

凝心聚力谋发展 扬帆奋进谱新篇

——平顶山银行成立七周年发展纪实

6月13日,平顶山银行满七周岁。当天,该行以召开改革发展推进大会的形式庆生。董事长、党委书记牛君彬就组织框架和管理体制改革推进工作发表讲话。

2008年6月13日,市商业银行挂牌,完成了由城市信用社向现代商业银行的成功转型,这是我市唯一一家地方法人银行。

七年改革,在发展中砥砺前行

改革是企业发展的最直捷动力。七年来,平顶山银行从未停止过改革步伐,不断实现新跨越,铸就新辉煌。

战略先行,准确定位发展方向。牛君彬2006年上任以来,始终把改革贯穿各项经营管理工作始终。市商业银行成立后,市委、市政府发文支持该行按照市场化改革、深化金融改革。该行确立“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的市场定位,牛君彬审时度势,及时提出“新机制、新起点、新形象、新业绩”和“六个加强、六个倡导”的总体要求,制定“上档升级、名称变更、跨区域经营和资产突破百亿元”的四大战略目标,以“学先进、比创新、看实效”的管理理念推进各项经营管理工作,坚持规范化服务管理,提升服务水平和服务质量,各项工作迈入健康发展的快车道,为建设“现代银行、精品银行、好银行”奠定坚实的基础。

2011年,在全面实现“四大战略”目标的基础上,面对新形势、新任务,牛君彬提出并确立“小碎步、不停步,科学发展迈大步”的战略指导思想和“深耕本土、根植中原、走向全国”的总体发展目标,不断强化内部管理,深化经营机制、管理体制变革,建立更加科学、合理、严密的内控体系;加快业务创新、产品创新,突出特色化经营。

2014年以来,根据经济形势变化,该行以“从严治行,正气实干,改革创新,转型升级”为指导思想,及时将经营方针调整为“防风险、合法规、增效益”。先后启动了战略规划、企业文化、人力资源、网点转型和科技建设等经营管理咨询项目,导入先进的经营管理理念,制定“一体两翼”的业务发展战略,为建设“现代银行、精品银行、好银行”提供科学指引和实现路径。

跨区域经营,拓展服务空间。2011年,以平顶山银行郑州分行开业为标志,平顶山银行实现从地方银行向区域性银行的历史性跨越。此后,以每年一家异地分行的速度,迈出了跨区域经营的坚定步伐。如今,洛阳、南阳、新乡都有了平顶山银行的“身影”。异地分行紧密融入当地市场,充分发挥决策链短、审批快捷、经营灵活的优势,实现了快速稳健发展,目前,异地分支机构已达11个。平顶山银行迅速成长为我市在省会和省内外重点城市的亮丽名片。

同时,该行积极实施网点下沉,深耕本土市场,加大县域分支机构布局力度,至2012年2月,叶县支行开业,实现了县域金融服务的全覆盖。该行还发起组建全市首家村镇银行,为支持地方经济建设夯实了基础。

改革带来的变化,直观显示在各项经营数据上:市商业银行组建之初,资产总额74亿元、各项贷款49亿元、各项存款62亿元。截至今年5月,平顶山银行资产总额364亿元、各项贷款211亿元、各项存款297亿元,分别是2008年的4.9倍、4.3倍、4.8倍。近三年来,主要经营指标每年都以逾30%的速度递增。2012年至2014年,三年累计缴纳税款7.61亿元,跻身全省国税和地税纳税“双百强”,成为我市名列前茅的纳税大户,

为市财政做出了突出贡献。

锐意进取,创新服务促发展

创新是一个企业发展永续不竭的动力。面对客户对金融产品和服务需求的日益个性化和多元化的现实环境,平顶山银行秉承“创新才能超越”的理念,通过准确的市场定位和积极的金融创新,将产品和服务优势转化为地方经济社会发展的驱动力。

2008年以来,为解决长期以来产品匮乏、业务单一的问题,在“一切为了客户”的服务理念指引下,该行积极学习和借鉴先进同业经验,通过自主研发、对外合作等多种方式加大产品创新,不断完善产品结构,先后发行佛泉卡、豫如意卡、金融IC卡、公务卡、银医一卡通、社区物业卡等银行卡,推出网上银行、电话银行、手机银行、微信银行、“金凤凰”理财、支付宝卡通、代理缴费、保管箱和“金通道”24小时人工自助银行等特色产品、服务,取得了“社会保障一卡通”业务开办资格,成为市财政代发工资主办行。

