

围绕五大集群 瞄准基础设施 盯紧文化产业

工行焦作分行力助经济转型示范市建设

确保年内各项贷款增长10亿元,力争2015年年末实现贷款超百亿元、存款超150亿元

本报讯(记者孙阔河 通讯员湛冬梅、张建忠)为充分履行国有大型商业银行的社会责任,全面见证我市加快中原经济区经济转型示范市建设的历史进程,日前,工行焦作分行经过广泛调研和深入研究,制订出台了《工行焦作分行支持焦作市加快中原经济区经济转型示范市建设行动计划方案》。该方案提出,确保2013年各项贷款增长10亿元以上,年末余额达86亿元,继续位居四大银行之首;2014、2015年各项贷款、存款的年均增速在10%以上;到2015年年末,力争实现“贷款超百亿元、存款超150亿元”的发展目标,为全市经济转型示范市建设提供强有力的资金支持。

产业集群是我市经济转型的领跑者,更是产业结构优化的主力军。为了支持我市各类产业集群加快发展,工行焦作分行确定在今后较长一个时期,围绕汽车及零部件、装备制造、铝深加工、现代循环化工、新材料五大产业集群,进行重点资金支持。其中,针对汽车及零部件产业集群,将充分利用项目贷款、流动资金贷款、贸易融资业务,推动绿色轮胎、发动机、专用车等特色产业做大做强;针对装备制造产业集群,将以支持装备工业增强自主创新、先进制造和产业升级能力为主,推动工程机械、矿用设备、造纸装备等特色产业跨越式发展;针对铝深加工产业集群,将力推加快完

善氧化铝、电解铝、高档铝型材及精密铝铸件等特色产业链;针对现代循环化工产业集群,将支持加快发展氯碱化工、氟化工、钛白粉等特色产业链;针对新材料产业集群,将支持发展炭纤维材料、超硬材料、光电材料等特色产业链。同时,该分行还将加强对能源项目和产业集聚区的支持力度。

基础设施建设是城市转型的重要组成部分。为了支持我市的宜居宜业城市建设目标,工行焦作分行在未来三年中,将把新城区的城市基础设施和环保基础设施建设,以及城市道路桥梁、给排水、燃气、热力、中水及污水处理、垃圾处理、园林绿化建设等,作为信贷支持的重点之一,并强力支持综合交通网络体系建设,计划贷款总额5亿元。同时,利用信贷杠杆,重点支持新城区企业扩能、引进战略投资者,发展、催生一批骨干企业,以及综合利用非融资类保函、BT项目贷款和优质项目供应链融资等业务产品支持建筑行业,为企业提供多功能、全方位金融服务。

服务业转型是我市加快中原经济区经济转型示范市建设的重要组成部分。为了支持现代服务业加快发展,工行焦作分行将在推进旅游产业、文化产业、现代物流产业方面提供金融支持。其中,围绕打造国际知名旅游城市的目标,对接并支持云台山、神农山、青天河、嘉应

观等景区的资金需求,特别是对入选工总行文化产业市场领先企业的云台山旅游,做好前期准备工作,待上级行批准后制订一揽子的综合服务方案;将围绕我市文化发展战略,重点支持“1235”文化产业“发展工程”,紧盯太极拳文化产业、怀药文化产业、影视文化产业、煤矿文化产业、历史名人文化产业等目标市场,有效拓展各类信贷业务;将围绕焦作市现代物流业发展规划,加强与河南德众保税物流、焦作运输集团、恒桥贸易等物流企业

的合作。据了解,根据《工行焦作分行支持焦作市加快中原经济区经济转型示范市建设行动计划方案》,在加强上述领域信贷扶持的基础上,工行焦作分行还将在未来三年里,支持新型现代农业加快发展,推动我市农业转型;支持节能环保企业发展,推动我市生态文明建设;支持招商引资项目建设,推动我市对外开放。

另据相关人员透露,目前,为确保《方案》有效落实,该分行已经成立了由党委书记、行长赵凌任组长,相关副行长任副组长,各部门负责人为成员的领导小组,组建了由相关负责人、客户经理、产品经理参加的专家服务团队,全面进行综合协调、政策研究、产品创新,满足我市经济社会发展转型中的多元化金融服务需求。

做历史的参与者

□明杨

加快中原经济区经济转型示范市建设,是市委、市政府在新的历史时期作出的一次具有历史意义的战略决策,必将对我市今后的经济、社会发展进程产生巨大的影响。工行焦作分行以自己的实际行动告诉广大群众,他们不仅要成为这一历史的见证者,更要成为这一历史的参与者。

