

稳健经营20载 创新引领筑佳绩

——浦发银行20周年纪实

顺应浦东经济开发而成立,20年来,浦发银行秉持“敢为天下先”的理念,坚持走创新之路,锐意改革,稳健经营,在激烈的市场竞争中,寻求到一条适合于自身发展的差异化、特色化经营之路,从一家区域性股份制商业银行已经发展成为资产规模逾3万亿元的中国大中型银行。

20年来,浦发银行各项核心经营指标稳步增长:截至2012年9月30日,公司总资产突破3万亿元,归属于上市公司股东的所有者权益1697亿元,当年实现净利润260多亿元。在创造经济效益的同时,该行还努力回馈社会:历年累计缴纳税收680多亿元;累计对外捐赠近1.3亿元;截至2011年底,在全国援建了23所浦发希望小学,对其累计捐助金额近1500万元……

应运而生,实现跨越式发展

上海,黄浦江自南向北穿城而过,江的两边分别被称作浦西、浦东。伴随开发的步伐,“浦东新区”这个名字被中国乃至世界熟知。

顺应浦东开发的大趋势,上海将多年前萌发的组建本地开放性商业银行的想法再度提上日程,并得到了各级领导的支持。1992年8月28日,中国人民银行正式批复筹建浦发银行,1993年1月9日,浦发银行正式成立。

与浦东新区一样,浦发银行从一开始就肩负着“新”的使命,“为社会主义金融事业闯新路”。而它的成长也如同新生的浦东新区一般,日新月异:1994年3月28日,浦发银行杭州分行开业,这是浦发银行跨出上海开设的第一家全资异地辖属机构;1996年4月12日,浦发银行北京分行开业,标志着浦发银行正式跨出长江流域,走向全国;至1997年末,浦发银行在全国设立了30家直属分支行,员

工总数超过3400人,初步形成“立足上海、辐射长江流域、面向全国”的经营框架。

随着业务的快速发展,在分析国际金融市场经验、国内资本市场发展和国内银行改革趋势后,浦发银行的管理层决定,探索通过市场方式进行增资扩股,通过重组上市将浦发银行建设成为现代意义的商业银行,最终成功登陆A股市场。

上市为银行自身带来了巨大的收益,浦发银行的资本充足率从8.65%大幅跃升至19%,以上市为契机,加大了科技投入,完善核心业务系统和基础平台的整合,为日后快速发展奠定了基础。2001年我国加入世贸组织,按照国际先进经营管理理念和通行规则运作银行,2002年12月31日,浦发银行与花旗银行签订了《战略合作协议》,在公司治理、风险管理、业务拓展等多方面展开战略合作。

此后,伴随中国经济持续高速增长,浦发银行迎来了新的发展阶段。2012年7月,浦发银行在英国《银行家》全球银行1000强中,按核心资本计,排名全球第57位;按总资产计,排名全球第56位,在上榜中资银行中名列第8位。

立足创新,找准定位

“创新是银行发展的原动力,实现从传统银行向现代金融服务企业的转变,必须依靠创新。首先要加快思维方式和经营理念的创新;其次要加快体制机制的创新步伐;要坚持需求推动创新、创新创造需求的思路,加快在产品服务和流程等方面的创新步伐,推动银行从资源依赖型发展模式向创新驱动型发展模式的转变。”浦发银行董事长吉晓辉说。

20年来,浦发银行已开创多项行业内第一:在管理方面,率先进行扁平化矩阵式组织架构改革,探索建立与国际接轨的银行组织体制;第一家按规范进行贷款五级分

类,率先采用拨备率概念,使审慎经营理念不断得到强化;探索一级资本债,率先尝试主动负债,创新银行的管理方式;率先在国内实现了数据大集中,实现了以客户账号为中心的集中账户管理……

在业务领域,浦发银行发行了国内第一张具有芯片、磁条复合介质的银行IC卡——东方卡;发行了国内首张融合消费延期支付和理财功能的双账户借记卡——轻松理财卡;推出国内首款不需要银行账号的汇款模式——EMAIL/手机号汇款;率先将动态密码引入网上银行登录/交易模式;率先与移动业务运营商开展深入广泛的跨行业战略合作,探索移动金融,并发行第一张集借记账户、贷记账户、电子钱包3个账户为一身的借贷合一联名卡;托管中国第一只产业投资基金——“中比基金”;发布中国银行业第一本《企业社会责任报告》,并将企业社会责任纳入业务管理……