为推动金融服务升级,自2013年下半年开始,该行全面实施网点转型,重新定位网点功能,推动营业网点由交易核算主导型向营销服务主导型转变;升级改造全部网点,大力布放自助设备和电子设施;规范网点管理模式和营销服务行为,提升网点客户体验和综合服务功能;致力于社区银行建设,积极打造进社区、进园区等特色支行,先后与近百个居民社区、专业市场、行业协会、高等院校和企事业单位建立友好合作关系,实现了基础客户社区化、金融产品社区化和网点布局社区化;对照银行业文明规范服务百佳示范单位考核标准,扎实开展金融服务提升活动。

履行责任,支持地方经济

实践证明,金融机构只有与地方经济共生共荣、良性互动,才能焕发最旺盛的生命力。

支持重点产业,积极发挥地方银行总部效应。该行自成立之日起,就将自身功能定位为“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”。该行积极发挥地方银行总部经济效应和决策链短、机制灵活、审批快捷的优势,最大限度地用足、用活信贷资金,大力支持地方经济建设、支持重点产业和重点项目建设,并依托地方政府强有力的支持,注重地方优势产业链和产业集群发展。2008年以来,累计对市政建设、重点项目、重点企事业单位、中小企业、涉农经济、个体经济授信8000多户,综合授信额度1200多亿元,累计发放贷款500多亿元,被评为全市“履行社会责任优秀企业”。

强化产品创新,积极支持中小企业发展。该行聚集小微企业市场,引进国际先进的微贷技术,全市首家开展小微贷款业务,推出“易贷兴”小微贷款系列产品。近几年,该行新增贷款中小企业贷款占比75%以上,该行成为名副其实的中小企业主办行,连年获“小微企业金融服务工作先进单位”,小微贷款业务团队被银监会授予“全国小微企业金融服务优秀团队”。

面向未来,在竞争日益激烈的经济金融业态背景下,平顶山银行将沿着“首选的金融伙伴”的战略愿景,积极应对经济新常态,抢抓新常态下的新机遇,加大创新力度,强化服务能力,以更加豪迈自信的气魄和勇气,奏响改革发展的恢宏乐章!

(本报记者 魏新伟 通讯员 张珂)

农行差异化战略 助推新型城镇化建设

本报讯 据《中国城乡金融报》报道,农行近日印发《中国农业银行关于进一步支持新型城镇化建设的意见》(以下简称《意见》),提出积极探索支持新型城镇化建设的新型主体,提升城镇化融智服务能力,打造城镇化金融服务主流银行。

根据《意见》,农行在东部地区将积极支持交通结构优化、资源永续利用、环境质量提升、产业转型升级、城乡一体化发展、重点小城镇与新农村建设等城镇化项目建设;在中部地区,支持基础设施提质扩容、产业转移项目、土地开发等城镇化项目建设;在西部地区,支持土地整理、特色小镇与美丽乡村等城镇化项目建设;在东北地区,支持旧城改造、棚户区改造、装备工业升级等城镇化项目建设。

针对当前PPP(政府与社会资本合作)模式逐渐成为新型城镇化建设主要投融资模式的新态势,《意见》指出,农行将从担保方式、产品服务等方面加强金融创新,重点服务好地方政府城镇化投资主体、大型国有企业、民营企业、工程承包企业、村镇经济合作组织等通过PPP模式参与城镇化建设的新型主体。(边朝颖)

端午节连着父亲节 银行理财没有对“节”

本报讯 (记者魏新伟)以前,银行逢节日就推理财产品。端午节连着父亲节,银行的专属理财产品有哪些?记者18日走访市区部分银行发现,今年银行理财没有对接节假日,端午节、父亲节专属理财产品难觅踪影。

当日上午,记者在工行建西支行看到,门口的电子黑板上宣传的是“节节高二号”,这是一款可享受定期存款收益的活期存款,没有主推端午节或父亲节理财产品。该支行工作人员张女士说,现在还没有节日专属理财产品。究其原因,可能是现在投资多元化,股市火爆吸引了不少资金参与。

记者随后走访了建行、中行、农行等多家银行,工作人员均表示,暂无端午节或父亲节专属理财产品。建行煤炭专业支行工作人员强调,每到节假日,该行都会推出理财产品,一般会提前一天公布。

一家银行工作人员说,假日理财产品曾经红火一时,可能是银行发现,切合节日含义的理财产品不容易设计。在投资多元化的情况下,冠名节日专属的理财产品并不会被市场过多关注,因此,银行不太想推出节日理财产品。

还有一家银行工作人员分析认为,就理财而言,不光理财产品是理财,买黄金、白银等贵金属也是理财,不少银行会在重要节日比如春节、中秋推出适合节日的贵金属产品,收藏前景很不错。

