

退、区别对待”的原则,切实把握信贷投向、投量和节奏。明确“以项目贷款为龙头,以个人住房信贷为依托,以票据业务发展为新增长点”的三个突破口,积极实行信贷结构调整,进一步改善资产业务结构,为资产质量好转打下坚实的基础。各项贷款比年初增加1.6亿元,同比多增1.9亿元,有力支持了瓷都经济建设。一是建立退出机制。将逐步退出集中在国有企业和一般性竞争行业及少数企业的贷款作为信贷结构调整的重点。二是严把新增贷款投向关。累计发放的新增公司贷款5亿元全部投向了A+及以上未评级优质客户,确保了有限的信贷资源向低风险、发展形势看好的企业流动。三是票据业务规范做强。在加强对票据工作管理的情况下,从直贴业务入手,利用便捷高效的服务手段,努力扩大直贴业务占比,同时积极捕捉商机,稳健地发展转贴现业务。四是在防范风险、提高管理水平的前提下发展住房金融业务。继续坚持以优质开发贷款项目为源头,以个人住房贷款为主导,保持开发贷款的适度增长与按揭贷款的合理比例结构,积极稳妥发展个人消费信贷业务,促进汽车消费贷款与综合消费贷款的均衡发展,使小产品形成大产业。

【加快处置不良资产】 将不良资产处置作为全年工作重点之一,组建不良资产处置中心,成立以行长为组长的资产质量攻坚战领导小组,坚持领导干部挂帅清收大额不良贷款制度,有效带动了全行不良资产处置工作的顺利开展。突出以现金清收为主,以物抵贷、呆账核销并进的处置方式,依据实际情况及大决战要求,按月分解计划,按季对计划执行情况进行通报,做到收入与效益挂钩、风险与收益匹配。在市委、市政府及有关部门的重视支持下,此项工作取得了较好成绩,全年共处置不良资产3.2084亿元。其中:现金清收1.1391亿元,占处置总额的35%,是前三年现金清收总额的85%;转化2850万元。

【以发展中间业务为突破口】 把加快中间业务发展作为改善经营结构、增强同业竞争力和促进可持续发展的一项长期战略性举措。认真研究中间业务发展方向,以财务顾问业务为切入点,全面推动中间业务的发展。在加强结算业务管理同时,充分依托代发工资账户平台,发展其他各项代理收付业务;加强与学校、网站和重点企业的合作,把上规模、有效益

的项目做大做强;发挥该行信贷资源优势,努力开拓中间业务的增收渠道,积极拓展中间业务新品种,采取捆绑式营销办法加强信贷衍生类业务发展;充分发挥个贷客户资源优势,将中间业务收费项目开动起来;在积极发展传统业务的同时,充分利用该行较好的技术平台,提高了个人金融、电子银行、银行卡、外汇衍生产品等新兴中间业务发展力度,提高了其对中间业务收入的贡献度。全年实现中间业务收入1257万元,同比多增707万元,增长128%。

【全面推进各项体制改革】 全年以组建三大中心为切入点,进行一系列经营体制和人事制度的改革。上收了城区支行的计划财务、信贷管理、现金调拨、稽核监督与会计检查等职能,组建了经营三大中心(市场营销中心、个贷营销中心、不良资产处置中心),完善了会计业务三大中心建设(现金营运中心、业务处理中心和业务监督中心)及总会计委派制;撤并网点9个,精减各类人员47人;元月完成了全行医保改革,4月完成了柜员合同工和代办员的托管改革,为完全集约化经营铺平了道路。加快了会计核算体制和财务管理体制改革。通过全功能银行系统的顺利投产,实现了会计结算业务与个金业务核算管理一体化,提高了网点综合竞争能力。四季度按省行要求在全行范围内推广财务归集还原系统和业绩价值管理系统,并以此为基础推进全面成本管理,加速了景德镇市分行财务管理体制改革步伐。

【加强内控机制建设】 进一步完善审贷分离制度,做到风险关口前移;成立了内控管理委员会,积极开展全行范围内的内控评价工作,强化内控机制建设;加强内部管理,加大监控力度,坚持案件防范分析制度,积极开展扫雷工程;对私设“小金库”和“账外账”进行了清理;加强计算机管理,严禁非法外接互联网,做好计算机病毒防范,确保系统安全运行。

(倪文坚、唐维瑜撰稿)

建设银行

【概述】 2004年建设银行景德镇市分行在市委和市政府及省分行党委正确领导下,全行员工以股改为契机,牢固树立科学的发展观和可持续发展的战略,认真贯彻总行、省分行年度工作会议精神,各方面工作顺利推进,有效规模不断扩大,经营效益稳步提

