

工行焦作分行上半年储蓄存款四项同业第一

本报讯（记者李冬露 通讯员邱桂枝、赵亮）今年上半年，工行焦作分行始终坚持储蓄存款优先发展的战略，以服务客户和拓展市场为中心，以联动营销和考核激励为抓手，持续推动储蓄存款工作深入开展，取得了明显成效。截至6月底，该分行储蓄存款余额达61亿元，较年初新增10亿元，余额、新增、网均余额、网均新增四项指标均实现全省同业第一。

实施储蓄存款优先发展战略。该分行深入贯彻落实总省行存款工作会议精神，通过召开全行会议、专业会议等广泛动员，明确大力发展储蓄存款业务对促进全行转型发展的重要意义，并将其作为优先发展战略进行重点部署，提高了全行上下对大力发展储蓄存款重要性的认识，为储蓄存款的持续快速增长奠定了坚实的思想基础。

抓好抓实四项重点工作。一是重点抓好网点阵地的稳存增存服务工作。为提升网点稳存增存的服务工作，该分行通过客户系统的熟练运用、提高理财产品的营销能力吸引中高端客户、开展主题营销推介活动吸引批发市场客户等，实现了对中高端客户的网点服务水平和储蓄存款的同步增长。二是重点抓好结算渠道资金流转、夏粮收购、财税库银等服务工作。该分行大力开展“商友卡”结算套餐推广主题营销活动，加强对专业市场的定向营销；利用夏粮收购、财税库银系统开通等有利时机，积极开通绿色通道，提供上门服务、现场服务等，较好地实现了夏粮收购、财税库银资金与储蓄存款之间的互动转化。三是重点抓好理财、代发工资等优势业务产品的服务工作。该分行通过加强“灵通快线”、“步步为赢”等各类理财产品的期限管理，加强对代发工资、个人网银等业务的营销和服务，以及第三方存管客户等之间的互动，有效发挥了理财等优势业务对储蓄存款的引领带动作用，实现了储蓄存款与其他业务的齐头并进发展。四是重点抓好对县域储蓄存款增长的服务工作。通过加快县支行网点升级改造步伐等举措，加大对各县支行抓储蓄存款的政策倾斜力度，有力促进了县域储蓄存款的快速增长。上半年6个月县支行的储蓄存款较年初新增4.47亿元，占全行新增储蓄存款的38%。

健全完善考核激励机制。该分行紧紧抓住前两个季度联动营销竞赛活动的有利契机，进一步健全完善了对储蓄存款的考核激励机制，一方面加大储蓄存款的考核权重，另一方面坚持实行储蓄存款日报、旬小结、月点评制度，通过严格的考核和通报，充分调动各支行做好稳存增存服务工作的积极性。同时，分行成立了由主管行长和个金、银行、电子银行等相关部门负责人组成的督导组，对各支行和网点进行现场督导，较好地促进了储蓄存款的稳定增长。

工行宝贝成长卡 让孩子放飞梦想

本报记者 李冬露

孩子的茁壮成长、早日成才一直以来都是父母极为关注的热门话题，良好的家庭资金管理在子女成长道路上起着至关重要的作用。工商银行从满足子女成才的金融需求出发，适时推出为16岁以下婴幼儿、青少年、中小学生等未成年客户及其父母量身打造的专属主题卡——宝贝成长卡。本期“走近工商银行，体验现代金融生活”，记者特为你解读宝贝成长卡的可爱之处。

“宝贝成长卡以家庭为单位，按照‘宝贝卡+父爱卡+母爱卡’的方式发行，通过家庭账户的关联，更紧密地联结父母与孩子之间的亲情关系，凝聚了一家人的亲情、责任与爱心。其中宝贝卡是银联标准的‘芯片+磁条’双介质灵通卡，父爱卡和母爱卡属于磁条的灵通卡系列。”工行焦作分行个人金融业务部的理财师肖琛告诉记者。

在体验时记者看到，这套宝贝成长卡卡面设计采用了十二生肖卡通形象，新颖活泼、充满童趣，对天真无邪的孩子们来说不失为一份特殊的礼物。如今暑意正浓，父母带着孩子到工行办理宝贝成长卡业务，让孩子零距离感受父母的期盼之情、滴水之恩，也是一个不错的选择。