本刊通联方式: 手机:15036888988



爱心盒子 6月17日上午,鲁山县库区第二小学的392名小学生分别收到爱心人士送来的爱心盒子和爱心书包。本报记者 牛智广 摄

人保财险平顶山市分公司等单位献爱心

鲁山山村孩子收到爱心物品

本报讯 (记者魏新伟 通讯员柳粉霞)“尊敬的叔叔阿姨,你们风尘仆仆给我们带来了水晶一样的爱心,我们将会对你们永远心存感激,永远铭记你们的心,永远铭记你们的爱!”6月17日上午,鲁山县库区第二小学五年级学生鲁新瑞对市志愿者协会工作人员说。

此次爱心捐赠由市志愿者协会牵头搭桥予以实施,人保财险平顶山市分公司、市卫生局、河南中材环保有限公司、新华区住建局、新华区国土资源局

局及部分爱心人士,共捐赠爱心书包200个、爱心盒子192个,使该小学392名学生人手一份爱心书包或爱心盒子。每个爱心书包、爱心盒子里,都装满了爱心,是孩子们生活、学习必需品,比如作业本、笔、文具盒、风油精、胶鞋、雨衣等。

市志愿者协会工作人员介绍,此次爱心捐赠是爱心书包、爱心盒子项目发起以来数量最大的一次。每个爱心书包、爱心盒子分别价值100元、99元。捐赠数额最大的人保财险平顶山

市分公司捐款18500余元购买了爱心盒子。该公司副总经理刘涛说,孩子是祖国的花朵、国家的未来,只有更好地关注孩子的发展,国家的未来才会有希望。作为一家具有社会责任感的公司,回报社会是应该的。2012年至今,公司及员工累计捐款近12万元。前段时间,公司员工再次自发献爱心,捐款18500余元。公司将持续开展2015年中国人保客户节系列公益活动,积极履行优秀企业公民责任,热心参与社会公益事业。

中国人寿与国际SOS签署全面战略合作协议

本报讯 据《中国保险报》报道,近日,中国人寿保险股份有限公司与国际SOS签署全面战略合作协议,宣布自今年6月1日起,将借助国际SOS丰富的医疗资源、先进的网络管理经验及卓越的贵宾礼遇服务优势,为中国人寿客户提供医疗救援、健康管理及全球贵宾礼遇服务。

国际SOS是世界领先的医疗保健、医疗援助和安全服务公司,通过全球分布的援助中心、国际诊所、健康和物流合作服务商网络,在发生重大疾病、意外和社会重大事件时提供当地专业技术、预防性建议和紧急救援服务,700个分支机构遍布全球。

中国人寿与享有全球第一医疗救援与贵宾礼遇服务提供者的国际SOS签署全面战略合作协议,将全球旅行医疗救援服务、国内12小时健康专线服务和覆盖旅行、留学等全球贵宾等服务全方位、多领域、多层次纳入中国人寿的后援服务体系中,旨在为客户打造一站式关爱服务平台。不论是中国人寿VIP客户,还是持有1年期以

上寿险保单的普通客户,均是不同程度的受益者。客户在需要使用全球紧急救援服务及其延展服务时,可直接拨打4008895199人寿救援服务专线,通过客户身份确认环节后,获得相应服务。

中国人寿表示,对服务的系统性升级和对产品服务价值的日渐提升,将为客户提供更加无微不至的健康关爱和援助保障。据统计,此项服务将惠及7000余万名中国人寿客户。(孙涛)

“爱目行动”公益活动登陆工行电商平台

本报讯 (记者魏新伟 通讯员王水记)2015“爱目行动”已于近日登陆工行电商平台“融e购”。爱心人士只要登录“融e购”,进入“爱目行动”页面即可通过平台捐赠款项为高海拔地区儿童配备“儿童视力保护公益包”,其中包括儿童防紫外线太阳镜等。本次活动最终将使西藏、青海、云南、贵州、四川及宁夏等高海拔地区的近30万儿童受益。

据悉,2015“爱目行动”由工行与中国青少年发展基金会、北京儿童医院集团、北京儿童健康基金会、中央人民广播电台、北京后生公益基金会等机构联合主办的公益活动。该活动以

“爱目让你看见”为主题,旨在唤起大众对儿童视力保护问题的重视,为降低高海拔地区儿童患白内障风险付出实际行动。

2015“爱目行动”将在西藏、青海、云南、贵州、四川及宁夏6省区绘出一条公益路线图,为高海拔地区近30万儿童配备“儿童视力保护公益包”。2015“爱目行动”将分别在西藏和青海两地各举办一场实地捐赠活动,并在全国开展针对儿童眼睛疾病的义诊、用眼卫生知识传播及爱眼护眼知识普及等一系列活动,还将通过大数据采集等对西部高海拔地区儿童视力问题的长期课题研究提供支持。

