

## 工商银行内蒙古分行大行工匠系列报道之十

# 脚踏实地 爱岗敬业 勇于奉献

——记中国工商银行内蒙古分行风险资产处置中心徐拴忠

人人都说世上最难的事情是坚持，徐拴忠却已经坚持做了30年的信贷工作。其实，他坚持的已经不再仅仅是工作，而是对信贷工作的热爱。从1995年开始到2016年，徐拴忠在工作中获得的荣誉已经数不清，也正是这一项项的荣誉，证明了他的不平凡。

2011年对徐拴忠来说是特殊的一年，那年他开始负责分行信贷管理部的工作。表面上看，他似乎有了更多的权力，其实权力背后的责任却是最重要的。从那时起，徐拴忠就以更高的标准来严格要求自己，不断创新、勇于奉献，为信贷管理工作不断迈上新台阶作出了重要贡献。

## 制定职业准绳 倡导合规经营理念

信贷管理制度是信贷业务的行为规范，是审慎合规经营的职业准绳。徐拴忠在工作中始终倡导合规经营的理念，强调制度先行的重要性，提出创新管理、创新制度是信贷风险理念塑造和信贷文化建设的重要内容。其间，他先后组织参与并起草制定了《中国工商银行内蒙古分行公司客户信用风险监控实施细则》《关于规范公司法人客户行业准入的通知》《关于进一步加强信贷监督执行工作的意见》《内蒙古分行2015年度重点领域信贷投向指导意见》《关于全面加强信贷与投资管理工作的若干意见》《网贷通业务发展的贯彻意见》《关于加强不良贷款大户管理及清收处置工作的通知》《关于进一步加强信用风险管理的通知》等文件，并修订、整合和完善了一些信贷管理制度。不良资产处置方面，特别是2017年一季度，制定下发了《2017年风险管理处置工作实施意见(试行)》等6个重要文件，一系列制度和实施方案，逐步形成了一套既符合总分行信贷政策和制度要求、又适应当地工作实际的信贷管理制度体系。这一系列信贷管理制度的建立和完善，既规范了各项信贷业务的操作规程，又科学地指导了信贷人员的业务操作，降低了风险，为信贷工作的精细化管理、信贷资产质量的稳步提高奠定了坚实的基础。

## 树立科学的信贷发展观 提升信贷风险掌控能力

多年来，徐拴忠一直以不断创新

和勇于开拓的精神去思考工作，有着精湛业务素质的他，总是习惯于寻找和发现存在的问题，总是有针对性地提出新的工作思路和工作措施。面对经济新常态下信贷工作面临的新机遇与新挑战，徐拴忠不断转变信贷管理思路，确立了全面风险管理观，以提高信贷资产质量为中心，以完善风险控制体系和加强风险控制流程为重点，以强化贷后管理和责任追究为手段，加强贷款风险分析与监测，全面提升信贷管理水平，努力创建信贷风险管理新机制，信贷管理和风险控制能力不断提高。

为加强和提升制度的执行力，徐拴忠按照总分行的相关要求建立了相应的信贷监测和检查体系，一是实现了对贷款的逐日监测，对业务的发放过程、贷款的到期情况逐户逐笔进行分析、提出处置意见，及早行动，根据工行的信贷政策，结合企业的实际情况，逐步从低信用等级客户退出，积极防范到期贷款风险。二是对各项信贷政策的执行情况如行业信贷准入、潜在风险贷款退出与转化情况进行全面监测。三是对监测中发现的突出问题和疑点，及时组织进行现场检查，查到底，及时进行通报、警示。四是把住关口，强化对贷款操作流程、调查审查环节、贷款条件落实、贷款发放手续、贷款用途等的监督检查，提高信贷档案的完整性、有效性。五是定期组织全行性的专项检查，对新增贷款质量、收息情况、信贷档案以及担保的合规有效性等进行检查，督促下级严格执行信贷管理，依法合规经营，确保信贷政策和各项规章制度的贯彻执行。实现了全面监测和重点监测相结合，具体监测与系统分析相结合，事中、事后监测与事前控制相结合，切实防范信贷风险。

