

改革创新勇攀高，浓墨重彩又一笔 我行荣获“年度最佳产品创新中小银行”奖项



12月18日，在由金融时报主办、中国社科院金融研究所联合举办的“2015中国金融机构金牌榜·金龙奖”评选活动中，我行凭借极具创造力的金融产品与良好的经营业绩，荣获“年度最佳产品创新中小银行”奖项。

奖项的获得是对我行以往良好经营业绩的肯定与认可，更是对未来经营工作的鞭策与激励。我行将以此为契机，坚持以市场为导向、以客户需求为出发点，继续深化改革，走一条差异化、特色化、精品化的发展道路，用改革发展助推全行战略转型、管理转型、业务转型，力争获得更多客户的信赖与支持，力争为唐山地区经济发展做出新的贡献。

◎ 第 2 版 | 要 闻

我行那些鲜为人知的岗位

◎ 第 7 版 | 时 事 观 察

真金面前品自高，拾金不昧好保安

◎ 第 2 版 | 要 闻

年底了，贼开始忙了！ 快测测你家防盗指数！结果可能吓你一跳

近日，遵化警方闻警而动，抓获一名入室盗窃的犯罪嫌疑人，破获近期发生在遵化城区的居民户技术开锁盗窃案件4起。

◎ 第 7 版 | 时 事 观 察

为钱包“瘦身”，让财富增值 ——唐山银行盛唐芯卡功能介绍

◎ 第 4 版 / 第 5 版 | 产 品 专 版



改革创新勇攀高，浓墨重彩又一笔 我行荣获“年度最佳产品创新中小银行”奖项



本报讯（记者 董晓兰 苏爽）12月18日，在由金融时报主办、中国社科院金融研究所联合举办的“2015中国金融机构金牌榜·金龙奖”评选活动中，我行凭借极具创造力的金融产品与良好的经营业绩，荣获“年度最佳产品创新中小银行”奖项。

“中国金融机构金牌榜·金龙奖”是由中国金融领域

的权威主流媒体《金融时报》联合国家级权威学术研究机构中国社会科学院金融研究所推出的全国性重要金融行业年度评选活动。该活动以尊重客观、公开数据为前提，邀请业内权威专家学者组成评审委员会，对各金融机构的经营发展情况进行全面、科学、深入的分析，因奖项含金量较高，日益受到金融界和社会各方面的高度重视和广泛关注。

该奖项为我行2015年荣誉榜又画上了浓墨重彩的一笔。今年以来，我行不断强化企业管理，持续推动机构改革，着力抓好业务创新、管理转型与服务提升，取得了显著成效。一是截至11月底，全行总资产与总负债双双突破千亿元大关，较年初增长均超过106%；经济效益大幅提升，1-11月份，累计实现总收入50.36亿元，同比增长89.26%，纳税翻番；26项监管指标持续达标，其中21项达到满分标准，资产质量优良，实现了全年安全稳健运营。二是我行于今年推出的包括“如意存”、“约享存”、“立得存”等在内的6大系列共计200余款个人协议存款产品也得到了市民的广泛关注，截至11月底，新产品已累计销售93897笔，销售金额高达67.87亿元。新产品的销售强有力的拉动

了储蓄存款的增长，在我市零售存款增量总额中，我行零售存款增量占比近25%，增量居全市首位。三是今年我行在北京、上海、天津等地设立办事处，并新增营业网点6家（筹建中），目前全行营业网点总数已达到55家。当前的唐山银行，已逐渐成长为环渤海地区极具潜力与创新能力的发

展新星。除斩获“年度最佳产品创新中小银行”奖项外，2015年，我行收获颇丰：先是被河北省人力资源和社会保障厅、河北省总工会、河北省企业家协会、河北省工商联会授予“河北省AAA级劳动关系和谐企业”荣誉称号，随后在全国范围的银行业奖项评选中，又先后获评“最佳百姓银行奖”和“500亿元-1000亿元城市商业银行竞争力评价第二名”。

奖项的获得是对我行以往良好经营业绩的肯定与认可，更是对未来经营工作的鞭策与激励。我行将以此为契

安全平稳辞旧岁，通力合作攻年决

本报讯（记者 董晓兰 苏爽）不经意间，2015年已到岁尾，收获了许多荣耀与辉煌

的唐山银行又一次迎来了紧张、忙碌的年终决算工作。为确保今年的年终决算顺利平稳进行，同时给2016年的良好开局奠定基础，12月4日，我行召开了2015年度年终决算动员大会，各条线及各营业网点积极响应总行号召，扎实推进2015年年终决算工作。

作为历年年终决算工作的重头戏，结

算安全牵动着许多人的心，结算条线与财务条线为此倾注了诸多心血：为确保公司账户财产安全，指派专人到各银行机构、营业网点及在我行开户的公司对账务进行面对面逐笔核对；为全面掌握重要物品数量及保管情况，对现金、印章、凭证、钥匙等进行全面清查；为科学评价全年结算工作，按照《企业会计准则》要求，认真核算各类收支，切

实做好清查、清理工作；同时对包括企业全年经营指标变动情况进行汇总整理，以报表、报告等形式报送至相关部门。

决算工作的顺利完成离不开科技部门的大力支持。从这一年的年末岁尾跨越到新一年的伊始，从这个系统的转换到另一个系统的维护，从忙碌的数据处理、后台分析到新的一年各营业网点的正常运行，他们用昼夜不眠换来了年终决算工作的圆满完成，换来了唐山银行一个又一个安稳过渡。

