

紧盯目标 恪尽职责 扎实苦干 严控风险

工行焦作分行认真部署年底前工作



10月29日, 工行焦作分行召开支行行长工作会议, 安排部署后两个月工作。 杨杰 摄

本报讯(记者孙阔河)日前, 工行焦作分行新一届领导班子成立后, 召开第一次支行行长工作会议, 对今后两个月工作进行专门部署。

该行新任党委书记、行长邢卫勇要求, 各支行、各条线要紧盯目标、恪尽职责、扎实苦干、严控

风险, 以百倍的勇气和努力, 力争全年最佳经营效果。

今年年初以来, 面对复杂的金融形势和严酷的市场竞争, 工行焦

作分行各项工作取得了一定的成效, 但也存在着综合竞争力不够强、经营转型发展步伐不够快等问题和不足。对此, 邢卫勇指出, 全行上下要以以前不久召开的省分行二级分行行长工作会议的精神为指导, 做到励精图治、奋发有为, 特别是市分行、支行两级班子要有勇于担当的责任感和使命感。一方面, 要坚定转型发展不动摇, 敢于迎难而上, 攻坚克难; 另一方面, 要有重新挑战市场、应对竞争的信心和决心, 要以百倍的付出营销服务好各类业务和广大客户, 最大限度地增加业务市场份额, 扩大优质客户规模。

邢卫勇要求, 在当前形势下, 全行要强化责任、恪尽职责、履职尽责, 时刻不忘重任在肩, 时刻将“责任”二字牢记心中, 落实到行动上; 要认真对照“三严三实”的标准从严要求自己, 自觉加强班子建设和作风转变; 要对照“四风”问题进行深入整改, 发扬成绩, 弘扬正气, 把全行的思想和行动集中在业务发展和管理上; 要坚持以人为本, 充分调动全行干部职工的工作积极性和主动性, 发挥好集体的智慧和力量。

邢卫勇强调, 在工作中, 大家要

理清思路、扎实苦干、打好基础, 坚定全年发展目标不动摇。其中, 目标任务完成好的支行要保持, 为全行多作贡献; 目标任务完成差的支行要迎头赶上。要认真贯彻落实省分行二级分行行长工作会议精神, 明确重点, 强化落实, 尤其是突出抓好稳存增存、中间业务收入、不良贷款清收处置、潜在风险的化解、互联网金融百日竞赛、POS收单和渠道建设等重点工作, 实干加巧干, 夯实发展基础。

邢卫勇指出, 在全力发展业务的同时, 要强化管理, 严控风险, 安全运营, 做到业务发展和内控案防两手抓、两手都要硬, 持续保持对各类风险隐患和案件防控的高压态势, 坚决做到发展不停步、经营不断线、管理不懈怠、安全不疏漏、纪律不放松; 要坚持“细节决定成败”的管理理念, 把各项管理措施抓细、抓实, 做到落实有检查、问题有反馈、整改有跟踪、责任有追究; 要不断改进和创新内控管理工作, 教育和引导员工养成遵章守纪的良好习惯, 增强防控各类风险的能力, 着力提高全行的内控案防工作水平。

本报讯(记者孙阔河)日前, 工行河南省分行召开全省二级分行行长工作会议, 对今后一个时期的工作作出重要部署。对此, 工行焦作分行高度重视, 立即进行安排落实, 提出“确保目标, 突出重点, 把握关键”, 全力做好今年第四季度各项工作, 确保圆满完成全年各项经营计划。

存款业务、资产业务、中间业务、资产质量是省分行二级分行行长会议提出的四项重点工作。

关于存款业务, 该分行要求, 要把握新常态下存款发展的特点和规律, 完善存款发展策略和服务措施, 努力实现没有虚增和泡沫、能带来可用资金和效益的存款增长; 要把握好利用大额资金流向监控平台, 开展精准服务营销, 提高对存款的拉动带动效应, 积极推动存款与理财产品及其他金融资产的均衡发展, 实现各类存款持续稳定增长。

关于资产业务, 该分行提出, 要统筹总量, 用好存量, 推进结构优化, 保障重点需求; 要重点支持小微企业贷款、票据融资服务需求; 要留足银行卡透支所需规模; 要适度把握个人住房贷款增量, 促进信贷结构的进一步优化; 要特别重视金融资产服务业务的发展, 加大租赁融资、理财融资、股权投资、债券承销等非贷款融资业务营销力度, 满足实体经济多元化金融需求。

关于中间业务, 该分行强调, 各支行、各条线要按照全年总目标, 对照年初计划, 实行专业化、产品化管理, 特别是信用卡结算及商户回佣、私人银行、实物贵金属、代理保险、养老金和品牌类投行等业务, 要继续深挖潜力, 力争多作贡献。

关于资产质量, 该分行指出, 要避免风险观念和责任意识淡化, 杜绝出现“重规模扩张、轻风险管理”“重当期效益、轻可持续发展”的倾向, 做好上下联动, 全力加大对现有不良贷款的清收处置力度, 确保资产质量稳步提升。

