

把握市场定位 转变发展方式

工行焦作分行特色化经营提升竞争力

权威发布

工行首季实现净利润 538 亿元

4月28日,工商银行公布了2011年第一季度的经营业绩。按照国际财务报告准则,2011年第一季度工商银行实现净利润538.36亿元人民币,比上年同期增长29.03%...

工行个人网银客户超1亿户

工商银行近日发布消息称,截至3月末,该行个人网上银行客户数超过1亿户,电子银行业务在该行全部业务量中占比超过60%...

本报讯(记者李冬露 通讯员蒋正忠)近两年来,工行焦作分行牢牢把握市场定位,转变发展方式,突出经营特色,大力推进特色支行建设...

特征和市场需求个性等方面着手,具体帮助指导各支行制定适合自身实际的经营战略,竟走出了一条“八仙过海,各显其能”的特色经营之路。

焦作市区的政治、经济中心地位决定了市区支行在经营中必然率先发展,但是,市区不同区域的支行也有不同的经营环境和条件...

行6个市区支行的总赢利额比2008年增长75.2%,其中焦东路、民主路、解放路和环城东路4个支行创造的拨备后利润占全辖的69.4%。

近年来,焦作市在经济转型中,确立了县域经济特色化、特色经济产业化、产业经济商品化的思路,并加大了对县域经济的扶持力度...

为了充分调动各支行转型求变谋跨越的积极性,工行焦作分行将本行的考核激励机制与省分行的新精神、新办法进行全对接,多次修

订完善经营绩效考核办法、发展竞争力考核办法、执行力效能评议办法,加大了对执行力和核心指标的考核力度...

通过上下联动、共同努力,工行焦作分行两年来取得了特色化经营的阶段性成果,核心竞争力得到了稳步提升,总资产两年增长了30.4%...

据工行行长杨凯生称,目前工行个人网上银行客户超1.02亿户,成为国内首家拥有“亿级”个人网上银行客户群的商业银行。

基层快讯

工行焦作市解放路支行 中间业务收入创新高

本报讯(记者李冬露 通讯员张琳)今年年初以来,工行焦作市解放路支行及时调整经营策略,以优势业务产品为突破口,强力拓宽中间业务收入渠道...

工行焦作市中站支行 首笔“网贷通”贷款发放

本报讯(记者李冬露 通讯员勾文革)为进一步加快对公业务发展和支持辖区小微企业发展,工行焦作市中站支行将拓展资产业务作为今年工作的重头戏...

工行博爱支行 大力开拓小企业市场

本报讯(记者李冬露 通讯员李仁立)今年年初以来,工行博爱支行大力开拓小企业市场,积极将贷款投放到经营效益好、发展潜力大的优质客户上...



在工行河南省分行召开的“五四”表彰暨青年座谈会上,工行焦作分行个人金融业务部客户经理肖琛、焦东路支行营业部经理程雅丽分别获得总行2010年度“青年岗位明星”、“优秀共青团员”荣誉称号。

工行焦作分行个人理财业务加速发展

本报讯(记者李冬露 通讯员赵亮)为最大限度地满足广大市民,特别是中高端客户的金融理财需求,工行焦作分行认真贯彻落实个人金融业务“568”工程要求...

“投资理财知识普及万里行”活动,多次举办不同层次客户对象参加的“理财沙龙”和产品讲座,并通过网点金融信息发布系统和媒体大力宣传...

一般理财网点23个,全辖38个营业网点全部可以销售个人理财产品。为了更好地服务广大客户,该行配备了个人客户经理53人,其中大堂经理36人,理财经理17人...

2008年末以来,受国际金融风暴冲击,我国资本市场出现剧烈波动,许多人对银行理财产品的认识陷于误区,各家银行的理财业务也受到了不利影响。

在拓展理财业务上,工行焦作分行注意将普通客户与中高端客户有机地结合起来,既照顾一般又注重对中高端客户的特殊维护。

该行的日常经营中正发挥着越来越显著的作用。在拓展理财业务上,工行焦作分行注意将普通客户与中高端客户有机地结合起来,既照顾一般又注重对中高端客户的特殊维护。

《走进工商银行,体验现代金融服务》系列报道③

工薪族的新专享:轻松安逸办卡 贷款 消费 还贷

—— 工行银行卡业务权威人士就逸贷信用卡相关问题答记者问

记者:最近工商银行推出了一款逸贷信用卡,请问逸贷信用卡推出的意义和目的是什么?