多年来，徐拴忠始终认为信贷经营的目标就是在有效控制风险的前提下实现效益最大化，无论是在信贷管理的专业会议上，还是在培训信贷人员时，他始终强调，信贷经营必须视质量为生命。在实际的信贷管理工作中，他一直以提高信贷资产质量为中心开展工作，在有效防范风险的前提下，确保信贷资产高效运行。坚持以信贷经营为中心，积极拓展优质的信贷市场。就目前的形势来看，信贷业务所产生的利差收入仍然是商业银行主要的利润来源，徐拴忠凭借自己良好的学识修养、精湛的业务素质，敏锐地捕捉市场信息的变化，树



徐拴忠

立动态经营的理念，动态适应市场，及时准确地判断经济走势，积极应对政策变化，提高对有效市场的把握能力。在巩固、优化原有客户的同时，积极拓展优质新客户，形成信贷投放的有效增长点，扩大业务发展的空间。

## 带好队伍 保持专业工作的高标准、高质量

2013年以来，随着内蒙古自治区经济持续下行，工商银行内蒙古分行信贷资产质量受到影响。为加快清收处置不良贷款，该行累计通过平台包、统一市场包、市场包及常规清收转化模式处置不良贷款近180亿元，期间徐拴忠带领全体部内人员经常“白加黑，5+2”加班加点，在行领导支持下多次向总行汇报请示，多次向内蒙古区域内的资产管理公司进行推荐营销，取得了很好的处置效果，实现在内蒙古同业市场化处置商业包受偿率最高，高于可比同业平均受偿率近18个百分点。特别是受托资产处置方面，更是做了大量的基础工作，得到总行的认可，该项工作已走在系统的前列。

新的经营形势要求必须有一支高素质高的团队，徐拴忠作为信贷管理部门的负责人，不仅对自己的工作高标准、严要求，并且带领身边的同志一同进步，创新思维，更新知识，转变工作方

法。多年来，他经常和身边的同志互勉，做事情“要么不做，要做就做最好的”，以对工作严谨务实的态度，对新业务知识孜孜以求的精神，以高标准的工作奋斗目标影响和带动着身边的同志，使信贷管理这支队伍，始终保持着“团结、高效、紧张、有序”的工作状态。

回顾这些年的信贷工作，徐拴忠无论在前台营销、中台审批、后台信贷管理，都保持着兢兢业业，一丝不苟工作精神。在前台工作期间，于2001年至2002年，成功营销内蒙古分行第一单高速公路项目及黄河公路大桥项目，成功投贷12亿元项目贷款，为巴彦淖尔分行扭亏作出贡献；2003年参与内蒙古分行最大项目内蒙古交通厅省际隧道公路项目贷款上报工作，经总行批准89.7亿元，成功投贷52亿元；在主审查人和审查负责人期间，经他审批的项目贷款实现无不良；在贷款审查会议上，根据自己掌握的知识，能够尽职把控贷款风险，敢于讲真话。特别是在从事信贷管理期间，在不良贷款清收工作压力之大，工作强度之高的情况下，为了在全行经营机制改革后，充分发挥好信贷管理部的职能作用，徐拴忠带领全部部门同仁一起，始终以工商银行的事业为重，脚踏实地，勇于奉献，为信贷管理工作尽心尽力，为工商银行的事业发展发挥着自己的光和热。

孟昕

## 工行巴彦淖尔杭后支行积极开展防范电信诈骗知识安全宣传活动

本报讯 工行内蒙古巴彦淖尔杭后支行有效防范电信诈骗，积极开展防范电信诈骗宣讲教育活动，有效防范电信诈骗案件发生。

在日常工作中，该行认真观察、总结，发现常见电信诈骗手段主要有以下表现方式：一是冒充公、检、法等国家机关工作人员诈骗；二是冒充电信、邮政、社保、银行等部门工作人员诈骗；三是冒充熟人诈骗；四是利用银行卡消费或网银升级诈骗；五是网络购物诈骗、中奖诈骗；六是微信、QQ聊天诈骗；七是网络投资、网络贷款诈骗。

