一,网点模式由单纯扩建机构向多元化、多层次服务平台转变。一是辖内机构下延力度加大。加快社区支行、自助银行建设步伐,组织力量对石洞子沟、南园、喇嘛寺、头道牌楼、九华山区域、火车站—小老虎沟区域、滦平县、丰宁县、宽城峪耳崖镇、亮甲台乡等10个区域进行了调研,并拟定了今年的网点建设规划,为下一步向县域、社区、乡镇下延打下了基础。**二是唐山网点扩张步伐加快。**唐山遵化支行开业,路南、滦南、古冶、玉田、迁西支行筹建工作有序推进。下一步将继续加快在唐山重点区域、县域布设网点,力争明年实现唐山市重点区域网点全覆盖。

第二,网点服务由简单的业务办理向特色化、综合型服务平台转变。一是积极创建特色支行。积极推进包括金汇支行—商铺租赁+担保、翠桥支行—POS机资金归集、平泉支行—活性碳+食用菌产业链、凤凰支行—汽车消费+科技型企业商圈等特色网点建设,逐步打造各具特色的品牌支行。**二是不断探索特色服务。**金汇支行的“延时服务、小件寄存与传递”服务、平安支行“高校收费直通车”、财苑支行“优质文明服务强化季”、世纪支行的“员工职责墙、评比榜”等,都是对自身服务转型的有益探索。**三是拓展离行式服务渠道。**充分发挥电子产品、网络平台、自助设备的服务作用。截至6月末,热河借记卡存量达到42.94万张;网银开户5807户,网银交易量达到5.3万笔;POS商户2198户,POS机总数2854台。上半年通过POS、ATM等自助终端完成交易89.8万笔,交易金额19.6亿元。

(二)以建设流程银行为导向,持续打造精细化、垂直化管理模式,管理转型初见成效

第一,管理架构向垂直化、流程化转变,顶层设计能力不断提高。一是总行机关职能部室由原来的12个增加到16个。特别是职能调整以后,多次召开党委会、中层干部会、专题调研会等进行分析探讨,进一步厘清了管理脉络、规范了管理流程。**二是**组织机关部室、分支行主动寻找标杆,与国内的先进行开展对标学习,一些单位结合学习体会提出了很多有利于全行发展的建议和举措,并取得了一定成效。**三是**加快支行改革步伐,将各分支机构“信贷科”统一更名为“业务发展部”,增加了业务拓展、市场营销与管理等职能,提高了支行管理与营销的系统性和综合性。

第二,用人理念向开放型、学习型转变,整体执行效能不断提升。一是畅通选人、用人通道。从基层选调28名员工充实到机关部室,提拔聘任副股级以上干部40名,员工总数发展到近千人,本科以上学历超过85%。**二是加大员工培训力度。**建立了基层培训需求反馈机制,探索建立我行内部培训体系;以宽城支行为试点,聘请北京智融世纪企业管理咨询公司进行了为期10天的网点转型导入式培训。**三是探索差异化人才管理机制。**建立了综合柜员业务技能档案信息,涵盖了学历、职称、技能考核、日常表现等10余项内容。

(三)以提升核心竞争力为目标,持续打造特色化、专业化经营模式,经营转型扎实推进

第一,优化业务结构,由重公司业务向零售、公司业务并重过渡。针对小微客户、个人客户推出了“助微贷”和“速易贷”两大系列产品,涵盖30多个产品种类;制定了全行性的公关营销方案,对未介入的公司客户、重点客户进行梳理,组成专门营销力量,实现联动介入、对口营销。**第二,完善服务功能,由被动推销向主动提升客户体验、完善产品功能转变。一是增强服务的灵活性。**总行客服中心正式上线,实现了对一线客户的全天候服务;在零售业务营销方面,灵活应对,主动出击,增强了业务拓展的灵活性与自主性。**二是丰富产品的多样性与功能性。**推出了热河卡特惠商圈;研发了具备多项免费政策和功能的“学子卡”和“校园卡”;社保卡已经完成了前期调研和产品研发工作,具备了制卡、发卡条件;手机银行已经完成了调研准备,将尽早投入研发。**第三,强化资产管理,资金运营向更加注重盈利效果的“大资管”模式转变。一是优化资产管理方式。**积极争取贷款指标,通过签发银行承兑汇票等方式,缓解指标压力,满足客户合理资金需求,截至6月末,全行累计发放各类贷款145.5亿元,累计签发承兑汇票75.74亿元。**二是探索资金市场新平台。**在风险可控的前提下,实现了资金市场的诸多“首次”突破,如:首次加入中国交易商协会,为维护我行的合法权益、防范回购业务风险提供了法律依据;首次加入上海资金清算所,拓宽了我行债券选择的品种范围;首次加入了冀银合作平台,拓宽了资金业务投资渠道,丰富了流动性补充来源;首次开展了异地存放同业业务,将同业业务的合作对象扩展至全国等。上半年资金市场实现净收益2.24亿元,同比增长65.56%。

