北京分行点亮首都“京”彩生活

“工行消费季「北京」”助力消费重启

在疫情防控常态化基础上，为提振消费信心，释放消费潜力，促进市场回暖和消费回升，进一步稳定消费市场运行，北京市政府于7月底全面重启“北京消费季”各项活动。北京分行第一时间响应政府号召，作为目前唯一一家参与北京市政府消费季重启工作的在京银行机构，结合自身优势特点，独家推出“工行消费季「北京」”大型促消费活动，助力北京地区消费重启。

截至目前，工行消费季已开展四期活动，累计触达客户781.14万人次，成功领券72.33万人，累计消费订单22.94万笔，消费额4374.39万元，平均每张消费券带动交易额190元，交易额带动比达1：38，参与领券及使用的客户逐期上升。

第一阶段工行消费券发放至9月20日，广大消费者在指定日期登录工行手机银行即可领取支付宝满20元减5元消费券。而整个“工行消费季「北京」”活动配合北京消费季整体规划，将持续开展到2020年底，覆盖暑期、国庆、双十一、双十二、跨年等节日节庆节点，按照“周周有活动，月月有亮点”的思路，在食、住、行等多个消费场景重点策划，充分发挥线上金融中枢能力，深耕本地特色优势。

分行在北京某大型超市现场开展“工行消费季「北京」”活动。

为全面满足北京地区消费者多元购物需求，北京分行以B（商户）、G（政府）两端重点突破，带动C端（个人）市场快速提升，采取“一主轴多场景”方式，“一主轴”，即联合融e购、支付宝、微信、京东四大合作伙伴开展工行消费券发放，“多场景”，即与北京地区知名餐饮企业、商户、购物中心合作发放商户满减券、开展满减活动等丰富多彩的促销活动，打造线上线下联合、全方位、立体化惠民服务新模式。

为充分整合优质资源确保消费季活动顺利开展，分行快速开发投产手机银行消费券发放入口及系列功能，打通融e行APP与融e购、支付宝、微信、京东四大合作伙伴消费券领取发放技术链路，实现消费券实时发放与数据信息实时交互，通过手机银行融e行承载金融、社交、购物、活动参与等一站式线上服务，打造面向北京地区广大消费者的综合化、一体化金融服务平台，构筑系统领先的手机银行“本地服务”新生态，全面助力北京消费重启。 **供稿：北京分行**

工行成功牵头江苏史上最大银团

盛虹炼化一体化项目银团贷款在南京签约

8月12日，盛虹炼化（连云港）有限公司炼化一体化项目银团贷款在南京签约，贷款总规模415亿元，创江苏省银团贷款融资总额最高纪录。为确保项目建设资金顺利筹集，盛虹集团委托中国工商银行牵头组建项目银团，经过一年多的努力，项目银团正式闭团合拢。最终项目银团贷款由国家开发银行、进出口银行、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、招商银行、江苏银行等十家金融机构组成。此次银团协议签订，为项目顺利建成投产提供了稳定的融资渠道，为项目实现预期效益奠定了坚实基础。

盛虹集团是以石化、纺织、能源为主业的大型产业集团，盛虹炼化一体化项目总投资677亿元，在连云港徐圩新区投资建设集炼油、芳烃、化工为一体的1600万吨炼化一体化项目，是江苏省历史上投资金额最大的民营制造业项目。项目被国务院列入《石化产业规划布局方案》，是国家重点支持的九大项目之一、三大民营炼化项目之一，建成后预计年产值超900亿元，利税超200亿元，对促进国家石化产业转型升级、优化供给侧结构、实现产业高质量发展具有重要意义。

江苏省委常委、常务副省长樊金龙在现场表示，盛虹炼化一体化项目银团协议的签署，是政府、企业、金融机构共同努力奋斗的结果，是江苏化工行业产业结构升级的重要标志，是金融服务江苏省内实体经济的重要标志，是江苏在高质量发展道路上走在前列的重要标志，在江苏民营经济发展史和金融发展史上写下了浓墨重彩的一笔。

江苏分行表示，此次江苏省历史上最大金额项目银团贷款协议的正式签署，是省委省政府直接关心和协调推动的成果，是各家参贷银行服务重大项目、落实“六稳、六保”、支持实体经济发展的具体体现，是银企双方面向未来深化合作、共创辉煌的新起点。工行将切实履行银团贷款牵头行职责，综合运用“贷+债+股+代+租+顾”六位一体服务模式，满足集团全面金融服务需求。江苏分行将始终秉承“客户至上、服务实体”的工作思路，切实履行银团贷款牵头行职责，与各参贷行通力合作，确保银团贷款顺利进行，全力保障项目顺利建成投产，为建设“强富美高”新江苏作出更大贡献。

