服务实体成效显著 效益质量持续改善

工商银行上半年经营态势进一步向好

本报讯 记者从中国工商银行官网获悉，中国工商银行于8月30日公布了2017年上半年的经营情况。该行上半年的财务报表显示，上半年工商银行的经营情况良好，交出了一份好于计划、好于同期、好于预期的中场“成绩单”。

按照国际财务报告准则，工商银行上半年实现拨备前利润2578亿元，比上年同期增长7.7%，增速比2016年提高7.5个百分点。资产质量呈现趋稳向好态势，不良率、逾期率、剪刀差3个关键指标全面下降，不良率较年初下降0.05个百分点至1.57%。市场竞争力进一步提升，客户存款较年初增加约1.2万亿元，增长6.7%，是唯一一家增量破万亿的金融机构，其中境内活期存款日均余额占比达51.28%；大零售营业贡献占比显著提高，较好发挥了“压舱石”和“稳定器”的作用；境外及控股机构净利润同比增长21.4%，快于集团和境内平均水平，占集团的比重提升至7.9%。

上半年，工商银行在复杂多变的经营环境下取得良好的经营业绩表现，得益于对商业银行经营规律的不断探寻和把握，从具体措施来看，主要集中在以下三个方面：

积极改进融资管理，服务实体经济取得新成效

2017年上半年，工商银行坚持把服务实体经济作为天职和本分，在全面提升服务实体经济效率和水平的过程中，促进自身经营质态的改善。

不断完善信贷存量和增量并轨管理，让金融活水更好地为实体经济“解渴”。上半年境内新增贷款6248亿元，存量到期收回移位再贷1.04万亿元，合计新投放信贷总量1.66万亿元。

持续加大对国家重大战略的支持力度，主动对接“四大板块”“三个支撑带”及雄安新区建设，项目贷款累放6707亿元，同比多放1833亿元。

积极服务好供给侧结构性改革，围绕“三去”聚力发力，减少“低效率洼地”对金融资源的占用，市场化债转股框架协议签约金额2000亿元左右，为帮助企业降杠杆、渡难关发挥了积极作用。积极支持三四线城市去库存，优先保障首套房及改善型住房消费信贷需求。

更加注重支持实体经济薄弱环节，组建了普惠金融事业部，统筹推进对小微、“三农”“双创”和精准扶贫等领域金融服务。按照“专营、放权、提效、严管”的思路，加强小微中心建设，小微企业贷款比上年同期增加1568亿元，增幅8%；金融精准扶贫贷款余额1075亿元，比年初增长16%。

持续加固风险防控，资产质量向好，曙光进一步显现

2017年上半年，工商银行把风险管理作为经营工作的“生命线”，重点关注表内和表外“两张资产负债表”，以大行担当的态度和专业智慧的能力，守住了安全防线和风险底线。

积极完善新常态下信用风险防控的新机制，深入推进资产质量和信贷基础管理“两大工程”，把好新增入口、存量管控、不良处置“三道闸口”，充分发挥信贷文化建设和体制机制改革的治本效用，控新增、防劣变、快处置并举，推动资产质量呈现趋稳向好态势，主要指标全面改善。其中，不良率为1.57%，比年初下降0.05个百分点，贷款逾期率比年初下降0.42个百分点，“剪刀差”比年初下降32%，不良贷款同比少增115亿元。加强对跨境、跨界、跨市场等新型风险的管理，分门别类强化风险预防和处置。规范发展资管、同业、票据等业务，逐步提高净值型理财产品比重，确保同业资产负债比重以及理财杠杆比例控制在合理范围内，防止资金空转和脱实向虚。强化大数据技术在风险管理中的应用，通过管住账户管住人，管控非法集资、金融诈骗等风险。上半年运用外部欺诈风险信息系统，累计拦截各类风险业务45万余笔，涉及资金23亿元，切实保护了客户权益。

