从严治行坚守“三铁”主题教育年活动专栏

以从严的态度做好业务宣传

作为一名战斗在一线的支行行长，作为一名银行的老员工，我始终明白“严”是银行业务的基本要求，容不得半点马虎。自 2013 年 6 月 28 日开业以来，裕华路支行克服了在石家庄市认知度低、网点少等不利因素，积极宣传免费银行、夜市银行、优服银行、不排队银行等优惠措施，开业 3 个多月存款就突破了 1 亿元，开业一年存款突破 6 亿元，开业一年 10 个月存款突破 10 亿元。这些成绩的取得，关键就是支行员工始终以从严的精神开展宣传工作，把宣传看重、看严，每次绝不敷衍了事，目前累计发放行报、对联、宣传彩页、名片、手提袋等宣传品达 100 万余份。

一、严格选点，评估效果。我们通过随机抽查评估每个地方的宣传效果，找到了宣传效果较好区域和场所，在宣传中总结出对联、行报和名片是性价比最高的宣传工具，以最小投入换取最高的回报。裕华路支行每月发放 3-5 万份行报，2013 年 10 月份向总行申请石家庄专刊 20 万份，裕华路支行当月发了 17 万份。通过准确选取宣传地点获得理想的效果。

二、严格培训，准确定位。支行把周边社区作为突破口，向社区秧歌队和民心广场舞蹈队发放印有我行标志的 T 恤 300 件；并邀请了 6 个老客户，作为支行的宣传人员，对他们进行了严格的基础性业务培训；支行行长每周抽查或跟踪 3 次，检验宣传效果或过程。此外还从周边社区聘请了 2 个老客户作为支行的社区宣传员，扩展重点社区经常性宣传，收效良好。

三、严格管理，支行长带头、全员共同营销。俗话说：火车跑得快全靠车头带。自支行开业以来，支行长每天早晨 7 点以前到行，督促并同员工一起宣传，支行员工的亲属也经常性帮助支行开展宣传活动。每次实习生的到来，都是支行宣传工作的接力棒，2013 年 9 月第一批实习生到位，分成 2 组，一组早上 6 点 25 到行集合去早市宣传，另外一组下午到社区或学校门口宣传，每天坚持不断，既搞了宣传，也开始了业务知识学习。

四、严格标准，以服务抓好营业大厅的二次营销。通过优质的服务，让老客户心甘情愿主动为支行做宣传，忠诚的客户成为支行最大的宣传群体。支行大堂经理主动和客户交流，热情服务，主动了解客户业务需求，做好沟通，赢得了客户信任，许多客户主动介绍自己的邻居和亲朋好友来支行存款，实现了连锁“口碑”效应。

社区宣传是一项比较繁琐辛苦的工作，要想取得实实在在的效果，就要以从严的态度对待，持之以恒，坚持不懈。存款突破 10 亿元，既是前一段工作的成果，也是下一段工作的起点。裕华路支行将继续发扬“三铁”精神，继续大力宣传我行各项创新优惠政策，争取在开业 4 周年之前存款突破 20 亿元。

（石家庄裕华路支行　高自科）

做“三铁”信贷员

3月 21 日晚，我行召开了从严治行坚守“三铁”主题教育年活动动员大会，让我感到受益匪浅。尽管已有 3 年的银行从业经历，可是不能准确说出“三铁”的具体含义，实感惭愧，行领导的生动讲解让我开启了更清晰的职业认识。

“银行业处在各种利益的交汇点、‘货币战争’的第一线”。这句话让从事信贷工作的我产生了新的共鸣。贷款市场纷繁复杂，各式各样的小贷公司、中介机构充斥其中。风险把控时刻考验着银行，有的信贷员受一己之利的诱惑，在审贷不严或违背职业操守的情况下提供贷款服务，须不知一旦发生不良，不仅给银行造成损失，信贷员还要承担终生的责任，贷款客户也将终生被金融机构列入“黑名单”并承担法律责任。所以，我们邯郸银行人尤其是信贷员必须守住“三铁”规矩，练就一身过硬的本领，按制度办事，按流程操作，保持清正廉洁的职业生涯。

