



2015年12月9日

第20期

总第40期 本期8版

内部资料 免费交流

唐山银行



微信扫一扫
使用更多
在线服务



微信扫一扫
了解更多
产品资讯

近者悦 远者来

因人才而兴，因专业而强

——我行不断加强人才队伍建设，以人才促发展



新入职员工薪酬10000元/月、管理培训生薪酬15000元/月。在2016年面向全国部分高校的公开招聘中，我行再次给出了极具竞争力的工资待遇。一直以来，我行始终坚持引才、育才、用才、聚才的人才培养机制，致力于营造开放、向上、富有生机与活力的人才成长环境，致力于为每一位员工提供实现个人梦想的舞台和更自由、更广阔的发展空间，致力于打造以人才促进创新、以创新带动发展的经营模式。

◎ 第 2 版 | 要 闻

如意存

提前锁定高利率

◎ 第 4 版 / 第 5 版 | 产品 专版

◆ 锦旗背后的故事 ◆

新苑路支行成功帮助客户保住14万元存款

◎ 第 2 版 | 要 闻

大堂添新颜 服务更贴心

——心系支行 服务基层

◎ 第 6 版 | 大堂新颜

9天4提 中央又出一张王牌！

"供给侧改革"将深刻影响你我！

◎ 第 7 版 | 时事 观察

因人才而兴，因专业而强

——我行不断加强人才队伍建设，以人才促发展



引进注册会计师、科技人才19名。目前，我行1192名在职员工中，本科及以上学历人员占比达到53.1%，“985”院校及“211”院校毕业人员占比接近20%。全行已形成了年龄、知识结构较为合理的人才干部队伍。

近年来，为紧随良好发展形势，引进高精尖人才，我行对招聘工作作出进一步梳理，校园招聘也由此前的不定期招聘转为精挑细选、优中择优：首先将名校作为入职门槛，确保人才系出名门；随后以相关专业的全国排名为依据，从名校中定向招聘专业人才；再把个人专业证书的持有情况（CPA、CFP、CISA、CISRE、国家司法考试、金融理财师等）及英语运用能力作为重要参考。

本报讯（记者 董晓兰 苏爽）新入职员工薪酬10000元/月、管理培训生薪酬15000元/月。在2016年面向全国部分高校的公开招聘中，我行再次给出了极具竞争力的工资待遇。一直以来，我行始终坚持引才、育才、用才、聚才的人才培养机制，致力于营造开放、向上、富有生机与活力的人才成长环境，致力于为每一位员工提供实现个人梦想的舞台和更自由、更广阔的发展空间，致力于打造以人才促进创新、以创新带动发展的经营模式。

●引才

先有伯乐，后有千里马。自2009年起，我行通过校园招聘从北京大学、中国人民大学、厦门大学、上海交通大学等高校引进人才累计376名，其中博士4名、硕士114名、本科258名；通过社会招聘

●育才

温故知新，学而时习之。我行不仅重视人才的引进工作，更加注重人才的培养。

仅2015年，行内各业务条线组织的培训已达200余场，内容涵盖互联网金融、财富管理、跨境人民币系统操作、FTP考核等多个方面，主讲嘉宾也多为相关领域的资深学者及专家，如中国科学院、斯坦福大学博士、博士后胡乐群、中国人民大学国际学院金融风险管理与学科副教授林承铎等。

为进一步巩固培训效果，激发全员学习热情，我行还组织开展了如反假币考试、制度法规考试、反洗钱考试等一系列多维度的素能提升测试。除去培训与测试，我行还与金融学专业全国排名居首位的中央财经大学合作创办了在职金融专业硕士研究生班，为41位业务骨干提供了免费深造的机会。此外，行领导班子成员还多次与干部员工分享写作心得及管理技巧。

这种多层次、立体化的人才培养机制，为我行塑造和培养了一大批知识结构好、工作热情高、业务技能精湛的高级复合型人才，为我行未来发展提供了强有力的支撑。

●用才

物尽其用，人尽其才。自2011年开始，我行不断深化体制机制改革，建立了一套较为科学完整的人力资源管理机制，同时根据发展形势，制定了相应的薪酬考核办法，将全员薪酬分为年功岗位薪酬、胜任能力岗位薪酬、专业技能岗位薪酬以及重点工作、创新工作绩效薪酬等多个部分，由此形成“能力导向、业绩核心”的动态评价体系。

通过公开招聘、公平竞争、严格筛选，一大批素质高、能力强、忠诚可靠的年轻人得到了晋升，目前我行中、高层管理人员中，本科及以上学历人员占比近7成，总行管理人员平均年龄为37岁。在这支年富力强、极具创造力与活力的年轻队伍的带动下，我行连续6年被河北银监局、唐山银监局评为“无案件机构”；仅用时半年就推出了“如意存”、“约享存”、“立得存”、“积享存”等240余款金融产品；先后获得“中国十大风险管理业绩优秀银行”、“最具成长性中小银行”、“最佳百姓银行”等荣誉称号。

●聚才

百川归海，厚德载物。我行通过感情留人、待遇留人、事业留人解决了“引才容易守才难”的问题。

感情留人：女员工怀孕生产休假半年，别担心，单位早已为你和你的宝宝备好丰厚的生育津贴；工作繁忙无暇锻炼，别担心，每年如期举行的运动会、体育比赛让你充分舒展筋骨；生日到了，亲人朋友都不在身边，别担心，工会已为你悄悄点亮了生日蜡烛……

唐山银行的用心，无处不在。待遇留人：2016年的校园招聘，我行又是诚意满满。普通员工转正后10000元/月、管理培训生转正后15000元/月，极具竞争力的待遇，让每一个身在唐山银行的你感到自豪。