地产、产能过剩行业等市场关注的重点领域风险可控，对开发贷款实行“名单制”管理，不良率比年初下降0.1个百分点；个人住房贷款的不良率保持在0.31%的较低水平，较年初下降0.06个百分点。

深化转型创新，经营活力和发展动力进一步增强

2017年上半年，工商银行坚持以客户需求为导向，推进经营转型和改革创新，以服务创造价值。

深入实施大零售、大资管、大投行战略，上半年储蓄存款新增位居同业首位，个人客户净增1686万户，个人金融资产总额达到12.67万亿元。信用卡发卡量接近1.3亿张，上半年累计消费额1.14万亿元。理财业务规模达到2.7万亿元，托管资产规模突破14.5万亿元，均居市场领先地位。加快投行业务规范化创新，并购贷款余额达到近2000亿元。

互联网金融业务保持较快发展，融e行手机银行平台客户达到2.67亿户，增长7.3%；融e联即时通信平台客户达到9349万户，增长40.6%；融e购电商平台交易额达5239亿元。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。打造智慧银行服务体系，实施了e-ICBC3.0的战略升级，积极推动传统服务的网络化、智能化改造，推进创新服务向平台化、场景化的生态圈布局转变。

国际化综合化迈出新步伐，以多元化经营支撑盈利增长。上半年已在42个国家和地区建立了419家机构，其中在“一带一路”沿线国家和地区拥有127家分支机构。境外机构总资产3405亿美元，较去年末增长11.1%；实现税前利润19.23亿美元，同比增长19.4%。综合化子公司对集团盈利贡献进一步增强，工银瑞信、工银租赁、工银安盛、工银国际等综合化子公司实现净利润32.27亿元，同比增长13.8%。（王水记 刘稳）

苦练内功 展示形象

农行平顶山分行积极开展“沙场练兵”活动

本报讯 日前，农行鲁山县支行张良分理处主任孙宏超在竞争激烈的情况下，成功营销农银e商管家49户，另有信用卡分期、电子业务和基金定投等零售业务。这是农行平顶山分行开展“沙场练兵”活动以来收获的成果之一。

8月12日，该行举行2017年业务技术比赛。来自全辖区12个县（市、区）支行72名技术能手参加，经过一天的激烈角逐，舞钢、新华和宝丰支行取得团体前三名，王金跃、宋学华、马莉、张惠云等30名选手取得6个单项的前三名。本次比赛各支行精心组织，展示了全行员工的良好精神风貌，达到了锻炼队伍切磋技艺提高技能的目的。

在颁奖仪式上，该行副行长薛进对比赛成功举办给予充分肯定，对选手良好的竞技状态给予高度赞扬，希望尖子选手在参加省农行的比赛中，取得更优异成绩。

此外，8月21日至22日，该行历时两天举办了网点主任集中脱产培训，来自全辖12个支行的零售业务主管、各网点主任、大学生共计103人参加培训。此次培训采取集中封闭的方式，来自省分行的讲师对信用卡发卡指引、贵宾客户交叉覆盖率提升、个贷产品进行了重点讲授，贵金属公司的老师对贵金属产品的卖点、营销技巧等进行了解释，分行的内训师对零售条线金点子活动方案、大堂经理服务提升等进行了针对性培训。通过培训，进一步增加了知识储备，提升了个人业务技能和网点综合营销能力，为推动“提质扩户增值”六字工程深入开展、加快全行发展步伐打下了坚实基础。

据了解，一直以来，该行高度重视员工业务技能训练和营销技巧培训，采取多种激励措施，鼓励员工立足岗位，自觉练习业务技能，培养业务技术能手，发挥示范带动作用。每年安排员工参加农银大学理论学习不少于30个小时，在此基础上相继开展了“周周少月月比”“三化三铁”和“三化三达标”等多项业务技能培训活动。（王水记 刘稳）