除去技术支持，还有一批高素质、年轻化的特勤巡逻队也为年终决算工作构筑了一道安全屏障。装备齐全

的巡逻队员每周对市区30余家营业网点进行定期不定线巡逻，有力的保障了人员、财产的安全。

当然，新一年的即将来临也不曾减退

市场条线进行推广宣传的热情。深入县区，与

各营业网点联合进行县域宣传；利用周末时间，与商户就合作、折扣等事宜进行协商；抢抓假日，紧密结合我行产品、政策进行营销推广……日复一日的坚持，最终换来了业务的增长与客户群体的不断扩大。

在这忙碌的年终决算工作中，最值得一说的还是与客户接触最多的各营业网点。决算期间，在确保业务正常运转的前提下，各营业网点还担负着更重要的职责：细致盘点现存的实物资产、库存现金、凭证；全面检查各类机具，全面梳理柜员系统状态，桩桩件件，一事不漏、一事不错。

同心协力，众志成城。在各级领导的正确指引下，在各条线及各营业网点的共同努力下，唐山银行必将完成2015年度的年终决算，迎来又一个充满希望的新年，同时也迎来属于自己的18岁。我们坚信，18岁的唐山

银行将更加朝气蓬勃、充满活力，18岁的唐山银行将在2016年快马加鞭，实现新跨越，迈向新辉煌！



真金面前品自高，拾金不昧好保安

本报讯（通讯员 杨雪松）拾金不昧是中华民族的传统美德，也是个人良好品质和崇高社会责任感的具体体现，近日，我行新苑路支行保安王晓利就因拾金不昧获得了客户的高度赞扬。

11月19日上午9时左右，新苑路支行保安王晓利在巡视时发现厅堂角落有一团用皮筋捆扎的废纸，打开后，废纸里面竟还藏着一条金手链和一枚金戒指。王晓利立即将拾到的物品交给了大堂经理。次日，一客户急匆匆来到新苑路支行询问是否有人拾到黄金首饰。在与该客户认真核对物品样式与数量后，大堂经理将拾到物品物归原主。接到失而复得的首饰后，客

户连声道谢：“真是没想到啊，这金戒指和金手链价值上万，丢了居然还能再找回来！这全靠咱们唐山银行的工作人员，武感谢您们！”说罢，客户执意要塞给王晓利一些钱作为报酬，王晓利摆摆手，并没有接受。

在唐山银行，像王晓利这样的好员工还有许多。他们有的拾金不昧，将拾到的财物如数归还失主；有的乐于助人，总是向需要帮助的人伸出援手；有的爱岗敬业，即使生病了依旧坚持服务客户。众人拾柴火焰高，我行将继续加强员工业务技能与思想水平提升工作，力争为客户办好业务、多做实事。

由一封表扬信说说新华支行的好员工

本报讯（通讯员 赵继伟）11月28日，新华支行收到了客户袁先生的一封表扬信，信中袁先生对前几日为

他办理业务的柜员韩艳丽给予了充分肯定。

原来，几日前，受降雪、降温影响，我市多处道路都结了冰，出行十分不便。袁先生踩着积雪艰难的来到新华支行后，服务热情对业务又十分了解的韩艳丽给他留下了极其深刻的印象。韩艳丽先是对我行产品进行了简要介绍，接着根据袁先生的个人资金使用情况

及风险偏好向他推荐了相应的存款产品，随后又详细解答了袁先生提出的多个问题，打消了他心中的顾虑。在办理完业务后，韩艳丽还不忘微笑着提醒他“雪天路滑，注意安全”。袁先生说，唐山银行和别的银行不一样，在这里，顾客和银行之间不再是简单的绕着“钱”转，而是像家人、像伙伴一样，有温暖有情谊。



随笔小记

转眼间，金融市场部域外小分队来到上海已经一年了。回想这一年，从找办公地点、找宿舍，到逐家开展同业走访，业务从无到有，客户从少到多，我们逐步在上海站稳了脚跟，也为这一年来我行的飞速发展贡献了应有的力量。

如今，坐在宽敞明亮的办公区，看着窗外密集的高楼大厦，内心仍然会不时感慨。从来没想到我行能在上海这样的世界级金融中心拥有一席之地，也从来没想过已到中年的我还能搭乘时代列车，与顶尖的金融人才为伍。我行虽没有深厚的发展背景，但是我们并不缺乏自信。这种自信源自总行决策层敏锐的市场嗅觉和果断的战略部署，这种自信源自干部员工的凝聚力、执行力。几年来，我行快速发展的经验告诉我们，果断的战略部署和高效的执行力相结合，可以形成强大的战斗力。只要全行员工都能踏踏实实工作，做到令行禁止，做到团结一心，那么就没有解决不了的问题，没有克服不了的困难。未来的发展充满不确定性，任何的模式和经验都有可能过时，但是全行干部员工

的凝聚力、执行力、执行力和战斗力是永不过时的，这也是支撑唐山银行长远发展的关键。当然，与国内部分银行相比，我行还存在着不小的差距，如金融市场这一条线方面。在金融混业经营的背景下，诸多银行机构的金融业务获得了长足的发展，其业务范围涉及资金、票据、债权、股权、衍生品等多个领域，产品不断细分，交易结构日趋复杂。相比之下，我行虽取得了一定的业绩，但仍存在较大差距。当

前，我行业务模式还相对单一，投资范围也相对狭窄，完善的业务支撑体系尚处于建设之中，未来我行要走的路还很长，需要学习和改进的内容还有许多。

但是，对客观存在的差距我们也必须端正态度，辩证看待。我行要在战略上蔑视差距，因为这是一个企业在发展过程中都必须面对和解决的问题，对于我行这样快速发展的企业尤为如此。我们不能过分夸大问题，否则将对我行的发展丧失信心。同时我们更要在战术上重视差距，尤其是以一种主人翁的意识，通过实际工作去缩小它、消灭它。一个高效完整的经营管理体系涉及每一个员工日常工作的方方面面，不是简单几个制度就能解决的。团队中的每一个成员都需要为此贡献智慧和力量。每个岗位的员工都需要发挥主观能动性，在日常工作中不断的对自身工作进行总结、完善和提升，从而为整个金融市场业务的经营和发展贡献力量。