服务实体经济,发力小微金融

股权投资基金托管领域,浦发银行可以和国有商业银行这些巨擘一较高下。截至目前,浦发银行托管的股权基金规模已超过1400亿元,在全部18家托管银行中,市场份额占比约30%,位居同业第一,形成了业内领先的股权基金综合金融服务体系。

20年来,围绕实体经济发展趋势和需求,浦发银行积极调整业务布局,并不遗余力开展金融创新。

为解决小微企业融资难题,早在2009年9月,浦发正式挂牌成立“中小企业业务经营中心”,开始中小业务专业化经营。如今,浦发34家分行均设立了独立的中小企业业务经营中心,架构起全国性中小企业金融服务

格局。2009年至2011年,浦发银行中小企业表内外授信从2008年末的4501亿元增长到2011年末的9810亿元,实现了超过100%的增长。围绕中小企业的融资需求和经营特点,2012年浦发银行在全国大力推广“吉祥三宝”创新金融服务模式,即针对园区中小企业的“银元宝”模式、针对交易市场(流通流域)中小企业的“银通宝”模式、针对供应链上下游中小企业的“银链宝”模式,为超过4000户中小企业提供融资支持,目前该行“吉祥三宝”项下的贷款额已超过了200亿元。

十八大报告明确提出加强生态文明建设,节约资源、保护环境。浦发银行将绿色金融作为重要战略业务在全行推广,近3年累计投放绿色信贷超过1000亿元,并推出《绿创未来——绿色金融综合服务方案2.0》,形成了目前业内最全的、覆盖低碳产业链上下游的绿色信贷产品和服务体系。此外,浦发银行创新设计及推出国内碳交易的创新金融服务产品系列、合同能源管理未来收益权质押贷款等。

迈向综合化、国际化

顺应利率市场化、客户需求多元化以及中资企业“走出去”等趋势,近年来,浦发银行继续积极调整业务布局,向着综合化、国际化经营的方向前行。

2007年8月,浦发银行与法国安盛公司发起设立浦银安盛基金管理有限公司;2012年5年,浦发银行与中国商飞公司、上海国际集团联合筹建金融租赁公司;2012年8月,国内首家专注于科技企业的独立法人银行——浦发硅谷银行正式开业……

多元化的发展模式也为浦发银行带来新的发展机遇。2010年11月,浦发银行与中国

移动签署战略合作协议,中国移动出资400亿元,成为单一持有浦发银行股份达20%的第一大股东,双方约定围绕移动金融与移动电子商务、移动金融与移动电子商务、基础银行业务、基础电信业务、客户与渠道资源共享等四大领域开展合作,开创了中国电信业和金融业合作的崭新模式。2011年7月1日,浦发银行与中国移动合作发行手机现场支付产品——中国移动浦发银行借贷合一联名卡,截至目前已累计发行近20万张,成为目前市场上发行量最大的手机现场支付产品。

在移动金融业务的推动下,目前电子银行已成为浦发银行第一渠道,网上银行交易量占比为柜面的两倍,整体电子银行交易占比已超过80%。截至2012年11月末,浦发银行电子银行客户近800万户,交易量已突破1.7万亿元,增幅超过40%,在股份制银行中位居前列,电子银行客户数和交易规模连续3年增幅超过40%。

2011年6月8日,浦发首家境外分行香港分行开业,标志着浦发国际化经营迈出实质性步伐,香港分行由此成为浦发跨境服务平台、国际化平台和创新平台,发挥了较好的境内外联动作用。

20岁,对于人的一生,是风华正茂的开始;对于一个企业,正是从成长走向成熟的起步。在过去的20年,浦发银行以开拓的思维和坚持不懈的努力,为中国金融事业的发展,为中国社会进步,百姓安居乐业奉献着自己的智慧,严格履行企业作为社会公民的职责。未来,浦发将以客户为中心、以创新为驱动、以卓越运营为支撑”,不断增强差异化竞争、风险抵御以及服务实体经济的能力,努力在“十二五”期末,建设成为与上海建设国际金融中心进程相适应的金融旗舰企业! (张心)

尽显豪华商务本色 新世代全顺欧尚之旅圆满收官

日前,2012年新世代全顺欧尚之旅圆满落下帷幕。作为国内首创轻奢极限表演,同时也是举办最早、历时最长、客户影响力最大的试乘试驾活动,欧尚之旅在2012年陆续走过上海、苏州、宁波等数十个城市,获得用户的广泛欢迎与好评。

