

快速做大做强 快速优化结构 快速提升效益 工行焦作分行实现首季开门红

本报讯（记者李冬露 通讯员蒋正忠、湛冬梅）今年第一季度，工行焦作分行紧紧围绕省分行“实施提升工程，构建优秀分行”的发展战略，认真贯彻落实省分行“加快发展、加快转型”两条主线和“八个着力八个提升”发展要求，快速做大做强、快速优化结构、快速提升效益，各项业务得到全面快速发展。截至3月末，该分行全部存款较今年年初新增22.3亿元，全省工行系统排名第五；各项贷款较今年年初新增3.7亿元，贷款余额达69.1亿元，稳居四大国有商业银行第一；实现中间业务收入4600多万元，位居四大国有商业银行第

一；实现拨备后利润6800多万元，同比增加近1700万元，增幅33%。以联动营销为抓手，以全员参与为主线，扩大存款规模。存款是首季开门红的重头戏，该分行抓早抓实，切实把存款工作机制落到实处，开展营销竞赛活动，把握好元旦、春节期间资金流向和旺季资金流转规律，充分发挥网点增存的主渠道作用，积极贯彻实行分层营销战略，强化公私有效联动，对公客户经理和个人客户经理双线协调，调动一切积极因素，形成全行整体营销合力，营造存款发展氛围，储蓄存款实现了新一轮的高速增长。同时，该分行积极推行“联动营销+

产品渗透”的新型营销模式，加强与重点系统大户的关系维护，强化客户资金流的跟踪与管理，稳定公司存款。该分行还积极加强与金融同业的全方位合作，增加同业存款，确保了各项存款的稳步增长。以“调结构、防风险”为要求，以拓展优质市场为重点，保障资产业务健康发展。第一季度，该分行在信贷规模趋紧的情况下，一方面积极拓展重点优质项目，华润电力、郑焦城际铁路等项目贷款取得新的进展，房地产信贷、小企业信贷、票据贴现业务也稳步推进；另一方面抢抓时机，保持个贷业务政策的连续性和相对稳定性，继续完善考核激励机制，全面推进网点的个贷业务营销，加快发展个人信贷业务，一季度个人贷款较今年年初新增1.9亿元，存量、增量持续保持四大国有商业银行第一。同时，该分行切实加大对操作风险、信用风险、声誉风险等的防控力度，认真开展了内控检查活动，一季度内控评价自评工作等，对检查中发现的问题高度重视，限期整改，确保检查效果，切实提高全行的风险防范能力，确保了旺季经营的安全平稳运行。以产品为依托，以营销为手段，促进中间业务大幅增长。第一季度，该分行通过加大中间业务的组织推动力度，强化绩效挂钩联动

考核，开展各种产品营销竞赛等，积极谋求中间业务发展。截至3月底，该分行共销售对公理财产品13.2亿元，完成年计划的33%；销售对公基金5.7亿元，同比增加5.6亿元。办理资产托管9.1亿元，同比增加7.4亿元，增幅435%。国际结算量1.6亿美元，同比增加近5000万美元，增幅45%。个人理财销售8.2亿元，完成年计划的57%。代理基金销售13.4亿元，同比增幅857%。信用卡消费额1.63亿元，同比增加7200多万元，增幅80%。网上银行交易额536.3亿元，同比增加27.3亿元。贵金属交易额27吨多，同比增长19.5倍。

十六亿元贷款助推企业发展

工行焦作分行

全力向上争取政策规模。该分行着眼于“做大做强、服务地方”的目标，在深入调查分析客户融资需求的基础上，早部署、早落实，在2010年末就谋划今年的信贷投放工作，以支持大项目建设、小企业融资、个人信贷业务和贸易融资产品为重点，积极收集资料对项目和客户的授信上报审批，积极向上争取信贷政策、信贷规模，并且根据审批的要求落实贷款条件，通过手续的完善使贷款只要有规模就能够发放到位。

积极支持重点工程和项目建设。该分行对列入省、市重点建设项目和工程、逐企业、逐项目进行对接，积极做好项目和客户、银行与企业、市行与省行的沟通对接工作；积极调整工作部署，组织精英强将认真整理筛选，按照一个项目一个项目落实、成熟一个上报一个的原则，抓紧收集基础资料，抓紧上报总行、省分行审批，抓紧取得实际成效；对关乎全市发展的重大项目，开辟快速通道，绿色通道，组织专门班子深入企业现场办公，全程服务，一抓到底，确保项目成功申报、快速审批。目前，该分行已为华润电力项目批复授信11亿元，为郑焦城际铁路项目批复授信9亿元。

重点支持重点客户的发展。该分行将我市的重点企业、高成长型企业、税收和销售收入200强企业、进出口百强企业等均列入支持的重点，完善工作机制，创新融资产品，全力促进小企业金融服务工作上台阶。同时，该分行结合企业的实际情况，引导企业掌握金融政策，熟练运用金融产品，并及时了解企业的资金需求，加大信贷资金支持力度。今年第一季度，该分行共为我市40余户企业发放贷款7.6亿元。