盛虹集团介绍，目前盛虹炼化一体化项目各条线工作正按下“加速键”。5月，盛虹炼化首台大件设备吊装成功，6月，项目首批16台进口设备顺利到货入库，2021年6月装置中交、12月投料试车的预定目标可以如期实现。

供稿：江苏分行

积极运用“三比三看三提高”工作方法

武汉分行实现公司存款余额及增量同业双第一

今年以来，武汉分行克服疫情影响和经济运行的双重压力，认真落实总省行各项工作部署，积极运用“三比三看三提高”工作方法，强化“比、拼、赢”意识，针对经济新形势、竞争新趋势、客户新需求和市场新常态，谋“新”求变，以“新”破局，在市场拓展中抢存款、在产品营销中增存款、在服务优化中稳存款、在健全机制中促存款、在严格管理中留存款，公司存款走出“寒冬”，存款余额及增量均实现同业第一。

强化顶层设计，以新思路抢抓新机遇。强化公司业务顶层设计和专业引领，一是转观念，通过基层调研、会议宣讲、下发文件、专业培训等方式转观念，变“以存款为中心”为“以客户为中心”，变“冲时点”为“做全年做每天”。二是明思路，不仅向资产业务要存款，更要向拓户拓市场要存款，还要向产品联动、主动负债、分层营销、服务提质、精细管理要存款。三是定办法，制定了“公司投行重点业务专项竞赛办法”等一系列办法制度，明确计价标准、营销目标和工作要求，有效提升稳存增存的内生动力和外在压力。四是抓机遇，准确把握疫后重振、消费转型、政策叠加的机遇，切实抓好新客户、新项目、新存款的营销推动。

狠抓营销驱动，以新举措构建新优势。针对公司存款“结构欠优、波动较大、维护力不足和基础管理欠精细”等薄弱点，有针对性地制定营销竞争策略和方案，围绕拓户增存、存量稳存、产品揽存、管理促存等多元维度，全力推动全辖公司存款恢复性增长。一是六大源头开辟增存新渠道。抢抓机遇，明确目标，重点开展“政府专项债、非金融企业债融资工具托管、公司债及企业债、招商引资及工程项目资本金、可转债资金、商品房预售资金”等源头资金争揽工作。二是抓实存量大户稳存增存。存量大户是稳存增存的核心基础，分行积极梳理并选择重点存量客户，逐户营销、定标增存，有效稳定了存量大户的增存态势。三是夯实拓户揽存基础。通过工商注册、大额资金监控平台对新注企业、他行优质客户开展清单式营销，通过对全辖日均金融资产500万以上客户分包管理，继续做实大中型存款客户的维护拓展。四是发挥产品粘客优势。满足企业资金管理服务需求，对重点大户、核心客户及非工行大额资金，积极运用工行“大额存单、存款优惠利率、结构性存款”等产品开展主动负债营销，为东风、交投、航天、工控等核心大户开展主动负债服务，进一步提升了客户市场核心竞争力。

完善管理体系，以新机制引领新发展。进一步完善资金管理体系，切实抓好存贷比管理、信贷资金监管和存款偏离度等多维管理。一是严格资金监管。进一步加强融资资金使用和大额资金支付的精细化管理，细化表内外融资资金及大额资金支付的分级审核签批管理。通过严格管控各类大额资金支付，信贷资金留存率保持在95%以上，排名系统前列，有效促进了公司有贷客户增存。二是强化存贷比管理。对全辖存贷比低于10%的143户有贷户进行目标管理。落实各级责任人，以提升存贷比和增存为目标，逐户开展综合营销。三是增强日均增存意识。进一步发挥考核指挥棒作用，将拓户、增存相关主题营销一并纳入营销竞赛活动，强化日均绩效考核，有效提升日均存款和公司综合负债业务贡献。四是加强存款偏离度管理。实施全年365天全天候存款预测预报，并对当月投放、大额资金来源和支付信息逐户登记，动态调整，实时监控，有效提升了存款工作的前瞻性、主动性和准确性，提高了对存款偏离度的合规把控。