现场随机采访的过程中,许多客户都对本

次欧尚之旅活动表示满意。在某大型国企工作的张先生表示:“用这么大的车做极限表演,还是第一次看到。车手在开启ESP和关闭ESP的状态下做了两次表演,在高速过弯道时,开启ESP后明显没有打滑、晃动和偏移。”作为私企经营者,汪小姐在接受采访时对新世代全顺豪华舱的商务座舱表示认可,并现场签下订单。

值得一提的是,深受用户欢迎的展厅试驾活动仍将继续展开。用户通过电话、网上预约等方式均可报名参与,到店即可试驾。同时,在新年之际,福特全顺新春回馈活动也在火热进行中,明星车型经典全顺城市多功能车全国范围内限价11.99万元,凡进展厅更有精美的“新年礼包”赠送。(卢伟)

2012中国车市总评榜揭晓 东风日产揽获两项重磅车型大奖

2012年12月22日,由中国主流媒体汽车联盟主办的“驱动2013——2012中国车市总评榜”在西安揭晓。东风日产旗下两款重磅车型——新一代轩逸和启辰R50不负众望,分别揽获“年度风云汽车”、“年度经济型汽车”两项大奖。

荣获两项大奖 东风日产傲立荣耀之巅

作为由主流媒体汽车联盟成员共同发起的车界盛事,“中国汽车总评榜”已成为目前国内最权威、最具影响力的汽车价值评价体系。在8年的发展时间里,“中国汽车总评榜”以其公正性和权威性,在消费者心中确立了极强的公信力。它不仅是对过去一年中国车市的表彰和总结,它更以其权威、公正的车型和品牌信息,影响中国成千上万的消费者和汽车厂商,成为中国车市的晴雨表和风向标,影响未来中国车市的发展。在此次评选中,东风日产凭借新一代轩逸和启辰R50出众的产品实力和服务品质,分别夺得“年度风云汽车”大奖和“年度经济型汽车”大奖,成为本次颁奖典礼中最耀眼的车企。

获得“年度风云汽车”大奖的新一代轩逸作

东风日产副总经理任勇表示:“此次新一代轩逸和启辰R50能在中国车市总评榜上斩获这两个重磅大奖,是对我们产品和服务的充分肯定。未来,东风日产会继续发挥全价值链的体系力作用,用更优秀的产品和服务,实现‘人·车·生活’的企业愿景。”

为东风日产今年的重磅车型,以“史上最强中级车”的强大越级实力傲视中级车市,上市首月就以突破2.3万台的佳绩强势跻身中级车市前列。即便是在遭遇涉日突发事件的去年9月、10月,新一代轩逸依然能够保持月均销量破万的强大市场实力,并成为东风日产迅速复苏有力武器;其创新的产品力包装、“高、富、帅”的营销手法,也是为行业所津津乐道的经典案例。

而作为启辰品牌的第二款车型,启辰R50能获得“年度经济型汽车”大奖,凭借的是其全面超越同级的综合产品实力。作为一个成立仅两年多,第一款车型上市才半年多的新品牌,启辰凭借对中国市场的深入洞察和对高品质的严苛追求,全面践行“让每一个人都能享受愉悦的高品质汽车生活”的品牌愿景。



400 万份

感谢

东风日产践行『客户至上』

除了这两款车型拥有傲人产品实力以外,东风日产在遭遇涉日突发事件后展示出的企业责任和担当,也成为本次颁奖活动中媒体关注的热点。

对此,东风日产副总经理任勇强调,东风日产于去年10月达成了400万台产销量。其所推出的每一项措施和承诺,都代表着东风日产对400万客户的感谢与尊重。东风日产每一个人将会用最彻底的为顾客服务的态度,把最好的产品和服务奉献给顾客。

在这样的理念指导下,东风日产连续推出了“安全保障承诺”和“品质无忧承诺”,为消费者打消顾虑,带来安心、无忧的汽车生活体验。也正是在这两项措施的影响之下,东风日产去年11月份订单和销量强势恢复,成为最先走出事件阴影的日系车企。

在媒体问答环节中,任勇还表示,在2013年,东风日产将一如既往地以“承诺”的形式为消费者带来真正的利益,以高品质的产品和高水准的服务,让他们感受到东风日产是一个可信赖的汽车品牌。

(常乐)