

“黄金组合”昨日挺进中原



金鹤范在媒体见面会上。本报记者 李焱摄

本报讯(记者 刘超峰)在中原球迷的苦苦期盼中,被称为“学院派”主帅的韩籍主帅金鹤范(前译金学范)信心十足地走进河南,加上内援黄希扬,一老一少“黄金组合”昨天一起亮相。在韩国城南一和时期曾担任金鹤范助手的金亨列和守门员教练金海运也与广大球迷见面,“金家军”教练组以新的姿态出现在中原球迷的视野之中。据悉,建业俱乐部与金鹤范签订了三年的长期合同,谈到该合同时,俱乐部副董事长杨楠表示对金鹤范充分信任,第一年没有太大的指标,主要是让其尽快适应,之后带领建业更上一个台阶。

昨天下午,在郑州人民广播电台演播厅,省会各路媒体一起迎接“黄金组合”。同时,建业与郑州新闻广播电台举行了签约转播仪式,一直对建业关爱有加的河南金鑫投资集团也在这里正式向新成立的河南建业足球发展基金捐赠2000万元。昨天俱乐部副董事长杨楠还向外界

公布了自己的另外一个新身份:建业足球发展基金理事长,这个基金会将会更多精力用于河南足球的青训工作、普及工作。来自金鑫集团的2000万元的“大红包”,无疑也将让建业足球发展基金在工作起来更加游刃有余。据悉,经过一个多月的长假之后,今天建业全体将士将重新集中。下午,金鹤范将带队进行上任以来的首堂训练课。据悉,球队今天下午在中原训练基地集中

之后,整个12月份,球队会一直待在基地内,进行体能恢复、储备等基础训练,另一方面梯队的队员也会加入到训练中,接受新教练组的考察。

明年1月,全队将南下广州进行技战术训练,春节之后则将前往韩国拉练,进行一系列的热身赛。3月初,全队返回郑州,开始准备中国足球协会组织的联赛杯比赛。4月2日,新的中超联赛将点燃战火。



12月8日,阿森纳球员纳斯里(中)破门得分。当日,在欧洲足球冠军联赛H组最后一轮比赛中,英超阿森纳队主场以3:1战胜塞维利亚的贝尔格莱德游击队。新华社记者 曾毅摄

黄希扬:不会让球迷失望

谦虚、年轻、帅气且不张扬,昨天下午,当25岁的重庆悍将黄希扬出现在大家的视线之中时,给省会媒体留下了这样的第一印象。重庆力帆降级后,尹明善对球队进行了大清洗,包括黄希扬在内的众多球员都成为流通品,这也正好打开建业的购援通道。能传球、组织能力出众、个人得分手段丰富,众多优势让黄希扬成为国内转会市场上的香饽饽,这其中以江苏舜天和河南建业追求最为迫切。不过最终还是建业先下手为强,抢下这位实力派选手。

谈到顺利加盟河南建业,黄希扬非常谦虚地说:“建业是个很稳定的俱乐部,建业老总杨楠很早就邀我来郑,可惜始终未能成行,如今终于实现了这个愿望,我会在这里尽自己的最大努力,相信在大家的共同努力下,尽力让建业再上一个新台阶。”

上赛季建业客场挑战重庆力帆,黄希扬在下半场刚开场不久,一个禁区外围的精彩远攻破曾诚的十指关,而那粒进球也是全场比赛的唯一进球,最终帮助重庆主场全取三分的同时,也令当时还处在联赛第三名的建业继续延续客场不胜的尴尬纪录。回忆这场比赛,黄希扬“小心”地说:“这场比赛我们队发挥得不错,当然我进球也有运气,不过这回来到河南,对重庆我可不敢‘客气’了。”

一个多小时的媒体见面会,黄希扬显然是个“配角”,今天下午,黄希扬将参加加盟建业的的首堂训练课。有了黄希扬的强势加盟、韩燕鸣的补充以及队长陆峰的前后呼应,建业的“豆腐腰”将会得到彻底的改善。“我有信心,在陆哥等队员的组织下,不管谁是核心,我们的中场会有新的提高,当然加上主帅金鹤范的精心指导,今年的建业一定不会让中原球迷失望。”最后黄希扬自信地向记者说道。本报记者 刘超峰

