

## 洛阳银行: 打造助推中原崛起的强大经济引擎



2009年,洛阳市银行业更名,洛阳银行更名仪式在河南银行大厦隆重举行

### 核心提示

大时代呼唤大改革,大转变酝酿新机遇。

这是新的历史征程,中华儿女向着伟大的“中国梦”奋勇进发的时刻。“承天时,秉地利,聚人和”,洛阳银行,立足九州腹地,飞奔在金融快车道上,传承河洛梦想,扎根洛阳,建设洛阳,发展洛阳,在夯实“本土”的基础上,蓬勃发展,艳压群芳,谋求在异地“开疆拓土”跨区域发展,奋进在中原崛起的道路上。

### 光辉岁月,由“梦”承载

曾记得,洛阳银行率先成立第一家县级支行。  
曾记得,洛阳银行率先摘掉“市商业”的帽子。  
曾记得,洛阳银行率先发起成立全省首家村镇银行。  
曾记得,洛阳银行率先跨出洛阳挺进省会郑州设立首家城市分行。  
1997年的11月28日,洛阳银行在历史文化厚重的牡丹之乡诞生。它是一家“市民银行”,特色鲜明,机制灵活。它虽小却精良,虽稚嫩却勇于创新。在寻求“突围”过程中,洛阳银行始终以改革者的姿态,走在河南各地城商行的前列,在河南金融界占据了一席之地。

沿着“打造中部地区好银行”的道路,洛阳银行从困难重重中走出,励精图治,快速发展,风雨兼程,努力拼搏,奋发向上,以骄傲的业绩谱写一曲破茧成蝶的赞歌,用一串串数字汇成发展篇章中的动人音符:

截至2012年年末,洛阳银行总资产781亿元,各项存款509亿元,各项贷款347亿元,分别比成立之初的1997年增长了25倍、25倍、23倍。从成立至今,洛阳银行累计上缴各类税费近10亿元,连续3年被评为洛阳市纳税A级信用企业,为我市经济社会发展做出了突出贡献,连年被授予“洛阳市金融支持地方经济先进单位”称号。

洛阳银行多项经营管理指标位居河南省城商行前列,2008年进入河南100强、河南国税纳税百强企业。2011年6月,在英国《银行家》杂志上公布的全球1000家银行排名中,洛阳银行排名第833位;在由《当代金融家》杂志举办的2011年最佳中小银行评比中,被评为“最佳服务中小企业银行”;在2012中国服务企业500强名单中洛阳银行排名第450位,是我市唯一一家进入服务企业500强的企业。

洛阳银行,怀着中部崛起之梦,正由一家地方性银行向区域性银行加速挺进。

### 奋进道路,由“梦”点亮

天行健,君子以自强不息。洛阳银行在夯实“本土”的基础上,蓬勃发展,谋求在异地“开疆拓土”跨区域发展。

中原沃土多奇俊。中原经济区地处全国东西南北的枢纽地带,是中部崛起的一个重要区域。洛阳恰恰处于中原经济区核心位置,面临中部崛起的战略发展机遇。

“立足本土,辐射中原”的战略部署已拉开了帷幕。洛阳银行相继实施了“更名、跨区域经营、引进战略投资者”的战略行动,在全省城商行系统创造了多个第一,走上了建设区域性银行的发展道路。

2007年10月16日,洛阳银行在新安县开设支行,填补了河南省城商行在县级金融市场的空白,也使得其成为省内首家跨区域经营的城商行;

2008年6月16日,洛阳银行率先发起成立河南省首家村镇银行——河南栾川丰利村镇银行;

2009年3月4日,洛阳银行成功实现更名,提升了自身品牌形象,为进一步加快跨区域经营步伐创造了良好条件;

2009年12月26日,洛阳银行首家异地分行郑州分行成立,成为全省城市商业银行首家异地城市分行;

2012年12月26日、12月28日,在锣鼓喧天、鞭炮齐鸣中,洛阳银行焦作分行和许昌分行相继开业。至此,洛阳银行的省内分行已经发展至4家,揭开了洛阳银行跨区域发展的崭新一页。

新机制孕育新发展。洛阳银行从最初在深圳市南山区、洛阳市栾川县、洛阳市孟津县发起设立的村镇银行中大胆尝试,打破条框,根据发展环境及形势需要,积极探索区域外经营的发展模式,一步一步扩大发展地域,进驻郑州、三门峡、焦作、许昌。

