

目标早定位 任务早分解 措施早落实

中行焦作分行擂响战鼓誓夺首季开门红

本报讯(记者李冬露 通讯员石为人) 2012年2月5日中国银行将迎来成立100周年,如何给中国银行百年华诞献礼?去年年底,中行焦作分行召开动员誓师大会,对全行2012年首季工作进行动员和部署,要求全行上下立足新的起点,坚定信心打好首季第一战,全力以赴夺取首季开门红。

班子带领参加会议的代表在“迎百年行庆,誓夺开门红”主题背景墙上签字,以表示坚决完成首季各项工作目标的决心和信心。

中行焦作分行一季度主要奋斗目标:人民币储蓄存款新增8.5亿元;人民币公司存款新增6亿元;实现省行下达全年中间业务收入任务的40%。为确保预定目标顺利完成,该分行在工作部署中突出一个“早”字,目标早定位、任务早分解、措施早落实,并制定了具体工作措施,誓夺首季开门红。

明确目标,强化营销,打好存

款攻坚战。以公、个联动为抓手,抓实、抓细客户群。在新发展客户方面做文章,既要抓好存量客户,又要强化营销,深度挖掘新的客户,给存款注入新鲜血液,带动存款有效增长。

紧盯市场,全面出击,全行员工齐努力。第一,要把握市场信息,明确主攻方向,作好营销宣传,为首季开门红大造声势。第二,发挥表率作用,率先垂范。在营销中,发挥班子、主任、员工三位一体、网点平台的联动优势,既要做好存量维护工作,又要上下攻

关拓展新户,形成合力。第三,要把机关打造成流动的窗口银行。倡导机关每个同志都是客户经理,机关每位干部员工在做好本职工作的同时,要利用业余时间走出去,积极拓展存款。第四,各城区网点要增强高产意识,对存款进行深度挖潜,把自己放在同业竞争的前沿阵地,做拓展市场的急先锋,紧盯全辖争排次,强化人均贡献。

严格考核,过程管理,绩效诊断定输赢。2012年,该分行将进一步加大绩效诊断力度,抓实、抓细各项绩效考核指标,狠抓过程管

理,对各单位绩效目标实施情况旬提醒、月通报、季兑现,并在原来绩效诊断的基础上,把对各单位的绩效改进建议内容改为督办,切实督促落后单位实现绩效进步,以提升整体绩效目标的实现。

全面营销,做强中业,创新利润增长点。第一,做足做活各种银行卡、网上银行业务等优势产品的营销工作;第二,在争揽保险、营销基金上下工夫;第三,继续做大做强外汇业务;第四,在中间业务方面要有创新、有突破。

建机制 扩客户 拓存款 促绩效

中行焦作分行去年工作亮点频现

本报讯(记者李冬露) 记者近日从中行焦作分行获悉,2011年,面对宏观经济形势趋紧、同业金融竞争激烈等不利因素,该分行紧紧围绕“建机制、扩客户、拓存款、促绩效”的工作重心,坚持以客户为中心、以市场为导向、以创新为动力、全力抢占市场份额,各项经营工作亮点频现,在省行绩效考核排名中,该分行一季度位列第十二名,到二季度上升到第七名,三季度上升到第四名,节节攀升。

经营效益不断提高。截至去年11月末,该分行行本外币资产总额达114.28亿元,新增15.35亿元,增长15.51%;负债总额114.19亿元,新增16.67亿元,增长17.1%。实现账面利润10641万元,同比增加3909万元,增幅为57.55%;实现净收入28752万元,增长28.15%。

人民币存款快速增长。截至去年11月末,该分行各项人民币存款余额为1039937万元,较上年新增138675万元,网均32498万元,余额市场占有率为33.83%,网均、余额市场占有率均列辖内四大行第一位。

资产结构进一步优化。截至去年11月末,该分行各项人民币贷款余额为408346万元,较上年新增85547万元。票据贴现32224万元,较上年增加15277万元;消费贷款112899万元,较上年新增13957万元。清收工作取得了一定成效,不良贷款余额为4821万元,较年初减少377万元,资产结构进一步得到优化。