如何防范电信诈骗？诈骗犯罪嫌疑人往往都是利用受害人趋利避害和轻信麻痹的心理，诱使受害人上当而实施诈骗犯罪活动。

为此，该行在营业大厅及时向广大客户进行防范常见电信诈骗手段教育，提醒广大客户加强防范意识，在日常生活和工作中从以下几方面提高警惕，以免上当受骗。

一是克服“贪利”思想，对犯罪嫌疑人实施的中奖诈骗、虚假办理高息存款或信用卡套现诈骗及虚假致富诈骗信息，千万不要轻信麻痹，一定多了解和

分析识别真伪，以免上当受骗。二是不要轻易将自己或家人的身份、通讯信息等家庭、个人资料泄露给他人。对家人意外受伤需抢救治疗费用、朋友急事求助类的诈骗短信、电话，要仔细核对，不要着急恐慌，不要轻信上当，更不要将“急用款”汇入犯罪嫌疑人指定的银行账户。三是多作调查核实，对接到培训通知、冒充银行信用卡中心声称银行卡升级和虚假招工、婚介类的诈骗，要及时使用正式渠道电话或亲临其办公地点进行咨询、核对，不要轻信陌生电话和信息，培训类费用一般都是现款交

纳或者对公转账，不应汇入个人账户，不要轻信上当。四是如收到以加害、举报等威胁和谎称反洗钱类的陌生短信或电话，不要惊慌无措和轻信上当，最好不予理睬，更不要为“消灾”将钱款汇入犯罪嫌疑人指定的账户。五是到银行自动取款机(ATM机)存取遇到银行卡被堵、被吞等意外情况，要认真识别自动取款机(ATM机)的“提示”真伪，千万不要轻信和上当，最好打银行客服中心电话的人工服务台了解查明，与真正的银行工作人员联系处理和解决。

孟昕 杨彩霞

## 经营指标逐季提升 资产质量持续改善 工商银行前三季度经营态势持续向好

本报讯 10月30日，中国工商银行正式公布了2017年前三季度的经营业绩。业绩公告显示，工商银行前三季度经营情况延续了好于计划、好于同期的平稳健康发展态势，经营指标逐季改善，经营质态持续提升，经营活力不断增强。前三季度实现拨备前利润3824亿元，同比增长8.1%。计提拨备后，实现净利润2291亿元，同比增长2.5%。前三季度加权平均权益回报率(ROAE)15.53%、平均总资产回报率(ROAA)1.22%，在全球银行业处于较优水平。

前三季度，工商银行资产质量向好曙光进一步显现，不良率、逾期率、劣变率、剪刀差四个关键指标继续全面下降，截至9月末，工商银行不良贷款率为1.56%，比6月末下降1BP，拨备覆盖率比6月末提高2.61个百分点。盈利增长的稳定性持续增强，通过持续优化业务结构和精细化管理，净利息收入同比增长9.3%。市场竞争力进一步巩固，存款增长稳定，客户存款达到19.3万亿元，比上年同期增长1.5万亿元，其中，公司存款较上年同期增长12.3%。从期限结构看，境内活期存款余额占比达到51.81%。大零售营业收入继续巩固，金融市场等新兴业务盈利贡献不断提升，传统业务与新兴业务多点支撑的多元化盈利格局进一步形成。国际化综合化

经营对全行盈利增长拉动力作用进一步显现，境外机构和综合化子公司净利润同比分别增长21.5%和12.8%。具体来看，工商银行前三季度的经营情况主要有以下三个方面的特点：

一是信贷投放节奏均衡、结构合理，服务实体经济取得新成效。前三季度，工商银行境内分行实际新投放信贷总量2.31万亿元，其中新增8559亿元，存量贷款收回移位再贷1.45万亿元，存量贷款持续向优质信贷领域转移。债券承销、资产交易、金融租赁、银团分销、委托贷款等非信贷融资余额达到2.35万亿元，既及时有效地支持了企业融资需求和多元化金融服务需要，又推动了自身从资产持有大行向轻资本的资产流量大行转变。

