焦作日报社 联
中国工商银行焦作分行 办
2014年8月6日 星期三
第73期

ICBC 工商银行专刊

特邀统筹：佟生智
特邀编辑：邱桂枝 湛冬梅
统 筹：芦凤海
编 辑：陈 琦
组 版：杨保星
校 对：胡玉成 韩 雪
周刊热线：2281467

09

找准服务支点 发挥融资作用

工行焦作分行助力地方经济发展

本报讯（记者**孙阎河** 通讯员**湛冬梅**）金融是撬动经济增长和发展方式转变的重要杠杆。今年年初以来，面对复杂多变的经济形势以及日趋紧张的信贷规模，工行焦作分行以服务大中型企业客户、小微企业客户和个人客户为支撑点，不断延伸服务杠杆，以此助力地方经济发展和转型。据统计，截至今年6月底，该分行各项贷款与融资余额达93.9亿元，较今年年初净增8亿多元，上半年累计发放贷款融资38亿元。

为了充分发挥大型国有银行的融资主渠道作用，工行焦作分行将支持大中型企业客户作为一个重要的着力点，根据我市项目开展情况和建设进度，紧紧围绕已上市和拟上市的近40家企业，以及焦作市工业转型三年行动计划六大产业集群中的重点企业，进行充分沟通，筛选一批符合条件的上下游客户，有针对性地做好流动资金及贸易融资贷款的营销工作，稳步做好供应链融资工作，并强力营销市外、省外核心客户的供应链融资，对符合条件的客户积极提供挂链营销服务。同时，该分行积极拓展产业集聚区客户，在全行范围内积极开展走进产业集聚区营销服务活动，在对我市各产业集聚区入驻企业初步摸排，并建立客户图谱的基础上，组织全行客户经理按图索骥，对符合条件的客户进行精准营销服务，尽快见效，扩大工行在产业集聚区中的融资占比，从而推动我市产业集聚区的建设。另外，该分行还加强对大中型企业客户的表外融资发放，进一步拓宽支持服务地方经济的融资渠道，通过做大国内信用证业务，积极引导企业开办银行承兑汇票业务等，努力扩大表外融资业务规模。据了解，今年上半年，该分行累计向大中型企业客户发放贷款13.3亿元，办理表外融资12.5亿元。

小微企业是实现地方经济发展转型升级的重要载体。为了引导和帮助小微企业加快发展，工行焦作分行从“四抓”入手，着力提升小微企业金融服务水平。一是抓客户。该分行通过加强与政府相关职能部门的联系和对接，及时捕捉各类优质企业信息，实施跟踪服务，增加融资储备。二是抓板块。该分行围绕供应链、产业集聚区、专业市场、行业协会、利税大户、物流园区等板块，积极推进批量营销和链式营销，拓宽融资服务渠道。三是抓产品。该分行在发挥“网贷通”、商品融资等现有优势产品的同时，灵活运用小企业经营性物业贷款、财智账户卡循环贷款等新产品，加大创新服务力度。四是抓联动。该分行进一步强化不同专业部门、业务产品、分行与支行间的联动，丰富小微企业金融服务方式，拓宽小微企业融资渠道，完善小微企业金融服务机制，实施小微企业融资业务“广扩户、创优质、大发展”战略。据悉，今年上半年，该分行累计发放小微企业贷款9亿元。

由于目前个人消费拉动经济的作用越来越明显。为此，在个人客户贷款融资方面，该分行以全方位满足广大居民的个人住房融资需求为核心，从大项目批量营销入手，实施项目负责人制度，及时掌握情况，协调解决问题，并每周组织召开由支行领导和客户经理、市分行主管业务部门负责人和管户经理以及开发商项目联系人参加的个人贷款项目营销服务工作会议，加大对优质项目和重点支行的支持力度，从人员、硬件设施上给予倾斜。同时，该分行在维护存量优质重点客户项目的基础上，集中营销服务好新准入的房地产开发项目。据了解，今年上半年，该分行累计发放各类个人贷款3.2亿元。

