

我行召开会计主管委派暨岗位轮换工作会议

为进一步规范经营行为,完善内控体系,充分发挥会计主管作用,11月20日,我行召开2014年会计主管委派暨岗位轮换工作会议,郑志瑛董事长出席会议并讲话,纪志顺副行长主持会议。郑志瑛董事长首先祝贺27名同志通过我行的会计主管考试,进入委派会计主管人才库。他强调,银行会计工作,是“基础业务”、“风险一线”、“发展支撑”、“干部基地”。在银行,做过会计

工作的同志,转岗其他工作较容易胜任;但其他岗位的同志,回来再做会计工作则有一定难度。一个银行工作者,没做过会计工作,可能是一种缺憾。会计主管作为会计条线的一线负责人,地位重要,责任重大,使命光荣。会计主管是营业机构会计核算的“组织者”,是会计内控制度的“执行者”,是会计信息质量的“守护者”。下一步,我行会计主管工作要始终坚持推行“五制”,即选拔制、委派制、

考核制、试用制和轮岗制。推行“五制”是邯郸银行当前规范经营的需要,是完善内控体系,加强案件防控的需要,是交流经验,改进管理的需要,是发现问题防范风险的需要,是干部选拔的需要,也是落实监管要求的需要。就做好会计主管工作,郑志瑛董事长提出五点工作要求:一要强化责任,增强使命感;二要敢抓敢管,一丝不苟抓好监督管理;三要密切关注柜员同志

的思想动态,从源头控制不稳定因素;四要勤于思考,不断增强履职能力;五要处理好“双重领导”、监督与服务、原则性和灵活性、防风险与促发展四种关系,充分发挥作用。此次会计主管委派和轮岗是我行建行以来,交流面最广、人员最多的一次,实现了会计主管委派全覆盖和全轮岗,为我行业务的健康发展与安全运营提供了强有力保障。(马志杰)

我行金融 IC 卡非接触支付业务启动

12月1日,我行与人行邯郸市中心支行、中国银联和河北美食林集团联合举办“邯郸市金融 IC 卡非接触支付示范商圈启动暨宣传推广周”活动。此举措标志着我行金融 IC 卡非接触支付业务正式启动。人行邯郸市中心支行曹增和行长、我行张克星行长参加了启动仪式。“金融 IC 卡非接触支付”是指金融 IC 卡在使用时贴近受理终端即可完成交易的一种支付方式。无需插卡、刷卡、输密码,就像使用公交卡扣费一样。在使用之前,持卡人需向金融 IC 卡中的电子现金账户存入一定数额的现金(最高为1000

元),用多少刷多少。此种支付方式不仅提升交易速度,节约了通信成本,安全性比磁条卡更高。为达到“非接触小额支付商圈”建设的各项指标,我行经过近3个月的努力,先后完成了机具改造、人员培训及检查测试等阶段性工作,为商圈正式启用金融 IC 卡非接触小额支付功能做好了软硬件环境准备。邯郸市美食林超市成为我行首家金融 IC 卡非接触支付示范商圈。我行金融 IC 卡非接触支付将会在商场、超市、停车场、公交、医院、学校、社保等公共领域逐步推广应用。(贾腾飞)

邯郸银行多措并举支持“三农”发展

韩仁航

农村金融是我国金融体系的重要组成部分,是支持服务“三农”发展的重要力量。近年来,我国农村金融服务覆盖面不断扩大,服务水平不断提高,但总体上看,农村金融仍是整个金融体系中最为薄弱的环节。邯郸银行认真贯彻落实国家和省委、省政府相关要求,积极探索支农惠农新途径,主动向“支农银行”转型,不断加大县域信贷投放力度,积极探索城商行支持“三农”的新途径、新方法,取得了良好效果。

一、成立专门的服务“三农”机构
邯郸银行在原有的公司业务二部基础上组建了“三农”事业部,专门从事“三农”信贷产品研发、指导全行“三农”信贷工作,将无关“三农”的信贷业务全部剥离。同时,制定了《2014年分支行(部)经营管理考核办法》,对不同类别的贷款实行差异化的内部转移定价,对鼓励支持的“三农”贷款给予最高1.37倍、对限制支持的贷款最低给予0.81倍的经济增加值。从机构设置和考核机制上,突出对“三农”的支持力度。

