我身边的承德银行人

百舸争流千帆竞　乘风破浪正远航

——访东大街支行行长杨国岭

他管辖的机构经营规模曾占据联社的“半壁江山”，被誉为全行机构的“旗舰”；城信社组建至今十二载，他的队伍共8次取得“先进支行”称号，本人也曾获“先进支行行长”殊荣，其团队被称为“获奖专业户”。在他主持全面工作的支行中，其中3家机构的业绩排名全行前五；他不喜骑筹交错，却能将客户“粘性”做到极致。

他就是做客本期《我身边的承德银行人》的东大街支行负责人——杨国岭。

记者：作为一名金融行业的老兵，从事银行工作20余年，请问您对这份职业有怎样的理解和感受？

杨国岭：在全行，我的确算从事金融工作年头较长的员工之一，1988年参加工作至今，一直在从事银行工作，刚开始时许多年龄比我小的同事都是跪在板凳上点钞记账，想起来还是有一点辛酸的。后来调到承德银行工作，经历了重组、改制更名、跨区域经营。和许多老一辈承德银行人走过的一样，那时条件虽然很艰苦、经营发展不如人意、业务开展更是举步维艰，那时办理业务、记账核算、凭证处理全靠手工，业务之外还要走街串巷、拜访客户……现在回想起来，那段为事业与梦想打拼的日子历历在目，但是伴随着收获的一点点到来，承德银行的这份事业与自己怀揣的梦想、抱负，都化为了实实在在的感动和执着。可以这么说，对承德银行这份深深的感情，早在当初的几年里，就慢慢的渗进了自己的心里。因此，我很感激也很珍惜那段创业历程，至今仍激励我不断进取与奋斗！

如今提到承德银行，社会上满是羡慕，我想这都源自于我们领导层的高瞻远瞩和强有力的经营策略；承德银行如今也已经成为年轻人选择就业的理想单位。现在我虽是人到中年，但是看到这些，就像目睹自己的孩子一天天长大，曾经那份打拼，不也就是为了给她更好的呵护嘛！我也非常确信，所有老一辈承德银行人都是具有这份爱行如爱己的情怀的，甚至他们的感受比我深得多。

记者：我们看到最新的数据，东大街支行存贷款等主要指标均位于全行前列，大家都知道您是有名的“不喝酒”行长，请问面对激烈的市场竞争，您是怎样有效开展营销工作的？

杨国岭：都说一个行长的业绩跟酒量成正比，我不否认有些酒量好的行长业绩非常突出。很多人都知道我从10年前就不喝酒了，休息时间应酬也不多，我觉得发展业务喝酒不是必须的。

营销首先还是要多跟客户接触，勤于沟通、擅于沟通，还要多打“感情牌”。记得刚就任中心营业部（现中天支行）负责人时，为了把业务做上去经常酒局不断，几年“打拼”下来身体吃不消，就遵照医生的叮嘱把酒戒了。渐渐的，我发觉朋友也好，客户也罢，聚在一起喝喝茶聊聊天，也是沟通感情增进信任的好方法。现在很多客户没有业务办也愿意来行里喝茶，新政策新产品我会第一时间推介，他们的新消息、好商机也愿意透露给我。平时人家遇到困难，咱们能帮的就伸把手，渐渐的大家感情处到了，客户愿意跟着你，业务做起来也就更顺畅了！

第二点体会，到了新支行还应该跟前任行长有效沟通，尽快摸清情况底数，便于后期更好的开展业务，也避免因为行长交流使全行的存贷款资源流失。汪泳行长在平安时营销到了非税业务，后来我们也一直跟财政有良好沟通，这块蛋糕攥的很紧，现在已稳定在10亿以上且很少外流。高校收费这块，我当时也是从财政局着手，每年暑期都要跑上几次，渐渐的也就稳定下来，现在已经发展成为全行的特色业务之一了。

当然，我认为发展业务和员工的主观积极性、团队协作也是密不可分的，只有充分发挥个人与集体力量的发展才是可持续的。一个人浑身是铁能打几根钉？一个支行行长纵使你再有本事也抵不过团队的力量。

记者：在支行负责人的岗位上奋斗多年，请问您印象最深的事情有哪些？

杨国岭：组建初期，咱们的业务品种单一，规模也不行，业界都把咱们称作“小老弟”。当时在业务发展方面还是有几件值得回味的事情。2004年咱们联社刚组建不久，正是上规模的时候，露露股份在中心营业部的账户上有4个多亿的存款，但是旗下露露集团却苦于流动资金短缺。于是，我和信贷人员通过多方的了解、调研和风险评估，认为利用股份公司的存款作为质押给集团公司做贷款是可行的，由此启动了全市金融系统的第一笔存款质押贷款。这笔业务起初还受到了监管部门和业界广泛的质疑，后经总行领导认可，并经过与监管部门的反复研讨才最终成行。不久之后，经过人行系统调研，还被作为创新典型在整个大区进行推广。有了这次成功的合作经历，通过一系列的业务扶持，我们与该企业建立了良好的合作关系并保持至今。

另一次是与农行合作，促成了城市信用社组建以后的第一笔信用证外汇质押贷款。当时我们行没有外汇业务，自然不能受理外汇信用证，我就主动联系到市农行，由他们负责外汇信用证的核实解付，我行负责质押放款。由于总行领导的支持，业务做的很顺畅，最终达到了多赢的效果。接着我们又克服了重重困难，给建龙集团做了整体授信，通过信用打包贷款等方式把建龙跟我行紧紧联系在了一起。多年的合作让双方也建立了高度的信任，建龙现在不但是我行的优质客户，还成为了股东之一！

