



9年的时间，实现了资产规模由小变大，资产质量由差变好，管理水平由低变高，盈利能力由弱变强，从混沌初成到逐步走上可持续、跨越式的发展道路。

9年的时间，完成了从丑小鸭到白天鹅的漂亮转身，让世人感受到了她的完美蜕变。

作为郑州唯一一家本土银行，郑州商行在大郑州建设中扮演着极其重要的角色，她的发展一直牵动着郑州人的心和希望。

如今，郑州商行逐步以挺立中原的气势，彰显出强劲的发展实力和青春蓬勃的生命活力，为省会城市的经济繁荣、中小企业的健康成长和居民生活改善做出了突出贡献。“政府满意的银行、中小企业信赖的银行、市民亲近的银行、股东信任的银行、员工拥护的银行”激励着每一个商行人勇往直前。

本报记者 来从严 通讯员 黄从璇 刘扬



9年来，为了满足市民需求，提高市民生活质量，郑州商行不断推出符合居民创业、消费、生活需求的各种特色产品，这些产品虽然没有可观的收入回报，但却为郑州商行打开了市场，得到了郑州市民的青睐和欢迎。

在个人贷款系列产品方面，郑州商行推出的“乐安家”住房贷款系列，为寻常百姓购房、装修提供资金支持。商鼎卡循环贷款、个人经营贷款则为更多人创业提供了便利。

作为郑州商行的另一个核心品牌，郑州商行从与普

通市民息息相关的各项代缴业务着手，强力推出了“缴付宝”业务，真正实现市民一站式交清水费、电费、燃气费、网通电话费、移动话费、联话费、有线电视费、行政事业收费、地税款等，还可以进行公交卡自助充值。

该行还和郑州市医保中心合作，开通了代缴市民医疗保险费服务。该行成为了全省居民基础生活代理业务量最多、项目最全的银行。居民可以选择到该行柜面上缴费，还可以选择该行的24小时电话银行967585或者多媒体查询机、批量代扣等多种方式代缴，既节省了时间，又形式多样，真正让客户实现“足不出户，办妥各项业务”。

便捷的银行产品背后，是郑州商行不断的科技创新。郑州市商业银行“科技兴行”为立行之本，抓科技、搞创新，用实实在在的行动，依托科技手段和平台创新出先进的金融产品和服务，切实为广大市民提供了便捷、高效的服务。同时也将科技元素融入到日常

管理工作中，形成一套先进且完善的自动化办公模式，大大节约了管理成本，提高了工作效率。

正是运用科技手段，借助先进的科技平台，郑州商行才实现了“缴付宝”代收代付系列产品的开发，实现了银行卡的不断升级，同时也密切了与周边城商行、城信社的合作关系。与商丘城市信用社联合推出了全省首张联名卡，为跨区域拓展业务创造了条件。与河南省长通物流公司合作，推出了全国首家银企联名卡——商通卡，将银行信用注入物流企业，以银行卡形式推动物流行业的安全结算。

2009年，郑州商行将在IBM公司的指导下，科学制定《三年信息系统建设规划》。利用先进的科技加强信息安全系统风险管理，在风险控制部设立科技风险管理岗，对科技风险进行定期和适时监测，让科技真正成为推动该行发展的不竭动力，确保郑州商行在全省城商行的科技领先地位。

九年忆难忘 励志展宏图

——郑州市商业银行成立九周年掠影

支持经济 勇担企业社会责任

2009年1月9日，郑州裕达国贸酒店内，郑州市商业银行、百瑞信托有限责任公司与我市8大市政建设投融资公司举行了“郑州银信企战略合作框架协议”签约仪式，达成100亿元的融资计划，这标志着我市在项目建设领域开创出了银信企合作的新模式。

这只是郑州商行支持地方经济发展的一个缩影。作为一家地方银行，郑州商行一贯奉行“地方银行服务地方，市民银行服务市民”的宗旨，勇于承担本土经济建设和社会民生质量提高的责任。并以实际行动支持地方经济建设。

数据显示，从2000年到2008年底的时间里，郑州商行累计投放贷款400多亿元，大力支持了城市基础设施建设和城市建设，全年投放贷款109.5亿元，贷款余额将达到162.03亿元。