邯郸银行积极开展以农村流转土地经营权以及经营人所投资的地上、地下附着物为抵押的贷款业务,在支持农村流转土地经营方面实现了“破冰”。针对土地流转研发了“致富流转贷”,即借款人以农村土地承包经营权(农村土地经营权)和经营者在土地、地下投资附着物或产生的延期收益作为抵押担保,邯郸银行按其评估价值的一定比例,向借款人发放的经营性贷款,主要用于解决其经营过程中所需的周转金、购置农业设备、支付租赁经营场地租金等资金需求。邯郸银行在河北省农村土地流转试点县——邱县,与邱县新纪元农村产权服务有限公司开展合作,在对贷款申请人开展全面贷前调查的基础上,认真核实贷款申请人资质、资金用途,以流转使用的农村土地经营权和地上附着物作为抵押担保,发放了“致富流转贷”贷款。截至目前,已向6家涉农企业发放“致富流转贷”贷款1550万元。从当前情况看,邯郸银行创新研发的“致富流转贷”需求旺盛,市场前景广阔。

邯郸银行开展的农村流转土地经营权抵押贷款业务,在确保流转资金及时到位的同时,促进了农村土地的流转,受到了广大农户和流转土地经营者的热烈欢迎,对土地集约化经营和农业产业化龙头企业的发展具有一定的助推作用,对加速邯郸农村土地承包经营权流转具有积极意义。**三、全力推办“金财通”业务**
为破解涉农企业融资难题,邯郸银行在全省首推“金财通”农贷产品,以财政促农贷,具有门槛低、无抵押、财政保、审批快、利率低等特点。“金财通”是邯郸市、县政府安排专项资金存放在邯郸银行,其按放大8倍的标准放贷,为涉农企业提供1年期以内、500万元以下的流动资金贷款。主要支持邯郸行政区域内技术有优势、产品有市场、发展潜力较大、社会诚信良好,但担保能力不够邯郸银行贷款条件的涉农企业。为减少贷款审查环节、提高贷款审批效率,“金财通”贷款授权由上报总行审批改为各支行独立审批。全市已有17个县(市、区)与邯郸银行签约,市财政存入保证金1亿元,17个县(市、区)存入保证金10215万元。市财政局、市农业产业化

办公室共同向邯郸银行推荐228家涉农企业,目前已向其中的146家企业发放“金财通”贷款57520万元。**四、全方位研发服务“三农”新产品**
邯郸银行始终坚持边开展业务、边研发产品的原则,开展一项业务,成熟一款产品,及时在全行推广。今年以来,邯郸银行在“金财通”和“致富流转贷”的基础上,又研发了一系列支持“三农”的贷款产品。主要有以农村宅基地使用权、农村房产所有权为抵押物的“农宅贷”和以林权为抵押物的“林果贷”与“致富流转贷”形成完善的农村“三权”农贷产品,以解决粮食收储企业融资的“金粮仓”,针对种植业的“田园贷”,以村干部、专业户、致富能手为承贷对象的“农户创业贷”,以优质涉农企业为担保授信主体面向其上下游企业或业主的“兴农贷”,以养殖业及深加工为对象的“阳光牧场”,以家庭为传统经营主体的“家庭农场”等。目前这些涉农产品贷款金额为63880万元。(原载于《河北省金融支持新农村建设工作简报》2014年第6期)

我行参加 2014 邯郸·大名政银企对接会

12月4日,我行应邀参加了2014邯郸·大名政银企对接会。我行张克星行长参加会议并与大名企业签订500万元授信意向书。张克星行长发言时说,我行几年来累计为大名当地的企业发放各类贷款150余笔,金额13亿元,余额4.6亿元,涉及农业、批发零售、加工制造、医疗卫生等多个行业。大名支行开业以来,得到了大名县委、县政府和社会各界的关心与支持,大名支行各项业务健康发展。11月末,大名支行各项存款6.1亿元,创

造了邯郸东部县域支行开业首年存款增长新纪录;各项贷款余额2.75亿元,较好地支持了当地企业的发展。我行将以此次对接会为契机,继续发挥灵活快捷的服务优势,努力为大名经济社会发展又好又快发展做出自己的贡献。大名县委书记房延生感谢我行对大名经济社会的关心支持,表示我行在信贷产品创新方面做出的贡献深受百姓欢迎,尤其是“金财通”等农贷产品更是贴近企业发展实际,得到了企业的一致认可。(李士军)

我行举办科技与信息安全管理培训

为进一步加强全行信息安全管理,全面提升操作技能,12月5日,我行举办了2014年度全行科技与信息安全管理培训。此次培训要求协管员要牢固树立安全意识,做好基础安全信息的收集工作,最大限度降低信息安全风险,保障业务连续性。(李伟)