建行推出Pad银行 打造全终端移动金融服务

本报讯 (记者魏新伟 通讯员李绍林)近日,建设银行全新推出Pad银行客户端,这是继推出手机银行、微信银行等服务之后,为客户提供的体验移动金融服务的新选择。Pad银行的推出,不仅使建行移动金融服务实现了全终端覆盖,也体现了建行发展移动金融的决心和态度。

据介绍,建行此次全新发布的Pad银行,针对客户需求进行了大量的实用功能的优化及交互方式的创新设计,旨在打造国内最佳的Pad银行。建行Pad银行针对平板设备的特性进行了展示和交互的专项优化。在展示上,提供列表、图示、走势分析等多种直观形式。在交互上,实现了多指滑动、缩放等新颖模式,客户轻点手指即

可轻松享受各项服务。

为了保证客户资金的安全,建行Pad银行采用了多项先进的安全措施,具有数据全程加密、密码超限保护、登录超时控制等机制,为客户资金安全建立第一道防线。同时,建行还建立了专门的风险监控团队,实时监控互联网中的欺诈网站、木马病毒等风险因素,在保证用户体验的前提下,在客户身后建立一道人工屏障,帮助客户抵挡各类风险。

建行Pad银行的推出,标志着其全平台移动金融服务体系的建立,是建行服务广大客户的全新渠道,体现了“以人为本”的设计理念。建行将借移动金融浪潮,倾听客户声音,为客户提供更好更全面的金融服务。

中行个人贷款客户首次办理信用卡有礼

本报讯 (记者魏新伟)即日起至12月31日,中国银行个人贷款客户,首次成功申请该行指定信用卡产品,刷卡可获赠礼品或积分。

据中行平顶山分行有关人士介绍,此次活动对象的个人贷款客户,既包含曾申请中行个人贷款产品且活动期间尚未结清的老客户,又包含活动期间首次成功办理个人贷款产品的新客户。

根据活动方案,凡办理“长城环球通自由信用卡+万事达品牌全币种国际芯片卡”或“长城环球通爱驾汽车信用卡+万事达品牌全币种国际芯片卡”指定中行信用卡产品组合,两张卡均激活且任意一张卡首刷等值人民币199元(含)以上,即赠生活好礼一份。

同时,凡成功办理上述活动中指定的中行组合信用卡产品,两张卡活动期间累计有积分消费金额总和排名前2万的客户,将每人奖励10万信用卡积分。

上述两项活动可与中行信用卡其他积分赠送活动叠加。符合申请条件的客户在填写信用卡申请表时,需由该客户经理在申请表右下方填写指定营销活动编码(CC码),方可参与此次活动。

汝州农商行“十字方针”推进重点工作

本报讯 (记者魏新伟 通讯员李爱军 刘明立)近日,汝州农村商业银行召开信贷专题会议及中层会议,明确“一定、二简、三优化、四推动”为近期工作重点。

“一定”即定贷款办理时间。信贷部、风险管理部门对办理的正常存量贷款业务,自受理日起至发放日不得超过两个工作日。

“二简”即简化优质存量贷款客户借贷手续;简化抵押存量贷款重新申报程序。具体而言,对申请贷款有新增抵押资产、存款与贷款比例不低于10%的,简化立项程序;对新增抵押资产覆盖不低于贷款额度50%的,减免立项程序直接上报风险部门审查。

“三调整”即调整存量贷款结构;

调整新增贷款结构;调整贷款发放权限。具体规定,对存量贷款客户进行贷款方式调整,增大抵押比率;对新增贷款客户按科技创新、资源优势、环保友好进行分类放贷,加大对小微企业、实体经济的支持投放力度;对连续三年无不良贷款反弹的支行实行贷款权限调整下放,独立审批。

“四推进”即推进助农取款服务点的安装使用;推进POS机的布放安装;推进自助服务机具安装及宣传;推进存款营销深入进行。其中提到,对居住人口密集的村庄、街道安装助农取款服务点,减少柜面取现业务压力。对城区商贸区及各乡镇主要街道安装布放密集型POS带,抢占市场。对有条件的网点布放自助服务机具,宣传使用方法。



提高公众的信用意识

6月14日是第八个“全国信用记录关爱日”。今年的主题是:信用报告网上查。

当日,市郊联社在街上设立宣传台,摆放宣传展板,发放征信知识问答等各类宣传资料,工作人员现场解答行人的问题。当日,仅市郊联社营业部的咨询台就发放宣传资料1000余份,解答征信知识、农信社业务问题200余人次,开通微信20人。图为市郊农村信用合作联社工作人员向市民宣传征信知识。 汪洋 摄