

# 热烈祝贺招商银行海口分行开业四周年

## 四载华章巨笔写就 金葵花开辉耀琼崖 ——招商银行海口分行成立四周年纪实

4年前,国际旅游岛建设春风吹入海南,琼崖大地焕发更加盎然的勃勃生机。南渡江畔,一颗充满生机与活力的金葵种子在此播种、生根、发芽。在国际旅游岛春雨的沐浴浇灌下,金葵籽以乐观顽强的生命力,茁壮成长,向阳绽放。

2012年11月23日,招商银行海口分行建立,标志着海南从此进入招行的全国性布局,也标志着招行从此开始了为国际旅游岛建设贡献力量的历史性步伐。4年间,国际旅游岛建设成就斐然,金葵花也随之开遍椰城、海南,欣欣向荣。那抹催人奋发的招银红,成为海南岛上一道亮丽耀眼的色彩,熠熠生辉。

4载艰苦奋斗的光荣历程中,招行人立足海南、植根海南、服务海南,谱写了创业、发展、转型的精彩篇章,见证了并积极参与到海南改革发展、国际旅游岛建设的波澜壮阔的历史征程中;在这片改革试验田担当起股份制银行金融改革的先锋,不断传递和践行“因您而变”的服务追求,交出了无愧于时代和历史的崭新答卷。

### 创业: 筚路蓝缕擎起金葵花品牌

“十二五”时期,海南金融业增加值增长3.2倍,银行业盈利增长1.9倍;今年上半年,全省金融业实现增加值150.8亿元,金融业增加值占GDP的比重为7.5%,占第三产业的比重为13.7%;金融业实现总税收收入22.8亿元,占全省总税收收入的8.5%。金融业对全省GDP、第三产业和总税收的贡献,这三个指标均创近五年同期新高。

如今,海南大金融格局正在不断凸显,伴随国际旅游岛一同成长的招商银行海口分行,自进入海南以来,始终坚持将自身发展融入地方经济,融入服务社会民生,不断为海南经济社会发展贡献力量。

4年前,肩负着百余年历史沉淀的“招商”金字招牌,紧随着国际旅游岛建设的铿锵步伐。作为海南金融环境走出低谷的重要标志,招商银行这个国内首家完全由企业法人持股的股份制商业银行登陆海南,招行海



招商银行海口分行已开业四周年。

口分行宣告成立。

4年来,招商银行海口分行已迅速崛起成为琼崖金融机构的一支生力军。去年以来海口分行取得了一系列荣誉,得到了总行和当地同业的充分认可:分行营业部去年获评海南“五星网点”第一名,今年在“千佳网点”评比中又拔得头筹;分行工会荣获“2015年度总行工会优秀单位”荣誉称号;分行荣获“人力资源管理十佳分行”荣誉称号;分行风险管理部陈蔚总经理也荣获了总行十大“优秀授信审批总经理”的荣誉称号。

4年间,在省委省政府的大力关注和支持下,在招行总行的有力指导下,每位员工都努力传承招行使命,为急需输血的国际旅游岛建设带来源源不断的宝贵资金;他们锐意创新招行模式,为中国宝岛客户带来了服务的细致入微与资产的节节攀升。4年来,招商银行海口分行备受政府、企业和市民赞誉,跻身海南最具社会责任的银行、最佳竞争力的银

行、最具品牌影响力银行、最受市民信赖金融机构之列,一张专属国际旅游岛的“金葵花名片”,正在海南900多万民众心中缔造成型。

### 发展: 戮力创新铸就核心竞争力

4年艰难创业,招行海口分行以发展为主线,以创新为手段,精心耕耘,纵横市场,不断培养内生动力和核心竞争力。

创新是招行的主导基因。创新是招行存在的最大理由,在没有政府投入情况下,招行海口分行完全依靠内生发展机制,紧紧抓住IT技术革命和移动互联网普及的大趋势,不断在海南推出一卡通、一网通、财富管理与私人银行、集团现金管理、移动金融等;守住底线和原则是招行“风控文化”的根本,严格执行预警、防控和评估、制度、检查和问责的风控体系,确保顺利穿越历次金融危机;“尊重、关爱、分享”的人本文化吸引了各

地人才,激励员工的创造性、主动性和积极性。

优质服务是招行的金字招牌,海口分行坚定地确立“以客户为中心”的服务文化。4年来,海口分行不断创新求变,为各行各业提供众多个性鲜明的产品和服务,全面提升自身核心竞争力。

