

工商银行内蒙古分行大行工匠系列报道之八

# 网络金融建设路上的草原巾帼尖兵

——记工商银行内蒙古分行网络金融部段晓萍

她，在头部缝合400多针，3个多小时手术后，睁开双眼的那刻，问装着业务资料和软件代码的笔记本电脑在哪儿，问满洲里行的系统是否能如期投产。

她，曾顶着能见度只有二三米的漫天沙尘，到距离锡林浩特260多公里外的太仆寺旗拜访客户；也曾行走在没过膝盖的皑皑大雪中，不畏零下十几度的严寒，去营销业务。

她，个人先后获得工总行级奖励7次，自治区人民银行的奖励、区分行级奖励5次，以及在集体荣获内蒙古自治区“五一”劳动奖状。

她，就是内蒙古分行的高级工程师、高级营销经理段晓萍。

出生于1973年的段晓萍，1995年入行后曾在内蒙古分行信息科技部和机构金融业务部工作，现在网络金融部从事互联网金融业务推广和市场营销拓展。她干一行专一行，始终走在金融创新的前沿，践行着大行“工匠”精神，扎实奋进。

## 挥洒血汗，内蒙古分行电子化银行五大项目的实施者

段晓萍于1995年大学毕业后分配到内蒙古分行信息科技部，正是工商银行业务从手工处理模式向电子化处理模式、从单网点处理模式到网络化处理模式的转型期。

1995年至2007年，段晓萍同志参与并负责多个项目牵头，确保总行电子化银行重大项目在内蒙古分行的实施，包括储蓄、银行卡和对公业务的大机延伸工程、资金汇划清算体制改革工程、“9991工程”、NOVA系统投产建设，以及系统重构工程等。

在总行“大机延伸”工程中，段晓萍同志负责完成了内蒙古自治区辖属1000多个网点的迁移，经常工作到凌晨，每天只睡三四个小时，困了，就在机房的沙发上打个盹，饿了，就泡桶方便面。

在开发投产“资金汇划系统”时，段晓萍同志在营业部核算中心连续多天加班到凌晨5点后，回家收拾行李就赶往乌兰察布分行，按进度完成业务系统的投产。在巴彦淖尔分行投产信用卡系统工作中，连续加班半个月，段晓萍同志突发高烧，点滴3个小时高烧不退，得了急性胰腺炎，但在短短一周后，她又投入了紧张的工作中。

1998年，在飞往呼伦贝尔，再乘车去满洲里出差途中，发生交通事故，段晓萍同志严重受伤，头部缝合400多针，3个多小时的手术后，段晓萍迷迷糊糊睁开双眼时，问装着业务资料和软件代码的笔记本电脑在哪儿，问满洲里行的系统是否能如期投产，进度是否会受影响。

虽然大夫建议修养一年，但仅仅修养半年后，她就主动提出回单位上班，又回到了不断加班的工作节奏。由于三叉神经左前额部分切断未能接上，至今她的左前额不能正常排汗，夏天时，就像被蒙了一块塑料布，但面对着她挚爱的工行事业，这些她从未提起。

## 筚路蓝缕，填补内蒙古分行多项业务空白

因工作需要，段晓萍2007年调到

机构金融业务部工作，从事证券第三方存管、企业年金和资产托管业务的营销和营运。她创新并成功营销自治区创业投资引导基金，签约内蒙古分行首笔私募股权投资基金托管业务。

由于证券公司选择哪家银行作为存管银行，将来客户的交易资金就在哪家银行，所以各家银行对第三方存管业务的竞争激烈。段晓萍对辖属的两家法人证券公司展开营销，及时解决客户提出的需求和问题，协调行内科技部门，不分昼夜将第三方存管系统投产上线。在同业中取得了40%市场份额，为内蒙古分行进一步拓展非法人证券公司的三方存管业务市场，起到了示范作用。

2009年4月，段晓萍同志赴锡林郭勒盟协助二级分行营销企业年金客户，从锡林浩特市驱车260多公里到太仆寺旗拜访客户。四月的正镶白旗草原，冬雪融化青草未长，漫天的沙尘暴，能见度只有二三米，突然车坏在了路上，前不着村，后不着店，路上没有其他行人。在漫天飞舞的黄沙中等待了一个多小时后，救援的车到了，载着她和同事直奔客户那里，最终信守约定的诚意深深打动了客户并成功营销。从正镶白旗乘火车返程时，露天的候车厅依然肆虐着沙尘暴。火车站也没有火车停靠的站台，段晓萍和同事们跳下1米多高的站台，跨过第一条铁轨，到第二条铁轨，列车员一边往上拽，她们一边自己往上爬才上了离地面1米多高的火车门。