金鹤范:我要让建业进攻更犀利

千呼万唤始出来,昨天上午11点半,金鹤范如约来到航海体育场,身披建业球迷围巾的金鹤范,果真是大家期望中的学院风格。走下飞机不到一个小时,金鹤范就站在了航海体育场的草坪上,面对省会媒体,他展示了韩流强硬的性格:“我是为了追求胜利而来,我要让建业的进攻更具犀利性。”

金鹤范是昨天上午11点半抵达郑州的,此前中国媒体对他名字的翻译一直是“金学范”,而到了郑州之后,他特意对此做了纠正,亲手用中文写出了“金鹤范”三个汉字,充分体现这位学院派教练的严谨作风。

足球博士金鹤范,不仅自己拥有高学历,而他所组建的教练组也绝对是“高学历团队”。助理教练金亨列和金海运都曾经在韩国全北现代队有过执教经历,前者还担任过主教练,两人也都是金鹤范当年率领城南一和勇夺K联赛冠军时的助手,值得一提的是,这两位助手都有着博士学位。这样的“博士组合”,中

超独一无二,即便是在欧洲,恐怕也很罕见。上一次来建业,虽然只有短短两天的时间,金学范还是满载而归,因为他带走了河南建业整个赛季30场比赛的录像带,凭借这段时间的了解,他对于中超联赛和建业队都有了清晰的认识:“从足球专业来讲,无论是中国足球,还是河南建业,比赛都不够紧凑,他们往往可以在短时间内踢出不错的内容,但不完整。只有让比赛的整体内容增加了,才能更好看,吸引更多观众。”

对于河南建业队,金鹤范认为,“前任主帅留下了宝贵的遗产,比如说球队的防守很稳固。不过只有加强进攻,才能取得更好的结果。我的目标是把河南建业打造成为进攻力更强的球队,只有这样才能在成绩上提高。我是这样认为,如果内容改变了,成绩自然会上去。我暂时不会过多想成绩,先改变比赛的实质吧。”至于如何加强进攻,金学范表示,“这不是

一句话的事情,很难用语言在短的时间内表达出来。大家可以用眼光到运动场上看,这不是一朝一夕的事情,但你们会看到。”在中国足坛,很多韩国主帅曾前来淘金,他们中有崔殷泽、李章洙这样的成功者,也不乏金正男、车范根这类失意的过客,对于自身执教前景,金鹤范不愿展望,只是比喻:“每一个人都有可能成功,也有可能失败,不过我是抱着追求胜利的心态来的。短期之内不会过多考虑成绩,重要的是改变球队内容,只有内容改变了,比赛有质量,那时就不用担心成绩了。”

第一次和省会媒体正式打交道,金鹤范显得很随和,不仅有问必答,而且回答中丝毫没有搪塞的套话。对此,他的经纪人兼翻译介绍:“我认识他很多年了,用一句俗话说,他是真正的男子汉,很有爷们气质,度量。”为了表示对媒体的感谢,金鹤范主动邀请大家在航海草坪上来一张全家福,他开玩笑道

“要想马上改变球队这不现实,需要一个循序渐进的过程。好在我不懂中文,看不到你们的言论。”告别时,金鹤范用的是字正腔圆的汉语“谢谢”,而在下午的新闻发布会上,金鹤范字正腔圆的“得劲”话语,更拉近与球迷的距离。

而在昨天下午的媒体见面会上,金鹤范的话又给现场的媒体以震撼,他说:“在大家的印象中,一直认为中超的豪门是属于山东、上海、北京等,但是我希望通过努力,建业也能在这上面(豪门)占有一席之地。当然一开始可能进展很慢,但是通过一段时间的努力,相信可以把河南建业队打造成一支强队,这也是我自己的一个信念。”金指导的这句表态虽然不够惊喜,但也足以表示出金鹤范对于球队的信心。

温文尔雅且绵里藏针的韩国儒帅,以这样温和的“开场白”面对媒体和球迷,而在晚上和媒体一起聚餐时,金鹤范又用红酒与大家“见面”,这“红火”的开端也许意味着建业今年真的要鸿运高照。本报记者 刘超峰

郑州银行 科技创新迈入“心”竞争时代



一位市民的“奇遇”

12月6日一大早,急匆匆扒拉了两口早饭,王丽就急急忙忙地出门,向郑州银行赶去。作为郑州一家企业财务部门的负责人,王丽几乎天天都要和银行打交道。

按照惯例,12月7日是公司发工资的日子,王丽需要先办理一笔同城结算票据才能有资金发工资。所以她今天必须要提早赶到银行去办理。因为按照以往的取款经验,早上办理的这类业务基本上都需要第二天才能到账。

