

公司贷款与融资业务实现较快发展

本报讯(记者孙阔河 通讯员温冬梅、张建忠)今年年初以来,工行焦作分行紧紧围绕省行的发展战略和基本思路,努力克服外部环境复杂多变、经济形势持续下行带来的严峻挑战,把握区域经济结构调整和转型升级带来的市场机遇,以更新理念、完善机制为着力点,以创新产品、组建团队为抓手,实现了公司贷款与融资业务快速大幅增长,有力推动了全行加快转型发展。截至2015年5月底,该行表内公司贷款余额60.73亿元,较年初新增5.95亿元,增幅10.86%,增量全省系统排名第五、四行同业排名第一。表外公司融资业务余额11.27亿元,较年初新增1.92亿元,增幅20.53%。公司贷款与融资客户数较年初增加18户。其中,大中型企业贷款客户较年初增加8户、全省系统排名第二;小微企业贷款客户较年初增加10户。

更新经营理念,增强发展凝聚力。该分行充分认识当前经济金融新常态下面临的新形势、新要求,进一步深入学习总行关于“优化资产布局”和“突出大资管战略”的相关部署,并在此基础上,紧密联系实际,明确了“保稳定、夯基础、谋发展、强管理”的基本思路和“六个确保”的工作重点,将贷款有效拉动作为经营转型的有力抓手,将贷款业务强势发展作为“六个确保”的重中之重,进一步坚定了全行上下发展公司贷款与融资业务的信心和决心。

完善工作机制,激发转型新活力。该分行制定并出台了贷款营销会商制度、信贷业务预审制度、重点项目月度通报制度等,并按周或按月召集相关部门、支行主管行长和客户经理等召开周例会和碰头会,强化对融资客户市场的信息共享,理顺项目介入、业务办理等流程,着力实现公司贷款与融资业务营销的制度和规范化。创新实行了经营情况月度总结点评会的形式,总结成绩和亮点,找出差距和不足,交流推广好的经验做法,并在会后有重点、有针对性地深入各支行调研督导,帮助支行出主意、想办法,解难题、做指导,推动公司贷款与融资等重点业务发展。

拓展客户市场,把握营销话语权。该分行以服务实体经济为动力,紧紧围绕经济转型升级示范市、美丽焦作建设和“工业转型升级攻坚年”活动等,积极营销电力、能源、公路、铁路等基础产业和基础设施建设,产业集聚区符合条件的客户、已上市和拟上市企业以及焦作市列入全省百强和百强企业行列的优质客户,同时针对小微企业量大面广的特点,广泛挖掘筛选核心企业上下游、农业产业化龙头企业、专业市场、百货超市、商务酒店、纳税大户、用电大户等行业的优质客户。注重与政府职能部门之间建立良好的合作关系,持续不断地加强与通融联系和信息共享,及时跟进提供营销服务,努力在焦作辖区树立新形象,增强营销话语权。此外还着力提升业务办理效率,通过先期介入、同步营销、强化服务等,做到快调查、快审批、快投放。

组建专业团队,调动工作积极性。该分行结合自身实际,及时组建了投资银行业务、发债业务、理财投资业务、融资租赁业务4个服务团队,创新组建了票据融资和个贷业务服务团队,制定了每个团队的管理办法,对团队成员实行名单制管理。还选拔多名优秀青年员工到公司业务部、小企业金融业务中心等交流锻炼;将网点运营标准化改革精简的柜员和服务支持岗人员,调整充实到对客户经理岗位上,使贷款营销队伍更加年轻化、专业化。

学新用新产品,实现融资多样化。该分行大力倡导“信贷和非信贷两条腿走路、融资与多元金融服务统筹配套”的经营模式,强化对产品的学新、用新和创新能力,从深入了解各类企业的金融服务需求入手,积极对接工行的融资产品,充分利用“商行+投行”“表内+表外”模式,为客户量身设计融资服务方案。在加大表内贷款业务办理力度的基础上,进一步加快品牌类投行、银行承兑汇票、保函、委托贷款等表外融资产品的创新用新步伐,同时重点推进设备融资租赁、企业投融资、并购重组、新三板上市、理财直投、银团贷款等新的融资产品,最大限度地为公司客户提供融资服务和支撑。今年年初以来已成功营销全行首单1亿元理财直投业务、6000万元并购贷款业务等,并大胆尝试融资租赁产品创新,切实提升全行公司贷款与融资业务的客户服务能力和可持续发展能力。