2011年11月，段晓萍赴呼伦贝尔分行协助营销企业年金客户。呼伦贝尔的凌晨，气温已降到零下十多度。没过膝盖的皑皑白雪、茫茫的白桦林、和林中艰难前行的车子，述说着营销路上的艰难困苦，但内蒙古行人的坚韧和草原巾帼的不畏艰险，让她面对困难永远选择执着向前。

在负责资产托管业务期间，段晓萍不断丰富内蒙古分行资产托管业务种类，填补了内蒙古分行的许多业务空白。

为给企业增加资金筹措渠道，2010年自治区政府设立创业投资引导基金。内蒙古分行与自治区发改委多次商谈，取得了创投基金托管人资格。段晓萍同志详细了解投资人和被投资企业的需求，制定切实可行的托管方案。精心的服务赢得了客户的信任和好评，区分行成功托管自治区创业投资引导基金2亿元，增加了中间业务收入，也带动了结算业务。

2011年，段晓萍成功营销内蒙古分行首笔私募股权投资基金托管业务。由于私募股权投资基金风险大，投资人和股东的背景复杂多样，她认真研读相关制度和操作指引，对客户开展尽职调查，并反复和法律事务部进行沟通，对合同范本进行逐字逐句修改。为争取时间，抢占先机，那段时间，她经常修改协议至凌晨4点，早晨8:30，就准时提交法律事务部审核，以高效与严谨赢得了客户。2012年，又成功中标国家级产业基金内蒙古自治区华夏战略新兴产业基金托管人资格。

## 践行金融创新，赴美培训任总行互联网金融课题组长

2014年，段晓萍由分行推荐，参加总行国际化领导力培训项目的选拔考试并入选。离开草原，告别孩子与家庭，



段晓萍

她经过3个月的北京集训、6个月的美密歇根大学上课、3个月的美工作，以坚强的毅力克服全新环境带来的种种困难，对互联网金融有了全新的理解与把握，圆满完成总行互联网金融课题。

在美期间，段晓萍担任总行互联网金融课题组长，她带领组员全身心投入课题，研读了大量美国数字银行、移动支付资料，与美国J.P.摩根大通银行和美洲银行等同业交流，了解美国银行在面向来自同业和互联网企业的激烈竞争环境下如何通过改进产品和服务来赢得市场份额。为体验美国银行的金融产品，她还在J.P.摩根大通银行和当地的TCF银行开立账户，体验柜面服务、自助设备、网上银行和手机银行。

在此期间，段晓萍多次参加学校组织的各种商务和文化交流，参观Quicken Loans公司、密西根经济发展署，与芝加哥美联储座谈，参加罗斯商学院组织的亚洲商业会议和2015年度积极领导力会议等等。培训结束后，在当地Dollar Bill公司实践。她利用周末和假期，积极参加密大的学生文化交流和社区的服务活动，通过与银行、通讯公司、保险公司、车行、医院以及政府机构打交道，了解信用体系情况。

## 专注互联网金融业务，奋力开拓

段晓萍2015年调到网络金融部工

作。她充分发挥曾在信息科技部门的经验与专业特长以及在机构金融业务部的营销专业能力，专注于推动内蒙古分行互联网金融业务的发展。

她持续跟进对内蒙古自治区商务厅和电商园区的营销，推进分行加入内蒙古电商协会，借力政府发展分行的电商业务，努力推动融e购电商平台大宗商品交易额持续提升。

她不断创新营销和工作模式，有效推动所负责的融e购房地产、汽车板块，使该项业务从无到有，规模稳步上升。在推动分行营业部地区的两家房企上线后，她又主动联动个贷部门，详细了解全区房地产企业和楼盘项目的准入情况，以及区分行按揭贷款发放情况，起草推动融e购房地产业务发展的文件，与个贷部门联合发文，已通过准入的房地产企业级楼盘项目名单下发各二级分行，筛选重点客户，逐个跟踪、督导各二级分行加快上线。

