

中国光大银行发挥技术与服务双重优势

打造中国企业年金业务领跑者

发挥人才优势塑造品牌

尽管河南省的企业年金政策尚未出台,但省会各家金融机构已经纷纷开始在该领域发力,以求能抢得一块大“蛋糕”。记者获知,早在2004年,光大银行率先成立了专业化的企业年金机构。经过4年的探索与发展,该行的企业年金业务逐渐在多方面显示出优势。截至2008年7月底,该行服务企业数量超过了4000家,归集与托管的企业年金资金规模为180亿元,账户系统提供完全服务的个人账户数90万户,在同业中排名稳居前三强。

8月14日,中国光大银行郑州分行特邀该行总行企业年金管理中心主任李海红女士作客郑州,为其百余名客户经理讲解企业年金制胜之道。凭借“技术+服务”这一独特的双核特点,光大银行正在加足马力将企业年金这块蛋糕越做越大。

晚报记者 宋从严 倪子 通讯员 裴明/文 晚报记者 吴琳 /图



企业年金业务一路领先

“企业年金就是一种补充型的养老保险。作为一种激励机制,建立企业年金制度能使企业退休职工退休后生活更加有保障。”光大银行企业年金管理中心主任李海红说,企业年金对增强企业竞争力,吸引和留住人才,提高员工凝聚力和战斗力,更好地保障企业职工退休后的生活具有重要的意义。

经过几年来的制度建设、完善及实际运营,该行的企业年金业务以银行整体业务基础为依托,逐渐在多方面显示出优势。“凭借一定的技术优势和高服务水平,光大银行不仅多次在网通集团、中煤集团、南方电网、南车集团等中央大型企业公开招标企业年金管理机构中胜出,还成功取得了黑龙江、杭州、宁波、重庆、厦门、天津、宝鸡、沈阳等16个地区企业年金计划报备第一单。”

截至2008年7月底,光大银行服务企业数量超过了4000家,归集与托管的企业年金资金规模为180亿元,账户系统提供完全服务的个人账户数90万户,在同业中排名稳居前三强,并且客户涉及国有企业、外资企业、民营企业及地方社保中心等多种组织类型。“我们目前服务的客户行业覆盖汽车、铁路、公路交通、机械、能源、金融、造币、港口、航空、烟草、贸易、地产管理等20多个领域,充分表明了光大银行规范服务于社会大众的能力。”李海红表示道。

强化产品创新满足需求

光大银行是国内第一家发行人民币理财产品的商业银行,其精心打造的“阳光理财”品牌,不仅在国内的投资者心中打下了坚实的基础,更是在理财业务领域形成了较强的先发优势和品牌效应。“理财业务在国内同业处于领跑地位的同时,企业年金业务也要充满灵活性,以便满足不同特点企业的需求。”

按照计划类型分,光大银行管理的企业年金计划有单一年金计划和集合年金计划。“单一年金计划主要以年金资产规模和人员规模较大的企业单独建立,包括有如中国南方电网公司、四川航空等大中型企业;集合年金计划则主要以中小型企业客户为主。”此外,光大银行的企业年金服务还具有计划类型完整、

权益核算方式各异、管理模式多样、管理经验丰富等多种特点。

除了拥有多样化的企业年金类型,强大的对公业务网点网络也是该行在企业年金领域获得市场肯定的制胜法宝。据了解,光大银行在北京、上海等38个经济发达的大中城市设有30家一级分行、392家经营网点(支行),其中70%的网点分布在沿海和沿江经济发达地区。“目前光大银行已经建立了网上银行、电话银行、自助银行等虚拟销售渠道系统。与1300多家国际金融机构建立了广泛的同业合作关系。目前,除四大国有商业银行和交通银行外,光大银行已成为拥有对公营业网点最多的全国性股份制商业银行。”

先发制人。经过近年来不停的总结经验,开拓创新,光大银行的企业年金业务已极具特色核心竞争力。

“光大银行不仅服务企业数量最多、服务计划类型齐全、服务手段完善,而且持续创新的能力也比较强。”李海红说,光大银行在股份制银行中拥有最多的银行服务网点,加上全方位、多种方式的企业年金客户服务渠道,提供包括上门服务、电话外呼、直邮投递、手机短信和电子邮件、互联网、呼叫中心和分支机构柜台等多种形式的服务模式,都成为了光大银行企业年金服务的硬条件。2006年10月,光大银行还率先开通国内唯一专门为企业年金客户提供专业咨询的800全国免费服务热线,2007年10月,又开通400企业年金全国免费服务专线。

和其他银行实行分行就可管理企业年金业务不同,光大银行的企业年金业务全由总行级企业年金业务管理团队进行操作管理,更好的控制了市场运作风险。“光大银行高层管理团队均为具有深厚理论基础、熟悉国内外金融市场运行规律和监管制度的银行家。”她表示,目前,光大银行企业年金管理中心员工主要来自传统银行、基金、证券、保险、IT等多个相关领域,50%具有海外学习工作经历。“这支高度专业化、知识化、经验丰富、结构稳定的团队,是推动我国企业年金事业向前发展的中坚力量。”