“银行家是天然的保守派，审慎、收敛、低调、保守、诚信、本分是银行人的基本特质”。随着实践的积累，对此有了越来越深的理解。前辈不断告诫我们：“企业家往往只看到 90%成功的可能性，而我们银行必须要看到那 10%的不可能”。当年德储银行的培训老师在我们入职培训时，也提出微贷的发展“质量永远要大于数量”。信贷工作首要的就是防控风险确保质量，只有确保质量，才能创造利润。

“如果怕‘得罪人’、当‘老好人’，大事化小、小事化了、不了了之，放任风险蔓延，本身就是邯郸银行的罪人”。这段话深深地触动了我。目前自己身处微贷中心审批岗位，“审批”就是风险把控。风控条线是业务条线监督与保障的屏障，在贷审会上发现风险时，申报贷款触及风险红线时，是严格坚守原则，还是对自己朝夕相处的同事网开一面？是敢于碰硬、敢于拒绝，还是怕“得罪人”而去当“老好人”？这些问题会经常考验你。在从严治行坚守“三铁”主题教育年活动开展以来，我更加明白坚持原则的重要性，努力做一个恪尽职守、严于律己、自身过硬、敢于碰硬、经得住考验的“三铁人”，不做“宽以律己、不讲原则”，怕得罪人的“老好人”。

（微贷中心　张昊）

严守“铁规章”

我行开展从严治行坚守“三铁”主题教育年活动以来，滏河大街支行开展了各式各样的“三铁”教育活动，在学习中我对“三铁”尤其是“铁规章”有了更新、更深的认识。

银行“三铁”即铁账本、铁算盘和铁规章，是银行人严谨、认真职业精神的集中体现，是人民群众对银行的信任和赞誉，我们每一位银行员工都应该严格遵守。在我看来，“三铁”的核心在“铁规章”，规章制度得到了落实，风险防范就成功了一大半。任何银行规章制度的建立不是凭空臆造的，都是现实中血淋淋案例的经验教训总结，根本出发点也是为了让员工少走弯路、不犯错误。在银行这一特殊的行业里，我们理应受到更多的约束，只有严格按照各项规章制度办事，工作中我们才能达到橛守成规，百举百捷的效果。我们必须严守操作规程，正确处理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合规性，抵制各种违规作业等，做到相互制约，相互监督。只有始终如一的坚守坚持，我们的制度才能得于实施，安全防范才有保障。

刚开始上班时，领导就教导我们要始终保持守纪、诚信、谦虚、谨慎的特质，工作中我也在努力坚持着。但时间长了，难免会有“无所谓”、“就这样吧”的侥幸心理和行为，重要凭证随手乱放、离柜未上锁、漏登记事本等违背规章制度的行为也偶有发生；有时甚至觉得有的规章制度束缚着我们办理业务，制约着业务发展。现在想想，真的很后怕，不出事则已，万一出事，后果不可挽回！当前我行出现个别不良的现象，个别员工存在麻痹、侥幸的心理，没有完全将规章制度放在心上，增加了业务的操作风险隐患，也是对自己不负责的一种表现，最终必然会受到规章制度的惩罚。古人云“勿以恶小而为之”，工作中我们不应忽略任何一个细节，不能放过任何一点纰漏，更不能去挑战制度和法纪，要坚决按规章制度办事。

按制度办事不仅是对客户负责，也是对我们自己以及社会负责。在今后工作中，我们要以铁的规章约束自己，把“三铁”精神融入到具体工作中，使“三铁”精神在我们新一代银行人手中继续发扬光大，让客户更加满意，从而保证我们邯郸银行实现更加健康稳健的发展。

（滏河大街支行　程格）

信贷工作的『三铁』与『三品』

2015年我国经济将持续“新常态”，这种新常态对金融领域的影响比对实体领域的影响更大、更复杂，使金融业出现大量新情况、新问题，银行业风险积累加大。作为银行传统业务的对公信贷，也正面临全新的挑战。在经济“新常态”下，信贷工作要更加注重“三铁”和“三品”，把握住了“三铁”和“三品”，信贷业务才能健康发展。

