

打造精品银行 实现科学发展

——乌海银行业绩再创新高

2011年,乌海银行充分发挥地方股份制商业银行机制灵活的优势,全面落实科学发展观,认真贯彻国家宏观经济政策,积极适应外部环境变化,坚持改革创新,强化风险控制,转换经营机制,创新产品与服务,各项工作都取得了新的突破,主要经营指标创历史最好水平,实现了规模与质量、速度与效益的和谐统一,综合服务能力和竞争实力显著增强。

整体业务发展强劲 市场份额进一步扩大

截至2011年末,乌海银行资产总额为173.37亿元,较年初增加47.99亿元,增长38.27%,其中:各项贷款余额66亿元,较年初增加10.41亿元,增长18.73%;市场占有率已由组建初期的14.53%提高到20.29%,居全市金融机构第二位;各项存款余额148.42亿元,较年初增加35.4亿元,增长31.33%,市场占

有率已由组建初期的14.49%提高到29.73%,居全市金融机构第一位;不良贷款余额为887.34万元,较年初减少57.66万元,不良贷款率为0.13%,较年初下降0.04个百分点;实现税前利润4.6亿元,较上年增加1.3亿元,增长39.41%,人均创利131.86万元;资本充足率为15.46%;拨备覆盖率930.19%;全年上缴各项税金2.24亿元。

品牌化经营亮点频出 市场影响力全面提升

乌海银行以出色的市场表现和经营业绩相继获得了“内蒙古自治区五一劳动奖状”和乌海市人民政府“金融突出贡献奖”。在《2010中国商业竞争力评价报告》中,乌海银行再次荣获全国小型城市商业银行竞争力排名第一名和西部10省区城市商业银行竞争力排名第一名。同时,乌海银行还在内蒙古财政厅对全区96家地方银行

类金融企业2010年度绩效评价中荣获第一名。

加大信贷投入 支持地方经济发展

乌海银行坚决贯彻落实国家宏观政策,引导信贷进一步向优质中小企业、民生保障等方面倾斜,使贷款结构进一步优化,实现了中小企业贷款、涉农贷款增量不低于上年,增速不低于各项贷款平均增速的工作目标。2011年,全行累计投放信贷资金208.49亿元,其中:累计贷款60.28亿元,累计贴现148.21亿元。截至2011年末,全行各项贷款余额66亿元,较年初增加10.41亿元,增长18.73%;其中:中小企业贷款余额30.5亿元,较年初增加8.03亿元,增长36.47%;涉农贷款余额0.62亿元,较上年末增加0.2亿元,增长47.22%;全市下岗失业人员小额贷款担保贷款和助学贷款全部由乌海银行发放,1—12月份累计为

582户下岗失业人员发放小额贷款担保贷款4894万元,年末余额为4847万元,成就了数百名下岗职工的创业梦想,为地方社会、经济、金融的和谐发展作出了积极的贡献。

积极开展金融创新 不断提升综合竞争力

乌海银行坚持将金融创新作为推动全行各项业务快速发展的有力武器,不断丰富业务品种,加快创新步伐。创新流程机制,缓解中小企业融资难题。2011年全行累计向中小企业投放信贷资金182.34亿元,有力地支持了地方中小企业发展;创新信贷业务品种,不断提高金融服务水平。应收账款质押贷款业务推出后,不仅丰富了本行的信贷业务品种,提升了竞争力,而且使更多欠缺不动产担保物的中小企业可以获得银行贷款支持,成为解决中小企业融资难

恒泰证券乌达营业部正式成立

本报讯 近日,恒泰证券乌达巴音赛街证券营业部正式成立。

恒泰证券乌达营业部位于解放路与巴音赛街交界处,银泰商城外围,身处繁华地段,交通便利,大大方便了乌达及周边地区投资者办理证券投资等相关业务。

恒泰证券乌达营业部经中国证监会及国家工商总局核准,公司经营范围包括证券的承销和上市推荐、证券

自营、代理证券买卖业务、代理证券还本付息和红利支付、证券投资咨询、资产管理、发起设立证券投资基金和基金管理公司以及中国证监会批准的其他业务。

恒泰证券乌达营业部为客户提供安全高效的交易方式,全面开通柜台委托、电话委托、网上委托等委托方式,建立了完善的信息咨询系统,所有咨询信息均可通过邮件、短信、客户

QQ群在线交流等方式提供,方便快捷的服务手段实现了实时投资咨询服务。营业部目前已与工行、中行、建行、农行四大国有商业银行开通了三方存管业务,投资者可在就近的银行网点存取资金,使客户的资金管理、划转更加方便快捷。营业部还建立了完善的规章制度和标准化的业务操作程序,为客户提供安全、规范、快捷、专业的投资环境和通畅的信息获得渠道。(紫木)

