

助推转型发展 实现二次腾飞

# 平顶山银行努力打造“现代银行、精品银行”

本报讯(记者魏新伟 通讯员王珂)今年我市《政府工作报告》提出,要加快金融业发展,增强金融支持经济发展能力。平顶山银行认真贯彻落实报告部署,以资产突破500亿元为新起点,全面释放“总—分—支”管理模式改革汇聚的正能量,以“扩规模、提速度、强管理、争位次”为目标,快速拓展业务发展空间,持续提升金融服务水平,积极打造“现代银行、精品银行”,努力为我市实现“十三五”良好开局作出积极贡献。

战略先行,抢抓改革发展新机遇。该行认真贯彻落实我市“十三五”规划部署,牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,围绕金融服务转型发展本质要求,研究制定《平顶山银行2016—2020年发展战略规划》。未来5年将立足于差异化、特色化、专业化的发展路径,实施创新驱动,深耕优势领域,聚焦目标客户,力争为客户提供全方位、多元化的金融服务,实现平台化发展,形成独具特色的综合金融服务供应商的功能定位;调整完善组织架构和管理模式,建立配套的市场监管、科技支撑、发展保障体系,显著提升核心竞争力、跨区域经营能力和风险控制能力,持续提升在全国城市中的位次,建设成为系统内特色鲜明、区域竞争力强、完全市场化的股份制商业银行。计划到2020年末总资产达到2000亿元,力争在“十三五”规划期内实现上市目标。

强力支持,实现服务经济新成效。一是围绕转型发展中心任务,服务全市经济大局,优化信贷资源配置,对我市重点项目、重点企业加大资金支持力度。二是不遗余力开展融资帮扶,以地方银行的担当精神对经营困难的企业特别是我市骨干企业、中小企业,最大限度做到“不抽贷、不压贷、不断贷”,帮助企业渡过难关。三是认真贯彻落实国家经济、产业政策和信贷投放政策,积极支持我市产业结构调整,坚持“有扶有控、有保有压”原则,进一步加大对民生保障领域信贷支持力度。四是对房地产行业项目区别对待,加大重点项目资金支持力度,推动成品住房加快去库存,积极开展个人住房按揭贷款业务,以实际行动支持我市房地产业健康发展。五是持续加大小微企业、三农经济支持力度,继续打造小微金融特色,在县域金融服务全覆盖的基础上进一步完善网点布局,延伸服务半径,加大金融扶贫力度,增强对县域经济发展的服务能力。

创新驱动,培育金融服务新优势。一是以平顶山银行郑州研发中心为依托,深入分析金融市场,关注银行业前沿业务发展方向,借助省会城市人才、信息、资源等优势,加大创新力度,提升研发水平。二是加强业务创新、产品创新。以信息技术为支撑,坚持以客户为中心,创新产品结构,丰富产品种类,优化业务流程,

创新业务模式。三是拓宽网络金融渠道,大力发展互联网金融。优化升级网上银行、手机银行功能;加快布局互联网平台,加强与第三方支付公司合作,探索打造精品直销银行。四是夯实零售业务精细化管理基础工具,积极拓展个人业务多元化,不断丰富个人金融产品体系,逐步塑造零售业务品牌产品,打造零售特色业务。五是深化网点转型推动金融服务提升,进一步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,展示现代化、专业化的银行形象。

提速增效,开拓业务发展新空间。一是提高市场深耕能力。推动跨区域经营向纵深拓展,科学规划全省机构布局。2016年计划在省内设立两个异地分行,继续扩大省内市场份额,进一步擦亮平顶山城市名片;在平顶山市区继续推动网点下沉,服务范围向县域乡镇扩展。二是把零售业务作为全行发展重心,积极探索专营支行、消费金融特色支行、生活化社区支行等零售银行发展模式,努力构建以“社区金融、商圈金融、互联网金融”为平台的大零售业务格局。三是提升公司银行业务发展动能,将公司业务重点放在拓市场、上规模,构建纵横交错的营销模式,健全公司业务产品体系,适时开展资本市场业务;积极申请开办外汇业务,实现本外币一体化经营。四是做大金融市场业务

