

商界大佬新年贺词“干货”

年终岁尾,盘点和展望已经成了惯例。近年来商界大佬们的新年贺词、内部信也成了大家茶余饭后的谈资,虽然带着很强的公关色彩,甚至不乏自吹自擂的美丽泡沫,但也总会从中挖出公司业绩、发展战略等“干货”。故而,大佬们的新年致词也成了窥探该公司新一年发展动态的重要依据。

2015年的新年贺词,大佬们都传递了什么?快来一探究竟吧!

本报记者 高倩倩 综合整理

中国平安 PING AN 保险·银行



最“突破”代表 >> 平安集团董事长马明哲:

传统金融领跑,互联网金融入戏

平安集团董事长马明哲在2015年元旦致词中提到,2014年是平安有史以来危机感最强烈,自我革新最深刻的一年。这一年来,集团整体战略全面升级,推动传统与非传统业务并重发展。“平安战车”模式得到强化,特别是形成了以资金、流动性、合规、品牌风险管理为核心的“四大后卫”架构,大大提升了风险管理的前置性和系统性。

马明哲还指出,在做好传统业务的同时,集团非传统业务继续推进,围绕“医、食、住、行、玩”等需求,从生活切入,搭建互联网金融平台,初步形成了“四个市场、两朵云、一扇门”

的战略体系。

资产交易市场、积分交易市场、汽车交易市场以及房产交易市场构成了“四个市场”。其中,陆金所作为资产交易市场的主体,过去一年取得市场瞩目的发展,搭建了九大业务平台,用户数、交易量均大幅提升;万里通致力于建设中国最大的积分交易市场,战略越来越清晰,业务结构日趋完善;平安好车规模扩展迅速,已成为国内最大二手车交易平台;平安好房正式进入房产交易市场,推出了一系列互联网地产金融产品,广受市场关注和好评。

新年致词中,马明哲形象

地将资产云和健康云形象地称为“两朵云”,资产云以“一账通”为核心,健康云以电子健康档案和健康管家移动平台为核心。过去一年来,平安在大数据的挖掘、分析及应用方面力度大、收效快,取得可喜的成绩,这对资产云、健康云的建设起到了核心、关键作用。

致词最后,马明哲提到,新的一年,将按照既定的战略规划,以建成“国际领先的个人金融生活服务提供商”为目标,进一步推动传统与非传统业务的并重发展,积极促进内部协同,团结一致,齐头并进,为平安未来5-10年的快速、健康发展奠定强大的基础。

最“任性”代表 >> 银联总裁时文朝:

送给马云的新年第一枪

要说2014年最难忘的是啥?没错,就是“有钱,任性”,那要是没钱该怎么任性?看一下银联总裁时文朝的霸道新年致词,你便会惊呆了。时文朝在致词中提及:“动辄千亿万市值的任性土豪们,意欲闯入这样一个微利的行业,看上的绝不是我们不到廿亿的利润。”

与平安集团董事长马明哲紧紧围绕自己公司的过去和未来侃侃而谈相比,银联总裁时文朝的新年贺词则分析了更多行业和专业人士。从国外发展模式聚焦中国发展环境,从正视互联网行业对产业的冲击到从重视终端开始救赎,时文朝的言辞里传递出做好了打一场恶战的准备。

时文朝说,对银联而言,这是一个最好的时代,无疑也是一个最危险的时代……无论众人如何评说,人们终究要正视这个完全不同以往的年代。天行有常,不以尧存,不以桀亡,急速变化的年代唯一不变的就是变化,无人有权心存侥幸。

时文朝指出,大家都知道互联网企业不按常理出牌,需要不断创造商业模式来扩展其客户,加速企业发展。阿里也是一样,需要不停寻找新的战场来支撑起企业的高速发展和未来市值。传统产业市场巨大,留给阿里的空间巨大,线下收单只是一个突破口。

阿里手里还有团购、电商、大数据、物流、银行、融资等武

器,如果综合发力,各种支付场景都会被其颠覆,银联和银行在支付场景上会很惨。支付渠道这次被阿里强势渗透,不仅是对银联,银行的信用卡也要想想自己的未来了。

支付场景对金融行业十分重要,失去了支付场景,银行将流失大部分金融服务功能;失去了支付服务功能,银行将失去大量客户,失去未来几十万亿的消费金融市场。支付是银行金融服务最重要的护城河,现在阿里正在强势进入各种支付场景,其对支付场景的渗透是对金融行业的巨大挑战,银行的噩梦即将开始,未来阿里和银行将迎来一场恶战。

最“文艺”代表 >> 华为CFO孟晚舟:

“让我们为自己喝彩!”