加强同业合作寻求共赢

“企业年金是个能深度挖掘、长期发展的市场。作为一个较早就发展该项业务的银行,光大银行更愿意寻求在合作中实现多赢。其中,和不同的金融机构进行良好合作就是一大战略。只有合作才能将企业年金这块蛋糕做得更大,每个人获得市场份额也将更多。”

据了解,光大银行与汇丰银行、国家开发银行、工商银行、农业银行、中国人寿保险公司、银河证券公司等一批实力雄厚的金融同业建立了战略合作关系,并在全球范围内发展了近1000家代理银行。作为引领企业年金市场的第一梯队,面对同业间第二梯队甚至第三梯队带来的竞争压力,光大银行认为企业间加强竞争和业务合作将会更加促进双方的进步与发展。

“企业年金这项业务几乎能将整个金融领域相互联系起来,涉及银行、保险公司、信托公司等诸多金融行业。”李海红进一步说道,光大银行和工商银行在全国很多地区,就曾多次有过大范围亲密合作。

在未来的3~5年,被光大银行称作“投入期”,特别是河南市场。在全国来讲,河南省是最后一个开通企业年金业务的省份。光大银行也会通过自身的努力,以优质、高效、有序、全面的企业年金服务回馈河南客户的厚爱,服务好河南省的各类企业,为河南省企业年金市场的顺利启动和稳步发展起到应有的社会责任。

人物专访

塑造一流企业年金服务机构

——访光大银行总行企业年金管理中心主任 李海红



光大银行就开始持续关注我国养老金市场的发展。2002年以来,多次与光大集团的外方合作机构——美国保德信、加拿大永明就国外养老金市场的发展实践和国内的发展道路进行交流和沟通。

2004年,光大银行率先在总行成立了企业年金管理中心,是国内最早按照新制度规则设立专业化企业年金服务机构的商业银行。2005年8月首批同时获得企业年金基金账户管理人与托管人两项业务资格以来,光大银行从银行未来可持续发展的战略高度,积极推动企业年金各项工作开展,成为国内企业年金行业的领跑者。现如今,光大银行已经取得了令同业为之肯定与赞赏的成就。截至2008年7月底,签约企业数量超过了4000家,归集与托管企业年金资金规模180亿元,建立个人账户数90万户。在同业来说,光大银行能取得如今的成绩,已经十分不错。

记者:我们知道,光大银行自2005年8月获得资格以来,已经积累了丰富的企业年金管理经验,您能简单地介绍一下吗?

李海红:首先,和其他后来者银行相比,光大银行拥有不可比拟的经验优势。作为第一批获得企业年金资格的银行,至今已经运行好几年。不管是逐渐完善硬件设施,还是对专业工作人员素质的不断提高与培养,这都是光大银行慢慢积累经验的一大优势。

其次,光大银行在大型客户的企业年金管理上更是经验丰富,特别是专门针对电力系统设计的企业年金服务。比如,在光大银行已签约或中标的大型企业账户管理客户——中国南方电网公司、中国电力投资集团公司等大型国有企业中,光大银行就为其设计了一整套完善的个性化企业年金服务。众所周知,电力系统不仅拥有复杂、多样化的垂直管理系统,也一直是国内高效益单位的代表。光大银行凭借和电力行业的长久合作,通过管理该类公司的企业年金账户,光大银行早已积累了一套针对电力行业,针对大型且多分支机构、广地域分布的企业年金账户管理运营和服务的经验。

记者:目前,包括银行、基金公司等多家金

融机构纷纷瞄上了企业年金这块大“蛋糕”。光大银行将如何应对这种激烈的竞争局面?

李海红:作为企业年金领域的开拓者和领路人,接受市场各方的检验与竞争是无法避免的,有竞争才能证明企业年金具有不可估量的发展前途。面对同业间,其他银行激烈的行业竞争,光大银行有足够的信心与实力应对来自四面八方的挑战。

首先,要想在市场上获得长足的稳定发展,“一个人去战斗”恐怕不足以应对市场风险与压力。学会和对手合作,才能减少个体运作带来的市场风险,才能将这项事业共同做大做强,实现多方共赢。光大银行和工商银行就是多项企业年金业务的共同合作伙伴,并且获得了市场及客户的普遍肯定与支持。此外,为了充分发挥光大银行金融控股公司(集团)的优势,在集团总部的统一领导和协调下,光大银行还与相关兄弟单位建立了良好的、紧密的合作关系,这种关系的建立更有利于发挥各单位业务的专长,有利于为企业年金计划提供除基本账户管理和托管业务以外的特色个性化服务。

作为国内最早取得企业年金资格的金融机构,光大银行的企业年金业务在各家商业银行中可谓是“一枝独秀”。如今,面对同业在该领域的激烈竞争,光大银行又将如何应对呢?近日,记者就此专访了来郑的光大银行企业年金管理中心主任李海红。

记者:作为国内最早一批取得企业年金资格的银行,中国光大银行企业年金业务目前发展状况如何?

李海红:作为第一批勇于“吃螃蟹”的股份制银行,实际上自2000年开始,触觉灵敏的