规模。积极申请各类牌照和交易资质,借助资金中心平台优势,进一步拓宽资金业务广度和深度,全面推动金融市场业务和公司业务的结合,以金融市场业务推动公司业务发展,以公司业务为金融市场业务提供业务资源。

固本强基,提升经营管理新水平。一是固化组织框架和管理体制改革成果,进一步提升总行管控全局、战略引领、指挥调度、创新发展的能力,提高分行拓展市场综合能力和支行深耕细作能力。二是建设“全面、全程、全员”的全方位风险管理体系,建立健全风险计量模型和动态风险管理机制,坚持金融改革创新与防范化解风险并重,严防社会非法集资风险蔓延渗透。三是强化人力资源支撑,推进人才管理、绩效考核等人力资源管理机制革新,系统搭建“以岗定薪、业绩挂钩”的绩效薪酬体系,加大人才引进和培养力度。四是提高科技支撑能力。高效完成新核心系统项目投产运行,启动IT管控体系建设项目及客户关系管理、综合理财管理、资金管理、绩效考核等系统建设,全面提升科技治理水平。五是树立“用文化管理企业”的理念,加强企业文化和品牌建设,提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力,增强员工职业荣誉感、责任感和成就感;提升社会知名度、市场美誉度和客户忠诚度,为战略目标实现提供内在、持久的驱动力。

## “建行贵金属业务”微信号全新改版

本报讯(记者魏新伟 通讯员李昭林)日前,“建行贵金属业务”微信号正式改版,成为研究、交易、营销三位一体的全方位服务平台。

改版后,该微信号极具综合性。其自定义菜单下设三个子目录:——“建行研究”子目录将建行专业研究团队的研究报告整理归类,实现一站式自助阅读的良好体验,其中,“深度研究”将贵金属、原油、铁矿石、金属铜市场的深度研究报告按商品种类分类集中;“推荐阅读”精选建行优质市场评论,如贵金属市场深度解读“金市策论”、“成本分析”、“宏观研判”及“研究框架”等。

——“行情交易”子目录提供

建行账户贵金属实时价格及走势图查询,并可以登录网银实现实时交易。

——“产品活动”子目录提供最新的建行贵金属业务优惠活动信息查询,还有设计精美的“建行金展馆”供投资者欣赏。

同时,该微信号兼有互动性。该微信公众号2016年3月开通留言功能,读者可于页面下提出相关问题并得到运营人员的及时回复。精选留言还可以在页面底端展示,为读者提供讨论平台。

此外,该微信号包容学习性。建行利用微信平台图文并茂的形象化特征,为广大客户在工作之余提供简单轻松的新型业务知识学习方式。

## 农行试点农民住房财产权抵押贷款

贷款额度最高达300万元

本报讯据《中国城乡金融报》报道,农民住房财产权抵押贷款申请银行信贷今不再难。日前,《中国农业银行农民住房财产权抵押贷款管理办法(试行)》出台,明确先期在国家确定的天津蓟县等59个农民住房财产权抵押贷款试点县(市、区)支行进行试点。

据介绍,农民住房财产权抵押贷款是指借款人以住房财产权抵押,向农行申请办理的农户贷款,向农行申请办理的农户贷款,向农行申请办理的农户贷款,向农行申请办理的农户贷款。

及其他农村优质个人客户,贷款额度最高可达300万元。

除国家批准的试点县(市、区)外,同时符合四种条件的县(市、区)支行,经审批备案后,也可试点开展农民住房财产权抵押贷款业务。具体条件如下:当地县级以上政府允许开办此项业务,并已出台农民住房财产权抵押登记、处置流转等相关政策文件;辖内农民住房和宅基地确权颁证率较高;已建立农民住房价值评估、抵押登记和处置流转机制健全;农民住房抵押、转让在当地受司法保护,或采取政府背景的担保公司、风险补偿基金等措施增信。(边钢)

