

平安银行 起步就与别人“不一样”

2012年6月,深圳发展银行与平安银行结束“恋爱期”正式步入“婚姻殿堂”,自此,深发展和平安银行正式合二为一。2013年年初,平安银行正式推出了“三步走”战略,即5年内以对公业务为主,发展零售业务为基础;5至8年,对公和零售并重;8年以后,以零售业务为主。

在这一战略背后,则是被外界称之为平安银行行长邵平的“三把火”改革路径:“一是组织架构调整,包括推出客户事业部、行业事业部和产品事业部等;二是转变业务发展方式,构建专业化、集约化的全功能现代化商业银行;三是建设好机制。”

创新金融,启幕未来!面对划时代的变革潮流,平安银行正致力于将创新内化为经营基因,推进银行的管理进步、业务转型和绩效提升,诠释其“不一样”的丰富内涵。

综合金融效应明显

低资本占用业务发展迅猛

2013年初,平安银行提出“三步走”的未来发展战略,这一发展战略实际上是与平安集团拟打造中国最大综合零售金融集团的目标相吻合。而作为平安集团旗下的商业银行,平安银行拥有着其他商业银行所没有的独特优势,即综合金融。在2013年的平安银行经营过程中,综合金融、交叉销售的优势逐步显现,这为其扎实走好“三步走”战略第一步奠定了基石。

业绩报告显示,平安银行综合金融优势和投行战略推动了其手续费收入的高速增长。2013年公司手续费净收入105亿元,同比增长83%,增速逐季上升,其中第四季度同比增速达94%。公司投行战略效果显著,全年实现投行中间业务收入16.3亿元,增幅达375%。同时公司利用综合金融优势,推动理财业务和银行卡业务手续费收入分别大幅增长124%和101%。当年公司非息收入占比为22%,同比提升5个百分点。

平安银行高层表示,利用综合金融集团优势,加大零售业务力度,推动公司业务投行化,正是该行去年在预判金融脱媒、利率市场化趋势下所作出的战略决策。

除了大力发展中间业务之外,平安银行还充分发挥综合金融优势,推进各种低资本占用的业务开展。2014年8月2日,平安银行宣布发布支持潍坊市现代农业的两支核心产业基金——潍坊市品牌农业发展基金、寿光市蔬菜产业发展基金。据悉,平安银行充分依托两支农业基金,重点支持潍坊市农业产业升级、农业基础设施建设、农田水利改造、农产品冷链物流、种子培育等领域,重点支持寿光蔬菜产业交易系统、仓储冷链物流等重点业务,支持符合政策导向的重点企业、重点工程和重点项目。

平安银行现代农业金融事业部负责人表示,该行现代农业金融将在加强农业安全的大背景下,利用行业整合的契机,从重点领域入手,以综合金融产品为抓手,以投行业

务带动业务全面发展,加强产业化龙头企业战略合作,通过核心企业带动整个行业渗透,利用产品组合推动业务发展;利用平安集团综合金融优势,推进低资本占用的业务开展,为现代农业金融开发开拓新的融资渠道。

瞄准全产业链

平安式事业部制横空出世

据了解,被誉为邵氏“三把火”的平安银行改革路径,其中很重要的一项内容就是推出事业部制。邵平表示,通过战略调整,平安银行的服务方向是全产业链,事业部制就包括了产业链的上游、下游,涉及大、中、小、微和个人等不同客户,但是可以横向地与其他事业部进行对接嵌入部分内容,最终构成全产业链的经营模式。

“平安银行作为股份制商业银行,要在与国有银行、股份制银行、地方性城商行、信用社的竞争中,创出一条有特色的发展之路,实现‘弯道超车’,走事业部的专业化、集约化经营之路是不二选择。”邵平表示,事业部是平安银行实行由成本中心向利润中心的转变,对重点行业、重点业务进行嵌入式管理,专业化、集约化经营的重要举措,承担着该行转型发展的重要任务。

