焦作日报
中国工商银行焦作分行 焦作日报社 联办
2011年7月20日 星期三
第12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：卢凤海
责任编辑：刘会琴
组版编辑：李新战
责任校对：靳慧英 薛秋霞
周刊热线：2281467

积极争取客户资源　有效扩大市场份额

工行焦作分行代发工资业务实现跨越式发展

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**蒋正忠、冯敏**）代发工资业务是拓宽存款增长源头、提高中间业务收入的重要手段之一。近年来，工行焦作分行依托网络新技术，着力满足各类代发工资客户的金融服务需求，积极抢挖客户资源，有效扩大市场份额，取得了明显成效。据统计，2009年以来，该分行代发工资单位每年均有较大幅度增加，2010年代发工资新增250多户，较上年增长197%；今年上半年新增代发工资户350余户，同比增长86%。

搞好联动营销服务，加强不同部门间、市行与支行间的联系，共同发挥职能优势，是工行焦作分行推动代发工资业务跨越式发展的一条基本经验。该分行将代发工资业务作为个人金融业务的基础工作和重点工作来抓，专门成立了代发工资营销活动领导小组，各营销部门通力配合，充分发挥组织协调作用，进一步强化协同营销，充分挖掘优质客户资源，大力发展代发工资业务，促进个金业务取得新突破。

搞好分层链接营销服务，积极竞争“黄金客户”，是工行焦作分行代发工资业务快速发展的成功保证。该分行领导和主要业务部门负责人积极担任首席客户经理，实施高层+中层营销，与单位谈妥意向后，相关支行积极跟进展开二次营销服务，促成了许多企事业单位代发工资在该分行开花结果。

充分发挥工行网上银行代发工资独领风骚优势，积极从便民、利民、为民上赢得代发工资客户。在推介代发工资业务时，该分行注重宣传网银代发工资业务方便、快捷的优势，积极引导目标客户通过网银代发工资，并组织营销服务人员上门服务，手把手教客户操作，得到了多家企业领导和员工的认可和好评，优先选择工行代发工资。今年上半年，该分行新增网银代发工资单位160多户，占新增代发工资单位总数的47%。

经过全行上下的共同努力，2010年以来，工行焦作分行代发工资业务快速发展，不仅让单位和职工享受到了优质的现代金融服务，也带动了灵通卡、个人网银、储蓄存款等业务的快速发展，并被工行河南省分行树立为典型，在全省系统内进行了推广。

工行焦作分行成功代理中国进出口银行5亿元贷款

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**姬晓芳、邱桂枝**）近日，工行焦作分行上下联动，高效服务，成功为风神轮胎股份有限公司代理中国进出口银行5亿元进出口贷款，实现了银企合作共赢。

风神轮胎股份有限公司是焦作市进出口重点企业和利税大户。今年年初，因业务发展需要，该公司向中国进出口银行提出了进出口信贷申请。为全力服务好风神轮胎股份有限公司，工行焦作分行迅速成立了由市行主管行长为组长，国际业务中心、解放路支行相关人员为成员的专项营销服务领导小组，针对风神公司的实际服务需求量身定制了专项服务方案，并由国际业务中心和解放路支行指定专人负责此项业务的联系和推动。

为了确保将风神轮胎股份有限公司的相关资料及时送达中国进出口银行，不影响贷款申请的审查审批，该分行国际业务中心和解放路支行的工作人员加班加点准备资料，认真办理相关手续，做了大量深入细致的工作，并派专车专人连夜把资料送到北京，确保了有关手续的及时办理和贷款的顺利发放。该分行工作人员的敬业精神和高效服务，得到了中国进出口银行和风神轮胎股份有限公司的一致认可，最终该分行获得了两笔合计5亿元的信贷代理权。

此次委托代理贷款业务的成功办理，不仅丰富了工行焦作分行的业务品种，而且进一步密切了银企、银银合作关系，为今后继续深化合作奠定了良好的基础。

为庆祝建党90周年，推进廉政文化建设，7月11日，工行焦作分行举办了员工廉政书法、美术、摄影比赛作品展。图为该分行行长张书宝（右一）、工会委员会主任李建林（左二）、纪委书记齐百林（右二）在观展。　苗林平　摄

