焦作日报
焦作日报社 中国工商银行焦作分行 联办
2015年8月6日 星期四
第87期

工商银行专刊

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

创新融资产品　拓宽服务渠道

工行焦作分行积极助推地方经济发展

本报讯（记者**孙阎河**　通讯员**湛冬梅、张建忠**）今年年初以来，工行焦作分行紧紧围绕市政府“稳增长、调结构、促发展”的工作要求，积极应对经济下行的复杂形势，不断创新融资产品，进一步拓宽服务渠道。截至6月末，该分行各项贷款与融资余额达94.93亿元，较年初新增12.59亿元。其中，表内贷款较年初新增10.24亿元，同业排名第一；表内公司贷款新增8.28亿元，全省工行排名第二，同业排名第一；表外融资较年初新增2.34亿元，增幅达32.6%，充分发挥了作为国有大型银行的融资主渠道作用。

在日常工作中，该分行紧紧围绕工业强市、科技强市战略，经济转型示范市和美丽焦作建设等一系列重大经济社会发展决策，紧盯上市公司、骨干企业、战略性新兴产业市场和重点项目进展情况，将上级部门的行业信贷政策与我市区域经济特点进行有机结合，不断加强与政府相关部门的工作联系，加强与重点项目和重点企业的沟通对接，从而有针对性地提供融资服务，做好贷款营销工作。同时，该分行积极拓展产业集聚区领域客户，在全行范围内开展走进产业集聚区营销服务活动，对我市各产业集聚区入驻企业进行逐户调查摸排，建立客户图谱，扩大工商银行在产业集聚区中的融资占比，推动当地产业集聚区建设。此外，该分行通过办理银行承兑汇票、国内信用证等业务，加强对大中型企业的表外融资发放。据统计，今年年初以来，该分行多次向总行争取信贷政策，先后为多位重点客户发放流动资金贷款4亿多元；与省内其他地市分行联合，为博爱县某优质客户发放银团贷款2.6亿元；为我市某旅游公司办理首笔理财直投业务1亿元。

为了支持小微企业发展，该分行针对我市小微企业经营特点分布状况，通过推动区域对接，与各级政府有关部门、产业集聚区主动结合，积极获取信息，筛选优质企业作为目标客户，对辖属各一级支行下达重点小微企业储备和营销服务计划，紧跟小微企业经营发展。同时，该分行通过推动产品对接，实现金融服务多产品、多渠道、多角度，并通过先期介入、同步营销、加强配合、提高效率等途径，做到小微贷款快调查、快审批、快投放。据介绍，今年上半年，该分行累计为我市各类小微企业发放贷款5.39亿元，办理表外融资1.51亿元。

业界动态

工行环城东路支行
多措并举提升服务水平

本报讯（记者**孙阎河**）为加快转型发展，促进各项业务和客户满意度快速提升，今年年初以来，工行焦作分行环城东路支行不断创新服务手段，提升服务品质，并以此为依托，不断增强市场竞争力。

为了规范服务标准，该支行积极争创中国银行业协会文明规范服务百佳示范单位和五星级营业网点，并对照相关评选办法，将200余条考核标准全部分解落实到每一位员工，使人人头上有指标，逐条落实整改目标、整改时限、责任部门和责任人。同时，该支行积极完善硬件服务设施，重新改造贵宾客户专属服务区，并采取一帮一、员工角色互换体验等办法，不断提升整体服务水平和综合竞争力。

为了健全服务机制，该支行加大服务领导小组的管理工作力度，通过每日晨会、每周例会以及月度分析会，及时研究服务工作中存在的问题，制定解决办法和措施，不断优化对各类优质客户的服务软环境，减轻柜面压力，分流小额客户。

工行孟州支行
储蓄存款增势良好

本报讯（记者**孙阎河**）今年年初以来，工行焦作分行孟州支行将储蓄存款的持续快速增长作为各项业务发展的基础，从点滴做起，多措并举，牢牢占据市场主动权，大力发展储蓄存款业务，并取得了较为明显的成效。截至今年6月末，该支行储蓄存款余额达4.7亿多元，较年初增加5000多万元。

发挥网点功能。该支行将一线网点作为争揽个人储蓄存款的主战场，以特色产品为抓手，发挥网点直接接触和服务客户的阵地优势，加大网点柜面争揽储蓄存款力度；发动全行员工利用方方面面的资源和关系，积极参与到储蓄存款的稳存增存工作中，形成全行齐抓共管的储蓄存款工作格局。