“平安银行事业部分为行业事业部、产品事业部、平台事业部。各个事业部的架构都是按照‘以客户为中心’和‘流程银行’管理要求设计的,在人、财、物上被赋予更大的自主权。”在邵平看来,平安银行事业部是以“综合金融”和“互联网金融”装备起来的,是一种具有鲜明平安特色的事业部体制。

在近一年的组织架构和业务调整之后,平安银行的“成绩单”出炉。根据平安银行2013年年报显示,全年实现净利润152.31亿元,增长率12.7%,资产总额增长17.8%。2014年一季度净利润50.54亿元,同比增长40.82%。如此好的业绩下,邵平略显谨慎地坦言,“平安银行基础还比较弱,2013年平安银行边调整边发展,今年要全新发展。”

邵平认为,利率市场化后,要想

生存发展,必须实现差异化,形成自己的商业模式。未来3至5年将是商业银行经营分化的转折点。而平安银行的“法宝”,就是中国平安拥有的8000万客户。而平安银行综合金融有优势,中国平安的客户中,除了保险,客户还有存款、投资需求,将保险与银行关联在一张卡上,银行就能提供一揽子服务。“比如买车险,还可以买理财产品,我就设计成产品包,一个账户就能满足客户各种需求,综合金融就是体现这个优势。”

除依靠集团优势外,平安银行的重点战略还包括互联网金融。

“橙子银行”鲜活上市

互联网金融再出“橙”果

“事实上,好多年前集团就在互联网金融布局了。”邵平说,平安的目标是成为金融、产业和消费的整合者,“以前去其他平台找客户,现在可通过自己平台沉淀客户。”本身有电子银行平台,与单一电商模式是两个概念。

据介绍,平安银行在互联网金融端的布局主要有三。对公业务端的橙E网被厘定为全行的1号工程;零售业务上的橙子银行、口袋银行

定位年轻客群;新的“光子支付”亦即将面世。

“平安坚持传统金融与互联网金融两条腿走路。”平安银行副行长蔡丽凤称,“橙子银行”旨在以客户体验为中心,以互联网思维降低银行经营门槛,并逐步做出线上经营零售业务的新尝试。据悉,“橙子银行”将坚持“简单、好玩、赚钱”的原则,运用大数据、云计算、数据挖掘等新技术、新方法,为客户提供定制化、个性化的产品与服务,为客户创造“真的不一样”的新型银行体验。

事实上,平安银行的互联网金融布局已经初见成效。根据该行近日发布的2014年中期业绩报告,今年上半年该行中小企业综合金融服务线上平台“橙e平台”上半年新增客户数6.162万户,新增日均存款994亿元,新增日均贷款17亿元,实现非利息净收入6.22亿元,总收入32.95亿元。

对于未来,平安银行表示,该行将继续依托平安集团综合金融平台,以为客户提供一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务的全方位综合金融服务体验为目标,打造综合金融的核心优势。同时,顺应互联网时代的发展趋势,以资源整合、平台经营、专业服务为导向,积极创新产品和业务模式,全面切入客户的经营、生活中的各项金融需求。

平安银行济南分行简介

平安银行济南分行(原深圳发展银行济南分行)成立于2001年11月28日,是该行布局环渤海经济圈、开拓山东市场的重要一环。在总行五年发展战略规划的指引下,平安银行济南分行认真贯彻落实各项宏观调控政策和工作部署,不断强化内部管理,提高经营管理水平,持续提高综合竞争能力,各项业务取得又好又快发展。在各级政府及监管机构的大力支持下,济南分行机构建设步伐进一步加快。截至目前,分行共有市区营业网点13家。二级分行1家,潍坊分行正在筹建中。

凭借优质的产品和卓越的服务,济南分行获得了客户的广泛认可和行业内外的一致好评。多次荣获“山东省金融创新奖”、“微笑服务窗口”、“省级文明示范单位”、平安集团“先进单位”等系统内外荣誉称号。未来,平安银行济南分行将持续发扬专业和创新的精神,借助集团的综合金融优势,将各专业公司产品、渠道和资源整合,为当地客户制定综合金融整体解决方案,从各个方面大力支持客户的投融资工作,以专业经营与服务为客户、员工和社会创造更大价值!

