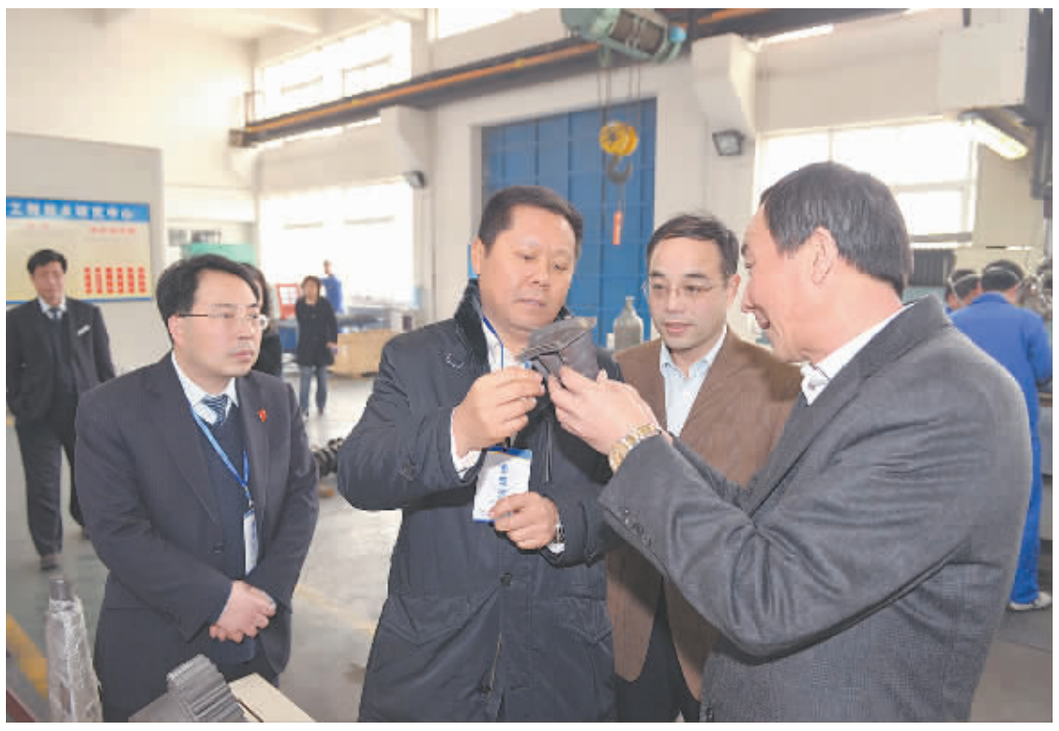
焦作日报
中国银行焦作分行 焦作日报社 联办
2012年3月27日 星期二
第6期

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：张雪琴
组版编辑：李新战
责任校对：靳慧英

加强银企互动合作 给力焦作经济转型

中行焦作分行行长李辉到孟州、沁阳企业进行实地调研



本报讯（记者**李冬露** 通讯员**石为人**）为进一步加强与中小企业的合作、实现银企双赢，近日，中行焦作分行党委书记、行长李辉，副行长王振营带领公司部、国内结算部等负责人一行，深入孟州、沁阳两地企业进行实地调研。

在孟州市，李辉一行首先到河南飞孟金刚石有限责任公司进行调研。该公司是孟州市超硬材料行业的龙头企业，生产的多晶金刚石已占中国多晶金刚石出口的80%以上。该公司总经理李建林对李辉一行的来访表示欢迎，并对中行焦作分行多年来的大力支持表示感谢。在听完李建林对企业的有关介绍后，李辉表示，多年来，中行孟州支行一直与企业建立良好的银企合作关系，中行愿意继续加大对该公司的资金支持力度，2012年计划为其增加3000万元授信额度。之后，李辉一行来到焦作隆丰皮草有限公司进行实地调研，查看企业生产经营情况，与该公司董事长王和平进行了交谈，双方表示将进一步深化合作，实现银企双赢。