当然，不必羡慕校园招聘的应届毕业生，唐山银行不曾忘记已经入职多年的老员工，年功岗位薪酬给了老员工更多的信任与尊重。

事业留人：全方位的培养方式、广阔的晋升空间、畅通的晋升通道，让每一个想干事、能干事、干成事的优秀人才深深扎根于唐山银行。

大刀阔斧的改革以来，我行的人员素质不断提高，人才结构不断优化，选才、用才机制不断完善，人才兴行战略成效显著。

为进一步激发全员活力与创造力，我行将继续以人才为依托，深化改革、锐意创新，为客户管好财富、积累财富、创造财富，为百姓打造一支专业、敬业的财富管理与金融服务队伍。

未来，唐山银行将更加值得信赖。

锦旗背后的故事

——新苑路支行成功帮助客户保住14万元存款



本报讯（通讯员 郭健）11月27日，两姐妹走进新苑路支行并为该支行送上一面锦旗，感谢支行保住了老父亲常某的存款。

原来，两姐妹的父亲患上了小脑萎缩，其母亲又已经过世，婚介所曾以介

绍老伴儿为由骗取了老父亲万元钱财。为防止老父亲继续上当受骗，姐妹俩在得知其父的存款存在新苑路支行后，便一同来到支行，请求工作人员多多留意，以防父亲在其他人员陪同的情况下，一时糊涂办理提前支取造成钱财损失。接到求助后，支行行长张广军高度重视，并要求支行员工做好应对准备。

11月17日，张广军正在厅堂忙着接待客户，此时两姐妹的父亲常某在一女子的陪同下，来到了新苑路支行。张广军试探性的询问二人办理何种业务，沟通期间女子也一直戴着口罩。在得知常某想要办理提前支取业务时，张广军一边让老人填写多张单据来稳住老人，一边暗示结算副行长郭健立即与老人女儿取得联系。期间，女子见老人填写速度过慢，还曾提出代为填写等要求，但都被张广军巧妙回绝。很快，老人的女儿、女婿赶到了营业厅，仔细询问了该女子的情况并拨打了110报警电话。事后，姐妹俩再次来到支行并送上锦旗，感谢新苑路支行全体工作人员保住了老父亲的14万元存款。

服务有绝活 亮出真功夫

——我行在省城商行会计专业技能比赛中荣获三个三等奖

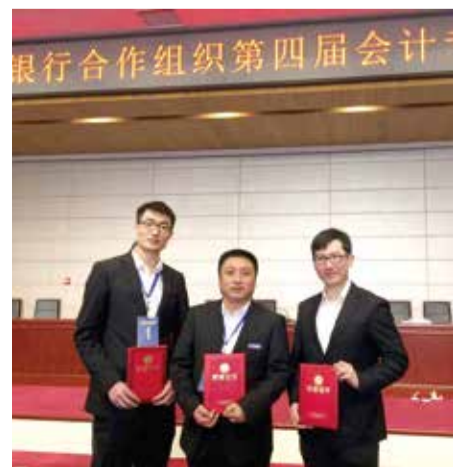
本报讯（通讯员 杨冯娜）11月26日，河北省城市商业银行合作组织第四届会计专业技能比赛在邯郸举行。我行派出的三位参赛选手王楠、刘文东、田裔纯斩获了三个不同项目的三等奖。

本次比赛由邯郸银行主办，共有来自全省11家城商行的80余名选手参与，包括单指单张点钞、多指多张点钞、传票翻打、文字录入四个项目。我行结算管理部从全行精心选拔了6名技术能手，组建了代表队。虽然因支行业务压力大未组织脱产集训，但各位选手毫不松懈，积极备战，主动利用班后时间自发练习。在现场的激烈角逐中，6位选手顶住压力，顺利完成比赛。其中王楠（马家沟支行）、刘文东（路北支行）、田裔纯（缸窑路支行）分别获得了单指单张点钞、多指多张点钞、传票翻打项目的三等奖。成绩分别是1202张、1690张、2分55秒。获奖数量较往届有所增加。

本次比赛是对我行专业技能水平的一次检验，良好的成绩也是对行常抓不懈、切实搞好服务工作的真实写照。近年来，我行高度重视员工技能培养，并将员工技能水平与个人薪酬挂钩，每半年就业务知识、单指单张点钞、多指多张点钞、传票翻打及文字录入五个项目对其进行一次综合考核。在上半年技能考核中，单指单张点钞5分钟内最好成绩为10把，其中成绩为6把

以上人员占比87%；多指多张点钞5分钟内最好成绩为13把45张，其中成绩为7把以上人员占比78%；文字录入5分钟内最好成绩为624字，其中成绩在200字以上的人员占比80%；传票翻打项目最好成绩为2分45秒，其中在6分钟内完成的人员占比67%。前台员工的基本功水平较以往有了长足的进步。

未来，我行将以此次活动为契机，继续做好员工技能培训与考核，力争为广大市民客户提供更加优质、快捷、高效的金融服务。





做好内审工作， 要把好“七道关”

审计监督是我行公司治理、内部控制监督体系的重要组成部分，唐山银行新的发展征程赋予了审计部门新的使命。审计人员要胸怀全局、牢记责任，适应我行改革发展新常态，以履好职、尽好责为落脚点，充分发挥审计职能，保障我行不断提升抵御风险的能力，实现安全发展。做好内部审计工作，切实发挥审计保驾护航的作用，要把好“七道关”。

一要把好“独立关”

内部审计是一种独立、客观的监督、评价和咨询活动，首先要保证独立性。内审工作应当独立于经营管理，不直接参与或负责内部控制设计和经营管理决策与执行（可就风险管理、内部控制等有关问题提供咨询服务），不受业务条线的管理或干预，独立于第一道、第二道防线，做到监督不缺位、履职不越位，有的放矢，客观公正有效。

二要把好“责任关”