从信贷投向看，工商银行持续加大对国家重点领域、重点项目和薄弱环节的支持力度，不断深化对供给侧结构性改革的支持。主动对接“四大板块”“三个支撑带”、雄安新区建设等重点领域，项目贷款余额较年初增加3432亿元，增幅9.1%。组建普惠金融事业部，加大对小微企业、“三农”“双创”、精准扶贫等领域的金融供给，小微企业贷款余额达2.18万亿元，同比增长8.3%，实现了“三个不低于”，继续保持国内最大的小微企业贷款银行。坚持“房子是用来住的

的、不是用来炒的”定位，积极支持居民合理住房需求和房地产去库存，境内分行个人住房贷款较年初增加17.2%。成立了市场化债转股实施机构——工银金融资产投资有限公司，实现债转股签约金额约3500亿元。

二是资产质量指标和结构均持续改善，有效控制和化解各类新型风险。工商银行对脱实向虚风险、外部输入风险、跨行业跨市场风险等进行统筹管控，风险管理实现了全覆盖、全链条、全过程、全品种。通过进一步增强信贷主动管理能力和不良资产处置能力，推动资产质量的“量”和“质”全面改善。贷款逾期率比年初下降61BP，“剪刀差”比年初下降近50%，劣变压力最大的逾期60—90天贷款，比年初下降超过70%。不良资产清收处置能力持续提升，结构进一步改善，也缓解了资产质量风险管理的压力。

三是转型创新战略深入推进，经营活力进一步释放。适应内外部环境变化，工商银行有序推进重点经营战略和体制机制改革，不断释放新的发展动力和经营活力。大零售、大资管、大投行战略持续推进。个人客户存款、信用卡、贵宾

## 工行内蒙古乌兰察布分行 加大服务管理力度 促进服务能力提升

本报讯 工行内蒙古乌兰察布行为加强网点服务设施，不断加大服务管理力度，提升全员服务意识，促进服务能力提升。

一是牢固树立常态化的服务管理意识。辖内各支行、各网点认真学习组织全员认真学习各项服务管理制度，通过学习不断提高全行员工对服务管理工作的认识，了解岗位职能，严格执行规定，规范服务行为。二是实施人员素质提升。认真组织好对网点负责人管理职能的培训；员工的服务礼仪培训；大堂经理、客户经理职能培训；柜员业务技能的培训和依法合规经营、规章制度培训。推动网点管理、客户服务、产品营销的全面提升。三是强化网点规范。辖内各网点遵守作息时间，严格执行当班员

工提前半小时到岗，清理室内外卫生、召开晨会、迎接第一批客户。四是充分发挥晨会作用。晨会制度，是营业网点服务管理的基本制度，辖内各网点认真总结每一天的工作情况，落实晨会制度。五是加大投诉治理力度。畅通各类投诉渠道，明确投诉处理路径，落实责任人，在第一时间对客户投诉及各类服务诉求进行响应和处理，确保投诉解决在当时，解决在当地。对一些带有苗头性、容易被炒作的服务事件，要及时拟定应急措施，确保能够妥善应对和处置，防止引发声誉事件。要注意防范和妥善处置群体性客户投诉等服务突发事件，尽最大可能降低有责投诉，对有责投诉要依规追究相关人员责任。

孟昕

## 工行内蒙古包头九原支行 持续狠抓征信管理工作

本报讯 工行内蒙古包头九原支行将征信管理作为重点工作常抓不懈。采取多种形式及方法将征信知识、诚信文化等宣传资料送到每一个客户手中，实现点面的有效结合，有效保证了征信知识广泛渗透到老百姓的心中。

一是该行在辖属网点、市场部等醒目处开设宣传专栏、张贴宣传海报等方法，从每个细节入手做好宣传工作。利用客户等候时间，利用微沙龙展

板做好宣传工作。二是利用辖属营业网点的辐射半径，开展进社区、进校园的宣传活动。结合金融知识进校园、社区活动，对在校学生进行金融知识、征信管理等知识的宣传普及。使得学生更好的利用好、保护好自己的征信信息。三是通过多种渠道，开展多元化宣传。充分利用好网点的电视媒体、条幅标语、宣传海报和LED滚动显示屏等宣传媒介，使征信宣传更加深入人心。