为了确保完成全年目标任务, 省分行会议提出, 要把握七个关键。针对这七个关键, 该分行要求, 要着力实现各类客户发展目标, 把大力发展好、服务好、服务好, 尤其是中高端客户贯穿到各项工作始终, 努力实现客户总量的大幅增长和客户结构的持续优化; 要稳步推进小微企业信贷业务发展, 前中后台部门和各支行要协调联动, 专门审核、审批小微企业金融业务, 提高工作效率; 要根据宏观经济形势和信贷市场供求变化, 研究分析市场利率走势, 加强贷款利率执行情况管理; 要扎实开展重点领域案件和风险事件专项治理, 坚决纠正和严厉查处各种违法、违规行为, 有效遏制重特大案件和重大违规问题的发生。

工行焦作分行认真落实省分行工作会议精神

确保目标 突出重点 把握关键

基层快讯

工行博爱支行 储蓄存款实现快速增长

本报讯(记者孙阔河)今年下半年, 面对激烈的金融市场竞争, 工行博爱支行以深入贯彻落实省、市分行工作会议精神为契机, 积极采取多项举措, 不断加大市场拓展力度, 大力发展居民储蓄存款, 取得明显成效。据统计, 截至9月末, 该支行储蓄存款余额超过5亿元, 较今年年初新增7200多万元, 同业排名第一。

为发挥理财产品在稳定存款方面的作用, 该支行通过强化理财与存款协同发展, 积极营销理财产品, 将稳存增存的重点放在存款与理财的良好互动上, 着力实现客户金融资产的均衡发展。

为发挥理财产品在稳定存款方面的作用, 该支行通过强化理财与存款协同发展, 积极营销理财产品, 将稳存增存的重点放在存款与理财的良好互动上, 着力实现客户金融资产的均衡发展。

工行环城东路支行 精准营销服务优质客户

本报讯(记者孙阔河)工行焦作环城东路支行在深入开展客户市场调研、筛选、梳理的基础上, 确定重点营销服务的目标客户, 积极与客户进行沟通联系, 开展一对一的服务营销, 加大对客户的特别维护和优质培育。经过努力, 日前, 该支行成功申请签约多户高端体验客户, 共计销售私人银行理财产品1100万元。据悉, 此次优质客户的成功营销, 进一步增加了该支行优质客户数量, 优化了存量客户结构。

富管理服务, 为成功营销服务私人银行产品客户, 该支行转变工作思路, 大力倡导客户资产配置与增值的理念, 通过强化沟通、联动, 强化综合营销金融产品, 带动多项业务全面发展, 以优质高效的服务赢得客户的信赖, 为营销私人银行客户产品奠定了坚实基础。

通过体验来增强客户的信任, 是该支行营销的又一举措。为了使客户由过去的普通理财服务上升为私人银行产品体验服务, 该支行大力引导重点客户进行体验, 让客户在体验中得到实惠, 充分调动客户购买理财产品的积极性, 并带动其他客户前来体验产品, 产生连锁反应的效果。

工行山阳支行 百日营销竞赛业绩佳

本报讯(记者孙阔河)截至10月末, 在工行焦作分行举办的互联网金融“百日营销竞赛”活动中, 工行山阳支行开通“工银e支付”2000多户, 提前两个月完成了市分行下达的竞赛目标。

为快速落实总行、省分行强化互联网金融服务的战略精神, 以及实现市分行开展互联网金融“百日营销竞赛”活动目标, 工行山阳支行认真学习, 充分调动, 广泛宣传, 内外结合, 采取在网点外部组织工作人员深入周边社

区、学校开展宣传, 在网点内部张贴宣传海报, 强化大堂经理引导、演示、自助注册和柜面联动营销服务等宣传手段, 吸引更多客户关注工行新业务, 了解工行新业务、使用工行新业务。

据悉, 截至9月底, 该支行手机银行用户新增近3000户, 手机银行客户端登录客户数新增850余户, 个人网银证书新增1200多户, 互联网金融服务业务多项产品均居工行焦作分行前列。



近日, 工行五州支行充分利用网点平台, 广泛开展互联网金融产品营销服务和宣传活动。

图为该支行大堂经理在为客户讲解“工银e支付”注册方法和功能特点。

牛晓霞 摄

新闻故事

两万元被骗款堵截记

本报记者 孙阔河

日前, 工行服务热线95588接到客户的一个表扬电话。客户在电话中点名表扬了工行人民路支行的大堂经理徐巧玲, 并再三强调, 要不是工行工作人员果断劝阻, 自己的两万元就再也找不回来了。

那么, 事情到底是怎样的呢? 原来, 10月18日16时左右, 一位中年妇女慌慌张张地来到工行人民路支行, 正在值班的大堂经理徐巧玲赶紧迎上去热情接待。看到工作人员, 这位客户立即拿着手中的一摞钱在徐巧玲眼前晃了一下说: “我要办理汇款手续。”见到客户有急事, 徐巧玲迅速拿起一张汇款单递了过去, 并站在一旁耐心地指导

客户详细填写。

就在这个过程中, 细心的徐巧玲发现客户一边看手机QQ上的留言, 一边填写汇款单, 并且是异地汇款。徐巧玲想到近来上级行内部通报和媒体报道的多起网络和电信诈骗事件, 就不动声色地问了一句: “这么急, 给谁汇款呀?”