做好内部审计工作，审计人员应勇于担当，恪尽职守，勤勉尽责，爱岗敬业，当好决策落实的“督查员”、我行利益的“守护神”，瞪大“火眼金睛”，及时发现和揭露违法违规问题和重大风险隐患，有效督促整改，切实起到审计反

腐“尖兵”作用。

三要把好“原则关”

做好内部审计工作要坚持原则，实事求是，客观公正，克服“老好人”思想，立场坚定，不为人情所困，不为利益所惑，敢于揭露各种违法违规违纪问题，敢于处罚纠正各种违法违规违纪行为，时刻做到“执法必严、违法必究”。

四要把好“制度关”

内审人员要时刻念好权力运行“紧箍咒”，依法审计、依法行使职权，要熟练掌握各种法律法规和我行的各项规章制度，要依据各项制度开展审计工作，禁忌主观臆断，对于那些“吃不透、拿不准”的问题，要查阅有关法律法规，以制度为依据、以法律为准绳。

五要把好“纪律关”

内审人员在审计工作实施过程中要时刻严守纪律，保持清醒的头脑，秉承公正廉明的工作原则和底线，坚决抵制任何腐蚀自身的人和事，做到清正廉洁，不徇私情。认真落实

各项审计纪律、保密纪律，谨言慎行，真正做到把纪律和政治规矩挺在前面，讲政治、顾大局，打造过硬的内审团队。

六要把好“学习关”

组织多层次的培训学习，提高内审人员素质。一是利用晨夕两会组织学习各项新出台的外部法规和行内各种规章制度、操作流程，加入测试学习成果环节，培养员工钻研审计技能兴趣，增强学习效果。二是利用每周五组织的专项审计项目分析会，对内审人员进行专项培训，搭建持续学习平台。三是组织内审人员参加银行业协会、内审协会等单位举办的业务培训和交流，使其审计技能满足日益提高的职业要求。

七要把好审计“创新关”

审计工作要不断突破固有观念，研究探讨审计结构、审计人员、审计手段、审计方向、审计范围、审计内容等各个领域的突破和创新。如广泛吸收各个领域的人才，提高审计的专业性和指导性，揭示深层次的问题；摸索非现场审计方法；探索效益或边际审计；探索数据模型分析应用；研究审计的整合等。

（总监 戴立）

资本补充之我见

自2013年1月1日开始，《商业银行资本管理办法》在我国银行业全面实施，监管部门对资本管理进一步加强了监管，因此，目前以至将来一个时期内提高信用评级、多渠道开拓资本补充机制是资本补充的重要选择。未来三年是我行做大、做强的关键时期，也是我行继续深化改革、加快转型发展的攻坚阶段。要根据我行实际构建稳定、可持续的资本补充机制。

一、要立足自力更生，强化内源资本补充。首先要强化盈利能力，为内源资本补充奠定基础。在银行利差收窄的背景下从开源和节流两个方面增强自身的盈利能力。其次是协调各股东，不要只顾眼前利益，立足长远发展，减少现金分红，增加利润留存。

二、在目前情况下，增资扩股依然是我行资本补充的主要渠道。尤其是我行在目前距离上市还有一个过程，增资扩股是唯一的选择。自1998年5月成立以来，注册资本由刚成立时的1亿元经过5次增资扩股增至28.26亿元。分别是2008年增4.6亿股、2010年增1.1亿股、2012年增4.2亿股、2013年增5.83亿股、2014年增12亿股、2015年计划增14亿股，增资价格由2008年的1.2元增至2015年的2.8元，按照目前的形势分析增资扩股依然是我行资本补充的主要渠道。

三、发行次级债，创新资本补充工具。根据新的资本管理办法发行次级债要求监管评级必须达到连续两年3A以上，且其他一级资本工具和二级资本工具必须含有减记或转股条款，根据我行目前的情况提高监管评级是发行次级债，创新资本补充工具的重要障碍。

四、引入战略投资者不仅可以改善法人治理结构，提高内部管理水平、风控能力，迅速扩大规模，使业务朝着多元化的方向发展，还是补充资本最直接、见效最快的方式。对于下一步上市来说引入战略投资者也是上市的必经阶段。

五、以送股的形式分红也是资本补充的方法之一。与股东座谈协商，立足长远发展，把唐山银行做大、做强，以送股的形式分红，补充资本，壮大资本实力。

六、上市融资。按照我行目前的发展状况，进一步加快发展步伐，争取上市融资，是扩大资本规模、提高核心资本充足率的最佳途径。但是通过上市来补充资本，也存在着难度较大、成本较高、周期长等问题。而对于我行规范治理、做大、做强来说，上市仍然是最佳的选择。

（董事会秘书 裴君成）

授权业务新模式——远程集中授权

今年11月份，我行远程集中授权进入试运行阶段。远程集中授权不仅节省了人力资源，而且使员工合规意识明显增强、制度执行明显规范、违规操作从源头上得到控制，达到了预期的目的。

一、两种授权模式的区别

集中授权模式是通过业务信息的流转，以后台运营为基础，实现前、后台分离，将操作规范与岗位制约置于信息系统的控制之下，业务受理与账务处理在物理上分离，一笔业务像在金融工厂的生产线上流转，从支行到总行，授权后从总行返回到支行，不同车间专注自己的职责，使业务处理的更专业、更高效。

传统分散的授权模式是各项业务操作均在同一物理网点完成。营业网点通过岗位设置及各岗位职责的划分，完成各项业务交易，即营业网点“一手清”。

二、人力资源的节约

对业务量较小的网点来说，授权业务不经常发生，传

统的业务授权模式易造成主管岗位的闲置甚至人员的浪费；同样，对于业务量较大的网点而言，授权员需按次序进行授权，这无形中增加了客户的等待时间，业务量的差异往往导致主管人员闲与忙的强烈对比。若授权员不在网点，则一些授权业务就不能正常完成，如此一来，客户的满意度自然降低，工作效率也势必不高。