我们已经进入一个变革的时代，宏观经济形势和银行的经营环境都在发生变化，游戏规则正在被改写。这是最坏的时代，因为传统的经营模式终究要被打破，有一批机构会被迫退出舞台。这也是最好的时代，它为我们这样锐意进取的机构提供了弯道超车的绝佳机会。未来的道路绝不是一帆风顺的，但每一名唐山银行人都要坚定信心、保持耐心和暗下决心，提升我们的凝聚力、执行力和战斗力，保持主人翁意识和主观能动性的发挥，相信我们一定能创造更加灿烂辉煌的明天。

（总监 冯颖辉）

取消存贷比 对商业银行经营的影响



自2015年10月1日起，实施20年之久的存贷比监管指标正式取消，取而代之的为流动性风险监测参考指标。这不仅意味着银行业监管将迎来一定程度调整，同时对商业银行经营也将带来较大的影响。2015年前3季度末全国法人商业银行平均存贷比分别为65.67%、65.8%、66.39%，该数值呈稳定增长态势，但较原来的75%监管底线还有一定距离。其中中小银行平均存贷比为72.27%、69.26%、68.95%，大银行为69.41%、69.18%、71.86%，较接近原监管底线。

一、取消存贷比对商业银行经营的积极影响

（一）有利于增加商业银行的信贷投放能力，更好地支持实体经济的发展。取消存贷比后，商业银行能够更好地根据实体经济的需求和自身经营需要，更为合理安排资金和信贷投放，从而改善银行的经营，提高盈利能力；也能更好地支持实体经济和地方经济发展。

（二）有利于降低商业银行月末、季末等时点的揽存压力。以前由于存贷比的硬性约束，对于接近存贷比监管值的商业银行，在新增贷款投放后，为满足监管达标的要求，在月末、季末等关键时点往往通过高息、支付手续费等形式揽存做大分母。一方面增加了商业银行的成本负担，另一方面，也在一定程度上扰乱了正常的资本市场秩序。

二、取消存贷比后制约贷款投放的因素分析

（一）银行实际贷款投放还受人民银行合意贷款规模限制。作为一种宏观调控的手段，人民银行根据经济发展需要和商业银行审慎经营状况为商业银行下达贷款规模指标。银行的贷款增量必须控制在合意贷款规模额度内。从短期来看，人民银行仍然还会将合意贷款规模作为宏观调控的重要手段，不可能完全放开。

（二）受商业银行资本充足率限制。随着商业银行业务的快速发展，对资本的消耗也越来越快，商业银行纷纷登录A、H股，发行次级债和增资扩股就是证明。贷款投放占用风险资产比例较高，受资本充足率的限制，银行也不可能无限放贷。

（三）受商业银行流动性的影响。由于贷款相较于其他业务具有期限长、风险高、变现能力弱的特点，在取消存贷比指标后，商业银行还要受流动性比例、流动性覆盖率、净稳定融资比例等监管指标的制约，因此，商业银行要统筹考虑流动性风险，合理规划信贷投放。

（四）受实体经济贷款需求的影响。受经济下行和国家去产能政策的影响，企业的总体信贷需求不足。对于商业银行来说，一方面符合商业银行授信政策的企业还可通过发行债券、股票的方式直接融资，并不仅仅依赖银行的信贷投放；另一方面，中小企业由于面临经营环境不佳，风险较大，虽然有较大的融资需求，但商业银行比较审慎，“惜贷”明显。

综合来看，取消存贷比，对距离存贷比上限有较大差距的商业银行短期来看不会有大的影响，对已临近存贷比监管底线的商业银行来说积极影响更大。对所有银行来说，此次调整意味着市场化改革更进一程，但要能充分利用这一政策，也要求商业银行进一步提升其资本管理和资产负债管理水平。

（总监 雷长江）

建立特色支行，实现物理网点转型，我们走对了么？

行领导提出“构建特色支行，实现物理网点转型”的发展构思后，总行各部室围绕规划，开展了大量工作，这一步，我们走对了么？

作为地方性银行，相比品牌影响力大、渠道多样化程度高、产品丰富的大中型商业银行，网点在我行零售业务拓展过程中，具有举足轻重的作用。网点是零售业务的基础经营单元，是我行策略、管理和经营能力的着力点，是我行的缩影。随着信息技术的快速发展，新兴渠道成为银行重要的销售与服务方向。网点在“促进销售”、“满足客户个性化、差异化需求”、“提升客户体验”和“增加客户接触面”等方面仍扮演着不可替代的角色，特别是在复杂业务办理、获取咨询服务等涉及银行与客户之间深度互动交流的业务领域。

现阶段，我行的规模、资源、技术能力都存在十分巨大的发展空间，在新兴渠道建设方面采取跟随策略更为恰当，这就决定了唐山银行最能体现差异化竞争力的渠道是网点。面对激烈的市场竞争、面对互联网金融对我们发展空间的挤压，网点的转型，势在必行。

行领导以对未来金融发展的准确预判为依据，面对市场压力，结合自身特色，实施“以客户为中心”的网点全面转型，谋求提升零售业务绩效，提高客户满意度，降低运营成本，提高运营效率的终极目标。此次网点转型的核心内容，则是把以交易为主的网点，转型为以客户为中心的咨询、销售、交流和体验的服务中心。

