焦作日报
中国工商银行焦作分行 焦作日报社 联办
2011年4月27日 星期三
第6期

工商银行专刊

特邀统筹：蒋正忠
特邀编辑：邱桂枝 湛冬梅
统　　筹：芦凤海
责任编辑：翟　艳
组版编辑：李新战
责任校对：李　兰 梁秋菊
周刊热线：2281467

健全机制夯实信贷风险管理基础

工行焦作分行风险管理专业综合考核连续两年在全省工行系统名列前茅

本报讯 （记者**李冬露** 通讯员**邱桂枝**）工行焦作分行不断健全信贷管理机制，着力夯实风险防范基础，2009年以来新增贷款没有一笔出现不良，存量贷款没有一笔发生劣变，连续两年被省工行评为风险管理一级A类（最高级别）行，风险管理专业综合考核在全省工行系统名列前茅，2010年又被省工行评为大信贷管理一类行受到表彰。

明确信贷工作思路。“银行是经营风险的机构，没有风险意识就是最大的风险。”工行焦作分行领导班子十分重视全辖的信贷风险管理体系建设，以强化信贷管理文化为先导，正确处理业务发展与风险控制的关系，在经营思路上确立了“五个并重”：做大信贷资产规模与做优信贷资产质量并重，快速拓展市场份额与调整结构、分散风险并重，贷款营销与贷款管理并重，新增优质贷款与清收转化不良贷款并重，抓业务发展与抓队伍建设并重。按照这一思路，该行着力塑造以“稳健合规、诚信审慎、创新务实、精心尽职”为核心内容的信贷风险文化，使之成为提升信贷市场竞争力的灵魂。

健全信贷管理机制。近年来，工行焦作分行不断健全由一把手负总责的风险管理委员会，建立了由市分行和支行两级领导班子，分行信贷管理部、授信审批分部、内控保卫部以及有贷款业务的营销部门共同构成的信贷风险管理体系，前、中、后台各负其责，相互配合又相互制约，应用高效的内部监控、风险管理和上下审慎经营程序，最大程度地降低信贷风险，避免违规违章行为，保证资产质量和各类风险的有效可控。为确保风险管理委员会的高效运行，该分行先后2次修订风险委章程，组织召开风险委会议10余次，讨论解决包括防范信贷风险在内的问题20多个。2010年又根据贷款新规“三个办法一个指引”的精神，修订完善了《信贷管理目标考核办法》，科学设定信贷营销业绩与信用风险控制指标，利用激励杠杆作用，促使信贷营销人员和管理人员都能主动把握好营销与管理的关系，在积极拓展信贷市场的同时自觉防险堵漏。

夯实风险防范基础。工行焦作分行坚持“稳健合规、精细管控”的八字方针，精准贷前营销，审慎贷中审查，尽职贷后管理，严防各类信贷管理风险。贷前营销上严把客户遴选标准，从源头上控制贷款不良率的上升，同时设立专门的信贷风险监测岗，配备3名监测员，全方位动态监测贷款企业经营风险；贷款审批上按照上级行要求，切实做到“五严”：严格禁止对不符合国家产业政策、市场准入条件、技术标准、项目资本金缺位的项目发放贷款，严格禁止向低效益行业的企业和环保不达标的企业及项目给予信贷支持，严格审批对新开工项目的贷款，重点满足在建和续建项目后续资金的需要，严格控制对产能过剩、高耗能、高污染、市场风险较大行业的信贷总量和加快退出，严格控制各类授信向一些客户的过度集中；贷后管理上实现了全辖信贷作业监督覆盖率和信贷档案入库率“双100%”目标。近两年该分行累计组织各类信贷管理现场和非现场检查30余次，发现问题及时整改，有效推动了信贷基础管理不断上新水平。为了提高信贷风险防范工作效率，该分行还创新实行了贷款审查前移，提前深入申贷企业进行现场调查、现场审批，仅2010年就到县支行和一些企业现场办公20多次，审批个贷手续500多笔；并积极推进信贷作业监督前移，挑选4名素质高、业务精的员工专门从事信贷作业监督工作，确保防患于未然。