工行焦作分行“四强化”筑牢安全防线

本报讯(记者孙阔河)近期,工行焦作分行结合工作实际,从强化宣传教育、强化预案演练、强化安全管理、强化监督检查入手,全力确保辖属各营业网点的运行安全,为经营发展保驾护航。

强化宣传教育,营造安全氛围。该分行利用内部网、网点LED大屏幕和宣传栏等宣传阵地,积极开展安全宣传教育活动,并以监管部门通报的典型事故、典型案例作为反面教材,加强对员工的警示教育,增强员工的安全意识,营造安全的浓厚氛围。

强化预案演练,提高处置事件能力。该分行认真组织员工对防抢、防火、防盗等应急预案流程进行学习,积极拟定季度演练方案,周密组织演练活动,努力提高员工处置突发事件的能力。

强化安全管理,落实安全责任。该分行围绕“安全就是效益”的目标,进一步增强各级管理人员的安全责任意识,严格落实年初签订的安全目标责任制,督促各级管理人员各司其职、各负其责,确保各项职责、制度、措施落实到位,努力做到不遗漏、不缺失、不留死角。

强化监督检查,消除事故隐患。为防范各类案件和事故的发生,该分行严格落实安全检查制度,按照总省行月月检查、季度覆盖的要求,认真组织保卫人员对全行网点进行安全检查。

落实“三严三实” 加快转型发展

工行焦作分行举行专题教育党课

本报讯(记者孙阔河 通讯员温冬梅、张建忠)从今年4月份开始,党中央部署在全国县级以上领导干部、领导班子中举行“三严三实”专题教育。根据中央要求和总省行安排,日前,工行焦作分行党委书记、行长邢卫勇为全行党员干部上了一堂严谨务实的专题党课。邢卫勇指出,焦作分行上下要深刻领会“三严三实”专题教育理论内涵,准确把握“三严三实”专题教育重大意义,自觉践行“三严三实”,加快转型发展,建设优秀分行。

党课上,邢卫勇强调,“严以修身,严以用权,严以律己;谋事要实,创业要实,做人要实。”虽然只有短短6句话、24个字,却言简意赅,内涵丰富,深刻精辟。“三严”是我们党的核心价值、独特优势和优良传统,是内在的要求,重点指向主观世界改造,蕴含的是严肃的政治追求和严明的政治纪律;“三实”是我们党的思想路线、宗旨要义和经验总结,是行为取向,重点指向客观世界改造,蕴含的是求真务实的工作方法和忠诚老实的处世态度。举行“三严三实”专题教育,是党的群众路线教育实践活动的延展深化,是持续深入推进党的思想政治建设和作风建设的重要举措,是严肃党内政治生活、严明党的政治纪律和政治规矩的重要抓手。可以说,落实好“三严三实”,对做好当前复杂环境下的金融工作具有极其重要的指导作用。

邢卫勇指出,工行焦作分行新一届党委成立以来,紧紧围绕省行“加快转型发展、建设优秀分行”的发展战略,提出了“保稳定、夯基础、谋发展、强管理”的总体工作要求,较好地实现了经营管理的新



近日,工行焦作分行举行“三严三实”专题党课,正式在全行范围内启动“三严三实”专题教育。 杨杰 摄

进步和新成效。截至今年5月底,该行各项存款新增6.33亿元,同业排名第一;各项贷款新增7.25亿元,同业排名第二;中间业务收入完成省行时进度的101%、同业排名第二。这些成绩在很大程度上得益于全行从实从严的管理态度和工作作风。但是,随着经济进入新常态,银行业也面临着经济周期、实体产业周期和金融行业自身周期的“三期叠加”,分行经营发展所处的内外环境之多变,面临挑战之严峻,改革任务之艰巨,经营压力之巨大,是近些年没有过的。所以,当前和未来3年,焦作分