外币业务继续领跑同业。截至去年11月末,该分行各项外币存款余额为4844万美元,较年初新增687万美元,市场占有率达44.4%;各项贷款余额1873万美元,市场占有率达40.3%。存、贷市场占有率均稳居全市商业银行之首。

中间业务稳步增加。截至去年11月末,该分行实现本外币各项中间业务净收入5381万元,完成省行计划6833万元的78.75%。共完成国际结算总量100255.14万美元,较上年新增38.15%;实现收入3780万元,同比增长55.95%。跨境人民币业务取得突破,在焦作市首家办理了3笔跨境人民币业务,金额总计3350万元。

王丽娟:客户财富的好管家

本报记者 梁智玲 实习生 李征

她是成千上万的理财师中的一个,努力在自己的岗位上奋斗着,用过硬的业务水平赢得客户信任,用热情奠定理财工作基础。她就是中行塔南路支行的理财经理王丽娟。

采访王丽娟之前,听别人简单介绍过她:“十佳”理财经理,掌握的中高端客户近500名,连续4个月登上“龙虎榜”……这该是怎样一位“女强人”?

“我就是一名普通人,只是对待工作认真了些,时时处处替客户着想而已。”面对记者,王丽娟十分腼腆。

2009年7月,王丽娟从会计岗位上走上了一个新的岗位——理财经理。虽说她怀揣一颗对理财事业的执著和热情,但面对一个自己完全不了解的领域,她也茫然不知所措。“当时塔南路支行的中高端客户只有150多户,但就连最简单的去维护这些客户,都让我无从下手,更不要提再去发展新客户了。”王丽娟说,那段时间,每月的销售综合排名她都排在最后,她开始怀疑自己不是干理财的料,心里打起了退堂鼓。

白天继续在理财经理的岗位上忍耐着,晚上回家悄悄落泪。凭着一股不服输的劲头,她在心底鼓励自己:一定要做好这个工作。

如何在理财岗位上坚持下去?怎样做好这份工作?“要想让客户相信自己,首先要在业务水平上下大工夫,只有自己对金融知识、理财知识非常精通,才能让客户信任。”王丽娟说。于是,她利用一切可以利用的时间,苦学业务知识,在半年时间内,拿到了AFP金融理财师资格证书。这个证书,是所有理财师梦寐以求的,这让王丽娟充满了信

心。掌握了过硬的业务知识,和客户沟通就有了底气。每一种理财产品,她都会认真分析其中的收益和风险,并根据不同客户的特点,有针对性地推荐。“高收益的理财产品一定伴随着高风险,向客户推荐产品时,一定要分析透彻,让客户对理财产品有全面的认知和判断。”王丽娟说,因为业务好,慢慢地,很多客户愿意和她交流,客户有需求和遇到问题也都主动和她沟通,这为下一步的工作打下了良好的基础。

凭着手中掌握的一些客户资料,王丽娟认真分析客户的财产类型,通过多种方式与客户沟通。“只要真诚,客户还是非常理解的。”王丽娟说,刚开始时,与客户沟通被拒绝的现象很多,时间长了也慢慢得到了客户的理解。做理财工作,要对所有的客户一视同仁,无论是中高端还是低端客户,只要有需求,都要认真对待,推荐给他们适合的理财产品;要把客户的利益放在首位,理财产品无论是赚钱或赔钱,都要定期和客户联系,让客户了解收益状况。在下跌通道,要及时提醒客户赎回,降低客户的损失。

因为敬业和专业,很多客户把王丽娟当做朋友,她也为中国银行赢得了很多客户。在她的努力下,短短两年时间,塔南路支行的理财业务取得了骄人的成绩:2011年仅人民币理财就销售2亿元,基金销售800多万元,中高端客户也从2009年王丽娟刚接手时的150多户发展到现在的近500户。王丽娟的努力也获得了领导和同事的认可。2010年,她获得了“焦作市先进理财经理”称号,2011年,中国银行河南省分行评定的“十佳理财经理”,她也连续3个季度荣获,并从2011年6月份开始,连续4个月登上中国银行个金板块“龙虎榜”。