品易经精髓 话天下收藏

——记农行乌海分行贵金属品鉴晚宴

1月14日,君正国际俱乐部高朋满座,气氛热烈。农行乌海分行在此举办“品易经风水,话天下收藏”贵宾客户贵金属品鉴晚宴,100名高端贵宾客户、企业客户与农行乌海分行负责人欢聚一堂,共同参加了品鉴会。

本次活动是农行乌海分行2012年“金钥匙春天行动”综合营销活动的重要组成部分。为了回馈社会公众,农行乌海分行在一季度组织信用卡、基金、黄金、第三方支付和电子银行产品等各类优惠促销活动,向广大客户传递新春的问候。

活动在热情奔放的小提琴演奏《激情桑巴》乐曲中拉开了序幕。当代易经学、姓名学大师王洪年和上海黄金投资分析师马建平进行现场讲解。王洪年先生以自己几十年的研究和实践经验为广大客户答疑解惑,讲解易经与生活幸福与事业发达的联系。马建平先生解读当前

国际经济形势,分析黄金市场走向,引领客户进行艺术黄金投资理财,引起客户的强烈共鸣。由农行业务员自编自导的情景剧《增值服务,至尊享受》,让客户进一步了解了农行为钻石卡客户提供的4项增值服务,得到了客户的赞誉。最后,8位模特表演的珍藏贺岁贵金属精品黄金走秀、黄金产品揭幕仪式和现场鉴赏销售将品鉴会推向了高潮。

鉴赏活动历时3个小时,现场热闹温馨,共销售至尊尊享花月银制品22套,累计660克;销售至尊尊享金、金葫芦、龙年转运元宝、建党金星、瑞谷图等20个,累计590克。预约保单“传世之宝”3600克,存金通1500克,存金通定投35元,大约实现中间业务收入7万元。

此次品鉴会促进了农行一季度黄金业务的全面提升,拉开了农行乌海分行“金钥匙春天行动”综合营销活动的序幕。(文音)

普通客户也应受到重视

文音

每周话题

据报载,1月19日上午,刘先生带着20万元现金到南宁市东葛路一银行网点,要求银行分200次存入。他声称是不满VIP客户“插队”,要为小储户“伸张正义”。他说他平时来办事的时候发现,VIP客户总是插队,导致普通客户经常要等很长时间。他认为这样很不公平,所以当天特意分200次存款,就是为了“教育”一下银行,为小储户“伸张正义”。

相信去银行网点办理业务的人有过这样的经历:拿了普通客户的号后耐心等待叫自己的号,眼看就要轮到自己时却突然不按顺序叫号了,原因是VIP客户来办理业务了,要先紧着VIP客户。同样是办理业务,却有不同待遇,VIP客户随到随办,而普通客户只能“靠边站”,这显然有失公平。

“VIP”,全称为“very important person”,直译为“非常重要的人”的意思。如今每个银行都急

于发展这样的“非常重要的”客户。基本上所有的银行都以“不用排队”来作为办理VIP卡的宣传口号,其他待遇不说,“不用排队”这一项俨然成为VIP客户们能够享受的众多优惠中最令人动心的一项,但银行却忽略了“非VIP”客户的感受。

有些银行网点为解决这一问题开设了VIP专柜,专门为VIP客户办理业务,但VIP客户毕竟是少数,办理业务不多,常常是普通客户排队排队,而VIP专柜前却冷冷清清,这样无形之中浪费了资源,客户心生怨言在所难免。

银行是服务行业,普通客户是最广泛的服务对象,只有正确对待客户的意见,并将之作为提升服务质量的动力,才能真正获得发展,因为普通客户最大的希望还是银行能为他们多开设一个窗口,多提供一份贴心服务。从这个意义上说,如何将VIP客户与普通客户一视同仁,终究是银行需要面对和解决的问题。

拇指轻轻点动 交易轻松办理 建行短信转账业务方便快捷

要转账又不想去银行排队,附近没有ATM,身边没有电脑,没办法上网,账号太长记不住,这都不是问题,只要有手机随时可以转账。记者从建设银行乌海分行获悉,该行日前推出了短信转账汇款服务,客户足不出户,只需拇指轻轻点动,发送一条短信,转账交易瞬间搞定。

据悉,短信转账汇款服务具有三大优势,交易更安全:只有客户的手机才能操作,且只能向客户已经约定的账户汇款,确保了客户的资金安全;操作更快捷:编辑短信“ZZ#转出账户后四位#转入账户后四位#转账金额”发送至95533即可办理;手续费更优惠:开通短信转账汇款