网点将不是客户获取我行产品服务信息的唯一渠道，客户对网点的期望会是能够满足其基础服务需求外的更复杂的需求。传统网点同时面临内部资源限制和外部竞争的双重压力，内部资源限制决定了不能不计成本的配置功能，外部竞争压力决定了网点至少在某类客群上要形成较竞争优势对手更大的吸引力。网点转型是需要对客户进行精准的定位，同时将网点打造成专业的综合化业务平台。其在传统交易和业务处理上的功能将大幅度减少，围绕目标客户需求构建的特色“泛金融”服务功能将逐渐增加。网点之间的竞争将体现在谁能够为客户提供更有吸引力的体验，金融和非金融的边界变得越来越模糊。千篇一律的“柜台银行”式网点将快速减少，而更多的网点将是有“个性”和有“内容”的客户服务和体验中心。

在网点的转型方面，一些国外的同行已先我们一步：华盛顿互惠银行，将网点设计成咖啡馆，为客户提供免费计算机终端和上网服务，店员同时也是金融顾问，为客户提供金融服务。

德意志银行，在网店内引入流行品商店，将女式箱包、足球等相关的商品与金融产品组合销售。

美国安快银行，网点设置免费的会议室提供给企业客户讨论工作；在网店内放置本地面包店的面包，可以让客户试吃；将网点分为“旗舰店”和“社区店”两类：“社区店”空间狭小，提供满足社区居民日常需求的简单产品和服务，以储蓄、简单的投资和个贷产品为主；“旗舰



店”则功能分区多样化，设有企业客户使用的商务吧和会议室，同时，提供的产品也比较全面，客户的全部金融需求都能在旗舰店得到满足。

比对国外同业，未来国内银行的网点必将走上精细化、特色化、定位专业化、功能多样化、富有创意和吸引力、交易减少而服务内容增加以及人员减少而能力和素质提升的道路。

就此而言，这一步我们走对了。转型路上，我们不会孤独。

（总监 张鑫）

为钱包“瘦身” 让财富增值

—唐山银行盛唐芯卡功能介绍



超市结账的购物卡、津乐园买蛋糕的打折卡、A银行取款用的A行卡、淘宝、京东购物用的网银卡、万达买票用的电影卡……如今，人们的钱包真是越来越鼓，但里面数量最多的可不是钞票，而是花样繁多的各类卡片，的确，为满足衣食住行的需要，我们不得已办理了几张甚至几十张卡片，数量成灾的卡片在满足我们小小需求的同时，也带来了不小的麻烦。此时我们都在期待一张集诸多功能于一身的“神奇”卡片出现。

先来说说它有多“靠谱儿”



唐山银行盛唐芯卡以IC电子芯片为介质，符合中国人民银行先进的金融IC卡技术标准，能够有效防范银行卡被克隆的风险。同时，我行在原有的客户交易数据保护措施基础上又进行了新一层的加固保护，即我行在后台建立了统一的加密平台，通过加密平台，客户交易数据及个人信息将通过加密设备进行物理自动加密传输，避免了人为因素的干扰，实现了客户信息与交易数据的全周期加密传输与存储。

再来说说它有多神奇

●盛唐芯卡具有集合产品功能。

通过盛唐芯卡，您可轻松办理定期存款，免去存单丢失带来的麻烦；您还可持卡购买“如意存”、“约享存”、“立得存”等产品，省去了携带大量现金的烦恼（以上业务需前往柜台办理）。

为进一步提升服务质量，我行启动了手机银行研发项目。目前，该项目已进入最后的测试阶段，预计于近日上线。手机银行上线后，您可通过手机银行办理定期储蓄及产品购买，便捷服务，更快一步。

●盛唐芯卡具有全球任性取款、转账功能。

目前，我行免除了包括银行卡工本费、挂失费、短信提醒费、跨行取款、跨境取款在内的23项手续费，不论出差还是出国，您只需携带一张唐山银行盛唐芯卡，就可在境内外任一带有银联标志的取款机进行取款、转账操作，“零”收费，才是真便利。此外，我行银行卡还可与支付宝、京东商城、12306铁路客户服务中心等网站进行绑定消费，生活、购物两不误。



●盛唐芯卡具有定活智能存功能。

门槛低，收益高，在存取过程中，采取资金“后进先出”的原则，当天取当天补，不损失任何利息。当您的盛唐芯卡开通此功能后，您的账户将自动按照存入期限对应的定期存款利率来计息，最长期限为一年。即当您卡内余额超过1000且超出部分为100元的整数倍时，我行系统会自动将此部分金额按照定期利率来计息。此部分金额存满3个月，则按1.65%计息；存满6个月，则按1.95%计息；存满一年，则按2.25%计息，到期自动转存，无次数限制。



如2014年11月22日，王女士在我行营业网点办理了一张盛唐芯卡并为卡片开通了定活智能存功能，后又在卡中存入21462元。当日，我行日终系统自动将20400元（即所存入金额21462元超过1000元且为100元整数倍的部分）转为定期存款，起息日为2014年11月22日，活期留存额为1062元。若王女士于2015年2月22日消费5000元，则消费部分按照我行3个月定期利率1.65%来计息；若王女士又于2015年6月22日消费5400元，则该笔消费金额会按照我行6个月定期利率（即1.95%）及1个月活期利率（即0.42%）来计息；到2015年11月22日，王女士卡内剩余金额为10000元（即20400（所存入金额21462元超过1000元且为100元整数倍的部分）- 5000（第一次消费金额）- 5400（第二次消费金额）= 10000），已存满一年，此部分获得利息225元。

那么自2015年11月22日起，王女士卡内开立新的定期账户，金额为10200元（①10000（已存满一年的部分）+ 225（一年所得利息）+ 1062（2014年11月22日卡内留存额度）= 11287 ②11287 - 1087（2015年11月22日卡内留存额度）= 10200）将重新开始计息。