此外，该分行充分发挥市分行与辖属各支行的联动作用，充分发挥资产业务特别是项目贷款、投行等优势融资产品的引领带动作用，加大人力、财力、时间、精力等资源的投入，进一步筛选客户、明确目标，加大营销服务对接力度，要求辖内各支行都要立足实际，找准重点建设项目、优质贸易融资客户等，有针对性地搞好营销服务。该分行营销服务部门则发挥指导、协调、帮扶、督导作用，抓好贷款营销服务的各项落实工作。同时，该分行实行贷款营销及发放情况通报分析制度，定期召开贷款分析会，通报各支行贷款完成情况，总结好的经验和做法，上下左右联动服务，进一步加大融资服务地方经济快速发展的力度。

8月4日，工行焦作分行党委委员、副行长胡晓参加了由市政府纠风办和焦作广播电视台联合举办的《政风行风热线》节目，在线解答广大客户关于金融服务方面的问题。 方 军 摄

8月1日，工行焦作分行纪委书记董梅（左二）带领该分行工会、办公室、人力资源部等部门的有关人员到困难员工家中走访慰问，送上分行党委的温暖和关爱。 刘海英 摄

业界传真

工行焦作分行
个人金融业务发展迅猛

本报讯（记者**孙阎河**）昨日，记者从工行焦作分行获悉：今年上半年，围绕全年目标和联动营销服务竞赛活动，该分行各支行、各部门积极拓展市场，努力改进服务，使储蓄存款稳定增长，个人贷款大幅提升，实现了个人金融业务迅猛发展的目标。

今年年初以来，该分行储蓄存款业务紧紧围绕一季度联动营销、个人金融资产带动、个人中高端客户拓展、代发工资增长、县域支行个人业务贡献度提升等重点工作，上半年实现新增储蓄存款7.6亿多元，位居同业第一。其中，网均新增2000余万元，位居同业第一；日均储蓄存款新增4.4亿元，远远领先同业。个人金融资产业务方面，该分行上半年个人理财销售38.5亿元，其中灵通快线销售7200多万元，7天增利销售1200多万元，保本及结构性存款销售16.8亿多元，期次理财产品销售37.4亿元。该分行上半年个人理财主要品种在全省系统内全部位居上游，继续保持领先，个人金融业务基础工作受到省分行表扬。

据介绍，今年上半年，工行焦作分行个人贷款业务发展较快，进位明显。据统计，个人贷款累计发放3.17亿元，余额达19亿元，较今年年初新增1.47亿元，存量、增量在系统内的排名均有大幅度提升。

工行焦作分行
跨境人民币业务实现新突破

本报讯（记者**孙阎河**）日前，工行焦作分行通过深耕市场、服务企业、提升形象，成功营销单笔1.5亿元跨境人民币业务，实现了该项业务新的突破。据了解，这笔业务的成功办理，不仅提升了该分行跨境人民币业务的同业市场占比，还有效巩固了银企之间的合作关系。

以客户图谱为抓手，深耕营销服务的目标客户。该分行积极借鉴先进兄弟分行的工作经验，在不断完善国际业务客户图谱的同时，针对跨境人民币业务发展较为缓慢的情况，对市场和客户进行更加深入、细致的摸排，绘制了专门的跨境人民币业务客户图谱。在此基础上，该分行以客户图谱为指引，筛选确定了业务量大、有跨境人民币业务办理需求的多家重点目标客户，组成了以市分行主管副行长负责，国际业务中心骨干、相关支行行长及客户经理为成员的营销服务团队，深入企业展开各个层面的营销服务攻坚，大力宣传工行在跨境人民币业务上的成功案例及服务优势，为培育良好的业务往来关系奠定了坚实基础。

以企业需求为突破，有效解决企业的融资难题。在与企业沟通过程中，该分行充分了解掌握企业对银行的金融需求，包括企业在建工程所需资金巨大，自有资金及境外融资有限，需要银行提供合理报价的项目融资；企业对银行的结算速度及便捷性方面要求突出，能够满足对外支付工程款项，履行合同义务等方面。然后，该分行用雄厚的境内分行融资实力及遍布全球的融资网络，让企业深信工行能满足其低成本的融资需求，以优质服务和成功案例，让企业明白工行是实实在在帮助其解决问题。

以员工队伍为优势，着力提供专业的服务形象。该分行充分发挥素质过硬的员工队伍优势，由业务骨干为企业财务人员耐心讲解，用心指导，使其熟悉了解跨境人民币业务和外币业务之间的区别，并密切跟踪，畅通流程，帮助企业顺利将款项入账，为企业随后的对外款项支付赢得了时间，获得企业的好评。