(四)积极探索全面风险管理的理念与方法,持续打造更加系统化的风险防控模式,安全运营能力进一步提高

第一,着力防范信用风险。一是开展专题调研检查,对我行授信额度较大的集团客户、企业客户进行实地走访,掌握第一手资料;**二是**开展信用风险专项检查,由分管业务部室牵头,对全行存量公司类授信业务特别是钢铁采选、建筑房地产等敏感行业进行全面排查,逐户做出风险评价。**第二,有效防范案件风险。**制定了年度案防工作实施方案,建立了定期报告机制;出台了《案防工作管理办法》和《案件问责工作管理暂行办法》两项基础性案防管理制度,为案防长效机制建设奠定了基础;制定了《业务制度管理办法》,对全行业务制度进行统一归口管理;对全行50多个内控制度进行了重新梳理修订,提高了制度的规范性与适用性。**第三,切实防范操作风险。**实行非现场审计分包行制度,实现柜面业务风险检查常态化;对全行各类风险的预警、识别、认定、处置统一审计标准,在现场检查过程中进行规范化操作。今年以来,开展了柜面业务专项检查、会计管理专项检查、非法集资专项检查,首次开展了员工道德风险专项排查,对发现的问题进行了整改。**第四,全面防范信息科技风险。**核心业务系统升级工作进入压力测试阶段,先后分三批从全行抽调业务骨干,在系统研发的不同阶段进行需求开发、技术和压力测试,梳理各类问题和建议3000多条,真正将业务办理的流程管控和风险识别嵌入到了系统当中。与之配套的信贷、财务、审计、后督、绩效考核、客户管理等系统将陆续上线。人行二代支付系统已经具备验收条件,待通过验收后即可上线运行。**第五,严密防范声誉风险。**建立了专项监测、定期报告机制,指定专人负责对社会舆论、媒体信息、网络舆情等各类信息进行搜集,为全行发展营造了积极氛围。

(五)以文化建设为引领,持续打造特色鲜明、具有较强引领作用的企业文化,员工凝聚力与品牌形象得到提升

第一,员工教育由“技能培训为主”向“思想教育并重”转变。结合党的群众路线教育实践活动,全面抓好员工思想政治工作,开展了员工座谈、警示教育、专题学习、慰问走访、困难帮扶等系列主题教育实践活动;“家文化”在员工心中落地生根,员工健身中心、职工培训中心、财苑职工食堂、东大街职工食堂陆续投入使用;成立业余兴趣小组,为下一步更好的开展职工活动创造了条件。**第二,企业文化由“零散型”向高度凝练、集中体现我行文化精髓的方式转变。**文化展厅建设稳步推进,拟定了企业文化展厅建设方案,届时将建成集中体现我行发展历程与改革成果的文化展示平台;针对我行的优质服务、热河卡以及新推出的“助微贷”、“速易贷”系列产品分别拍摄了专题宣传片;开通了我行的官方微博、热河卡微博、微信公众平台,客户可以通过网络第一时间享受我行各方面的资讯和服务;拟定了涵盖报刊媒体、影音媒体、车载广告、高炮广告等10多种形式在内的宣传计划,目前已经全面推出,宣传范围覆盖全市八县三区,特别是通过灯箱广告、电梯轿厢广告等形式,将宣传触角向社区、乡镇、农村延伸,树立了良好的企业形象。

下半年主要工作安排

(一)加快推进战略转型,积极抢占末端市场,推动全行可持续发展后劲持续增强

一是稳步推进辖内机构下延。抓紧完成已经拟定的机构网址的筹建各环节工作,确保所有机构指标在有效期内建成开业;在综合考虑收益、成本、风险的前提下,以宽城滨河园自助银行为试点,探索更便捷的服务方式,早日实现辖内重点社区、乡镇全覆盖。**二是加快推进唐山网点拓面。**在高管选聘、员工配备、科技支撑、设计施工等各环节给予支持,全力推进,努力实现我行在唐山市场的金融服务全覆盖;对承德和唐山两市的重点县域、社区、乡镇进行充分调研分析,拟定明年的机构建设计划和方案,为下一步机构建设打好基础。**三是不断丰富网点服务内涵。**继续打造特色支行,争取形成一批综合服务与特色服务并重的品牌支行;持续加大各类金融产品的营销力度,积极增设ATM机、POS机、自助服务终端等支付平台,提高我行零售市场的影响力和占有率。