安全配置操作、杀毒软件基本操作、前台终端设备基本安装和故障判断及信息安全管理体系五个方面内容。此次培训要求协管员要牢固树立安全意识,做好基础安全信息的收集工作,最大限度降低信息安全风险,保障业务连续性。(李伟)

我行在全市金融系统青年职业技能大赛中取得好成绩

11月26日,由人行邯郸市中心支行、团市委、市总工会、市人力资源和社会保障局共同主办,邯郸市金融系统青年联合会承办的邯郸市金融系统青年职业技能大赛在邯郸广播电视台演播厅举行。大赛设散把点钞、识假点钞和人民币收付知识竞赛三个比赛项目,设置了

散把点钞、识假点钞、个人全能、知识竞赛和团体5个奖项。来自全市的16支商业银行代表队共48名选手参加了比赛。经过激烈角逐,我行代表队夺得优秀团体三等奖,我行员工聂晓雪同志获得散把点钞个人三等奖,王杰同志获得识假点钞个人三等奖。(马志杰)

识破骗局受称赞 两支支行成功

日前,我行联纺路支行和中华北大街支行先后帮助客户识破骗局,阻止诈骗汇款,挽救了客户损失,受到客户的称赞。11月17日,客户张女士神色慌张地来到联纺路支行,要求提前支取2万元定期存款。柜员赵栋接待她时发现异常,及时与会计主管和大堂经理联系,一边安抚客户,一边与110和附近派出所联系。通过调查,查明原来是张女士接到电话称儿子被绑架要求其汇款,由此进一步确定汇款账户涉嫌被骗。随后张女士与儿子取得联系并到支行对帮助她的员工表示感谢,称赞我行为客户着想,是百姓的贴心银行。11月19日,客户柴女士来到我行中华北大街支行,要求将卡中的钱汇到广东的某个人账户。大堂经理发现收款对象为陌生人,提醒她要慎重给陌生人汇款,谨防电信诈骗,但客户并未理睬,手续办完后便神色匆匆地离开。柜员王浩察觉异常,叮嘱复核人员等此笔款项确认没有问题后再汇出。半小时后柴女士匆匆赶回来,称自己遇到了电信诈骗。支行员工告诉她账户还在核对,钱没有汇出,柴女士悬着的心终于放了下来。原来柴女士当天接到一个自称绑架了自己孩子的电话,恐吓她必须向指定账户汇款。走出支行柴女士联系上了自己的孩子,这才发现自己被骗。她对我行认真负责的工作态度表示感谢,称邯郸银行是百姓银行,值得信赖。(王俊 上官夏夏)

小企业金融部 举办小微信贷培训

为适应我行信贷业务快速发展的需要,提升无信贷业务调查权支行的信贷人员业务素质,发展更多的支行独立履行对公贷款调查的职责,12月1日,小企业金融部举办了为期一周的信贷业务培训,41名信贷人员接收培训。针对基层支行业务需求特点,小企业金融部提前制定了小微企业信贷培

训方案。坚持从实战出发,以实际操作为重点,从交叉检验方式方法、财务报表分析、贷款调查报告撰写和贷款资料上报注意事项等四个方面进行了讲授。培训中还专门组织参训人员对培训内容进行充分的提问和讨论,使参训人员能够举一反三、融会贯通,真正掌握贷前调查相关技能,促进业务规范操作,更好地把控风险。(韩莉)

邯郸银行参加“血浓于水、行胜于言”无偿献血活动名单

(406人)