在4年里,招行海口分行未出现重大客户投诉事件。招行努力营造的优质服务文化氛围,不仅加强了品牌形象,还得到了广大客户的良好赞誉。

招行海口分行,始终不渝地夯实发展之基。

他们,全力支持实体经济,做大规模和效益。通过全面提升资产组织与经营能力,他们积极支持省、市12大重点产业项目、棚改、社会投资服务百日大行动等,为众多企业提供从授信到结算等全方位的支持。4年来,该行的存款规模、贷款规模、利润不断加速增长,有力地支持了经济发展。

### 转型: “一体两翼”拓展“轻型银行”

“因势而变,因您而变”一直是招行成功的法宝,招行海口分行同样如此。知己知彼是致胜的前提,主动应对是致胜的关键。

近年来,招行海口分行深入践行总行“轻型银行”和“一体两翼”战略,各项工作卓有成效。

近年来,该行着力构建“轻型银行”格局,以更少资本消耗、更集约经营模式、更灵巧应变能力,实现更高效发展和更丰厚价值回报。该行力推运营垂直改革,重点围绕“运营稳、全行稳”的指导思想,在条线人员几乎没有增加的情况下,有效提升了运营效能、内控管理和转介营销效果,确保改革达到预期目的。

该行还深入推进批发、零售两大事业部改革,按照“专业化、扁平化、集约化”原则,更加聚焦于市场洞察和客户管理,形成分层和专业化经营体系。

在人力、资本、费用等资源方面,招行海口分行不遗余力地向零售金融倾斜的情况下,零售业务快速发展,9月末在全行系统考核中排名第9位。招行财富管理在当地客户中具有较高的认可度,逐渐成为海口分行的一张名片。与此同时,批发业务的盈利能力和平转型能力也在逐渐增强,9月末在全行系统考核中排名第12位。公司金融针对客户需求变化,积极发展战略新兴业务。

继去年实现打新基金、并购贷款、券商受益凭证代推介、对接上交所公募REITS委托贷款、上市公司资产清理代推介等业务的突破后,今年付款代理、票据池、房地产全流程融资、棚改贷款等多项重点业务也得到了迅猛发展,部分业务不仅在系统内领先,还是省内同业首笔。

2016年是“十三五规划”开局之年,也是招行新“五年规划”第一年。面对处于深度调整期和转型期的经济环境,招行确定了“四大战役”战略布局,清晰勾画出方略和路径,海口分行正以攻城拔寨的昂扬斗志,一步一步脚印铺展未来蓝图。

(井岗 王莎莎)

### 合作篇

## 海南省旅游委 与招行海口分行 签署战略合作协议

4月26日上午,招商银行海口分行与海南省旅游发展委员会签署战略合作协议。这是分行贯彻落实省委省政府实施“国际旅游岛+计划”、“旅游+金融”战略的重大举措。

签约仪式前,省旅游委孙颖主任、周平副主任与赵启柱行长进行了简短会晤,双方就加强合作、共同落实旅游政策、深化旅游企业支持进行了亲切友好交谈。签约仪式上,周平副主任与张世卿副行长签署《战略合作协议》。随后,公司客户一部林锦总经理详细介绍了招行产品优势并与旅游业开展了深入会谈。

孙颖主任在致辞时表示,与招商银行海口分行等银行签署战略合作协议,是海南大力实施“旅游+金融”战略的最新成果,对探索金融支持旅游、推动旅游产业转型升级,具有重要的意义。2016年海南旅游产业重点项目81个,计划投资共346.5599亿元,旅游产业发展不仅需要旅游企业的持续投资,也需要金融资本参与其中。希望各家银行能针对旅游行业特点,与企业携手整合资源,融合资本与产业资源的力量,不断拓宽旅游融资渠道,为旅游产业开发建设提供更大的资金支持。

赵启柱行长在致辞中对海南省各级政府在海口分行的发展中给予的关心支持和对双方战略合作协议的签署,表示感谢和祝贺。他说,近年来随着国际旅游岛建设的深入推进,海南省旅游业迎来了黄金发展期,为金融和银行业的发展提供了更大空间和更多机遇。海口分行开业累计投放各类贷款数百亿元,重点支持了旅游、交通、基建、医疗、造纸、制药等行业一批关乎海南经济发展和社会进步的重点项目,近期成功投放海口市棚改、基建基金开创了我省银行业投放政府引导基金的先河。招行海口分行多年的潜心经营既积累了大量信贷支持旅游产业发展的成功实践,也以完善、便捷的个人金融服务满足了各类游客的投资和消费需求。此次,双方的务实合作必将取得良好的社会效应。未来几年,海口分行将始终坚持以服务地方发展为己任,与省旅游委携手共进,谱写共赢发展的新篇章。

省旅游委相关处室负责人、招商银行海口分行相关部门负责人出席了签约仪式。

(林志新 井岗)