郑州商行表示，在特殊形势特殊背景下，该行着重强调本土银行的本土责任，与符合国家产业政策的企业同舟共济，加强合作与沟通，对有利于国计民生的项目坚决予以支持，承诺不单边撤回资金，保证企业健康运转。

2009年，郑州商行将继续加大贷款投放力度，用于支持地方经济建设、城市基础设施建设、中小企业发展和国家以及省市重点项目和工程，保证贷款规模不减，不压缩企业存量贷款，累计投放贷款105亿元，余额也将达到182亿元，其中中小企业贷款将占50%，全力帮助本土企业共渡难关，抵御金融风暴的冲击。

科学管理 推助郑州商行进步

2002年，为更好贯彻总部经营方针的执行，该行全面实施扁平化管理模式，取消分理处和储蓄所，取而代之的是将具备一定资源的“好”分理处升格为支行，同时不断对臃肿庞杂的机构进行瘦身，从100多个网点精简到现在的62家。2008年，结合当下实际发展需要，郑州商行继续对扁平化管理进行修订，进行管辖行试点，有效解决了总部管理半径过大的问题，进一步提升了该行的经营管理效率。

9年时间里，郑州商行不断完善法人治理机制，由股东大会、董事会和经营管理层共同组成决策、监督、执行制衡体系，同时在董事会下设有风险管理委员会、关联交易控制委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、审计委员会、战略与发展委员会，在监事会下设有提名委员会和审计委员会。通过有效的公司架构，在明确“三会一层”职责和权力的基础上，提高了决策效率，节约了经营成本，保障了企业的健康发展。

9年来，郑州商行用制度来管理人，打造流程银行，实现人员素质与发展趋势的动态匹配，郑州商行全面改革绩效考核体系，推行完善支行行长、市场营销部经理、综合柜员、总务部员、集中监督员的“五五分类”考核，以贡献定薪酬，强化执行力、团队建设和内控建设，突出管理与业绩并重；持续引进高素质人才，实行竞聘上岗、末位淘汰和人事外聘制度，建立能进能出、能上能下的良性用人机制，提

升可持续发展能力。另外，郑州商行通过全员大培训提升团队整体素质，深化内部培训师制度和MBA学习机制。

2006年到2008年，先后组织高管人员参加清华、北大等高级研修班12人次；组织160名中层干部和业务精英参加MBA培训；分类别、分层次、分批组织各类培训班79期，累计培训5874人次，全面提高员工的整体素质；为加大培训考核，我行将培训与任职资格、奖惩、晋升结合起来，建立培训档案和人才库，为商行的可持续发展提供人才储备。自2005年以来，该行每年都面向全国招聘应届优秀大学生加盟，3年来引进本科以上学生229名，其中硕士以上学位拥有者20名，这些人是在20000多名应聘者中脱颖而出的。截至目前，该行具有本科以上学历者735人，占总人数的60%，比成立初提升了近五成。郑州商行给予新入职者的系统的业务、技能培训，同时制定大学生职业规划，为他们的发展提供平台，同时也提高全行员工的整体素质。

细分市场 突出商行经营特色

2006年11月13日，郑州市商业银行破冰小企业贷款，专门成立了小企业信贷部，全省首家专门负责小企业贷款的机构由此诞生。它的成立，究竟给郑州的小企业带来了怎样的实质性好处？先看一个真实的故事。

市民刘先生有一个大的交易合同，急需一笔流动资金。由于营业执照经营期限不满1年，因此他一连跑了多家银行都没贷到款。最后，他来到郑州市商业银行总部营业部申请贷款，客户经理看完刘先生提供的资料，受理了他的贷款请求。两天后，刘先生得到了20万元的个人生产经营性贷款。像这样的事例还有很多，无不体现了郑州商行小企业贷款业务真正是为小企业服务的宗旨。

面对金融行业日益同质化、白热化的竞争，郑州商行充分结合各支行自身的地理位置、资源配置、客户结构等特点，重点突出，做支行小特色。目前郑州

时间了解、满足客户的金融需求，落实“三个服务”的市场定位。

2007年和2008年分别是郑州商行的“小额贷款营销年、发展年”。该行按照“完善授权、创立机制、注重效率、差别对待、推进特色、独树一帜”的工作思路，创新小企业贷款产品，先后推出商户联保、商铺抵押、专利权质押，“五个一”贷款等业务，在建材、服装、信息科技等多个领域叫响了小企业贷款品牌。其中“五个一”贷款得到了省银行业协会的高度评价，并向全省各家银行进行了经验推广。