答:逸贷信用卡是一种全新的银行卡,它以信用卡为介质,让持卡人在指定商户,以分期付款的方式购物和消费。这种卡不能用于取现和转账,只能用于消费。

二是逸贷信用卡可以让更多的工薪阶层享受到实惠。此次我行推出的逸贷信用卡将更多的客户纳入了信用卡业务的拓展范围,让这些收入不太高,但比较稳定,且即期消费需求较强、信用记录良好的工薪阶层也能够通过逸贷信用卡满足自己的消费愿望。

四是逸贷信用卡为受理商户创造了借力发展、拓展市场的机遇。我们的品牌优势和庞大的客户群体通过逸贷卡这个平台转换成了商家的消费群体,还将提升商家的影响力和美誉度。

可以在有消费需求而当前资金不足的情况下,通过一个成本较低的费率价格,也就是消费贷款价格来实现自己的消费需求。此外,有些商家在一定时期还会为持卡人规定特殊的销售折扣和优惠。

逸贷信用卡推出的意义有以下三点:一是契合了国家拉动内需,促进消费的宏观经济政策。我行在这样的一个宏观经济背景下推出国内首张面向大众、连接商户、用于直接消费的信用卡,力求通过简便快捷的信贷手续、较为合理的收费标准,在风险可控的前提下推广分期付款这一新的消费理念和方式,运用金融工具为拉动我国社会居民消费作出贡献。

三是逸贷信用卡的推出有利于加强对信用卡业务的风险管理,有利于信用卡业务的健康可持续发展。逸贷信用卡面对的是我行代发工资客户群体,在还款环节,将逸贷信用卡与客户代发工资账户链接,以代发工资账户作为其第二还款来源。对银行来说,贷款风险较低,对客户人来说,可免去过去可能出现的不“经意”逾期所产生的高额罚息。

答:一是方便快捷。我行依托庞大的数据库支持和强大的IT技术优势,对代发工资客户按其实际收入的一定比例进行预授信,客户到受理商户处刷卡买单即可实现消费贷款,而且现场由客户自主选择贷款期数,这可免去一般意义的个人消费贷款需由客户到银行办理贷款的程序。

二是链接商户,直接消费。逸贷信用卡采用专用POS,在开通的逸贷卡的商户POS上做分期付款消费贷款业务。目前,工总行已与全国各大行业包括电器卖场、大型百货、工艺品、家居卖场、旅行社、汽车4S店和教育行业在内的5万家商户积极合作,全面做好了专用POS机具和MIS系统的安装和升级准备工作,创建了良好的消费受理环境。

三是收费合理。逸贷信用卡三年内不收取年费。目前逸贷信用卡的消费费率比照同期个人消费贷款的基准利率折算,这低于现有的一般信用卡分期付款的费率,持卡人

用真情谱写敬业之歌

——记工行焦作市人民路支行营业经理杨巧灵

没有惊天动地的伟业,更没有什么耀眼的光环,她平凡得就像百花丛中一朵无名小花,默默无闻地用真情和汗水谱写了一曲动人的敬业之歌。

杨巧灵1995年到工行焦作分行参加工作,先后从事前台柜员、客户经理等工作,2010年3月担任人民路支行营业经理。16年来,她怀揣一颗赤诚之心,把满腔热忱全部倾注到工行的各项工作中。

“银行是窗口行业,服务工作无小事”,这是杨巧灵常常挂在嘴边的一句话。在柜面服务中,她始终坚持“想客户所想,急客户所急,帮客户排忧解难”的服务理念,在为客户服务的过程中做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体。

在工作实践中,杨巧灵深深体会到:要给客户一杯水,自己首先就要有一桶水。担任客户经理后,为了在工作中做到有的放矢,杨巧灵刻苦钻研金融产品知识、业务知识,注重练就过硬的本领,提升自身综合素质,为客户提供高效率、高质量的服务。

拼搏的历程,伴随的是艰辛,人们往往只关注到表面的成绩和荣誉,背后付出的艰辛与努力只有杨巧灵自己体会最深。去年10月份,杨巧灵的爱人在一次检查中被医院确诊为较重病症,距今的大半年时间里,她的爱人基本上都是往返在南京、北京、郑州、焦作的医院治疗,杨巧灵期间只请了三天假陪着爱人,其余时间一直坚守在工作岗位。

用真情谱写敬业之歌

——记工行焦作市人民路支行营业经理杨巧灵