## 保监会叫停一年期以下中短存续期人身保险产品

本报讯(记者魏新伟)3月21日起正式实施的《关于规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》明确,存续期限不满1年的中短存续期人身保险产品立即停售。

《通知》对中短存续期产品进行了定义,改“高现金价值产品”为“中短存续期产品”,中短存续期产品的实际存续期间由不满3年扩大到不满5年。《通知》对不同存续期限的中短存续期产品的销售提出不同要求:存续期限不满1年的中短存续期产品应该立即停售,期限在1年以上且不满3年的中短存续期产品的规模在3年内按照总体限额的90%、70%、50%逐年递减,3年后控制在总体限额的50%之内。保险公司销售中短存续期产品不得超过规定的应立即停止销售。对于在《通知》实施之时中短存续期产品已经超过限额规定的保险公司,可以宽限其在3个月内通过增资等方式,确保其中短存续期产品的保费规模重新满足限额要求。

据业内人士介绍,中短存续期产品兼具保险保障和理财投资功能,契合了人们财富管理的需求。从中短存续期产品本身看,主要存在以下特点:一是保险期限一般较长,大多在5年或5年以上,但实际存续期较短,通常为5年以内。二是在具有一定保险保障功能的基础上,客户一般能获得高于同期银行定期存款水平的收益。三是产品透明度高,销售误导少,相应的投诉信访也较少。四是产品设计类型不仅有万能型,也有分红型、普通型等。但是,此类产品实际存续期限较短,从而可能给保险公司带来资产负债错配、现金流不足等风险。个别保险公司在发展中短存续期产品中可能面临的资产负债不匹配、现金流不足等风险隐患,引起了保监会的高度关注。



传销的“戏法”

国家工商总局网站3月23日发布风险提示,提醒公众警惕新型传销活动。

据介绍,随着移动互联网、网购、跨境电商等网络概念和营销方式的发展,一些传销组织采用所谓“微商”“电销”“多层分销”“消费投资”“旅游互助”等名义,以高额回报为诱饵,从事传销活动。特别是一些境外传销组织,向境内群众推销境外产品和服务,以逃避境内监管,行为更加隐蔽,甚至以合法、受支持的新兴互联网企业面目示人,导致众多人上当受骗。

新华社发 商海春 作

2016/3/24

## 融券恢复外盘走弱 A股再现震荡调整

上证综指 ↓1.63%



两市交易额合计接近7400亿元

深证成指 ↓1.52%

收盘 10283.68

↓跌幅

新华社发 (大巢制图)

## 工行私人银行启动家族财富管理服务

本报讯据《金融时报》报道,记者从3月22日在上海举行的“君子伙伴,与智同行”家族财富管理论坛上获悉,工商银行私人银行已经正式启动家族财富管理业务,依托工行集团整体的服务优势,打通金融、法律、税务、家族传承、子女教育等全球顶尖资源,根据客户在财富传承、融资需求和普惠公益等方面的需求,提供基金受托服务、财富传承服务、投资顾问服务、限额融资服务、跨境咨询服务、金融咨询服务和事务管理服务等一系列的家族财富管理解决方案。

据介绍,家族财富管理就是为了解决超高净值家族对资产管理的服务需求,包括巨额财富如何投资、家庭财产如何管理、家族和企业如何分离、财富承

承如何规划以及庞大家族如何治理的问题。对此,工银家族财富管理服务定位于财富管理的服务集成商,致力于汇集所有家族财富管理资源,共同打造财富管理平台。

在具体运作上,工银私人银行将通过在上海自贸区注册的工银家族财富(上海)投资管理有限公司,采用备案制契约型基金模式为合格私人银行客户组建家族财富管理基金,每支家族财富管理基金独立建账运行和托管。为此,工银私人银行引进了国内外最专业的律师事务所、会计师事务所以及增值服务机构,充分运用国际著名家族的财富管理理论研究成果,实现家族财富的保值增值、跨代传承、风险隔离和财务优