今年年初，工行焦作分行被确定为省工行全面风险管理转型试点行之一，在风险量化管理上又迈出了新的步伐。

工行焦作分行个贷增势强劲

截至三月末，个人贷款余额达十五点九亿元，较年初增长百分之十三点二

本报讯 （记者**李冬露** 通讯员**张毅**）今年年初以来，工行焦作分行大力发展个人贷款业务，通过上下共同努力，实现了个贷业务快速健康发展。截至3月末，该分行个人贷款余额达15.9亿元，较年初增长13.2%，存量增量持续保持同业第一。

明确方向，制定措施。该分行紧紧围绕“以客户为中心，以市场为导向”的发展思路，把握个人贷款金额小、周转快、风险分散的特点，将个人贷款营销作为优化调整信贷资产结构的重要举措来抓，制定了“全员营销、抓大带小”的整体工作思路，积极调整个人贷款品种结构，在稳健发展住房按揭贷款、汽车消费贷款的基础上，大力拓展个人经营贷款、个人小额贷款，并出台了一系列激励政策和措施，为个人贷款业务的快速发展营造了良好的氛围。

找准定位，精准营销。在对客户的金融服务过程中，该分行根据客户需求多样化的特点，开展个人信贷和中间业务的整合，把个人金融产品与个人理财服务有机地结合起来，最大限度地扩大客户资源；根据客户资源和优质程度，通过业务演示和虚拟操作等形式，上门向优质客户宣传推介存贷通、网贷通等产品，赢得了客户的青睐和支持，并在此基础上筛选出重点支持对象，提供全程金融服务和业务咨询，有效促进了业务营销进度和客户满意度提高；组织有关人员深入各类专业市场、批发市场，采取“走出去、请进来、多元化”的营销措施，积极拓展个人经营贷款业务，使个人贷款业务实现了快速发展。

加强宣传，提升品牌。该分行从打造一支专业化的个人信贷队伍入手，多次举办业务培训班，组织客户经理参加存贷通、网贷通等业务培训，学习具体的操作流程及服务技能，通过讲座、集中学习和培训，进一步提高了服务客户能力和业务管理水平，大大提升了营销效果。在业务宣传中，该分行充分利用工商银行“个人幸福贷款‘贷’来幸福”的品牌优势，积极参加项目招标会、推介会，不间断在报纸、电视等新闻媒介作强化宣传，以工行的实力与品牌效应，树立良好的社会形象，强化了工商银行个人信贷业务产品在客户中的亲和力和影响力。

工行焦东路支行
力促储蓄存款增长

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**湛冬梅**） 今年年初以来，工行焦东路支行面对激烈的同业市场竞争，及时调整思路，积极采取措施，狠抓储蓄存款，实现了储蓄存款快速增长。截至3月末，该支行储蓄存款余额达2.67亿元，较年初新增7100多万元，增长36.5%。

组织领导到位。该支行实行领导班子成员挂点包户存款工作责任制，加强对存款工作的组织领导，并召开专门会议分析存款市场情况，结合支行实际，制订存款营销方案和重点客户服务维护方案。同时，根据上级行下达的存款增长任务，该支行结合辖区存款市场实际和业务发展要求，主动加压，并将增存目标进行分解细化、责任到人，每天通报存款增长情况，在全辖上下形成了你追我赶争上游的存款工作氛围。

优质服务到位。该支行把服务工作作为储蓄存款业务的生命线，树立“以客户为中心”的服务意识，用亲情、人性化服务来吸引客户，并满足客户多层次、多样化的金融需要。该支行要求每个员工都要从自己做起，把客户放在第一位，当成自己的朋友、同学、亲戚来对待，在环境、仪表、语言、态度、办事效率等方面建立起切实有效的规范服务，使客户感到舒适、温馨、便利、放心，切实提高服务质量，促进储蓄存款稳定增长。