实行联动管理。为促进储蓄存款发展，该支行成立联动营销服务小组，负责储蓄存款的组织推动和营销服务，每周一定期召开储蓄存款小组成员会议，通报上周存款完成情况，对完成情况较差的，认真分析原因，制定整改措施，确保本周落实到位，并安排下一步营销服务工作任务。

提升服务质量。该支行从实际出发，制定诸如大堂坐班、特殊业务咨询柜台、月业务量绩效考核、客户分流率考核等一系列提升服务质量的配套措施，使员工充分认识到当前服务工作面临的严峻形势，深刻领会“服务就是效益，服务就是存款”的内涵，彻底杜绝不问候、不站立、不道别、单手接递等不规范服务现象，提升客户的满意度和诚信度。

工行博爱支行
各项存款实现快速增长

本报讯（记者**孙阎河**）今年年初以来，工行焦作分行博爱支行围绕上级行“保稳定、夯基础、谋发展、强管理”的总体要求，坚定信心，勇于争先，使各项存款实现快速增长。截至6月末，该支行各项存款余额突破8亿元，较年初新增1.4亿多元。

为了抓好稳存增存工作，该支行明确全年存款增长目标，拓展营销服务渠道，积极分析各类客户群的金融服务需求，制定不同业务产品的互动策略，积极开展全产品、全渠道营销服务，进一步保持存款的稳定增长效果。同时，该支行强抓互联网金融，特别是“工银e支付”“融e购”等新型业务形态、新功能在客户中的使用，全面提升工商银行互联网金融服务品牌的社会认知度和公众影响力，进一步推动全行服务转型、营销转型和产品转型。

为了抓好存款源头服务，该支行重点发展代发工资业务，挖掘代发工资单位的资源潜力，拓展代发工资客户群体。同时，该支行利用低风险业务逐户提供营销服务，努力增加保证金存款，积极争揽公共资源交易中心、土地交易资金等账户，继续加大保本型法人理财产品的宣传推介力度，在协调推动的基础上实现存款与理财产品均衡发展。

工行电厂支行
构建安保应急演练长效机制

本报讯（记者**孙阎河**）今年年初以来，工行焦作分行电厂支行把应急演练作为做好安全保卫工作的主要抓手，严格按照上级行的部署要求，切实做到“组织认真、演练细致、追求效果、掌握要领、学防结合、应用自如”，构建安保应急演练长效机制。

把握安保应急演练基本点。该支行将安保应急演练工作作为一项基层网点的长期性和制度性工作，每月明确演练主题；提前制订安保应急演练预案，对可能遇到的问题、处置方法和过程进行认真设计，把处理方法和内容反复对员工进行讲解，并组织实地演练，做到实地演练和桌面讲解有机结合，最大限度地提高员工处理问题的能力。

在做好安保应急演练工作的基础上，该支行还着重把握安保工作的整体一致性，尽可能做到演练方案、演练道具、演练图片和文字资料等完整，确保经得起考核、经得起检查。同时，在日常工作中，该支行每天一小查、每月一总结，把安保工作经常化、制度化、流程化，从而有效保障各项业务顺利开展和安全运营。

为纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年，近日，工行焦作分行举办了“红色记忆　薪火传承”主题活动，并邀请抗战老兵为该分行党员、团员宣讲抗战故事，为加快转型发展凝聚正能量。　李　丽　摄

近段时间以来，工行焦作分行通过采取集中学习、专题讨论、座谈交流等形式，深入开展“三严三实”专题教育，引导全体员工深刻理解“三严三实”专题教育的重大意义和丰富内涵。图为该分行员工在“三严三实”专题教育宣传栏前学习。　王军喜　摄

权威发布

工行推出亚洲首个HCE云支付信用卡产品

2015年5月5日，中国工商银行在北京宣布正式与中国银联和VISA合作推出HCE云支付信用卡产品，成为亚洲地区首家推出这种新型支付产品的商业银行。其中，工商银行与中国银联合作的HCE信用卡是全球首发。

