

真情投入 充满希望的热土

——访中行焦作分行党委书记、行长李辉

本报记者 李冬露

初识中行焦作分行党委书记、行长李辉,是在中行焦作分行与孟州市政府战略合作协议的签字仪式上。李辉务实的谈吐、干练的作风,给记者留下了深刻印象。再见李辉已是半年后,这时,他已经在行长的位置上工作了10个月。这10个月,中行焦作分行的机关作风得到了大转变,各项业务得到了大发展,优质服务得到了大提升。

虽然来到焦作时间还不长,但焦作强劲的发展态势以及全省领先的金融生态环境,让李辉倍感振奋。采访中,李辉反复强调,中国银行是有着百年历史的国际性大银行,在国内外金融市场享有盛誉。如今,加速发展的焦作作为中行焦作分行提供了新的起跳平台,我们唯一的选择就是,奋勇争先,在支持地方经济发展的同时谋求中行焦作分行业务拓展和品牌建设的全方位跨越。

事实的确如此。在中行焦作分

行党委的带领下,经过全体员工的积极努力,中行焦作分行各项业务得到全面健康发展。存款工作中难中求进,市场份额首屈一指。截至2011年9月底,该分行人民币各项存款余额为105亿元,较去年新增15.01亿元。贷款工作中稳中有升,银企合作实现双赢。截至9月底,该分行共发放各类贷款39.45亿元,较去年增加7.17亿元,为地方经济持续健康发展作出了突出贡献。

面对记者,李辉谈的最多的,就是如何百尺竿头更进一步,实现中行焦作分行业绩和品牌的全新跨越。采访中,李辉对当前的经营形势作了透彻的分析:一是中原经济区建设上升为国家战略,为该分行在未来较长时间内实现持续较快发展提供了广阔空间。二是我省、我市经济结构调整带来的新机遇,使工业化、信息化、城镇化、市场化进程加快,为传统商业银行的发展搭建起了平台。三是焦作奋力走在中原经济区前列,以新型城镇化带动“三化”协调发展,为该分行

业务发展提供了难得的机遇。为此,中行焦作分行确立了三年发展规划:认真贯彻落实总、分行发展战略,坚持以科学发展为主题,以转变发展方式为主线,以“提升系统位次、抢占市场份额”为目标,以“建机制、扩客户、拓存款、促绩效”为抓手,创新思路,抢抓机遇,严控风险,为实现三年发展规划努力奋斗。

谈及当前的重点工作,李辉胸有成竹。

谨慎而不惜贷,全力以赴支持地方经济发展。李辉告诉记者,面对货币政策从宽松转为稳健,中行焦作分行加强了对信贷投放的审查审批力度,以降低银行的运行风险。但谨慎绝不是惜贷,中行焦作分行以支持地方经济发展为己任,继续加强银行与政府、银行与企业的紧密合作,互相支持、共同发展和谐共进。重点项目重点投入。中行焦作分行紧紧围绕地方经济发展的热点和产业结构特点,对焦作市优质客户和重点项目给予重点倾斜,在规模配置上优先予以考

虑。在中小企业信贷投放上,中行焦作分行坚持“抓大放小”,在支持“顶天立地”的大企业的同时支持“铺天盖地”的中小企业发展,积极扶持成长型企业,优化整合资源,为中小企业提供量身订做的“套餐”服务。

持之以恒抓存款,确保总量超百亿。李辉说,存款总量,决定银行实力。为此,我们确立了存款超百亿实现新跨越的目标。这一目标是行党委经过认真分析和科学判断后提出的,对提升我们的整体绩效、提升全行的美誉度及社会影响力等有非常深远的历史意义和很强的现实意义。为实现这一目标,全行员工心往一处想,劲往一处使,克难攻坚,奋力拼搏,到9月底实现存款105亿元,圆满完成超百亿的任务。下一步,就是继续发挥全员的主观能动性,向更高的目标迈进,为中行焦作分行的持续快速发展奠定更加扎实的基础。

加快金融创新步伐,全面提升综合实力。李辉说,创新是企业生存的根本,是发展的动力,是成功

的保障。只有锐意创新,才能与时俱进,动力澎湃。中行焦作分行要不断创新金融产品,条线细分优势产品、弱势产品、新兴产品项目,逐一明确重点措施和目标,扩大优势,缩小短板,抢抓市场先机,催生新的业务产品和服务模式,促进全行业务结构、产品结构和收入结构的调整。不断创新金融服务。在日常服务上,要更加注重细节,以更加便利、更加快捷、更加周到、更加贴心的服务赢得各界的满意,进一步放大“满意在中行”的服务品牌效应;在与上级行的对接上创新方式,全力推介焦作良好的金融生态环境,争取获得更多的投放指标,保证授信客户的融资需求,力争今年新增贷款再上台阶。