供稿：武汉分行

工银租赁与中国民航大学签订战略合作协议

近日，工银租赁负责人带队拜访中国民航大学（以下简称“中航大”），与对方就深入加强校企合作举行会谈，并见证双方签署战略合作协议。

在协议安排下，工银租赁将与中航大在联合党建、人才培养、专业研究等方面开展全方位合作，推动建立专业人才交流培训机制，联合开展科研项目研发，深化科技成果转化和推广应用，共同打造“产教协同创新、科教融合发展”的综合化校企合作平台。

本次战略合作协议的签署是贯彻落实党中央关于加快建设创新型国家战略部署的重要举措，是工银租赁“领航助学”系列党建活动的有效落地，标志着工银租赁在积极推进科技兴国、人才强国、产教融合方面又达成新的里程碑。

双方签约代表还进行了深入会谈，中航大介绍了学校创办背景、发展历程以及建校以来在民航教学领域取得的进步和成绩，对工银租赁在“航材助力教学”项目中对学校的支持表示感谢，并希望双方在今后合作过程中能够充分发挥各自优势和特色，实现互助共赢。

工银租赁回顾了双方友好合作历史，对中航大多年来在民航教学、科技创新等领域做出的成绩与贡献表示赞赏，希望双方在此次战略合作指引下，以产学研融通的方式深化校企合作机制，积极支持和促进中国民航事业的发展。签约仪式后，工银租赁一行参观了中航大工程技术训练中心停机坪、新中国民航与天津历史档案馆以及机场管制模拟实验室，共同回顾中国民航发展历程，见证民航类高等学府的先进教学设施与体系。

中航大是中国民航局直属的高校之一，在中国民航类高等院校中综合实力排名第一。建校近70年来，已为中国民航培养10余万专业人才，中国民航三分之一的高级管理人员毕业于该校。

供稿：工银租赁

业务研究

交易银行业务创新发展实践

高 明

近年来，交易银行业务因其交易活跃、收益稳定、客户黏性强等优势受到越来越多青睐，并成为商业银行推动转型发展、应对市场竞争的有效手段之一。工银亚洲将交易银行业务作为对公转型突破的重要抓手，初步形成了具有自身特色的经营模式，并在促进客户结构优化、业务结构改善和市场影响力提升等方面取得了积极成效。

一、工银亚洲交易银行特色发展模式

工银亚洲从客户需求出发，改变逐产品“点对点”的离散式和重复营销，围绕客户日常交易环节，着重提供“整体解决方案”，一站式满足客户综合金融服务需求，实现由“做业务”向“做客户”转型。

（一）“客户首位”的大C业务体系。总结提炼交易银行核心理念、产品范畴、客户关系等因素，形成了“C”总体业务框架，即以客户（Client）为首位，以网络平台（e）为主服务渠道，争当唯“1”主办行，为客户提供“N”种产品与服务。“C”：实现对公客层全覆盖，包括各类企业客户、平台客户、机构客户等，并“以客户为中心”提供服务。“e”：打造网络金融平台，以线上渠道为起点，整合升级原本分散的对公业务系统，为客户提供线上线下一体化、场景化服务。“1”：巩固客户现金管理主办行地位，与客户建立长期、稳定、良好的合作关系。“N”：多样化的金融产品，在整合支付结算、贸易融资、现金管理等核心产品线基础上，纳入财资业务、资产托管、资产管理等产品线，提升综合金融服务能力。

（二）“敏捷高效”的柔性组织架构。成立由管理层直接领导、跨部门成员参与的“交易银行特别行动队”，发挥柔性团队敏捷高效的组织特点，具体负责交易银行业务的日常管理与推进。特别行动队下设专职团队和兼职团队，专职团队主要负责统筹制定交易银行总体规划及日常工作组织推动；兼职团队由客户部门、产品部门和综合部门组成，负责在职能范围内按照交易银行要求推动相关工作落地。

（三）“多维立体”的考核推动机制。在相关单位绩效考核中增设“交易银行转型指标”，设置差异化的考核权重占比，考核内容涵盖“客户结构优化”“产品服务提升”“业务规模”“业务收入”等定量指标，以及“重点客户突破”“重点项目推动”等定性指标，并根据业务发展方向设置“观察性指标”，有效引导激励全行开展交易银行业务。同时，围绕推动跨部门项目落地见效，增设“痛点难点改善指标”考核交易银行产品服务优化情况、“跨部门诉求解决指标”考核跨部门协作效率。相关考核机制打破了“客户指标”仅考核“客户部门”的惯例，并将“硬性”考核指标和“柔性”团队特征有机结合，有效凝聚跨部门合力。