《亚洲银行家》杂志评选揭晓

中国建设银行获佳绩

获“最佳网点数字化奖”“中国最佳数字银行奖”大奖

本报讯 为提高客户服务能力，减轻网点员工操作压力，2017年中国建设银行物理渠道转型创新步伐不断加快，持续推进网点数字化及流程银行建设，受到社会各界的广泛关注。在新加坡《亚洲银行家》杂志组织的2017年度国际奖项及中国奖项评选中，建行分别荣获“最佳网点数字化奖”及“中国最佳数字银行奖”。

据了解，近年来，建设银行以营业网点转型创新、智慧柜员机渠道建设为抓手，打造“统一、规范、安全、高效、融合、智慧”的物理渠道，本次获奖是建设银行渠道与运营管理部自成立以来首次获得国际奖项，印证了该行物理渠道转型创新已取得明显成效。（赵夏奇 刘稳）

建设银行设立善融商务扶贫馆

本报讯 近日，建设银行善融商务扶贫馆上线试运营。该行积极运用“互联网+”新模式，将旗下电商平台“善融商务”巧妙地运用到金融扶贫工作中，为金融扶贫工作探索出新路子。

设立善融商务扶贫馆是该行精准扶贫的重要举措之一。扶贫馆充分发挥该行派驻干部的作用，优选贫困地区特别是该行定点扶贫地区的商户，通过绿色通道、优先推广、商户辅导等政策倾斜，直接或间接带动贫困户增收脱贫。（赵夏奇 刘稳）

提升信用卡额度有“攻略”？

业内人士称：无捷径，足额还款是关键

本报讯 近期，记者发现，一则关于信用卡提额的“攻略”在微信群中流传，上面罗列了多家银行的“信用卡额度提升标准”。对此，银行业内人士提醒：提升信用卡额度并无捷径，足额还款是关键。

据了解，针对某国有大型银行，这则攻略给出的诀窍是“购买理财产品，今天买，明天卖，反复操作”；针对某股份制银行，提额的诀窍是“先刷卡消费，然后再申请现金分期，如果能申请的现金分期金额大于信用卡可用额度，银行就会主动提额”。

对此，我市银行业有关人士说，信用卡额度的提升，并非一定要达到多少消费笔数或单笔消费金额，只要符合国家对信用卡使用的相关规定，将信用卡用于个人消费，而非生产经营、投资等非消费用途，并且按时还款，就有机会提升额度。

对于如何较快地提升额度，这位人士说，信用额度的提升是建立在持卡客户拥有良好信用记录的基础上，所以及时足额还款始终是用卡守则的关键。其次，多种类、多样化的刷卡消费能够提升持卡人的活跃度，而善于利用账单分期等业务，就更容易被银行机构归类为可提额用户。（刘稳）

交行平顶山分行持续开展金融知识万里行活动

在市区一家烟酒店，工作人员在向店主讲解使用电子银行的注意事项。

根据2017年平顶山银行业普及金融知识万里行活动安排，按照8月份“电子智能服务推广宣传月”活动主题，交行平顶山分行走进平顶山市区烟草商圈适时进行宣传，帮助银行消费者正确、安全、高效地使用电子银行服务，并将使用电子银行的风险点告知消费者，提高消费者风险防范意识，深得客户好评。 姜晓静 摄

市保险协会爱心助学

资助11名贫困学子

本报讯 8月22日上午，人民教育基金会、平顶山晚报联合举办的2017年“爱心成就大学梦”助学金发放仪式在平顶山日报传媒集团会议室举行。在发放仪式现场，市保险行业协会有关负责人将11家成员单位捐献的33209元善款发放给11名贫困学子。

“爱心成就大学梦”活动启动后，市保险行业协会向会员单位发起募捐，11家成员单位积极响应，共筹得善款33209元，其中阳光人寿捐1070元，恒大人寿捐4340元，平安人寿捐2093元，英大人寿捐500元，太平洋人寿捐12864元，新华人寿捐6300元，中华联合财险捐2000元，英大财险捐232元，泰康人寿捐750元，太平人寿捐2460元，太平财险捐600元。市保险协会秘书长钱长聚希望受助学生进入大学后好好学习，懂得感恩，将来用知识回报国家，用爱心回报社会。（刘稳）