近年来,工行焦作分行积极支持地方经济建设,充分发挥了国有商业大型银行资金主渠道的作用。但是,他们没有就此满足,而是在《工行焦作分行支持焦作市加快中原经济区经济转型示范市建设行动计划方案》中,提出了围绕五大产业集群、城市基础设施、文化服务产业等战略支持重点,其中一些还是之前很少涉足的领域。这让他们看到了一个历史参与者勇于开拓的决心。

今年年初以来,工行焦作分行千方百计广聚资金,不遗余力加大贷款投放,最大限度拓宽服务领域,用100多亿元的存款规模为焦作经济发展提供了近80多亿元的贷款融资支持。这其中所付出的艰辛非常人所想象。此次,他们又提出了确保2013年各项贷款增长10亿元以上,到2015年年末,实现“贷款超百亿元、存款超150亿元”的发展目标,这也让人们看到了一个历史参与者舍我其谁的信心。

一个有决心、有信心、有能力的参与者,历史也必将为其书写浓墨重彩的一笔。

基层快讯

工行焦作解放路支行

成功营销1亿元货币基金

本报讯(记者孙阔河 通讯员程新梅)日前,工行焦作解放路支行通过收集信息、主动营销、强化服务等措施,成功营销1亿元货币基金,刷新了该支行营销基金数量上的新纪录。前不久,该支行在收集信息时,了解到某优质客户短期内有大量流动资金闲置。据此,该支行相关领导与理财经理立即进一步详细了解该客户相关情况,制订详细的营销服务方案。然后,以资产增值为切入点,该支行主动登门,有针对性地为客户宣传工行的多种理财和基金产品,并根据客户风险偏好、资金使用频率、金融服务需求等,重点向其介绍了货币基金产品,以及工行基金产品的特点、优势等。最终该客户购买了1亿元货币基金。

该笔业务成功营销后,工行解放路支行持续做好后续服务和维护工作,理财经理每天将货币基金收益进行计算,通过短信告知客户。同时,该支行根据客户资金使用情况,及时提醒客户基金赎回,以优质服务进一步提升客户的满意度。

工行焦作电厂支行

成功营销某企业退休金代发业务

本报讯(记者孙阔河 通讯员刘平)日前,工行焦作电厂支行敢想敢干,发挥工行服务、设备、网点优势,成功营销一家大型企业退休金发放业务,并因此带来了批量发卡1400余张、每月代发金额500余万元等多项综合收益。

今年年初以来,该支行针对支行紧邻某大型企业的区域优势,确立了向周边延伸营销和深度挖掘的两手抓工作思路,充分利用近年来与企业建立起来的良好合作关系,认真分析这家企业已开办的业务产品,积极创新工作思路,将营销服务目标锁定在了该企业的退休金业务代理上。之后,该支行领导与客户经理多次上门与企业负责人面对面沟通,详细讲解在工行办理此项业务的好处和便利。在取得企业认可后,该支行多次组织全行员工学习最新的批量发卡业务流程,并集体讨论研究风险点和规避方法。同时,还向市分行个人金融业务部咨询,向其他办理过此项业务的兄弟行学习,想方设法作好业务风险控制。在此基础上,该支行严格按照流程要求,加班加点收集信息,及时录入,核对修改,全力为企业退休人员搞好服务。

工行焦作中铝支行

成功营销某校学费收缴业务

本报讯(记者孙阔河 通讯员高大好)工行焦作中铝支行突出客户转型发展,坚持以优化客户结构为主线,强力开展优质客户的服务争揽工作。近期,该支行通过上下共同努力,成功营销某校2013年度学费收缴业务,截至5月末已收缴学费5500万元。

工行中铝支行是一个依托中铝铝厂而建的“厂区支行”,地处偏远,业务发展受到制约。为扭转被动局面,该支行不等不靠,在调研市场时发如某校将提前预收2013年学费的信息后,立即将其锁定为重点攻坚目标。一是成立了攻关服务营销小组,明确分工,周密安排,强力推进。二是不间断地与学校财务人员和领导面对面交流,并通过推介企业网上银行打消了财务人员支行距离较远的顾虑,通过拿单送票、上门服务、第一时间解决业务难题等赢得了理解和信任,最终该校不仅在该支行开立了对公结算账户,还决定将2013年近8000万元的学费全部由中铝支行代收。三是及时向市分行领导和运行管理部、现金营运中心等相关部门争取支持和帮助,严密把控学费收缴过程中的各个风险环节;根据学费收缴的高峰时段妥善安排协助收款人员,放弃节假日休息,在半个月的时间里顺利完成了5500万元的现金收缴工作。四是深入分析研究该校潜在的服务需求,先后为该校开通了企业网上银行,签订了代发工资协议和理财协议,进一步扩大了服务范围。