营销工作到位。该支行积极组织开展优质客户走访活动，密切客户关系，进一步稳定客户和存款；充分利用网上银行、理财金卡和代发工资等业务优势，瞄准辖区优质客户群体进行重点营销，采取“走进市场、走进社区、走进企业”的方法抓好业务宣传推介，既扩大了客户群，又增加了存款；拓展新兴业务，抓好个人理财业务工作和服务创新，进一步加大对新兴业务产品的营销力度，助推储蓄存款增长，确保超额完成目标任务。

考核激励到位。该支行以进一步认真贯彻落实市分行存款工作会议为契机，统一全员思想，落实一季度储蓄存款营销竞赛活动措施，制定并实施一季度员工岗位工资和绩效工资考核分配办法，将存款完成情况与员工绩效挂钩，对优胜者给予表彰奖励，对工作不力、存款下滑的部门及个人进行问责，有效激发了全员的揽存积极性，全行呈现出“领导带头，员工参与，全辖大抓储蓄存款”的局面，确保了储蓄存款稳步快速增长。

在一季度公司条块联动营销取得全省系统第三名并获一等奖的基础上，4月21日，工行焦作分行组织召开公司暨信贷工作会议，总结一季度公司条块联动营销工作开展情况，动员全行深入做好二季度联动营销工作，再创辉煌、再创佳绩。 杨　杰　摄

◆百姓眼中的工行

缘自工行

翟和平

以往，银行在我的脑海里就是储蓄、存钱。直到有一天，我改变了自己的看法。

与妻子结婚几年，小有积蓄。工行三八支行是距离我们家最近的银行，所以存款到工行是顺理成章的事。

“您好！我是翟艳丽，欢迎您到工行办理业务。”也许是我们都姓翟的缘故，如今她早已成为了我口中的“翟姐”和老朋友。人来熟，是我第一次到三八支行的感觉。

“您好，我想存款。”我犹豫着说明了自己的来意。

翟姐似乎看穿了我的心理，主动询问道：“您是否对银行理财产品感兴趣呢？”

其实，这几年我一直在股海中搏击，虽未大赢，却也小有赢利。时下，物价上涨、通胀明显，像自己这样的工薪阶层，只有理好财，才能让财富不贬值，才能产生更多的价值。所以，听到“理财”我特别地有感觉，“好啊，你说说看”。

在翟姐耐心细致、热情周到地讲解下，我对基金、黄金积存、保险等都有了一定的认识，并主动让她帮我挑选了几支基金。作为上班族，没有更多的时间关注股市，买几支股票型的基金，让专业人士做更合适。

就这样一来二去，我成为了三八支行的“常客”，工行也成为我工作和生活中不可缺少的一部分。当今社会，“人不理财、财不理你”早已成为了时尚流行的口头禅。现在我在工行众多的理财产品中选择了不少适合我的产品，比如股票基金与指数基金定投业务，每月最低200元，特别适合有一定风险承受能力的工薪阶层；再比如黄金积存业务，每月最低200元，在全球通胀泛滥的今天，具有稳定的投资保值增值价值等。

与工行的交往中，我不仅对投资知识和理财业务有了一定的了解和认知，而且结识了许多像翟姐一样热忱服务、把客户当朋友的工行工作人员，同时也对银行有了全新的认识。虽然自己的理财观念还有些肤浅，但我会借助工行的产品和服务不懈地学习，因为工行圆了我的理财梦想！

◆基层快讯

工行民主南路支行
企业网银营销创佳绩

本报讯 （记者**李冬露** 通讯员**琚琳丽**）今年年初以来，工行民主南路支行把企业网银证书营销作为电子银行业务发展的重点，行领导亲自带队深入企业、市场抓营销，向客户宣传工行的企业网上银行业务，全行员工以大力提升服务质量为手段，为客户提供优质、高效的金融服务，并通过折页、宣传单、现场演示等形式，大力宣传工行电子银行网上业务的优势，得到了客户的充分肯定和欢迎。截至3月末，该支行新增企业网银证书客户25户，在焦作分行系统内名列前茅。