记者：近年来金融案件频发，作为支行负责人您是如何看待协调业务拓展与风险防控之间关系的？

杨国岭：作为基层行长，我在业务发展的同时，更多关注一线员工的操作风险，许多银行案件都是由于操作原因造成的，这就需要使员工养成良好的业务习惯，这一点对于防范风险十分必要。近几年业务发展较快，每年都进新人，年轻人带来活力的同时问题也随之而来了。他们学历高、有干劲、思想活跃，但要依靠正确的培训和引导才能为全行发展所用。另外，现在的年轻人吃苦耐劳的精神普遍欠缺，我的建议是多学习、勤思考，这样才能提高自己、尽快成材。就像手艺人拜师学艺一样，骨干员工要更具责任感，教的久一点细一点，习惯养成了再放手。

另外一点，现在全行业务发展态势很好，客户群体、业务种类和存贷规模也越来越大，因此各类风险出现的概率也在随之上升，加之其他银行网点迅速进驻承德市场，如何灵活、有效的管控风险就显得尤为重要。我的体会是在风险可控的前提下，更加灵活的处理各项业务，以抓住更多的客户群体。前不久的年中工作会议分组讨论时，有的行长提出，股份制银行两个信贷员，一台笔记本电脑，一天的功夫就做了几个亿的授信，并在实际工作中努力提升自己，这样全行才能在市场中更具竞争力。

记者：作为支行负责人您是如何管理和培养员工的？您觉得如何调动员工积极性才更有效？

杨国岭：《史记·高祖本纪》中有这样一段话给我印象深刻——“夫运筹策帷帐之中，决胜于千里之外，吾不如子房；镇国家，抚百姓，给馈饷，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之军，战必胜，攻必取，吾不如韩信。”虽然身居支行行长，但我给自己的定位是“庸人”，无论知识学历，还是业务技能，手下很多人都比我强。我认为带队伍的关键是做到“人尽其才、物尽其用”。对于支行的主任和科长们，我始终充分信任、大胆放权，督促他们管好自己的员工和业务。管理者的存在感和价值感强了，进步自然就快了。行里选拔任用时，有能力的员工得到任用我不阻拦，得不到我还要力荐，这样让手下觉得自己有奔头。现在东大街支行这支队伍很年轻，不乏朝气，下一步我们要要重点对表现突出的员工着力培养，以点带面，依靠骨干的力量拉动队伍往前走。还要鼓励他们走出去，多接触社会，只有这样才能够抓住时讯和商机，为行里多做贡献的同时，也能尽快提高自身能力和素质。

记者：在全行转型发展的大形势下，您作为支行负责人，觉得都面临什么问题，下一步都有什么打算？

杨国岭：在全行转型发展的大背景下，东大街支行既要跟紧全行步伐，也要有自己的特色和创新举措。

目前东大街支行的存款结构过于集中，这样的存款结构很不稳定。接下来，我们存款工作的重点是挖掘老客户，并紧抓中小户和储蓄业务。为此，我们将员工划分营销小组，利用业余时间开展针对性的存款营销，目前效果正初步显现！既打破了存款大户过于集中的局面，又带动了储蓄存款的稳定增长，存款结构更加分散合理。

转型过程中，网点下沉、服务下延是的重要一项，各个县支行都在积极行动。作为老城区的分支机构我们也可有所作为，坚持把宣传和服务送进社区；紧跟总行步伐，把“速易贷”、“助微贷”等产品推出去，实现业务和口碑的双赢。近期接连爆出大的企业集团出现债务问题，许多银行的不良率因此骤增，如果咱们把小户做好了，用几年的时间降低贷款的集中度，就可以有效避免这样的风险了。

【记者小感】作为承德银行年轻的一辈，虽没能经历那段号角嘹亮的奋进历程，但当笔者来到老一辈承德银行人身边，听他们讲述转型发展中的起伏跌宕，却又对当初的岁月感同身受。“男儿何不带吴钩，收取关山五十州”，老一辈承德银行人正是凭着如此的气魄和雄魂，为所有年轻一代树立起了逐梦的表率！我们何不扬起再次起锚的大帆，向更宽阔的海域起航！

办公室　白　杰

简讯

● 9月17日，我行2014年度业务技术考试工作圆满结束。此次考核采取分类、分区和分阶段的形式，但在考核内容、题目数量和难易度上做出了不同于往年的调整。通过考核，在全行达到了以考促学的目的。今后，我行将以考核为依托，逐渐转变考核思路，建立全方位的员工考核机制。

人力资源部　张　超

● 近日，总行办公室分别赴秦皇岛、石家庄两地，参加了地方中小银行业金融机构声誉风险管理与舆情应对系列培训班，对进一步提升我行声誉风险识别与处置能力、建立全行声誉风险防控体系起到了积极的推进作用。

办公室　范彧玮

● 日前，我行在由《当代金融家》杂志社、刘鸿儒金融教育基金会主办的“2014年中国中小银行发展高峰论坛暨第三届最佳中小银行评选颁奖典礼”上，被授予“2013年度最佳中小银行——最佳零售业务奖”，这是我行首次在零售业务及服务领域获此殊荣。

办公室　范彧玮

雅趣

编者按：挥毫泼墨抒胸臆，掠影采风舞流年。闲暇之余，挥几笔丹青，留一抹时光，在纸砚间书写情怀，在静穆中有所感悟。来吧，让我们放缓脚步，驻足片刻，用心感受多彩生活……