肖琛告诉记者，宝贝成长卡不仅外形美观，而且在功能上也有诸多创新。这套卡定位于累积孩子的成长基金，父母可以通过父爱卡和母爱卡定期自动向宝贝卡转入资金，而孩子也可以把宝贝卡作为自己的“存钱罐”，将零花钱、压岁钱、奖学金等积攒起来存入卡里，一家人共同累积财富作为孩子的成长基金。当子女成年工作后，则可以通过自己的宝贝成长卡设定的额度定期自动为父母账户转存资金，回报养育之恩，值得

注意的是，工行为宝贝成长卡定制了特别的费用优惠：对于16岁（含）以下的客户，免收其16岁之前的各年年费及开卡手续费，在服务成长基金积累、感恩回报等服务时，免收宝贝卡与父爱卡、母爱卡之间的异地结算手续费。不仅如此，拥有这套宝贝成长卡还可获得工行提供的增值服务，例如可以享受专属少儿教育保险产品——“太平快乐宝综合理财计划”，向持有主题卡——宝贝成长卡的人身意外险等，还可为孩子的教育、创业提供资金保障等。

“目前社会对儿童成长越来越关注，父母也更加重视对子女的培养，相应派生出了巨大的金融服务需求。宝贝成长卡以‘提倡科学教育、培育理财意识、提倡科学理财、培育责任意识、提倡爱心教育、培育感恩意识’为核心，通过父爱卡、母爱卡和宝贝卡之间的账户关联，强调父母和孩子之间的相互责任，既有助于少年儿童成长基金的积累，又有助于孩子的财商、情商和社会责任感的培养。”肖琛介绍了工行发行宝贝成长卡的内涵。

在工行焦作广场支行，记者看到张女士夫妇为5岁的女儿恬恬办理宝贝成长卡。“我们一家都是工行的忠实客户，今天是孩子的5岁生日，我和爱人决定办个宝贝成长卡当成礼物送给孩子，让她以后把压岁钱存到卡里，从小培养她的金融观念和理财意识。另外，我们以后每月定期给孩子的宝贝卡里转400元，做一份基金定投，为她将来上大学积累一笔成长基金。我们还准备为恬恬定制一份‘太平快乐宝综合理财计划’，让孩子平平安安、开开心心地过好每一天！”恬恬的妈妈说。

工行焦作分行中间业务实现跨越式发展

上半年实现中间业务收入 8300 万元，绝对额同比增量均居全省同业第一

本报讯（记者李冬露 通讯员蒋正忠、耿军）今年年初以来，工行焦作分行将大力发展中间业务作为实现加快发展、加快转型的重中之重，以吃透用活“全面发力、重点突破、巩固优势、加快创新”16字方针为核心，以做好全产品服务营销、实现银企、银客共赢为重点，着力推动中间业务跨越式发展。截至6月底，该分行实现中间业务收入8300多万元，居全省系统第六；同比增收4500多万元、增幅121%，高于全省平均增幅61.6个百分点，居全省系统第一；收入绝对额、同比增量增幅均居全省同业第一。

强化机制添活力。为加强对发展中间业务的组织管理，该分行成立了中间业务委员会，明确了各成员单位的工作职责和目标任务，建立了各成员单位各负其责、齐抓共管的工作机制。实行了中间业务各单位、各部门、各条线“一把手”负责制和鼎立协同中间业务的责任制，落实责任纵向到底、横向到边；同时强化业务主管部门、支行和网点多线条推动机制，加大对日常中间业务工作的推动督导。在各支行

和分部门设立中间业务专管员兼岗，明确职责，狠抓落实，及时推广先进经验和典型做法，带动全行中间业务提速发展。全产品服务拓市场。为了搞好金融服务，拓展业务市场，该分行针对不同客户的情况，坚持全产品、广覆盖营销，深化部门联动、条线联动、业务联动、上下联动等，着力为客户提供高效、到位的一揽子服务。积极推行公私联动、私私联动、中间业务与资产负债业务联动，强势开展代发工资、银行卡业务、网上银行、