总行机关: 郑志瑛 纪志顺 郭建新 岳竹民 邢冀波 闫会山 谢军红 蔡涛涛 范磊 张志光 平新利 武海水 赵奇 张阳 张子东 冯建南 郭三涛 王思捷 苑 帅 胡翊 李建勇 贾腾飞 常青 武晓妍 高雪清 韩宝龙 张爱雪 王众 苏楠 马森 常雪 翟 斌 廉芹 张雪静 秦文英 李海平 徐蒙珊 张学悦 焦凌波 李君毅 王君 郁鑫 孙丽 胡艳婷 李幼松 马志杰 王 玫 孟媛媛 崔彩霞 韩海英 刘晓慧 王丽丽 薛新霞 宋涛 王杰 李艳红 王赫 任志明 焦丽萍 张霖 姬鹏 张高峰 石伟 张涛 王焱 高明 陈建岭 房海峰 方静嘉 焦 锋 孙建民 李铁兵 赵立松 冯海刚 张洪波 石仲伟 朱志魁 张鹏飞 张伟坤 王晓东 武欣 刘 鹏 张磊 连 赢 康乐 杨圣男 苗晓川 徐志宇 王进光 任家辉 苗巍川 徐彦君 何 昊 杜继存 郝梦杰 赵 晋 苗润华 郭晓晨 迟 迅 迟 珊 刘亚错 朱小辉 马海涛 梁秀源 吕泰敏 王首相 王建波 刘宇 李翔 白玉珍 李薇 孙朝阳 陈晓芳 徐少红 田丽英 康 辉 高峰 郝振同 程文杰 徐伟华 杜宇宁 阮鹏亮 江涛 张 建 冀 航 王 荣 祝林娜	何海峰 刘煊彬 张 键 姜磊磊 谭聪聪 闫 寒 杨晓羽 刘炳辉 路 康 魏 炜 孙 艳 景丽红 张秀娟 曹思成	张洪阁 刘海燕 常俊生 李晨曦 赵鑫冲 郭晓松 张 宁 罗晓峰 曹双双 石玮民 范英宽 李 真	张景明 刘海洋 李政阳 苗琪 贺玉龙 王红霞 孙 菲 李 琪 沈庆华 秦翠萍 孙 亮 杜丽英	张洪阁 刘海燕 常俊生 李晨曦 赵鑫冲 郭晓松 张 宁 罗晓峰 曹双双 石玮民 范英宽 李 真	中华大街支行: 贺玉龙 米俊峰 李政阳 苗琪 张聚龙 王红霞 孙 菲 李 琪 沈庆华 秦翠萍 孙 亮 杜丽英	家和路支行: 李东海 郝晓南 郭文学 李金鹏 李欣 赵开丰 郝自明 朱建华 葛红春 许淑倩 许 珊	鑫港支行: 杨景明 吴永俊 李 磊 吕江涛 孟昭顺 刘宏栋 刘 维 王天雷 李敏彬 冉愈佳	人民西路支行: 李海龙 刘瑾瑾 赵 刚 乔 松 乔雪利 李志霞 田 野 尹少艳 李贤君 张 晖	开发区支行: 张力夫 李世杰 韩 晋 刘延训 马利杰 张爱民 李丹丹 李 京	联纺路支行: 陈 卫 李艳璞 申爱凤 刘敏丽 王 俊 张 彬 成 勇 徐东来 李 艳 李 钢	滏东支行: 张文祥 苏晓萍 刘 媛 贾 凡 朱 萍 邵丽颖 李学群 李李佳	和平路支行: 田跃忠 郭 凯 陈 兵 孟 琳 顾明皓 程帅军 赵 航 曲晓禹	浴新大街支行: 宋艳芳 常运涛 郭 凯 王雷山 姬俊威 李 超 张振华 霍雅媛	罗城头支行: 黑志刚 董振峰 赵 溪 梁晓庆 李文锋 李丹丹 李晶晶	复兴支行: 宋鹏坤 杨 芳 马宏涛 周东军 田 菲 赵俊巍 古苏敏	人民路支行: 张梦瑶 孙 红 张玉杰 邵威豹 郭秀梅 申延杰 刘鹏飞	学院路支行: 谷 胜 陈旭东 胡晓云 冯 阳 常 星 孟 博 李连健	光明大街支行: 赵环宇 许志豪 刘春芳 王琦琪 乔 飞 梁 栋	中华北大街支行: 梁震宇 李秀丽 靳 虎 康亚苗 王 浩 孙雁南	东柳大街支行: 崔凯勇 李壮志 毛冬梅 许彦君 李书良 栗 新	明珠支行: 杨 芳 王田广 孙雷鸣 崔日哈 邵晓亮 李丽红	天铁支行: 吴金权 杨晓杰 李 涛 任亮杰 王 晨	渚河路支行: 孙庆恒 郭文科 刘振平 叶 伟 王 振	从台东支行: 郑阿云 张 阳 陈印军 马亚东	丛台路支行: 李晓楠 陈月强 王 军	天铁支行: 林凤娟 刘起生	魏县支行: 蔡卫刚	永年支行: 韩卫沙
---	---	---	--	---	---	--	--	--	---	---	--	---	--	---------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	------------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------	----------------------------------	------------------------------	-------------------------------	---------------------------	-----------------------	------------------	--------------	--------------