充分利用各种金融工具，全方位支持企业发展。该分行对企业除了传统的贷款支持外，还根据企业的经营特点和需求，确定融资品种，先后推出了国内信用证、银行承兑汇票、发票融资、网贷通、保函等适合企业发展和融资需要的信贷服务新品种，以满足企业生产经营过程中不同阶段、不同品种的多种融资需求。今年一季度，该分行共为企业办理信用证4.1亿元、银行承兑汇票1.2亿元，办理保函4100多万元。

支持房地产开发贷款，促进城市基础设施建设。为改善居民生活环境，加快城市基础设施建设，该分行注重加强对住房开发贷款支持，在国家宏观调控政策允许的前提下，积极向上级行申请专项规模，解决经营效益好、符合国家政策要求的优质房地产客户的资金需求。今年年初以来，该分行共支持房地产开发贷款3000万元。

◆基层快讯

工行焦作大学支行 加强专业批发市场融资服务

本报讯（记者李冬露 通讯员程运明）今年年初以来，工行焦作大学支行将专业批发市场作为营销重点，针对钢材市场客户的不同需求，以个人经营贷款1800万元，并带动为龙头，采取“上下联动、产品互动、主动上门、全程服务”等方式，做大做强强产业，进一步加强对钢材专业批发市场的融资服务，取得了良好成效。截至一季度末，该支行共为钢材市场客户发放个人经营贷款1800万元，并带动了结算、信用卡、电子银行、中间业务收入的同步提高。

工行广场支行 理财产品销售势头旺

本报讯（记者李冬露 通讯员李艳莉）工行广场支行抓住当前证券市场行情低迷、国内通胀指数居高不下，居民理财意愿增强的大好时机，迅速转变营销思路，加大收益相对稳定的货币基金和稳得利产品营销力度，及时为客户提供各种产品信息和投资建议，营销过程中做到售前识别引导、售中服务高效、售后跟踪维护，使客户购买到适合自己的理财产品。今年一季度，该支行共销售货币基金5000万元、稳得利产品7800万元。

工行武陟支行 服务小企业赢市场

本报讯（记者李冬露 通讯员王尊法）今年年初以来，工行武陟支行着力调整信贷结构，大力开拓小企业市场，积极为经营效益好、发展潜力大、各具优质小企业客户提供全方位的融资支持，由过去单一依靠发放贷款向

张牡丹贷记卡，无论在境内还是境外，只要消费单笔满人民币600元、美元100元或欧元100元，即可在消费第二天到该笔消费到期还款日前三天期间，拨打95588或者到营业网点申请分期付款，共有3、6、9、12、18、24六档期数（注：期数指月数）可供选择，分别满足客户的不同需求。无论选择何种分期付款，在免息期内均不收取任何贷款利息，只需要支付一定金额的分期付款手续费。如果客户有若干期的款项没有偿还，但由于资金紧张而无法按期归还剩余的款项，还可以申请展期，将剩余的款项申请再分成3-12期进行归还，这样每期只需偿还比以前更少的数额，缓解您的经济压力。”

◆工银理财室



为进一步加强合规管理，提升全行制度执行力，工行焦作分行在全行深入开展“合规执行年”活动，并在全行层层签订了《合规执行责任与承诺书》。图为4月12日，该分行党委书记、行长张书宝（右）与党委委员、副行长张成伟现场签订承诺书。 杨杰 摄

工行环城东路支行 三项举措拓展黄金递延业务

本报讯（记者李冬露 通讯员原思兰）今年年初以来，工行环城东路支行认真分析市场形势，积极学新用新业务产品，大力拓展代理实务黄金递延业务，实现了该产品销售的快速增长，累计营销黄金递延产品90公斤，发展黄金递延客户20多户，营销业绩在系统排名中名列前茅。

加大宣传力度，深入进行推介。黄金递延业务是工商银行新推出的代理个人黄金现货延期交收业务，是一种新的理财产品。为了使广大客户尽快了解认识该产品，切实做好黄金递延业务的宣传和营销，该支行通过不同渠道和媒介大力宣传工行贵金属产

品，在营业网点前悬挂宣传条幅、摆放宣传折页进行广泛宣传，在网点液晶电视上滚动播放当日黄金浮动变化价格，并由大堂经理面对面进行全方位推介，使客户对黄金递延业务交易有了非常直观的体验和认知。

分析客户群体，实现差别营销。该支行营销人员根据黄金递延业务的投资特点，对客户群体进行深入细致的分析、筛选，将既有一定的金融和投资知识、又拥有一定的投资经验和资金实力、同时具有中等以上风险承受能力的客户，锁定为重点推介的目标客户，由支行客户经理对其实行“一对一”和“面对面”的咨询服

工行未来3至5年 对新兴产业贷款将翻番 加大中小企业贷款力度

中国工商银行行长杨凯生日前表示，未来3年至5年间，工行对战略性新兴产业和节能减排领域贷款额度争取翻番，要加大对中小企业贷款力度。

杨凯生介绍，截至去年底，工行在战略性新兴产业和节能减排领域贷款金额超过6.1万亿元，增长幅度超过17%，高于全行贷款平均增速。

杨凯生认为，“十二五”期间，银行要积极支持先进的制造业、现代服务业和战略性新兴产业发展，逐步形成与这些产业在国民经济中应有的地位相称的信贷结构。（摘自《中国金融网》）