定活智能存账户明细表

存入日	金额	计息金额	状态	销户日	销户利率	利息
2014.11.22	20400 元	20400 元	正常	—	—	—
2015.2.22	15400 元	5000 元	部分销户	2015.2.22	1.65%	20.6 元
2015.6.22	10000 元	5400 元	部分销户	2015.6.22	1.95%	52.7 元
2015.11.22	10200 元	10000 元	系统自动结息	2015.11.22	2.25%	225 元

通过以上介绍，相信您对我行银行卡一定有了更多的了解。

最后再来说说使用盛唐芯卡的额外福利

持卡在超市、商场等场所进行消费或通过我行银行卡购买理财产品，您均可获得相应的积分奖励。当积分积累到一定数额，您可在我行唐豆积分商城（网址：<https://tangdou.bankts.cn>）或线下部分支行进行好礼兑换，生活必需的米面油，全家老小都适用的体重计、煮蛋器，户外野餐少不了的小冰箱、野餐垫，都可以通过积分免费获得！

盛唐芯卡积分获得规则

获得积分业务	获得积分详解
首次购买理财	首次购买我行理财，您可一次性获得 10000 积分。
非首次购买理财	购买一期理财产品，您均可获得 5000 积分，多买多得。
理财余额	每 1 万元余额每日积 10 分。
首次办理银行卡	首次办理我行银行卡，您可一次性获得 2500 积分。
首次开通网银	首次开通我行网银，您可一次性获得 2500 积分。
刷卡消费	消费 1 元，积 1 分。消费封顶类和公益类（房地产、汽车、学校、医院等）除外。
活期（开通定活智能存）	每 1 万元余额每日您可获得 100 积分，低于 1000 元不积分。
普通活期（含卡和折）	每 1 万元余额每日您可获得 150 积分，低于 1000 元不积分。
备注：积分生成后，汇总到您个人名下，您可以用您名下任意银行卡消费积分。	



唐山银行盛唐芯卡

一张可以为钱包“瘦身”的功能卡，一张可以让财富增值的优质卡，
一张与众不同、靓丽独特的高“颜值”卡。

提升网络安全意识，增强应急处置能力 ——我行成功举行2015年度互联网对接系统网络安全实战应急演练

本报讯（通讯员 于利丽）为贯彻落实监管机构对金融业信息系统安全运行要求，强化全行信息安全防护意识，切实增强网络安全事件应急处置能力，我行于11月26日成功举行了2015年度互联网对接系统网络安全实战应急演练。

此次演练历时约2小时，由风险管理部牵头，是全行各部门首次共同参与完成的实战演练，市银监分局统计信息科相关领导到场进行了观摩指导。演练模拟了黑客攻击我行门户网站并恶意篡改网站首

页造成网站、网银、积分商城等互联网对接系统瘫痪的情景，充分检验了科技部门及其他相关部门对网络安全事件的应急处置能力及默契程度，审计稽核部门作为独立第三方现场对演练方案及演练过程进行了细致的风险评估与分析。演练结束后，各参演部门与银监局相关领导进行了深入分析与研究，认真总结演练中暴露出来的主要问题，并确定了改进思路，为明年的业务应急演练和业务连续性管理积累了宝贵经验。



防范风险，保障业务连续性 ——我行同城灾备机房迁移成功

本报讯（通讯员 辛静）为解决我行

原古冶灾备机房与我行生产机房灾备线路单一、存在运维隐患及路途遥远、维修不及时等问题，我行于2015年启动了同城灾备机房迁移项目并于近期完成了迁移工作。

为确保该项目顺利完成，科技运行部进行了多次实地考察，在对多种因素进行综合比较后，初步选定电信IDC机房作为我行新的同城灾备机房。随后，该部门再次进行项目可行性分析，并制定了完备的实施方案。8月至11月，项目进入实施阶段。在线路铺设完成并开通后，科技运行部开始了历时一个多月的线路测试工作。期间，项目参与人员加班加点，主动放弃节假日时间，在高温嘈杂的环境中克服重重困难，最终解决了线路聚合难题，有效降低了因线路中断造成的业务中断风险；同时，采用的新绿色节能控温技术降低了

耗能，节约了新机房的租赁成本。

10月17日至18日，新机房设备搬迁和上架工作顺利完成，相关设备开机正常；10月20日至21日，新同城灾备线路恢复，我行同城数据级灾备成功恢复；10月30日至31日，前端系统和核心系统的同城应用级灾备切换验证完成；11月7日至8日，前置系统和卡系统的同城应用级灾备切换验证完成。至此，同城应用级灾备恢复，同城灾备机房迁移顺利完成。



营业部荣获国际业务营销劳动竞赛先进集体荣誉称号

本报讯（通讯员 周晓文）自我行开办国际业务以来，营业部按照总行要求积极进行推广宣传，成效十分显著。目前，营业部共有美元基本账户25个、美元待核查账户24个、欧元账户11个，被评选为国际业务营销劳动竞赛先进集体。

我行国际业务起步虽晚，但发展

较为迅速，目前可办理的业务品种涵盖外汇存款、国际结算、国际贸易融资、结售汇、外汇担保及资信调查等。按照“普惠金融，免费行动”系列活动要求，我行又免除了包括开户及账户管理、出口信用证、出口托收、进口代收等在内的23项国际业务费用，切实减轻了客户负担。