“三铁”是审贷对信贷人员的要求。一是要建章立制。没有规矩不成方圆，信贷工作同样如此。各种法律法规、行内制定的各种制度及管理办法等，都是我们信贷工作的依据和指南。各经营部门对不知道和不懂得如何去做的，要能在各种制度和管理办法中找到答案，这样才能使我们的信贷工作有章可循。对不适应业务发展和实际管理情况的，要及时按有关规定研究、修订，经营部门提出的相关问题要认真研究、及时解决。二是要照章办事。各级审查部门是为防护信贷风险而设置的一道道防线，守住这道防线就加强了我行的信贷资产质量和信贷风险防范，而守住这道防线的关键是照章办事。各级审查部门一定要严格按照规章制度的要求审查，避免工作流于形式，站好我们审查工作这道岗，捍卫住我行的信贷资产和利益。三是要廉洁自律。关键是要面对诱惑，保持定力，谨慎不盲从。在银行工作，必须要时刻保持清醒的头脑、不违法不违规，踏踏实实地做一名安分守己的银行人。现在的社会纷纭复杂，充满着各种诱惑，所以一定要修炼自己的定力，抵制各种诱惑，要能够把持住自我。廉洁自律，爱惜银行的声誉，这也是珍惜自己的职业生涯。

“三品”是作为对借款人的要求，贷款人也应牢牢掌握。一是看人品。人品是银行发放贷款的最低底线和保证条件，主要看企业法定代表人的人品。看道德品行，包括行为规范、做事风格，个人在社会的形象和口碑，有无不良嗜好等，个人和单位信用记录如何，企业经营战略、发展思路，抓管理带队伍水平，员工和骨干队伍稳定性等。二是看产品。产品是企业资金回笼的前提，作为贷款的第一还款来源，产品是能否发放贷款的前提条件。要看产能，了解企业现有设备最高产量，看企业近二年实际产品产量，分析评价企业的产品满负荷生产程度。要看产量，看企业近三年每年实际产品产量，以及当年前几个月实际产量，分析其产品产量是增加还是减少，判断发展趋势。要看竞争力，包括产品质量、技术含量、成本、利润，价格优势等。要看销量，产品畅销，顺利实现销售收入目标，是及时足额偿还我行贷款的基础，销售收入与我行贷款额度高度关联。三是看押品。押品作为贷款的第二还款来源，也是能否发放贷款的关键条件。要看押品合法有效，即押品属于抵押人合法拥有，不存在法律瑕疵。要注重押品的价值、变现性、易保管，关注押品实际买价或建造成本、同地段资产价值与评估价值；重视实现抵质押权的可行性，押品再值钱不能变现也没有用；押品容易保管、不变质、在授信期间内不会贬值。要关注押品抵押登记情况，防止重复抵押，套取我行信用。

“三铁”与“三品”是信贷工作的两个基本要求，信贷人员应坚守“三铁”，重视“三品”，真正做到：“头容正”即形象、思想端正，“肩容平”即要有担当、勇于担当，“胸容宽”即要有涵养、能包容，“背容直”即做人做事要堂堂正正。

（信贷审批部　王奎太）

5种担保方式比较

担保方式	何种担保	产生方式	标的物	转移占有	合同形式	合同生效时间
保证	债权担保	约定	—	—	书面	订立
抵押	物权担保	约定	不动产为主，也可以是动产	不转移	书面	须登记的登记生效；无须登记的签定生效。
质押	物权担保	约定	动产	转移	书面	动产质押交付生效。权利质押按规定须登记的登记生效。
定金	债权担保	约定	一般是现金	转移	书面	交付
留置	物权担保	法定	动产	转移	—	—

银行卡安全用卡小锦囊

伪卡交易是指伪造他人身份证骗领银行卡、冒用他人银行卡进行交易的行为。近年来，伪卡交易案件屡见不鲜。作为银行卡的真正主人，我们该如何正确、安全地用卡呢？

一是收到新卡后，立即在卡背面签名，并设置密码，建议不定期更改密码。卡片和身份证分开保管，不要把身份证件、银行卡转借他人，或泄露银行卡卡号、有效期、密码等相关信息。

