

金融力量 领袖中原

本报记者 张世豪

普惠金融映赤心



贾群生

中国邮政储蓄银行股份有限公司
郑州市分行党委书记、行长

人物名片:作为全行近千名员工的领航者,中国邮政储蓄银行郑州市分行行长贾群生旗帜鲜明地以服务三农、服务社区、服务小微企业为行动目标,与其他商业银行形成良好互补,在支持地方经济建设和社会发展中发挥了重要作用。贾群生也分别荣获“郑州市金融支持地方经济先进个人”、“郑州市五一劳动奖章”、“郑州市劳动模范”、“河南省邮政系统”“创新经营奖”、“优秀企业管理者”等荣誉称号。

2007年12月,中国邮政储蓄银行郑州市分行成立之初,就旗帜鲜明地以服务三农、服务社区、服务小微企业为行动目标,与其他商业银行形成良好互补,在支持地方经济建设和社会发展中发挥了重要作用。六余载耕耘,我行各项业务规模阶梯直上,纳税贡献是成立之初的近15倍,综合排名位列系统内全国地市分行第五位、系统内全国省会分行排头兵。

敢走卓绝创新路。站在建行之初仅具备个人储蓄业务办理能力的原点上,我行始终坚持“客户至上,因需而变”的创新宗旨,积极推进“以产品创新促转型”的发展战略,7年来累计推出小额贷款、小微

企业贷款、票据贴现、现金管理等几十种新业务;为满足居民日益丰富的支付结算需求,致力打造便捷化、智能化、立体化的线上线下全方位金融服务,积极改造物理网点,大力推进县及县以下地区电子银行的普及应用。

不争大利普惠情。邮储银行郑州市分行成立以来,多次积极主动向上级争取对郑州地方经济建设的资金支持,截至2014年4月底,累计向郑州地区投放信贷资金达226亿余元,办理票据贴现222亿余元;此外,我行还紧紧围绕地方支柱产业、特色产业开发出产业链信贷产品,大力推行“绿色信贷”策略。

人嫌细微,我宁繁琐,邮储

银行郑州市分行直面三农、小微企业融资难问题,组建了三农金融部,在基层支行组建三农金融服务专营机构,并优先发展小额、小微企业“两小”贷款。

同时协助上级加大对郑州市重点项目的支持,以上级行名义向河南煤业化工集团、京珠高速国道主干线等十余条道路、郑州地铁一号线一期工程等多个项目提供资金支持。

一路走来,我行获得了地方政府的充分肯定和高度评价。被河南省委、省政府授予“省级文明单位”,被市委、市政府授予“金融工作先进集体”、“支持地方经济发展突出贡献单位”等称号。

改革转型谋新局



崔泽军

中原信托有限公司总裁

人物名片:西方经济学博士、高级会计师,再加上23年金融从业经历,让崔泽军对金融业务风险管理、中国信托公司经营和发展战略等有较深入研究。自2002年以来,他带领经营团队,紧紧围绕中原信托核心竞争力建设,打造具有高度凝聚力和战斗力的专业化信托人才团队,促进了财富管理能力和经营业绩快速提升。

十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》,为我国全面深化改革奠定了基础,改革正在成为各个领域的主题。自2012年4季度以来,随着券商、基金和保险机构先后加入资产管理领域,一个由银行、信托、券商、基金公司、保险公司参与的大资管时代已经到来。信托行业进入内涵式、精细化、专业化、高附加值业务模式转型的阶段。

自2011年起,中原信托推进实施“合作、转型、走出去”发展战略,经过三年多不懈努力,已取得显著成效。信托资产持续增长;2014年1季度末受托管理信托财产余额1196亿元,

是2011年初353亿元的3.39倍;财富增值效果突出:2011-2013年向信托受益人分配收益148亿元,中原财富-安益、成长、宏业、安融等系列理财产品已成为合作机构和净值客户所信赖的配置选择;风险管控表现优异:近三年累计交付到期信托本金1270亿元,自主开发信托项目本金兑付和预期收益实现率达到100%,中原信托也以行业领先的风险管理能力荣获中国金融机构金牌榜“最佳风控信托公司”奖;产品服务覆盖全国:随着中原信托上海、北京、广州、成都业务总部进入稳定运营期,以郑州为总部基地、覆盖全国的业务网络业已形成;支持区域经济

发展能力不断提升:中原信托高度关注河南粮食核心区、中原经济区和郑州航空港经济综合实验区战略的实施,发挥信托制度优势支持了一批城市基础设施建设、产业升级、节能减排、城镇化建设等重点项目,2013年投放资金达到180亿元,连续三年入围河南省“助力中原十大金融机构”。