化。

工银私人银行具有优质的客户基础,2015年末客户数已突破62000人;具有强大的投资管理能力和通过大类资产配置和MOM管理模式,资产管理规模突破万亿;开展了近千户一对一专户服务,深入了解客户需求与风险偏好,积累了个性化服务经验。同时,工银私人银行具有强大的投融资综合服务能力,已建成客户金融资产统一视图项下的资产负债管理平台,实现投融资一体化。更为重要的是,工银私人银行以知行合一为宗旨,打造了一支知识丰厚、实践过硬的精英财富顾问团队,可以为服务高净值客户源源不断地输送人才。

(王永记)

## 中国银行境内外债券业务再创佳绩

境内债券承销总量3981亿元

本报讯据《金融时报》报道,中国银行进一步加强债券承销业务重点产品线建设,充分发挥跨境经营优势,为客户提供境内外一站式债券融资服务。全年境内债券承销总量3981亿元,较上年同期增长518亿元,增幅15%,市场份额8.73%;参与境外债券65支,折合人民币2051亿元,其中离岸人民币债券市场份额10.95%,市场第二,中资非银行企业投资级G3货币债券市场份额9.82%,市场第一。

中行继成功主承销首笔境外非金融企业熊猫债、首笔国际性商业银行熊猫债之后,在境外主权和政府机构熊猫债承销上实现创新突破。作为主承销商和簿记管理人,成功协助加拿大不列颠哥伦比亚省完成在银行间债券市场60亿元人民币债券的注册工

作,这是境外政府机构首次获准在银行间债券市场注册发行人民币债券(熊猫债券)。

2015年,为更好地服务中资企业“走出去”和跨境产能输出的海外直接融资市场需求,中行发债规模实现突破性增长。其中,欧元债成为全年业务亮点,先后揽获了2015年中资企业欧元债发行19支中的18支,处于市场绝对领先地位。作为联席全球协调人之一,中行协助中石化集团在境外市场成功发行15亿欧元债券和48亿美元债券,分别实现2.73倍和3.3倍的超额认购。这是2015年中资企业在境外市场完成的最大规模的债券融资交易,也是中资企业迄今单次、单期限和单支发行规模最大的欧元债券。

(杨婉娜)

## 郟县农信联社存款余额突破50亿元

本报讯(记者魏新伟 通讯员刘凤毅)面对经济下行和金融结构竞争加剧的局面,郟县农村信用社联合社提早谋划,抢抓先机,迅速在辖内掀起旺季营销热潮,培养员工营销常态化,助推组织资金工作再上新台阶。截至3月22日,该联社各项存款余额达到50.86亿元,较年初增长5.44亿元。

年初,该联社及早召开首季“开门红”工作动员会,出台旺季营销实施方案。动员会后,邀请上海德盛名师现场进行旺季营销培训,全辖140名干部员工借助培训班讲解的案例,情景演练把沟通、营销技巧熟记于心,注入了新的营销观念,为后来常态化

营销奠定了坚实的基础;同时确定了“春融万象礼到家,农信心系你我他”的综合营销主题,确定了旺季营销活动的方案、方法、策略、目标。

该联社拓宽营销手段,搞好节日营销。比如,以1月1日为主题开展“给我一个拥抱,还您新年好礼”活动,以2月14日为主题开展“浪漫情人节,一元抢玫瑰”活动,“爱要大声‘转’出来”活动,以3月8日为主题开展“烂漫春天,最美女人”登山比赛等节日专题活动。所有节日专题活动都紧密与农信社各类业务巧妙结合,让客户在互动欢乐中,无形了解、办理并享用农信社的金融服务,得到了广大客户的一致好评。



财经周刊联系电话 150 3688 8988