(二)加快推进管理转型,不断夯实管理基础,推动全行各层面执行效能持续提升

一是按照调整后的机关部室职能,对各部室的权责定位、管理现状、执行力建设、服务能力建设等进行定期调研评估,加以优化和完善;充分借鉴对标学习的经验和成果,制定落地计划;加强对新抽调员工的培训学习,使其尽快适应总行的工作节奏和岗位要求。**二是**加快支行的转型步伐,以业务发展部改革为契机,建立考核激励机制,充实人才队伍,加强培训学习,使其发挥应有的职能作用。**三是**建立联动考核机制,形成总行部室与其分管业务条线相关联的考核激励机制;鼓励部室俯下身子对本条线的所有制度、流程、系统进行全面调研,形成既能有效防控风险、又能促进业务发展的良性管理模式。**四是**加强员工培训考核,认真做好全行年度业务技能考核;开展针对不同管理条线、业务环节、风险节点的专题培训,带动各层面执行力不断提升。

(三)加快推进经营转型,加大改革创新力度,推动全行核心市场竞争力持续提高

一是创新服务模式,开辟特色商圈市场。持续推进“热河卡特惠商圈”的拓容工作,以第三季专题营销活动为契机,不断提升客户服务体验。**二是创新产品功能,满足各层面服务需求。**有序开展好电话银行、手机银行两大产品的系统开发和功能完善,尽早投入使用;对贷记卡分期业务的可行性进行调研,条件具备后及时推出;加快金融IC卡在小额支付领域的一卡通用,做好“速易贷”和“助微贷”两大系列产品,以及学子卡、校园卡、社保卡的各环节工作,形成自助、便捷的零售产品体系。**三是积极推进与兴业银行合作。**试点代理其理财产品,缓解我行理财产品缺失的短板;加入其银银合作平台,缓解我行跨区域网点不足的束缚,实现我行个人业务在全国范围内通存通兑。**四是丰富资产运营渠道,提升盈利水平。**在确保合规、有效控制风险的前提下,既要全力抓好贷款的营销与管理工作,合理利用有限指标,夯实利润基础;又要对新的创利渠道进行不断尝试和完善,着重做好债券、票据、回购、同业四大市场,提高资金的利用效率。(下转三版)

人生必读的10部书籍

《全球通史》

世界文明是全人类的共有财富,然而,世界史研究,作为一门独立的学科,却始终没有摆脱以西方为中心的研究角度.因此,1970年,当斯塔夫里阿诺斯的《全球通史》出版时,格外引人注目.这部通史被认为是第一部由历史学家运用全球观点,囊括全球文明而编写的世界历史.《全球通史》分为《1500年前的世界》和《1500年后的世界》两部分.由于具有深刻的思想性和深厚的社会责任感,《全球通史》获得了极高的评价,被誉为当今社会的“救世箴言”。

《论 语》

《论语》是孔子弟子及再传弟子关于孔子言行的记录,内容有孔子谈话、答弟子问及弟子间相与谈论.这一本被中国人读了几千年的教科书,包含了中国古代的政治思想与治国之道,是我们了解中国古代社会的一把钥匙.该书以语录体的形式,汇聚了孔子关于政治、文化、历史、人生、哲学、宗教等问题的观点,对中华民族的心理素质及道德行为起到过重大影响,它的思想内容早已融入了我们民族的血液,沉潜在我们的生命中,熔铸成我们民族的个性。

《塔木德》

《塔木德》汇总了《密西拿》、《革马拉》、《米德拉西》三部分内容.它凝聚了10个世纪中2000多位犹太学者对自己民族历史、文化、智慧的发掘、思考和提炼,是整个犹太民族生活方式的导航图,是支撑着这个苦难民族的精神支柱.犹太人看重各类书籍,尤其珍爱凝聚着先人和贤人心血的犹太商法类书籍.其中最为神圣的,就是用三千三百年写就的《塔木德》。