二是在 ATM 机上操作时，请留意 ATM 上是否有多余装置；输入密码时应尽量遮挡操作手势；被其他人引开注意力时，应用手捂住插卡口，防范卡被调包；操作结束应及时取回卡片并妥善保管。如遇到吞卡、未吐钞等情况，不要轻易离开，可在原地及时拨打银行客户服务电话，如邯郸银行 96368（邯郸）、4000196368（全国）。

三是商场刷卡消费时，不要让银行卡离开视线范围，输入密码时应尽可能遮挡操作。不要随意丢弃记载银行卡信息的资料，签购单等粉碎后再丢弃。

四是在网上交易时，尽量使用个人客户证书（U 盾）；平时不要在非本人使用的电脑上登录网上银行或是进行网上交易，即使是私人电脑也要加强防范，安装杀毒软件，经常检查电脑的网络安全情况，随时清除上网痕迹和 cookies。设定密码最好是无意义的字母和数字混合体。

五是设置短信提醒服务，及时了解账户情况，一旦发现交易非本人所为，应及时联系发卡银行。建议在境外用卡时开通手机跨国接收短信或电话漫游功能，以便及时接收银行发送的交易信息提醒。如副卡持卡人长期在境外用卡，建议将副卡的交易提醒短信接收人设置为在境内的主卡持卡人。

六是发现异常交易，及时联系银行止付，必要时报请警方处理。主卡持卡人若发现副卡出现异常大额、多笔交易，应及时联系副卡持卡人核实情况。发现卡片丢失、被盗，应立即拨打发卡银行客服电话进行挂失。如卡片丢失、被盗后资金被盗用，应立即向警方报警。收到可疑手机短信时，应谨慎确认，如有疑问应拨打发卡行客服电话查询。

（办公室）

邯 银 问 答

问：邯郸银行有哪些便利？

答：我行不卡客户期末转取款，不要求客户报取现计划，不让客户排长队，开办了夜市银行和离行式自助银行等，极大地方便了客户。

问：邯郸银行电话银行支持哪些口头挂失？

答：包括定期存单挂失、普通存折挂失、银行卡挂失。

问：通过电话银行口头挂失的有效期限为几天？

答：我行电话银行口头挂失有效期限为 5 天，5 天后将自动解挂，客户须在 5 天有效期内持本人有效身份证件原件到支行柜面办理书面挂失补卡业务。

问：公司客户如何申请开通短信服务？

答：我行短信服务为免费业务，公司客户申请需到开户行柜面签约。申请人是法人，需出具开户许可证、营业执照及本人身份有效证件的原件及复印件，申请人是委托人的，除出具以上证明资料外，还应出具法定代表人的授权书及委托人的有效身份证件及复印件。

问：异地的手机电话号码是否可以签约短信服务？

答：我行支持所有国内手机电话号码签约短信服务。

问：邯银卡客户能否通过客服电话缴纳水费、电费、煤气费？

答：邯银卡客户可通过自助语音缴纳邯郸地区的水费、电费、煤气费。具体操作为：拨打我行客服电话，选择自助语音服务，选择代缴费业务，输入卡号和查询密码，选择相应的水费、电费、煤气费等。

问：客户发现假币应如何处理？

答：一是误收假币，不应再使用，应上缴当地银行或公安机关。二是看到别人大量持有假币，应劝其上缴，或向公安机关报告。三是发现有人制造、买卖假币，应掌握证据，向公安机关报告。

法律园地

借款合同

所谓借款合同，依据《合同法》第一百九十六条的规定：“借款合同是借款人向贷款人借款，到期返还借款并支付利息的合同。”在借款合同法律关系中，出借资金一方称之为贷款人，借入资金一方称之为借款人。