高,风险内控管理水平继续提高,员工队伍素质不断提升,较好地实现了全年工作目标。

2004年,为了增强盈利能力,建设银行景德镇市分行始终以科学的发展观为指导,坚持以效益为中心,努力实现价值最大化。实现经营利润3620万元,同比增加705万元。2004年底全口径存款余额达19.5036亿元,当年新增8855万元。2004年底各项贷款余额为16.1151亿元,当年新增3.8608亿元。

【资产业务快速发展】 2004年公司资产业务实现了快速发展。紧紧抓住当地经济发展的机遇,积极争取优质客户和优质项目,扩大招商引资客户开户面,前后吸收四家招商引资客户,逐步改变了建行存款市场客户单一的不利局面。继续加大对优质客户和优质项目的贷款营销力度。进一步提高准入标准,做到好中选优、优中选好。在产品结构上加大调整力度,进一步加强了对中长期贷款、票据贴现等资产业务的营销,使公司客户结构得到进一步优化。2004年公司贷款较年初新增3.1972亿元,实现了各项贷款新增全省建行排位第四;累计办理贴现3.7572亿元,实现贴现利息收入496.99万元;累计签发银行承兑汇票2.8580亿元,全年票据业务未发生垫款情况,票据业务在当地同业和全省建行系统中处于领先。大力发展网上银行对公客户,迅速提高了网上交易额,新增企业网银开户45户,交易额7亿元。

【个银业务全面协调发展】 一是加大个人存款的营销力度,将传统业务和银行卡电子产品进行捆绑营销,注重对VIP客户的培育,对其实行差别化服务,全年发展VIP客户283名,完成计划的145.24%,列全省建行第三名。其中:总行级100名,完成计划的183.33%,列全省建行第六名。省分行级183名,完成计划的130%,列全省建行第三名。全年个人本外币存款累计新增8709万元。二是个人银行战略性业务全面发展,全年新增借记卡3.5万张,完成省行计划的239.09%,完成率居全省建行前列。新增借记卡500张,银行卡收入175万元,刷卡消费3516万元。全年网上银行新增个人签约客户4425户,个人交易金额4690万元,新增电话银行签约客户8338户,手机理财客户1495户,代理销售八只开放式基金,六期凭证式国债。三是积极探索个人资产业务的新途径,共发放个人消费贷款2383万元。

【房地产金融业务稳步攀升】 坚持与实力强、效益好、信誉高的房地产开发企业建立业务合作关系,加强对优质客户和优质住房项目的营销和服务,实行开发贷款与个人贷款相结合;促进了建行个人住房贷款业务稳定快速发展。当年发放7500万元房地产开发贷款,其中:陶院学生公寓贷款2500万元。个人住房贷款新增4883万元,不良率为零,贷款收息率达100%;个贷发展速度、增长额、产品质量继续名列全省建行系统前列。全年受理公积金委托贷款4088万元。

【超额完成省行下达的中间业务收入计划】 2004年建设银行景德镇市分行进一步转变观念,制定了中间业务营销方案,有效地促进中间业务同资产负债业务的协调发展。全年实现中间业务收入505.82万元,超额完成省行下达的中间业务收入计划。

【国际业务实现快速发展】 2004年,建行积极寻求国际业务发展的突破口,有8个营业网点开办了个人外汇业务。对公司国际业务也进一步扩大了经营范围,全年外汇存款新增412.31万美元,新增额全省建行排名第二。其中:企业外汇存款新增361.44万美元,企业外汇存款余额全省建行排名第二。个人外汇存款新增51万美元。全年共办理国际结算量774万美元,办理短期流动资金贷款210万元信用证项目出口业务。

【把好资产风险防范关】 2004年,建行资产风险管理工作按照“攻坚战”的要求,不断加强风险控制能力,全行资产风险管理水平得到有效提高。受理审批贷款1899笔,金额为13.4916亿元,纯新发放贷款无新增不良。一是严格实行信贷准入制,成立新发放贷款标准审查领导小组,严格按照标准实施备案制和准入退出机制,并积极做好风险责任认定工作。二是进一步落实信贷退出机制,对水泥、房地产等行业贷款进行了清理和退出。三是对存量不良贷款采取有效措施,加大压缩力度;制定压缩不良“一户一策”盘活处置措施,实行行领导和经营部门负责人与不良贷款项目挂钩。同时,组织贷款专职审批人开展项目回访工作。四是实行全面的资产风险管理。对全行非信贷资产进行了全面清理,并进行了“五级分类”。