据了解，截至2008年底，郑州商行小企业贷款及个贷余额28.56亿元，小企业及个人贷款综合收息率达99.7%，小企业及个人贷款户数占到全行总贷款户数的96.4%；进一步确立了该行小企业贷款在全省的优势地位。

运用科技 服务市民生活需求

2月20日，下班后的王小姐像往常一样，来到了单位附近的郑州商行自动取款机旁。伴随着清脆的滴滴声，她娴熟的输入了“商鼎卡”密码，然后选择了公交IC卡充值。不到一分钟，她就轻轻松松完成了公交卡充值。这就是郑州商行现代技术给人们生活带来的巨大便利。

9年来，为了满足市民需求，提高市民生活质量，郑州商行不断推出符合居民创业、消费、生活需求的各种特色产品，这些产品虽然没有可观的收入回报，但却为郑州商行打开了市场，得到了郑州市民的青睐和欢迎。

在个人贷款系列产品方面，郑州商行推出的“乐安家”住房贷款系列，为寻常百姓购房、装修提供资金支持。商鼎卡循环贷款、个人经营贷款则为更多人创业提供了便利。

作为郑州商行的另一个核心品牌，郑州商行从与普

通市民息息相关的各项代缴业务着手，强力推出了“缴付宝”业务，真正实现市民一站式交清水费、电费、燃气费、网通电话费、移动话费、联话费、有线电视费、行政事业收费、地税款等，还可以进行公交卡自助充值。

该行还和郑州市医保中心合作，开通了代缴市民医疗保险费服务。该行成为了全省居民基础生活代理业务量最多、项目最全的银行。居民可以选择到该行柜面上缴费，还可以选择该行的24小时电话银行967585或者多媒体查询机、批量代扣等多种方式代缴，既节省了时间，又形式多样，真正让客户实现“足不出户，办妥各项业务”。

2009年，郑州商行将在IBM公司的指导下，科学制定《三年信息系统建设规划》。利用先进的科技加强信息安全系统风险管理，在风险控制部设立科技风险管理岗，对科技风险进行定期和适时监测，让科技真正成为推动该行发展的不竭动力，确保郑州商行在全省城商行的科技领先地位。



热心公益 善尽企业良好形象

作为本土银行，郑州商行多年来积极参与社会公益事业，勇于承担社会责任，回报社会。

数据佐证一切：2008年10月16日，郑州市首个慈善日上，郑州商行一次捐赠100万元，成为“捐款状元”；2008年5月12日四川特大地震灾害后，该行捐款50万元支持灾区救援和灾区重建，银行员工们也自发捐款25万元；捐建希望小学，与教育系统一道推动“娃娃学理财”工程；积极下乡扶贫，帮助贫困村修路、致富，建立科技培训网络。在保障市民生活质量方面，郑州商行所作贡献也颇多，如2003年非典时期参与“肉蛋禽储备工程”等。

同时，该行还大力支持地方再就业工程，扶助社

会困难群体，构建和谐社会，截至目前已累计发放下岗失业贷款1470笔，发放金额1.67亿元。在2007年和2008年举办的两届“郑州十大创富明星”评选活动中，大多获选人都是下岗后得到郑州商行的支持，实践了创富梦想。

真心换来的也是社会、市民对郑州商行的高度认可。该行先后荣获“河南最具成长性的100家标杆企业”、“河南品牌100强”、“改革开放30周年卓越贡献国有企业”、“河南省小企业金融服务先进单位”、“中原最佳市民银行”、“最具社会责任银行”等称号，并被群众亲切地称为“市民银行”、“小企业银行”、“郑州人自己的银行”。

人本理念 构建优秀企业文化

“思路决定出路，文化决定未来”，作为一家立足郑州本土发展的商业银行，郑州商行一直用先进的企业文化来引领着整体的经营理念，并进而又好又快的发展中健康地成长。

9年来，商行人创建了以“人本”为轴心的商行文化体系，突出发展以人为本，经营以人为本，服务以人为本，诚信以人为本，科技以人为本。在经营管理活动中，郑州商行建设“以客户为中心”的服务文化，通过组织规范服务普及活动、创新服务形式和建立便民服务体系，提升服务层次，提升核心竞争力。