客户一边填单子一边说: “我有个侄子在外国, 在QQ上对我说有急事, 需要6万元钱。我在家已经给他汇去1万元了。这不, 我又取了2万元给他汇去。”听了客户的话, 徐巧玲意识到问题的严重。她紧接着追问: “收款人是您侄子吗?” 客户说: “哪儿呀, 我不认识!” 这时徐巧玲感觉客户已经被骗了。当即让客户中断填写汇款单, 指着汇款单上的收款人“浙江省王

博6212061102011760074”的信息, 告诉客户极有可能遇到了诈骗, 并让客户电话联系侄子。但是, 客户一直与其联系不上。

这时, 客户的手机接到了来自15267745334号码打进来的电话。接通电话后, 按照徐巧玲的指点, 客户告诉对方让自己的侄子接电话。对方一听这话, 马上挂断了电话。

遇到这种情况, 客户也没了主意。徐巧玲告诉客户, 她有可能是遇到了诈骗, 最好等与侄子电话联系上以后再行汇款。

第二天, 客户与侄子联系上后, 才知道侄子的QQ号码被盗了。随后, 客户向公安机关报案, 并致电95588, 对徐巧玲为客户着想、堵截诈骗的精神表示了感谢。

践行社会主义核心价值观系列报道之一

故事不多宛如平常一段歌

——记工行焦作分行员工陈广增

本报记者 孙阔河

他, 是一个平凡的人, 干了一些平凡的事。当别人遇到危险时, 他挺身而出; 当别人遇到困难时, 他热情相助。多年来, 他的事迹相继被《河南日报》《河南储蓄报》《焦作日报》《焦作工人报》《焦作广播电台》等媒体报道。他就是工行河南省分行2014年第二届“社会公德模范人物”获得者、工行焦作分行员工陈广增。

危急时刻 挺身而出

1995年的夏季, 陈广增和一位朋友在武陟县沁河大堤上散步。忽然, 远处传来一阵“救命”声。他一愣神, 看到河里有一

个人正在挣扎。“不好, 有人落水。”来不及多想, 陈广增就冲下堤去, 纵身跃入河中。在陈广增的影响下, 他的朋友也赶紧跳进水中, 和他一起救人。在河里, 陈广增让朋友拉着落水者的手, 他潜入水里用劲地把落水者推向岸边。5分钟后, 落水者终于被推到了岸边, 顺利上岸。

1998年的农历正月初三, 陈广增和一位朋友开车去亲戚家。在新洛公路上, 他们看到了一起车祸。一辆载了六个人、两个小孩的农用三轮车和一辆洛阳开往新乡的客车相撞, 现场惨不忍睹, 哭喊声一片。面对这样的场景, 陈广增不寒而栗。于是, 他与朋友立即组织围观的群众开展救援。为了抢救伤员, 他们将两个受伤的大人和一个小女孩抬到自己的车上, 掉转

车头驶向武陟县人民医院, 为抢救伤员的生命赢得了时间。

帮助别人 快乐自己

在陈广增居住的小区里, 他热心帮助邻居是出了名的。

2008年的最后一天, 工行焦作分行的年终决算工作结束后, 已经很晚了, 陈广增拖着疲惫的身体刚走进小区, 就听见1号楼内传来阵阵哭声。他急忙循声而去, 原来是一位老人因心脏病犯了不省人事, 家里只有他女儿和外孙女在家, 女儿因为没有力气扶不起老人, 只得无助地哭了起来。陈广增立即拨打120, 并协助医护人员将老人送进医院。

2008年5月12日, 汶川大地震后第二天, 陈广增就将1000元钱汇向了四川省

红十字会。之后, 他又捐出特殊党费200元, 还填写了援助汶川灾区青年志愿书。

这些年来, 他先后到焦作市社会福利院看望孤儿残疾儿童, 到焦作市马村区小学捐助书籍, 到焦作市聋哑特殊教育学校捐助衣物等。

对陌生人及时施以援手, 陈广增对待家人也同样是爱意浓浓。十几年来, 他始终如一地孝敬自己的老人。他的父亲在他12岁时就去世了, 成家后岳父在他30岁时也过世了, 留下一位75岁的母亲和一位74岁的岳母。多年来, 陈广增悉心照料她们, 让其安享晚年。

他“诚实守信、承诺是金”的处事风格在单位和居住的小区里都受到了大家的赞扬。