

“兴”模式下的“蓝海战略”

——兴业银行青岛分行开业五周年纪实

《蓝海战略》的作者钱·金教授和莫博涅女士提出:“蓝海战略”是一种致力于开创全新市场、避免绝对竞争、开启巨大的潜在需求,从而摆脱“红海”——即已知市场空间的血腥竞争,开创“蓝海”,即新的市场空间,实现兼具差异化和成本优势的可持续发展战略。

青岛,山东半岛蓝色经济区的排头兵,省内金融机构最多、金融业态最全、开放度最高的城市。在9家同类股份制银行中进驻最晚、辖区最窄、员工最少的兴业银行青岛分行,缘何能在百年一遇的全球金融海啸和风云变幻的国内外经济

金融大势中趋利避害、逆势飘红,用五年的时间成长为资产逾330亿元、存款过300亿元、盈利超9亿元的岛城主流商业银行,根源于青岛兴业的决策者以“蓝海战略”为擎,率先求新求变,发现新的市场空间,从而在竞争中占得先机,步步为赢。在岛城,崇尚和践行“蓝海战略”的银行不在少数,缘何只有兴业银行青岛分行能五年五大步,以“兴业加速度”赶超当地部分已开业8—10年的同类银行,根源于青岛兴业人以“兴”模式为媒,开拓起一条由“红海”驶向“蓝海”的崭新航道。



“兴”模式缔造主流银行“大格局”

所谓“兴”模式,青岛兴业人形象地说,就是要做好“三点一线两个基础”。“三点”,即客户、产品、创新三个关键点;“一线”,即具备一定前瞻性的良好发展机制。“两个基础”,即“人力资源”和“企业文化”。正是在“兴”模式的引领下,青岛兴业才得以在五年的创业涤荡中,由小到大,从弱变强,赶超跨越,跻身岛城主流银行之列。

数据显示,截至2012年8月末,青岛兴业资产总额337亿元;各项存款余额320亿元,其中,一般性存款余额219亿元,较年初新增50亿元,新增额稳居青岛9家同类银行首位;账面利润同比增长24%。开业五年来,青岛兴业累计投放逾1100亿元信贷资金,鼎力支持地方

经济和社会发展,其中用于青岛本地的信贷占比在八成以上;一般性存款年均复合增长率高达71%;上缴利税超2亿元,连续四年入选全市纳税百强企业;在岛城9家同类银行中,青岛兴业在本地信贷投放占比、核心负债年均增速、纳税贡献年均增速三大指标中继续蝉联头名。凭借前瞻的经营策略、强劲的业务成长和稳健的发展步伐,青岛兴业锐意进取、寓义于利,依法合规的良好企业形象得到了各级政府、监管部门和社会各界的首肯,先后被当地权威媒体评为“最具成长性银行”、“最值得关注金融品牌”、“最具创新力银行”、“最佳服务银行”和“最具特色金融机构”。

敢为人先,唱响岛城兴业品牌

后来者如何居上?如何在同质化的市场竞争中独辟蹊径,后发先至?青岛兴业五年求索图强给出的答案就是以创新为魂,转型为魄,将先进的理念、特色的产品和优质的服务融入企业血脉,与岛城同呼吸、共命运,在“蓝海”中扬帆远航。

五年来,青岛兴业的绿色金融业务始终走在同类银行前列。早在2008年,青岛兴业即投放了岛城首笔节能减排贷款,并已在项目融资中,率先按赤道原则要求,将环境因素纳入商业决策的考量范围,在碳金融业务领域具备业内成熟领先的金融服务模式,积极践行可持续金融。开业以来,青岛兴业累计支持辖内26个节能减排项目,融资金额19亿元,可实现每年节约标准煤116万吨,年减排二氧化碳364万吨。

五年来,青岛兴业在扶持小微企业发展上主动作为,创新不断。青岛兴业是岛城第一批设立小企业专营机构的银行,先后在在岛城首推面向个体私营业主的“兴业通”和以中小企业成长上市为

主线的“兴业芝麻开花”综合金融服务方案。截至2012年8月末,青岛兴业累计为528户小微企业提供融资210亿元;今年上半年本地小微企业客户占比和贷款增速均居青岛9家同类银行首位。