### 创新篇

## 运筹帷幄之中,决胜千里之外

2016年9月30日,招行海口分行再创佳绩,成功上线首单CBS项目,不仅为海口分行业务创新又添上浓墨重彩的一笔,也为后续该项业务营销提供了可复制的营销模本。

### 从无到有 初见曙光

招行海口分行交易银行部成立初期,产品经理刚刚配备到位,大量业务处于空白状态,CBS属于现金管理板块急需突破的重中之重。为了尽快推动业务,分行产品经理主动申请到总行跟班学习CBS项目,在总行跨银行现金管理室和信息技术部负责人员的

悉心培训下,分行产品经理对CBS原理及实施全流程有了全面清晰的认识。3月初回到分行,产品经理和各部门客户经理团队多次沟通,通过对分行存量客户需求进行摸查分析,锁定公司客户二部授信客户A公司,为分行优质资产与负债业务合作客户。

### 趁热打铁 全力营销

A公司有多家关联公司,在多家银行开立约30个结算账户,公司之间业务联系紧密,资金调拨频繁,因涉及银行较多,财务人员工作量较大,海口分行CBS正好可以解决公司

对于账户管理的困难。客户经理与产品经理抓住客户业务需求与痛点,深度挖掘客户个性化定制需求。项目团队从部署系统到实施上线历时半年,通过开立定制版CBS整合不同银行的网银操作,财务总监可及时、快速、准确了解到各银行存款沉淀情况,同时还可根据资金支付计划,选择资金空档期归集该行办理理财业务,使资产增值。

### 部门联动 合力推进

信息技术部一名工作人员在业务推动初期和产品经理一起赴总行

参加学习培训。返回分行后,他立即研究并成功搭建模拟测试环境系统,为营销团队外出向客户展示CBS界面与操作流程提供有利技术支持。A公司CBS项目后期开发个性化定制需求,需要与企业用友财务软件实现数据对接。时间紧迫须在一周内完成,信息技术部人员加班加点毫无怨言,在要求时间内顺利将定制版业务需求说明书上报总行。

### 重磅武器 强势出击

CBS就如同交易银行兵器谱中的航空母舰,通过与各种版本不同的舰载

机配合,将CBS的战略价值发挥得淋漓尽致。2016年,海口分行实现新上线定制版CBS系统2户(折算后跨银行现金管理有效客户数共计10户)。年内储备跨境版CBS客户B公司、C公司2户,定制版客户D公司1户,已初步显现规模效应与品牌影响力。交易银行部还将协同各个部门继续加大宣传和挖掘,促成有意向的客户尽快签约上线,全力打造CBS系统产品优势。

运筹帷幄之中,决胜千里之外。海口招行人相信,在总行的大力支持及分行全员的齐心协力下,海口分行CBS产品必将创造更多的惊喜和奇迹。

(连薇 井岗)

### 服务篇

## 为客户提供有温度的服务



招商银行海口分行开展“小小银行家”金融知识宣传活动。

阳春三月,万物复苏,柳绿花红,莺歌燕舞,大地一片生机勃勃的景象,招行海口分行的三月是收获的,一线员工用他们有温度的服务让客户切身体验招行,认识招行。

2016年3月14日,客户赵女士赠送两面锦旗至招行海甸支行及分行监察保卫部。

3月7日上午11时左右,赵女士在海甸支行自助银行存款后,不慎将钱包遗落在ATM机前,钱包内装有5000多元现金及多张银行卡和身份证。事后,想起遗忘的钱包赵女士抱着试试看的态度拨打该行95555客服请求帮忙寻找,不一会就接到电话让

赵女士至海甸支行领取钱包。分行自助取款机都安装了摄像头,画面全部集中显示在监控室大屏幕上,并有监察人员24小时值班,当天发现了赵女士遗失的钱包后,监控室立即联系海甸支行工作人员将遗失的钱包收好,等待客户领取。此事也在南国都市报进行了宣传(宣传中客户姓氏为化名),传递海南正能量。在3·15期间,海口分行用实际行动捍卫消费者财产安全。

2016年3月30日,媒体公布他

人身份证件开户及代办开户结果,招行海口分行双合规。

3月1日起,海南某报针对2015

年央视“3·15”晚会曝光用假身份证件

(杨倩 井岗)

(本版图片均由招商银行海口分行提供)

### 生意贷+

## 用互联网服务 万千小微客户

一键申请 | 一键查询 | 在线转贷

30万小微客户的共同选择

额度: 抵押最高800万,信用最高100万

速度: 手机一点,随叫随到,2天审批,1天放款

长度: 贷款期限最长达20年,到期可再次续贷

更多信息,请致电95555,或登录cmrbchina.com



招商银行

生意贷+

招商银行