《金山独秀》　授信管理部　王晓娟

《水暮游欢》　裕兴支行　齐亚军

防范非法集资 违法犯罪活动小知识

什么是非法集资

非法集资，是指法人、其他组织或者个人，未经有关机关批准，向社会公众募集资金的行动。

非法集资的主要特征

1.未经有关部门依法批准，包括没有批准权限的部门批准的集资以及有审批权限的部门超越权限批准的集资。

2.承诺在一定期限内给予出资人还本付息。还本付息除以货币形式为主外，还包括以实物形式或其他形式。

3.向社会不特定对象，即社会公众筹集资金。

4.以合法形式掩盖其非法集资的性质。

非法集资的主要表现形式

非法集资活动涉及内容广，表现形式多样。从目前案发情况看，主要包括债权、股权、商品营销、生产经营等四大类。主要表现形式有以下几种：

1.借种植、养殖、项目开发、庄园开发、生态环保投资等名义非法集资；

2.以发行或变相发行股票、债券、彩票、投资基金等权利凭证或者以期货交易、典当为名进行非法集资；

3.通过认领股份、入股分红进行非法集资；

4.通过会员卡、会员证、席位证、优惠卡、消费卡等方式进行非法集资；

5.以商品销售与返租、回购与转让、发展会员、商家加盟与“快速积分法”等方式进行非法集资；

6.利用民间“会”、“社”等组织或者地下钱庄进行非法集资；

7.利用现代电子网络技术构造的“虚拟”产品，如“电子商铺”、“电子百货”投资委托经营、到期回购等方式进行非法集资；

8.对物业、地产等资产进行等份分割，通过出售其份额的处置权进行非法集资；

9.以签订商品经销合同等形式进行非法集资；

10.利用传销或秘密串联的形式非法集资；

11.利用互联网设立投资基金的形式进行非法集资；

12.利用“电子黄金投资”形式进行非法集资。

承德银行 BANK OF CHENGDE

承德银行主办　2014年9月　（总第四十八期）

视点导读
◆ 2014中国商业银行竞争力评价报告发布
◆ 科技为翼 金融做媒 精诚合作 共促发展
◆ 甘为绿叶护花香
◆ 在创新中实现持续发展
◆ 百舸争流千帆竞　乘风破浪正远航

2014中国商业银行竞争力评价报告发布：

我行名列全国城市商业银行（资产规模500亿元以下）综合竞争力排名第二位，并被评为最佳进步城市商业银行

近日，中国银行家高峰论坛暨2014中国商业银行竞争力评价报告在上海发布，我行凭借良好的经营业绩脱颖而出，荣列全国城市商业银行（资产规模500亿元以下）综合竞争力排名第二位，并被评为最佳进步城市商业银行。

据悉，评价报告自2005年发布以来，评价指标体系在科学性、权威性、公正性等方面受到业内外的普遍关注和认可。本次评价报告，是以“新常态下的中国银行业战略选择”为主题，以推动金融更好地改革与转型为主旨，在通过大量实地调研并在对以往模型不断改进基础上，历经一年多时间为广大读者奉献的呕心之作，全面反映了“新常态下”中国商业银行竞争力格局的最新进展，从而为全面提高商业银行竞争力提供参考和依据。

——图为张磊行长在发布会现场领取奖项

作为承德市唯一一家地方性法人金融机构，成立十余年来，我行始终坚持以“服务地方经济、服务中小企业、服务居民百姓”为己任，不断强化公司治理，加快科技创新，提升服务水平，各项业务取得了迅猛发展，尤其是其企业盈利能力、风险控制水平、主要经营数据等均居全国城商行前列。特别是在“新常态”的大背景下，我行积极应对日益复杂的经济金融环境和日趋激烈的市场竞争形势，不断探索与地方经济、广大企业和百姓共赢发展的方式方法，提出了管理、战略、经营、风险防控、企业文化五大转型发展战略，取得了显著的发展成效。截至8月末，全行资产总额391.9亿元，负债总额364.4亿元，各项存款354.1亿元，各项贷款187.9亿元，距成立之初均翻番60余倍，各项监管指标全面达标；今年以来，先后创新各类产品、服务、管理举措50余项，发展成为一家拥有38家营业网点、上千人员工队伍、资本实力雄厚、业务品种丰富、品牌价值卓越、企业信誉良好的现代化商业银行，综合竞争实力显著提升。

办公室　李　剑

科技为翼 金融做媒 精诚合作 共促发展

——承德市科技局与承德银行合作签约仪式暨承德市科技型企业与承德银行投融资洽谈会圆满落幕

——图为市科技局徐佩文局长、我行王振廷董事长共同为科技型企业服务特色支行揭牌

9月19日上午，承德市科技局与承德银行战略合作签约仪式暨承德市科技型企业与承德银行投融资对接洽谈会在我行四楼会议室隆重召开。承德市人民政府李维副市长、市科技局、银监局、发改委、工信局、财政局、金融办、人行、推进办、高新区管委会等相关部门负责同志，承德市各县区科技局局长，70余家科技型企业代表以及我行领导班子成员、机关各部门经理、分支行行长150余人参加了会议。

会上，市科技局徐佩文局长、我行王振廷董事长分别发言，两位领导对双方的此次成功合作充满信心并寄予了美好期许。王振廷董事长指出，承德银行作为承德市土生土长的“草根银行”，自成立以来，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，探索出了一条与地方经济、广大企业和百姓共赢发展的改革发展之路。这次与市科技局的战略合作，是双方共同推进科技和金融深度结合的有益尝试，更是承德银行发展史上的一件大事、喜事，我们将以“三个专业化”建设为抓手，共同为地方经济快速发展贡献力量。张磊行长宣读了《关于设立科技型企业服务特色支行的通知》，将我行凤凰支行定位为科技型企业服务特色支行，专门为科技型企业提供特色化、全方位金融服务，并对特色服务举措、诸多优惠政策、提升服务水平等方面进行了强调；徐佩文局长、王振廷董事长共同为科技型企业服务特色支行进行了揭牌，标志着我行在服务科技型企业、提升专业化服务方面迈出了重要一步。会上，我行与市科技局签订了《科技金融全方位战略合作框架协议》，与5家科技型企业代表现场签订了资金支持协议，为政、银、企三方开展更多领域、更深层次的合作奠定了基础。

承德市人民政府李维副市长做重要讲话并指出，市科技局与承德银行的战略合作，搭建了政、银、企合作的良好平台，将为产业提质升级、企业技术创新提供有效资金保障。科技局作为政府职能部门，要充分发挥自身引导、支持和推动作用，做好桥梁和纽带，最大限度的发挥科技资金的效益;承德银行要主动担当，加大资金扶持，创新金融产品，强化金融服务，为企业的健康发展保驾护航；科技型企业要利用好科研资金，全力做好产品研发、技术攻关和科技创新，建立产、学、研相结合的模式，提高技术引进、消化吸收和再创新水平，共同为全市经济转型升级做出更大贡献。

