

## 下半年银行业资格考试开始报名

报名时间7月25日至9月10日



**本报7月30日讯(记者 马瑛)** 记者在中国银行业协会官网上获悉,2012年下半年银行从业资格考试于7月25日起至9月10日接受网上报名,考试将于10月27日至28日在全国192个城市举行。

近年来,我国的银行业整体呈现了迅猛增长的态势,也带动了银行业对于人才需求的强劲增长。对此业内人士表示,目前我国银行业已基本实现了持证上岗。银行从业

资格认证已成为我国银行业的基本从业标准和用人规范,各大银行已普遍采用银行业从业人员资格认证考试作为招聘、选拔、录用、晋升等的重要标准和依据。

据了解,今年各大银行的校园招聘将于10月底、11月初全面启动,随着银行校园招聘的启动,拥有“银行从业资格”已逐渐成为当前大学毕业生参加校园招聘与求职关键。

2012年下半年中国银行业从业人员资格认证考试定于10月27、28日举行,本次考试科目包括公共基础、个人理财、风险管理、公司信贷和个人贷款,共五个科目。

本次考试提供个人网上报名和集体报名两种方式。报名时间为2012年7月25日9:00至9月10日17:00。考试报名及相关信息发布均通过中国银行业协会网站(www.china-cba.net)进行。

## 农行德州分行上半年经营业绩彰显

**本报7月30日讯(记者 马瑛 通讯员 宫玉河)** 记者从日前农行德州分行召开的上半年业务分析会议获悉,今年以来,面对复杂严峻的经济形势和日趋激烈的同业竞争,农行德州分行上下认真贯彻落实省行、市行年初工作会议和营销工作会议精神,紧紧围绕“同业提份额、系统多贡献”的工作目标,坚持“12345”的工作思路,抓营销促发展,抓转型提实力,抓管理控风险,抓队伍强保障,主要业务呈现了健康持续发展的良好态势。

据了解,农行德州分行各项存款增势良好。他们强化存款立行、存款强行的经营理念,依托重点产品,强力开展“扩户”工程,大力培育优质客户群体,积极实施公私联动、协同营销,促进了对公和个人存款“齐头并进”。6月末,人民币各项存款余额184.19亿元,比年初增加26.5亿元,同比多增7.4亿元,完成省行年度计划的106%。其中,个人存款余额124.86亿元,比年初增加16.86亿元,同比多增6.5亿元,完成省行年度计划的105.38%;在四大行中,各项存款存量市场份额24.63%,较年初提高了0.71个百分点,增量份额29.87%,同比提高了3.55个百分点。

围绕全市“10+3”产业和产业升级四大工程,农行德州分行努力加大有效信贷投放,优先支持科技含量高、带动作用大、有利于产业升级的先进制造业和高新技术产业的发展,择优支持传统优势产业中的骨干企业,积极支持小微企业发展。6月末,该行各项贷款余额129.85亿元,比年初增加8.02亿元。其中法人贷款增加5.29亿元,个人贷款增加2.73亿元。银行承兑汇票余额4.03亿元,比年初增加2.17亿元。在四大行中,各项贷款存量份额23.51%,

较年初提高了0.13个百分点,增量份额25.68%,同比提高了12.59个百分点。

今年农行德州分行继续把中间业务作为战略重点,依托“春天行动”、“激情仲夏”综合营销活动,加大资源配置力度,巩固传统业务发展优势,提升信用卡、电子银行和保险代理业务发展空间,大力拓展投行、现金管理、信用证、融资租赁等业务,促使中间业务收入平稳增长。同时,扎实开展“不规范经营”专项整治活动,保证了中间业务的规范发展。上半年,实现中间业务收入7479万元,实现代理保险保费收入11647万元,实现代理保险手续费收入451.6万元,代理保费和手续费收入四行占比分别达到42.5%和40.6%,均居第1位。销售对私自主理财产品108亿元,实现对私理财产品余额7.26亿元,完成省行年度计划的108%。养老金托管资产规模增量3.56亿元,完成省行年度计划的541.5%,计划完成率居系统内第2位。实现国际结算量8803万美元,结售汇6640万美元,跨境人民币结算6900万元,三项指标同比增幅均超过20%。新增个人电子银行客户16万户,新增企业电子银行客户853户,电子渠道分流率达到70.4%,比年初提高了9.17个百分点。新增信用卡客户1.55万户,贷记卡存量、增量份额分别达到30.85%和38.23%,

均居四行第1位。

农行德州分行一直把提高信贷资产质量作为德州分行的“生命工程”来抓,紧紧依托市政府“金融生态环境优化年”活动,大力实施信用风险化解工程,逐企业摸清“四个底子”,抓好“五个落实”,完善清收方案。继续加大资源匹配力度,拿出200万元绩效工资和100万元费用,与不良贷款清收处置挂钩考核。上半年,累计清收不良贷款14351万元。6月末,不良贷款比年初下降8931万元。不良贷款占比比年初下降1.38个百分点。

