焦作日报
中国银行焦作分行 焦作日报社 联办
2011年12月28日 星期三
第3期

中国银行 BANK OF CHINA 1912-2012 ·月刊

特邀统筹：李安民
特邀编辑：石为人 王风岐
统　　筹：芦凤海
责任编辑：刘会琴 谢晓辉
组版编辑：李新战
责任校对：张晓青 刘 勇

支持“顶天立地” 不忘“铺天盖地”

中行河南省分行与蒙牛集团举行授信签约仪式 全力支持我市小微涉农企业暨奶牛饲养户发展

中行河南省分行党委书记、行长白树屏(左)与市委副书记、市长孙立坤亲切交谈。本报记者 **李英俊** 摄

签约仪式现场。本报记者 **李英俊** 摄

本报讯（记者**李冬露**）在已对30家奶牛饲养企业提供1.5亿元授信支持的基础上，未来3年内，再向60家奶牛饲养企业提供3亿元的授信支持。12月6日上午，中行河南省分行与蒙牛乳业（焦作）有限公司在焦作迎宾馆举行授信签约仪式，为我市小微企业、涉农企业暨蒙牛乳业(焦作)有限公司上游奶牛饲养户加快发展打了一支“强心剂”。

中行河南省分行党委书记、行长白树屏，市委副书记、市长孙立坤，蒙牛集团财务总监樊东，中行河南省分行党委委员、行长助理周路出席签约仪式并鉴签，中行焦作分行党委书记、行长李辉主持签约仪式。

孙立坤在致辞中代表市委、市政府向长期以来关心和支持焦作发展的中行河南省分行、蒙牛公司等金融界和企业界的朋友表示衷心的感谢。他说，中行河南省分行积极响应国务院号召，专门出台服务小微企业融资需求的“微贷通”业务管理办法，对我市小微企业来说是一场“及时雨”，必将促进小微企业发展。这次授信签约是拓宽银企合作思路的成功探索。中行河南省分行与蒙牛乳业(焦作)有限公司此次合作，向广大奶牛饲养户提供资金支持，既保障了企业的奶源，又提高了奶牛饲养户的收入水平，开辟了支持小微企业、涉农企业的新路子。这次授信签约，掀开了银企合作共赢的新篇章。只有中小企业“铺天盖地”，才有大企业的“顶天立地”。焦作中小企业诸多，其中不乏成长性好、市场前景广阔的企业，希望金融界多支持中小企业，不断拓宽银企合作领域，实现合作共赢、发展共享，为焦作经济社会发展、为中原经济区建设作出积极的贡献。

白树屏表示，此次签约仪式的举行，既是中行切实贯彻国务院支持小型、微型企业指导意见的一个实际行动，也标志着中行成为全国第一家对蒙牛集团上游供应链企业进行批量支持的大型银行。中行河南省分行和蒙牛乳业(焦作)有限公司合作已久，截至目前已陆续对上游30家奶牛饲养企业提供了1.5亿元的授信支持，从而稳定了奶源质量，扩大了奶源供应。此次签约，中行河南省分行将在未来3年内向蒙牛公司上游的60家奶牛饲养企业提供3亿元的授信支持，确保奶源充足、安全供应。今后，中行河南省分行将继续加强与客户的合作，不断为上游客户提供优质服务，继续加大产品和模式创新力度，积极解决中小企业贷款难和发展慢的问题，为蒙牛公司稳定奶源数量、保证奶源品质、扩大产品销售、拓展乳品市场作出积极的贡献。

当天下午，白树屏听取了中行焦作分行的工作汇报，对该分行今年的工作给予了充分肯定，对该分行取得的成绩予以高度赞扬。

为焦作走在中原经济区前列再加力

中行焦作分行出台具体措施

本报讯（记者**李冬露**）《国务院关于支持河南省加快建设中原经济区的指导意见》出台以后，建设中原经济区正式上升为国家战略。日前，中行焦作分行制定出台了《关于支持中原经济区建设的工作措施》，以优化信贷资源配置为重点，以推动结构调整为核心，以金融创新为突破口，围绕城市基础设施、新型城镇化、新型工业化、农业现代化等领域，重点加大信贷投放力度，为焦作奋力走在中原经济区前列增添更强的动力。

结合中原经济区建设和焦作地区实际，明确授信投向。中行焦作分行进一步加大对政策、市场、客户、产品的研究力度，统筹安排2012年授信计划，明确行业发展方向及授信策略。