在沁阳市，李辉一行深入沁阳市天庆公司现代煤化工项目基地、沁北产业集聚区管委会、思可达西向厂区、永威安防、檀溪堂文化产业园和崇义轻工等进行调研。在认真听取了煤化工项目建设情况、沁北产业集聚区发展概况及企业经营情况介绍后，李辉表示，中行焦作分行作为焦作市金融行业的重要成员，有责任和义务为企业提供资金支持，促进企业进一步发展、产业结构合理化调整。“十二五”期间，该分行将对基础设施建设、粮食深加工等产业给予资金倾斜，对中小微企业将持续关注，协助其解决融资难问题；要大力鼓励发展县域经济，增加金融产品和服务项目，为企业提供多元化、差异化的金融服务，为焦作建设中原经济区经济转型示范市作出积极的贡献。

左图为中行焦作分行党委书记、行长李辉（右三）一行在河南飞孟金刚石有限责任公司调研。

石为人 摄

中行焦作分行实现储蓄存款首季开门红

强化认识 找准位置 细化目标 紧盯市场

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**王风岐**）今年年初以来，中行焦作分行抢抓机遇，完善激励考核机制，以市场为导向，强化联动，狠抓销售，有力地推动了储蓄存款快速增长。截至2月底，该分行储蓄存款实现新增54781万元，较年初提升1.11个百分点；新增市场份额44.58%，位居四大行第二位，提前实现了储蓄存款首季开门红。

坚定信心鼓干劲。为实现第一季度储蓄存款开门红，该分行早在去年年底就召开了2012年开门红誓师大会，要求全员强化认识、找准位置、细化目标、紧盯市场，早下手、早落实，全力做好营销工作，确保实现一季度存款增长目标。基层负责人、机关部门员工、新入行大学生代表在大会上宣誓，表示誓夺开门红，向百年行庆献礼；所有参会人员在会议背景墙上签字，表达了实现开门红的信心和决心。

提前部署抢先机。为确保实现储蓄存款首季开门红，该分行本着“早动手、早布置、早落实、早见效”的原则，及早制订了一季度存款竞赛方案，明确储蓄存款增长目标，并拿出业务费用和人事费用各100万元用于业务支持和奖励，激发各级业务发展的积极性；为鼓励全辖追踪代发薪、年终奖、年终分红等热点资金，拿出30万元开展项目储备竞赛活动，根据项目代发金额和项目实施时间采取不同激励约束措施。同时，该分行加强过程管理，每日通报各单位项目实施情况，进一步调动各级管理者抢抓储蓄存款的积极性，从而在全行营造了比、学、赶、超的揽储氛围。

强化营销拓存款。该分行积极营造全员营销、全员拓展存款业务的良好氛围，深入市场挖掘资源，主动出击寻找客户；实施精细化管理，由客户经理一对一、面对面提供服务，做好优质客户的维护工作，努力提升优质客户的忠诚度和贡献度；加大定向营销和重点营销力度，做好中高端客户和潜力客户的维护和走访工作，努力增加优质客户；运用多种形式宣传中行个人金融业务产品，提高产品的知名度和影响力，通过个人金融产品营销带动储蓄存款的增长。

全员帮扶促发展。为体现机关帮扶基层的良好作风，该分行本着“机关服务一线，全行服务客户”的原则，继续开展机关帮扶网点活动，行领导亲自到基层网点帮扶指导，现场解决实际困难，为基层加油鼓劲；机关各部门主动承担揽储任务，比热情、比贡献、比结果，在管理中为基层提供帮助、协助营销，促进基层业务全面健康发展。截至2月底，该分行机关员工共揽储9617万元。

中行焦作分行

举办主题营销活动

本报讯（记者**李冬露**）为加强理财经理与个人中高端客户的联系、增进个人中高端客户对中行的归属感，中行焦作分行近日开展了以“魅力三八节，温暖女人心”为主题的营销活动。

中行焦作分行营业部举办美容养生沙龙。为关爱女性贵宾客户，中行焦作分行营业部邀请美容讲师为重点客户讲解日常美容小窍门和养生知识，拉近了与客户的距离，提高了客户的忠诚度。

修武支行举办趣味运动会。为促进公司客户修武县财政局和住房公积金管理中心与中国银行的合作关系，中行修武支行举办了一场别开生面的趣味运动会，通过联谊活动增强银企感情。

广场支行、太行路支行、民主南路支行、博爱支行为女性客户送鲜花。3月8日，到中行广场支行、太行路支行、民主南路支行、博爱支行办理业务的女性客户，得到了一份意外的惊喜：每位女性客户在办理完业务后，都收到了大堂经理送上的一束康乃馨，以此表达中行对女性客户节日的祝福。

