

总资产突破800亿,存款突破600亿 郑州银行紧抓机遇,各项指标再创新高 做特色化经营的领跑者



近日,从郑州银行传来喜讯,截至2012年6月底,郑州银行资产规模突破800亿元,达890.19亿元,较去年同期增长242.4亿元;各项存款余额突破600亿元,达684.90亿元,较去年同期增长156.66亿元;连续第三年实现了资产规模及存款规模的超百亿增长。同时,资本充足率16.95%,不良贷款率0.32%,拨备覆盖率528.75%,各项监管指标持续优化,实现了稳健可持续发展。

今年,是郑州银行实施新五年战略发展规划的第二年,是继完成增资扩股后,全面实施战略转型,着重塑造核心竞争力,实现特色化经营的关键一年。郑州银行以不俗的业绩向社会各界交出了一份满意的答卷。

记者 倪子 通讯员 刘扬/文
 记者 慎重/图



找准特色定位,成就郑州银行大发展。

强本固基,全力支持地方经济

作为一家本土银行,郑州银行10年时间累计向省市地方投放贷款1000多亿元,大力支持了城市基础设施建设、地方财政项目、科教文卫事业以及优秀工商企业发展。

郑州的城市建设有很多都打上了“郑银标签”:如全市道路拓宽、省高速公路建设、市环城快速路建设等一批省市重点工程。此外,郑州银行还着力支持本土一些优秀国有大中型企业和民营企业的成长,如中国长铝、市燃气集团、市交运集团、思念集团、三全食品、郑州日产等,并重点服务大型集散市场,

带动一大批名优品牌成长。2011年,郑州银行投放资金达282.93亿元,重点支持郑州快速路网、郑州轨道交通等重点项目和河南有色地矿、河南高速公路、河南万邦物流、河南雏鹰农牧、太龙药业、郑州粮食批发市场等省市大中型企业。

2011年,郑州银行投放贷款8.66亿元用于支持下岗失业人员。从发放第一笔下岗失业人员小额贷款至今,郑州银行已累计发放失业人员贷款2445笔,金额15.09亿元。其中,发放个人类贷款1050笔,金额为14.67亿

元;发放企业贷款1395笔,金额0.42亿元,挽救了732户企业,帮助万余户家庭走出事业窘境。

近年来,该行还积极参与社会捐赠活动。据粗略统计,自2008年以来,每年慈善捐款都超过百万,合计500多万元。2010年11月30日,郑州银行向省会公交系统捐赠20辆公交车,价值1350万元;2011年4月7日,该行又捐赠公交车30辆,价值达1950万元,为缓解城市交通压力、构建和谐城市、促进经济社会发展做出重要贡献。

龙跃在渊,服务品牌亮点纷呈

在谋划和建设中原经济区的背景下,郑州银行将特色化经营和差异化发展看作自己求发展、求份额、突破市场坚冰的出口,致力打造成为一家中小企业融资专家银行、商贸物流银行和市民银行。

作为业务拓展中的核心业务,该行针对小企业开发出了商户联保、五一贷款、专利权质押、商铺按揭、产业链担保等系列产品,在服装、物流、科技等多个领域叫响了品牌。2006年全省首家成立小企业信贷部,2009年全省第一个实施事业部制改革成立小企业金融事业部后,率先成立小企业专营机构。2012年与德

国IPC公司全面合作,通过引入微贷技术,成立微贷中心,全力支持小微企业发展。从2006年11月至今,郑州银行累计投放小微企业贷款245亿元,年均增速74%,支持小微企业客户2万余户。

2005年,郑州银行与河南长通物流公司合作发行商通卡,是国内首张银行与物流企业合作的联名卡。截至2011年底,商通卡发卡量为6.82万张,卡内余额3.32亿元;布放POS机114台,仅2010年一年POS机交易金额78.45亿元,交易笔数60.27万笔。其后,郑州银行又与长通物流和通信机构共同开

发了全新手机物流终端服务体系“畅惠3G物流宝”,让客户及时了解物流和银行账户的相关信息。

在服务市民方面,郑州银行目前已开发物流合作、住房贷款、装修贷款、汽车贷款、耐用消费品贷款等多种贷款模式;推出“商鼎卡”、“商通卡”、“联名卡”、VIP卡、“社会保障市民卡”、“居民健康卡”等特色银行卡;开办了代发工资、代缴水电费等代收代付业务20多项,通过“缴付宝”业务一站式交清代缴费,成为省会居民基础生活代理业务量最大、项目最全的银行。

深耕细作,倾力塑造特色精品

郑州银行董事长王天宇说,郑州银行从事小、微企业融资服务的原则是“小中见大、以量取胜”,微利博取大市场,让利小企业助其大发展。未来,郑州银行将继续通过“建特色、创精品,走市场、进社区、访农户、挖需求,创产品、提服务”的做法,植根本土,做深、做透小微企业、社区服务和“三农”经济,致力打造成为一家商贸物流银行、支农银行、社区银行,做金融支农的排头兵,中小企业的成长支柱和微型企业的贴心伙伴。

目前,郑州银行发展目标已确定。下一步

就是要通过“深耕细作”,走出一条全新的路子,为广大小微企业、社区居民、农村农民提供人性化、专业化和定制化服务。

所谓“深耕”,首先要延伸服务触角,立足于郑州市124个专业市场、106个大型社区和6个周边县域;其次是扩充服务队伍。加大专业市场、大型社区、周边县域的人员分布力度,实行“专业市场、专人负责”;所谓“细作”,就是尝试在专业市场和社区服务中心设立独立审批官,缩短服务流程,提高审批效率。通过专业化的服务中心,打造批量化服务平台。同时专

设产品研发小组,为客户量身打造合适的金融服务产品。

如今,郑州银行正在加快引进战略投资者步伐,已启动上市前期准备工作。面向未来,郑州银行将秉承“为客户创造价值,为股东创造收益,为员工创造未来,为社会创造财富”的神圣使命,努力成为一家体制先进、机制科学、特色鲜明、布局合理、功能完善的区域性股份制商业银行,以实际行动打造一流商业银行,树立中原银行行业的优秀品牌。

革故鼎新 厚积薄发硕果连连

2000年,郑州银行的前身“郑州市商业银行”正式挂牌成立,当年资产规模83亿元、存款44亿元、贷款53亿元;2005年,该行成功完成《三年发展规划》,资产、存款、贷款规模分别达199.47亿元、157.68亿元、73.84亿元,三项指标较2000年增长近3倍。

之后,郑州银行围绕中原崛起战略,科学制定《五年战略规划》,加快业务结构调整,系统整合和优化内部资源,进行了一系列大刀阔斧的改革。2009年12月17日,郑州银行正式实施更名,2011年又圆满完成增资扩股工作,彻底甩掉历史包袱,资本实力大幅度提升。

以开拓创新为动力,以差异化营销为途径,郑州银行积极引进ISO9001:2000质量管理体系,建立薪酬绩效考核体系、经济资本管理体系和企业文化体系,明确“进社区、走市场、创特色、建精品”、“商行大特色、支行小特色”和“先做小做精,再做做大做强,最终做优做久”的工作思路,实现了资本、规模、质量、效益的同步增长,逐步以鼎立中原的气势,彰显出强劲的发展实力和青春蓬勃的生命活力,为推进“中原经济区”建设,打造“一极两圈三层”中原城市群发展做出了突出贡献。