

一载春秋谱华章
浦发浓情献天涯

创新驱动 后发先至占先机

——上海浦东发展银行海口分行开业一周年系列报道之二

2013年5月，浦发银行海口分行成立，是商业银行中较后入琼者。但一年来，该行已完成授信180多亿元，存、贷款业务增速处于股份制同业领先水平，开业首年即实现盈利，制胜诀窍就在于创新。

创新而不保守 引领而不跟随

“经过几年努力，我们公司去年进入快速、大规模发展阶段，需要更多金融机构、金融产品的支持，而浦发银行海口分行强大的创新能力，正好满足了公司的融资等需求。”6月20日上午，在澄迈县老城工业开发区美丽且充满勃勃生机的海南生态软件产业园里，海南生态软件园投资发展有限公司副总经理马沛曼介绍，该公司正在和浦发银行海口分行积极探讨、联合搭建园区中小微企业金融服务平台。这是一种创新的银企金融服务模式，非常有利于民营科技型企业的发展。

马沛曼对浦发银行海口分行创新能力的肯定，也正也是浦发银行海口分行自我认同的制胜法宝之一。“依靠创新驱动，我行开发了‘微小宝’、‘易贷多’、‘电商通’等新型金融产品，提供了‘微信银行’、‘夜市银行’等创新服务模式。”浦发银行海口分行负责人自豪地说，“在服务海南社会经济发展、推进国际旅游岛建设上，海口浦发后发先至，占得先机。”

管理创新

优秀团队交出优秀答卷

海南是全国最大经济特区，体制灵活，更有诸多政策优势，进驻海南的金融机构很多，竞争激烈。“我们虽然来得晚，但是团队交出了一份优秀的答卷：一年授信180亿元并实现盈利。”这份答卷令所有海口浦发人由衷地骄傲和自豪。

曾在别的银行有9年银行从业经历的业务管理部产品经理陈进波说，海口浦发管理员工的模式和理念很不一样，有许多创新之处。“这里用人机制很灵活，部门设置精简高效，工作流程更加灵活简便，员工在专业专职之外的消耗很少。”陈进波说，他所在的部门承担了相当于大银行几个部门的职能，这种管理模式让他体会到了一



种前所未有的效能。同样一笔信贷业务，海口浦发只需要一个报告，1—2周内就可以完成所有流程，流程优化、效率很高，在市场上很有竞争力。

据了解，浦发银行海口分行始终坚持“创新驱动”，不断探索实践，建立了一整套符合现代股份制银行本质特点和要求的管理机制体制，包括“全方位、全岗位、全覆盖、差异化”的绩效考核体系，“能上能下、能进能出，公开公平、竞争择优”的选人用人机制和“资本约束、利润导向、集约经营”的科学的资源配置机制，分行各项经营管理流程化、规范化水平不断提升。

银行从业经历不到3年的吴周南现在是海口浦发营销四部的客户经理、业务骨干，如果还是论资排辈那老一套，他很难做到现在这个职位。“海口浦发对人才的管理采用了通过赛马来选马的模式，结合员工的岗位志愿，把他们放到岗位上锻炼，通过业绩表现不拘一格地选拔人才。”这种管理模式，极大地激发了员工主人翁意识，工作的积极性、创造力大幅提升。吴周南到海口浦发后，不到两个月时间就完成了一笔2800万元的信贷业务。

目前，浦发银行海口分行业务健康快速发展，市场份额稳步提升，初步树立了良好的市场品牌形象。它坚持“以人为本、业绩导向”原则，高度重视与员工分享发展成果，为员工提供具有市场竞争力和成长性

的薪酬福利保障，在业界享有盛誉。

产品创新 高效服务海南经济发展

“微小宝”是浦发银行针对小微企业设计的一套以小额、信用、灵活为主要特征的创新授信产品系列，旗下包括网络循环贷、积分贷、组合贷和小额信用贷四个子产品。“微小宝”系列产品通过弱化抵押担保、针对性强的高效服务、多维度的评价标准和标准化的业务流程，着力解决小微企业“短、频、急”的融资需求，以更细致的服务，成就小微企业更远大的未来。