《少年维特之烦恼》

情奔放、才华出众的少年维特崇拜大自然,渴望人的天性能自由舒展.但围绕他的环境却是一个腐朽、顽固、庸俗的社会,使他不堪忍受.当维特遇到贤淑、善良的有夫之妇绿蒂时,仿佛看到了质朴纯真的人自然本性的复活.他不可救药地爱上了绿蒂,然而绿蒂却无法跳出平庸的生活圈子,宁肯屈从礼俗而牺牲爱情.这使维特陷入了绝望的境地.最终,性软弱的他用枪结束了自己的生命。

《钢铁是怎样炼成的》

《钢铁是怎样炼成的》一书通过对保尔·柯察金成长历程的描述,从中折射出特定时代的战斗烽火、建设场景、社会生活风貌,具有独特的认识作用与教育价值。

我行举行2014年零售业务培训会

——图为张建军副行长在会上做重要讲话

7月4日,我行2014年零售业务培训会在总行二楼会议室召开。张建军副行长、市区各支行行长、业务发展部负责人等近40人现场参加了培训,唐山分行及各县域支行通过视频参加了培训。会上,张建军副行长从政治角度、零售业务面临的形势、转型发展意识、宣传和培训等几个方面阐释了零售业务转型的必要性和下阶段工作开展的具体要求;零售业务部负责人向与会人员讲解了相关制度、考核办法等内容;各参会单位结合培训内容和业务开展情况进行了踊跃的提问和互动交流,会议收到良好效果。

本次培训会是我行在积极应对市场竞争,促转型、谋发展的大背景下召开的一次具有指导意义的会议,对提高全员思想认识,助推零售业务高效、持续发展起到了积极的促进作用。

零售业务部 陈 芳

“承德银行热河卡”微信公众平台正式上线

7月1日,承德银行热河卡微信公众平台正式上线。目前,该平台重点规划三个模块,分别为金融服务、特色业务和咨询分享;可以为客户提供包括办卡须知、业务介绍、用卡安全、网点分布、产品推广、特惠商圈等十余项服务;链接了金融服务之外的最新资讯、生活指南、金融热点追踪以及天气预报、列车时刻、在线翻译等快捷查询,内容丰富、形式新颖,备受公众关注与追捧。微信平台自上线至今,关注人数达3455人,累计解决客户各类查询近15000次。下一步,我行将继续致力于微信平台的建设,打造即时、便捷、特色的“微信银行”,不断满足社会公众日益增长的电子化服务需求。

电子银行部 史 亮

承德银行客服中心正式运营

——图为我行客服人员正在接听客户来电

经过两个多月的紧张筹备,我行客服中心于7月1日正式上线运营。为更好服务广大客户,给他们带去专业、贴心的服务体验,自5月4日起,我行电子银行部先后邀请上海银联客服中心专业讲师对客服人员进行核心系统和话术培训,并赴邯郸银行客服中心对标学习其综合管理经验。自7月1日上线运营以来,我行客服中心系统接入量达11131人次,人工坐席接入量近2000人次,极大满足了广大客户的服务需求。

客服中心的正式上线,进一步满足了我行日趋增长的客户群体需要,是我行在努力实现自身转型跨越发展的同时,进一步提升居民百姓服务体验的重要举措。

电子银行部 杜宏艳

做活零售业务 做大百姓市场

——我行打造“助微贷”、“速易贷”两大零售品牌,为小微企业、居民百姓“贷”来实惠

为进一步推动业务结构向精细化、零售化转型,全面、深入开拓小微企业、百姓客户业务市场,今年以来,我行大力开展零售业务创新工作,推出“助微贷”、“速易贷”两大类共35款零售产品,成功创建了特色化、专业化、多元化的零售业务品牌,进一步拓展、完善了小微企业、个人贷款产品和服务功能,全面满足了客户深层次的金融服务需求,为进一步推动零售业务转型发展、深化我行“百姓银行”经营理念做出了卓有成效的探索和实践。