凤凰支行、古冶支行 开展消防知识培训

本报讯（通讯员 丛林 王冬艳）近日，按照总行工作安排，凤凰支行、古冶支行利用班后时

间组织开展了消防知识培训活动。为起到更好地宣传效果，两支行特邀市消防中心工作人员担任培训

的主讲嘉宾。培训中，市消防中心工作人员通过播放消防宣传视频的方式，向参训人员讲解火灾的形成原因及控制方法，并着重介绍了消防器材的使用方法及火灾逃生技巧。培训结束后，凤凰支行行长又组织全员对支行办公环境进行了全面检查，进一步排查风险隐患，切实保障了支行安全稳健运营。



寒冬送暖，温情常在 ——火炬路管理部赴9村庄为残障人士办理上门核实业务

本报讯（通讯员 王雪）近日，我行取得了部分残障人士补助金代发资格，该笔补助金需领取人本人来行激活银行卡后方可发放，考虑到多数领取人的身体状况，12月3日，火炬路管理部总经理董荣阁带领员工深

入村庄，为22位残障人士提供上门核实服务。此次上门核实工作涉及村庄较多、人员也较为分散，22位残障人士分别住在瓦房庄、沙雾庄、党家庄等9个村庄，尽管天气十分寒冷，董荣阁一行人却热情不减。当来

到一位智力低于常人的村民家中时，该村民一眼就认出了去年曾有过一面之缘的董荣阁，她激动地同董荣阁拉起了家常，该村民母亲也不时感慨“唐山银行就是好，看我们不方便还来家里办公了”。

滦南支行开展“积分抵现”宣传活动

本报讯（通讯员 耿海英）为促进支行业务发展，同时对我行唐豆积分商城进行推广宣传，11月23、24日，滦南支行在家惠超市开展了“积分抵现”宣传活动。活动当天，支行员工在超市门口及服务台摆放了宣传展架，并通过发放活动单页的形式向来往市民客户进行宣传介绍。通过活动，客户对我行积分商城的了解进一步加深，滦南支行的开卡量也有了一定程度的增长。目前，我行开展了形式较为多样的积分兑换活动，您可通过开办银行卡、购买理财、持卡消费等方式获得相应积分，并在我行唐豆积分商城及部



遵化支行组织开展产品知识考试活动

本报讯（通讯员 吕杨）今年以来，中国人民银行多次下调人民币存贷款基准利率，为提升全员业务知识水平，更好地开展厅堂服务，11月24日晚，遵化支行组织员工开展了新产品知识考试活动。支行行长刘文军高度

重视此次考试，并在晨会中对考试结果进行了认真分析，他指出，考试是对个人业务水平的检验，也是对新产品营销工作的强化，每一名员工都要不断学习、不断提高，力争在互帮互助中促进支行业务发展。

迟到的短信与不变的服务 ——友谊支行真诚服务获客户肯定

本报讯（通讯员 韩蕊）“都怪我没细看短信，没发现这笔钱已经到账了，给你们添了这么多麻烦，太感谢了，谢谢你们一直这么耐心的帮我”。12月3日，友谊支行员工因热心帮助客户落实一笔20余万元资金到账情况获得了客户的肯定。

原来，该客户在12月2日中午时分来到友谊支行办理了一张盛唐借记卡，并通过该卡将20余万元资金转到了他行。时值正午，前台柜员提醒客户该笔资金应该会在下午到账，客户表示理解，随后满意的离开了营业厅。当晚，该名柜员接到了客户的电话，客户称始终未收到我行及他行的金额变动提醒短信。在认真回想了日结流程并与主办核对了相关情况，柜员于第一时间与客户取得联系，并向客户做出了解释：对于该笔款项，我行已成功划出并完成清算，若所填汇款信

息无误，该笔资金应已到账；若所填信息有误，客户可在第二天联系对方银行，查看对方银行是否有未退款项。柜员耐心细致的解答令客户十分满意。

第二天一早，该名柜员认真核对了相关信息，却并未发现他行退款。在再一次与客户取得联系后，客户焦急的表示仍未收到手机短信。为切实替客户排忧解难，该名柜员开始通过多种渠道联系客户转账银行，经过多次尝试，终于与转账银行取得了联系，该行表示客户资金早已于昨日下午及时到账。柜员立即将情况告知客户，客户此时恍然大悟：自己的手机具有短信拦截功能！我行及转账银行的余额变动提醒短信均被拦截了。至此，客户满怀歉意的向该名柜员表示了感谢，并对其热情、耐心又专业的服务表示了肯定。

我行那些鲜为人知的岗位

说到银行里的岗位，大多数人想到的就是大堂经理、柜员和支行行长，对银行有所了解的人可能还会说出授信人员和客户经理。但是，作为一家极具潜力、领跑唐山的企业来讲，咱唐山银行可有着许多鲜为人知的岗位。

敢想敢为的“霸道企宣”

“周日需要制定新的宣传方案，大家一早过来开会！”
“人力部门需要的广告画面今天敲定之后赶快发过去”！
“企业形象宣传文案必须进行第四次修改”！
“明天拍摄产品广告的演员再依次联系一遍”！
“周五《唐山晚报》的理财广告尽快发到企业邮箱”！
“大家把手上的活儿先放一放，一起校对行报”！
“营业部的报纸发完了，赶紧联系公司进行派送”！
……

这是一个任务繁多、永远闲不下来的部门，这是一个事争在前、“用坏了”感叹号的部门，这是一个你追我赶、谁都不甘落后的部门，这就是我行的“霸道企宣”。小到一個老社区的广告栏应该做什么画面，大到确定全年整体的宣传方案，这个人员平均年龄31岁、成立时间不足两年的年轻部门，勇敢的扛起了唐山银行品牌宣传与推广的大旗，并在一条没有经验可参考、没有轨迹可循的路上创造了一片天地。京沈、承德等