紧紧围绕现金流、产业链、供应链、客户链“一流三链”，强力推动授信结构调整。中行焦作分行在行业上积极支持中原经济区焦作地区现代化交通体系、能源基地、物流体系、先进装备制造业基地等十大支撑体系建设；在客户上以扩大中型客户为重中之重，推进全产品线营销，培育和壮大一批稳定的、忠实的中型客户群，提高中型客户授信份额；在区域方面，向重点地区、产业集聚区、产业集群倾斜授信资源。

推进客户延伸营销机制，深入发挥授信业务的拉动作用。中行焦作分行充分发挥授信信息对业务发展的支持作用，加大信息收集梳理力度，通过信息共享、资源联动，将授信资源向有利于存款增长、客户拓展方面倾斜。

全力推动产品创新服务。中行焦作分行大力发展贸易金融业务，积极运用贸易融资、供应链融资产品；增强市场敏感度，围绕供应链融资、投行、融资租赁、银团贷款等需求，不断优化产品的风险、收益比；加强现有产品的组合，更好地契合和满足客户需求。

在具体工作中，中行焦作分行将在六个方面有所作为：一要在加快建设新型工业城市上有所作为，重点支持焦作卓林数码材料有限公司、博爱新开源制药股份有限公司和焦作市明株自动化工程有限责任公司等一批科技含量高、经济效益好的企业。二要在加快新型城镇化进程中有所作为，重点支持焦作隆丰皮草企业有限公司、革乐美(中国)皮革有限公司、河南省江河纸业有限责任公司和博爱县强力车轮制造有限公司等一批以农村城镇化为引领带动工业化的企业。三要在加快发展现代农业上有所作为，重点支持焦作市五庆面业有限公司、河南省亿腾食品有限公司、河南省淼雨饮品股份有限公司、河南斯美特食品有限公司等企业，实现农业增效、农民增收。四要在加快建设国际知名旅游城市上有所作为，继续支持焦作云台山旅游发展有限公司、焦作云台山旅游股份有限公司和修武县青龙峡旅游服务有限责任公司等企业。五要在加快主动融入、合作发展上有所作为，一方面积极融入省会郑州发展，另一方面加强与山西晋城的沟通合作。六要在加快转变领导方式、改进工作作风上有所作为。目前，该分行正与河南晋煤天庆煤化工有限责任公司就投资30亿元的项目进行洽谈。

员工风采

“明星大堂”常喜菊

本报记者 梁智玲
实习生 李 征

她是同事眼里的大姐，她是客户眼里的微笑大使，她面对所有人时总是面带微笑。她就是中行塔南路支行的一名大堂经理——常喜菊。

常喜菊已经40多岁了，她总是把自己最热情的一面展现给客户，以干练的职业形象、饱满的精神面貌、过硬的专业素质、热情的服务态度，展示着中行的形象 。

2009年，常喜菊开始做大堂经理。“外人眼中，大堂经理风光无限，其实大堂经理工作是十分烦琐的，有时甚至十分委屈。”常喜菊说。大堂经理工作很烦琐，从每天早上组织大家开晨会，打扫卫生到每天晚上的工作总结，一天的时间她都要不停地忙碌，要解答客户的疑问，认真记录客户的意见，遇到客户不理解发火的情况还要不停地耐心解释，这样一天下来口干舌燥是经常的事。在两年来的工作中，她曾经因为过度疲劳晕倒在工作岗位上两次。遇到一些不理解的客户，甚至会在大堂内大吵大闹，大堂经理还要耐心劝解，这又是十分委屈的。“很累，但看到客户满意的表情时，觉得累也是值得的。”她说。

让客户“迎着微笑来，带着满意走”是大堂经理的工作目标。“工作中不仅要靠服务，还要有专业知识。”常喜菊说。只要客户来到银行，大堂经理首先要上前接待，仔细了解客户的需要，然后再引领客户办理业务。记者了解到，一天，常喜菊在上班时，一个客户来到行里请她帮忙查询银行卡上的余额，当她发现客户的余额有300多万元的时候，职业敏感告诉她要留住这样一位高端客户，于是她就和这名客户谈房产、谈股市。在闲谈中，她看到客户流露出现在市场行情不好，最近做生意还不想动用这笔款，于是她立即拿出自制的装有办业务要用的单子和产品宣传折页的文件夹，根据客户的情况向客户介绍理财产品。客户刚开始的时候还犹豫不定，常喜菊就不断与客户沟通，帮客户分析情况，这名客户最终被她的诚心和服务打动了，在行里购买了9个月的理财产品380万元，客户也因此获得了更多的财富。正是有了这种对工作的执著，工作以来，她不断地挖掘识别优质客户3000余人，其中有250余人还成了行里的VIP客户，如今还经常会有客户因为她的热情来找她。“这些都是客户对我们工作的肯定，我感到很高兴，很满足。”常喜菊说。