工行焦作分行服务『财税库银』进度快效果好

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**郑保华、湛冬梅**）4月份，市地税系统“财税库银”工作启动后，工行焦作分行高度重视，认真抓好“银税通”服务的对口对接工作，并着力搞好为了一切纳税人的综合配套与精细化服务。截至6月底，该分行共签约3200多户，对公账户签约1200余户，其中新开对公结算账户330余户。

领导重视，积极推进。该分行迅速组织召开专题会议，专门成立“财税库银”横向联网服务营销工作领导小组，制订服务营销方案，出台专项服务考核办法，要求各支行进一步增强服务意识，积极抓好具体落实，为该项工作的快速推进提供了有力的组织保障。

细化措施，跟进服务。该分行按照就近原则，将地税各分局（所）与该分行辖属支行进行了对口服务落实，因地制宜，加强交流，作好服务营销的充分准备。随后，该分行又实行上门服务、现场服务，全力协助地税部门集中签约，着力提供快捷高效的金融服务，受到了各个方面的充分肯定和一致好评。

明确目标，加强督导。该分行根据各支行的纳税人分布情况，对客户签约目标、总量签约率等进行了细化分解，在此基础上进一步加大督导工作力度，定期通报服务“财税库银”工作进展情况，认真总结服务营销过程中的好经验、好做法，在全行范围内加以推广，极大地调动了全行服务“财税库银”工作的积极性，收到了合作多赢的良好效果。

廉政文化上墙　廉政教育入脑

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**方军**）为庆祝中国共产党成立90周年，深入开展廉洁文化“四进”活动，近日，工行焦作分行创办“廉政文化墙”，装扮员工走廊，积极营造廉洁气氛。

该分行把廉政文化上墙作为党建工作的一项重要内容，教育广大党员干部尊廉、崇廉、思廉、守廉，引导党员干部修身、养性、悟道、励志、做人、干事，起模范带头作用。

“廉政文化墙”设立了“廉政七笔账”、“廉政警言警句”、“廉政短信”、“廉政漫画”、“中华廉洁自律名言点评”、“反腐倡廉‘三字经’”和“员工廉政书法、漫画、摄影作品鉴赏”等栏目，内容丰富，寓意深刻，党员参与性强，起到了良好的教育作用。

图为“廉政文化墙”一角。　方　军　摄

◆基层快讯

工行焦作分行电子银行
多项业务发展迅速

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**闫亚丽**）今年上半年，工行焦作分行以深入开展个人金融、公司、机构三大条线联动营销为主线，强化多方位渗透，优化客户结构，着力提高电子银行渠道业务占比和交易额，进一步扩大电子银行业务的品牌知名度，电子银行客户数量、交易额等多项业务指标齐头并进、发展迅速。截至6月底，该分行企业网上银行客户新增900户，同比增长18%；个人网上银行客户新增3.6万户，同比增长36%，全省系统排名第二；手机银行客户新增2.3万户，同比增长18%，全省系统排名第四；实现电子银行业务收入1600多万元，同比增长284%，全省系统排名第一；企业网上银行客户、个人网上银行客户存量和增量均居同业第一。

工行沁阳支行
经营成效硕果盈枝

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**赵玉涛**）今年上半年，工行沁阳支行以提升综合竞争力为核心，以“发展争速度、经营争效益、同业争占比、系统争位次、工作争效率”为目标，以加强和改进整体服务水平为突破口，以强势开展联动营销竞赛活动为切入点，抓进度、抓细节、抓落实，经营成效硕果累累。截至6月底，该支行各项存款较年初新增2.4亿元，同业排名第一。其中，对公存款较年初新增1.3亿元，同业排名第一；储蓄存款较年初新增1.1亿元，同业排名第二；各项贷款较年初新增1.3亿元，同业排名第一；实现中间业务收入775万元，同比增长181%。

工行焦作塔南路支行
产品营销势头强劲

本报讯（记者**李冬露**　通讯员**袁洁**）今年年初以来，工行焦作塔南路支行加快推进省行、市行“实施提升工程，构建优秀分行”战略目标的落实，在工作中突出自身经营特色，因地制宜、重点突破，产品营销势头强劲。截至6月底，该支行新增信用卡发卡近600张、灵通卡发卡4000余张，完成任务比例全辖排名第一；新增个人网上银行客户2400多户，完成任务比例全辖排名第一；累计销售省行重点基金1.25亿元、货币基金4亿元、各类理财产品1.64亿元。