这次会议的成功举行，是我行对精细化、特色化发展方式、服务模式的有益尝试，更是我行植根地方经济发展、践行企业社会责任的重要举措。科技与金融的成功牵手，对于全行进一步加快转型发展步伐、深耕小微市场具有重要意义，也将为推动我市经济繁荣发展和企业健康成长提供良好平台和重要动力。

办公室　李　剑

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

甘为绿叶护花香 ——承德银行彰显“草根”本色，立足地方经济建设、服务小微企业发展纪实

“我们自己就是草根，当然要做草根的银行”接受采访时，董事长王振廷幽默的对笔者讲。作为我市唯一一家地方性法人商业银行，承德银行对这片养育自己的土地有着特殊的感情。“一直以来，我们都在不断探索更加接地气、更加符合小微企业实际需求的服务模式，不论是产品的研发还是服务的改善，我们唯一的目的就是：让企业满意、让企业受益”。经过多年的探索和实践，我行形成了以渠道创新、产品创新、服务创新为代表的小微企业服务“铁三角”，为广大小微企业创业、展业解决了后顾之忧。

渠道创新：小微企业身边的“金融超市”

只有“俯下身子”才能打造出一流服务，从“送货上门”到“门前设点”，改变的不仅是理念，更是触手可及的便利和实惠。搭建更加便捷的服务网络，服务网点从最初的4家发展到38家，各类自助服务设施超过2000多台，上到我市的经济中心、重点县域，下到社区村镇、学校园区，都有我们金融服务的身影。据了解，我行已经制定并启动了县域乡镇分支机构三年发展规划，届时将形成以传统网点为基本依托，涵盖传统支行、村镇银行、社区银行、自助银行、网上银行、电话银行的多元化、复合型服务平台。构建更加畅通的服务通道，推行“扁平化”管理，设立了零售业务部，专门负责小微企业的全流程服务；按照授信金额和担保方式不同，合理调整总行贷审委、分管部室和支行审贷小组的审批权限，积极探索电子审批模式，形成了集资料搜集、项目营销、调查评估、发放审核、贷后管理及监督于一体的“信贷工厂”运营模式。为了真正了解小微企业的发展需求、倾听来自一线的声音，我行每年举办各类银企座谈会、联谊会、推介会近百次，开展送金融知识下乡、金融知识万里行、千家万户大走访等系列活动，收集客户意见、建议上千条，全部落实到改善服务和产品创新当中，让小微企业可以享受到更加贴心、完善的服务体验。

产品创新：小微企业转型发展的“强心剂”

什么样的产品最适合承德的企业和老百姓？承德银行的答案是：私人定制，量体裁衣。为了解决我市小微企业用款“短、小、频、急”和有效担保不足的难题，我行积极探索各具特色的授信产品，先后推出了“助微贷”和“速易贷”两大系列产品，涵盖“联保贷”、“循环贷”、“担保贷”、应收账款质押、三方保兑仓等30多款融资产品种类，充分满足了众多小微企业在创业、展业、转型不同阶段的融资服务需求。值得一提的是，我行专门为小微企业确立了“围绕客户定产品、围绕客户定服务”的理念，只要客户有合理需求，就可以“特事特办”，不再拘泥于现有的产品种类，而是从优化流程、完善制度、创新理念着手，让那些无法从正规金融机构得到贷款的“弱势群体”看到了希望。

在承德老百姓中有口皆碑的“神栗”品牌就是我行资金扶持的受益者之一。“公司能有今天的发展，真的要感谢承德银行雪中送炭，是他们在公司最困难的时候拉了我们一把。”提起创业时的困顿情境，该集团一位负责人感慨颇多。2008年，该公司还只是一家刚刚起步的微型企业，由于流动资金不足，很难满足日益增加的销售订单需求。因提供不了可抵押资产，向银行融资屡受阻，陷入了发展困境。了解到这一情况后，我行进行了专题调研分析，详细了解公司的生产经营状况及未来市场环境，认为企业具备还款来源而且市场前景较好，只是缺少有效的抵押和担保。为此，我行积极帮助企业联系担保公司，帮助企业跑办审批、落实手续，最终通过担保贷款的方式满足了放款条件，帮助企业渡过了难关。“当时就是抱着试试看的心态找到了承德银行，没想到，400万元贷款不到一周时间就发放到位，是他们让公司上下放下了包袱、有了盼头。”

类似于这样的企业还有很多，他们有的已经成为了自己领域的佼佼者，有的成功实现了跨业经营和转型升级，走上了新的发展道路。特别是今年以来，在整体经济下行、企业生存压力倍增的不利影响下，我行不仅没有轻易撤资撤贷，而是想方设法帮助企业一道共度难关，仅今年以来就累计为其办理贷款96亿元，签发承兑汇票46亿元，让小微企业有了战胜困难的“底气”。

服务创新：为小微企业“量身定制”服务品牌

作为活跃在各个领域的小微企业，涉及行业最广，服务需求各异，对个性化的需求也最为突出。为此，我行专门推出了以“微服务”为代表的系列举措。“我们眼中的小微业务，核心是产品，关键在于服务和细节，为了让产品和服务更加适用，为了让企业放心安心，我们确实花了不少心思”谈起“微服务”，已经在大堂经理岗位上工作多年的小刘满脸自豪。

“微服务”的精髓在于做好每一个细节。针对小微企业点多、面广的特点，我行积极创建服务微平台，现代化的客服中心成功上线，可以为客户提供24小时全天候在线服务；官方微博、热河卡微博、微信公众平台陆续推出，广大小微企业可以通过网络第一时间了解、享受到服务咨询、业务办理、特惠服务等功能。打造服务微体验，陆续推出了热河卡、网上银行、电话银行、无卡支付、支付宝等现代化产品功能，让众多位置偏远、出行不便的小微企业可以享受到更加便利、周到的金融服务。推行服务微成本，始终坚持为小微企业减免各类费用，对于有特殊需求的客户，免费为其提供代发职工工资、代收各类费用、业务咨询、现场办公、上门接送款、兑换零整残币等增值服务；除代收印花税之外，全面免除客户的额度管理费、征信查询费、合同文本费、变更手续费等一系列费用，真正把服务送到了小微企业的“心坎儿里”。

