



迎接党的十九大特刊



企业名片

工商银行

作为国内最大的商业银行,中国工商银行深耕主业、做精专业,以服务实体经济为安身立命之本,特别是党的十八大以来,工行坚持服务国家重大战略,提升金融服务实体经济能力,发挥了业界示范带头作用

过去5年间,工行累计向实体经济放贷50万亿元——

实体根深 金融叶茂

经济日报·中国经济网记者 郭子源

“作为国内最大的商业银行,中国工商银行深耕主业、做精专业,5年来一直坚守3大原则,一是以服务实体经济为安身立命之本,二是以坚守风险底线为行稳健发展之基,三是以深化转型创新为发展壮大之道。”中国工商银行董事长易会满说。

金融与经济共生共荣,实体经济根深蒂固,金融方可枝繁叶茂。5年来,工行累计向实体经济投放贷款50万亿元,服务国家重大战略,支持实体经济薄弱环节;累计向小微企业发放贷款7万亿元,主动减免小微企业服务费用近250亿元,保持国内最大小微企业贷款银行地位;累计承销、发行各类债券规模近4万亿元,新增投资各类人民币债券约4万亿元,承销和投资规模均居国内市场首位,以非信贷融资方式帮助企业降成本。

提供综合服务

如何进一步提升金融服务实体经济能力,发挥业界示范带头作用,这是工行5年来的探索,亦是其初心所在。

对此,工行给出的答案是,提升信贷质效、创新业务模式、提升全球服务水平、维护金融安全,从过去的单一信贷供应者向综合金融服务者转变,从持有资产向管理资产转变。

“为提高信贷资源使用效率,我们通过存量、增量并轨管理,让1元钱发挥近3元钱的作用。”易会满说,以2017年上半年为例,工行新增贷款6309亿元,存量到期收回再贷1.04万亿元,两者相加,实际共新投放信贷1.67万亿元。

针对国家重点项目和重大工程,工行发放项目贷款超过6700亿元。其中,先进制造业截至6月底的贷款余额近5300亿元,较年初增长8.13%。

“中国雄安建设投资集团有限公司注册成立后,我们第一时间为其开立了账户,为日后的业务开展提供了金融保障。”中国工商银行公司金融业务部副总经理张保告诉记者,支持国家重大战略实施是工行义不容辞的责任。

此外,为减少“低效率洼地”对金融资源的占用,工行还围绕“三去”发力,支持钢铁、煤炭等重点领域去产能,因城施策支持去库存,以债务重组、市场化债转股为抓手助力企业降杠杆,目前债转股签约金额已达2000亿元。

值得注意的是,按照党中央、国务院的决策部署,工行已在业内率先实

行“普惠金融事业部”改革,以“专营、放权、提效、严管”的思路,深耕小微、三农、双创及精准扶贫。

支持小微企业

“大象”也能服务小微企业?5年前,曾有不少人提出这样的疑问。5年后,工行用一连串数据、一系列创新产品作出了回应。

截至今年6月底,工行网络融资规模超过7400亿元,保持国内最大网络融资银行地位;小微企业贷款余额2.13万亿元,稳居国内最大小微企业贷款银行;5年来累计向小微企业放贷7万亿元,主动减免服务费用近250亿元。

“我们将信贷业务分为标准化、专业化两类。实践证明,前者更适合网络融资模式。”工行网络融资中心总经理李新彬表示,标准化信贷有两个特征,一是物流、资金流、信息流“三流合一”;二是额度相对较小,适合批量获客、授信。

电子供应链融资就是其中的典型代表。李新彬告诉记者,工行将自身业务系统与核心企业系统对接,获取上下游小微企业的物流、资金流、信息流数据,再从税务、水电、资产等多个维度交叉验证,构建企业信用评分模型,为小微企业核定授信额度,发放信用贷款。