行需要过资产质量关、经营转型关、改革创新关3个重要关卡,这也更需要以“三严三实”的精神来爬坡过坎。

邢卫勇进一步指出,当前形势下,资产质量是全行经营管理面临的最大考验。各支行领导班子特别是一把手作为资产质量管理的第一责任人,以“昼无为、夜难寐”的责任感和“重任在肩、舍我其谁”的担当精神,直面问题,迎难而上,尽非常之责,作超常之功,全力遏制不良贷款上升势头。要坚持守土有责、守土负责、守土尽责,决不能“新官不理旧账”,放任

贷款劣变而无所作为。要有中长期打算,既要加紧推动完善机制、创新手段、充实人员、提升信贷经营能力等常态化措施的落实,更要从根本上改进信贷管理模式、方法技术,把住实质性风险,建立良好的信贷文化,把信贷管理提升到一个新的水平。

邢卫勇重点强调,改革创新是焦作分行发展的重要动力源,改革创新只有进行时,没有完成时。分行各级领导干部要以对事业高度负责的精神,以“逢山开路、遇水搭桥”的气魄,深入贯彻落实总省行党委各项重大改革部署,加快推进财务资源改革、人力资源改革、网点标准化与竞争力提升、信息化银行建设等重点领域的改革工作,努力向改革要动力,向改革要红利,着力实施创新驱动战略。“心胜则兴,心败则衰”,各级领导干部要率先更新理念,改变只在熟悉的领域打转转的路径依赖,用创新的思维研究推动工作,不断推出更多有思想、有价值、有市场的新方法、新服务,不断释放出促进可持续发展的新优势、新动力,使工行焦作分行始终保持勇于改革、善于创新的蓬勃朝气,始终成为业界重要业务领域改革创新的领跑者。

邢卫勇最后指出,工行焦作分行肩负着服务地方经济社会大局、维护辖区金融稳定安全的重要职责,分行全体党员干部要自觉践行“三严三实”,立足于实,着眼于实,进一步发扬从实从优的优良传统,咬定青山不放松,不达目的誓不休,以此加快优秀分行建设步伐,助推实体经济更好发展。

业界动态

工行人民广场支行 重点产品发展显成效

本报讯(记者孙阔河)今年年初以来,工行人民广场支行牢牢抓住“客户发展年”的有利契机,积极维护和服务客户,大力发展“节节高2号”等重点业务和产品。据统计,该支行“节节高2号”产品销售全行排名第一。

该支行充分利用工行新推出“节节高2号”产品的有利时机,从主管领导到客户经理,再到一线柜员,齐心协力开展业务宣传、营销服务等活动。同时,完善考核奖惩机制,在全行形成积极争揽客户、作好营销服务的良好氛围,有力促进了储蓄存款的增长。

为进一步强化经营转型效果,实现各项业务的联动发展,该支行以理财、基金、结算产品为基础,全力作好传统业务和产品的营销服务,并充分利用目前股市行情良好的大好时机,不定期举办理财沙龙,邀请中高端客户积极参与,有效带动了全行客户满意度的提升。

工行博爱支行 围绕客户创新服务

本报讯(记者孙阔河)工行博爱支行以加快推进互联网金融发展为切入点和重要抓手,进一步提升对各类客户的创新服务能力和市场竞争能力,在努力实现银客双赢的基础上,不断做大对公和个人客户规模,做优客户结构。据统计分析,今年年初以来,该支行对公和个人、代发工资、互联网金融等客户拓展均取得了较为明显的效果。

加快推进对公客户发展。该支行充分发挥对公客户资源较为丰富的优势,加快客户资源、服务产品、渠道建设和业绩考核的整合,增强各业务、各产品和客户服务之间的关联度和融合度,通过主营产品渗透,努力发展各类集群式、优质客户。

