

工行焦作分行助力产业集聚区建设

3个月为100多户企业申请授信51.5亿元,发放各类融资8.86亿元

本报讯（记者李冬露 通讯员张洪岩、蒋正忠）我市6月份组织开展“产业集聚区金融服务专项行动”后,工行焦作分行根据市政府的统一安排部署,积极发挥大行社会责任和金融支持经济发展的职能,全面提升金融服务水平,全力支持产业集聚区建设。截至目前,该分行累计为产业集聚区内的100余户企业申请授信51.5亿元,发放各类融资8.86亿元,有力地支持了产业集聚区企业的生产经营,得到了市委、市政府的充分肯定。

高度重视,狠抓落实,全力服务产业集聚区建设。我市“产业集聚区金融服务专项行动”开展后,该分行积极响应市政府的号召,专题召开工作会议,就做好产业集聚区综合金融服务进行专项动员部署,并按照市政府的统一安

排部署,逐个走访产业集聚区。同时成立了以党委书记、行长张书宝任组长,副行长尚温庆、胡晓任副组长,公司业务部、信贷管理部、结算与现金管理部、小企业金融业务中心、国际业务中心、票据业务中心等部门负责人为成员的领导小组,明确工作职责,制订服务方案,动员全行在支持产业集聚区建设中作出新的、更大的贡献。

因企制宜,制订方案,为企业提供专属金融服务。该分行密切关注产业集聚区规划建设、项目入驻、企业经营等详细情况,全面了解集聚区发展信息,按照宽选的原则对集聚区内的企业进行全面筛选,针对企业的不同实际,认真对接工行的行业信贷政策和产品,逐户制订个性化的金融服务方案,努力为企业创造贷款条件,

力求早支持、早见成效。

积极营销,创新产品,多措并举支持企业发展。为确保产业集聚区金融服务到位,该分行成立了专门的服务营销小组,各支行也相应成立服务营销队伍,筛选优质客户,建立工作台账,落实营销时间,全力为产业集聚区发展提供零距离金融服务。同时,该分行在为企业提供金融服务时紧密结合企业的需求特点,积极创新金融产品,为企业量身定做“套餐”服务,组合运用表内与表外、贷款与投行、国内与国际、自营贷款与委托贷款等金融产品,全力满足企业的金融需求。

上下联动,紧密配合,助力产业集聚区提速发展。为了确保产业集聚区内企业的贷款能够及时投放到位,该分行积极向省行领导及相

关部门汇报沟通,在贷款规模紧张的情况下,争取省行在政策、资源等方面的倾斜。同时,根据省行集中审批的实际,该分行邀请省行授信审批部门及相关审查人员到企业现场察看,送政策、讲产品,现场解决营销服务过程中存在的问题和困难,增强金融服务工作的针对性,提高服务工作效率。如在发放某企业项目贷款的过程中,由于审批前提条件与企业的实际情况有差异,前提条件无法落实,导致贷款不能及时到位。为了解决这个问题,该分行积极向省行进行专题汇报,省行对该企业进行实地考察后,对先期审批的前提条件进行了变更,及时将4000万元贷款发放到位,解决了企业的燃眉之急。



日前,工行焦作分行召开中间业务工作推动会。

杨 杰 摄



9月7日,工行焦作分行行长张书宝带队走访孟州市优质企业,与企业高层进行友好会谈,主动营销推介工行金融产品和服务。

牛晓霞 摄

基层快讯

工行博爱支行

着力拓展法人贷款营销

本报讯（记者李冬露 通讯员李仁立）今年年初以来,工行博爱支行充分发挥区域经济发展较快的优势,着力加大法人贷款营销服务工作力度,持续提升信贷创利能力,取得了明显成效。截至8月末,各项贷款较今年年初新增4500万元。