实行远程集中授权后，全辖的授权业务集中到授权中心办理，每当有授权请求时，系统会自动把授权请求传输到空闲的授权人员面前等待处理，授权人员通过查看传来的相关图像，30秒内就可完成授权。集中授权进一步缓解了网点授权人员的压力，使其能够辅助大堂经理，做好客户的引导、服务工作，从而大大节省了人力资源。

三、操作风险控制

传统的授权模式业务单点运行，全部业务在物理网点完成，操作风险主要通过人工识别进行控制，易发生内部人员串通作案及内外勾结作案，此

外，个别网点为完成自身营销任务，对违章、违规操作不能及时发现与处理。

而远程集中授权通过影像传输，授权人员也不固定，授权业务利用分配策略进行任务分配，从而避免了经办柜员和授权人员的直接接触，增强了操作风险控制能力。风险控制由分散到集中，实现了风险的集中管理和控制，为风险控制增添了一道防火墙，将操作风险降到最低。

目前，我行已将非现金业务及部分转账业务全部上收总行集中作业中心，通过集中审核、集中审批、集中处理、集中授权、集中监督等流程化作业完成交易处理。

今后，随着网点服务渠道的不断完善及部分业务的陆续集中，网点服务效率明显提高。网点运行工作的中心由业务操作型转向销售服务型。客户排队现象将明显减少，柜台压力明显降低，选择电子银行和自助银行的客户越来越多，高端客户与日俱增，客户认

（总监 李军）

央行多番降息，存款如何如意

今年以来，中国人民银行对存贷款基准利率进行了多番调整，我行也针对该情况向多位客户进行了随机采访调查。

〈客户甲〉：降息对我影响挺大，我这有一笔长期不用的资金，降息以后再存成三年、五年的定期存款，利息减少，不划算了。



〈客户乙〉：再过一年半家里孩子就要出国（买房、买车等），具体时间定不下来，想存成定期又怕到时候突然有急用，得按活期利率提前支取。

〈客户丙〉：这存款利率一降，就数买理财产品比较合适，可是我们岁数大了，风险承受能力低，就想踏踏实实存个定期。



通过以上回答不难看出，多番降息的确对咱老百姓的钱袋子有着不小的影响，同时，老百姓也急需一款可以提前锁定高利率、让手中的闲置资金充分发挥作用的定期存款产品，如我行推出的“如意存”系列个人协议存款产品。

“如意存”系列个人协议存款产品为储蓄存款的一种，也是目前我行到期年利率最高的定期存款之一，该产品存期共分三种，分别为40个月、50个月、60个月；存款金额为固定金额，共分7档，分别为5万元、15万元、30万元、50万元、100万元、500万元、1000万元；到期年利率从4.25%-4.90%。金额越多、存期越长，利率越高。

此外，“如意存”产品有一个普通定期存款无法比拟的优势：**如您办理提前支取（3个月以上），存期内的每一天都将按照定期存款利率计息，您的资金每一天都在获得高额收益。**如存期为15个月，我行将按照455天给您计算每一天的收益。

● 如您手中有5万元资金，预计未来3年内闲置不用，您可选择到期利率为4.125%的普通3年期定期存款，到期您可收获利息约6188元；您也可以选择办理到期利率为4.25%的“如意存C”系列产品，并选择存期为40个月（3年零4个月），到期后您可收获利息约7172元，较普通3年期定期存款利息多出984元。

存款产品	存款金额	年化利率	存款期限	到期约得利息
如意存C-1	5万元	4.25%	40个月（3年4个月）	7172元

（相当于每1万元1年约得利息430元）

若在该存期的第2年零5个月时，您急需用钱办理提前支取，则：

- 办理普通3年期定期存款提前支取约得利息：**508元**；
- 办理“如意存C”系列产品提前支取约得利息：**3593元**。

同样是提前支取，两者竟然相差3085元，真是不算不知道，一算吓一跳。

存款产品	存款金额	年化利率	存款期限	提前支取约得利息
如意存C-1	5万元	2.94%	2年5个月	3593元
普通3年定期	5万元	0.42%	2年5个月	508元
相差金额：3085元				

● 如您手中有50万元资金，想存入银行办理定期，又无法确定何时支取，您可选择办理“如意存A”产品，该产品存期为5年，到期利率为4.6%，与我行普通5年期定期存款（到期利率为4.55%）相比，到期利率虽只相差0.05%，但“如意存A”系列产品提前支取仍可享受相应定期存款利率，让您不仅提前锁定了高利率，也减少了可能提前支取而导致的经济损失。

存款产品	存款金额	年化利率	存款期限	到期约得利息
如意存A-4	50万元	4.60%	60个月（5年）	116597元

（相当于每1万元1年约得利息466元）

若在该存期的第4年零3个月，有事需办理提前支取，则：

- 办理普通5年期定期存款提前支取约得利息：**8925元**；
- 办理“如意存A”系列产品提前支取约得利息：**85250元**。

同样是提前支取，两者竟然相差76325元，真是不算不知道，一算吓一跳。

存款产品	存款金额	年化利率	存款期限	提前支取约得利息
如意存A-4	50万元	3.96%	4年3个月	85250元
普通5年定期	50万元	0.42%	4年3个月	8925元
相差金额：76325元				



如意存C-1提前支取利息

VS



普通3年定期提前支取利息

VS



如意存A-4提前支取利息



普通5年定期提前支取利息

● 如您手中有15万元资金，但无法确定支取期限，您可选择办理普通定活两便存款，则一年期年利率为1.35%；您也可以选择办理我行“如意存C”，该产品3个月以上利率即可达到**1.57%**，一年期利率更高达**2.13%**。具体利息差额见下表：

存款产品	存款金额	年化利率	存款期限	提前支取约得利息
如意存C-2	15万元	2.13%	1年	3239元
普通1年定活两便（唐山银行）	15万元	1.35%	1年	2025元
1年定活两便（人民银行基准）	15万元	0.90%	1年	1350元