工商银行相关负责人介绍，HCE云支付信用卡是工商银行顺应“互联网+”潮流，站在支付创新最前沿为客户提供的基于移动互联生活的一种全新金融服务。对持卡人而言，HCE云支付信用卡提供了简便快捷、线上线下一体化的“瞬时”支付服务。HCE云支付信用卡相当于信用卡的附属卡，信用卡持卡人只要使用开通NFC功能的安卓系统手机，既不需要换手机或SIM卡，也不需要申请新的信用卡，就可以登录工商银行手机银行点击“云支付”图标，申请HCE云支付信用卡服务。使用工银HCE云支付信用卡线下消费时，只需要打开手机NFC功能，然后将手机靠近POS机轻轻一挥，即可完成支付。线上消费只需将HCE云支付信用卡与工银e支付绑定，线上购物后直接点击“确认支付”，输入支付密码后即可一键支付。对合作商户而言，受理工银HCE云支付信用卡不仅不需要更换POS机，还可以大幅提高收银效率，提高客户黏性，吸引大批消费活跃、信用良好、移动互联网应用频繁的时尚客户群。

据了解，HCE（Host-card emulation）是用手机APP软件模拟芯片卡来实现银行卡发卡交易的一种技术。工商银行运用先进的科技实力搭建了一个云端服务器，用来存储海量的银行卡账户信息，并在国内首度运用令牌（Token）技术，在客户的手机APP中仅存储令牌作为银行卡的“替身”，既不发放实体卡片，也不在客户手机端显示真实的卡片信息，而是通过云端服务器与客户手机APP的实时交互，来完成云支付信用卡在客户手机端的发卡交易、密钥下载、身份验证等一系列过程。

在备受客户关注的移动支付安全性方面，工银HCE云支付信用卡设置了多重安全防线，实现最高级别、银行级的风险控制，从而确保客户交易安全。一是通过工行云端服务器的令牌生成技术以及动态密钥技术，确保互联网传输过程中的客户信息安全。二是依托工行的“云验证”技术，通过联机交易方式，将交易信息实时传输到工行云端服务器，在线实时完成支付令牌和动态密钥的核实验证，相比传统非接触式支付的“脱机交易”模式，更能有效防范伪冒卡风险。三是工行基于大数据可视化技术建立了先进的实时监控干预系统，并将HCE云支付信用卡单笔交易限额设定为5000元，确保了大额资金交易的安全。

据了解，工商银行是目前亚洲第一、全球第三大信用卡发卡银行，2014年12月份在国内同业中信用卡发卡率先突破1亿张，信用卡消费额、活跃度等处于国内领先水平。在互联网金融方面，工商银行已整体构建集支付、融资、金融交易、商务、信息五大功能于一体及线上线下一体化的互联网金融服务体系，为更多的互联网金融产品和服务创新提供了广阔空间，推动金融服务水平和人们的服务体验不断提升。

工　轩

工行动态

工行焦作分行
“三严三实”专题教育求实效

本报讯（记者**孙阎河**）为进一步增强管理人员的廉洁从业意识，确保“三严三实”专题教育抓细、抓实、抓出成效。日前，工行焦作分行党委书记、行长邢卫勇对班子成员和中层以上管理人员，进行了一次以“坚守道德底线、规范自身行为”为主题的集体廉政谈话，并组织签订了廉洁履职管理承诺书，以实际行动促进党风廉政和案件防范两个责任制建设。

谈话中，邢卫勇要求各级管理人员要牢固坚守“三个底线”，即法律底线、道德底线和行业（职业）底线，并要控制欲望，合理评价得失，防止一味追求个人不切实际的物质需要，真正做到有功劳时不伸手、有苦劳时不计较、有疲劳时不抱怨；要重视小节，杜绝侥幸心理，老老实实做事、清清白白做人，在诸多考验面前，时刻提醒自己要廉洁从业，透明用权，守住底线；要以德为先，严于修身，加强党性修养，坚定理想信念，提升道德境界，追求高尚情操，自觉远离低级趣味，自觉抵制歪风邪气；要廉洁自律，自觉接受监督，做到“自重、自警、自醒、自律”，多为群众着想，主动接受组织和群众的监督；要认真履职，做到一岗双责，抓好党风廉政建设目标责任制的落实，加强分管专业和机构的廉洁从业建设，带出一支过硬的员工队伍。

谈话结束后，该分行班子成员主动带头，中层干部积极响应，分别在以“自觉践行‘三严三实’内在要求，加强党性修养；自觉遵守廉洁从业各项规定，严守防腐底线；自觉接受组织和群众的监督，诚信做人办事；自觉履行廉政案防工作责任，确保经营安全”为主要内容的廉洁履职承诺书上签字。