高速上的102根广告塔、40余个社区的1000余幅电梯画面、覆盖了60余条线路、300辆公交的车身广告以及与您时常见面的多份报纸、多个电视节目等。敢想敢为的他们用无数个加班的夜点亮了充满魅力的“唐行紫”，让唐山银行的蜕变来的悄无声息又势不可挡。

披星戴月的“唐行之声”

“您好，很高兴为您服务，请问您有什么问题？”每一天，伴着晨光，客服部门的工作人员都准时守在设备前接听您的来电。有人说，银行中当属客服的工作最轻松，他们每天要做的无非就是接听几个电话，解决一些无关痛痒的小问题，根本算不得辛苦。实际上，这份工作背后有着许多难以言表的艰辛。

无论寒暑或大小节假日，客服部门的工作人员都需要准时出现在工作岗位上，太阳刚刚升起，他们已经出发；夜空繁星闪烁，他们仍在奋战。除此之外，我行各项业务的快速发展和产品种类的不断丰富也对他们提出了新的要求。虽不在一线窗口，但他们需要懂的更多、讲的更清、服务的更细，银行卡相关手续费减免情况、各类产品收益如何、身在家中哪个网点距离自己最近、如何用积分购买商品、微信银行又该怎么操作等。你看，尽管问题五花八门，但我们的客服人员都能够从容应对。当然，要说来电中最棘手的，恐怕就是投诉电话了。当客户对我行存在误解或对一些问题表示不满时，尽管接听来电的工作人员不是当事人，他们也必须无条件倾听，并力争通过一通电话让素

未谋面的客户心平气和甚至转怒为喜，难度可想而知！
每天早七点半到晚十点，感谢任劳任怨又默默付出的“唐行之声”的陪伴。

默默无闻的“金库卫士”

在唐山银行，有一群可以被称得上是“土豪”的人，他们每天都与现金做伴，少则数百万，多则上千万；当普通百姓还在用“张”作为人民币的数量单位时，他们早已开始用“摞”、“把”甚至“斤”来给人民币计数；当爱好健身的人将跑步、体操作为晨练项目时，他们早已拎着轻则五六十斤、重则百斤以上的款箱来锻炼臂力了。这群“视金钱如粪土”的人就是唐山银行的金库卫士。

为保证营业网点有足够的运营现金，这群勤劳的金库卫在天还没亮时就已经开始了一天的工作。在他们的忙碌中，一个个小款箱像一个个移动的现金加油站，为每一个营业网点送去急需的营养。这份辛劳的工作除去对体力有一定要求外，对脑力的要求也不低。金库卫士们要清分现金、牢记各网点配钞的数量，还要整理凭证，营业终了，又必须将款箱收回。第二天，金库卫士们又要将这样繁重的工作再次重复。在银行机构中，深入金库内部一睹金库“风采”的人其实并不多，金库卫士们的工作内容本应成为他们炫耀的资本，然而为了行内资金财产的安全，他们心照不宣的选择了沉默。

感谢可爱的金库卫士，感谢这群财富的保镖，是他们让唐山银行的每一笔财富都保镖必达。

明察秋毫的“铁面鹰眼”

说起银行的特点，大多数人都会说“钱多、人多”，其实银行还有第三“多”，那就是监控摄像多。无论您身处自助区进行取款还是在厅堂办理其他业务，您都一直处在监控摄像的保护之中。监控系统的安装有力的打击了犯罪分子，有效降低了暴力犯罪对人身财产安全构成的威胁，可以说，监控摄像及其背后的“鹰眼”们给了我们更多的安全感。

而对内部员工来说，监控摄像好比一道安全网，它将合规守纪与不法行为有力区分。在客似云来的营业厅内，“鹰眼”们专注地查看着监控录像，每一笔资金的走向、每一分钱的进出，都逃不过他们的法眼，他们用日复一日的坚持，解决了无数起原本说不清的纠纷，也规范了每一名唐山银行服务人员的行为。除去具体工作流程的监督与检查，“鹰眼”们对干部员工的日常行为排查也毫不放松，根据每月一次的行内排查，“鹰眼”们敏锐的捕捉着1200余名干部员工的异常表现，切实将隐患苗条扼杀在了摇篮里；每逢节假日，“鹰眼”们更是严阵以待，严格按照要求进行明察暗访，有效地促进了全行的规范化经营。

在这个快速发展的科技时代，“鹰眼”们用一点一滴成绩证明着人力的不可替代性。

（品牌文化推广部 苏爽）

案情

近日，遵化警方闻警而动，抓获一名入室盗窃的犯罪嫌疑人，破获近期发生在遵化城区的居民户技术开锁盗窃案件4起。

12月11日下午3时许，遵化公安局巡逻民警接居民报警，称在某小区内有一名男子形迹可疑，有盗窃嫌疑。巡逻民警到达现场时，发现一名男子正从一居民户家中出来，见到民警后立即逃窜，但没跑多远就被民警抓获。

办案民警在该男子身上搜出盗窃的铂金项链、笔记本电脑和数百元现金等赃物。在证据面前，该嫌犯交代了近1个月以来，先后入室盗窃作案3起。该嫌犯交代，他通常选择靠近路边的居民楼，作案前一般先敲门确定是否有人在家，如果没人在家的话就从随时携带的包里拿出事先准备好的工具开锁，进入屋里实施盗窃。如果碰到家中有人，就谎称找人的。

临近年底，扒窃、入室盗窃类案件逐渐增加。为提高居民的自身防范意识，警方总结了近年来入室盗窃类案件的经验，结合大家疏于防范的盲区，设计了一套“测测你家遭小偷光顾的可能性”的问卷调查。