该支行一是继续将好友、海华、裕华等公司作为重点营销对象,用创新的方式争速度、抓进度、争取信贷资金,解决信贷进入问题。二是加大贸易融资投放力度,对符合国家及行业政策项目的源海化工、德克模具等公司,在积极做好评级授信工作的同时,通过贸易融资带动其他业务的全面拓展。三是大力开拓小企业市场,积极将贷款投向经营效益好、发展潜力大的奔龙皮业公司、钰祥公司、众鑫物资公司等优质客户。四是积极开展国际业务,确定、重点公关对象,按照客户情况、资源状况、产品营销的难易程度等,将国际信用证及项下融资业务作为优先发展产品,加快推动进度,抢占优质客户市场资源,国际结算量继续领跑同业第一。五是强力发展个贷业务,努力做好个人贷款业务市场的开拓,实现经营效益的稳步提升。

工行焦作中铝支行

提升个金业务发展速度

本报讯（记者李冬露 通讯员侯新平）进入第三季度以来,工行焦作中铝支行以省、市行年中工作会议精神为指导,认真研究确定个金业务今后一段时期的发展目标,“四抓”并举提升个金业务发展速度。截至8月末,该行储蓄存款较今年年初新增3100多万元,个人理财、基金等业务产品均实现了较快增长。

该支行一是狠抓储蓄存款增长,适时向客户推介工行理财产品,通过理财产品来稳定、维护和发展客户,努力扩大个人资金流规模;把发展储蓄存款与客户结构调整结合起来,加大对中高端客户的争揽力度和服务力度,通过客户结构调整增加储蓄存款;加大储蓄存款在绩效考核中的挂钩权重,充分调动全行员工争揽存款的积极性。二是狠抓优质客户拓展,积极拓展周边优质客户群和乡村客户,明确专人深入市场调研,开展面对营销推介;跟踪挖转中铝中分公司的上下游客户,努力将这部分客户发展成为支行的忠实客户。三是狠抓理财产品销售,每天利用晨会时间,进行理财业务讲解,通报重点产品销售进度,督促员工加大营销力度;前台人员搞好分工协作,共同做好产品销售;及时发布理财产品信息,充分激发客户的购买欲望。四是狠抓优势产品带动,根据不同时期或阶段的业务或市场特点,对产品、客户、市场进行细分,抓住畅销、适销的产品向不同的目标客户群重点推介,将优势产品作为抢占中高端客户市场的有效途径;全力拓展分期付款业务,以汽车消费和家电、家居、家装、旅游等新型消费市场为重点,积极抢占分期付款业务市场份额。

工行焦作大学支行

代理基金销售快速增长

本报讯（记者李冬露 通讯员程运明）工行焦作大学支行坚持以市场为导向,以客户为中心,全力营销代理基金业务,截至8月底,该行共代理销售各类基金6.1亿元,超额完成年度计划,货币基金和非货币基金销售完成任务比均居焦作分行第一名。

该支行把培育优质客户、发展重点客户当做主要抓手,组建了专门的基金销售团队,行长任第一责任人,按照客户图谱分层次带领客户经理上门营销服务。对已建立业务关系的客户,该支行采取上门宣传、组织理财沙龙、客户经理电话服务等手段,做好产品的销售服务,并根据客户资金使用周期和收益需求,逐期次把产品名称和期限、预期收益、产品投资方向等信息用短信、产品推介函等形式告知客户,让客户对每一期次的产品做到详细了解,产品成立后做好跟踪服务,建立客户信息登记,在产品打开和赎回日的前一天提前告知客户,让客户提前做好申购和赎回的准备,做到预约、申购、赎回的全程服务。为调动员工营销基金的积极性,该支行在抓产品的基础上,按照月、季度、半年、年末四个阶段,将目标任务进行分解和落实到每一个客户经理、柜员,让全行员工明确干什么、怎么干,真正发挥了营销服务的团队作用。

工行焦作民主路支行

“四字方针”提升市场竞争力

本报讯（记者李冬露 通讯员于翔）今年年初以来,工行焦作民主路支行紧紧围绕“实施提升工程、构建优秀分行”的发展战略,积极拓展业务市场,着力优化客户结构,不断改进金融服务,经营管理水平得以不断提高,前8个月该支行经营绩效考核、重点业务发展和联动营销服务竞赛均位居工行焦作分行前列。