李辉说,焦作是一片充满希望的热土,值得我们真情投入。我们将借中原经济区建设之天时,扎根活力四射的焦作之地利,依靠致力于焦作发展的全市人民之人和,在市委、市政府和上级行的正确领导下,加压奋进,努力拼搏,创造更加灿烂辉煌的明天。

焦作发展我有责 银企合作共给力



晋煤天庆公司于2010年6月注册成立,主要生产经营液氨、尿素、煤化工工业燃气等化工产品。在晋煤天庆公司,总经理张卫国介绍了企业的基本情况,对中行焦作分行的大力支持表示感谢。听了张卫国的介绍后,李辉表示,中行焦作分行在晋煤天庆公司成立之初就建立了良好的银企合作关系,中行焦作分行将一如既往地继续加大对该公司的资金支持力度,为构建良好的银企合作关系、实现双方共赢作出努力,为焦作走在中原经济区前列贡献力量。

河南思科达光伏材料股份有限公司成立于2006年9月,主要从事研发、生产、加工销售太阳能电池玻璃、太阳能封装EVA胶膜及新型能源材料,并从事货物和技术进出口业务等。当天下午,李辉一行在该公司总经理李彪的陪同下,实地考察了该公司的生产基地、厂房。在听取相关产品的介绍后,李辉与李彪进行了会谈。双方表示,将加强合作,互惠互利,共同发展。

图为中行焦作分行党委书记、行长李辉(右三)在河南思科达光伏材料股份有限公司调研。石为人 摄

中行好人榜

中行员工拾金不昧 客户送来锦旗致谢

本报讯(记者李冬露)11月16日9时,中行温县支行营业部大门刚刚开启,一位女士就拿着印有“拾金不昧 风格高尚”的锦旗走进营业大厅,此举引来了很多过往的行人驻足观看。听该女士一番解释,大家才明白其中缘由,她是来感谢该行员工的。

原来,这名女士姓张,是中行温县支行的一名客户。11月15日,张女士来营业部办理存款业务,办理完后正好家里有急事打来电话,她接电话后便急冲冲走了,匆忙间却将手提包遗忘在柜台上。当班柜员赵斌发现后,知道丢失提包的客户一定非常着急,立即和大堂经理进行了沟通,并通视频监控录像、电脑里保存的信息对客户身份进行了确认,第一时间迅速和张女士取得了联系。接到中行员工打来的电话时,张女士这才意识到自己的手提包不见了,心里顿时咯噔一下,因为包里除了装有几张银行卡、数千元现金外,最重要的还装着100多万元的借款欠条,一旦丢失损失巨大。半个小时后,张女士返回营业部,查证无误后,赵斌将手提包返还给了她。

为了感谢中行温县支行员工拾金不昧的高尚情操,张女士当天特意赶制了一面锦旗,并于第二天一大早送到营业部。当该支行行长杨建明接过锦旗后,张女士连声称赞:“中行的服务就是好,幸好我选择了中行。”

中国银行企业理财 您的最佳选择

近年来,企业理财已走上前台。中国银行开发出以下几种企业理财产品,请您选择。

一、对公结构性理财之期限可变产品

该产品是一款客户可根据银行报价自主选择理财期限的产品。银行在每个工作日根据市场情况提供2天、3天、4-6天、7天、14天、21天、1个月、2个月、3个月等几个固定期限的报价,最长期限1年。客户根据自身资金实际情况自由选择理财期限。

该产品保证本金,收益稳定,期限丰富,适合于对资金有明确计划、希望获得比较稳定较高收益的投资者。

二、对公结构性理财之按期滚动型理财产品

该产品是为简化客户认购手续、方便客户认购在期限可变产品基础上设计出来的,即在一个较长的理财期间内将每一个连续期限(7天、14天、21天等)作为一个委托理财周期,并根据约定收益率,只要客户在每一个周期的到期日未提出终止,即视为客户同意将全额理财资金本金和投资收益继续委托其续作下一周期的理财产品。该产品保证本金、期限灵活、手续简便、收益较高,适合于在未来几周有不确定性用款需求且希望获得比较稳定、较高收益的客户。