中国人寿发布新一代“战略决策支持”等三款重磅产品

本报讯 近日，中国人寿保险股份有限公司召开发布会，林岱仁总裁、徐海峰副总裁分别对新一代“战略决策支持”“移动银保通”“大健康平台税优保险健康服务项目”等产品进行了发布。

积极尝试管理创新 推动战略决策迈向智能化

在新一代建设规划中，战略决策支持产品是智能决策平台的核心组件。作为智能化、多领域的决策支持平台，它以可视化、移动化的方式，把销售前端的市场对标、队伍发展信息都整合在一个大“智库”里，让公司管理层能够实时看到图表，迅速掌握各区域市场的发展全局。林岱仁指出，“要借助科技力量在智能时代实现‘运筹于掌中，决胜于千里’”。

积极应对市场变化 以“移动化”助力银保转型

“移动银保通”是新一代营销领域智能销售平台的重要组成部分，打造了中国人寿主导的移动化银行柜面，解决了银行渠道项目运作出单及收费不便捷的痛点，一定程度增强了公司与银行系统对接的主动性，助力公司迅速开拓银行渠道合作资源，助推银保渠道业务转型升级。近年来，随着银保业务合作模式、监管要求发生变化，银保合作逐步转向网点柜面销售与项目运作、网沙会销、银行电子销售相结合的新模式。林岱仁指出，“要加强与银行渠道沟通，加强内部培训，迅速将客户经理队伍武装起来，依托系统支持大力推进渠道代理业务拓展模式转变”。

积极抢抓政策机遇 以健康服务助力税优业务发展

国寿大健康平台是新一代规划中营销领域的核心内容。本次大健康平台推出的五项税优配套健康险服务项目是健康保险业务与健康管理服务融合发展的探索实践，与税优保险配套向客户提供，满足客户服务需求，从而提升税优业务市场竞争力。

健康保险近年来一直是保险市场需求的重点，也是产品创新的热点。中国人寿新一代建设是在流程变革的基础上进行的系统建设，是推动公司转型升级，打造“科技国寿”的重大举措，它将带来各项经营方式的转变，让销售队伍插上科技的翅膀，为公司转型发展装上科技的引擎，让客户享受到智慧服务！（孙涛 刘稳）

中国银行率先开售农发行柜台债

投资者可前来选购

本报讯 记者从中国银行官方渠道获悉，目前中国银行已率先开售中国农业发展银行（简称农发行）柜台债。符合中国人民银行规定并经商业银行认可的个人和非金融机构等投资者均可购买。

据了解，农发行柜台债是指经中国人民银行批准的商业银行通过其营业网点柜台、电子银行等渠道向投资者提供由农发行发行的债券投资交易产品。农发行柜台债具有以下优势：安全性好，享有与国家信用一致的高信用等级，无信用风险；收益率高，收益率高于同期银行储蓄存款利率，也高于同期国债利率；流动性强，商业银行提供每日双向交易报价，T+0交易即赎即得。

个人及非金融机构开立银行存款账户后，划入资金即可购买。目前中国银行营业网点或电子银行（包括网上银行和手机银行）都可购买，详情可咨询中国银行网点或拨打中国银行客户服务电话95566。（杨焕娜 刘稳）