日前,工行焦作分行组织召开支行行长工作会议,认真总结前一阶段经营情况,安排部署下一步工作重点。杨杰摄

创新管理方式 提高工作效率

工行焦作分行工作微信群平台投入使用

本报讯(记者孙阔河 通讯员王军喜、湛冬梅)日前,正在忙碌工作的工行广场支行行长靳春艳的手机突然发出微信提示,她打开手机一看,一条关于风险防控提示方面的工作微信跳了出来。不仅是靳春艳,工行焦作分行所有支行的行长也都同时收到了这条微信。这是工行焦作分行利用工作微信群平台投入使用

之后,该分行充分利用这一平台信息传递时效性强、方便快捷、节约办公资源的优势和特点,及时发布重要工作信息,加快传递速度,减少中间环节,提升工作效率。据了解,该分行工作微信群平台运行以来,先后通过发布最新营销资讯信息、辖区重大建设项目信息等,使上下快速联动,抢占了市场先机;发布最新的总体经营情况和综合竞争力情况,使各部门和支行及时发挥优势,找准不足;发布最新营销成果、经验做法等,使各单位相互加强交流、互相借鉴、取长补短;发布行

办公会、党委会等重要工作落实事项和紧急工作通知等,确保各项工作部署不棚架、有落实、见实效。与此同时,该分行办公室在强化工作微信群平台日常使用管理的基础上,坚持每周两次在微信群中发布励志名言、温馨提示,以及上级行、政府部门、监管部门的作风建设要求和风险管理重点等,多角度、多渠道加强企业文化建设,营造和谐氛围,激发正能量,促进全行经营转型发展。

为确保工作微信群平台的规范有序使用,该分行制定出台了微信群平台管理办法,对工作微信群平台用户实行实名制管理,要求所有用户的微信名必须为本人的真实姓名,确保随时监督平台的正常使用。同时,还对微信群平台的安全保密、品牌标志、发布内容、用户变更等方面都提出了具体要求。

权威发布

工行信用卡发卡量超8000万张

笔者日前从中国工商银行获悉,工行信用卡的发卡量于日前在国内银行中率先超过了8000万张,稳居亚太地区最大信用卡发卡行的地位,并跻身全球四大信用卡发卡之列。在发卡量稳健增长的同时,工行信用卡对促进居民消费的积极作用进一步凸显。仅今年前4个月,客户通过工行信用卡实现的消费额就达到5000亿元,比去年同期增长三成,是国内消费金额最大的信用卡。同期,客户持工行借记卡实现的消费额也大幅增长至1.2万亿元,比去年同期增加六成。

工行获评中国最佳托管银行

日前,国际权威财经媒体美国《环球金融》杂志和香港《财资》杂志相继公布了2012年度最佳托管银行评选结果,中国工商银行连续七年独家包揽这两大“中国最佳托管银行”奖项。

美国《环球金融》和香港《财资》均是国际上极具影响力的金融财经类杂志,据介绍,两家杂志社每年均邀请第三方独立专家和资深国际金融业人士在全球范围内举行最佳托管银行的评选活动。该奖项评判标准涵盖托管行过去一年中在客户关系、服务质量、价格优势、应急处理等方面的表现及取得的成绩。

工行焦作分行

小微企业金融服务宣传月成效显著

本报讯(记者孙阔河 通讯员卫志静、石水仙)为持续提升对小微企业的金融服务水平,宣传推广对小微企业的金融服务政策,近日,工行焦作分行在全辖范围内开展了“第二届小微企业金融服务宣传月”活动。据统计,活动期间,该分行为215户小微企业提供了金融咨询,重点走访了65家小微企业,将27户小微企业作为近期帮扶服务对象,对13户目标客户发放贷款1.04亿元。

活动中,该分行通过制作宣传标语、在网点摆放宣传折页,在全行所有网点电子显示屏统一滚动播放“助小微、强服务、防风险、惠民生”等形式,宣传工行金融服务小微企业的方针、政策和金融产品。同时,抽调各部门业务骨干在繁华地带摆桌宣传展板、咨询台,向民众和咨询企业发放宣传折页,全方位为小微企业提供金融服务。