三、周末理财产品

该产品是一款为重点机构客户量身定制的现金管理型产品,本金安全并具有较强的流动性是周末理财产品的设计主旨。本产品利用每个周末时间,周五划款、周一回款,保证资金每分钟都有效益的产生。

该产品保证本金、期限短、收益远高于活期存款,适合于不愿浪费资金周末价值的机构客户。

四、中银货币理财计划之日积月累(日计划)

中银货币理财计划之日积月累(日计划)是中国银行推出的主要投资于银行间市场的人民币理财产品,保证资产安全性和流动性的策略,获取稳健收益。

该产品起点金额较低,T+0的超高流动性(当天申请当天理财,当天申请当天回款),类似活期存款,但收益率远高于活期存款,无认购、赎回费;理财期限灵活、无固定到期日。

中银理财

中 银

本报讯(记者李冬露)今年年初以来,中行孟州支行把发展个金业务放在突出位置,牢固树立“以市场为导向,以客户为中心”的经营理念,开拓市场,强化营销,精细管理,有力地促进了个金业务的快速发展。截至10月底,该支行个人储蓄存款余额达67817万元,较年初新增9542万元,市场份额占比、新增市场占比均居同业首位。

制定激励措施,实现储蓄存款稳步增长。在年度制定绩效考核办法时,该支行将中高端客户、代发工资设定了较高的分值,同时对于网点考核不是简单地按任务一分配了事,而是根据实际情况适时调整每月任务,且每次下达任务都有第一目标、第二目标和远期目标。在正常的绩效考核之外,该支行专门实施了项目管理计划,每月初让各网点主任签订项目书,让员工明确努力目标,考核时按照完成项目目标给予相应的绩效加减分。通过一系列激励措施,有效地激发了员工的揽存积极性,该支行每个月揽存金额在100万元以上的员工有10余人,有力促进了全行的储蓄存款增长。

借助消费业务,实施个金产品交叉销售。个金业务不仅仅是抓存款,该支行在抓存款增长的同时做到业务全面发展,高度重视其他产品市场渗透率,努力提高占比,使全行各项产品均衡发展、全面发展。该支行从二季度开始推行交叉销售模式,6月末销售股票、基金133万元,7月销售重点基金50万元,完成目标任务任务的294%。在市行组织的重点基金分组PK赛中名列全辖第一。另外,该行还将有一定相关性的产品进行联动,强化综合营销功效。据统计,今年前7个月,该支行共发放消费贷款192笔,每个贷款户均使用了该支行的借记卡、个人网银、短信通等产品。

开展网点竞赛,力促个金业务快速发展。该支行针对上级行不同时期的中心工作,适时开展网点竞赛和PK活动,并取得明显进展,特别是在5月份开展的三方存管集中营销竞赛活动中,通过周密组织、充分动员,有效激发了网点和员工的比、赶、超热情,在短短的两周时间内共开立第三方存管612户,联动开通个人网银580户,实现了竞赛目标和人均完成率双第一的目标。截至目前,该支行累计办理三方存管账户718户,完成全年任务560户的128%。

中行焦作分行倾力支持饲养业发展

近期为11家奶牛饲养户发放贷款2200万元

本报讯(记者李冬露 通讯员石为人)中行焦作分行对此予以高度重视,派专人赴焦作现场调研、指导,研究确定了授信金额、还款方式、风险控制措施等。截至目前,该分行采取“联保通”方式已为17户奶牛饲养户发放了3400万元流动资金贷款,支持饲养户购买奶牛1600头、存储饲料1100吨,实现了中行焦作分行与蒙牛乳业(焦作)有限公司、饲养户三方共赢。

蒙牛乳业(焦作)有限公司是中行焦作分行的核心授信客户,银企合作关系融洽。在了解到该公司面临着生产能力扩大、原奶供应紧张的情况后,中行焦作分

行及时向省分行进行了汇报。省分行对此予以高度重视,派专人赴焦作现场调研、指导,研究确定了授信金额、还款方式、风险控制措施等。截至目前,该分行采取“联保通”方式已为17户奶牛饲养户发放了3400万元流动资金贷款,支持饲养户购买奶牛1600头、存储饲料1100吨,实现了中行焦作分行与蒙牛乳业(焦作)有限公司、饲养户三方共赢。

激情工作 用心做事

□张继军

干工作必须要有激情。激情体现的是一种必胜的信念、忘我的精神、坚强的意志,是一种不怕困难、迎难而上的豪情,是一种快刀立马的勇气,是一种舍我其谁的自信,有激情才有干好事业的基础。

