

快速做大规模 快速优化结构 快速提高效益

工行焦作分行上半年跨越发展亮点纷呈

本报讯（记者李冬露 通讯员蒋正忠）今年上半年，工行焦作分行认真贯彻落实上级行的各项工作部署，以加快发展、加快转型为主线，以快速做大规模、快速优化结构、快速提高效益为目标，以开展联动营销竞赛活动为抓手和推动力，在落实上真抓实干，在执行上用心巧干，好于预期地完成了经营发展目标，多项业务指标实现系统或同业第一。

年，该分行全部存款余额超百亿元，同比增长34.8%，同比提高2.4个百分点。中间业务跨越式发展。上半年，该分行实现中间业务收入8300多万元，完成年计划的69%，并实现八个跨越：一是历史性半年跨上8000万元台阶，而且超过上年全年收入总额。二是历史性连续六个月领跑可比银行同业，以总量市场占比40%、增量市场占比74%夺得可比银行同业双第一。三是同比增幅122%，居全省系统第一，较平均值多62个百分点。四是收入总额进入全省第六，同比前进五个位次。五是贡献度同比提升1.4个百分点，全省系统排名第二，受到省行通报表彰。六是人均、网均、万元信贷资产中间业务收入同比大幅提高，均居全省系统第七位。八是博爱、孟州、沁阳、温县等多家县支行历史性跃居可比银行同业第一。

本报讯（记者李冬露 通讯员湛冬梅、张毅）工行焦作分行始终将个人贷款业务作为贴近百姓、融入百姓、服务百姓的拳头产品，狠抓优质服务，加强银企合作，严控贷款风险，不仅持续保持了个人贷款业务快速稳健发展的良好势头，而且让广大市民群众充分享受了现代金融服务的安居乐业。今年上半年，该分行个人贷款余额达16.9亿元，较年初新增2.9亿元，全省系统第三；存量市场占比34%，增量市场占比33%，均居可比银行同业第一。累计发放个人贷款4.5亿元，同比多发1亿元。

本报讯（记者李冬露 通讯员湛冬梅、张毅）工行焦作分行始终将个人贷款业务作为贴近百姓、融入百姓、服务百姓的拳头产品，狠抓优质服务，加强银企合作，严控贷款风险，不仅持续保持了个人贷款业务快速稳健发展的良好势头，而且让广大市民群众充分享受了现代金融服务的安居乐业。今年上半年，该分行个人贷款余额达16.9亿元，较年初新增2.9亿元，全省系统第三；存量市场占比34%，增量市场占比33%，均居可比银行同业第一。累计发放个人贷款4.5亿元，同比多发1亿元。

工行网银——您家里的银行 您随身的银行

本报记者 李冬露 本报通讯员 闫亚丽

在互联网飞速发展的今天，网上银行早已不是什么新鲜名词，正越来越走进百姓家中。无论在家里还是在旅途中，您都可以通过手机、电脑、无线网卡等媒介连接到互联网，与网上银行相连，享受每周7天、每天24小时的不间断服务。



8月11日，工行焦作分行召开支行行长工作会议，通报上半年经营情况，安排部署下半年重点工作。市行领导班子成员、高级经理，总省行交流干部，各支行行长，本部各部室、各直属机构、各附属机构正副经理（主任）等80多人参加会议。

慧眼识骗局

男子一会儿和女出租车司机说话，一会儿忙着打着电话，却一直没把现金拿出来。值班副行长顿中心生疑虑，提醒保安人员提高警惕。



近日，工行焦作分行党委委员、纪委书记齐百林（左）做客焦作广播电台，参加“行风效能热线”直播节目。

上半年工行资产托管业务跨上发展新平台

今年上半年，中国工商银行继续深耕托管业务市场，通过大力创新托管产品、升级业务系统和积极拓展服务领域，走出了一条可持续发展的道路。

基层快讯

工行焦作民主南路支行 成功营销重点基金5000万元

本报讯（记者李冬露 通讯员冯军霞）为了有效发挥重点基金销售对服务实体经济、发展中间业务、提高经营效益的积极作用，工行焦作民主南路支行认真落实省行关于大力营销推介工银瑞信添颐债券基金这一重点基金的安排部署，加强组织领导，进一步提高大堂经理、客户经理、柜员等对营销重要性的认识，强化化学培训，及时组织员工深入了解该基金的相关

工行焦作山阳支行 储蓄存款增长势头良好

本报讯（记者李冬露 通讯员耿燕）自今年1月份成立以来，工行焦作山阳支行以“挖掘存量客户、争揽优质客户、培育潜力客户”为目标，以强化服务意识、提升服务能力为突破口，抢抓储蓄存款业务这一核心

工行焦作大学支行 提前完成中间业务全年目标

本报讯（记者李冬露 通讯员程运明）今年年初以来，工行焦作大学支行紧紧围绕分行党委“加快发展、加快转型”的部署要求，全力克服支行成立时间短、存量客户资源不够丰富等不利因素，坚持将发展中间业务作为优化收益结构、提高经营效益的工作重点，全面落实“全面发力、重点突破、巩固优势、加快创新”的中间业务发展方针，结合自身实际制定年度中间业务收

权威发布