如意存C-2提前支取利息

VS



普通1年定活两便到期支取利息（唐山银行）

VS



普通1年定活两便提前支取利息（人民银行基准）

说明：本表中提前得到利息仅为近似值（每月按照30天计算，每年按照365天计算），由于实际中每月天数不同，具体到账金额以系统计算金额为准。

“如意存”系列个人协议存款产品



存取随心

如意人生

提前支取也享定期利息

产品优势

- 支取灵活 单笔存款随时支取
- 高收益 提前锁定高利率
- 提前支取也享定期利息

“如意存”系列个人协议存款产品：属于储蓄存款的一种，提前支取享受定期收益。储蓄存款的属性，确保本息零风险。存单和协议书的
双重凭证，让“如意存”产品与传统定期存款同样值得信赖。

提前支取：存期超过3个月后，发生提前支取，将按照对应的定期利率计算利息。

唐山银行“如意存”ABC系列个人协议存款产品

存款期限	如意存产品	5万	15万	30万	50万	100万	500万	1000万
3个月以内	如意存 A、B、C	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%
3个月(含)-6个月	如意存 A	1.32%	1.37%	1.42%	1.47%	1.57%	1.67%	1.77%
	如意存 B	1.43%	1.47%	1.51%	1.55%	1.63%	1.71%	1.79%
	如意存 C	1.54%	1.57%	1.60%	1.63%	1.69%	1.75%	1.81%
6个月(含)-12个月	如意存 A	1.56%	1.61%	1.66%	1.71%	1.81%	1.91%	2.01%
	如意存 B	1.69%	1.73%	1.77%	1.81%	1.89%	1.97%	2.05%
	如意存 C	1.82%	1.85%	1.88%	1.91%	1.97%	2.03%	2.09%
12个月(含)-24个月	如意存 A	1.80%	1.85%	1.90%	1.95%	2.05%	2.15%	2.25%
	如意存 B	1.95%	1.99%	2.03%	2.07%	2.15%	2.23%	2.31%
	如意存 C	2.10%	2.13%	2.16%	2.19%	2.25%	2.31%	2.37%
24个月(含)-36个月	如意存 A	2.52%	2.57%	2.62%	2.67%	2.77%	2.87%	2.97%
	如意存 B	2.73%	2.77%	2.81%	2.85%	2.93%	3.01%	3.09%
24个月(含)-40个月	如意存 C	2.94%	2.97%	3.00%	3.03%	3.09%	3.15%	3.21%
40个月	如意存 C	4.25%	4.30%	4.35%	4.40%	4.50%	4.60%	4.70%
36个月-48个月	如意存 A	3.30%	3.35%	3.40%	3.45%	3.55%	3.65%	3.75%
36个月-50个月	如意存 B	3.58%	3.62%	3.66%	3.70%	3.78%	3.86%	3.94%
50个月	如意存 B	4.35%	4.40%	4.45%	4.50%	4.60%	4.70%	4.80%
48个月(含)-60个月	如意存 A	3.96%	4.01%	4.06%	4.11%	4.21%	4.31%	4.41%
60个月	如意存 A	4.45%	4.50%	4.55%	4.60%	4.70%	4.80%	4.90%

本产品具体规则以客户与我行正式签订的《“如意存”系列个人协议存款产品协议书》为准

大堂添新颜 服务更贴心

——心系支行 服务基层

当客户走进一家银行，良好的体验来自何处？是装修考究、雕梁画栋的营业大厅，还是令人眼花缭乱、脑洞大开的智能设备？硬件固然重要，但有一个更关键的因素往往被轻易忽略，那就是迈进口之后，迎接客户的第一张面孔——大堂经理。

那亲切的问候，在进门的瞬间驱散了冬日的寒意；那彬彬有礼的微笑，在等待的片刻缓解了心底的情绪；那专业细致的解答，在迷惑的时候解决了棘手的难题。一名优秀的大堂经理，能够在业务繁忙的营业网点，发挥巨大的作用。

为了让总行员工能够深入了解基层工作，同时充实支行服务团队，11月3日起，我行开展了总行员工走进基层体验活动。一个月下来，总行机关的员工有何感受和收获？原本对基层业务接触不多的他们表现如何？让我们听听总行员工和支行员工的心声。

你的微笑，我的骄傲



这是一个关于服务的小“插曲”，发生在北新支行再平常不过的一天。

11月29日，我来到北新支行值班，遇到了这样一位客户。她是一名教师，学校向学生收取了订阅杂志的费用，由她负责将钱存入指定账户。“您好，请问您办理什么业务？”3号窗口的柜员微笑着问。“存钱”，说着，她把一沓沓钱依次递进去。这些钱，有的装在了信封里，有的放到了塑料袋中，有的只是用一根细细的皮筋扎了起来。“请问您知道钱的总数吗？”柜员问道，“不知道，但是每

一沓上面都写着呢，我也不知道会不会有哪个班数错了，你再帮我数数吧，我要一笔一笔的存”。我不禁替柜员叹了口气，不知道钱数，还分这么多笔，这回可麻烦了。只见3号窗口的柜员并没有丝毫烦躁，她接过钱，将钱一份份取出，摆到桌子上，这看似不多的钱整整摆满了多半张桌子！每一沓人民币面值不尽相同，100元、50元、20元、10元…甚至还有些许硬币。我再次同情的望向3号窗口。

“如果您确定要分着存的话，我这边就开始清点。但是

这会需要一点时间，麻烦您多等一会儿。”3号窗口的柜员说罢就开始认真清点。就这样，过钞、加计、开户、存款，这位柜员用了一个多小时完成了业务办理，客户带来的每一笔钱都核对无误，客户满意的道谢，她却只是笑着说：“这是我应该做的，欢迎您再来。”送完客户，揉揉眼睛，伸了伸酸麻的胳膊，她又微笑着迎接下一位客户。