“助微贷”、“速易贷”是我行基于更好满足小微企业、居民百姓及个体工商户多元金融服务需求,为其量身打造的业务产品组合,具有灵活、高效、实惠、便捷的突出特点,进一步为零售客户解决了贷款难、担保难的实际问题。其中,“助微贷”围绕小微企业信贷业务特点及实际需求实行了审批流程简化、担保方式和服务模式创新、费用减免等举措,开发了“联保贷”、“担保贷”、“循环贷”、“商铺贷”、“商圈贷”、“组合担保贷”等16款特色贷款;“速易贷”是一组个人贷款特色产品,定位于广大小企业主、个体工商户及具有投资、消费需求的居民百姓,进一步简化了申办手续和审批流程,创新了不限于抵质押、保证、信用在内的多种担保方式,涵盖了“权利质押贷”、“住房抵押贷”、“按揭贷”、“公职人员担保贷”、“车贷”、“信用贷”、“经营流水贷”、“存货抵押贷”等19款特色产品,切实满足了广大个人客户日益增长、不断变化的融资需求,真正做到了贷得高效、贷得容易。

此次“助微贷”、“速易贷”的推出,为我行探索专业化、品牌化业务发展模式做出了有效尝试,实现了良好开局,接下来,我行将继续在各业务条线加快推动品牌化建设进程,加速创建具备知名度和竞争力的企业市场形象,尽早将“地方银行、百姓银行”的理念深植广大客户心中。

办公室 计在晨

图片新闻

宽城世纪路支行员工主动利用休班时间走进田间地头,向村民讲解金融知识,宣传我行惠民产品和政策,得到了村民百姓的一致好评。

宽城世纪路支行 鲍久相

近日,结算管理部、信息科技部在我行培训中心联合组织了为期四周的新系统上线压力测试,为推动全行新业务系统顺利上线打下了基础。

结算管理部 沙 威

7月11日,围场华商村镇银行以“余额宝、支付宝会不会对传统银行产生巨大冲击”为题,组织了精彩的辩论赛。各队选手充分阐释所持观点,驳斥对方论述,攻辩过程异彩纷呈。

华商村镇银行 鞠海东

世纪支行按照“网点转型”培训模式召开每日班前晨会,对前台服务进行标准化规范,提高了员工优质文明服务水平,赢得了客户的肯定和赞誉。

世纪支行 冀 芳

(上接二版)**(四)加快推进机制转型,建立系统化、流程化的全面风险防控体系,为全行安全稳健运营提供坚实屏障**

第一,把有效防范信用风险作为第一要务。认真、务实的抓好贷后管理各环节工作,抓紧建立信用风险预警机制,对存在经常性流动资金不足、过渡扩张、融资杠杆过高、管理混乱、抵押物估值偏高的企业密切关注;在全行范围内,以钢铁采选业、房地产行业、服务业为重点,开展信贷风险专项排查,从严把好信用风险关。**第二,全力以赴做好新系统上线相关工作。**认真做好上线前准备工作,制定配套的管理制度、操作流程和应急处置预案;认真做好新系统、新制度、新流程的员工培训工作,让员工做到熟知制度、熟练方法、合规操作;及时做好系统上线后的问题检查、评估、反馈,对系统、制度、流程上存在的漏洞和隐患,及时发现并采取有效措施加以解决完善;加快信贷管理、财务管理、内审、后督、绩效考核、客户管理等新系统的研发进程,争取早日上线。**第三,把操作风险和声誉风险管理作为重要保障。**发挥好一线操作、部室管理、内审稽核三道防线的作用,实现一线执行遵守制度、管理部室合规检查、内审稽核风险排查的多层次防控模式;开展信贷业务、财务收支、资金业务专项审计,发现问题及时整改到位;建立大数据监测平台,加强我行对舆情信息的挖掘和掌控能力;通过外出对标学习、聘请专家授课等方式,增强全员对声誉风险的重视程度和防控意识。

(五)加快推进文化转型,发挥引领作用,培树企业形象,为全行转型发展营造良好环境

一是积极推进核心文化体系建设。组织力量对全行核心文化要素进行提炼设计,推陈出新;对全行包括管理文化、薪酬文化、风险文化、员工文化、服务文化在内的诸多要素进行梳理,形成高度凝练体现我行精神内涵的企业文化体系。**二是加快推进企业文化载体建设。**文化展厅力争年底前建设完毕,加快楼宇文化建设步伐,形成集中体现全行改革历程、经营成果的企业文化阵地;对已经推出的宣传举措后续效果进行跟进,特别是组织支行对其辖内社区、乡镇、农村的宣传渠道进行跟进,建立定期联系机制,确保宣传实效。**三是深入开展员工文化建设。**结合党的群众路线教育实践活动,发挥党、团、工会组织的带动作用,充分利用已经搭建的活动阵地和组织平台,开展丰富多样的员工活动,为全行转型发展营造积极氛围。