段晓萍还与先期突破此业务的二级分行共同组成工作组，赴各二级分行指导，从营销到指导二级分行上线，再到培训员工，推动了该项业务指标的持续提升。截至2017年三季度末，内蒙古分行共上线8个房地产企业，较上年末增加6个；上线楼盘项目11个，较上年末增加9个；实现交易额超过2亿元，是上年末的200倍；成功开通“一触即贷”功能，助推分行个贷业务的发展，业绩显著。

孟昕

## 工行全方位提升“三农”金融服务

本报讯 党的十八大以来，中国工商银行认真贯彻落实中央关于“三农”领域金融服务的战略部署，充分发挥自身公司信贷、综合化金融服务等方面的优势，积极支持农业发展、农村振兴、农民致富。截至今年9月末，工商银行涉农贷款余额已接近2万亿元，五年增长近4000亿元，增幅超过25%。同时，工行持续推进县域及乡镇地区自助渠道建设，共计在这些区域投放ATM超过26000台，开设自助银行9400多家，将金融服务的毛细血管有效覆盖到农村地区。

据工商银行相关负责人介绍，近年来在服务“三农”的过程中，工行注重发挥“全公司金融”优势，以客户为中心，以满足客户需求为导向，灵活运用“表内+表外”“商行+投行”“线上+线下”多种方式持续加大对农村、农业、农民的金融服务力度，着力解决金融服务短板和薄弱环节，积极探索各种金融惠农新模式，使金融活水有效灌溉到广大乡村。

针对农业龙头企业、新型农业经营主体、农户等不同类型的客户，推出了一系列完整的综合服务解决方案。同时，针对东北三省、新疆等农业大省制定专门的区域扶持政策，因地制宜地提供具有当地特色的金融服务。近年来，工行实践推广了供应链融资、“公司+农户贷款”、“政银担合作支农”、“两权”抵押贷款、“互联网+商业+金融”等多种业务模式，积极增加对“三农”领域的金融供给。

针对中小涉农企业、农户缺乏抵押物等问题，工行通过供应链金融积极解决他们的融资难题。比如依托农业龙头企业及垦区贸易融资核心客户，通过应收账款保理等产品成功解决了这些核心企业上下游中小企业的资金周转问题。其中，工行结合中粮集团对上游粮食供应商的系统评级管理，在粮食收购季节批量为上游粮食供应商提供保理融资业务，累计发放贷款数十亿元。又如，工行通过与雏鹰农牧集团合作建立“银行+核心企业担保+养殖户”的融



资料图片

资模式，向上游农户累计发放生猪养殖贷款超10亿元。

针对家庭农场、种养大户、农民专业合作社等新型农业经营主体融资需求，工行通过推动与国家农担联盟总对总合作，推广“政银担”模式，实现农业贷款在担保下投放。截至目前，工行已与农担联盟33家省级机构全部完成对接，其中17家已签约，并已在北京、吉林、新疆等多个省市开办了该项业务。

对于“两权”抵押贷款试点地区，工行探索推出了土地经营权抵押、农村住房财产权抵押贷款等融资业务，解决了部分农业小微企业和农户的生产经营融资困难。目前工行已在吉林、山东等7省市办理了“两权”抵押贷款。比如在吉林省已建立有效、合规的农村土地转让交易市场及登记确权制度的地区，工行推出了流转土地经营权抵押贷款试点产品，对于拥有独立承包经营权的土地面积达到5000亩(含)以上的企业、合作社，最高可获得贷款额度1亿元。

此外，工行还依靠自身旗下“融e购”电商平台为涉农企业搭建网络销量平台，依托“互联网+商业+金融”模式支持涉农企业发展，积极为消费者提供质优价廉的农产品，助力贫困地区农户精准脱贫。工行“融e购”电商平台通过整合客户支付与融资、物流、资金流与信息流，帮助涉农企业、农户在线销售农资、农产品，并为他们提供方便快捷的网络融资，提供从营运资金到销售环节的全流程服务。截至9月末，工行B2C电商平台已上线中粮、益海嘉里、顺鑫农业、北大荒等涉农企业的上千种农产品。同时上线来自20个省市自治区246个国家级贫困县的500家商户，上线产品3000多个，累计交易额超百亿。