我知道，这只是基层服务的一个缩影。与大型超市、市场相邻的支行，可能每天都会收到大量的零钞、残币；周边居民楼众多的支行，前来办理业务的客户可能从早到晚，络绎不绝。坐在柜台另一边的他们，因为业务忙，可能半天没有离开椅子，可能下午两点还没吃上午饭，也可能正忍受着病痛的折磨。尽管如此，他们都不会让客户失望，他们专业尽责，对每位客户都热情相迎，真诚相送。也正是如此，唐山银行才得到了市民的信赖与支持。

感谢你，唐行的使者。你的微笑，赢得了客户的赞美，而这荣誉是我作为集体的一份子最大的骄傲。

(非现场审计部 张婷)

给我们的赞歌

在支行担任大堂经理这段时间，我对大堂经理这个职务有了全新的认识。此前由于不甚了解，一直把这个岗位看的很淡，并认为它没那么重要。通过这次体验，我充分认识到了大堂经理岗位对我行的重要意义。

作为客户进入营业厅接触到的第一人，大堂经理每一个细微的言行都可能对客户造成影响，假设一位在外散步的客户无意间看到了我行LED屏幕上的产品信息，并出于好奇走进了营业厅进行咨询。如果此时大堂经理微笑相迎、以礼相待、细致解答客户的提问，那么我想我们这家银行定在他的理财观念中有了个位置，也许是当天，也许是明天，他就会再次到这里办理业务，第一次也许只是办理一张小小的银行卡，在体会到了我行的优质服务后，他对我行让利于民的优惠政策有了进一步了解，第二次他便会来办理一笔存款，第三次可能会购买理财产品，于是又有了接下来的第四次、第五次……这样我们就培养了一位忠实客户。不要小看这一位客户，因为一能传十，十能传百……这背后的力量你我都知道。

一次，在机场路支行值班，

一位客户向我咨询问题，因感觉面熟，便多问了一句，原来，上次在我值班时他就来过。

当时这位客户问了我许多关于利率、产品的问题，我一一做了解答，虽然最后他说从没来这里办过业务，只想咨询了解一下，我也没有丝毫懈怠，依旧微笑着欢迎他再来。很幸运，这次我又遇见了他，他说听了上次的介绍，想在我行先存1万元试试，我又微笑着向他推荐了“幸福1+1”产品。等待叫号期间，我又同他说起了我行近年来的发展变化，并介绍了我行的各种存款产品。闲聊中他告诉我，以前对唐山银行了解并不多，听了我们耐心细致的介绍，他才想来试试，“唐山银行确实比别处服务好”，客户满意的继续说着。

也许这就是交流的力量，我也从中体味到了交流带来的价值及成就。我知道，在每一个平凡的日子里，来自几十家支行的大堂经理们都在做着这样的事情，他们用自身饱满的热情真诚对待身边每一位客户，用自己的行动为唐山银行的明天创造着无限的价值，为每一个你改变，为每一个我们点赞。

(工会办公室 李丽爽)

责任带来优质好服务

所谓不在其位，不谋其政，之前，因为对账工作的需要，我也常去支行，当时眼见着大堂经理接待多位客户忙不过来，我也会帮他们复印身份证或者讲解一下我行的产品信息。如今，按照总行的工作安排，我有了到支行工作的机会，并成为了一名“临时”的大堂经理，此时的我才深刻的体会到，原来大堂经理的工作除了辛苦，更有着一份责任心在里面。也正是因为这份责任心，身在大堂经理岗位上可爱的员工们才不断自我充电，才为客户提供着优质的服务。

这个月，我被安排在了北新支行和凤凰支行，也正好赶上我行推出“打地鼠 赢积分”活动。北新支行一位即将退休的大姐一见到我，立马把我拉到展架前，“你快看看这个是咋回事，学会了教教我，我好向客户介绍呀”。我忍不住感慨，眼前的这位大姐，虽然很快就要告别工作了几十年的岗位退休在家，虽然她平时也并不玩微信，但

是为了能把行里的新政策、新产品推荐给客户，即便是戴着老花镜，她也丝毫没有退缩。

凤凰支行的大堂经理也是如此。一次，一位70多岁的老大爷来到支行询问即将发售的理财产品信息，正在大堂值班的大姐热情的接待了他，见这位老大爷不似其他老人，穿戴都十分讲究，大姐又询问他平时是否使用微信，“现在通过我们行的公众号可以了解到最新的产品信息，这样您就不用特意到支行跑一趟了”，老大爷一听十分高兴，一边拿出手机扫描二维码，一边满意的说“以后可就方便咯”！

虽然到支行做“临时”大堂经理的时间不长，但是以上的故事留给我太多感动和敬佩，这感动是因为他们不管身在何处都时刻牢记责任二字，这敬佩是因为他们细心耐心总能满足客户的实际需求。先有责任，后有优质好服务，向工作在平凡岗位上的大堂经理们致敬！

(结算运行部 董丹雨)

有爱就有服务

多太多。

一天，机场路支行来了一位上了岁数的老奶奶，老奶奶忘记了存单密码，试了很多遍都想不起来。柜员只得为她办理密码挂失，由于年龄太大，老奶奶写字时手一直在颤抖，非常辛苦。正在支行值班的王彦一见状，主动协助老奶奶完成了单据的填写。在重置密码时，老奶奶一脸歉意的说“就不设置密码了吧，人老了，啥都记不住了，要不到时候还得麻烦你们”。听罢，王彦一又笑着向她解释了密码的重要性，并提示她可以设置成自己容易记住的或者有特殊意义的数字。最后，老奶奶成功的办理了所有业务，临走时，她开心的说：“来你们这办业务就是放心。”