解放支行系列活动温暖客户心。为拉近与中高端客户的距离，中行解放支行通过内部财富系统平台编辑祝福短信，送给女性中高端客户；为拉近社区和中行的距离，组织人员到西城美苑社区开展“与中行相约，做魅力女人”活动；与金德利阳光物业所签订便民协议，开展“您来我行办业务，我们为您缴物业费”活动。

焦东路支行举办保险营销活动。3月8日，中行焦东路支行举办了以“财富人生，魅力女人”为主题的保险营销活动，现场签单缴6万元，另有签单意向10万元。

和平中街支行公益宣传进社区。为引导和激励女职工继续发扬自尊、自信、自立、自强的精神，3月7日，中行和平中街支行在学苑社区举办了以妇女维权、普法宣传为主要内容的公益宣传活动，而且结合中行产品开展了内容丰富、特色鲜明的营销宣传。

彰显客户至上理念 增强投资理财意识

中行焦作分行真情答谢客户

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**武晓伟、石为人、王风岐**）为促进各项业务再上新台阶、回馈广大中高端客户，日前，中行焦作分行与中国人寿联手举办了“百年行庆”中高端客户理财答谢会。

中行焦作分行党委书记、行长李辉在致辞中对中高端客户多年来的支持表示感谢，副行长韩啸为鉴宝仪式揭幕，省行金融机构部在焦举行了幸运抽奖活动，成都保险学院教授金维萍讲解了有关金融知识，由各支行行长、主管行长、理财经理等为客户提供的一对一理财服务，更是彰显了中国银行客户至上的服务理念。

本次答谢会的举办，增强了客户的理财意识，巩固了中高端客户对中行的忠诚度，树立了中行良好的社会形象。

下图为答谢会现场。

石为人 摄

中行焦作分行

行风评议六连冠 工会工作获殊荣

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**陈迎军、石为人**）中行焦作分行通过八大举措，在全行扎实开展政风行风评议和创建群众满意的基层站所工作，从2006年至2011年，连续六次摘取金融行评桂冠。

该分行一是把行风建设融入业务管理之中，做到“五定”（定领导、定责任人、定时限、定措施、定目标）、“四统一”（统一研究、统一部署、统一督导、统一检查考核），确保在认识、措施和工作步调上高度一致，形成合力，有效推动行风建设活动全面深入开展；二是积极营造全员参与的工作氛围；三是把行风评议工作打造成切实为民服务的平台；四是典型引路，深入开展创建群众满意的基层站所活动；五是注重沟通，在当地政府纠风办的支持和指导中不断改进、不断提升；六是通过文明优质服务培训、岗位练兵和技能比赛，争创“双十佳”、“巾帼示范岗”、“服务明星”、“文明窗口”；七是严格考核，奖罚分明，促进了业务持续健康发展；八是“真”、“实”、“勤”走进客户，贴近群众内心，为客户提供优质、高效、便捷的服务。

又讯 记者日前从市总工会获悉，中行焦作分行工会被全国总工会授予“全国模范职工之家”荣誉称号，并荣获焦作市总工会2011年度先进集体称号。

中行焦作分行

对“合规建设提升年”活动进行再部署

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**石为人、宋会青**）为认真贯彻落实市银监局“合规建设提升年”的有关要求、确保全行业务健康发展，3月19日，中行焦作分行召开了一季度风险内控管理工作会议，对前一阶段“合规建设提升年”活动开展情况进行分析总结，对下一步工作进行再部署。

会议指出，全行的风险内控管理工作要紧紧围绕“四个转变、四个提升”来开展工作，即转变内控理念，提升管理有效性；转变考核方式，提升管理科学性；转变监控方式，提升管理及时性；转变控制模式，提升管理系统性。面对国际、国内严峻复杂的经营环境，会议认为，2012年全行要抓好七个工作着力点，切实做实内控合规工作，确保全年零发案目标的实现：一是督导全行扎实推进“合规建设提升年”活动，加强风险排查和责任追究，强化评价和督导，确保活动取得实效；二是编制图文并茂的基层员工操作手册，将内控嵌入业务流程，明确业务流程中的“雷区”、“高压线”；三是设立内控合规及法律基层服务热线；四是持续开展内控合规辅导送基层活动，促进基层机构自我检查、自我整改、自我提升，提升操作风险整体管理能力和水平；五是加强检查发现问题的整改落实；六是加强治本研究，有效治理屡查屡犯问题；七是加强授权和关联交易管理，做好信息维护，确保交易数据准确报送。