突出一个“早”字,实现良好开局。今年年初,该支行早动手、早安排,利用春节前后资金回流高峰期这一黄金时段,抓机遇、抢先机,投入大量财力、物力、人力用于对公、储蓄两大存款的服务宣传推介,全行员工分成9个营销小组,跑社区、走市场、进商店、下企业,以超常的工作状态形成了一个超常的营销服务氛围,实现了一季度存款、贷款和中间业务的良好开局。

抓好一个“联”字,做好横向、纵向各级联动。该支行以联动营销服务竞赛为契机,充分发挥横向、纵向各级联动的重要作用。抓好班子成员之间的联动,分工不分家;抓好客户经理之间的联动,对公客户经理与个人客户经理之间不再各自为阵,而是综合化、广覆盖服务客户;抓好员工业务营销的联动,不同岗位、不同业务产品之间互动服务、互动营销;抓好上下级之间的联动,与市行分管领导、专业部门、支行搞好三级联动,更好地发挥工作效能;抓好企业、政府、银行之间的联动,积极与中站区政府和企业之间建

立良好的银政、银企合作关系,先后对中站区周边的110多家企业进行了全面走访和上门服务。

忠实一个“诚”字,感恩客户、全心服务。为了不断增强客户的信任度和忠诚度,该支行要求全行员工真心和客户做朋友,始终以客户利益为重,把产品推介给最适合的客户,使客户收益最大化。在客户维护方面,该行坚持做到:一是对中高端客户来网点办理业务,均由行长或主管行长全程陪同,为客户提供一切方便,提高客户满意度;二是根据季节不同、客户爱好不同,提供相应的投资理财服务等,千方百计使客户的满意达到最大化;三是主动加强沟通和联系,重点关注客户的需求,及时提供跟踪服务。通过全行员工的真诚服务和用心维护,该支行优质客户数量和规模实现了明显增长,为稳定存款起到了决定性作用。

发扬一个“仁”字,以人为本,提升团队综合竞争力。该支行根据不同员工的岗位性质不同,分类进行绩效考核,每月根据业务发展情况下达不同的目标计划,及时调整计价权重和标准,极大地提高了员工的工作积极性。同时,该支行从有限的经营费用中拨出专项费用,对员工午餐、午休、班后娱乐活动的环境 and 质量进行改善,使员工能够在繁忙的工作之余健康生活。此外,该支行还坚持“五必访”、“五必谈”制度,真正关心、关爱每一位员工和家人,极大地提升了团队竞争力。

工行焦作解放路支行

多举措做好业务发展文章

本报讯（记者李冬露 通讯员张琳）进入第三季度以来,工行焦作解放路支行认真领会省、市行年中工作会议精神,正确分析和把握当前面临的经营形势,结合自身工作实际,积极应对业务发展中遇到的困难和问题,多措并举做好业务发展文章。截至8月末,该行储蓄存款较今年年初新增4600万元,公司存款较今年年初新增2400万元,同业存款较今年年初新增2500多万元;新增个人网银证书客户1300多户,WAP手机银行客户730多户,多项业务指标均在全行名列前茅。

夯实业务发展基础,提升业务发展后劲。该支行一是夯实客户基础。通过对客户图谱的认真分析、筛选,实实在在将客户的营销和维护工作落到实处;通过对批发市场的深度渗透和对公客户中高层的深度营销,加快中高端客户的拓展,提升优质客户的忠诚度和贡献度;通过对重点区域、重点社区和新的富裕群体的宣传,加大新客户开发力度。二是夯实管理考核基础。该支行对存款工作科学分层管理和细化目标考核激励机制,全员实行按日监测、按周督导、按月考核;科学调整管理和考核机制,适应利率市场的新变化、新挑战;切实做好对公、个人客户经理配备、管