7月6日，工行焦作分行培训团队深入工行孟州支行辖属优质企业隆丰皮草公司，精心指导电子银行重点产品的实际应用和相关操作流程，受到了客户欢迎。　牛晓霞　摄

工商银行公司治理再获国际荣誉

近日，凭借公司治理工作的优异表现，中国工商银行在由香港《亚洲公司治理》杂志组织的2011年公司治理评选中胜出，获评“亚洲公司治理杰出表现奖”，这是该行第三年蝉联这一奖项。与此同时，中国工商银行董事长姜建清获得由该杂志颁发的“亚洲杰出董事奖”，成为首次获评这一奖项的境内上市银行董事长。

《亚洲公司治理》是亚太地区目前唯一聚焦公司治理的专业类杂志，由该杂志组织评选的“亚洲公司治理杰出表现奖”，旨在表彰过去一年在股东权益保护、信息披露、董事会运作、投资者关系、社会责任等公司治理领域表现突出的公司，在业内具有广泛的影响。

《亚洲公司治理》杂志在中国工商银行获评“亚洲公司治理杰出表现奖”的获奖理由中指出，在过去一年，中国工商银行大力推进经营结构调整，深化改革创新，调整优化董事会及其专门委员会人员构成，修订完善公司治理基本制度，积极推进巴塞尔资本协议实施，提高信息披露的主动性和投资者服务质量，切实履行社会责任，在复杂多变的环境下保持了健康平稳的发展态势，巩固了全球市值、赢利和客户存款第一的上市银行地位。

另外，《亚洲公司治理》杂志评选的“亚洲杰出董事奖”，旨在表彰在公司治理领域表现突出的公司董事。《亚洲公司治理》杂志认为，姜建清为中国工商银行抓住重大发展机遇、持续增加股东价值奠定了坚实基础，在承担社会责任、环境保护以及持续提升中国企业公司治理水平方面作出了突出贡献，获得“亚洲杰出董事奖”实至名归。

李　辑

◆权威发布

灵通快线：让闲散资金分秒必“增”

本报记者　李冬露

俗话说，“你不理财，财不理你”。随着全民理财时代的开启，有了闲钱的市民不再满足于只把钱存到银行，办理简单的活期、定期储蓄业务，而是选择投资于各种理财产品获得更高收益。为此，工行焦作分行不断丰富产品种类，着力提供多元化的理财产品，满足市民不断增长的理财需求，“灵通快线”就是其一。

7月15日，记者走进工行焦作分行，亲身体验了“灵通快线”理财产品。

工行焦作分行个人金融业务部的负责人告诉记者，“灵通快线”系列理财产品具有安全性佳、流动性强、预期收益高的特点，是投资者提高闲置资金利用率和收益水平的首选理财产品。“灵通快线”理财产品共有两种，分别是无固定期限理财产品和7天增利人民币理财产品。

“‘灵通快线’无固定期限理财产品的鲜明特点是：实时购买，实时生效；实时赎回，实时到账。操作时间为每个工作日的9:00~15:30，首次购买起点为5万元，产品灵活性几乎等同于活期，但产品收益达到活期存款的3.2倍。这款产品非常适合股民投资，因为其分别比股市开市、收市时间提前和推迟30分钟。投资者可在股市开收市前后的半个小时内进行产品的赎回和申购，资金瞬时入账，无疑为市民手中闲置资金从容应对市场变化、获取较为理想收益提供了一个最佳的理财渠道。”

面对记者的疑惑，该负责人打了个简单的比方：“假如你在股市有100万元资金，周五休市时将其转出，两天后再转回股市。如果直接存入活期账户，其3天的利息是1000000×0.5%×3/365=41.10元；如果你购买工行‘灵通快线’，则这3天的收益是1000000×1.6%×3/365=131.51元，是活期利息的3.2倍。”

“灵通快线”7天增利人民币理财产品收益更佳。该负责人告诉记者，其预期年化收益率为1.9%，较7天通知存款利率高0.41个百分点；流动性更强，产品按客户实际投资天数计算收益，每周一分配收益，申购满7天后每个工作日即可申请赎回，赎回资金“T+1”日到账，无手续费。该产品主要适合于资金流动性要求较高的私营企业主、白领人士及工薪阶层、有投资理财需求的保守型客户等。