加快推进储蓄存款增长。该支行直面市场、直面客户,充分利用现在“节节高2号”等优势个人金融产品进行个人客户拓展,着力提升个人客户的综合服务竞争能力。

加快推进渠道建设步伐。为给广大客户提供快捷、及时、方便的多功能服务,该支行将自助银行建设作为服务渠道建设的重中之重,在继县城北部燕京啤酒(河南月山)有限公司厂区门口设立24H自助银行后,又积极筹备建设青天河景区和县城3个离行式自助银行,以此减少客户排队等待时间,进一步提升客户服务能力和效率。



近日,工行焦作分行在全行范围内认真组织开展打击非法集资宣传活动取得良好效果。图为该电厂支行工作人员向客户介绍非法集资宣传资料。 程运明 摄



6月19日,工行焦作分行召开“粽情飘香话端午”离退休人员座谈会,众多离退休老干部欢聚一堂,共庆端午佳节。 李丽 摄

工行焦作分行: 力促个人金融业务快发展

本报讯(记者孙阔河)工行焦作分行个人金融业务严格按照市行党委整体工作部署,持续推进全行“大个金”发展战略落地,并结合目前的市场经济形势进行深入研究,总结发展优势,分析薄弱环节,改进工作方法,全力冲刺目标,着力促进个人金融业务快速发展。今年年初以来,该分行个人金融业务多项指标在全省系统排名靠前。

在工作中,该分行始终将客户发展作为重点,摒弃过去等待客户上门的老观念,全行从上到下主动走出去开展客户营销服务工作,并要求一线工作人员特别是新

入行大学生,积极主动与前来办理业务的客户进行沟通交谈,保证每日“开口率”,树立以客户为中心的思想观念,为客户拓展打下了基础。同时,依托个人产品优势,对“节节高2号”“薪金溢1号”、大额存单等业务进行推广,并在代发工资客户中进行精准服务,充分挖掘客户增长的潜力。

加强对新业务新产品的营销服务力度,是该分行个人金融业务的又一亮点。目前,市场经济形势复杂多变,该分行充分抓住客户的金融服务需求,积极主动推出理财、基金、保险等产品,通过全员培

训,不断强化与保险公司的合作,利用班后、晨会邀请保险专业人员讲解保险知识,让全员在学习培训中提升服务,在营销服务中总结提高,持续加大新业务新产品的经营贡献度。

据悉,该分行还将年初制定的个金、公司、机构三大条线联动营销活动贯穿全年个人金融业务发展的始终,每周通过内部网络在办公园区进行统计排名,在支行联络群里进行通报,营造比学赶超的浓厚氛围,发动全行上下齐心协力谋发展,与时间赛跑,确保上半年顺利收官。

工行焦作分行营业部: “四维”联动教育抓管理

本报讯(记者孙阔河)工行焦作分行营业部长期注重案件防范与党风廉政建设两个责任制建设,日前,又积极构建两个责任制与业务管理、内控合规、人力资源的“四维”联动教育机制,突出教育实效,不断提高案防教育的警示性和威慑性,积极营造健康合规的经营环境,以此促进和保障业务快速发展。

在业务管理层面,该支行注重狠抓制度执行教育。将每周四确定为固定学习日,利用下班后时间组

织各专业条线人员进行规章制度、操作流程的学习培训,通过持续的灌输和教育培训员工制度至上意识,使员工能够自觉规范操作行为。

在内控合规层面,该支行注重狠抓合规教育。充分利用案防会、晨会、周例会等形式,加强对员工的职业道德和法律法规培训,及时通报监管机构下发的风险提示。

在人事组织层面,该支行注重狠抓履职教育。通过签订党风廉政建设责任书、“三会一课”、党

员教育培训、述职述廉、履职情况民主评议等方式,使支行的党员干部不断增强党性观念、责任意识和担当精神。

在纪检监察层面,该支行注重狠抓案例警示教育。以基层机构负责人和客户经理为重点,组织全行员工学习总行《明鉴未远,履车如昨》警示教育读本,深刻剖析案件的原因、教训、风险、启示,引导员工认清行为界限,远离违规红线,自觉抵制违法违规行。