孟昕

## 建设全球统一平台 加快推进资管业务全球化发展 工银资管(全球)在香港正式揭牌

本报讯 2017年10月19日，中国工商银行在香港成功举行工银资管(全球)揭牌暨战略合作协议签约仪式。中联办副主任陈冬，香港证监会有关领导，工商银行副行长谭翥、资产管理部和国际业务部负责人、工银亚洲董事长，以及数十家境内外金融机构高层出席启动仪式，并共同见证工商银行与相关机构签署资管业务战略合作协议。

工商银行副行长谭翥表示，面对全球资产管理业务的发展机遇，今年年初工行做出战略部署，决定以工银亚洲的全资子公司工银资管为基础，打造全球资产管理统一运营平台。此次揭牌的“工银资管(全球)”是这一战略部署的阶段性成果，掀开了工行资产管理业务全球化发展的崭新篇章。未来，“工银资管(全球)”将成为工行全球资产管理业务的产品中心、销售中心、投研中心和风控中心，不断深化与中外金融机构的合作，重点推进全球配置FOF基金、债券通产品、货币基金及现金管理类理财产品、专户产品和定制服务、跨境并购及投资基金等业务，打造全球资产管理业务的旗舰，为全球客户的资产配置需求讲述“中国故事”、把握“中国机遇”、提供“中国方案”。同时，进一步推动香港金融中心建设，提升中资金融机构在港影响力。

据了解，作为中国资产管理第一大金融集团，工行的理财和资产托管业务位居境内同业第一，公募基金、养老金等业务均名列前茅。工行全球资产管理业务于2007年起步，是工行资产管理业务历史最久的产品线之一。其中在出境投资方面，工行先后发行了股债平衡型、FOF型、挂钩型等一系列QDII、RQDII产品，参与了港股、离岸“中概”企业美元债、点心债、境外产业基金等跨境投资。在入境投资方面，工行形成了较为完备的QFII、RQFII产品体系，在欧洲发行了中资银行机构首支UCITS基金，创新推出了国内首支自贸区跨境理财产品，还为外国央行、主权基金等机构投资者提供境内投资顾问服务。在全球布局方面，目前“工银资管(全球)”已获得香港证监会4(证券投资咨询)、5(就期货合约提供意见)、9(资产管理)三类牌照，产品覆盖固定收益、权益、PE等类型，双向跨境投资体系日臻成熟，成为香港本地主要的中资资产管理机构之一。

孟昕



## 中国银行金吉列留学战略合作发布会暨中银金吉列联名卡首发仪式举行

10月14日，中国银行内蒙古分行与金吉列出国留学咨询服务服务有限公司呼和浩特分公司签署战略合作协议，并进行了中银金吉列联名卡首发仪式。

中国银行内蒙古分行财富管理与私人银行部总经理王东、金吉列留学呼和浩特分公司总经理侯彦平出席签约仪式。财富管理中心副总经理王黎明与新华支行副行长白捷共同为金吉列呼和浩特分公司总经理侯彦平和中行客户代表授卡。

中国银行作为中国金融行业百年品牌，依托覆盖全球的服务网络和丰富的国际业务经验，整合集团多元化产品和服务，面向有跨境金融服务需求的出国留学客户推出“中国银行出国留学金融服务”，提供便捷周到的一站式跨境金融服务。从申请学校开始到整个留学过

程，可全方位满足各类金融需求。中国银行拥有便利的见证开户业务，在国内即可开立全球18个国家的账户，实现集团内汇款全部免费；中行独有的GPI国际汇款，最快2分钟到账；另外中行还提供海外分行留学子女实习计划、全球置业按揭贷款、中银集团全球产品遴选，以及签证通、退税通等各类行业领先的跨境业务。

金吉列作为留学服务行业的翘楚，成立18年来品牌形象深入人心、客户体量巨大，在服务出国留学领域享有盛誉。这次中国银行内蒙古分行与金吉列出国留学咨询服务服务有限公司呼和浩特分公司两大机构强强联合，将为双方出国留学客户提供最优质、最便捷、最尊贵的全方位一站式服务。

## 农行内蒙古分行：用情、用力、用心服务“三农”

本报讯(通讯员 鲁娜)风吹麦香，秋收的喜悦传到农行人的心上。农业银行因农而生，顺农而长，服务“三农”是农业银行的天职和使命。党的十八大以来，农行业务始终坚守面向“三农”总体定位，坚持高举服务“三农”、做强县域旗帜不动摇，用情、用力、用心做好“三农”金融服务。