【会计管理逐步规范】 一是花大力气加强了综合柜面系统的管理,确保综合柜面系统的平稳运行。严格按照综合柜员制的岗位分工,实现网点会计主管、综合柜员、柜员三级层次的管理,确立综合柜员作为本网点的事中稽核员的地位,实现业务监督的前移,确保每一笔业务的真实性和正确性。二是对现有的规章制度进行梳理,健全了核算业务的管理制度。三是在上级行的制度范围内,重新制订和修改操作流程和管理办法,进一步规范了各类错账的处理、业务稽核、对公单位交款等工作流程。

【科技服务支撑作用得到加强】 网络系统、综合柜面系统、各项应用系统安全运行,及时解决了各项应用系统在运行过程中的各种技术问题,按时完成了省分行下达的各应用系统的升级和上线任务,保障了各项业务的顺利开展。

【加强员工队伍建设】 实行科学的用人观,合理利用人才资源,根据工作需要,选拔和派遣政治素质和业务能力较强的人员充实到重要岗位,担任领导职务。这些人员在各自的岗位上,克服困难,乐于吃苦,敬业奉献,为建行业务发展和内部管理增添了后劲。对中层领导人员进行了考核述职和聘任,增强了他们完成任期目标的责任感和使命感,在全行干部队伍中营造了“能者上,庸者让”的用人氛围。员工队伍素质不断提高,较好地完成了全年工作目标。

(吕景锋供稿)

农业银行

【存款总量迅速扩大】 市农行以发展为第一要务,围绕效益拓市场、围绕市场寻客户、围绕客户讲服务,抢抓旺季,用心服务,使存款总量和市场份额迅速扩大。一是加大宣传力度,在服务上狠下功夫,大力开展迎新春优质服务、机关协存竞赛和落后所(处)帮扶活动;二是利用各种创新业务和产品,领导挂帅,系统攻关,积极实施差别化服务,加强对低成本资金的吸纳,降低经营成本;三是从与市场对接的需要出发,抓紧建设以客户经理队伍为骨干的市场营销组织。至年末各项存款余额达 27.48 亿元,比年初增加 3.89 亿元。

【信贷结构日趋合理】 抓住景德镇经济加快发展的有利时机,树立有效发展的经营理念,把握宏观走势,集中优势资源,改善信贷结构,进一步优化信贷资源配置,抢占经济发展的主体市场,调整和优化客户结构,促进业务持续快速发展。年末各项贷款余额 21.57 亿元,累计发放贷款 10.45 亿元,同比多投放 8.18 亿元,净增 1.14 亿元。新增贷款主要投向了国有大型企业和事业法人,AA 级以上及省重点客户由 2003 年的 15 户增加到 21 户,用信余额占比为 46.81%;累计签发银行承兑汇票 2.1046 亿元,当年承付率达 100%;办理票据贴现 13378 万元,净增 1.1444 亿元,同比多增 1.3400 亿元。同时,继续加大“三农”支持力度,乡镇企业贷款增加 805 万元,扶贫贴息贷款增加 290 万元。

【中间业务快速发展】 以银行卡和代理业务为代表的新业务和中间业务进入“快车道”,全年中间业务收入达 720 万元,同比增加 339 万元,收入结构有所改善。一是搭好系统平台,推广运用了银保通系统、社养老金代发系统、个人外汇理财系统、财政集中支付系统等等,使各项代理业务稳步发展。全年代发各类基金 1412 万元、国债 864 万元;实现保费收入 1222 万元,手续费收入 126 万元,保费收入较上年翻了一翻。二是做好结算、结售汇、信用证、托收等传统国际业务,实现国际结算业务 53 万美元;三是加速银行卡业务发展,重点提升商户消费水平。通过联合全市各大超市,在千年华诞和“国庆”黄金周,联合开展“持金穗卡购物,享受九折优惠”活动,使银行卡综合效益得到明显提高,年末发卡量达 91309 张,净增 16707 张,实现银行卡业务收入 381 万元。

【资产质量明显提高】 通过创新清收手段,强化风险管理,清收盘活工作取得新进展。一是继续巩固和完善不良资产分帐经营体制,充分发挥专业清收支行的清收主力军作用,最大限度地不良资产集中到专业清收支行清收。二是完善清收工作考核内容,对分帐经营机构集中考核清收的现金率、考核清收计划完成率、不良贷款清收率、不良贷款清收损失率和不良贷款清收成本率,准确评价分帐经营机构的经营成果。三是规范抵债资产处置,实行公开竞价拍卖,确保阳光作业。全年累计清收不良资产 2934 万元,同比多清收 11 万元,处置抵债资产 35 万