首刷中行银联卡 超值好礼等你拿

本报讯(记者李冬露)为感谢广大客户的支持与厚爱,中行焦作分行于1月1日至3月31日开展银联标准信用卡营销活动。

活动期间,凡持中国银行标准银联信用卡(62卡号开头,卡面印有银联标识,淘宝校园卡除外)激活首刷188元以上

的客户,均可获得不锈钢电热水壶一个。该分行于次日10日左右通过95566短信平台通知符合兑奖条件的客户持身份证、信用卡、活折(卡)或中银e令前往指定地点领取礼品。客户可拨打95566服务电话进行咨询。数量有限,先到先得,送完即止。

颂辉煌 载歌载舞 迎挑战 豪情满怀



新年贺词

中行焦作分行党委书记、行长 李辉

玉兔惊飞跃五洲,龙腾盛世震山阳。新年钟声即将敲响,在2012年春节来临之际,我谨代表中行焦作分行800余名干部员工向全市人民拜年!向多年来支持焦作中行事业发展的企事业单位的各位领导、社会各界人士及客户表示节日的问候和祝福!

2011年,对中行焦作分行来说是极不平凡的一年。面对复杂的经营形势,全行干部员工团结一心、开拓进取,赢利水平持续提升,市场竞争力进一步提高,内部控制持续得到改善,实现了各项业务又好又快发展。

2012年,中国银行将迎来百年华诞,也是我行深化机制建设、凸现效应之年。中行焦作分行全体干部员工将以扎实的工作作风,为全市人民、为客户和企事业单位提供更加优质高效、全方位的金融服务!

祝全市人民春节愉快、龙年吉祥、阖家欢乐、万事如意!

经营效益不断提高,人民币存款快速增长,资产结构进一步优化,外币业务继续领跑同业,中间业务稳步增加。2011年,中行焦作分行各项业务实现跨越发展,为中行百年行庆献上了一份厚礼。2012年1月12日,中行焦作分行迎新春晚联欢晚会在人民银行规定的政策范围内,直接为企业提供跨境人民币相关结果服务。



数字凝聚辛劳

——中行修武支行2011年末揽存工作侧记

本报记者 李冬露

2011年12月30日深夜,窗外北风凛冽,而中行修武支行办公大楼依然灯火通明,支行存款年末冲刺紧急动员会正在进行。

“明天就是2011年的最后一天了,时间紧,任务重,我们要全员发动、分秒必争,确保各项存款应揽尽揽。”行长牛占平的一席话,让大家不由得心头一紧。

是啊,眼看就要跨入2012年了,但修武支行的存款业务据预定目标还有一定缺口。此时不赶,更待何时?

会上,大家你一言我一语,出谋划策,动员会开成了“诸葛亮会”。公司存款大客户、授信客户、理财贵宾客户……一个个新增存款目标客户被梳理出来。然后,班子成员明确分工,重新“任职”:行长牛占平负责总行,且作为新增500万元以上目标客户首席客户经理;副行长王晓艳负责支行营业部和业务发展部目标客户,且作为全辖新增50万元以上目标客户首席客户经理;副行长孙诚负责为民路支行和全辖理财客户新增存款挖潜。

2011年12月31日7时30分,班子成员和全体员工提前半小时全部到岗,按照既定营销方案迅速展开工作。

对于授信客户,客户经理紧盯客户存款,逐一进行深度挖潜;对于财政性存款客户,柜员、网点主任、行长齐上阵,开展多层次立体营销,盯紧国库拨款手续,确保财政资金入账;对于前来取款客户,临柜人员委婉解释,耐心做工作,确保客户将存款稳定在该支行。企业客户、个体工商户、个人存款客户……电话沟通、登门拜访,一切工作,都在紧张而有序地进行。