五年来,青岛兴业在新兴业务领域深耕疾进,屡创业界第一。投资银行业务多点开花。仅今年以来,青岛兴业就与辖内数家企业达成40余亿元投行融资合作意向,成功发行岛城首笔纺织类企业债,中标岛城某行业龙头企业短期融资券主承销行,在合作客户层次、产品创新能力、服务优质高效等方面再次走在了同类银行前列。金融市场业务异军突起。以国内首推的银银平台服务品牌助力辖区城商行等中小金融机构发展升级,搭建银银、银证、银财、银信互惠共赢的大同业合作格局,在资产、负债和盈利贡献上领先同类银行。财富管理业务特色鲜明。累计销售理财产品近350亿元;在岛城首家开展代理实物黄金、白银贵金属业务,交易量始终稳居同类银行首位。

改革助力,文化引航,铸就人才高地

在青岛兴业的决策层眼中,人和最重要,支撑其一步步做大做强根基在人,优秀的人才始终是第一位的。对于这样一家开业即经受金融风暴冲击,无“天时”之便,辖区在同类银行中最少,无“地利”之优,先天优势不足甚至处于劣势的岛城金融业新军,究竟有何法宝,引才、育才、留才,答案就在机制革新和文化传承为其铸造的腾飞双翼。

改革解放生产力,文化凝聚战斗力。自去年以来,青岛兴业在岛城同业中率先打破国内现有的以行政化、综合性为特

征的银行组织体制,全力推进企金、零售和金融市场体系专业化改革落地,完善风险、财务、人力等配套机制建设,无疑又走在了岛城同业的前列。通过推行“举牌机制”、“双向选择机制”、“过渡期保护机制”和“育才奖励机制”,解决公平发展机会的问题,真正体现“以德为先,以业绩论英雄”和“内部关系简单化”的企业文化。通过推行专业序列管理,实施人力资源精细化管理,打造职业生涯晋升通道。特别是打破客户经理行行政等级束缚,最高行员等级与分行行长平级,退

休后也一样享受分行行长级别的待遇。乘改革东风,沐文化春雨,青岛兴业的内生增长动力和专业服务能力显著提升,一个既有压力又有动力、既良性竞争又充满活力的内部组织氛围如磁石般吸引岛城同业精英纷至沓来。

正是凭借领先同业的体制机制变革和“简单、尽责、超越”的企业文化引领,青岛兴业“事业引人、文化感人、激励留人”的金字招牌声誉鹊起,一支人才聚集、敢于亮剑,在同业中具有竞争力的优秀员工队伍不断壮大。

二次创业启程,三年迈向同类领先银行

由后发到先进,从优秀至卓越,是青岛兴业矢志所在。如何实现从同类主流银行跻身同类银行领先行列,兴业银行青岛分行已有了清晰的发展路径:秉承“蓝海战略”理念,依托“兴”模式,实施差异化竞争、精细化营销,专业化运作,集约化经营,力争到2015年,打造一家在辖区具有广泛影响力、基础坚实、专业突出、特色鲜明、实力雄厚、富有责任的一流现代商业银行。

在未来三年,推动企业金融进入同类银行先进之列。确立“一体两翼”业务新格局,重点推进和深化城镇化金融、绿

色金融、贸易金融、现金管理、小企业金融、集团客户服务、投资银行和多元化金融等业务,延伸金融服务链条,扩大客户基础,形成较强的市场竞争力和影响力。

在未来三年,建设具有较强竞争力的优秀零售银行。实施“四轮驱动”,大力拓展以个人经营贷款、个人综合授信为重点的资产业务,以高端客户的个性化理财和基础客户的标准化理财为重点的财富管理业务,以移动互联网时代的新型支付结算业务,以适应高端客户需求、具备鲜明特色和局部优势的私人银行业

务。在未来三年,巩固扩大金融同业业务领先优势 and 市场份额。立足同业客户关系管理和同业客户综合金融服务提供商的基本定位,成为银行类金融机构服务领先的银行,建立同业战略联盟,提升综合金融服务水平和市场竞争力。