开户有礼 推荐有喜 体检卡免费送

平顶山银行直销银行多重惊喜邀您参与

本报讯 近日，记者从平顶山银行了解到，该行直销银行推出了“开户有礼”“推荐好友赢千元大礼”“800元体检卡免费送”等一系列优惠活动回馈客户，受到众多客户欢迎。

据了解，即日起至2017年9月30日，该行直销银行新用户开户加首次购买金融产品，即可获得10元理财现金券，更有8.00%预期年化收益率新手专享理财在等您。每推荐1名好友开户并购买理财产品，即可获得10元理财现金券，多推多送（活动期间，每个自然月用户获得的理财抵扣券最高为2000元）。9月8日前购买直销银行富盈7号满5万元，即可获赠价值800元体检卡一张，数量有限，先到先得。同时，每日首次登录、交易、分享均可参与抽奖。当月获得的理财抵扣券，将在次月1日后15个工作日内统一发放。

直销银行是互联网时代应运而生的一种新型银行运作模式，客户可通过电脑、电子邮件、手机、电话等远程渠道获取银行产品和服务。降低运营成本，回馈客户是直销银行的核心价值。平顶山银行直销银行以“全品类金融产品+营销服务”为核心，通过多样化的金融产品满足客户全方位的需求，利用先进的信息技术手段和健全的风险管理体系，全力打造独具特色的综合金融服务平台。

目前，平顶山银行直销银行APP上线了定期、活期、金融亿超市等金融产品，旨在做客户的“智能理财顾问”；提供有实物金销售、充话费、充流量、充油卡、违章查询与缴款、在线申请贷款等服务。

平顶山银行直销银行使用起来非常方便，手机扫描下方二维码即可下载APP。开户只需三步：身份证实名认证；绑定银行卡；设置交易密码。目前，平顶山银行直销银行支持绑定平顶山银行、工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、平安银行、中信银行、广发银行、光大银行、邮政储蓄银行、民生银行、兴业银行等多家银行卡。（张珂 刘稳）

欧美股市全线上涨

当地时间8月30日

纽约股市		
道琼斯工业平均指数	21892.43	▲0.12%
标准普尔500种股票指数	2457.59	▲0.46%
纳斯达克综合指数	6368.31	▲1.05%
欧洲股市	▲涨幅	单位：点
英国伦敦股市《金融时报》100种股票平均价格指数	7365.26	▲0.38%
法国巴黎股市CAC40指数	5056.34	▲0.49%
德国法兰克福股市DAX指数	12002.47	▲0.47%

新华社记者 胥晓璇 编制

“超级足彩季”来袭！3.12亿打造史上最强派奖

足彩3亿元大派奖来了！新赛季欧洲五大联赛、欧洲冠军联赛相继登场之际，中国足球彩票隆重推出“超级足彩季 3亿大派奖”活动，2017年9月11日至12月17日期间，中国足球彩票胜负游戏和中国足球彩票胜负游戏附加玩法任选9场游戏将开展为期3个月的派奖活动，累计派送高达3.12亿元，广大彩民将有机会以2元中出千万大奖！

9月11日（星期一）至12月17日（星期日）期间，国家体彩中心将每周指定1至2期足彩14场胜平负游戏和1至2期任选9场胜平负游戏实施派奖。足彩14场胜平负游戏共派送26期，每期派送600万元，由一等奖中奖投注均分，资金总额1.56亿元；任选9场胜平负游戏共派送26期，每期派送600万元，由中奖投注均分，资金总额1.56亿元。14场胜平负游戏单注正常奖金封顶值为500万元，单注派奖奖金封顶值500万元，累计最高也可达到1000万元；任选9场胜平负游戏单注正常奖金封顶值为500万元，单注派奖奖金封顶值500万元，累计最高也可达到1000万元。

“指定派奖期”原则上为每周六、日截止销售的奖期，受注赛事以欧洲五大联赛为主。其中10月2日-8日、11月6日-12日为国际比赛周，其间将各指定一期派奖，受注赛事为世界杯预选赛或国家队友谊赛，具体“指定派奖期”安排将随每月的足彩竞猜场次安排公布。

中国足球彩票自从2001年上市以来，已经陪伴广大彩民度过了16年的美好时光，截至2017年6月30日，足彩累计销量已超970亿元，为国家筹集公益金200多亿元。