2013年6月，海口一家经营室内外装饰装修工程的小公司与海南某房地产开发公司签订了一楼盘弱电安装施工合同，项目正在施工过程中，公司流动资金不足，亟需资金购进设备及相应材料。但公司正处在成长期，规模较小，难以获得足额信贷资金，工程难以顺利进行，面临违约被诉的风险。海口浦发小微企业团队了解到该公司情况和需求后，团队客户经理、产品经理开动脑筋，为客户量身设计了业务方案，即用公司法人代表名下的房屋抵押，通过个人经营性贷款的方式满足了客户的资金需求，合同项目得以顺利开展。

“幸亏海口浦发设计的贷款方案灵活有效，我不但贷到了款，而且利用贷款资金提前支付材料预付款，材料商还给了优惠价，今后

我要和他们继续合作。”装修公司老板梁先生至今念念不忘海口浦发的及时援手。

“海南中小企业多，融资能力不强。以海南生态软件园企业为例，这些企业有形资产有限，以无形资产居多，但它们正处于快速成长期，正是需要信贷大力支持的时候。”马沛曼说，海南作为全国最大的经济特区，改革如何继续深化，很大程度上要看民营企业是否活跃，而生态软件园内活跃着350家民营科技型企业，去年园区产值近百亿元，纳税2.4亿元，这其中饱含着浦发银行海口分行的支持和贡献。

据了解，应浦发银行总行战略转型的要求，海口分行结合海南区域中小民营经济发发展现状，自开行之初就将中小微型金融业务作为一大特色业务重点打造，在信贷资源、考核激励等方面给予小微企业全方位的倾斜支持。

创新金融产品设计，针对有一定抵押物的小微企业，海口浦发通过“易贷多”产品模式，可更好地满足客户融资额度需求；针对集群化小微企业，又设计推出了“共赢联盟”产品，使企业通过保证金资金池的方式获得贷款，达到联合共赢的效果；在授信审批方面，海口浦发通过统一企划、需求分析、方案设计、授信审批、营销推动和效果评估等一系列标准化流程，为授信金额在500万元以下的小型、微型企业提供专属的“信贷工厂”授信流程体系，为中小微企业提供标准、便捷、高效的融资、融智的金

融服务。

在理财产品上，浦发银行海口分行根据客户的需求，也有其独特创新之处，为海南金融市场更添活力。该行通过多种产品组合向广大客户提供低风险、高收益的理财产品，“汇理财”、“同享盈”、“天添盈”等理财产品及“浦发金”以较高的收益回报在市场上赢得广大客户认可，实现人民币理财产品多元化。在理财中还嵌入税收筹划、养老服务、人性化保单、体检旅游、信用卡贵宾服务及私人银行服务，实现理财产品由单一投资向投资加消费方式拓展；建立外币理财产品体系，尝试推出离岸资产管理，通过QDII、QFII、ROFI，直接投资外币信用证资产以及资本市场金融市场工具创设的创新试点，满足外币理财客户需求。

服务创新

紧跟时代真诚服务客户

浦发银行海口分行坚持“以客户为中心”，积极推行标准化服务、个性化服务、差别化服务多层次的服务模式，落实服务工作“首问负责制”和“限时办理制”，不断提升服务效率和质量。推进新一代服务平台项目建设，建立了一整套运营服务考核办法，加强运营服务建设，深入推进“6S管理”，全面提升窗口服务形象，切实提高柜台服务能力，为客户提供诚心、专心、用心、贴心、全心的“五心”服务。不断加大客户回馈力度，推出开立银行卡三重优惠活动，海南省所有ATM取款手续费，网上银行、手机银行跨行转账手续费，开通网银U—KEY工本费全免。在海口首家开办“夜市银行”业务，延长窗口服务时间，为商家及上班族提供错时金融服务，更好满足客户金融需求。

海口浦发的服务创新还体现在与互联网的无缝链接上。该行主动应对互联网金融挑战，借助浦发银行与中移动的全面战略合作，推出的NFC手机支付服务领先同业，依托微信平台，浦发银行海口分行推出了“微信银行”，提供“微理财”、“微取款”、“微支付”、“微融资”等移动金融服务，开创了移动金融的新模式，在为客户提供全新金融产品体验的同时为客户的生活带来实实在在看得见的实惠。

(楠木)



海报集团6月惠民车展 海口会展中心（万绿园旁）

6月27-29日

快来会展中心

看车展
得大奖



全是上好的！