创业没有捷径和坦途可走。后来者如何居上,如何才能更好地服务当地经济社会发展,实现在共赢中共同成长,兴业银行青岛分行“兴”模式下的“蓝海战略”实践无疑为我们提供了一个很好的样板。(马瑞涛)

中信银行 贵宾秋季养生活活动揭开序幕

近日,中信银行贵宾秋季养生活活动在该行贵宾理财中心揭开序幕。秋季是呼吸疾病和风湿病易发的季节,如何有效预防疾病和科学进补是时下广受关注的养生话题,中信银行当天特地请来此领域的权威专家,为应邀而来的50名贵宾客户进行了精准深入的讲解,得到客户的高度好评。

中信银行本行在上午请三零一医院名医赵会泽一对一呼吸疾病问诊,充分体现了中信健康养生活服务的个性化和私密性。赵会泽是解放军301医院呼吸科主任医师,ASCO(美国临床肿瘤协会)和CSCO(中国抗癌协会临床肿瘤学协作专业委员会)会员,对呼吸系统疑难病例的诊治及危重症病人的抢救有极为丰富的临床

经验及很深的造诣。下午举行的秋季科学进补讲座由专家马学玉讲授,内容权威实用,让贵宾客户受益匪浅。马学玉为青岛市中心医院内科副主任医师,1994年7月至今一直在青岛市中心医院中医科从事临床工作,是中西医结合治疗风湿病方面的专家。

中信银行青岛分行贵宾理财中心负责人表示,此次活动是一个良好的开端,今后将根据贵宾客户的个性化需要,展开更加丰富而细腻的特色养生活活动。

秋季养生活活动是中信银行青岛分行贵宾理财中心近期的精心之作,是中信养生活文化的精妙体现,使中信贵宾理财服务更加繁茂精细。中信贵宾理财中心成立以来,一直基

于“以客户为中心”的经营思路,秉承“智慧创造财富”的理念,推出“1+1+N”高端客户专属服务模式,由支行理财经理、分行级贵宾中心财富顾问和中信集团旗下强大的投研团队全流程管理客户资产,充分满足贵宾客户日益专业化、个性化的理财需求。贵宾理财中心内设高雅会所,包含自助区、业务办理区、功能演示区、客户休闲区、客户洽谈区,私密奢华,功能齐备,还拥有素质一流的服务团队,能举办多种特色鲜明的高品质增值活动。该中心将持续在个人财富管理领域强势发力,通过产品、系统、服务、团队、渠道等五个领域的全面提升,将独具特色的贵宾理财业务推向更令人瞩目的高峰。

山东中行隆重举办“百年中行 福满金秋” 贵金属新品鉴赏会

贵金属既是节日礼品馈赠的佳品也是抵御通货膨胀、保值增值的重要投资工具。为满足客户投资、收藏、馈赠等多元需求,9月14日,中国银行山东省分行联袂国内著名贵金属公司——深圳市国富黄金股份有限公司、中钞国鼎投资有限公司、中国工艺品进出口总公司,在青岛国际金融中心隆重举办了“百年中行·福满金秋”贵金属新品鉴赏会,为广大客户呈现了一场贵金属鉴赏和投资交流的盛宴。

活动现场展出了“福运”、“中秋”、“婚庆”、“佛教”、“儿童”等五大系列产品,特别首发了“月满金秋”金条、“如意金算盘”、“百福献瑞”金书简、“宝宝金”、“龟鹤延年”金摆件等系列新品,还邀请国内著名的黄金投资专家进行了专题讲座。作为百年中行的系列活动之一,活动现场还设计了丰富多彩的客户回馈活动,抽取了幸运一、二、三等奖,先后送出了百年中行吉祥金钱、好



客山东祈福银条、熊猫银条等大奖,并开展了“有买有赠”、“幸运砸金蛋”等“金”彩环节,到场的众多客户分享了这一黄金盛宴,收获了中秋大礼。

中国银行是国内最早开办实物贵金属销售的商业银行,经过多年发展,该行形成了完善的产品体系和服务流程,各网点均有持续的贵金属销售,为广大客户提供多种类型题材金、投资金等贵金属产品,并可根据客户的个性化需求提供定制服务。