工行焦作分行
“三强化”筑牢安全防线

本报讯（记者**孙阎河**）今年第二季度以来，工行焦作分行结合实际，从强化宣传教育、强化预案演练、强化安全管理入手，积极筑牢安全防线，全力确保营业网点安全。

强化宣传教育，营造安全氛围。该分行利用内部网、LED大屏幕和板报等宣传阵地，积极开展安全宣传教育活动，并以正反两方面的典型案例作为教材，加强对员工进行警示教育，增强员工的安全意识，营造浓厚的安全管理氛围。

强化预案演练，提高处置事件能力。该分行认真组织员工对预案流程进行学习，积极拟定季度演练方案，周密组织各支行迅速行动，精心组织、从严要求，认真开展演练活动，增加全体员工的安全意识和处置突发事件能力。

强化安全管理，落实安全责任。该分行围绕“安全就是效益”的工作目标，进一步增强各级管理人员的安全责任意识，严格落实安全目标责任制，努力做到各项职责、制度、措施落实到位。同时，为防范各种案件的发生，该分行严格落实安全检查制度，按照总行、省分行月月检查和季度覆盖的要求，认真组织保卫人员对营业网点进行安全检查，并严格执行隐患登记、处理、反馈、积分、复查“五落实”管理制度，对检查情况进行全行通报，确保营业网点安全高效运转。

近日，工行焦作分行营业部充分利用晨会时间组织员工进行业务培训，提升员工的规范化服务能力和服务水平，规范晨会模式。图为该分行营业部员工正在进行业务培训。 董宝红 摄

权威发布

工行成为国内最大网络信贷服务银行

近年来，中国工商银行积极探索新型小微金融服务模式，通过互联网技术与风险管理技术的融合，创新发展互联网融资产品“网贷通”，使小微企业通过互联网就能完成贷款的申请、提款和还款。统计显示，截至今年6月底，工行“网贷通”余额已超过3000亿元，达到3014亿元，较今年年初增加494亿元，增幅达16%。同时，工行“网贷通”迄今已累计为6.3万家小微企业提供了1.34万亿元的贷款支持，是目前国内互联网金融领域单体金额最大的融资服务产品。据悉，工行在金融网络服务方面不断探索，使该行成为国内最大的网络信贷服务银行。

据介绍，“网贷通”是工行专门为小微企业客户量身打造的一种网络自助式循环贷款服务，企业只需一次性签订循环借款合同，便可在合同有效期内足不出户完成贷款的申请、提款和归还等过程，不受时间和空间的限制，特别适合小微企业短、频、急的资金需求特点。由于“网贷通”具有高效自主、不提款不计息的特点，企业可根据销售淡旺季等情况随借随还，可以有效降低融资成本，满足了小微企业对资金需求的间歇性、周期性特点。

工行相关负责人表示，“网贷通”不是简单的“模拟线下流程”，而是结合互联网跨时空、跨地域的渠道特性来构建一套既契合网络操作行为，又风险可控的业务模式，能够有效支撑客户随借随还的业务需求。同时，互联网金融的本质还是金融，是金融就离不开风险管理。在这方面，工行经过多年积累，已经拥有了完整的风险管理体系、专业队伍以及较高的风险定价能力。而工行良好的金融O2O（Online To Offline）基础也为“网贷通”的发展提供了有力保障。因为互联网虽然突破了信息流、资金流的限制，但还无法有效突破物流和物理网点的制约，无法改变人与人的信任问题，如业务调查、业务审查审批、抵押物登记、贷后监测等常规金融风险防范措施难以脱离线下业务支持工行可以发挥渠道优势，灵活实现线上与线下业务相结合。

工 宣

基层快讯

工行修武支行成功办理首笔进口信用证业务

本报讯（记者**孙阎河**）近日，记者从工行焦作分行获悉：该分行修武支行成功地为辖内一家企业办理了进口信用证业务117万美元。据悉，这也是修武支行办理的首笔进口信用证业务。