通过此次谈话，使该分行党员干部进一步加深了对“三严三实”专题教育的理解和认知，积极对照“既严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实”的要求，自觉规范自身行为，努力为加快全行转型发展履好职、尽好责。

工行焦作分行
两项业务位居全省工行前列

本报讯（记者**孙阎河**）今年年初以来，工行焦作分行持续发力法人理财和贵金属业务，并组建了专业的营销服务团队，制订了详细的营销服务方案。截至今年6月末，该分行新增法人理财客户70余户，完成全年拓户目标的72%，在全省工行排名第三；实现贵金属实物收入40多万元，完成全年工作目标的106%，在全省工行排名第二。

为不断创新法人理财产品，该分行以有效客户的增长带动业务全面发展，同时做好理财和对公存款之间的互动，及时编制和发布法人理财产品信息，对每期产品结构、产品卖点进行归集和总结，并制订理财营销服务方案，以便支行根据客户资金实际运用情况，向客户推介适用的产品；密切关注客户即将到期的理财产品，做好到期客户资金的再营销、再服务，努力提高法人理财日均余额。同时，该分行还注重培育优质客户，一方面加强与同业客户的合作，确保交易量持续稳定增长；另一方面建立完善客户服务台账，提高客户对工商银行服务的信任度和满意度，实现法人理财业务强势发展。

为促进贵金属业务营销服务水平提升，该分行通过层层选拔，筛选结算与现金管理等相关部门和各支行的业务骨干，成立专业的营销服务团队，并对团队成员进行专业培训，以此来提高贵金属业务的营销服务技能；建立团队微信群，及时传导新产品信息、行情资讯，分享营销经验、交易心得等，通过信息互动在团队成员中营造出赶、帮、比、超的良好氛围。另外，该分行在今年第二季度的贵金属业务营销服务竞赛活动，充分调动团队成员的积极性，并由团队成员带动各支行掀起贵金属业务的营销服务热潮。

据统计，该分行于上半年成功举办了3场贵金属实物品鉴会，累计销售贵金属实物产品50余件，实现贵金属产品销售额100多万元，有效促进了全行贵金属业务的快速发展。

工行焦作分行
各项业务发展态势普遍向好

本报讯（记者**孙阎河**　通讯员**湛冬梅、张建忠**）今年上半年，工行焦作分行紧紧围绕省行“加速推进转型发展、加快建设优秀分行”的发展战略和“一二三四”的基本思路，坚持“保稳定、夯基础、谋发展、强管理”的总体要求不动摇，着力推动业务营销、客户拓展、渠道建设、风险防控等重点工作，使各项业务发展态势普遍向好。

针对外部经济下行、风险频发和内部经营管理压力大的严峻形势，工行新任领导班子提出了存款是基础、贷款是保障、客户是前提、信贷资产是关键、渠道建设是抓手的工作思路，着力在逆境中实现经营转型和各项业务超常规、跨越式发展。

据了解，今年上半年，该分行贷款余额达85.4亿元，较年初新增10.2亿元，增幅在我市四大行中排名第一；截至6月末，各项存款余额达123.1亿元，较年初新增14.8亿元，在我市四大行中排名第一；各类客户发展态势较好，较年初新增大中型公司有贷户10余户、有效对公结算账户560余户、现金管理客户350多户、法人理财客户70余户、国际业务有效客户10余户、机构有效客户20多户，新增工银e支付注册客户4.3万多户，融e购B端上线商户2户。

据该分行相关负责人介绍，今年上半年，该分行创新用新发展态势较好，在第一季度公司、机构两大条线联动营销竞赛中表现优异，均获得省行三等奖；贵金属业务系统领先，黄金和白银产品交易额提前完成进度计划；银行卡收单和信用卡分期付款业务明显提升，汽车分期和现金分期业务实现突破；互联网金融业务加快推广，融e购平台交易额在全省工行中位居前列；国际业务实现较快发展，国际结算量和跨境人民币业务量均在四大行中排名第一。

同时，该分行在助推转型发展方面，通过完善机制增强发展活力，成立了各个营销团队，并积极发挥营销团队的职能作用；创新实行了经营情况月度总结点评会制度，以此找出差距、鼓励先进；结合实际组织开展了三大条线联动营销服务、对公客户营销服务、“十大揽存状元”、“十佳客户经理”、互联网金融服务全明星挑战赛等多种竞赛，大力营造人人参与业务营销和客户服务的浓厚氛围。