工行焦作大学支行
一季度工作强势开局

本报讯 （记者**李冬露** 通讯员**程运明**）今年一季度，工行焦作大学支行积极响应全行“真情服务迎新春、联动营销创佳绩”活动号召，支行全体员工齐心合力，奋勇拼搏，细分责任目标，严格业务考核，提升服务水平，实现了多项业务的全面突破和强势发展。截至3月末，该支行实现中间业务收入近60万元，新增贷款2400多万元，并取得了焦作分行个人金融业务联动营销第一名、焦作分行二级支行机构业务联动营销第一名的好成绩。

近日，工行焦作分行积极组队参加省工行“魅力工行女员工职业风采大赛”，并荣获才智奖第一名的优异成绩。 王军喜　摄

《走进工商银行，体验现代金融服务》系列报道②

工行两卡一机一网银 公务员尽享现代经济生活

本报记者　李冬露

小齐是一名公务员，参加工作已经7年。小齐笑言，自己是典型的“工行之家”——工资卡是e时代牡丹灵通卡，信用卡是工行公务卡，然后用手机银行炒股、转账，用网上银行买基金、还房贷、缴纳水电气费用等。“拥有了工行的两卡一机一网银，我的生活更加快捷、安全、便利。”

两卡在握　工作生活两便利

现代金融生活离不开银行卡，小齐也是如此。刚参加工作那会儿，他也曾办了多家银行的借记卡、信用卡，如今，他手上常用的银行卡已经精简到了两张——工行e时代牡丹灵通卡、工行公务卡。

持有工行e时代牡丹灵通卡，平常存取现金、办理多种缴费都能搞定。小齐说：“将家庭资产全部放在工行，一方面固然有工作的因素，另一方面是工行便捷、全面的金融服务吸引了我。工行的网点多，牡丹灵通卡的功能齐全，平时存取款非常便利。”

拥有工行公务卡，无论在本市还是外地，卡中没钱照样能消费，而且可享受最长达56天的免息还款期。小齐说，自己出差机会较多，以前差旅费用需要凭票报销，出差的花销需要自己先掏腰包垫付，报销的手续烦琐，非常麻烦。如今手持公务卡，他利用其3万元的透支功能，即可刷卡满足日常小额公务支出以及零星的采购支出需要，回单位后只要及时向财务部门提供相关票据，财务人员审核后将报销款项直接打到他的公务卡账户中，十分方便。

畅通网银　投资理财更轻松

“其实，平时除了刷卡消费、存取现金，我很少用到银行卡。通过工行网银，我基本可满足日常的资金管理需求。”小齐说，工行是代缴费业务最丰富的银行，他日常生活中的水电费、煤气费等，均可通过工行网银代缴费业务完成。

此外，在理财方面，工行网银更是便利多多。小齐通过工行网银设置了信用卡关联账户，每月自动还信用卡欠款，并通过工行网银购买基金、保险、黄金、银行理财产品等。基本上，只要轻点鼠标，小齐足不出户即可搞定一切理财业务。

手机银行　贴身管家随身带

“现代生活节奏快，工行的手机银行帮了我大忙。”小齐说，工行的手机银行功能强大，提供的7×24小时全天候服务让账户中的任何资金变化尽在“掌”握之中。拿上手机，基本上就相当于带个贴身管家在身边。

据工行焦作分行电子银行部负责人介绍，目前，工行手机银行共有11项大功能、60余项子功能。通过手机银行，客户可以随时查询账户情况、转账汇款、缴纳各种费用、查看股市行情、操作基金买卖、买卖黄金外汇等。手机银行还提供紧跟市场动向的百余种投资理财产品，可满足客户随时随地理财的金融需求。

工商银行推出逸贷信用卡

近日，工商银行推出了专门为工行代发工资客户定制的分期付款专用信用卡——逸贷信用卡。

该卡是一款消费分期付款产品，不能用于透支取现和透支转账，只能直接用于分期消费。持卡人使用该卡在指定商户购买600元以上商品，可直接在商户刷卡办理分期付款，在打印凭条上签名确认即可实时完成消费。分期期数可由客户根据需要在24期（一月为一期）内自主选择，最长可达36期。