据了解,上半年,农行德州分行退出潜在风险客户10户,金额0.8亿元。贷款担保结构进一步优化,保证类贷款占比较年初下降了6.19个百分点,抵质押贷款占比较年初提高了3.94个百分点。扎实开展运营管理精细工程,完成集中授权、集中作业、集中监管“三大平台”上线,风险防控及减负职能逐步显现。深入开展“三化三无一退出”、“三化三铁”等创建活动,内控管理措施得到较好落实。深入开展“基础管理提升年”活动,集中开展案件风险排查。深入开展“创先争优”活动,进一步增强了全行员工的合规意识和爱岗敬业意识。加大全员培训力度,分层次提高员工技能和素质,在省行举办的柜台业务技术比赛中,夺得团体总分第8名,比上年前进2个位次。



**中国农业银行**  
AGRICULTURAL BANK OF CHINA  
**德州分行**

## 工作人员辞职后未做交接 客户合同俩月后物归原主

**本报7月30日讯(记者 马瑛)** 办理更改银行账户业务时,购买保险的合同被一崔姓客户经理拿走,承诺一周后便归还合同的崔经理离职后未做好工作交接,导致庆云的王先生等了近俩月也没拿回自己的保险合同。7月29日上午,中国人民人寿保险股份有限公司德州中心支公司的工作人员称,会尽快联系将合同送回。7月30日上午,王先生终于拿回了自己的保险合同。

王先生2010年在中国人民人寿保险股份有限公司购买了一份金色朝阳少儿定期寿险,保费每年会通过王先生的银行账号自动转账,今年王先生更换了银行账号,交付保费较麻烦,便想办理更改银行账号的业务。6月初,中国人民人寿保险股份有限公司庆云部的一位崔姓客户经理与王先生联系,拿

走了王先生的保险合同和身份证复印件,并告诉王先生,一周后会合同送回来。

直到6月底,王先生也没等到崔经理与自己联系,他到中国人民人寿保险股份有限公司庆云部咨询才知道,崔经理已经辞职。焦急的王先生在6月底和7月中旬先后两次拨打人民人寿的全国客服热线咨询此事,事情仍没有进展。

7月29日上午,记者拨通了中国人民人寿保险股份有限公司德州中心支公司寿险客户部的电话,工作人员证实崔姓工作人员已经辞职,因庆云部员工较少,工作繁多,崔姓工作人员离职没能做好工作交接导致王先生没能及时拿回自己的合同,工作人员承诺会尽快将合同送回。7月30日上午,工作人员已将合同送还给王先生。

## 乐陵联社 开展审计问题整改活动

为切实提高员工制度观念和依法合规意识,全面整改存在问题,杜绝屡查屡犯问题发生,近期乐陵联社开展了审计问题整改活动。活动主要内容:一加强领导、全员发动,成立了以主要领导为组长,各管理部室为成员的活动小组,召开了全员动员大会。二是梳理问题、建立台账,将各级审计检查存在问题全面梳理,为

每位责任人建立了问题整改追踪台账。三是查找风险、自查自纠,对照各岗位人员,分别查找不少于10条的重要风险点,进行辅导检查。四是持续监督、完善奖惩,对屡查屡犯问题重罚;对问题整改到位且无同质同类问题发生人员,罚款返还;合规操作零问题人员实行一定奖励,激励先进,鞭策后进。

(刘德涛 顾守华)

## 德城区联社 “一体化服务”便捷客户

7月份,德城区联社开展“挑战第三季,向党的十八大献礼”活动,进行上门宣传和拓展“存款、贷款、结算、电子银行”一体化营销业务,达到“沿街商户全覆盖、专业市场全覆盖、个体工商户全覆盖”的目标,为广大客户提供优质便捷

高效“一体化”服务。该联社积极拓展国际业务,扩大服务范围,夯实客户基础,对有国际业务需求的客户进行筛选和分类,深入挖掘国际业务客户资源,积极推动外汇产品和服务创新,培育新的客户增长点。(孙海敏)

## 武城联社 贷款营销,促社企共赢

2012年,武城农信社加大企业客户营销力度,在发展新客户的同时,不断开拓新思路,巩固老客户群体。截至目前共发展新客户18户,开立企业网银35个,安装POS机40余部,吸收企业存款3000余万元。今年以来,武城农信社实施“1+1”

营销策略,即一位领导班子成员加一位公司部客户经理,按照客户经理所管辖区域对企业挨家走访,了解企业发展情况和资金需求,大力营销农信社的各类金融产品,提高了农信社的市场占有率及客户认可度。(徐宝君 张胜国)