一个人没有激情,就会老气横秋、随波逐流,就不会有什么追求;一个组织没有激情,就会很沉闷、很散漫。

当然,干工作光有激情是不够的,还必须动脑子,这就是用心做事。激情工作是敬业,用心做事是专业。要用心做事就要善于学习、勤于思考。大思考出规划,小思考出办法。随着市场的变化和行业竞争的加剧,今后我们面临的经营环境可能越来越艰难,面临的问题可

能越来越复杂,面临的竞争对手可能越来越强大,这就要求我们必须激情工作、用心做事。有了激情,以释放出自身巨大的潜能,用心做事才有可能在困难之时找到解决问题的办法。

激情工作、用心做事也是一种责任,一种使命。往大处说,激情工作、用心做事是为了中行业务的发展,为了地方经济的发展;往小处说,能否做好本职工作,直接关系到中行的业务和所有员工的生活。因此,我们有一百个理由为中行的发展付出激情和心血,却没有任何理由去把事情做砸。

员工论坛

在中行焦作分行开展的“为民服务、创先争优”活动中,广大党员争当先锋。因为该分行营业部的员工佩戴党员标志挂牌服务。王凤岐 摄

中行焦作分行开展合规教育月活动

本报讯(记者李冬露)在银行信贷资金紧张的大背景下,以高利率为主要特征的民间借贷、社会融资已经积聚了较大风险。为防范风险,强化案件防控,实现“零发案”目标,中行焦作分行日前在全辖开展了“拒绝参与民间借贷 远离违规违纪违法”合规教育月活动。

本次活动分五个阶段实施。第一阶段由各单位组织学习关于民间借贷的相关案例和风险提示等内容,以案说法,教育员工拒绝诱惑,远离民间借贷,合规操作。第二阶段由各单位组织员工签订拒绝参与民间借贷承诺书,确保人人承诺到位。第三阶段由各单位按照员工行为排查人员分包情况,走访员工家庭,宣讲民间借贷危害。第四阶段是建立举报途径,鼓励员工举报。第五阶段是突出重点进行员工行为排查。

新闻简报

“中行网银杯”全国电子银行知识竞赛邀您参与

由中国银行与《金融时报》联合举办的“中行网银杯”全国电子银行知识竞赛活动于2011年10月至12月举行,从10月10日开始,每周在《金融时报》连续四周刊出电子银行知识介绍专栏,内容涵盖网上银行、手机银行、电子商务等知识。第五周刊出知识竞赛试题及参赛规则。上述知识介绍、试题、参赛规则等内容同时在中行门户网站(www.boc.cn)及金融时报网(www.financialnews.com.cn)上发布,参赛人员需详细填写答题卡内的地址及联系电话,并在规定时间内将答题卡寄往《金融时报》知识竞赛组委会。

竞赛活动结束后,组委会将在答对全部问题并正确填写答题卡的参赛者中抽取一等奖2名、二等奖10名、三等奖20名、纪念奖300名,奖金、奖品由《金融时报》颁发。中行



今年年初以来,中行焦作分行在全辖开展了警示教育活动,使得全行员工的廉政意识和服务理念得到了极大的提升。图为该分行近日组织员工到市警示教育基地参观。石为人 摄

徐全心摄影作品获大奖

本报讯(记者李冬露)记者日前从中行焦作分行获悉,在11月1日中国银行举办的“百年中行·百年辉煌”第五届书法、绘画、摄影大赛上,该分行员工徐全心的摄影作品《梦里想去的地方》、《生命之歌》分别获得一、二等奖。

徐全心的摄影作品是来自自37家一级分行、直属分行及总行机关选送的850余件作品中脱颖而出的,这是该分行历史上书画作品获得的最高荣誉。

又讯日前,在河南省金融系统举办的摄影展上,徐全心的摄影作品《田园画卷》荣获风光类二等奖。



中行焦作分行开展金融消费者权益保护宣传周活动

本报讯(记者李冬露 通讯员石为人)为维护金融消费者和金融机构的合法权益,加强对金融消费者权益的保护,有效提升金融服务水平,中行焦作分行日前开展了金融消费者权益保护宣传周活动。

为开展好此项活动,该分行成立了金融消费者权益保护工作领导小组,设立了金融消费者权益咨询台,并组织员工学习《中国人民银行焦作市中心支行金融消费者权益保护管理暂行办法》和《中国人民银行焦作市中心支行金融消费者申诉处理暂行办法》,为活动的顺利开展营造了良好氛围。