时间一分一秒过去,就这样积水成渊、聚沙成塔,中行修武支行的存款数据不断发生着变化:存款新增从5万元到10万元,从50万元到500万元……

灯火阑珊时分,经过紧张盘点,牛占平高兴地向大家宣布:截至2011年12月31日,修武支行人民币各项存款72217万元,较年初新增5237万元。其中,公司存款44015万元,较年初新增2290万元,当日新增1814万元;储蓄存款28202万元,较年初新增2947万元。

此时此刻,忙碌了一天的修武支行人,脸上都露出了开心的笑容。



中行跨境人民币业务:力助企业“走出去”

本报记者 李冬露

2011年8月23日,河南省成为第三批跨境贸易人民币结算地区,为我市进出口企业带来了新的结算便利和发展机遇。作为跨境人民币业务主办银行,中行焦作分行反应迅速,深入研读相关政策,及时为隆丰皮革等企业办理了跨境贸易人民币结算业务,助企业抢占先机“一臂之力”。

但是,由于跨境人民币结算业务尚处于发展初期,许多企业对其尚不了解。为推动跨境人民币结算业务的发展,让更多的企业了解跨境人民币结算,日前,记者走访了中行焦作分行国际结算部,为广大家庭企业一揭跨境贸易人民币结算业务

的“神秘面纱”。

中行焦作分行国际结算部的贺琳告诉记者,跨境贸易人民币结算业务是指经国家允许指定的、有条件的企业在自愿基础上以人民币进行跨境贸易和投资的业务,商业银行在人民银行规定的政策范围内,直接为企业提供跨境人民币相关结果服务。

为使记者对跨境贸易人民币结算业务有个更为直观的了解,贺琳举例说,一家境内企业想从境外进口价值1000万元的货物,这家公司最终得为这批货物支付多少钱?1000万吗?不,以前这看似简单的数学题,在实际生活中并不那么简单。因为按照中国的贸易结算机制,境内企业和境外企业发生贸易只能采用非人民

币币种结算,这就意味着企业在贸易过程中必须承担汇率风险。以上述1000万元的货物为例,如果两家企业签订协议时约定用美元(按1美元兑6.8元人民币)计价,即支付147.0588万美元,但实际上,等到对方货物运到,境内企业最终支付的成本很可能会升至1014.7057美元。原因是,此时从银行购买美元的汇率已经变为1美元兑6.9元人民币。对于进出口企业来说,这样的情况并不少见,尤其在汇市极为动荡的2008年,不少企业更是深受其害,不过,这种状况在跨境贸易人民币结算推出后得到了改变。用人民币结算时,无论其他币种汇率怎么波动,企业为这批货物支付的成本永远是1000万元。

全球性金融危机以来,我国的对外贸易受到了严重的冲击,同时美元、欧元等主要结算货币的汇率波动也比较大,所以国内的一些企业,包括周边国家和地区的企业都有这样的呼声,希望用人民币来做贸易。“企业采用跨境贸易人民币结算后,不仅可享受出口货物退(免)税政策,还有助于规避汇率风险、提前锁定贸易成本及收益、保障企业稳健经营。另外,人民币结算不纳入外汇核销管理,允许企业将出口人民币收入存放境外等便利政策,使得外贸交易的流程简化,促进贸易的便利化,有利于企业加快运转速度。”贺琳说。

采访中记者了解到,中国银行是由传统外汇专业银行改制而来的

一流国际化银行,在国际结算领域,不管是人员、技术还是渠道方面,都有着得天独厚的天然优势,支撑着我国对外贸易结算的半壁江山。目前,中国银行的国际结算量全球领先,境内行国际贸易结算、外币贸易融资和外币保函市场份额稳居市场第一,海外机构和代理行资源覆盖全球,拥有广泛便利的清算网络,有力地为我国企业在全世界的贸易活动提供服务。

中行焦作分行相关负责人表示,多年来,该分行一直致力于为我市进出口企业提供更加优质、快捷、便利、高效的结算和融资服务,也诚挚欢迎各位企业朋友前来咨询、办理跨境贸易人民币结算业务,促进银企合作、共同发展。