办公室　李　剑

在创新中实现持续发展 ——承德银行唐山分行创新发展纪实

【题记】作为承德银行走出承德，布局环渤海设立的第一家分行，承德银行唐山分行在如林的强手前，始终坚持服务地方经济、服务中小企业、服务居民百姓的市场定位，凭借敢为人先的勇气，敏锐把握发展机遇，以不断创新为动力，历经3年艰辛跋涉，全面提升了自身的综合竞争力，形成了稳健经营持续发展的良好局面。回眸岁月，检点得失，对于承德银行唐山分行人来说，三年艰苦创业，三年风雨兼程，从竞争中强势崛起,在创新中持续发展，一个理念更加明晰，一个信念更加坚定，一个追求更加执著，那就是：思路决定出路，创新赢得发展。

找准定位 全面推行理性化发展

——图为王振廷董事长在唐山分行工作会议上做重要讲话

准确、清晰的市场定位，是银行得以迅速发展壮大的基础。成立初期，唐山分行就确立了“服务唐山地方经济、服务唐山中小企业、服务唐山居民百姓”的市场定位，以“增机构、上规模、强管理、创效益”为目标，坚持好中求快，稳中求进，稳扎稳打，锐意创新，不断做精做强做大，将理性化发展全面推向深化。

全面加快网点建设，不断延伸业务发展触角。自开业以来，唐山分行一直致力于在唐山铺设营业网点，通过不断蔓延的分支机构将优质服务和惠民举措惠及更多的居民百姓。为此，唐山分行紧锣密鼓，抢抓机遇，合理布局，重点加快分支机构建设，以每年3到4家支行的速度在唐山地区迅速铺设分支机构。三年间，唐山分行先后进驻路北、路南、高新、古冶、丰南、迁安、滦县、乐亭、遵化、滦南十个县市区，玉田、迁西支行也计划在年底前后营业，届时唐山分行分支机构将达到12家，初步实现唐山各县区营业网点的全覆盖。

加快业务拓展，努力提高社会认知度。自开业以来，唐山分行坚持“取之于唐、用之于唐”的发展理念，不断深化本地化经营。针对储蓄客户，广泛宣传承德银行的历史发展沿革、良好企业信誉和优于他行的惠民措施、便民业务等，让更多客户了解和认知承德银行。通过由点及面的逐层渗透，基础客户群不断扩大，优质品牌形象更加深入人心。像这样的宣传活动，唐山分行几乎是每月都有，常年不断。目前，唐山分行客户范围已拓展至大多数县、区。针对对公客户，分行珍惜合作机会，先后与众多行政事业单位、国有大型企业、重点客户建立了长期稳定的合作关系，并将业务逐步延伸至其上下游及周边客户。特别是对授信客户，充分发挥“船小好调头”的灵活优势，从简化环节、提高效率、为客户着想入手，真诚与客户建立良好合作关系，以其高效快捷的审批程序和丰富多样的授信方式很快便赢得了众多企业的交口称赞。

唐山分行人深知，虽然业务发展“上规模”很迫切，但是“强内控、防风险”也同样重要，二者相辅相成，缺一不可。基于这一认识，唐山分行坚持“防风险、促发展”两手抓、两手硬，从完善内控制度入手，严格把控授信业务风险，在授信每个环节都坚持做到尽职调查、严格审查、审慎审批、适度放贷、预警管理，切实将风险流程管理落到实处。在全体员工中开展专题警示教育活动，树立全员“风险防控无小事”、“责任胜于能力”的风险意识和“细节决定成败”、“服务决定品牌”的服务意识，变被动管理为主动防控，变重视事后检查为抓好事前防范。强化贷前调查，坚持贷后检查常态化，时刻掌握企业经营状况，及时发现企业经营风险点，严格守好防范风险的每一道关口，实现了规模、效益、安全协调发展。

逆水行舟，不进则退。在竞争与发展的洪流之中，唐山分行定位准确，发展稳健，正一步一个脚印朝着建设成为管理水平高、服务水平佳的一流银行方向迈进。

情系百姓 全面推行差异化特色经营

思路决定出路，布局决定结局，胸怀决定事业。三年来，唐山分行充分发挥机制灵活、方便快捷等优势，不断加大金融创新力度，提升金融服务水平，积极推动唐山经济的快速发展，一条适合唐山分行发展的差异化、特色化经营管理模式逐渐成型。

创新考核机制，积蓄业务发展动力。唐山分行借鉴当地银行同业做法，引入目标考核机制，以创新发展为动力，以科学管理为支撑，以高效经营为保证，推动了存款的规模增长；督导优化存款结构，更加注重存款结构合理、成本降低，引导各支行树立“成本经营理念”，算好“规模发展、创效增收、开源节支”这本总账，有效激发了各支行业务潜能，使唐山分行经营管理走上科学化、规范化、制度化的发展轨道。

创新营销思路，精耕细作实现快速发展。唐山分行深知促进自身蓬勃发展的动力深深蕴于百姓之中，只有得到老百姓的认可，才能站稳脚跟，长远发展。为此，分行进一步下沉业务重心，下延业务触角，在原有基础上，将营销重点向更远的小区、街道、乡镇、农村推进，逐步扩大营销半径，以支行为单位开展“四进”营销活动，即“进社区、进市场、进机关、进村镇”。集体定点、定时营销与员工自主营销相结合，划片包干与重点商户、大户集中突破相结合。纵向方面，以开展群众路线教育实践和公益活动为契机，通过主流媒体广告宣传、重点客户走访、赞助或承办当地重点活动、慰问当地困难群体等方式，主动争取县（区）直属部门、镇街办事处、居（村）委会等基层组带节点单位支持，抢先走进社区、市场、乡镇开展营销宣传，将承德银行的规模实力、惠民利企政策广泛传播，植入人心，种种便民举措得到了当地老百姓的青睐和认可。