因为这分对工作的执著和热情，常喜菊也得到同事和领导们的认可。在2010年省行实行的神秘人检查中，她的所有得分在90分以上，她本人有4个月在大堂经理工作检查中得了满分。今年，常喜菊通过了银行业协会“明星大堂”验收工作，而这个“明星大堂”，在中国银行河南省分行中仅有5个名额。面对这个来之不易又至高无上的荣誉，常喜菊显得很平淡：“荣誉只能代表过去，今后的工作怎样做得更好，才是最应该考虑的问题。”她说，大堂经理是她喜欢的职业，在荣誉面前，她要踏实工作，用微笑迎接每一位客户。

为搞好银企对接，支持焦作乳业发展，日前，中行河南省分行党委书记、行长白树屏(左一)在中行焦作分行党委书记、行长李辉(左二)的陪同下，深入蒙牛乳业(焦作)有限公司调研。本报记者 **李英俊** 摄

新闻简报

中行焦作分行
业务技能比赛获佳绩

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**王风岐**）日前，由市银行业协会、财贸工会举办的焦作市首届银行业业务技能大赛落下帷幕，中行焦作分行喜获团体组织奖第三名，多名选手获单项比赛前三名。

据了解，此次业务技能大赛共分小键盘输入、汉字输入、单指单张点钞、多指多张点钞、机器点钞等5个项目，我市13家银行机构的近300名业务技术能手参加了比赛。中行焦作分行共派出13名选手参赛，有12名选手分别获得了各类奖项。其中，个人金融部的王天君荣获小键盘输入比赛第一名；温县支行的张任远、塔南支行的行丽萍分别荣获单指单张点钞第一名、第二名；温县支行的史斌、综合管理部的赵霞分别荣获汉字输入第一名、第三名；温县支行的范杰、宋培芳分别荣获多指多张点钞第二名、第三名。

中行焦作分行营业部
网点转型助推业务发展

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**王风岐**）今年年初以来，中行焦作分行营业部高度重视网点转型工作，强化网点服务功能，全面推进硬件建设和软件转型，网点效能和竞争力显著提升。

在综合网点转型过程中，该营业部不断创新服务理念，改进服务手段，着力在提高网点高附加值的服务上下工夫，为客户提供个性化、联动化、亲情化、流程化、具体化的服务，赢得客户，进一步提升网点的经营水平和经营效益。该营业部还积极优化网点人员结构，对现有人员进行优化组合，压缩柜台人员，完善网点客户经理、理财经理、产品经理、大堂经理人员配置，提高网点营销能力，并在控制风险的前提下，将普通柜员改为综合柜员，突出“一站式”服务，减少客户等候时间，提高客户满意度。

中行孟州支行
票融通业务实现零突破

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**成英超**）近日，中行孟州支行与河南金大地化工有限公司成功叙做4000万元“票融通”业务。这是该支行成功营销的首笔“票融通”业务。

今年，河南金山化工有限公司贷款规模相对紧张。为解决企业资金紧张局面，中行孟州支行多次向上级行汇报，最终为企业签发了4000万元的银行承兑。在办理敞口承兑时，该支行了解到该企业承兑的收款人为河南金大地化工有限公司，经联系得知，该公司计划将这些票据到上海做票据贴现。该支行领导积极与金大地公司财务副总联系，向其介绍中行“票融通”产品的优势。在该支行人员的努力下，金大地公司最终同意叙做该支行的“票融通”产品。11月14日，经过多方运作，该支行与金大地公司成功叙做4000万元“票融通”业务。

中行焦作分行采取得力措施，扎实开展“满意在中行”优质服务活动。图为该分行国际结算部的工作人员近日在向客户介绍跟单信用证产品业务。 **王风岐** 摄

铿锵玫瑰撑起“半边天”

——中行广场支行创建全国巾帼文明示范岗纪实

本报记者 李冬露

在我市，有一个亮丽的金融服务窗口，那就是中行广场支行。

这是个以女职工为主的团队，全行共有员工16名，其中女职工11人。她们认真、勤奋，以执著与热忱谱写着中行绚烂的篇章。因为出色的工作，该支行连续5年被评为总行级青年文明号、总行级巾帼文明示范岗，今年又被全国妇联授予“巾帼文明示范岗”称号。