中行焦作分行

立足小微企业 挖掘市场潜力

本报讯（记者**李冬露** 通讯员**石为人**）中行焦作分行采取得力措施，加大对小微企业的信贷支持力度，不断拓宽小微企业融资渠道。截至2月底，该分行中小企业和小微企业新增授信4250万元，占新增授信总量的56%；全行总授信户数为132户，其中单户500万元以下的小额贷款户为89户，占授信总数的67%。

去年以来，中行焦作分行就如何解决中小企业、小微企业融资难问题多次召开专题会议，制定了“立足小微企业，挖掘市场潜力”的战略指导方针。一是加强市场细分和市场调研，行领导经常带领相关部门深入企业调研，帮助企业就项目经营前景和风险预测进行分析，为企业的发展出主意、想办法；二是在风险可控的前提下，不断增加中小企业、小微企业的贷款；三是与当地政府结合，对小微企业管理人员进行培训和指导；四是建立差异化信贷支持模式，为小微企业在贷款审批、担保方式和利率机制等方面开绿灯。

瞄准中高端女性人群

中银推出钛金女士信用卡

本报讯（记者**李冬露**）日前，中行焦作分行瞄准中高端女性群体，推出中银钛金女士信用卡。

中国银行推出的中银钛金女士信用卡主要面向乐观、独立、充满自信、崇尚健康生活、受过高等教育、有一定的工作经验、消费能力较强的中高端女性人群，目标年龄层多集中于27~45岁，心理特征趋于理性，以女性为主要发卡对象，男性客户亦可申请。该卡是中行针对女性细分市场的第一张信用卡产品，是介于白金卡和金卡之间的产品。同时，该卡也是继白金卡之后，中行针对中高端客户发行的第一张钛金卡产品。此外，该卡是中行首次尝试建设重大疾病保险增值服务的信用卡产品，也是首张包装女性卡友俱乐部的信用卡。

中银钛金女士信用卡信用额度消费不受单笔交易金额的限制，境内外畅通使用，消费密码验证更加安全。该卡还具有大额交易侦测功能，当发生异常交易时第一时间通知，控制风险。实时短信通知，让人放心又安心。同时，该卡的年度理财报表还可根据商户需求，分类记录持卡人消费的偏好，全数掌控年度整体消费及用卡状况。

中银理财

学雷锋 见行动

近日，中行焦作分行组织员工走进社区，向居民宣传理财知识，为居民义务讲解识别假币的方法，受到了居民的一致好评。

王风岐 摄

图片新闻

慧眼识骗局

本报记者 李冬露

近日，中行沁阳怀西支行成功堵截了一起利用ATM机诈骗的案件，挽回了客户的经济损失，维护了客户的利益。

2月25日10时许，一位中年男子来到中行沁阳怀西支行的ATM自助区，一边打电话一边准备在取款机上办理手续。这时，在旁边值勤的保安关丹听到电话的内容好像是对方正在索要该客户的银行卡密码，感觉十分可疑，赶快将这一情况告诉了正在接待其他客户的当班大堂经理栗恒卫。栗恒卫意识到该笔手续有问题，立即上前询问。该客户告诉栗恒卫，他半年前买了一辆摩托车，现在突然收到相关短信，回电话后得知是家电下乡财政补贴款返还，但需要给对方报自己的卡号、密码，通过在取款机上操作，才能返还补贴款。通过分析，栗恒卫感到此事与近期上级行通报的ATM机诈骗案相似，立即劝阻客户先不要给对方提供信息。

在与对方联系中，栗恒卫对对方的电话区号产生了疑问，交谈中发现对方不能自圆其说，更加坚定了自己的判断。对方觉得诈骗不成，突然挂断了电话。至此，栗恒卫成功协助客户堵截了一起利用ATM机进行诈骗的案件。

为丰富员工的文化生活，近日，中行焦作分行举办了春季运动会。图为拔河比赛现场。

王风岐 摄