——图为王振廷董事长为高新支行开业致辞

创新业务品种，培育业务增长点。唐山分行充分发挥“扁平化管理、决策半径短、审批决策快、服务态度好、服务效率高、因地制宜发展、随行就市定价”的优势，坚持灵活的贷审会制度，对外公开承诺最快5个工作日完成授信审批；授信业务种类丰富，“循环贷、商铺贷、账款贷、存货贷、经营性物业贷、租赁贷、采矿权质押、收费权质押、汽车合格证质押、票据承兑、贴现、保兑仓”等授信业务品种能够最大限度满足不同客户群体授信需求；前台业务无需排队，推行限时服务；网银开户免费，网银转账收费低；不断推出各种便民惠民政策，减免一系列业务与服务费用，成为国内少数推行此项优惠政策的商业银行之一。

植根唐山 全面推行专业化金融服务

极具特色的唐山分行，可用一句简洁而形象的词语将其特色概括为“百姓银行、专业服务”。三年来，唐山分行着力培养专业化服务团队，累计招聘本科以上优秀大学毕业生200余人，全行人均年龄30岁，充满生机活力。在唐山分行系统中，现代科技广泛应用于经营与管理全过程，综合业务系统、网上银行系统、自助银行系统、信贷管理系统、内部管理系统建设一步到位，为全面推行“专业化、现代化”金融服务打下坚实基础。

作为承德银行首家域外分行，唐山分行完整地继承了承德银行孕育十年的“小微”情怀，坚持推动授信向涉农、中小微方向倾斜，累计服务、支持唐山市小微企业500余户，授信额度达20多亿元，覆盖餐饮、制造、建筑、商贸等十余个行业，深受中小微企业客户的青睐；开办流动资金贷款、项目贷款、委托贷款、联保贷款、最高额抵押、担保公司担保、应收账款质押、签发承兑汇票等多层级产品模式，解决了多种层次的小微企业贷款需求。针对中小企业抵质押物不足的情况，唐山分行积极借鉴同业金融产品和服务，不断创新授信担保方式，先后与19家担保机构签订《担保业务合作协议》，合作开办中小企业融资担保授信业务，有力支持了小微企业扩规模、上水平、增效益。此外，唐山分行为减少企业融资成本，促进企业提高经营效益，对小微企业实行了较大的利率优惠政策，同时对企业客户从未收取承诺费、资金管理费、财务顾问费和咨询费等，减少了企业非利息性成本支出。在当好小微企业“金融后盾”的实践中，唐山分行也取得了一定的经济效益，实现了互利共赢。

——图为分行员工积极参加公益宣传

九层之台，起于垒土。对唐山分行而言，创新与突破是一种永恒，不仅是一个永恒的话题，更是一种永恒追求。也正是在一个又一个成功的创新与突破中，唐山分行实现了历史性的跨越。

创新务实 全面推行人性化管理

——图为唐山分行丁德民行长一行到福利院慰问

泰山不让土壤，故能成其大，河海不择细流，故能就其深。成立伊始，唐山分行就把人才建设当成推动发展的关键大事来抓，不拘一格，集贤纳士、广聘人才，不断夯实业务发展基石。2011年开业之初，唐山分行仅有30多名员工，而且大都是新入行的人员。之后三年间，通过各种渠道选贤任能，先后引进高管人才20余名，招聘一本以上优秀毕业生200余名，按照“人尽其才、才尽其用”原则，为新设支行相继配备了行长、副行长及中层管理干部，各支行经营班子陆续到位，员工数量相对充裕，为各支行发展提供了充足的人才支撑。

随着新员工每年成倍增加，唐山分行员工平均年龄仅为30岁上下，年轻的团队像初生的太阳朝气蓬勃，随时准备在承德银行的舞台上绽放光芒。为了加速员工成长，唐山分行有计划地开展业务营销、操作技能、业务知识等方面的培训，通过“以老带新”、“以干促学”，使新员工尽快适应环境、进入角色、熟悉业务、提高技能、增长才干；通过竞争上岗、岗位轮训、业务知识竞赛等方式发现人才、锻炼人才，培养出一批营业室副主任、会计主管和业务骨干。

独特的文化品质使企业脱颖而出，也将使其基业常青。从成立的那一天起，唐山分行就高度重视员工“心灵契约”的养成。为使新员工和新引进高管人员尽快融入团队，唐山分行着力强化他们对承德银行企业文化及核心价值观的认同感和归属感，通过共同回顾承德银行发展历程，激发新入行人员的“认知承德银行、热爱承德银行、贡献承德银行”的热情和激情，引导新员工在思想文化和行为习惯上早日融入承德银行；通过开展文化沙龙、辩论赛、乒乓球比赛、户外拓展训练等形式激发员工潜力；在全行提倡“爱岗敬业、勤于奉献”优良作风，引导员工将实现个人梦想与实现“承德银行梦”融汇统一，增强责任感和使命感。全行员工“树正气、讲和谐，爱岗位、讲奉献”，齐心协力干事创业，有效促进了分行各项业务持续健康发展。三年辛勤培育终于结出了累累硕果，在大大小小的文体比赛中，唐山分行用奋勇拼搏的精神和舍我其谁的气魄书写了一个又一个奇迹。

企业是员工安身立命、实现人生梦想和自身价值的场所。“中国梦”与个人梦唇齿相依，唐山分行人追逐自己的梦，本身构成了“中国梦”和“承德银行梦”的一块块基石。“中国梦”和“承德银行梦”的建构，又为唐山分行人放飞自己的梦想提供了平台和土壤。三年来，唐山分行着力打造多元、复合、立体化员工管理体系，制定新员工入职考核管理办法，强化员工“一日无为、三日不安”的忧患意识和“拼搏进取、比学赶超”的争先创优决心；梳理员工晋升渠道，健全选人用人机制，通过公开竞聘、外部选聘、重点培养等办法，让人才登上舞台，为员工提供了更加畅通的晋升渠道与职业发展空间。