总之，来支行值班的总行员工，给支行带来的除了人员力量，更多的是向上的精神风貌、

严谨的工作作风和始终如一的良好品格。通过在一线的工作实践，他们将本职工作与服务体验结合起来，切身了解了基层工作实际，并听取了支行人员及广大客户意见建议，为今后更好地推动全行业务产品创新和客户服务提升积累了宝贵的经验。

(机场路支行 刘金艳)



9天4提 中央又出一张王牌！ “供给侧改革”将深刻影响你我！

“供给侧改革”，最近几天，你是不是经常看到、听到这个词？11月10号到18号，前后9天，中央4次提及“供给侧改革”，它的全称是“供给侧的经济结构性改革”，这一概念成为当下中国经济领域最热的词汇。可以预见，中国经济改革将迎来一次不小的变化。

到底有多火？中央9天4提

11月10日，习近平在中央财经领导小组会议上首次提出了“供给侧改革”，指出“在适度扩大总需求的同时，着力加强供给侧结构性改革，着力提高供给体系质量和效率，增强经济持续增长动力。”

11月11日，召开的国务院常务会议，再次强调“培育形成新供给新动力扩大内需”；

11月17日，李克强在“十三五”《规划纲要》编制工作会议上强调，在供给侧和需求侧两端发力促进产业迈向中高端；

11月18日，习近平在APEC会议上再提“供给侧改革”，指出要解决世界经济深层次问题，单纯靠货币刺激政策是不够的，必须下决心在推进经济结构性改革方面做更大努力，使供给体系更适应需求结构的变化。

中央如此密集提到的“供给侧改革”，到底是什么意思？为什么在这个时候如此重视？加强“供给侧改革”，咱老百姓会获得哪些益处？

这么火的词儿到底是啥意思？

事实上，这个看起来“高大上”的供给侧改革，并不像表面看起来那样艰涩难懂。大道至简，供给侧改革蕴含的经济思想非常朴素：我们总希望在一个运行良好的市场上，实现供需两端产品(服务)数量、结构和层次的总体匹配，这样买家(需求侧)能以合适的价格，买到他需要的东西；卖家(供给侧)则可以适当的盈利水平，把东西卖给需要对手方。实现供需平衡，这几乎是所有经济政策的最终出发点和落脚点。

所谓“供给侧改革”，就是从供给、生产端入手，通过解放生产力，提升竞争力促进经济发展。具体而言，就是要求清理僵尸企业，淘汰落后产能，将发展方向锁定新兴领域、创新领域，创造新的经济增长点。

我国目前就是处于严重供需不平衡的情况：一方面商品过剩，再打折促销也无人问津；另一方面许多人为了副业，一个电饭煲、一罐婴儿奶粉，不惜万里，走出国门求购；此外，房地产也处在严重库存和一大波购房需求者同时并存的状态。“生产过剩”其实只是“生产错误”。这背后折射出中国长期对“供给侧”的疏忽，造就了今日难以满足市场需求的尴尬。哪些领域、哪些产业、哪些产品在“供给侧”需要加大投入和生产，正是中国经济结构转型升级的需要。所谓的供给侧改革，就是来解决这种现状的。

十二五期间，针对需求不足矛盾，很多政策重点在需求侧发力，政府采用了“西医”治疗，对于当时经济稳增长确实发挥了效果。但随着经济发展进入新常态，市场需求结构的变化，亟需供给体系跟进调整，这时候就轮到“供给侧改革”这一剂中医良药发挥功效。

面对经济持续下滑，我国没有再出台大规模经济刺激计划，而是简政放权，连续下放行政审批权，探索设立自由贸易区，激发市场内在活力。可见，未来我国推进新一轮经济改革，要防止对“西医”过度依赖，采用“中医为主、西医配合”供给管理与需求管理相结合的综合疗法。

认准“病根”下对药，为什么在这个时候强调“供给侧改革”？

进入新常态的中国经济，面临一系列新的突出矛盾和问题。很多人把注意力集中在“GDP增速”那点儿事儿上，增速稍一下滑就叫嚣“中国经济不行了”。

其实，中国经济表面上看是速度问题，但根子上看，却是结构问题。

经过改革开放30多年的发展，中国成为世界第二大经济体。然而，在长期形成的粗放式发展惯性作用下，一些重化工行业和一般制造业形成了严重的产能过剩，加大了经济下行压力。中国的供给体系，总体上是中低端产品过剩、高端产品供给不足，传统产业产能过剩，同时存在着结构性的有效供给不足。

加强“供给侧改革”，表明中央决策坚持问题导向，从生产供给端入手，打造经济发展的新动力。目前，中国进入

中等偏上收入水平国家，需求出现了新升级，只有产业结构跟上来，现代服务业和高端制造业加快发展，同时将产能严重过剩行业加快出清，才能形成新的核心竞争力。

“供给侧改革”关系你我生活。

“供给侧改革”不仅是对眼下中国宏观经济的一剂对症良药。对于普通老百姓来说，也意味着未来更多的实惠和便利。

实惠1：买优质产品不必再“海淘”，国内就能提供

刚刚过去的“双十一”，某大型外资超市在天猫卖出了224万升进口牛奶，接近中国人每天液体奶需求量的一成，成为当天最受国人欢迎的跨境商品。同时，日本纸尿裤、韩国化妆品、澳大利亚婴儿奶粉都是最畅销的“海淘”商品。

老百姓更多选择外国产品实属无奈，归根到底还是因为国内一些同类产品的质量无法满足需求。这说明，我们供给端提供的商品出了问题——只有数量，没有质量。

未来，通过供给端不断的改革、完善，国内也能提供质量好、价格便宜的产品，咱老百姓也就没有必要跑到国外万里迢迢，大包小包的往回背“洋货”了。

实惠2：买房难、入学难、看病难等问题有望得到缓解

房地产、医疗、教育等与广大民众生活息息相关的产业领域，普遍存在的“供给抑制”是造成当前买房难、入学难、看病难等一系列问题的根源。

如果敢于打破上述行业中广泛存在的各种垄断和既得利益阻碍，鼓励民间资本进入，那么高效率供给的增加无疑将有助于满足民众日益增加的对各种社会服务的需求，让老百姓以合理的成本公平享受到住房、医疗、教育等基本公民权利。