测试题

●你夜间睡觉有关窗的习惯吗？

A：没有 B：有

警方解惑：入室盗窃案件不外乎溜门而入、攀爬入室、技术开锁、破门而入这四种，其中以攀爬入室最为常见，几乎占到所有入室盗窃案件的40%。入室盗窃高发时间段为夜间，主要集中在凌晨1点到5点，这一时间段的发案数占总发案数的75%以上。关好门窗是防范此类犯罪非常有效和最为基本、简单的方法。



●你家安装防护栏了吗？

A：没有 B：有

警方解惑：近年来，犯罪分子选择攀爬入室盗窃地点已经从前几年集中于老式居民小区，向物业管理相对较好的中高档住宅小区转移。这类小区往往因物业管理较好，居民普遍防范意识较差，同时存在侥幸心理，认为自己住在高层，犯罪分子不易得手，对防盗门重视普遍较高，而忽略了对窗户的防范。

●你有将手机、笔记本电脑放在客厅充电的习惯吗？

A：始终会 B：从来不会 C：有时会

警方解惑：夜间入室盗窃，一般犯罪分子会将放置客厅的钱物偷走，尤其是在客厅充电的手机、笔记本电脑等，因顾忌卧室内有人，怕惊动到居民他们一般不会冒险进入。所以建议居民尽量在卧室充电，不要将贵重物品放在客厅。

●你家的门锁是十字或一字形锁芯吗？

A：是 B：不是

警方解惑：技术开锁入室盗窃，小偷大都选择二楼以上的楼层，尤以房门锁芯为“十字型”锁和“一字型”锁居多。有条件的居民最好安装质量可靠的防盗门，选择超B级或C级防盗锁具。更换锁芯，一定要选择正规的锁具公司。

●你出门买菜时，会将房门虚掩不锁或放备用钥匙在家附近吗？

A：有 B：没有 C：有时会

警方解惑：溜门入室盗窃发案地点以城中村居多，集体住宿多于居民小区。犯罪嫌疑人通常不携带撬棍等作案工具，作案时多以溜门的方式，一般选择推拉能够轻易打开的门窗，从现场勘查看，几乎没有痕迹。

●你有在家存放大量现金和金银首饰的习惯吗？

A：有 B：没有 C：有时会

警方解惑：尽量不要在家中存放大量现金和金银首饰，尤其是一些临街商户，如果要临时存放，一定要锁进保险柜。

●你家中的金银、珠宝首饰是否拍摄过高清图片？

A：没有 B：有

警方解惑：办案中发现，在清点被盜物品时，手机、电脑等数码产品都有唯一对应的设备码，而金银首饰具有个性特点，难以描述准确，如果失主能够提供清晰的照片，一来便于找到失窃物品后的认定与归还，二来也便于警方以此为依据追赃。

●你觉得在家安装防盗报警器是否必要？

A：没有 B：有

警方解惑：鼓励居民安装防盗设备，例如红外报警器，这种报警器一般200多元就可买一套，安装简便，在有人非法入侵时会发出高分贝的警报，防范效果好。

●如果回到家发现家中被盗，你会怎么做？

A：清点财物损失 B：立刻报警，保护现场

警方解惑：如果发现家中被盗，请一定记得不要立刻清点财物损失，因为你的随意翻动很可能破坏现场犯罪嫌疑人留下的作案痕迹，而影响警方的侦查破案。

●如果到家中与小偷迎面碰上，你会怎么做？

A：大声威吓，与他搏斗 B：不正面冲突，迂回求救

警方解惑：回家如发现门窗有异常，切忌单人进入查看，以避免与窃贼发生直接对抗，应立即报警或同保安、邻居一起进入，如发现有人，马上将门从外面拴死。

算成绩

计算办法每道题目中，选A得10分，选B得0分，选C得5分，所得分数相加，除以100，即是该居民家遭小偷光顾的可能性。

问卷说明

得分越高，说明居民防范意识越差，居民家遭窃的可能性也就越高；反之，得分越低，说明居民防范意识越强，遭窃的可能性就越小。

各位亲，快来测一测吧，看看你家的防盗指数是多少？透露一下，南京鼓楼公安分局向全区16个派出所118个社区1200位居民发放问卷。调查结果显示，近4成居民家中被盗的可能性高达80%以上，一半的居民家中遭小偷光顾的可能性为40%~70%。不少居民做过问卷后感觉很好吃。

（摘自晚报）

年底了，贼开始忙了！快测测你家防盗指数！结果可能吓你一跳！

唐山银行“如意存+”个人协议存款产品



“如意存”系列产品
震撼升级

- 提前支取利率更有保障
 - 低额度还可享更高档次利率
- 让您的财富积累更称心如意



微信扫一扫
了解更多产品资讯



微信扫一扫
使用更多在线服务

唐山银行“如意存+”个人协议存款产品是在“如意存”产品基础上推出的固定金额、固定利率的个人协议存款产品。产品特点如下：

办理条件： 客户已经办理我行“如意存”系列产品，且已办理的单笔产品存款金额大于等于15万元，剩余期限大于等于3个月。

存款期限： “如意存+”系列产品存款期限为客户关联的“如意存”系列产品剩余期限，最短不少于3个月。

以办理15万元“如意存A+”为例（同时办理30万元“如意存A”），收益比较情况如下：

产 品	本 金	年 利 率	存 期	到期利息	提前支取利率
5年期储蓄存款	15万元	4.55%	60个月	34125元	0.42%
如意存A	15万元	4.50%	60个月	33750元	0.42%-4.01%
如意存A+	15万元	4.55%	60个月	34125元	0.42%-4.06%

从表中可见，“如意存A+”在到期收益和提前支取灵活性上都具有显著的优势。

唐山银行 您的财富增值银行

本产品具体规则以客户与我行正式签订的《“如意存+”个人协议存款产品协议书》为准
本产品利率自2015年11月1日起执行，在此日期前办理的仍按原利率执行。