天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。站在新的历史起点展望未来，承德银行唐山分行每一位员工都豪情满怀。他们正以不竭的激情和动力奋发图强，在创新中实现持续发展，把唐山分行继续做精、做大、做强，与唐山经济社会发展共舞共荣共赢，为承德银行实现“2020年资产规模上千亿”的战略目标做出应有贡献，创造更加辉煌的明天！

唐山分行　姚兴志　刘浩钊

防范非法集资 违法犯罪活动小知识

非法集资的常见手段

1.承诺高额回报

不法分子为吸引群众上当受骗，往往编造“天上掉馅饼”、“一夜成富翁”的神话，通过暴利引诱投资者。

2.编造虚假项目

不法分子大多通过注册合法的公司或企业，打着响应国家产业政策、支持新农村建设等旗号，以订立合同为幌子，编造虚假项目，承诺高额固定收益，骗取社会公众投资。

3.以虚假宣传造势

不法分子在宣传上一掷千金，采取聘请明星代言、在著名报刊上刊登专访文章、雇人广为散发传单、进行社会捐赠等方式，制造声势，骗取社会公众投资。

4.利用亲情诱骗

不法分子往往利用亲戚、朋友、同乡等关系，用高额回报诱惑社会公众参与投资。

非法集资的社会危害

1.非法集资使参与者遭受经济损失。非法集资犯罪分子通过欺骗手段聚集资金后，任意挥霍、浪费、转移或者非法占有，参与者很难收回资金，严重者甚至倾家荡产、血本无归。

2.非法集资严重干扰正常的经济、金融秩序，极易引发社会风险，具有很大的社会危害性。

非法集资的识别方法

1.认清非法集资的本质和危害，提高识别能力，自觉抵制各种诱惑。坚信“天上不会掉馅饼”，对“高额回报”、“快速致富”的投资项目进行冷静分析，避免上当受骗。

2.正确识别非法集资活动，主要看主体资格是否合法，以及其从事的集资活动是否获得相关的批准；是否是向社会不特定对象募集资金；是否承诺回报，非法集资行为一般具有许诺一定比例集资回报的特点；是否以合法形式掩盖其非法集资的性质。

3.增强理性投资意识。高收益往往伴随着高风险，不规范的经济活动更是蕴藏着巨大风险。因此，一定要增强理性投资意识，依法保护自身权益。

4.增强参与非法集资风险自担意识。非法集资是违法行为，参与者投入非法集资的资金及相关利益不受法律保护。因此，当一些单位或个人以高额投资回报兜售高息存款、股票、债券、基金和开发项目时，一定要认真识别，谨慎投资。

市金融工委书记姜雅山一行莅临我行进行调研

——图为我行与调研组一行座谈交流

9月17日，市金融工委书记姜雅山、市银监分局纪检书记孙莉宁、市人行调查统计科科长杨君圣等一行6人到我行就金融支小的发展措施和进展情况进行调研。我行董事长王振廷、行长张磊、副行长师文生及相关部室负责人参加了调研座谈会。会上，我行从存款运行情况、授信运行情况、小微信贷产品、降低融资成本、小微金融工作进展等多个层面，向调研组进行了汇报。同时就监管考核机制、考核结构、税收贡献度等方面提出了合理建议。调研组对我行在经济下滑的背景下，仍能保持快速、稳定、健康发展予以充分肯定，尤其在小微服务理念、管理机制、产品创新等方面的进步给予了高度评价，同时，希望我行今后不断加大对中小微企业的支持力度，为地方经济发展做出更大更多贡献。

此次调研座谈会的顺利召开，进一步明确了我行今后开展中小企业授信融资的方向，对我行继续深耕小微市场、助力地方经济发展具有指导意义。

授信管理部　于　芳

谋转型 促服务

——双塔山支行多措并举提升服务效率

——图为客户在非现金柜台办理业务

为有效解决业务量大、客户流量多，客户排队等候时间长等问题，双塔山支行确定了以提高办理效率、以减少客户等待时间为目标的管理策略，进一步调配营业窗口、强化内部管控，采取了诸多有益于提升服务效率的措施，取得明显成效。

一是加强员工培训。组织员工每月一次技能考试，定期轮换操作岗位，强化内控制度学习，以此督促员工勤学勤练，激发员工学习的积极性，有效提升了员工各项技能掌握程度和业务办理效率。二是分柜办理、高低柜分离。二季度伊始，支行在营业室大厅东侧设立了2个非现金业务柜台，主要办理公司类账户开立、变更、年检、网银等非现金业务，有效分流了业务人群，提高了效率。三是优化劳动组合。充分利用网点资源，实行前后台业务分离；业务高峰时段，实行后台协助前台填单、校对等措施；遇特殊情况，非现金柜台自觉延时下班，缓解客户等待情绪等。四是充分发挥大堂经理的引导作用。上下午高峰时段、代发工资前后和维修基金缴纳期间支行客户流量较大，等待人数较多，针对这种情况，支行设立了2名大堂经理，加强对客户的分流、引导和咨询等服务，在有效减轻前台压力的同时，也提升了支行服务质量和形象。

通过一系列有效举措，双塔山支行大大提升了业务办理效率，缓解了客户排队现象，为客户营造了温馨、方便、快捷的服务环境，受到了广大客户的一致肯定和赞扬。

双塔山支行　徐　斌

我行举办票据业务专题培训会

9月27日，我行票据业务培专题训会在总行二楼会议室召开。张磊行长、相关部室负责人、辖内市区支行行长以及票据业务相关负责人共计200余人参加了培训，唐山分行以及各县域支行通过远程视频的方式参加了培训。