今年,中原信托将贯彻落实中国银监会关于信托公司“八项机制”建设的监管要求,深入推进改革转型,审慎把握市场机会,强化主动管理能力建设,严守风险底线,为机构和高端客户提供更多安全、便捷、收益较高的理财产品和服务。



守郑出新

当智慧、跨界成为社会的共同追求,郑州金融传统服务渠道该如何转型?智慧金融的概念应运而生,并越来越多地出现在我们的视线里。

未来金融 近在指尖

本报记者 张世豪

科技驱动创新

移动互联网技术创造了新的生活模式,信息技术跨越式发展深刻影响银行业的变革与发展。信息技术使银行业务突破了时间与空间的限制,从根本上重塑了业务流程,变革了传统的经营模式,催生了新的产品服务。

从早期的网银、手机银行到今天的社交平台银行,银行业早已开始新渠道的建设。意识到互联网的巨大优势后,商业银行取长补短,在利用互联网思维创新提升客户体验方面和理财、O2O平台构建等方面都做出了相当多的改变。

金融创新的一个主要结果,是让服务在安全的同时更加便民。

改革箭在弦上

2013年是利率市场化加速推进、互联网金融蓬勃兴起的一年(2013年也被称为中国互联网金融

元年),以余额宝为代表的各种“宝宝”应运而生,导致金融监管改革箭在弦上。2014年金融市场化会进一步推进,包括利率和汇率的改革。

无论是贷款利率下限松绑还是人民币自由兑换进程加速,或是各种金融创新品种的次第推出等,都预示着金融改革已步入深水区。

但“危”中看“机”,互联网金融时代将倒逼银行转型加速。此外,由堵变疏的监管手段下,更多金融工具的推出将推动银行表外业务多元化发展,从信贷资产、利息收入为主向多元化资产、利息收入和中间业务收入并重的经营结构转变。

服务永远在线

从物理网点到无处不在,打破传统物理网点的地域限制,利用互联网技术实现更简单的购物、娱乐与消费,简单来说,银行服务将植入任何一个可能的支付场景,链接

任何一个地点包括你的家庭,让支付更简单。

在移动互联网时代,银行必须深挖“移动”特性,在各类移动终端上集成移动银行、远程支付、近场支付等应用,利用各种新技术打造“银行始终在客户身边”的全场景金融服务。譬如华夏银行的“小主人”移动银行覆盖了账户管理、购买基金理财等丰富的生活功能等为客户带来便利移动金融新生活。

打破传统金融服务的时限限制。在互联网时代,随着电子商户的普及,商业形态从间歇性服务向全天候服务转变,客户消费和交易习惯也随之变化。这就要求银行顺应“永远在线型社会”的潮流,提供7x24小时在线的金融服务。

这也意味着银行服务将随需而变,打破传统的以银行为中心的服务限制,灵活快速地提供差异化、个性化产品和服务,允许客户根据自己的需要定制服务,实现“所见即所得,所想即所得”。

“中意你我他” 郑州银行新品牌形象发布

本报讯(记者王震 通讯员刘兆贵)5月20日,郑州银行品牌发布会在郑银大厦隆重举行。在新的品牌形象中,郑州银行确立了“小企业金融服务伙伴”的品牌价值定位,并确定了“中意你我他”的品牌沟通广告语。

据悉,新的品牌形象意在传达郑州银行将中小企业定位为“目标客户群体,希望成长为区域领先的、为中小企业提供一揽子金融服务的综合性银行。通过本地方言的“中”字的物化演绎,表现了郑州银行希望通过良好的品牌文化、服务和产品的输出,真正成为引领中原区域经济发展的金融先锋。

郑州银行行长、党委副书记申学清表示,郑州银行新品牌形象

的发布,既是崭新的开始,也是历史的传承;既来源于郑州银行助力广大中小企业客户的美好愿景,也来源于全行上下33年来的探索积淀。郑州银行将以此次活动为契机,全面深化改革,积极应对经济金融形势变化,不断创新金融产品和服务,努力把郑州银行建设成为让客户满意的银行。

为普及金融知识,扩大社会认知,助推业务开展,优化金融服务,提升品牌形象,郑州银行针对社区、市场开展的“乐生活·乐经营”小企业金融业务巡展推广活动、小微信贷业务品牌“小额宝”和“惠聚社区·服务万家”金融服务进社区活动同期发布。



郑州日报创刊

65

周年暨恢复出版12周年

纪念特刊

郑向上

电话:6765502
编辑:陈茜
校对:宋院红
统筹:李莉