在借款合同中，法律对借款人的资格未作任何限制，而对贷款人的资格则严格限定为依法经银监会批准设立的银行或非银行金融机构。

借款合同有如下特点：一是借款合同的标的物是货币，而不是其他消耗物或不可消耗物。二是借款合同是转移标的物所有权的合同，借款人依借款合同取得了所借的货币后即可以自主行使处分权，独立支配所借的资金。三是借款合同一般为有偿合同。依照中国人民银行的规定，商业银行贷款应当计付利息，但非银行金融机构和公民之间的生活借款可以是有偿合同，也可以是无偿合同。四是借款合同为双务合同，合同双方当事人分别享有权利，又各自承担义务，他们的权利义务是相对应的，只有一方履行了义务时，另一方权利才能实现。五是借款合同一般为诺成合同。借款合同一经签订即对借贷双方具有法律约束力。贷款人未按照合同约定的日期和数额提供借款或者借款人未按照合同约定的日期和数额收取借款，都要承担相应的责任。但自然人之间的借款合同为实践合同，自提供借款时生效。

借款合同一般是要式合同，应当采用书面形式，特别是金融机构的借款合同必须采取书面形式。但自然人之间的借款合同可以采用口头形式。

借款合同的条款主要包括：一是借款种类。是金融机构的自营贷款还是企业的委托贷款；是信用贷款还是担保贷款；是工业贷款、农业贷款还是基本建设贷款等。二是币种。是人民币贷款还是外币贷款。三是借款用途。是用于企业生产经营中资金周转需要的流动资金贷款还是用于大型建设项目所需要的项目资金贷款。四是借款数额，即借贷货币数量的多少。五是借款利率。六是借款期限。七是还款方式。是一次性偿还还是分期偿还，是本息一次性偿还，还是本息分别偿还。八是违约责任。要在借款合同中明确约定贷款人不按约定提供借款和借款人不按约定收取借款或不按约定使用、归还借款时应承担的具体法律责任。九是当事人还可以约定双方认为应当约定的其他事项等。

（苗步斌　王霞）

识别非法集资

近年来，非法集资案件持续多发，严重损害群众合法利益，破坏金融秩序，影响社会和谐稳定。为此，邯郸银行帮您识别非法集资。

非法集资主要有 3 种手段。一是以支付高息、红利或给予定期分配实物为诱饵，使部分集资人员获得暂时实惠，进而利用其进行宣传，扩大非法集资活动规模。从非法集资案件看，大部分是以民间借贷形式进行集资活动的，并且为了获取更多更广的群众参与集资，采取“放长线钓大鱼”的手法，以支付 10-25%，甚至有的高达 30%、40%的高息、红利或定期分配实物为诱饵，使部分人参与到集资活动中。在非法集资活动开始的初期，他们往往都能按“允诺”的条件，以高于银行储蓄利率的回报让集资参与人获得暂时的实惠，不断扩大集资规模，以达到“钱生钱、利滚利”的目的。但俗话说，“羊毛出在羊身上”，支付给广大集资者的所谓高额回报，往往都是集资者自己和后续集资者集资的钱。

二是以“合法”形式掩盖其非法集资的性质，鼓动社会弱势群体参与非法集资活动；以后续集资款支付前者的利息为手段，使非法集资活动越演越烈。非法集资者往往系合法公司、企业，均获得工商登记，具有核准的经营范围，但都没有集资的资格，企业根本没有能力归还集资款，其允诺高于银行储蓄利率 1 至 10 倍的回报也是不可能兑现的，他们采取“拆东墙补西墙”形式，用后续集资人员的资金支付前者的利息，使资金越滚越大，越集越多，造成非法集资活动愈演愈烈。同时，随着集资款的不断增长，需要支付的回报也越来越多，最终导致集资单位不堪重负而崩盘。

三是集资凭证五花八门，记账方法简单粗糙，账目混乱。从全国各地公安机关查处情况看，他们为了骗取集资群众的信任，往往集资群众初次交纳集资款时，都能得到一张集资凭证，凭证以借条、收据、收款证明居多，有的辅之协议、合同，有的凭证上印有文字图案等，但在凭证上只做手工记录，简单记明集资时间、金额和经手人，随意性极大。在集资过程中记账方法简单，记账凭证粗糙，更别说设立正规的会计账簿。案发后，许多犯罪嫌疑人自己都弄不清楚到底集了多少资，付了多少息，更不用说统筹投资了。

（办公室）