这是洛阳银行进一步拓展服务网络、扩大影响、强化服务功能的一项战略举措,在有效整合四地金融资源的基础上,发挥地缘优势和集聚效应,使自身跨区域发展实现新突破。

在中原大地上,洛阳银行正在以洛阳市为根据地、辐射中原甚至全国的道路上加速挺进。

### 特色发展,因“梦”多彩

问渠那得清如许?为有源头活水来。作为一家以城市冠名的银行,洛阳银行的发展深深印上了厚重河洛文化的标签。

“河出图,洛出书,圣人则之。”在广袤丰沃的河洛大地上,谱写出华夏灿烂文明的第一乐章。依托本土资源优势,洛阳银行扎根河洛,开拓创新,落实梦想,传承发展。

身为地方性商业银行,洛阳银行自诞生之日起就心系河洛,与城市居民、中小企业有着千丝万缕的联系。洛阳银行始终坚持“服务城市居民,服务中小企业,服务地方经济”的方针,牢固树立“满足客户发展和生活更美好之需要”的经营理念,始终坚持自己的信念,不断开拓,全力打造特色“市民银行”。

洛阳银行根据城市发展趋势,对营业网点合理分类、重新进行功能定位,制订市区内营业网点建设规划,对市区内网点资源进行优化、整合,逐一进行标准化改造,使市区内营业网点的功能由传统结算服务型向社区服务型转变,满足社区居民个性化的金融需求。它更加贴近人民生活,缩短与百姓间的距离,成为名副其实的精品“社区银行”。

专注服务,创新产品,积极提升客户满意度,洛阳银行在努力。与市民生活相关的业务如雨后春笋般快速发展。多年来,洛阳银行积极拓展代发工资、代理医疗保险、代收水电煤气费、代收固定电话费、代收手机话费中间代理业务;积极创新业务产品及手段,推出了银行卡、个人类贷款业务及“财富宝”理财产品,丰富了金融产品和服务手段,满足了城市居民日益增长的金融服务需求。它在全市义务承担了涉及居民吃、穿、住、行等大量的公共服务缴费业务。

24小时的“自助服务”——即使在深夜,若您有存取款、汇款的需求,洛阳银行各个网点增设的自助银行缴费设备,为您提供24小时的自助服务。细心、安心是它的初衷,使您办起业务更加舒心是她的期盼。洛阳银行全面推出柜面缴费、自助缴费、委托代扣、网上缴费等业务,成为全市金融机构中代理公用事业费种类相对较全、缴费方式灵活多样的银行。一键开通的“小管家”短信服务、电话银行、网上银行功能,移动用户可以通过手机短信发送相应指令到106573220001,可实现水费、电费、网通电话费、联通手机费的随时随地缴费。

45分钟的“社区银行”——遍布洛阳

的街道,每步行45分钟,便可看到洛阳银行网点。这样一步步落实,实实在在做事才是前进的保障。从“来有迎声、问有答声、走有送声”的三声服务到走出去、请进来的上门服务;从干净优美的营业环境到齐全便捷的服务设施;从承诺的足时服务到特殊需要的延时服务,洛阳银行一步步地贴近市民,一项项满足市民需求。

洛阳银行,一个贴近洛阳居民生活的银行,在努力做到更好的同时不断开拓新领域。

从成立之初,洛阳银行就从自身定位出发,提出“实施差异化发展战略,通过服务的特色化、差异化,努力发挥自身核心竞争优势。”而这寻求不同特色的金融服务之道,也恰恰是洛阳银行持续发展的成功之路。

2008年的改革春风令人陶醉。那年,洛阳银行成立了小微企业信贷中心。在全省城商行中,它率先与国家开发银行合作,引进德国IPC微贷技术,专门办理300万元以下的小额贷款业务,成为河南省城商行中首家使用微贷技术的银行,全面推动中原地区小微企业信贷业务的蓬勃发展。

回首往事,饱受艰辛,积极尝试的探索历程历历在目。在支持小微企业的发展探索中,洛阳银行以改制激活内生动力,以转型开辟广阔天地,以提升占据竞争高地,不断探索和挖掘小微企业的巨大市场和战略价值。

春江水暖鸭先知。洛阳银行根据业务领域辐射周边情况,先后在洛阳、郑州的小微企业聚集的商贸区、经贸区、批发市场等区域,设立了15个小微企业信贷中心,扩大小微企业业务覆盖面和影响力。

为了突出特色,洛阳银行专门把洛阳市唐宫中路支行作为小额贷款特色支行,与洛阳市小微贷款担保中心合署办公,实现了申请、调查、审批一站式服务,促进批量化小额贷款快速增长。

小微企业信贷中心坚持“使每一个资金需求者获得正规的金融服务”的宗旨,秉承“贷款其实很简单”的理念,服务于洛阳小型、微型企业,紧紧围绕小型、微型企业融资需求的“短、频、急”等特点,立足洛阳市场。