以房地产为例，过去以限购限售等方式控制需求，导致买房难、卖房难，而房价地价却在暴涨。居民基本住房需求得不到满足，制约了需求的升级换代。未来从供给侧着手，增加保障性住房供给、增加房地产土地供给，改善房地产供给结构，才有望从根本上解决居民住房难问题。

(摘自人民日报)

人民币纳入SDR，到底跟你有什么关系？

北京时间12月1日凌晨1点，IMF(国际货币基金组织)正式宣布:人民币2016年10月1日加入SDR(特别提款权)。这标志着人民币成为第一个被纳入SDR篮子新兴市场国家货币，成为继美元、欧元、日元和英镑后，特别提款权中的第五种货币。”你一定想知道加入SDR会给你我的生活带来哪些影响。

从短期来看最大的好处是由于人民币的储备货币地位，各国央行有希望提高其储备中投资于中国的比例。但实际上通过宏观经济环境及政策变化，对老百姓的生活也或多或少将产生一些影响，从多个角度具体来看其影响。

不用担心钱袋缩水

推动人民币资本市场、债券市场产品的国际化，改善中国金融市场环境，提高人民币国际地位，咱们



也有话语权！尽管人民币加入SDR后不能马上改变国际储备格局，但国际机构将有意愿持有更多人民币资产，在短期之内，可以增加国际市场对人民币的认同和信心，减轻人民币面临的贬值压力，尤其是在美元加息预期强烈的背景下，有助于我国百姓手中的人民币更加坚

挺，减少对自己钱袋缩水的担忧。

海外投资门槛降低

不论是有移民计划还是单纯理财投资，未来你可以更加方便地配置海外资产，到国外去投资不动产、股票和债券。当然同样的，国外投资者也可享受到国内股票、基金、国债、P2P的更多渠道投资理财，国内个人跨境投资和境外机构投资者投资中国资本都将更加自由便捷。

听到人民币加入SDR之后，将有这么多方便之处，您是否也想出国转一圈？请别着急，这种种便利，还需要一段时间来实现，不如让我们先攒点钱？

唐山银行推出的“如意存”、“约享存”、“积享存”等定期存款产品，利率最高可达4.9%，让您不再为出国Money而发愁。

别急着兑换 纪念币保存不当价值可不高

近期，各类主题的纪念币可谓是一塌糊涂，从中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年纪念币到中国航天普通纪念币，再到以中国国宝为主图的熊猫金币，咱老百姓为了能兑换到这些限量还增值的小玩意儿，也是做足了功夫，有的不惜花费多时在严寒中排起长龙，更有的花费重金来回购买，可见这纪念币确实惹人喜爱。然而当您如愿以偿兑换到了纪念币，您又是怎么保存的呢？要知道，成功收藏始于兑换，终于保存。如果保存不当，纪念币的价值不但不会上涨，还会折半。下面就让我们一起来学习一下它的保存方法。

首先，防止手污。纪念币出厂时一般都带有一层薄薄的密封透明塑料

膜，这层保护膜能有效的防止币面遭受氧化，当您拿到纪念币后，切勿将其撕掉或用手直接接触。在观赏纪念币时，最好戴上手套，用食指和拇指轻轻捏住纪念币边缘，防止汗渍对其造成再次污染。其次，避免与硬物直接接触。因纪念币及其表面保护膜较为脆弱，建议您不要将多枚纪念币同时放到一个口袋内，或将纪念币与坚硬物体放到一处，以免造成纪念币的刮蹭，您可用柔软的



纸或布将每一枚纪念币单独放置。

最后，巧用器具。为长久保存纪念币，同时方便您实时进行观赏，您可购买合适的塑料封装盒，将兑换出来的各类纪念币封装成册。此类器具价格低廉，但实用性较强，是您保存纪念币的不二之选。

当您学会了保存方法，又准备好了保存工具，您还得擦亮双眼，不要被“收藏热”的陷阱所迷惑。此前，我行已成功识破多起利用所谓纪念币进行诈骗的骗局，这些骗局金额从几千到几十万不等，当您在日常生活中，遭遇了此类陷阱，您可到我行任意营业网点或拨打我行客服电话0315-96368进行咨询。

(品牌文化推广部 苏爽)

唐山银行“积享存”个人协议存款产品

积少成多 如意生活

积攒零花钱 稳获高收益

一种选择，改变零花钱的命运，让零花钱体现财富增值的巨大价值。



微信扫一扫
实时查询卡交易
明细、积分余额



微信扫一扫
了解更多产品信息

每月都要攒一笔，每笔都享高收益！

如果您已办理了我行“如意存”协议存款产品，那么您就可以办理“积享存”个人协议存款产品，将1000元、2000元、3000元、4000元、5000元、10000元任一金额作为每月存款金额，便可轻松搭享对应“如意存”产品的高收益。

与传统零存整取相比，“积享存”产品同样以存单作为凭证，保本保息，零风险；不同的是本产品利率是传统零存整取业务利率的数倍，最高年利率达4.9%！

存取更便利、期限更灵活！

“积享存”A、B、C正在热销。

※ 本产品期限为客户关联的“如意存”剩余期限，最短不少于3个月

唐山银行 您的财富增值银行

本产品具体规则及说明以客户与我行签订的《“积享存”个人协议存款产品协议书》为准。



www.bankts.cn

详情请登录官方网站或咨询客户服务热线 400-068-9000 0315-96368