上午9点,郑州银行准时开门,王丽第一个走了进去。3分钟后,当办理完业务后正转身准备离开时,王丽,手机突然响了起来。她打开手机一看,短信提示资金已经到账了。

“咦,今天怎么回事啊,这么快就到账了?不会是出错了吧?”带着诧异,王丽立即打通了自己公司客户经理李灿的手机。

“真不好意思王总,我忘记给您说了,我们郑州银行新的核心业务系统上线了,以后再办理这样的业务,资金就可以实时到账了。”李灿笑着向王丽解释。

“哦,原来是这样啊,那你快给我讲讲,还有别的什么便利啊?我回去也好给我们的员工及时转达啊。”王丽有点迫不及待地说。

“我们新系统的优点多着呢。”李灿介绍说,比如企业对公一户通,将对公企业的定期、通知、保证金分别合并成一个账户管理,实现一次开账户、多次存入和支取,简化了开户业务手续。另外,还丰富了对账单回单管理,在对账单增加了对方账户信息,方便企业与银行核实资金往来。“新系统带来的便捷并不仅仅在此,还有很多新的功能,以后您就会慢慢了解到了。”

“既然如此,那我就请您去我们公司,给我们的员工讲一讲郑州银行新系统带来的变化,也让我们的员工能够更好地使用你们的卡。”王丽向李灿发出了邀请。

“好啊,没问题。”李灿愉快地接受了。

12月4日上午11时,位于郑东新区CBD的郑州银行总部大厦17层,姜涛又开始了他一天的例行巡视。作为郑州银行科技部总经理,自从11月19日郑州银行新一代核心系统上线以来,他大部分时间都是在机房中度过的。熟练地游走在一排排大型计算机中间,并不时停下来记录几个重要数据,姜涛显得一丝不苟。姜涛不知道的是,在几百公里之外的郑州银行南阳分行,一位刚刚因密码忘记而办理

全新角度审视客户需求

事实上,郑州银行新系统上线带来的便利不仅仅王丽有体会,市民张先生更有体会。

张先生是最早体验郑州银行新核心系统的客户之一。11月22日当他一早进入郑州银行办理业务时,发现工作人员不再像往常那样让他一张张单据签名核对,只用签一次名就行了。而且工作人员办理业务的速度大大加快,平常要近二十分钟才能办完的手续,现在只用几分钟就全部完成。当张先生办理完毕准备离开时,工作人员又热情地向他推荐了他平时就比较关注的理财产品,这更让张先生吃惊了。原来张先生进入银行刷卡后,他的金融资产状况自动生成相应的金融产品推荐出现在柜员的计算机上,而且银行新系统整合运作,让客户办理业务省时又省事。虽然他并没有马上购买理财产品,但对银行焕然一新的服务感到很满意。

这只是郑州银行新核心系统的优点之一。从柜面会计核算系统到现在的新一代核心业务系统,郑州银行核心业务系统是伴随着客户、产品、服务、渠道、内部管理的逐步建立、扩张、完善而升级换代的。而此次新一代核心业务系统,则更是充分诠释了“以客户为中心”的理念。

郑州银行科技部相关人士介绍说,此次郑州银行新核心业务系统,支持银行各业务系统间客户信息的方便互访,实现了信息共享,提升了银行对客户的信息识别和分析能力,为今后银行为客户提供个性化、多元化产品及产品的交叉销售提供了信息基础。

姜涛告诉记者,在产品方面,新系统采用了“金融产品工厂”的理念。通过模块化设计和高度参数化设计,缩短了新产品推出周期。在服务方面,新系统为提供优质产品服务创造了有利条件。“前后台分离”的设计理念,实现了前台业务操作与后台核算的分离,简化了前台柜员操作,使其能有更多时间与客户进行沟通和交流,有利于了解客户需求,提供差异化服务。

“商业银行服务与产品的创新,给合适的客户在合理的时间里提供合适的服务与产品,是差异化经营,提高核心竞争力的客观要求,核心银行系统是实现‘以客户为中心’功能上就是体现在落实客户服务的流程改造、客户服务绩效考核的数据提供等方面,切实真正做到服务好客户。”王天宇说。