郑州商行还建设“以人为本、务实、进取”的管理文化，完善法人治理结构，梳理业务流程，进行扁平化管理，改革薪酬和绩效考核体系，科学配置人力资源，启动了全员培训计划。

面对激烈的市场竞争，郑州商行建设以“需求关注和关注”为导向的市场文化，成立专门的市场营销机构，打造“客户经理”队伍，贴近市场需求开发业务、产品。同时，该行还致力于建设有生命张力的社会文化和员工文化，将企业文化与社会文化有机结合，组织形式多样的文艺活动，开展“争创佳作”，树立典型，增强员工荣誉感和使

命感，广开言路，和谐构建人事关系，通过职工代表大会赋予广大职工参与管理的权利，通过岗位练兵、技术比武活动，增强了全行员工的凝聚力和向心力。

“2009年，是推进郑州市商业银行持续发展的关键一年，也是郑州市商业银行更名迁址、跨区域发展的一年。”展望未来，面对严峻的金融形势，郑州商行人将为进一步完善公司治理，建立资本补充机制，引进战略投资者，确保资本充足率持续满足监管要求。

郑州商行负责人充满自信地表示。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。在改革发展的大潮中，勇往直前的郑州商行人将继续坚守社会承诺，履行信托责任，促进地方经济平稳较快发展，“植根郑州、挺立中原、辐射全国”，创造郑州市商业银行新的飞跃和辉煌！

延伸阅读

九年辉煌 昭示商行茁壮成长

经过9年的探索发展，郑州商行取得的骄人成绩得到了社会各界的肯定。这9年间，郑州市商业银行到底是怎样发生着翻天覆地的变化呢？

截至2008年底，郑州商行资产总额340亿元，较成立之初增长了245.8亿元；存款余额284亿元，较成立之初增长了246.5亿元；贷款余额162亿元，9年累计投放贷款408.3亿元；发行银行卡105.7万张，卡内存款余额34.4亿元；9年来，盈利能力不断增强，2005年、2006年分别实现盈利1.15亿元和2.65亿元，2007年实现盈利4.75亿元，2008年实现盈利7.08亿元。资本充足率10.65%，覆盖率123.95%，不良贷款率2.25%，三率全部达到监管部门要求。

9年回首，郑州商行始终坚持走具有自身特色的发展道路：

品牌和特色产品建设之路：该行针对城市建设、中小企业发展和城市居民生活改善的需要，根据行业、服务对象、自身业务优势划分，在市场细分基础上打造一批特色支行、专业支行，重点做好中间代理业务、小企业贷款业务和小额贷款业务，形成特色，形成品牌。

科技便民之路：郑州商行坚持科技兴行、市民银行的理念，世纪卡、商鼎卡发行过百万张，功能强大，可办理十几种代理业务，“银联”的标记让它可以在全国乃至海外的自助设备上自由提现、消费，而且配合电话银行、代扣划手段和遍布市区的200多台自助设备，让市民使用起来轻松无比。

优质服务主动营销之路：现在的郑州商行拥有自己的营销团队，通过与客户面对面的接触，为客户提供贴心的服务，培养和建立了该行优质、忠诚的客户群体。

提升社会公信力和美誉度建设之路：而今的郑州商行，发展壮大了、竞争能力强了、形象好了，又总是贴近市民需要办业务，让公众信心不断增强，也多了些认同和理解，银行的美誉度得到提升。

科学管理引导成功之路：该行先后荣获中国最佳物流银行、中华总工会“模范工之家”、中国银行业文明规范服务示范单位、全省国有控股企业创建“四好”领导班子先进单位集体、省市两级“五好”基层党组织、全省纳税100强等荣誉称号，商鼎卡获评最受市民喜爱的银行卡。

2009年，是郑州商行具有里程碑意义的一年，随着重组工作的全面完成，监管评级的提升，郑州商行具备更名资格和跨区域发展能力，同时伴随引进战略投资者，该行管理水平将更为先进，创新能力将更为强大，服务地方经济的作用将更加突出，一个崭新的现代化精品银行将奋力在中原大地崛起。展望未来，郑州商行信心满满。