据介绍，逸贷信用卡分期付款手续费率优惠，远低于普通信用卡分期手续费率。此外，逸贷信用卡在代发工资客户申请简便的同时，拥有多种还款渠道可供选择，包括营业网点、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行等，客户还可指定账户自动还款。　李　辑

◆权威发布

服务小企业　转动大市场

——访工行焦作分行小企业金融业务中心总经理赵文生

本报记者　李冬露
本报通讯员　蒋正忠

4月15日，随着我市某小型民营公司申请的300万元流动资金贷款的成功发放，工行焦作分行在服务小企业、拉动大市场上又添上了成功的一笔。该公司老总拉着工行焦作分行小企业金融业务中心总经理赵文生的手连声感谢：“工行的贷款真是‘及时雨’，这下我可以开足马力做大业务了！”

这只是工行焦作分行小企业金融业务中心致力我市小企业发展的一个缩影。自2009年6月挂牌成立以来，该中心已与近150户小企业发生融资业务往来，累计向全市小企业发放贷款14.6亿元。

小企业信贷由于诸多原因一直以来被银行视为“鸡肋”，但工行焦作分行却反其道行之，服务小企业很“给力”，这是为何？“作为国有控股大型银行，我们不仅要‘抓大’，加大对大项目、大企业的大投放力度，更要‘不放小’，加强小企业金融服务，既做到锦上添花，更做到雪中送炭，支持小企业实现快速发展。”该分行小企业金融业务中心总经理赵文生的一席话解开了记者心中的疑惑。

“得小企业者得天下，拥有小企业者就拥有发展未来”。赵文生说，这是工行河南省分行行长刘卫星为助力小企业发展而提出的战略理念。工行焦作分行新一届班子上任后，始终秉承这一理念，坚持把加快拓展小企业金融业务市场作为信贷结构调整和未来可持续发展的战略重点，在小企业金融业务上积极推行“五专”改革创新体制机制，设立专营机构、安排专用规模、用新专享产品、实行专项考核、建立专业队伍，成立小企业金融业务工作领导小组，组建了小企业金融业务中心和11家小企业金融业务分中心，选配了30多名综合素质优、营销能力强的业务骨干充实小企业信贷队伍，注重加强信贷服务产品与企业需求的有效对接，并根据企业的经营特点和需求，先后推出了小企业周转贷款、信用证、卖方融资、发票融资、商品融资、保理业务、网贷通等适合小企业发展和融资需要的信贷服务新品种，真正满足了小企业短、频、急的融资需求。

为11户从事煤炭、钢材运销的小企业办理了7200多万元的商品融资业务，为10户经营效益好、发展前景广阔的小企业客户办理网贷通业务8200多万元，为围绕贸易融资核心企业的上下游客户办理融资135笔5.9亿元……赵文生告诉记者，仅2010年，工行焦作分行就为99户小企业办理融资业务188笔，累计发放各项融资8.45亿元，贷款新增额全省工行系统内排名第四、辖内同业排名第一。在工行焦作分行的鼎力支持下，一大批小企业逐步发展壮大，成为支撑我市经济快速发展的“主力军”。

谈及今年的工作，赵文生用了三个“着力”：着力争取上级行小企业信贷融资规模，增幅、增额要高于全省工行系统平均水平，高于上年同期水平，小企业贷款要高于各项贷款的增幅；着力实施小企业金融业务的户数增长同比翻番，并积极扩大对各类小企业的覆盖面；着力学新用新小企业金融业务产品，并将此作为重要渠道和抓手，在社会资金日益趋紧的形势下，积极作为、大有作为地全力助推小企业金融业务强势发展。

“努力为小企业提供更多的金融服务和业务支持，是政府部门的良好愿望，也是广大小企业的殷切期盼，更是我们银行业肩负的重要社会责任。”赵文生表示，在今后的工作中，小企业金融业务中心将不断改进服务机制，加大融资服务力度，扶持我市小企业发展壮大，让其在广阔的市场竞争中大有可为。

◆行长经理访谈