

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监控管理的通知》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 年风险资产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流程，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行业准入、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，一查到底，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，督促下级行严格信贷管理，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，切实防范了信贷风险。

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，成功投放 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通道公路项目贷款上报工作，经总行批准 89.7 亿元，成功投放 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，根据自身掌握的知识，能够尽取把控贷款风险，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门的职能作用，徐拴忠带领本部门同仁一起，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挥着自己的光和热。

孟昕

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分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。

一是该行在辖属营业网点、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，提升了银行业整体的风险防控水平。

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”将为其中国金融市场业务健康发展保驾护航。

孟昕



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发行，第二阶段发行将根据市场情况择

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，监管部门尚无新动作落地，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。

从越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。

某信托投行部人士告诉记者，该公司曾尝试与现金贷平台合作，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，自然是因为现金贷业务的高回报。从越店半年挣 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、治理结构、风控模型、历史数据等等。

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

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，经营质效持续提升，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，净利贡献占比同比增长 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，比上年末增长 1.5 万亿元，其中，公司存款较上年末增长 12.3%。从期限结构看，境内活期存款余额占比达到 51.81%。大零售营业贡献继续巩固，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作用进一步显现，境外机构和综合化子公司净利润同比增长分别达到 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移位。债券承销、资产证券、金融租赁、银团分销、委托贷款等非信贷资金来源达到 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”，继续成为国内最大的小微企业贷款银行。坚持“房子是用来住

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。贷款不良率、新增不良额、逾期率、劣变率、剪刀差等关键指标持续向好，其中不良率为 1.56%，比年初下降 6BP；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控的压力。

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

金属等业务竞争力继续保持领先，大资管和大投行在变化的市场环境下总体保持稳健成长。金融科技保持领先发展态势。加快推进向 e-ICBC 3.0 智慧银行战略升级。融 e 购电商平台交易额 7580 亿元，其中，非金融商品交易额 6977 亿元，同比增长 131%。融 e 联即时通讯平台客户 1.03 亿户，较年初增长 3689 万户。融 e 行开放式网银平台客户达 2.74 亿户，较年初增长 2470 万户，前 9 个月融 e 行移动端交易额同比增长 93.7%。网络融资余额近 8000 亿元，大数据金融及产业链金融成为新的增长点。客户服务水平持续改善。线下与线上一体化布局进一步优化，其中智能化网点达到 1.3 万家，网点覆盖率达 80% 以上，客户可以使用智能设备自助办理存款、理财、转账等 200 多项金融及生活服务，平均时间比在柜面办业务节省约 70%。国际化综合化战略优势凸显。随着布拉格分行、蒙古代表处顺利开业，截至 9 月末，工商银行已在全球 44 个国家和地区设立了 419 家境外机构，其中在“一带一路”沿线国家和地区拥有 129 家分支机构。境外机构资产规模达 3595 亿美元，较年初增长 17.3%。境外机构实现净利润 23.8 亿美元，同比增长 21.5%。综合化子公司实现净利润 53.3 亿元，同比增长 12.8%。

孟昕