在机构上,全面推行小微企业信贷事业部制管理模式,实行独立核算;在机制上,建立了独立高效的信贷审批机制,成立小额贷款审查委员会,实行分级授权管理,独立审查小额贷款,提高贷款审批效率,保证每笔贷款在7日内办理完毕;在队伍上,坚持走专业化人才队伍培养道路,在人才晋升通道、授信方式、专营机构建设等方面进行了彻底改革,通过加大对外招聘力度,引进具有吃苦耐劳精神的大学生,建立独立考核激励机制,以发放金额、笔数为标准,将客户经理分为初级、中级、高级,资深等不同级别,打通小微企业客户经理进入、培养、晋升、退出通道,极大地增强了小微企业客户经理团队活力;在产品上,引入国家开发银行微贷经营理念,针对不同行业不同特点的小微企业,量身定做了“易融万家”小微企业融易贷、随易贷、速易贷、长易贷、诚易贷、联易贷、友易贷等系列产品,有效满足了各阶层的融资需要;在客户维护上,推出客户信用积分制度,建立客户信用积分卡,根据客户还款情况累计积分,对长期贷款客户实行优惠利率,切实减轻小微企业负担,培育了长期稳定的小微企业客户群体,同时,建立“一元钱”档案,对每家小企业的相关票据等装订注册,帮助其建立账

目,加强财务管理。

历经5年努力,洛阳银行小企业贷款增速、增量均位居全市各金融机构首位,有力地支持了4万余户个体工商户及小微企业的发展,带动20多万人次走上创业道路。

因为专注,所以专业;因为使命,所以执着;因为责任如山,所以不断发展。小企业“微笑”服务队伍不仅早已解决了“小商户难贷款、贷款难”的问题,成为带动全省商行特色化经营的典范,更是坚定地地和商户走在一起,播撒希望,播撒温暖,播撒富裕。

### 共同信念,由“梦”凝聚

2013年春天的两会,让梦想变得无比厚重。洛阳银行怀揣着国人的强国梦,中原人民的崛起梦,坚定自己的信念,稳步发展。为实现梦想,她鼓足勇气,勤奋努力,发挥创意。

居中守正,行以致远。  
居中,不仅是指洛阳银行所处地域为中原腹地,也指洛阳银行坚持稳健经营、居中正之道,还指洛阳银行作为金融媒介,居客户之中、为客户服务。守正,表明洛阳银行坚持合规经营、遵守正道。行以致远,表明洛阳银行以洛阳为根基,实现由地方性银行向区域性银行的转变。

得中原者得天下。  
为地方经济发展服务是洛阳银行施展能力的舞台,更是发挥竞争优势的领域。从成立初期摆脱历史包袱,走出困境逐步发展壮大,洛阳银行对支持本土城乡经济发展,促进资金融通、社会和谐等方面有着较大的作用和影响力,同时肩负着服务地方经济的重任。

当您奔驰在畅通的道路上,当您徜徉于日新月异的新区美景里,当您漫步在风景如画的洛浦公园中,当您盛赞关林、龙门美景的时候,您可曾想起为扮靓洛阳做出贡献的这样一个特殊建设者——洛阳银行。按照国家宏观经济金融政策及洛阳经济发展的总体规划,围绕洛阳经济建设中心工作,创新信贷品种,扩大信贷规模,加大支持力度,洛阳银行累计投放贷款1000多亿元,支持了六大产业基地建设、市政基础设施改造、洛阳新区建设以及全市重点项目、重点企业,为促进洛阳经济发展,实现中原城市群崛起的目标做出了积极的贡献。洛阳银行连续9年被市委、市政府授予“支持洛阳经济发展成绩突出金融机构”称号。她强有力地支持洛阳城市建设和经济发展,树立起了“政府银行”的品牌形象。

行百里者半九十。距离目标越近,越是不能松懈。  
“建设中部地区好银行”正在成为一个新起点,召唤洛阳银行去畅想,去攻坚,去创造,去实现。当然,她的发展离不开社会各界的帮助。她沿着建设区域性银行的道路,一如既往地坚持“改革、发展、创新”的经营指导思想,坚持走特色化、差异化发展道路,加快实施品牌化战略、区域化布局、特色化经营的发展战略,始终保持全省城市商业银行领先地位,做中部地区监管指标最好、内控指标最好、具发展特色和市场竞争力的城市商业银行。

伟大的目标,源于伟大的梦想。  
伟大的事业,成于不懈的奋斗。  
站在历史新起点上,洛阳银行立足本土,辐射周边,助力中原崛起的信心比任何时候都更加坚定。

(潘纪新 杨君梅)



河南省银监局局长李伏安在洛阳银行考察期间,对洛阳银行在探索小微企业金融服务方面所做的工作给予了充分肯定



2009年12月26日,洛阳银行首家异地分行郑州分行隆重开业,这也是全省城商行首家异地城市分行,实现了河南省城商行发展的历史性跨越



2011年3月29日,由洛阳银行发起成立的深圳南山宝生村镇银行挂牌开业,标志着洛阳银行跨区域经营又迈出了第一步



2013年5月,洛阳银行与涧西区政府签订了战略合作协议,全面支持辖区基础设施及旧城改造、产业集聚区建设



洛阳银行以人才为本,注重人才培养,与河南科技大学联合共建实践基地,培养金融应用型人才



“进社区、送服务”,洛阳银行社区金融服务备受百姓赞誉