投资者该如何购买“灵通快线”系列（超短期）理财产品呢？该负责人告诉记者，“灵通快线”理财产品的购买非常方便，可以直接到工行的网点柜面签约购买，网银注册用户还可以通过网上银行或手机银行直接登录购买。为了让记者有一个直观的感受，该负责人通过网上银行给记者进行了演示：打开工商银行主页（www.icbc.com.cn），选择个人网上银行登录，然后选择工行理财，点击购买理财产品，找到自己所要购买的“灵通快线”系列（超短期）理财产品，然后点击购买，按提示完成交易就OK了。

经过亲身体验，记者对工行“灵通快线”有了深刻的认识，同时也萌生了“扎”进去“试水”的念头。想想也是，现代人的理财观念在不断增强，工行“灵通快线”风险较低，流动灵活，且收益较高，这样的赚钱机会有谁会愿意错过呢？

开栏的话　为配合工商银行总行开展的“大联动、大营销”和工行河南省分行开展的“创新服务、联动营销”竞赛活动，将工商银行丰富的理财产品全方位、多角度地展现给广大客户，7月1日至10月10日，工行焦作分行将开展“走近工商银行，体验现代金融生活”记者体验工行系列产品活动。本报记者将深入该分行营业网点，亲身体验系列产品，重点展示工行在理财、牡丹卡、电子银行、财智账户、贵金属五大系列中有代表性产品的特性、办理流程及使用方法，敬请广大读者关注。

步步为赢：助您生活芝麻开花节节高

本报记者　李冬露

“步步为赢”，听到这个产品名字，记者的第一反应就是购买了这个理财产品，收益就能步步增高。那么，“步步为赢”到底是个怎么样的理财产品呢？下面，你就跟随记者走进工行焦作分行，咨询一下理财专家吧。

“‘步步为赢’是工行继‘灵通快线’系列理财产品之后推出的又一款自主管理的创新型理财产品，其最大特色是没有到期限制，因此投资更为灵活，而且收益是由投资者持有的时间长短来决定的，投资时间越长收益率越高，因此比一般的理财产品更具有竞争力。”工行焦作分行个人金融业务部的负责人告诉记者。

仔细询问后记者了解到，“步步为赢”理财产品共有两款，其中“步步为赢1号”适合于较长期的投资者，一共分为9个档次，起购金额为10万元，以后追加投资最低1000元，如果持有时间超过1年的话，那么投资收益率就达到4.4%，超过半年收益率达到4%，均远远高于同档次的定期储蓄存款利率。“步步为赢2号”适合于短期投资者，起购金额为5万元，一共分为5个档次，有1天到6天的、7天到14天的等，其中20天到27天的，投资收益率达到2.5%；超过28天，投资收益率达2.7%，均远远高于0.5%的活期储蓄年利率。

听完介绍，记者感觉“步步为赢”这个理财产品更加灵活。正好记者已经开通了工行的网上银行，现在马上上网体验一下。登录工行网上银行，点击导航条中的“工行理财”栏目，找到“步步为赢”产品栏，点击购买，然后输入购买金额，核对购买信息，再点击确定就大功告成了！

在体验过程中，记者了解到“步步为赢”理财产品具有“三心”的特点：

放心享益。收益更多保障，乐享超值回报。该产品以债券和高信用等级信托贷款为主要投资对象，产品各档次收益水平将根据市场利率的变动及时调整，能有效规避利率风险。

称心增益。持有满3个月、6个月、1年的预期收益率远高于同期限定期存款，收益随持有期间递增，持有时间越长，收益越高。赎回采取“后进先出”原则，及优先赎回最近的申购份额，以最大化保证客户的投资收益。

随心得益。“步步为赢”系列产品可以通过工行网上银行和手机银行以及多媒体自助终端及柜台，在工作日的9时~17时进行申购或者赎回，非工作日时间可提出购买、赎回预约申请。随时购买赎回，投资游刃有余。T日申赎，T+1日确认，赎回资金T+2日到账。

可以说，“步步为赢”给了投资者充分的时间和很好的投资机会，还能获得高于储蓄存款的收益，的确是款不错的理财产品。通过这次体验，记者相信，投资“步步为赢”理财产品，您的生活肯定会芝麻开花节节高。

走进工商银行　体验现代金融生活
记者体验工行系列产品报道之一