前不久，工行修武支行在一次客户走访中得知，辖内一家上市公司的总公司准备让其自主办理国际业务，并且正在与外商洽谈相关信息后，便立即向市分行主管业务部门进行汇报。之后，该支行迅速成立以支行行长为组长的专项营销服务小组，利用今年年初以来多次组织业务骨干参加国际业务知识培训、苦练内功、学新用新的优势，多次深入企业与高层领导联系沟通，大力宣传推介工行安全、方便、快捷的业务办理流程和细心周到的服务宗旨，最终赢得了客户的赞誉和信赖。同时，该支行注重上下联动，多次与市分行国际业务中心、公司业务部等部门沟通，由其提供有效信息和专业指导，并针对企业资金需求，制订最佳融资服务方案，以最快的速度为企业办妥业务审批流程。近日，该支行成功地为这家公司开立了外币账户，成为其国际业务的主办行，并通过上下联动，成功营销首笔进口信用证业务117万美元。

据悉，成功办理首笔进口信用证业务后，该支行积极与客户保持密切联系，并联动专业部门，为客户提供国际业务资讯，维持良好的关系，为今后银企的深度合作打下坚实基础。

工行新区支行
持续强化两个责任制建设

本报讯（记者**孙阎河**）近日，工行焦作分行新区支行认真落实上级行党风廉政和案件防范两个责任制建设的工作部署，通过组织员工学习案件案例、各类案情通报，对照廉洁从业规范，深刻剖析存在的问题，规范日常行为等方式，明确措施，持续强化两个责任制建设，为各项业务安全运营营造良好的发展环境。

该分行以案防实务和廉洁从业的鲜活案例入手，对员工进行全面剖析和案防教育，提示风险就在身边、风险无处不在，一旦违规，将会带来惨重的教训；教育员工珍惜职业生涯，算好人生“七笔账”，筑牢防腐拒变的廉洁从业防线，使全体员工时刻增强风险防范意识，做到警钟长鸣。

同时，该分行牢牢把控员工异常行为动态，通过排查员工的工作圈、生活圈、消费圈和娱乐圈，严密防控员工参与民间融资、非法集资、违规担保、充当资金交易中介等异常行为，并对重点人员、重点业务环节进行严格检查，增强风险敏感性，切实防范道德风险，确保各项业务安全、稳健运营。

工行民主南路支行
拓宽融资服务新渠道

本报讯（记者**孙阎河**）面对激烈的市场竞争，工行焦作分行民主南路支行紧紧围绕客户图谱建设，在创新使用新产品方面下功夫，针对客户的不同需求，积极学新用新，大胆尝试，勇于探索新产品营销和使用的新方法、新途径，在产品与客户有效对接方面取得新突破。日前，该支行成功营销了一家企业出口信用证项下的贴现业务。

前不久，该支行客户经理在走访客户时得知，辖内一家有自营进出口权的公司收到海外客户开出的90天出口信用证。但是，这家公司为扩大生产规模，需要资金购买原材料，急需融资。为此，该支行一方面向市分行国际业务中心汇报情况，寻求业务指导；一方面，向兄弟行学习。最终，成功地为该公司发放了第一笔出口信用证项下的贴现业务。

工行环城东路支行
扎实推进客户图谱建设

本报讯（记者**孙阎河**）今年年初以来，工行焦作分行环城东路支行进一步强化客户图谱建设和服务工作，切实解决在业务发展过程中“为谁服务、服务什么、谁来服务、怎样服务、何时服务”的问题。

为扎实推进客户图谱建设，确保营销服务工作的针对性和有效性，该支行领导认真部署，逐条块、分专业地做好各类客户的信息搜集和整理工作，分门别类，力求细化，并主动与上级行沟通，建立联动合作机制，确保客户图谱建设和服务工作扎实有效推进。同时，该支行还建立了客户分包服务工作机制和考核激励制度。在对公客户方面，由支行行长分包重点大客户和机构客户，客户经理分包贷款客户和优质对公客户，网点负责人和一线柜员分包一般对公结算账户；在个人客户方面，采取客户经理1+1产品营销服务模式，将现有的个人中高端客户分包到户、责任到人；把每名员工的营销服务情况纳入绩效工资考核，按月考核兑现，激发全员营销服务的积极性。

为真正将客户图谱建成日常营销服务的指挥棒，该分行坚持全面发掘与突出重点相结合的工作方针，坚持图谱建设与营销服务并重的工作举措，要求客户经理通过建立营销服务台账和工作日志，定期或不定期与客户进行面对面的沟通、交流，以此来赢得客户的信任和满意。