相关链接

平安银行济南分行招聘启事

平安银行济南分行(原深圳发展银行济南分行)成立于2001年11月28日,是平安银行总行布局环渤海经济圈、开拓山东市场的重要一环。近年来,平安银行秉承“对外以客户为中心,对内以人为本”的理念,不断“变革、创新、发展”,稳步推进战略转型,持续优化架构机制,以公司、零售、同业、投行“四轮”驱动业务发展,努力打造“专业化、集约化、综合金融、互联网金融”四大特色,走出了一条“不一样”的发展之路。

因业务发展需要,现面向全社会招聘济南分行及下辖临沂分行、潍坊分行(筹)工作人员,具体如下:

一、应聘基本条件

- (一) 基本素质:身体健康、品行端正、积极进取、具有较强的工作责任感,有一定的银行工作经验,无违法记录或行业不良记录。
- (二) 学历要求:大学本科及以上学历。
- (三) 其他要求:符合我行亲属回避制度。

二、招聘岗位

(一) 济南分行

1、支行副行长(10人)

主要岗位职责:协助支行行长做好公司业务,或小微企业业务,或零售业务的营销拓展,完成分行下达的各项业务指标;或协助支行行长做好风险管理,对分管的相关业务内容进行控制和把关,防范信贷风险。工作年限要求:8年以上银行相关工作经验,5年以上银行相关岗位管理经验。

2、风险经理(7人,工作地点济南、临沂、潍坊)

主要岗位职责:派驻经营机构,督导、管理支行授信业务的贷前调查、贷中检查和贷后管理工作。工作年限要求:6年以上银行公司或信贷业务工作经验,有支行公司业务管理经验优先。

3、授信审批岗(3-5人)

主要岗位职责:在分行管理要求范围内,对公司/小企业授信业务进行风险识别、分析、判断,做好尽职审查工作,并参与制订全行的授信政策、风险指引、准入标准,协助做好相关培训工作。工作年限要求:2年以上银行公司业务授信审批工作经验,或5年以上银行信贷或公司业务工作经验。

4、票据交易岗(3-5人)

主要岗位职责:根据内外资金变化情况做趋势判断,进行票据业务的市场营销和交易操作。工作年限要求:2年以上银行票据相关工作经验。

5、公司业务产品经理(5-8人)

主要岗位职责:具备贸易融资、国际业务、投行业务等相关领域丰富经验,负责新产品在支行的推广落地,提升所在单位的覆盖率,并对所在支行客户经理信贷业务规范化运作进行指导与管理。工作年限要求:5年以上银行相关工作经验。

6、理财经理/大堂经理(10人)

主要岗位职责:维护与拓展财富客户,提高客户忠诚度,实现客户财富的保值增值,不断提升财富客户在我行的总资产,促进客户升级。工作年限要求:3年以上银行相关工作经验,需持有AFP证书,持有CFP证书者优先。

(二) 潍坊分行(筹)

1、公司银行部、财富管理部、小企业金融部负责人

工作年限要求:8年以上银行相关工作经验,5年以上银行相关岗位管理经验。

2、柜员、运营经理(10人)

工作年限要求:2年以上银行柜员工作经验,运营经理需具备5年以上银行柜员工作经验及3年以上管理经验。

3、理财经理、大堂经理(3人)

工作年限要求:3年以上银行相关工作经验,需持有AFP证书,持有CFP证书者优先。

4、公司/小企业/零售信贷管理岗(6人)

工作年限要求:3年以上银行相关工作经验。

5、公司/小企业/零售业务营销岗(10人)

工作年限要求:3年以上银行相关工作经验。

三、应聘方式

- (一) 报名方式:请将个人详细简历1份、近期生活照1张发送至邮箱:PAB_JNFHRLZYBGW@pingan.com.cn,并以以下形式命名邮件主题:姓名+应聘岗位+现工作单位+现工作岗位,我行将对应聘材料严格保密。
- (二) 本次招聘各环节通知将通过电话或短信的形式发出,谢绝来访,请确保手机通讯畅通。
- (三) 报名截止时间:2014年10月24日。