理层履职、营销业绩考核等基础性工作。三是夯实队伍基础。通过对全行员工产品营销服务技巧和业务操作技能培训、提高,逐步提升员工的综合素质。

找准业务发展短板,拓展业务发展空间。该支行一是着力破解对公存款长期徘徊不前的发展短板,建立对公存款的快速反应机制,把握新政策,寻找新市场,研究新产品,调整新对策,围绕创新用新拓宽思路,打开市场,提升贡献;二是着力破解重点优质客户融资业务发展较慢的短板,积极配合市行相关部门下大力气做好重点优质客户的融资业务支持和金融产品拓展,力争早突破、早见效。

理清业务发展思路,抓住业务发展重点。该支行一是进一步巩固储蓄存款良好的发展势头,推动个金各项业务的全面发展;加大对公客户的维护力度,积极寻找对公存款新的增长点,将存款基础打牢夯实。二是不断加大核心企业及其上下游客户的贸易融资业务营销服务力度,以资产业务拉动存款、中间业务等各项业务的全面发展。三是加强内控案防及风险防范工作,进一步提升管理品质,为各项业务发展保驾护航。

工行再获《环球金融》杂志 2012年度“中国最佳个人网上银行”大奖

在日前揭晓的美国《环球金融》杂志2012年度全球最佳网上银行评选中,中国工商银行再次获得“最佳个人网上银行”(亚洲区)大奖,这是工行第九次获此大奖,也是本年度唯一获奖的中国内地银行。

美国《环球金融》杂志,分别从亚洲、欧洲、北美、拉丁美洲、中东/非洲、中/东欧等六大区域70多个国家中选出“最佳个人网上银行”,工行在此次评选中再度折桂,标志着我工行网上银行建设已稳居国际先进行列。

工行2000年推出网上银行服务,经过10多年的经营和发展,工行已成为同业中网上银行功能最丰富、客户数最多、交易量最大的银行,也是国内同业网上银行建设的领跑者。截至目前,工行个人网上银行客户数近1.3亿。李 耕

工行获《环球金融》杂志 2012年度“中国最佳企业网上银行”大奖

在日前揭晓的美国《环球金融》杂志2012年度全球最佳企业网上银行评选中,中国工商银行荣获“中国最佳企业网上银行”大奖,并包揽了9个单项奖项中的“最佳投资管理服务”、“最佳在线现金管理”、“最佳综合企业银行网站”、“最佳信息安全”、“最佳社会媒体”、“最佳在线财富服务”等6个奖项,成为本年度“最佳企业网上银行”评选中亚洲区单项奖项获奖最多的银行,也是各个奖项中唯一获奖的中国内地银行。

近年来,中国工商银行一贯重视企业电子银行业务发展,针对集团大客户、一般企业客户、中小企业客户分别推出了银企互联、标准版企业网上银行、中小企业版网上银行等服务,目前该行企业网上银行客户数近300万。李 耕

工行焦作分行

『五个三』推动个金业务大发展

本报讯（记者李冬露 通讯员赵亮）今年年初以来,工行焦作分行认真贯彻落实省行“强个金”战略发展要求,从机制、管理、产品创新等方面入手,定办法、出机制,抢产品市场、争同业份额,保持了多项业务的领先优势,实现了个人金融业务持续健康发展。前8个月新增储蓄存款8.38亿元,可比银行同业第一;代理销售基金56.8亿元,可比银行同业第一;全省系统第二;销售个人理财产品32.2亿元,可比银行同业第一;全省系统第八。

以三个结合为重点,全力抓好储蓄存款工作。该分行积极探索增存新思路,以三个结合为重点,力促储蓄存款稳健增长。一是将储蓄存款工作和客户提升工作结合起来,重点督导全行利用三大系统营销新客户、维护老客户;二是将储蓄存款工作和理财业务发展结合起来,充分发挥理财产品对存款的带动效应;三是将储蓄存款和第三方存管业务结合起来,积极拓展新的优质客户市场。

