

# 中国银行探索“风控共赢”新模式 全流程风控算好每笔授信账

## 练好“管风险”的内功

“你们在做好风控把握的同时开展创新营销，这种做法也值得我们学习。”当中行客户经理再次来到海马(郑州)汽车工业园时，几位供应商纷纷说道。通过强化贷款全流程管理，有效监控账户资金流向，中行风险管理部、公司业务部的客户经理们联手合作，推动全客户链营销，使7家海马汽车的上游企业成为了中行的新客户。

银监会贷款新规下发后，中

国银行河南省分行党委高度重视、全辖认真贯彻落实，积极安排部署视频培训、学习测试工作。在研究把握贷款新规和总行办法核心原则的基础上，加紧订立适合河南金融业实际情况的政策制度、操作规程，将监管要求予以传导转化，全流程实施风险监控，严格确保信贷资金流向经济实体。“我们组织了由基层柜员到二级分行副行长共700余人参加的知识考试，测试结果

优良率达到90%以上，合格率100%。”中国银行负责人说。

据了解，通过“三个办法一个指引”的宣导与贯彻，该行练好内功，强力推动公司板块各条线齐头并进。到一季度末，该行人民币、外汇公司存款、国际结算、条线中间业务收入、票据业务、中小企业等业务指标计划完成均居系统或同业前茅。新模式下客户数计划完成率全国第一。

## 形成“转方式”的合力

“我们在新规定的执行中一直强调一种观点，新规定是帮助客户促进结构调整、转变发展方式的重要抓手，带来的是真正的效益。”中国银行河南省分行分管风险管理的副行长何恩表示，在“三个办法一个指引”的推行中，要把“以客户为中心”和“管理精细化”统一起来，综合提高客户满意度和价值创造能力。

新规的执行，使政府投融资平台、“两高一剩”和房地产行业等授信进一步受到遏制，银行要求企业循环办理足额保证金银行承兑汇票等的业务减少，贷款派生存款大量减少，一定程度上影响了银行的收益。对此，河南中行积极转变发展方式，加大扶持大中小企业上下游的中小企业客户，开辟中小企业和微型企业的市场蓝天。目前，中小企业客户数较年初增加了2000余户，中小企业客户大量增加和较高的定价能力使该行存款、收益均大幅增加，对冲了派生存款减少对收益的影响。

“对贯彻‘三个办法一个指引’的探索才刚刚开始，下一步我们将着力从提高风险预警能力、提高风险量化管理能力、提高危机的处理能力等方面下工夫，推动发展方式转变，为河南经济社会持续健康稳定发展注入源源不断的后劲。”白树屏如是说。

## 营造“控风险”的环境

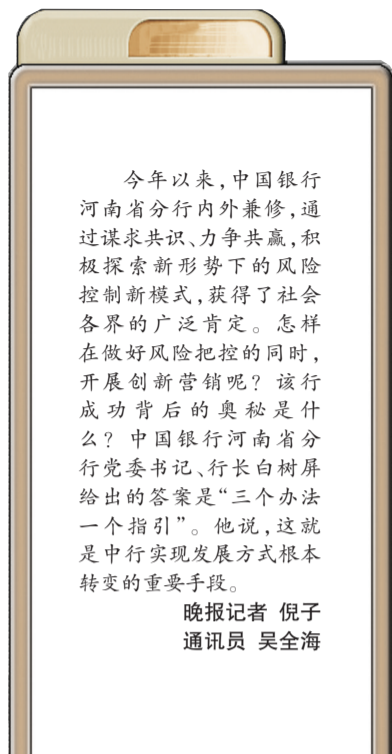
“银行管理更严格了，我们贷款是不是也更困难了？”不少客户在谈到“三个办法一个指引”时有这样一个印象。如何形成引导客户共识，把“三个办法一个指引”的理念推向深入，河南分行颇下了一番功夫。

白树屏介绍说，该行全辖从上到下、从内到外，分别对业务条线、管理条线相关人员和授信客户多方做好新规的宣讲解释工作，使客户深入理解新规精神，促进良好信贷环境的形成。同时，要求全辖客户经理、柜台操作人员、风险审批人员全面掌握新规内容，确保业务叙做不畏难、不停顿。

“利源焦化9000万元固定资

产贷款是中行安阳分行新规实施后第一笔固定资产贷款，在2009年12月30日发起合同预审前，贷款发放专门账户和还款准备金账户的开立细则尚未正式下发。”白树屏说，面对此问题，中国银行安阳分行多部门联合研究贷款发放专门账户和还款准备金账户性质，按照银监会固资办法和其它账户管理规定，顺利开立专户。

此外，该行创新开发的中小企业授信“易贷通”系统，对中小企业授信项目的流动资金贷款测算、项目评价、贷款审批、放款审核、贷后预警、资金监控、贷后管理等进行了全流程风险控制。



良好的形象是吸引客户的关键

今年以来，中国银行河南省分行内外兼修，通过谋求共识、力争共赢，积极探索新形势下的风险控制新模式，获得了社会各界的广泛肯定。怎样在做好风控把握的同时，开展创新营销呢？该行成功背后的奥秘是什么？中国银行河南省分行党委书记、行长白树屏给出的答案是“三个办法一个指引”。他说，这就是中行实现发展方式根本转变的重要手段。

晚报记者 倪子  
通讯员 吴全海



热烈祝贺 郑州晚报 创刊 61 周年，改版 8 周年

# 用心现在 放心未来

——欢天喜地迎六一，喜气洋洋得好礼

## 爱♥理财 成长账户

迎六一，送限量版精美记账簿，用心理财每一天！

庆六一，中国银行为您精心准备《喜羊羊与灰太狼》金、银纪念章，欢迎前来选购！

从小储蓄教育金，基金定投帮你忙！小投入变大收益，学业梦想全实现！

快来加入我们的  
爱♥理财体验之旅吧！



详情请登陆 [www.boc.cn](http://www.boc.cn) 或致电 95566

还可以到当地中国银行网点咨询