服务不收服务费,同城转账汇款免费,异地转账汇款手续费三折优惠,最低1元,最高15元。

客户要使用“短信约定转账”服务,只需携带有效身份证件和银行账户,到建设银行任一网点绑定收款人账户信息即可开通。开通后,客户只需发送短信即可完成转账交易。

需要提醒的是,客户需要持有建行活期储蓄账户(含卡、折),并开通短信通知提醒功能,在柜台建立银行账户与手机号码的对应关系。如果您经常给孩子、老人、家人或者企业汇款,建行短信转账功能将为您提供最快捷、最优惠的服务。(王芬)



工行推广小微企业信用贷款服务

今年,工行乌海分行将加大对小微企业的支持力度,推广小微企业信用贷款服务,为小微企业节省抵押担保的一系列费用,减轻企业的负担。图为工行工作人员正在为客户办理业务。(于虎成摄)

金融广角

首月信贷规模合理增长

按照中国人的习俗,大家都喜欢新年“开门红”。根据几方面的最新信息来判断,2012年首月的新增人民币贷款仍将呈现较快速度的增长。日前,有关方面传出消息称,截至1月28日,工、农、中、建4家国有控股银行新增人民币贷款约3000亿元,股份制银行新增规模在1000亿元以上。以此推算,1月份前28天,银行业全部新增贷款规模或在7500亿元—8000亿元。按照现有的信贷数据来预测,首月信贷可能在1万亿元左右。

银行业的高利润来源主要是存贷利差过大

银行业暴利超过烟草石油的消息,把去年赚得盆满钵溢的银行业推到了舆论的风口浪尖。业内人士估计,2011年全年,商业银行的利润将超过1万亿元,人均利润超过40万元。学者们指出,息差过大是银行业暴利的主因;而普通储户们则抱怨这么能赚钱的银行在各种服务费、手续费之类的“蝇头小利”上也不肯放松。在众多对银行暴利的批评声中,有专家提出了存款“单边加息”的观点。

房地产今年融资困局难改

1月30日,央行发布《2011年金融机构贷款投向统

计报告》,从报告公布的数据看,2011年房地产新增贷款出现大幅缩减,其中超过一半的贷款投向保障房建设。业内人士预计,在调控力度不减的大背景下,贷款难度的加大,促使房企融资成本增加,个人购房贷款成本上升,2012年房企的融资困局仍然难有突破。

央行2012年工作会议:择机出台建立存款保险制度

中国人民银行在日前召开的2012年工作会议上提出,要进一步做好建立存款保险制度的准备工作。分析人士认为,我国存款保险制度的建立将有利于防范金融机构系统性风险,同时也将对未来利率市场化改革产生推动作用。

信贷智能手机热潮 手机银行发展提速

现如今手机的智能化应用正在改变着每个人的生活。《2011中国电子银行调查报告》显示,2011年,中国电子银行业务实现了持续增长,个人和企业网银用户均有所增加,手机银行方面,与2010年相比,用户主动开通手机银行的比例有较大幅度的提升,手机银行活动用户对小额快速转账的潜在需求最大。“方便快捷、随时随地使用”是吸引用户开通使用手机银行的最大动力。随着智能手机引领的移动互联网热潮,智能手机银行正成为各家银行研发重点和积极抢占的新市场。

金融观察

◆ 康锦秀 秦丽

在当前国际经济金融的大环境下,黄金的避险保值增值功能得到充分体现,极大地刺激了客户的黄金投资热情,促使黄金市场发展步伐加快,发展前景非常广阔。2011年以来,国有商业银行对黄金业务发展方面做出了较合理的规划,目前乌海市四家国有商业银行34个网点开办了黄金业务,开办行对黄金业务发展预期看好,业务规模不断扩大,收益情况良好,居民及企业参与黄金投资的热情不断提高。

一、黄金业务发展现状

(一)黄金交易量快速增长。截止到2011年末,乌海市银行业黄金交易额23312万元,同比增长125.67%,累计成交实物黄金163589克,同比增长40.57%,占全部交易量的23.74%,交易金额5109万元;累计成交纸黄金525535克,同比增长89.62%,占全部交易量的76.26%,交易金额18203万元。

(二)黄金业务的收益不断增加

2011年以来,黄金交易量、黄金价格不断增加,中间业务收入随着增加,同时还带来不小的现金流量,增加了银行拓展黄金业务的积极性。

(三)黄金业务品种不断出

我市黄金业务前景看好

新。从黄金业务的种类看,主要有实物金、纸黄金业务两大类。从实物黄金的品种看,工、农、中、建的工艺金,农行的“传世之宝”纪念金和生肖金,品种繁多,最大程度地激发了居民和企业的投资欲望;建行以“建行金”为品牌推出了“贺岁系列”、“婚庆系列”、“十二生肖套”等二十余种近百款实物黄金新品。实物黄金还有金条、金条、金条等品种,重量从5克到1000克不等,选择余地很大,不仅吸引了居民的投资热情,也吸引了大量企业投资者,黄金产品的投资主体不断拓展,部分市场看好的品种一推出就出现供不应求的局面。