以三大产品为抓手,扎实细致做好增收工作。该分行在代理基金方面抓大不放小,抢抓机遇利用大资金做大项目,日常工作中盯紧重点基金的销售,尤其是总行重点代销的新型基金;在保险方面以新营销模式和新型产品为重点,抓点点对点、单对单营销方式的推广,主推年金型保险、期缴、财险三大产品;在理财业务方面紧盯总行理财业务方向和结构的调整,通过强化宣传和积极引导客户,做好过渡时期的理财工作,突出理财业务的创新发展。

从三个方面入手,切实扩大客户规模和优化结构。该分行一是目标明确,切实抓好中高端客户提升这一核心;二是手段创新,利用三大系统支持实现个人客户维护和营销服务工作的飞跃;三是工作扎实,积极在客户的日常管理、客户经理的日常维护、优质客户的深度服务上抓好细节、抓好进度,努力在财富客户挖潜升级为私人银行客户、中端客户挖潜升级为财富位客户上做文章。

以三项联动为抓手,提升联动营销效率。该分行着力做好个金业务与公司、机构两大条线的公私联动,做好电子银行、银行卡等其他业务部门的私私联动,做好分行专业部门和各支行的纵向联动,开展不同业务产品间的联动营销服务。

以三项管理为推手,促进业务快速发展。该分行一是强化帮扶推动,加强对县域网点、相对落后网点的督导帮扶,找思路、定产品、促营销;加强各项业务的实时跟踪、监测和分析,及时考核通报。二是强化活动促销,积极开展借记卡开卡竞赛、刷卡促销以及商友卡入市场等活动,同时针对竞争态势灵活组织其他竞赛活动。三是强化典型引路,注重先进经验的总结推广,抓典型、树标杆,在全行努力营造奋勇争先的良好局面。

工行焦作分行

围绕三项重点拓展信用卡业务

本报讯（记者李冬露 通讯员李春红）今年年初以来,工行焦作分行紧紧围绕全行信用卡经营发展战略,明确三项重点,强力开拓市场,着力实现信用卡业务的快速发展。前8个月累计发放信用卡4200多张,卡存量近4万张;信用卡直接消费额7.82亿元,同比增长1.39亿元、增幅21.6%。

着力拓展发卡市场。该分行按照省行提出的“一日一柜一卡”的网点发卡目标要求,引导全行高度重视网点发卡工作,对前来柜面办理业务的客户通过快速营销系统进行星级识别和柜面服务,对不常到柜面办理业务的客户提供电话营销服务,同时沟通协调前中台人员在营销服务过程中的关系,畅通业务处理环节,提高办卡效率。另外,该分行依托公司、机构、个金等部门的客户资源,积极抓好集团客户批量发卡营销服务,进一步扩大了信用卡业务的服务领域,实现了信用卡业务的进一步发展。

着力拓宽消费渠道。该分行一是加强收单商户拓展,进一步加速POS布放,对三星级以上酒店、销售额大的大型商场等开展名单制营销服务,尤其是着力发挥MIS项目的综合服务优势,提高对大中型综合百货、连锁超市等商户的渗透率。二是加快推进分期付款业务规模,快速做大汽车专项分期业务,大力发展家电、家居、家装、旅游等收益高、市场广阔、风险可控的新型消费贷款市场,继续引导单笔消费600元以上的客户办理普通消费转分期,增加刷卡交易额。

着力加强风险防范。该分行一是强化内控和透支风险管理,防范外部欺诈和客户违约等风险发生;加强对不同时段透支资产管理,按日监测,及早预警,及时处置,确保将信用卡透支不良率控制在上级行规定的范围内;进一步规范员工行为,严禁参与信用卡套现,严禁违背他人意愿违规代办、启用信用卡,严禁使用信用卡恶意透支。二是切实防控特约商户风险,严格商户准入,并加强日常商户管理,切实做好异常交易监控、风险核查及商户巡查等工作,确保全行信用卡业务健康快速发展。