华夏广袤地，农为根农为魂。5年来，农行人延伸县域农村最远的服务网点，根系三农，服务三农。用“金融活水”滋养着农村经济的根，助“农业强、农村美、农民富”。截至2017年6月末，农行业务在县域地区累计开通惠农e管家7878户，占全部客户的52%；在县域地区布放现金类自助设备850台，自助服务终端557台。

中国经济是木，三农发展是根，根系健康发达，木欣欣以向荣。5年来，农行业务在县域地区不断审视研究“三农”发展规律，意识到用传统的服务方式，无法助力现代农业发展，必须走创新之路，用现代科技手段，探索出了可复制、可借鉴的银政合作新路径，被农总行评为“服务三农好模式”。截至2017年5月末，农总行共批复内蒙古分行设立金融

行认真贯彻落实习近平总书记指示精神和自治区脱贫攻坚要求，举全行之力推进“金融扶贫富民工程”，以自主研发的“金穗惠农贷”和“金穗强农贷”两款产品为依托，总结推广了“农牧民专业合作社+农牧户+风险补偿金”等八种金融扶贫贷款模式，扶持贫困农牧民发展生产产业脱贫，扶持扶贫龙头企业带动产业链上的农牧民发家致富，有效破解了贫困地区想致富、能致富的农牧民“贷款难、贷款贵”难题，走出了一条商业扶贫和普惠金融的新路径。截至2017年5月末，累计投放贷款311亿元，支持了近60万户农牧民脱贫致富奔小康。创新开展“美丽乡村”产业基金。建设美丽乡村，改善人民群众的生活条件，需要金融力量提供更多便捷高效的产品和服务。2015年9月，农行业务在包头市政府合作，率先设立了全国首支农村基础设施专项基金——“美丽乡村”产业基金，支持当地经济文化建设，探索出了可复制、可借鉴的银政合作新路径，被农总行评为“服务三农好模式”。截至2017年5月末，农总行共批复内蒙古分行设立金融

扶贫、新型城镇化、农牧业产业化、稀土、基础设施建设、棚户区改造等各类产业基金21支，总规模635亿元，实现了对各盟市的全覆盖。其中，已设立并投资基金17支，投资266亿元。通过产业基金业务带动，有力支持了全区基础设施、农牧业产业化、新型城镇化建设，推动了城乡一体化发展。

“数据网贷”破解小微企业融资难题。为破解小微企业贷款面临的门槛高、审批慢、担保难、负担重等问题，内蒙古分行创新推出乳业全产业链互联网金融信贷产品，为蒙牛集团上线“数据网贷”业务，对其上下游合作关系稳定、履约记录良好的小微客户集群，提供批量、自动、便捷的短期融资服务，开启了重信用、轻担保、无抵押的小微企业普惠金融服务模式，破解了小微企业贷款难、贷款贵难题，使小微企业足不出户即可在线借款和还款，实现了“即需即贷”。截至2017年5月末，“数据网贷”业务已上线客户409家，遍及26个省市，累计办理业务3486笔、金额41772万元，月均发生超300次，在上线客户数、业务笔数、使用频次等方面

均居农行业务首位，被IBM中国研究院纳入重点研究案例。

着力做好三农普惠金融。全面落实服务三农的经营定位，截至2017年5月末，农行业务在县域地区投放涉农贷款余额659.9亿元，占全行贷款总额的42.2%。为改善农村牧区支付结算环境，持续推行“金穗惠农通”工程，通过与农牧民自营的超市、医疗所、生产资料经营门市等经营主体合作，投入3000多万元，在县域地区布设了6000多个“惠农通”工程服务点，覆盖5500多个行政村，行政村覆盖率55%。围绕进城农民生产经营和消费升级金融需求，积极发展农民住房安家贷、个人助业贷款、汽车消费贷款等个人信贷业务。截至2017年5月末，全行县域个人贷款余额和增量分别为11.46亿元和6.84亿元。与全区407家自治区级以上农牧业产业化龙头企业建立了合作关系，对国家和自治区级龙头企业覆盖面分别达92%和67%，连续三年荣获自治区“农牧业产业化经营实绩突出金融单位”荣誉称号。