会上，张磊行长以详实的数据分析了我行票据业务的发展现状、发展方向和路径，通过对承唐两地票据市场区域性特征和同业竞争环境的精准分析，阐释了我行大力发展票据业务的必要性和可行性；信息科技部工作人员对我行新票据业务系统及前台核心系统的具体操作流程及注意事项进行了讲解和演示；聚融公司培训讲师从实战角度出发，结合多个生动鲜活的案例对最新的票据防伪要点及方法进行了详细讲解；计划财务部相关负责人就票据转贴现业务的操作流程及风险防范要点进行了现场分析。培训过程中，大家积极提问，互动交流，收到良好效果。

本次培训会是我行在积极应对利率市场化、同业竞争白热化的严峻形势下召开的一次重要会议，票据业务的开拓创新和大力推广，体现了我行促转型、谋发展的决心，将对我行丰富盈利渠道、提高市场竞争力起到了的推动作用。

计划财务部　唐国庆

——图为张磊行长在票据业务专题培训会上发言

发扬合作精神 绽放青春风采

——承德银行团员青年体验式拓展训练小记

“我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线……”8月30日，承载着行党委的殷切希望，伴随着一路欢歌笑语，由总行团委组织策划的承德银行首届青工成长成才论坛第二阶段活动在双滦区腾飞学校拓展训练基地拉开帷幕。来自承德辖内各团支部书记、团员代表近50人参加了为期一天的体验式拓展训练。期间，我行党委书记、董事长王振廷，党委副书记、纪委书记史文浩及总行党群工作相关负责人亲临活动现场为广大团员青年鼓劲加油。

——图为队员齐心协力翻跃逃生墙

此次拓展训练是在对全行35周岁以下青年员工进行思想状况摸底调查的基础上，为了营造团结奋进、轻松活跃的团组织活动氛围，更好的促进团员青年间的思想沟通和交流，有针对性的了解青年员工的成长成才需求而举办的。活动始终贯穿“在转型中成长•在发展中成才”的主题，通过进行一系列新颖有趣、紧张刺激的互动游戏和竞技项目，使团员青年们在增进了解、加深感情的同时，能够勇敢面对各类挑战，学会思考与担挡，懂得感恩与合作……

夏末晨微凉，团旗迎风起舞，在教官们的带领下，初到基地的兄弟姐妹们迈着整齐的步伐，喝着响亮的口号，来到了位于五楼的室内活动中心。在这里，大家随着动感的音乐进行了简单的互动热身，特别是通过踩板、抢答等小游戏，瞬间消除了彼此的陌生与拘谨；谈笑间，大家渐渐熟络起来，活动兴致也越发高涨。报告教官：一连已确定队名和队训，我们叫“雷霆队”，“雷霆、雷霆、雷厉风行”。报告教官：二连也确定完毕，我们是“猛虎队”，“猛虎、猛虎、我最威武”……经过了轻松、愉快的破冰游戏和团队组建后，“雷霆队”和“猛虎队”在教官风趣幽默的言语刺激下，纷纷摩拳擦掌、跃跃欲试，向着夺冠的目标全力进发。

来到户外训练场地，首先进行的挑战项目是“信任背摔”，目的是让大家体会到，面对各种无法预知的风险与挑战，每个人都难免会萌生恐惧的心理，但想要克服恐惧，突破自我，就必须要相信自己身后的力量。“我有困难，但我相信团队”不仅仅是一句队友与同伴间的口号和对话，更体现了大家在困难面前战胜自己的勇气和精神上对于团队的信赖。当我们孤身一人站在背摔台上，蒙着双眼，反扣双手，背对地面，径直倒下，躺在同伴们坚实温暖的臂膀中时，那一刻我们感觉无比幸福和感动。接下来，又分别进行了“海难逃生”、“大脚板”、“吸星大法”和“盲人方阵”等竞技游戏项目。值得一提的是在“海难逃生”的挑战中，两支战队的队员们均发挥出了超高水准，面对4.2米的逃生墙，不但毫无畏惧、退缩之势，反而是积极献策出力:有的扎好马步搭稳人墙负责运送队友，有的徒手翻越即足劲头准备从上面接应，有的暂时充当保护网为队友保驾护航，还有的为了营救最后一名队友甚至贡献出身上的衣物充当绳索。在这期间，大家没有指责、没有抱怨，更多的是分工协作和对同伴的鼓舞与感恩。

相聚的时光总是短暂的，当一个个难关被大家的聪明才智和通力合作战胜之后，一天的拓展训练也接近了尾声。虽然比赛最终分出了胜负，但可以肯定的是在这次活动中我们没有失败者，反而通过拓展训练这种先行后知的体验式学习模式收获了许多。通过这次活动，团员青年们的友谊更加深厚，自我认知与定位更为清晰透彻，对团队精神的内涵也有了更深层次的理解，纷纷表示将以崭新的心态面对今后的工作和生活，遇到困难积极应对解决，勇于挑战和超越自我，全身心投入到全行的改革发展建设之中，以青春之名为承德银行的美好蓝图增色添彩。

党群工作部　杨　薇

——图为拓展训练团队合影

中天支行召开专题组织生活会

——图为张磊行长认真听取支行会议内容

自第二批党的群众路线教育实践活动开展以来，中天支行党支部高度重视，积极组织支行员工学习文件精神，开展教育活动。8月28日，中天支行召开了支部专题组织生活会，会议由支行党支部书记主持，支部全体党员和入党积极分子参加，我行党委副书记、张磊行长出席会议进行了指导和点评。

活动中，中天支行支部书记对群众路线开展以来的本支部党群工作进行了简要总结，并对自身和支部存在的问题进行了认真分析和查摆，提出了改进措施，与会其他党员进行了开诚布公的发言。大家敞开心扉，本着实事求是的态度，真诚地为支部领导和其他党员指出问题所在并给出改进意见，形成了批评与自我批评的良好氛围。最后，张磊行长从反对“四风”、服务群众、促进转型发展三方面做了重要讲话，充分肯定了此次会议取得的成效，也对支行广大党员干部在今后工作中不断发挥模范带头作用寄予新的期待。这次专题组织生活会达到了“红红脸，出出汗”的预期目的，进一步统一了员工思想、凝聚了发展共识，对促进支行各项工作顺利开展具有重要意义。

中天支行　高　鹏