基层风采

永年支行存款突破 20 亿元
永年支行乔迁新址以来,积极营销周边商户和社区居民,实现了存款业务的新突破。12月9日支行存款突破20亿,较年初增长17.6%。一是早安排早部署,狠抓社区宣传。该支行在搬迁之前就对新址周边的商户、社区进行调研,搬迁后开展重点宣传,坚持每天“走出去”,利用宣传单、海报等多种形式和渠道宣传惠民措施和免费政策,保证宣传覆盖。二是搭建“服务引导”平台,坚持“客户无过错,服务无止境”的服务理念,加大电子银行业务的推广力度,努力提升工作效率和服务质量,创建不排队银行,以优质的服务促进存款的增长。(刘少朋)

细给客户介绍我行电子银行业务的优惠政策,使广大个体工商户增进了解我行 POS 机的优势,还将办公地点移至义乌小商品批发城,现场为个体工商户采集资料,尽力节省商户的时间,赢得了商户的普遍信任。(朱萍)

邱县支行创新形式丰富员工生活
为了丰富员工业余生活,促进员工身心健康和综合素质的提高,近日邱县支行利用业余时间开展瑜伽培训活动。邱县支行家住市内员工较多,大多在支行住宿,平时缺少业余活动。针对这一情况,该支行聘请瑜伽老师每周三、周四晚上对员工进行瑜伽形体课程训练,使大家修身养性、陶冶情操,同时增进了员工之间的友谊。(孟剑)

浴新大街支行存款突破 10 亿元

11月26日,浴新大街支行存款余额达10.7亿元,较年初增长32%。浴新大街支行乔迁新址以来,秉承“客户无过错,服务无止境”的服务理念,努力打造“不排队银行”,落实各项服务措施,向客户提供优质服务。同时,利用节假日和上下班时间,深入周边社区、商铺宣传我行各项优惠政策,吸引了大批优质客户前来办理业务,存款实现了稳步增长。(吴海杰)

汇达支行清点残损硬币获称赞

日前,曹先生抱着一个装有几百枚被机器轧坏了的硬币袋子来到我行汇达支行,请求清点并兑换。汇达支行员工热情接待了这位客户并以最快的速度为客户进行了清点。曹先生在邯郸市附近开了一家棉纺加工厂,每天要将几百件衣物放入机器中进行搅碎再加工,这些残损硬币就是他在工作时从机器里发现收集的。曹先生抱着几百枚硬币和数千张纸币跑过十几家银行要求兑换,可是除了数千张纸币被兑换之外,其余的硬币由于各种原因被拒。曹先生抱着最后一线希望来到我行汇达支行。经过清点,这些残损硬币共有576枚,共兑换金额235元。(李晨曦)

石家庄瑞城、北城国际支行以宣传拓展客户

石家庄瑞城支行和北城国际支行开业5个多月来,加强团队合作建设,提升服务品质,特别是通过宣传活动有力地促进了存款增长。他们克服新设支行知名度低的困难,利用宣传、行报等将免费政策、不排队银行传递到周边居民心中,赢得了客户的认可,促进了储蓄存款的增长。11月17日,两个支行存款均超1.5亿元,为推进业务的持续发展奠定了基础。(李保坤 樊超)

滏东大街支行现场办公拓展电子业务

11月份,滏东大街支行针对邯郸义乌小商品批发城展开为期一个月的集中宣传,并现场办公,推广电子银行业务,实现高效服务。该支行员工利用周末的时间,深入商户积极宣传我行 POS 机业务和银联卡各项优惠政策。他们详

细给客户介绍我行电子银行业务的优惠政策,使广大个体工商户增进了解我行 POS 机的优势,还将办公地点移至义乌小商品批发城,现场为个体工商户采集资料,尽力节省商户的时间,赢得了商户的普遍信任。(朱萍)

远大支行积极开展宣传工作
2014年12月22日人民银行降息后,邯郸银行各期限储蓄存款利率一律上浮20%,居全国银行业最高水平。远大支行员工不畏严寒,利用周六日休息时间积极开展宣传活动。支行宣传小组在龙湖公园、安居东城、连城别苑、三广小区等地为居民讲解我行的各项优惠政策与便民措施,进一步宣传了我行独有的夜市银行和不排队银行,同时重点宣传了我行存款利率上浮20%的优惠政策,吸引了大批客户。此次活动共发放宣传折页近3000份,行报及宣传品1000份,吸引了近千名群众。近期来远大支行办理业务的客户量明显增多,取得良好效果。(刘鹏昊)