截至今年6月底,工行已累计发展供应链3200余条,为1.1万余户小微企业发放融资8000多亿元,融资金额5年翻了8番。

“此外,我们还推出了网上小额贷款、网络循环贷款等新产品,企业在线申请,系统自动审批,资金实时到账,进一步提升了融资效率。”李新彬说。

开拓海外业务

当地时间9月5日,工行蒙古国代表处在乌兰巴托正式开业。至此,工行已在全球44个国家和地区设立了海外机构,并通过参股南非标准银行将业务间接延伸至20个非洲国家。

实际上,从引领中资企业“走出去”到服务全球客户、打造中资银行品牌,工行的国际化战略自启动至今已有25年,且从未停止。

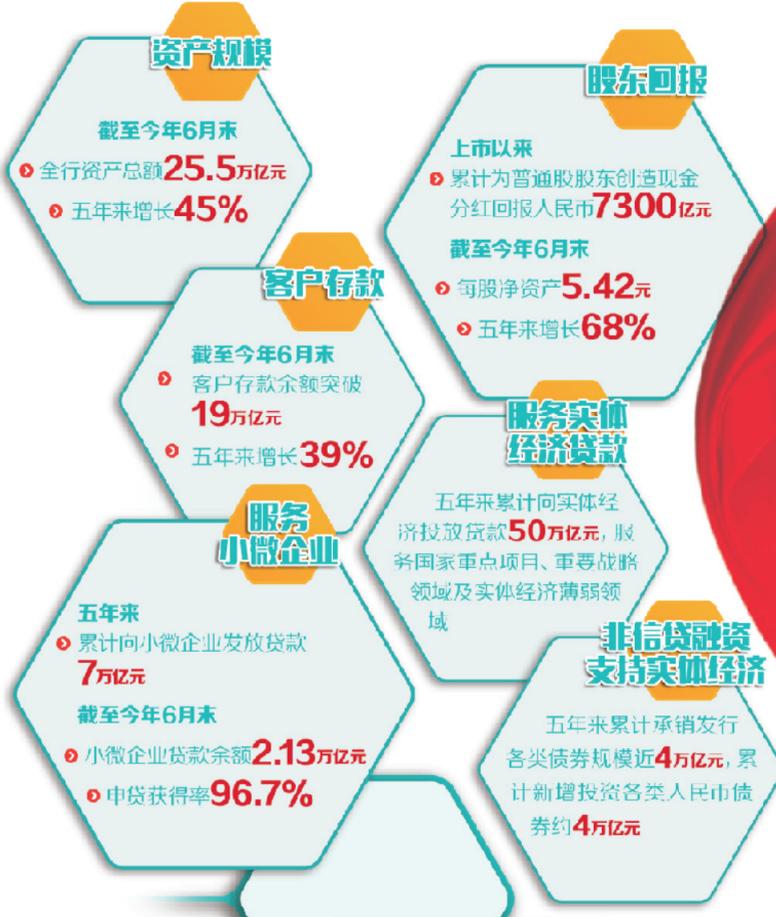
工行海外业务快速、健康发展,得益于中资企业“走出去”和“一带一路”建设所衍生出的巨大金融服务需求。为此,工行从机构布局、跨境投融资服务、本地化发展三方面发力。

统计显示,截至今年6月底,工行在18个国家和地区设立了127家分支机构,累计支持“一带一路”建设项目339个,累计承贷额达881亿美元。

机构设点之后,业务该如何开展?工行的思路是“两个拳头都要硬”,既要为中资企业的海外业务提供配套金融服务,又要主动融入当地主流市场,打响特色品牌。

全产品的核心支撑之一是跨境清算能力。为此,工行先后在新加坡、卢森堡、卡塔尔、加拿大、泰国、阿根廷和俄罗斯7个国家获得人民币清算行资格,成为首家建成横跨亚、欧、美三大洲全球人民币清算网络的商业银行。

同时,工行海外机构主动介入当地主流市场。在亚太地区,工银国际成立至今已累计为上百家企业IPO募资总额近1300亿美元;在欧洲,工行服务对象已涵盖当地绝大部分世界500强企业和各行业龙头企业;在美洲,工行海外机构已持有商业银行批发、零售及券商牌照,网点覆盖美国东西海岸,形成了较强的综合金融服务能力。



① 工行助力人民币国债在香港成功发行。
② 工行总行信贷风险监控中心。
③ 工行深圳市分行深圳湾支行的老年客户在体验智能机具。
(资料图片)



中国工商银行北京新街口支行营业室大堂经理彭雪梅:

向客户绽放最真挚的笑容

说说“我的获得感”



我在中国工商银行已经工作33年了。作为一名资深行人,我最深刻的感受是,党的十八大以来,5年是银行业服务提升最快的5年。

5年来,我们各网点探索分区服务,各类新型自助机具接连出现,智能化银行建设快速推进。这一系列举措一方面有效分流了客户,提高了服务效率;另一方面也大大改进了服务质量,提升了客户体验。

具体来看,除传统的柜台业务办理区,我们还规划出迎宾区、等候区、填单区、互联网金融体验区、自助区、便民区等。在迎宾区,我们主动“上前一步”,给客户宾至如归的感受;在等候区,为客户准备了3种以上的饮品,还常常举办“微沙龙”向客户普及金融知识;在填单区,设立“移动填单台”,方便客户填写单据;在互联网金融体验区,指导客户选择更适合自己的互联网金融产品,并作出相应安全提示;在便民区,备好轮椅、婴儿车、移动电源、外用药

品、盲文手册等,帮助客户解决各种场景下可能出现的问题……

5年间,客户们的变化也很大。以前,我们网点只有几台自助机具,客户也不太愿意去那里办业务。现在,客户对自助机具的接受程度大幅提高,即便涉及一些不熟悉的功能也乐于询问并主动尝试。曾经有一位婆婆想办理“存折缴水电费”业务,我告诉她在自助机具上可以快速办理。经过我的详细演示,老人顺利完成了缴费业务,并表示以后会优先考虑自助机具,还要把这个方便的方法告诉自己的朋友。

作为银行和客户间最直接的纽带,客户的认可让我时时刻刻感受到满满的荣誉感。我会继续用心服务好每一位客户,每天向客户绽放最真挚的笑容。

(本报记者 郭子源整理)



砥砺奋进的5年

中国动力