早在1998年，针对女职工多的特点，中行广场支行就积极响应妇联和上级工会的号召，提出了“以创建巾帼文明示范岗为中心，有效带动各项业务快速发展”的创建思路，把开展巾帼文明示范岗创建活动作为一项重要工作来抓，努力营造和谐的建功立业环境。

为把创建活动开展得有声有色，该支行专门成立了创建工作领导小组，制定了短、中、长期创建目标，并将“巾帼文明示范岗”创建活动列入日常议事日程，周总结、月通报，使创建工作成为一项日常的重要工作。为把创建工作落到实处，该支行开辟了创建园地，建立了创建台账，提出了“内强素质，外树形象，立足本职，追求卓越”的创建口号，从行风建设、业务竞赛、服务奉献等方面入手，逐项落实，扎扎实实开展工作。

怎样使创建活动深入持久健康地开展？怎样形成创建工作与业务发展的良性循环？中行广场支行进行了一系列探索。

大力开展核心价值观教育，树立员工岗位作贡献的信心。该支行结合中国银行追求卓越的核心价值观，开展了“赢在营销”、“赢在执行”经验分享活动，6名选手近距离和大家分享自己在业务营销、业务管理方面的心得体会，由于是身边人讲述自己的事，无障碍的沟通使广大员工共同取得了进步。该支行还针对不同的岗位特点，开展了“我的岗位与支行发展”有奖征文活动，所有员工都写了自己岗位的特点以及与支行业务发展的关系，使大家真正认识到了自己岗位的价值，增强了团队意识，激发了员工立足岗位作贡献的信心。

只有具备了高超的技能，才能更好地为客户服务。为进一步提高员工整体素质，该支行积极营造浓厚的学习氛围，全行员工不分年龄，力争做到“四个坚持”，即坚持每周一次岗位业务学习，坚持每年对员工进行一次业务技能测试，坚持全员参加上级各种培训，坚持业务技术不合格待岗培训，培养出了一大批业务尖子，又通过以点带面、以老带新，使新入行员工技能得以快速提高，将员工的整体水平提升到了一个新层次，并且多次参加上级行的比赛，取得了较好的成绩，先后有多人获得“青年岗位能手”、“三八红旗手”、“服务标兵”等荣誉称号。

服务是永恒的主题，让客户满意是全体员工的最大心愿。中行广场支行员工时时处处践行“客户至上、用心服务”的诺言。为了使文明优质服务工作成为一张无形的名片，该支行开展了“找差距、树形象”文明优质服务百日竞赛活动，员工利用班余到本地标杆行暗地观察同业在服务方面的亮点，查找自身的不足，然后进行自纠。她们还根据工作特点，编写了具有广场支行特色的“柜台标准服务六部曲”，首次将标准化服务提出并应用于柜台服务，受到了客户的广泛好评。规范的服务、靓丽的形象，广场支行员工高效贴心的服务已成为焦作市中心一道风景线，该支行连续3年被评为焦作市群众满意的金融部门。

播撒一粒希望的种子，收获万颗丰硕的果实。此次被全国妇联授予巾帼文明示范岗称号，是中行广场支行所有同志用辛勤的汗水换来的。实践证明，中行广场支行13年坚持不懈的创建活动，带动了文明优质服务活动水平的提升，促进了经营管理和业务发展的全面进步，打造了一支团结、和谐、奋发向上的团队。截至目前，该支行各项人民币存款达3.12亿元，在业务领域取得了绩效考核城区组经营性支行第一名的业绩。

金融防火墙

信用卡办卡及使用风险提示

1. 不要将本人身份证借与他人办卡使用。

2.办理信用卡时，一定要到银行网点办理，如有营销人员上门办卡，要了解其身份的真实性。

3. 填写信用卡申请表时，要如实、详细地填写个人信息、职业信息、对账单及领卡信息、还款信息、联系人信息及对产品的选择。以上信息填写完整后，一定要本人签名哦！

4. 对银行提供个人所在单位收入证明时，一定要加盖单位公章、财务专用章或人事部章，以便银行工作人员确认个人收入的真实性。

5.办卡成功后，要妥善保管好本人卡片，不要将消费密码及取款密码告诉他人，不要将卡片借与他人使用。

6. 如发现有人冒用本人身份证件办理银行信用卡时，要及时到当地银行反映，告知情况经过，以便银行工作人员尽快帮助处理，妥善解决。 廖春玲