

工行菏泽分行加快发展 加快赶超

打造区域最具竞争力银行

今年以来,工行菏泽分行紧紧围绕市委、市政府和省行工作部署,以服务广大客户为中心,以加快发展、加快赶超为第一要务,以同业争第一、系统争位次为工作目标,全行保持了健康快速持续发展的良好势头。

至9月末,全行各项存款较年初增加43.38亿元,增幅23.99%,高于全省平均增幅3.71个百分点,增量全市大型商业银行占比35.46%,排名第1位。各项贷款较年初增加33.81亿元,较去年同期多增20.07亿元,增幅22.41%,全省排名第1位,增量全市大型商业银行占比45.54%,排名第1位。今年以来,全行累放公司贷款103.59亿元,其中三季度累放38.77亿元,较去年同期多投放19.67亿元。面对企业资金需求较大的实际情况,该行还自总、省行引入资金为全市企业发放表外融资12.07亿元。

当前,全行的发展正处在关键时期。全行上下进一步统一思想 and 行动,加快发展,加快赶超,全力以赴做好各项工作,努力实现新一轮持续快速发展。



▶ 工行菏泽分行高层及专业人员到东明石化集团调研工作。

牢牢抓住加快发展的机遇

站在新的起点,瞄准新的目标,确立更高的追求,努力打造区域最佳银行。

机遇是加快发展的资源和动力,更是一种压力和挑战。“机不可失,时不再来”,全行要紧紧抓住当前面临的机遇,将其转化为

推动全行发展的强大力量,在这一重要的战略机遇期实现跨越式发展。抓住“菏泽打造鲁苏豫皖交界地区科学发展高地”的有利机

遇,进一步做大融资总量,做强资产业务。抓住省行对菏泽打造科学高地的政策支持和资源倾斜机遇,对全行发展思路和工作目标

进行重新梳理,站在新的起点,瞄准新的目标,确立更高的追求,努力打造区域最佳银行。

切实增强加快发展的紧迫感

瞄准系统内先进水平,学习可参照行的经验,走出自己的发展道路。

自己与自己比、与过去比、与同比,存贷款市场份额占比相对有些优势,但决不能小富即安。应当清醒地认识到,与市委市政府和上级行要求,与其他兄弟行相比,在客户数量、资产结构、基础工作等方面,提升的空间还很大。

要增强竞争发展的紧迫感和责任感,找准差距和不足,将存在的差距视为提升的空间,将弥补的弱项作为突破的重点,瞄准系统内先进水平,学习可参照行的经验,一步一个脚印前进,走出自己的发展道路。

▶ 工行菏泽分行与菏泽花都商会举办财富共赢合作协议签约仪式。



加大市场营销和客户拓展的力度

凡是在本地招商落地的项目,工商银行应该成为他们的首选银行。

确保重点企业资金需求。围绕菏泽“五大基地、一大产业”的战略定位,主动加强与政府有关职能部门的联系沟通,及时掌握重点客户、重大项目投资情况,迅速拓展储备一批优质项目资源,争取市场竞争的主动地位。凡是在本地招商落地的项目,工商银行应该成为他们的首选银

行。高度关注中小企业成长。认真筛选目标市场,争揽优质资源,不断加大营销力度,在客户拓展上狠下功夫。掌握企业第一手信息,与工商联、中小企业协会定期联合宣介工行小企业金融产品,客户经理走出去、靠上去、入进去,牢牢把握营销主动

性,做到挖掘一批、储备一批、发展一批,为业务持续发展奠定基础。

大力发展个人客户,积极营销个贷业务。通过实施个人客户基础优化工程、有贷户拓展工程,开拓中高端客户、电子银行活跃客户、新区域新阶层新客户,信用卡及有贷户等四类客

户,有效增加客户数量,继续巩固“第一按揭银行”、个人贷款同业占比第一的目标。借助工银商友俱乐部平台,组建营销团队,狠抓市场启动工作,积极开展商会担保模式下的个人经营贷款、个人助业贷款业务,帮助个体工商户和小微企业解决资金周转问题。

进一步提高金融服务水平

深入了解客户需求,制定专业化、个性化金融资产组合方案,努力为客户创造价值。

加大新产品推广应用力度。注重运用品牌投行类产品、债务融资工具,为符合发债条件的企业提供服务,实现创新业务的突破,并通过融资租赁等方式帮助客户解决资金需求。加快贸易融资业务发展。大力发展供应链融

资业务,围绕核心客户,加强市场调研,选择优质客户进行重点营销;积极推广贸易融资业务的新产品,充分发挥新产品对替代流动资金贷款的积极作用,推动贸易融资业务更好、更快地发展。促进银行卡分期付款业务发

展。积极营销汽车经销商,扩大汽车分期付款的占比份额;开辟旅游消费分期、家装消费分期、婚庆消费分期、摊位车位分期等新的分期付款渠道,满足不同客户的需求。加大国际业务发展力度,综合运用打包放款、进出口押汇、出

口发票融资等贸易融资方式,挖掘和满足客户的融资需求,增加国际业务市场竞争力。深入了解客户需求,制定专业化、个性化金融资产组合方案,提升客户资产管理的深度和广度,努力为客户创造价值。

夯实可持续发展的基础

坚持依法合规经营,始终把资产质量牢牢抓在手上,确保业务快速发展的同时保持较高的质量水平。

夯实存款工作基础。在力促资产业务快速发展的同时,加强工作落实,稳定存款增长,为贷款投放提供有力的资金支持。完善考核奖励机制,积极构建简明直

观、操作方便的业务考核机制,增强激励约束效果,靠机制推动工作,靠机制保障发展。

坚持依法合规经营,始终把资产质量牢牢抓在手上,确保业

务快速发展的同时保持较高的质量水平。坚持业务发展、安全运营两手抓、两手硬,加强风险控制,防范各类风险。围绕经营管理工作目标,以培育精细化意识为基

础,以巩固强项、突破弱项为重点,讲究经济资本管理水平的提升,资本回报率的提升,不断提升经营效益和发展质量。

(李鲁民)