在苹果、三星等外来手机品牌的强劲冲击下,国产手机长期处于尴尬的境地。华为作为中国走向国际的全球第二大通讯设备供应商,这个时候坐不住了。华为终端CEO余承东表示,希望到2015年能把华为手机做成全球三大智能手机品牌商之一。不说其他,这份气势首先便令人称道。

与此同时,华为CFO孟晚舟在2014年最后一天发布的长篇随笔以“掌声响起来,让我们为自己喝彩”为每节段落小标题,从国际乌克兰局势、巴西、几内亚、布隆迪等地区分析了

财务预算、经营环境给华为各代表处带来的各种“故事”。

虽说是随笔,该文中末尾写道:“一个又一个小小的故事,一段又一段真实的场景;还有那些,我不知道的感人之处、动人之处;都在静静地展现着财经团队风发的意气、坚毅的信念、执着的追求、不折不扣的努力、孜孜不倦的求索。”诵读下来,许多网友发现,此文就一标准的工作总结啊,文艺范儿十足。

“2014年,华为智能手机发货超7500万台,同比增幅大于40%,保持全球第三位,正迅

速缩小与第一名、第二名的差距。手机业务在中高端阵营实现跨越式突破,华为品牌高端旗舰机发货量大幅提升,P7延续P6口碑持续热销,上市半年内发货400万台等。”华为终端CEO余承东表示。

这一年,中东、拉美北、东南亚、东南非、南太、中亚、北非领先海外区域增长,公开渠道销售占比达45%,零售阵地拓展迅速,全球已建立450个品牌形象店,近3万个专区专柜。新的一年,且看华为如何用实际行动展现实力,让苹果、三星学习吧!

最“务实”代表 >> 奇虎360董事长周鸿祎:

像阿甘一样奔跑,永不放弃

2014年,让“有钱,任性”火了一把。但在大佬们的新年信中,我们发现低调务实的人还是存在的,比如奇虎360董事长周鸿祎。

周鸿祎在2015年的新年信表述中显得格外务实和欲扬先抑。他写道:“面对用户的需求和信任,我们没有理由在原地踏步。在2015年,就让我们尽情奔跑吧!就像阿甘一样奔跑。阿甘不聪明,但他倔强、执着、坚韧。无论其他人怎么看,怎么想,他都会坚持奔跑下去,永不放弃,就能得到好的结果。一种

坚忍不拔的状态,一种忘我投入的信仰。”

在年终的内部信中,奇虎360董事长周鸿祎称面对即将到来的2015年,希望360可以“Run”起来,以一颗创业的初心轻装上阵,并回顾了2014年360在安全和智能硬件领域的成绩。他认为,“重启”就是要重新回到创业的状态,重启是为了出发,以一颗创业的初心,轻装上阵。这样也好,务实求真地为千万级用户提供安全服务,网友“大毛毛”说:“看来360真是不想打官司了。”

与此同时,周鸿祎还提到,360搜索的市场份额也在2014年突破了30%,为用户带来了更干净、更安全的搜索体验;我们在手机端的用户数也在不断壮大,超过6亿用户在使用360的手机卫士、手机助手等产品。“2014年也是360智能硬件的元年。我们推出了360儿童卫士智能手表、360安全路由、360智能摄像机等一系列硬件产品。我们组建了智能手机的合资公司,期待那些有冲劲,不甘于现状的小伙伴们加入。”

UnionPay 中国银联
China Unionpay



HUAWEI



360