迈入“心”竞争时代

郑州银行大厦17层,这个一千多平方米的区域是郑州银行数据中心所在地。一个个数据正是汇集到这里,从而形成了整个郑州银行的业务经营网络。

过密码重置业务的客户正在取款。在此前,如果办理这样的业务至少需要7天的等待才能取款,而现在,由于新一代核心系统的上线,可以做到即时重置即时取款,效率大大提高。

“核心业务系统改造升级相当一次‘换心’手术,其技术难度和由此带来的风险巨大,但郑州银行能在这么短的时间内顺利实现新系统上线,这是郑州银行实施科技兴行战略,培育核心竞争力,进一步提高经营管理水平、服务质量和业务创新能力所推出的又一重要举措。”郑州银行党委书记、行长王天宇如是表示。



至关重要的意义,为实现可持续发展奠定了坚实的科技基础。”姜涛表示。

郑州银行新一代核心业务系统具有金融产品实时构建能力、业务流程可定制性、大渠道大柜员管理模式、全行一本账模式、业务与会计分离、风险监控机制等特点,以面向市场、面向客户、面向管理的新型银行IT系统为方向,实现了集前台柜员操作、客户服务、自助服务、事后监督、管理系统为一体的综合业务处理。

记者获悉,此次郑州银行新系统上线,原本计划要停业两天,但最终仅仅停业了8个小时,充分说明郑州银行科技创新的实力。

事实上,郑州银行一直倡导“科技兴行”,自2000年以来,郑州银行在科技方面投放超过2亿元。有了高科技平台作为保障,郑州银行新招频频,不断地向社会推出各种各样的金融服务新项目。

“免填单”服务的新鲜出炉全面拉开了该行乃至全省金融创新服务的序幕,开辟了服务市场、服务客户的新途径。另一方面,该行一系列便民利民的服务项目在较短时间内面世;目前该行开办代理的中间业务收费项目有16

种,而这些代理业务的开办以高科技平台作为开发基础,具有应变性强、升级能力强的特点,既可通过柜台服务和签订划转协议实现,也可通过世纪点和电话银行967585等科技金融产品服务的实现,极大地方便了客户选择。

科技创新助推扩张提速

在渠道为王时代,地方性商业银行对外扩张已成必然。而经营网络对外的快速扩张,对科技的需求也日渐强烈。业内人士表示,随着金融体制改革的不断深入,近年,国内城商行拓展业务空间、跨区域经营发展的大背景下,原有系统并不能满足客户需求多样化、跨区域发展、产品创新等诸多需求,建设新一代核心业务系统成为当务之急。

对于郑州银行而言,进入2010年,更名后的郑州银行各项业务发展迅猛,尤其在跨区域发展方面,步伐很快,继2009年在新郑、巩义设立两家县域支行后,2010年又先后在新密、登封等地设立了分支机构,实现了网点县域全覆盖,并于8月份在南阳设立首家省内分行——南阳分行,完成了由一家地方性银行向区域性银行转变的重大跨越。而根据郑州银行董事会的设想,在未来5年时间里,郑州银行将沿着京广线和陇海线,呈十字型分布设立分支机构。

一方面是快速扩张的步伐,一方面是滞后的运行系统,郑州银行新系统的推出可谓是水到渠成。郑州银行科技部人士表示,在管理方面,新系统为强化管理奠定了科技和数据基础。具有权限管理和授权控制,综合柜员制和分柜制并存,提供全新的数据集成平台。新系统实现了全行一本账,采用一级清算体系,支持总、分、支行多级管理模式,支持跨区域经营。

记者获悉,新系统的灵活性可以快速响应市场变化,迅速满足市场需求,确保了产品营销的时效性,并能够根据客户或地域的不同,提供差异化的产品和优质服务,有效提高了产品营销的针对性。

郑州银行零售部总经理王若杰告诉记者,依托郑州银行先进的科技优势,目前郑州银行已与商丘、开封、南阳等五家地市城商行合作推出联名卡,目前发卡总量已经突破60万张。而下一步,郑州银行还将与地市级城商行洽谈,依托郑州银行强大的科技后台,构建地市级商行的数据备份中心,成为当之无愧的城商行“大佬”。

在目前城商行拓展业务空间、向跨区域经营发展的大背景下,一个架构先进、功能完善、易扩展的核心业务系统将为银行未来的业务发展提供强有力的技术支持。

郑州银行,显然已经做好了准备。 来自 张慧