二、黄金业务的发展特点

(一)保值、增值双重功效凸显。由于2008年国际金融危机影响,美元贬值严重,国际地位持续走弱,大部分投资产品市场相对低迷,而黄金作为硬通货在关键时刻地位凸显。而且黄金既可以流通,还可以作为投资的产品,又有保值、增值双重功效,商业银行抓住这样的发展契机,促进了黄金业务快速发展。

(二)客户多元化需求得到满足

目前,乌海市银行业开办了黄金业务主要有纸黄金、实物黄金两类黄金投资品种,实物黄金又有众多的品种可供选择。不同黄金投资品种满足不同的

客户需求,纸黄金投资一般不能提取实物,投资者可以通过低买高卖获取金价波动的差价收益,获得的价差收益成为主要的投资目的。实物黄金的投资者相对保守,投资的主要作用是为了保值增值、抵御通货膨胀,在黄金价格上涨预期不断增大的背景下,其收益性也成为吸引投资者的主要因素之一。

(三)黄金产品的市场认知度不断提高

通过几年的宣传推广,银行业黄金产品的品牌认知度迅速提高。调查显示,2008年以来,乌海不少银行咨询黄金业务的电话数量明显上升,网点每日接听咨询相关黄金投资知识的电话都在10个以上。目前,银行业黄金产品已得到越来越多的个人和企业认知,银行业黄金产品的市场基础越来越扎实,推动了黄金业务的快速发展。

(四)黄金业务市场竞争加剧

近年来,楼市受限、股市低迷、基金动荡、民间融资和投资实业风险加大,使大量社会资金急于找到新的投资领域。从长期来看,黄金具有其他金融产品所不具备的稳定性,其价格涨跌幅度相对较小,投资风险有限,可以作为投资组合中的重要部分,充分发挥在金融动荡中分散风险、保值增值的作用。但巨大的市场潜力也激化了商业银行间黄金业务领域的竞争,为了抢

占更多的市场份额,各商业银行积极拓展黄金业务领域,通过扩展客户群来扩大黄金业务的市场份额,在客户群的扩展中不可避免地出现了竞争矛盾。

三、黄金业务发展前景

(一)“新规”对黄金市场的利好作用。2010年8月23日,人民银行、发改委、工信部、财政部、税务总局、证监会联合出台了《关于促进黄金市场发展的若干意见》,明确了黄金市场未来发展的总体思路和主要任务,成为当前我国金融业加速融入国际金融体系背景下规范发展黄金业务的“新规”,是多项政策充分肯定和鼓励商业银行成为发展黄金业务主力军的最重要渠道,也给商业银行黄金业务发展带来了新的机遇,商业银行可以有充分的依据结合产业和行业发展需要,加大产品创新力度,丰富黄金产品品种,除开展实物金销售、纸黄金业务外,黄金远期和黄金期权等业务也成为发展预期,满足社会需求的同时,可以使银行业通过黄金业务增加收益渠道。

(二)各类投资市场的波动与风险推动黄金业务增长。黄金是一种投资产品和收藏品,因其具有较强的变现能力,也是一种重要的避险工具,国际金融危机使黄金的避险保值功能得到充分体现,极大地刺激了客户的

黄金投资热情。目前,我国部分投资市场出现了诸多问题,如房地产市场,国家对房产市场的宏观调控压力日益显现,商品房市场经过疯狂上涨后出现了走低势头。而黄金市场的形势却逆势上扬,黄金价格也一直走高,为银行业开拓黄金业务提供了巨大空间,银行推出的黄金产品多样化,深受居民和企业喜爱,黄金交易量也不断创出新高。

(三)居民收入环境的改善促进黄金市场发展。随着经济的快速发展,居民收入逐年增加,使民众对黄金的需求除首饰品外,向金条、金砖、黄金装饰品等工艺品、品牌金方向发展。近年黄金价格不断上涨,更加激发了人们对黄金的投资热情。

(四)通货膨胀助推黄金投资。目前,通货膨胀预期不断强化,居民资产保值增值需求越来越强烈。由于通货膨胀加剧,货币政策不断收紧,虽然从2010年以来已进行五次加息,但银行存款的利息与通货膨胀压力相比相距甚远。黄金所具有的抗通胀能力,使其产品价格会跟随通胀而相应地上涨,且上涨幅度领先于通货膨胀指数,在通货膨胀期间,黄金价格却未必同步下跌或产品跌幅相对较小,使黄金产品成为通货膨胀环境下

协办单位: 人行乌海市中心支行 工行乌海分行
农行乌海分行 中行乌海分行
建行乌海分行 乌海银行
内蒙古银行乌海分行 恒泰证券乌海营业部