理财等优势业务产品的整合服务和交叉营销。分行专业部门、各支行上下左右密切配合、沟通协作，支行对能够促进中间业务发展的信息及时上报市行对口部门，并由主管部门牵头，相关部门和支行积极配合，全力以赴做好对客户的协同营销服务。对大项目、大客户的中间业务服务需求，实行由市行主管行长直接负责的项目团队营销方式，为客户量身制订专项服务方案，最大限度地满足其金融需求。

通报督导抓进度。为充分调动全行上下发展中间业务的积极性，该分行持续深入开展中间业务“双领先、双提升”竞赛活动，按月通报中间业务完成情况，对进度领先的支行和专业部门提出表扬，对进度落后的支行和专业部门进行批评。同时对各支行和专业的中间业务实行缺口管理，加强分析督导，并强化支行、专业专管员对本行、本专业中间业务收入进度情况的监测和督促，积极推动中间业务发展。在此基础上，大力开展中间业务评先表彰活动，营造全行大抓中间业务的良好氛围。

权威发布

世界 500 强企业排名出炉 中国工商银行跃升至 77 位

近日，美国《财富》杂志发布了2011年世界500强企业的最新排名，中国工商银行以805.01亿美元的年营业收入位列世界500强第七十七位，排名较2010年提升了10位。《财富》杂志世界500强排行榜自1954年起正式推出以来，逐渐以其权威性而成为全球风云变幻的风向标。据悉，自1999年首次进入《财富》杂志世界500强企业榜单以来，中国工商银行已经连续13年跻身这一权威的全球企业排名榜。特别是2005年股改以来，随着综合实力的大幅提升，中国工商银行在世界500强的排名也逐年攀升，2005年至2011年的排名依次是229位、199位、170位、133位、92位、87位和77位。 李辑

工行大力支持小企业发展 上半年贷款劲增 1192 亿元

今年年初以来，中国工商银行不断加大对小企业的金融支持力度，全行小企业业务呈现出快速健康发展的良好势头。截至6月末，中国工商银行小企业贷款余额已达5917亿元，较年初增加1192亿元，增长25.2%，增速是全行平均贷款增速的4倍。中国工商银行相关负责人表示，该行一直将发展小企业业务、支持小企业发展作为一项长期的发展战略，这既是履行大型商业银行在促进经济发展、社会进步和劳动者就业方面的社会责任，也是银行自身调整信贷结构、培育新的增长极、实现可持续发展的战略。相对于大中型企业贷款，小企业贷款的流动性更强，惠及的客户面更广。从过去5年的情况看，中国工商银行已累计向小企业发放77.3万笔、共计2.4万亿元的贷款，支持了10.8万户小企业经营发展。 李辑

工行开通“积存金”网银定投业务

中国工商银行近日正式开通“积存金”网上银行黄金定投业务，为客户提供通过网上银行进行黄金定投的服务。据了解，“积存金”业务是由中国工商银行与世界黄金协会联合推出的黄金定投产品，自今年年初推出以来受到了投资者的欢迎，截至目前客户数近15.2万户，累计积存黄金近730公斤。“积存金”业务网银定投业务开通后，客户只需登录该行网上银行，进入《网上贵金属》栏目自助开立黄金“积存金”账户，即可办理主动积存、定期积存、预约兑金、产品查询等业务。 李辑



日前，工行焦作分行党委书记、行长张书宝（左三），党委委员、副行长胡晓（左一）到焦作军分区、中国人民解放军71426部队、解放军第九十一中心医院走访慰问驻军官兵，增进军民鱼水情意和军民银企合作关系。 王军喜 摄



近日，工行焦作分行不断强化客户服务，工行焦作分行党委书记、行长张书宝带领支行网点深入企业调研，现场与客户沟通交流，受到客户欢迎。 牛晓霞 摄

工行焦作分行 发力票据业务加大融资服务力度

本报讯（记者李冬露 通讯员湛冬梅、赵东文）近年来，票据业务作为工行焦作分行的重要融资工具，成为有效缓解企业资金紧张的一项重要融资工具，备受银行客户青睐。今年年初以来，工行焦作分行不断强化客户服务优势与社会责任意识，依托票据业务专业行优势，积极调授信规模和资金资源，采取多项有效措施拓展票据融资业务，帮助多家企业解决资金紧张难题。上半年该分行累计办理票据贴现业务330多笔，金额2.8亿元；办理票据转贴现业务180多笔，金额1.7亿元，累办量居全省系统第八。

