

用双休日和晚上的业余时间上课,旨在短时间内集中强化综合素养、业务能力和风险控制水平的训练,力争参训人员实现从一般干部向银行职业经理人的初始化过渡。

【智破盗卡集团】 随着瓷都旅游业的快速发展,人员流动性大大增加,取款机的使用亦愈发频繁,鉴于景市曾经出现过犯罪份子在 ATM 机上作案的先例,为切实维护市金融环境,保护客户资金安全,在“五一”长假即将来临之际,该行安全保卫部认真分析形势,制定详细的防案措施,同时调集精干力量,加强对安装有 ATM 机网点的夜间巡查工作。经几天几夜的连续蹲点,并在公安干警的协助下,一举抓获 2 名盗卡嫌疑人,有力地打击了犯罪份子的嚣张气焰,消除了这个作案团伙对 ATM 机的威胁,维护了全市良好的金融环境。

【成为瓷博会指定合作银行】 为支持协助办好景德镇千年华诞暨首届瓷博会,9 月 2 日,该行与首届景德镇陶瓷博览会组委会正式签订合作协议,携中国银行成为北京 2008 年奥运会银行合作伙伴雄风,以先进的经营理念、丰富的产品品种、扎实的服务功底和过硬的经营业绩成功成为首届国际博览会指定合作银行。瓷博会期间,该行派出精干的业务小组驻扎现场,为中外宾客提供全方位的服务在客户与瓷博会之间搭起了一座友谊的桥梁。

【发放首笔融资再安排式联合贷款】 2004 年,由于宏观调控等因素影响,该行多个“吃饭”型大客户陷入困境。面对严峻的挑战,分行党委运筹帷幄,公司、风险部门整体联动,成功实现与开行的二度合作,在成功代理国家开发银行 20 亿元城建贷款的基础上,率先在全国中行系统与国家开发银行联合发放 3 亿元融资再安排式城建贷款,并籍此实现了土地储备和交易帐户、城市拆迁和改造帐户在中行的封闭运作,同时财政国库集中支付项目也获得重大突破,此举有效扩大和优化了中行的客户群,极大地增强了该行的资金实力,一度非常被动的业务发展局面再度得到扭转。此举还被评选为 2004 年全省中行系统改革与发展十大亮点之一。

【IT 发展实现历史性突破】 基于整体业务发展战略和配合总行股改上市、省行改革发展年的需要,2004

年该行启动了 IT 发展战略规划,做到一个阶段一个内容,一个时期一个目标。在精心准备和严密规划下,顺利完成二级网网络改造,率先在全省中行系统实现 TP 到网点,所有网点全部实现双线路,在全辖搭建三级网络,实现了多功能高速公路网络,使全行提前进入了信息快车道,并基本实现无纸化办公;对网点的通讯和信息建设进行了标准化的处理;自主开发成功续期保费代收系统、开发煤气批量代扣系统,减轻了柜台压力,一定程度上释放了网点生产力。IT 发展的突破,使该行的业务发展速度得到进一步提升。(李斌撰稿)

工商银行

【超负荷经营压力逐步缓解】 全年该行本外币各项存款(含同业)比上年增加 7.3 亿元,同比多增 6.3 亿元。该行全力打造客户经理队伍,积极推进核心竞争力项目建设,构建“大个金”格局。重新整合基层网点个金业务,转变传统经营模式,对现有资源横向全面整合,纵向深度开发,集中全行服务优势、品牌优势和营销优势,把信贷、个金、银行卡、电子银行及会计结算等业务融入“大个金”格局里。进一步摸索和规范理财中心的运营之道,先后成立了乐平支行营业部、新厂支行营业部及昌河分理处、西市区支行 4 个人理财中心核心竞争力项目试点,通过掌握客户存款变化情况和变化规律,建立了优质客户档案,保持与客户的有效沟通和交流,切实提高优质客户关系管理能力、整体营销能力和市场竞争力。深入分析,加强合作,努力挖掘对公、同业存款潜在资源。统一锁定各支行对公存款大户,配备专门的客户经理跟踪营销服务,以理财金账户、网上银行等个人理财产品吸引客户存款,注重与客户的关系维护。对贡献度大或优质客户实行“大客户服务”政策,体现分层次服务的服务理念,在金融需求上尽量满足客户。密切了与城信社和农信社的合作关系,加大了与农信社的合作力度,依据实际贴身制定合作协议。同时,还积极营销外汇资本金账户,一举摘掉外汇存款借差行的帽子,较上年末增加外汇对公存款 669 万美元。

【积极调整信贷结构】 根据国家宏观调控政策和总、省行制定的行业信贷政策,抓住当地经济结构调整的有利时机,年初以来,坚持“有保有压、有进有

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