为了深入了解我市广大小微企业的状况,工行焦作分行借助本次宣传月活动,组成了主管副行长、部门经理、支行行长为成员的调研小组,深入到河南金滔电缆有限公司、河南省豫电中原电力电容器有限公司、温县盛丰型材有限公司、沁阳县爱华畜产品有限公司等一大批小微企业中开展调研,从市场需求的角度了解行业动态,了解县域企业生产经营状况,了解市场风险点和客户金融产品需求。同时,结合调研成果,积极对接工行金融产品,提高产品、政策与市场的契合度,以期尽快将产品、政策转化为现实成果。

帮助小微企业解决实际融资问题,是工行本次宣传月活动的主要目的。活动期间,该分行小企业中心积极与各业务部门、各支行沟通,多方收集客户信息,做好客户储备,制订客户综合服务方案,并对筛选出的重点扶持目标客户进行详细分析,研究制订金融服务方案,指定客户经理专门负责与客户对接,帮助企业规范公司治理,完善相关资料,确保融资资金尽快落实到位。

工行焦作分行开展消防演练

本报讯(记者孙阔河 通讯员牛伟)为认真落实工商银行河南省分行2013年安全保卫工作的部署要求和市政府提出的“坚决杜绝重特大火灾事故,有效遏制一般火灾事故”的目标,日前,工行焦作分行组织机关本部200多名员工进行了消防疏散演练和灭火演练,有效增强了员工的消防意识和逃生自救能力。

为使这次消防疏散逃生和灭火演练取得实效,该分行主管领导多次听取保卫部门汇报,对消防演练工作提出具体要求。同时,分行内控保卫部充分利用换装灭火器的有利时机,确保机关员工亲自操作实践,掌握消防逃生和灭火技能。演练前,保卫人员先进行现场讲解,详细告知大家遇到初期火灾怎样使用灭火器,遇到大面积着火时怎样逃生,以及如何正确使用防毒面具、毛巾等救生物等。演练过程中,随着报警信号响起,机关员工按演练预案有序地逃生疏散,达到了演练目的。

演练结束后,该分行认真总结,对演练中部分员工出现的消防器材使用不熟练、疏散逃生演练预案不熟悉等现象进行了再教育、再培训。



日前,工行焦作分行荣获“焦作市2012年度行政效能热线优秀上线单位”称号。图为颁奖现场。王军喜摄

优化刷卡环境 提高服务效率

工行沁阳、温县支行 MIS项目服务见成效

本报讯(记者孙阔河 通讯员朱红全、王强)今年年初以来,工行焦作分行认真落实上级行加快创新、加快转型的部署要求,把大力发展MIS特约商户作为服务零售行业客户、拓宽中间业务渠道的重要抓手,制定发展策略,明确工作目标,强力服务营销。近期,该行沁阳和温县支行分别为盛弘尚都百货、景文润泰百货成功投入使用MIS收单业务。

据了解,工行MIS收单系统不仅拥有清算系统先进、科技实力强大、专业经验丰富等综合优势,还具备“快、省、稳”等运营优点。为了使更多客户了解认可工行的MIS系统,工行沁阳、温县等县支行认真筛选大型商场、超市等有MIS系统服务需求的潜在客户,多次组织召开MIS项目服务银企对接会,进行面对面的营销服务推介,为推业务发展找准切入点。

同时,各县域支行工作人员多次上门与客户沟通联系,宣传推介MIS收单等优势产品,积极主动赢得客户的认可,及时签订MIS项目服务协议。为了更好地满足商户的金融服务需求,沁阳、温县支行与分行银行卡业务中心,以及系统开发商多次组织业务推进会,对客户需求逐一分析论证,制定出详细的业务需求书,有效缩短了系统开发周期;对商场收银员、IT管理员、财务人员等进行系统的业务培训,对操作中容易出现的问题一一进行讲解。

MIS系统投入使用后,沁阳和温县支行又针对现有特约商户的情况,定期和不定期对其进行相关知识培训,及时解决特约商户在实际应用中遇到的问题,提高商户对工行MIS系统机具刷卡的积极性,着力促进业务交易量的增加和交易额的上升。据统计,截至目前,上述两个项目累计安装工行MIS40多台,日均交易量200多笔,交易额近20万元。