细分业务市场，服务大中型客户。该分行认真贯彻总省行关于发展票据业务的相关政策精神，对大中型客户市场和群体认真梳理、细分，确定有融资需求的目标客户，特别是电力、煤炭等行业的大中型客户，实行一户一策，制订融资方案，提供专属服务，开展针对性的营销推介，通过逐步扩大与大中型客户的业务合作领域，实现票据融资业务的突破性进展，提升市场竞争力。

建立联动机制，服务中小企业客户。根据众多中小企业融资“短、频、急”的特点，该分行建立了部门之间、分支行之间的票据业务联动营销机制，通过每周召开营销例会和不定期交流等形式，互通小企业融资业务信息，及时为资金紧张的小企业客户提供票据融资服务，全力满足小企业客户的金融服务需求，着力实现银企互惠共赢。

工行焦作广场支行 四措并举提升综合服务水平

本报讯（记者李冬露 通讯员李艳丽）工行焦作广场支行积极探索国家高级青年文明号和总行级文明示范岗的先锋模范作用，认真落实上级行关于服务工作的各项安排部署，深入开展“改造流程、改进服务年”活动，四措并举提升综合服务水平。

加强学习培训，提升服务素质。该支行制订详细的服务培训计划，在每周一次的集中学习时间，主要对员工进行业务培训和规范化服务学习，使大家熟练掌握业务操作流程和规范化服务标准，提高员工的综合素质和服务能力。聘请专业礼仪老师对员工的服务仪表、服务行为等进行面对面指导，同时积极开展换位思考活动，由员工扮演客户角色来感受自身的服务，从中查找服务工作中的差距和不足，并及时加以改正和完善。

严格考核奖惩，完善服务管理。该支行严格按照营业网点服务标准化管理办法的相关要求，规范服务操作流程，并把服务工作纳入绩效考核，制订服务管理奖惩办法，严格兑现奖惩，督促全体员工千方百计提高服务品质和服务效率，以优质、高效、贴心的服务赢得客户，提升服务品牌竞争力。

基层快讯

工行焦作朝阳路支行 为企业发放网贷通 800 万元

本报讯（记者李冬露 通讯员高明）为加快拓宽小企业融资服务渠道，工行焦作朝阳路支行采取多项措施，强宣传，促营销，以“网贷通”业务为突破口，为有融资需求的中小企业提供方便快捷、品种丰富的融资服务。前不久，该支行在获悉辖内某公司营运资金紧张、急需银行贷款支持的信息之后，该支行迅速跟进上门服务，根据企业经营特点，向其介绍“网贷通”业务。在得到该企业的认同后，帮助企业收集整理相关资料，及时上报上级行审查审批。在分行小企业金融服务中心的大力帮助下，在较短时间内顺利为企业发放“网贷通”贷款800万元，有效解决了该企业的资金难题，受到了客户好评。

工行焦作民主路支行 理财产品服务收效明显

本报讯（记者李冬露 通讯员于翔）今年年初以来，工行焦作民主路支行把做好理财产品营销服务作为提升网点核心竞争力的重要途径，一方面依托网点平台，通过散发宣传小折页、电子显示屏滚动播出宣传话语等形式，增加客户对工行业务的认知度，吸引更多客户购买理财产品；另一方面重视优势产品在高端客户中的营销推广，通过举办理财沙龙、在高档社区设置理财服务咨询台等途径，扩大理财产品的影响力和竞争力。截至6月底，该支行共销售人民币理财产品3.84亿元，超额完成全年任务，上升绝对额位居全行第一。

工行博爱支行 主要经营指标同业领先

本报讯（记者李冬露 通讯员李仁立）今年上半年，工行博爱支行认真贯彻落实上级行加快转型、加快发展的战略部署，以客户为中心，以市场为导向，深入开展个人金融、公司、机构三大板块的联动营销竞赛活动，主要经营指标持续保持了同业领先优势。截至6月底，该支行各项存款较年初新增1.85亿元，其中储蓄存款新增1.01亿元，同业占比第二；对公存款新增0.84亿元，同业占比第一。实现中间业务收入830万元，同比增加570多万元，同业占比第一。