孟昕

## 工行风险防控大数据信息服务 获国际金融机构认可

本报讯 10月31日，中国工商银行与日本瑞穗银行(Mizuho Bank)成功签署了风险防控信息服务协议，工商银行将通过自主研发的“融安e信”智能服务平台，为瑞穗银行及其客户提供金融风险核查预警服务及风险控制解决方案支持。这是“融安e信”首次为外资金融机构提供服务，标志着中国银行业大数据服务的国际竞争力进一步增强。

据介绍，由工商银行自主研发推出的“融安e信”是国内首个全领域大数据风险信息智能服务平台，覆盖近100种风险类别，集风险目标识别、风险交易预警、风险管控方案、风险分析评估

等多项功能于一体，可提供全渠道、全链条的智能风险防控服务。该产品自2015年上市以来，在工商银行系统内已累计拦截风险交易107万笔，涉及风险资金470多亿元。目前国内已有6000余家银行同业及各类企业客户使用“融安e信”智能服务平台，提升了银行业总体的风险防控水平。

瑞穗银行是日本第二大银行，隶属于全球最大的金融集团之一瑞穗金融集团。该行于1981年进入中国市场，拥有日资银行在华最大的业务网络。该行启用“融安e信”将为中国市场金融业务健康发展保驾护航。



## 中国银行在境内成功发行 300亿元人民币二级资本债券

近日，中国银行成功完成境内300亿元人民币二级资本债券发行，品种为10年期固定利率债券，票面利率4.45%，在第5年末附发行人赎回权。

本次为中国银行600亿元人民币二级资本债券发行计划中的第一阶段

机安排。债券募集资金将用于补充中行二级资本，提高资本充足率水平。

作为全球系统重要性银行和我国主要大型商业银行之一，中国银行在国际国内金融体系中承担关键职能，本次发行进一步增强了中国银行资本实力和风险抵御能力。

## 现金贷平台监管趋严 金融机构慎对合作红线

争议中的现金贷平台，伴随着监管趋紧的风声，其资金来源正在收缩，扮演“输血”角色的银行、信托等持牌金融机构态度更趋谨慎。

记者日前获悉，银行早已扎紧口子，停止提供资金给年化利率超过36%红线的平台。近期也有信托公司与现金贷平台中断合作。

目前，监管部门尚未有新动作落地，对于现金贷平台的监管仍以一行三会等监管部门公布的措施为准。

在争议未了、命运未决的关头，现金贷平台与持牌金融机构的合作悄然生变。

“年化利率超过36%红线的平台，银行早就不给资金了。”某消费金融分期平台人士告诉记者。

除银行之外，目前现金贷或者消费分期平台背后“金主”还包括信托、消费金融公司等持牌金融机构，以及P2P平台。

从趣店披露的招股书可见：截至2017年6月30日，该平台48.1%的放贷资金来自银行、消费金融、信托等持牌金融机构。“这不是孤例，行业都是这样，大多数是小银行。”上述平台人士说。

现金贷和另一大资金供给方信托公司的合作似乎也开始收紧。记者获

悉，有信托公司已停止与现金贷平台合作，而且是规模较大的“头部”平台。主要是双方合作条件未谈拢，该信托公司抬高了资金成本。

某信托投行业务人士告诉记者，该公司曾考虑与现金贷平台合作，但现在完全放弃，主要是无法容忍较高的坏账率。

这些持牌金融机构之所以愿意提供资金，自然是因现金贷业务的高回报。从趣店半年净10亿元，到拍拍贷半年赚10.5亿元，都足以印证现金贷的吸金能力。“短期内能快速实现盈利，链条上的每个环节都尝到了甜头。我们也在转现金贷，这不需要场景，又能挣钱。”上述平台人士透露，只是现在找低成本资金的难度更大了。

某城商行资管部人士则告诉记者，对于转型中的银行来说，与现金贷平台合作，还可以增加资产规模，又能获取用户资源。银行也比较挑剔，会对合作平台设定合作准入条件，比如股东规模、治理模型、历史数据等。

近期，央行有关负责人公开表示，包括现金贷在内的所有金融业务都要纳入监管。可以预见，监管对现金贷业务的整顿力度或将超过之前。

据新华网