◆权威发布

工行获评“中国最佳零售银行”

近日，在《亚洲银行家》杂志2011年度零售金融服务卓越大奖颁奖典礼上，中国工商银行获评“中国最佳零售银行”国别大奖和“中国最佳大型零售银行”奖项。

据介绍，此次亚洲银行家零售金融服务卓越大奖评选共吸引了29个国家的150多家银行参评，中国区共有12家银行参评。经过亚洲银行家专家评委团的层层筛选，工商银行最终摘取了中国区唯一的“中国最佳零售银行”大奖，充分表明了国际权威媒体对该行零售业务发展成果的认可。 任晓

存单质押抵债务

时下，许多银行开办了存单小额质押贷款业务。有些人便向他人借存单，向银行质押贷款。出借存单者或许以为，这不过是借一张纸，其实借存单和借现金一样，倘若贷款者到期不还钱，银行有权将存单支取用于抵债。

半额兑残钱找财

一些地区常有“好心”的小商贩走街串巷，为持有残缺等表面少量破损残币的人半额兑换。从表面看，他们是为民做好事，实际却是利用人们不懂此残币可去银行全额兑换，以此诈骗钱财。 小金

◆金融防火墙

火眼金睛识理财“陷阱”

近年来，投资理财已成为百姓日常生活的重要组成部分，但随之而来的一些理财“陷阱”，也往往令人防不胜防。

替人担保受牵连
替人担保是很寻常的事，但切勿认为替人作担保只是签个字、盖个章，自己没有多大责任，实则不然。拿民间借贷来说，若为借款人作担保，一旦后者故意拖延还款，首先受牵连的就是担保人，欠款就得由担保人去“顶”。

假币蒙混落圈套
近年来，在银行的大力宣传下，很多人掌握了辨别假币的方法。于是，一些诈骗者或在光线较暗处仿假币，或在整捆钱中夹杂假币购物蒙混过关，或利用人们的贪小心理，使用

在我国不可兑换的外币冒充美元、英镑进行诈骗。若对外币知识比较匮乏，就容易落入圈套。

高息存款不兑现
现在一些地方出现“互助组”、“基金会”等非法吸储机构，尽管利率高于银行，但百姓在这些机构存款并不受国家法律保护。一旦后者无法兑现甚至卷款而逃，存款人就会竹篮打水一场空。

存单抵债受损失
作为银行给予储户的唯一合法支取凭证，存单不可背书转让。然而，一些别有用心者却在向他人借取现金后，故意将写有自己姓名的未到期存单转让给不明就里的出资者抵债。倘若借款人到银行将存单挂失后再取走存款，出资者就只能承担损失了。

◆本期关注

曲新时期爱岗敬业的赞歌。

工行焦作分行党委号召全体党员干部和员工要认真学习楷模精神，以郑劲松同志为榜样，加强党性锻炼，增强工作的责任感和使命感，深入开展“创先争优”活动。一要学习郑劲松同志事业为重、无私奉献的坚强党性，要像他那样服从组织安排，从不计个人得失，以实际行动报效金融事业的理想和抱负；二要学习郑劲松同志热爱工作、岗位建功的敬业精神，要像他那样忘我工作，不辱使命，干出一流成绩，不辜负领导和员工的期望。三要学习郑劲松同志客户至上、想客户所想、急客户所急的工作作风，要像他那样时刻将客户放在心上，认真细致地做好客户服务工作。四要学习郑劲松同志抗苦朴素、克己奉公的优良作风，要像他那样严于律己，宽以待人，为维护党的崇高形象增光添彩。

郑劲松同志1984年参加银行工作，先后从事过会计科科员、信贷科科员、计算机系统管理员、电子银行中心客户经理、业务经理、电子银行中心副总经理等工作。郑劲松同志26年如一日在本职工作岗位上任劳任怨、勤奋工作，把所有精力和心血全部倾注在了工行业务发展上；勤于学习，勇于创新，干一行、爱一行、专一行，在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩，他和他所在的团队多次受到省行、市行的表彰。2011年1月28日，郑劲松同志因病医治无效不幸去世，年仅47岁。

郑劲松同志始终以一共产党员的标准严格要求自己，坚定政治信念和崇高理想追求，加强党性修养，勤勤恳恳、兢兢业业，忘我工作，无私奉献；面对10年病魔折磨，他以顽强的毅力和乐观的心态去抗击病痛，和生命剩余时间赛跑拼命工作；他心系客户，把客户当亲人，当朋友，为客户提供优质服务，受到客户高度评价。在他身上集中体现了一个共产党员的优秀品质。郑劲松同志以自己的模范行动，谱写了一



工行焦作分行高度重视政风行建设和优质服务工作，积极参加“行风效能热线”上线活动，被授予“焦作市2010年度行风热线优秀上线单位”。图为4月7日该分行纪委书记齐百林（右二）在“2010年度行风效能热线优秀上线单位”颁奖晚会上领取奖牌。 方军 摄