二、工银亚洲交易银行实践与发展成果

经过近三年的探索与推进，工银亚洲交易银行转型项目取得了积极进展和成效。

“C”客户结构不断优化，“破零”客户超六成，有效客户数、各重点客层客户数均实现两年连增。截至2019年末，有效客户数超过1.6万户，其中超过六成都使用了交易银行产品，近三成客户使用两条及以上产品线。

“e”网络服务不断完善，2019年企网渗透率首次突破80%达到84%，同比提升7个百分点，网络金融中间业务收入同比增长33%。

“1”个主办行地位进一步巩固，财资中心客户数、IPO收款主办行业务实现突破。2019年成功营销包括中石油香港、中国电信国际在内的15户香港财资中心客户；为27家在港上市企业办理IPO收款行业务，冻结期募集资金累计231亿港元，市场同业排名第二；成功营销包括华为集团在内的71户重点客户，拓展了大量低息存款和中间业务收入，实现了“拓要户”“促增长”“提中收”的突破目标。

“N”产品线不断丰富，特色品牌形象逐步建立。交易银行产品大类由初创时的四大类扩充至六大类、子产品由49个扩充至65个，推出“贸易融资与财资产品组合营销优惠资金池”“跨境派息通”“跨境增值通”等跨条线组合产品，编制大宗商品贸易、能源电力、航空运输等八大行业对公服务方案，对外推出“工银亚洲交易银行”品牌。改善存款和收入结构，助力对公业务转型发展。2019年交易银行有效客户日均低息存款同比增长19%，2020年上半年继续同比增长8%；2020年上半年交易银行相关中间业务收入同比增长27%。

三、工银亚洲交易银行下一步发展规划

一是深化“以客户为中心”的交易银行客户服务体系。进一步细化营销流程，打造交易银行销售经理团队，建立客户服务回访机制，搭建客户关系管理系统，及时收集客户个性化需求和反馈，科学管理和维护客户关系；进一步优化产品研发，以客户的美好体验作为产品创新优化方向，切实解决客户交易痛点难点问题。

二是推进更加“敏捷”的交易银行产品迭代机制。加大市场预测研发的资源投入，充分利用大数据、人工智能等先进技术，精准快速识别客户需求，实现客户需求敏捷反应；突破传统产品功能开发思维，打造懂业务、懂渠道、有互联网思维的跨部门敏捷团队，提升产品开发效率，实现产品功能敏捷开发；积极利用智能算法模型，在评估客户综合贡献度基础上，提高定价报价的及时性和灵活性，实现产品整合敏捷定价。

三是构建“一站式场景化”的交易银行平台体系。升级线下产品组合，研究创建“抽屉式”产品清单，供客户“自主”按需选择产品组装；优化整合线上平台，进一步丰富交易银行线上平台场景，优化线上操作性能，提升业务处理效率，推广强化交易银行“e品牌”形象。

（作者单位：工银亚洲）

创新园地

工行线下智能渠道成功推出个人信用报告服务

近日，为推进GBC联动，使客户方便快捷地了解自己的信用状况，工行与人行征信中心积极沟通，成功推出智能渠道人行个人信用报告查询及打印功能，并在北京、广东、广州、浙江等分行试点，促进线下物理渠道泛金融服务供给能力和客户营销能力的双提升。

中国人民银行牵头建设的金融信用信息基础数据库是我国社会信用体系的重要组成部分，具有较高的权威性和公信力。工行坚持以客户为中心，疫情期间积极推进个人征信非接触服务开通申请、需求设计研发等工作，着力提升客户体验。该功能操作简单便捷，客户来到工行网点智能设备，无需填写任何材料，只需要插入银行卡验证密码即可完成身份认证；如未携带银行卡，还可以通过工行智能渠道的无介质服务，登录手机银行扫码后选卡验密完成身份认证。身份认证后签署授权协议一键完成信用报告申请。人行返回查询结果后会自动向客户发送短信提醒，客户可在工行智能柜员机验证身份后查看信用报告，也可通过智能打印机打印报告，充分满足了客户及时获取自身信用情况的需求。

后续，工行将根据人行统一安排，做好线下智能渠道个人信用报告服务的宣传推广工作，并继续开展相关功能的研发，推进对公信用报告服务上线和个人信用报告功能完善，为客户提供全方位的征信服务和方便安全的使用体验。

供稿：渠道管理部