

## 风雨耕耘十三载 同心超越铸梦想

### 浦发银行郑州分行13周年巡礼

13年前,乘着东引西进的春风,肩负豫沪合作的使命,郑州浦发从黄浦江畔来到黄河两岸,情融此土,扎根中原。13年间,郑州浦发从一家营业部一枝独秀发展到37家分支行枝繁叶茂,实现了资产总额从零起步到1600亿元的跨越。郑州浦发人始终以“闯出一片天地”的雄心壮志和“打造一流银行”的远大目标,与中原崛起同脉动、与河南经济共命运,打造了深具影响力的浦发品牌。

郑州晚报记者 吴幸歌 张俊 通讯员 孔阳

#### 上下同欲谋发展 助力中原勇担当

对郑州浦发在中原大地上创造的辉煌业绩,浦发银行董事长吉晓辉曾这样评价:郑州浦发人的身上有一种精神,其实质就是不畏艰险、敢于拼搏的奋斗精神;不讲条件、爱岗敬业的奉献精神;不等不靠的自觉精神;以及务实求变的创新精神。

正是在这种精神的激励与感召下,郑州浦发人为中原经济区建设勇担重担,主动贡献。

支持建设航空港,一次性投放25亿资金,成为对航空港区单笔融资最高纪录保持者;支持新型城镇化建设,先后向河南多地旧城改造、安置房、保障性住房建设项目投入大量资金,全力满足新型城镇化建设资金需求。支持小微企业壮大,通过模式创新、产品创新、系统创新为小微企业成长提供全程呵护。

真诚的奉献,结出“双赢”的硕果。在为建设大美河南提供金融支持的同时,郑州浦发也进一步实现了自身规模、效益、质量均衡发展。

#### 务实求变闯新路,转型升级强优势

从“笃守诚信,创造卓越”到“新思维,心服务”,郑州浦发坚持把创新融入到自身发展过程,重视探索创新与经营管理相互融合的新途径,用持续创新为客户提供卓越的综合金融服务。

2013年以来,郑州浦发从“传统资金中介”向“金融服务综合提供商”全面转型,用新思维、新产品、新方案探索、发掘、开辟出金融服务的新蓝海。“融智”“融资”双管齐下,为客户量身定制个性

化综合金融解决方案;深化管理结构改革,打造高度扁平化管理模式;打造效率领先优势,保证郑州浦发在效率上的一贯领先。

郑州浦发以发展高速度、服务高效率、管理高水平、成长高质量、经营高效益赢得社会各界的信赖。先后荣获省级文明单位、河南省最具竞争力银行、最佳服务银行等称号,赢得了政府部门和社会各界良好的口碑和赞扬。

#### 普惠金融甘奉献,卓越服务树品牌

2013年,郑州浦发大学路支行从全国21万家银行网点中脱颖而出,获得“中国银行业文明规范服务百佳示范单位”称号。这是对郑州浦发运营服务13载创新追求,执著坚守的最大褒奖。

郑州浦发从客户视角出发,提升服务品质,持续优化营业网点内外部环境。先后增设自助填单机、自助发卡机、开放式的填单模板、便民急救箱、残疾人推车服务、业务高峰时段提示语等各项个性化服务设施,全方位满足客户个性

化需求,打造出“质量优、效率高、态度好、环境美”的服务网点。

作为国内移动业务的领先银行,浦发银行紧跟移动互联网发展最新趋势,使客户充分享受到移动金融带来的安全与便利。浦发银行开发出的“微信银行”实现了无卡取款,通过二维码技术实现了“手机银行拍拍付”,不断为客户带来全新的便利体验。

服务永远没有止境,让普惠金融的阳光照亮每一个角落,秉承这一美好愿景,浦发人以贴心,以心创新,笃定前行。

#### 浦发精神聚力量 创争追求超梦想

13年来,郑州浦发形成了团结、拼搏、务实、高效的浦发精神。这种精神,是郑州浦发能够不断超越的核心动力,是郑州浦发能够聚变力量的催化剂;更是郑州浦发不断取得新胜利的企业文化之魂。

2013年以来,郑州浦发人继往开来,继续擎起这面高高飘扬的精神大旗,以强大的责任感、强烈的荣誉感和强劲的成长感,转型发展,持续奋进。全行上下紧紧围绕“打赢三大战役”的奋斗目标,持续深入开展“三讲三超”学习教育活动,将郑州浦发精神植入骨髓,融入血液,变成基因,塑造出郑州浦发人阳光积极、充满正能量的气质性格。

让员工获得方向感、荣誉感、幸福感,是郑州浦发对每一个员工的承诺。“坚持标准、奖罚分明”的评价、分配和激励导向,使人才在浦发实现了展其志、尽其能。将个人发展融入企业整体发展,这种统一的价值取向,使郑州浦发的每一个员工最大程度地享受到企业发展成果。

对于郑州浦发的这种状态,浦发银行行长朱玉辰这样评价:“郑州浦发是一支能打硬仗的队伍,因为这支队伍里有一种精神在传承,非常宝贵。”

## “宝宝”遭遇双重困境 长跑型货币产品优势渐显

继宝宝们的高收益逐渐落幕后,如今购买方式的便捷性又出现问题,更是让宝宝们陷入了雪上加霜的双重困境。然而,长期业绩表现稳健、申购金额完全没有限制的货币产品对于投资者的吸引力得到显著提高。以券商集合理财货币产品中的“老字号”选手国泰君安君得利1号为例,不仅短期收益轻松完胜余额宝、理财通等热门宝宝产品,长期收益更是延续了一贯的稳健风格。更重要的是,没有申购金额限制,对投资者来说也少了很多束缚。 郑州晚报记者 吴幸歌

#### “宝宝”收益下滑 “老字号”选手坚挺

进入二季度以来,市场依然保持着“不差钱”节奏,这让主要投资于银行协议存款的货币基金收益普遍受到影响。然而,在热门宝宝产品收益持续下滑的同时,具有丰富管理经验的国泰君安君得利1号却表现出一贯的稳健作风,轻松完胜宝宝产品。

据Wind数据统计,4月2日国泰君安君得利1号7日年化收益率为5.64%,同期余额宝和华夏理财通7日年化收益为5.36%、5.46%。作为“老字号”的选手,国泰君安君得利1号也是唯一一只在2009~2013年连续5年跻身同类可比排名前3名的货币产品,成为当之无愧的长跑健将。

#### “宝宝”限购 长跑健将优势独显

值得关注的是,宝宝军团不仅要面对收益率持续下滑的尴尬现实,同时也遭遇了来自整个银行体系的全面“围剿”,可谓背腹受敌。继3月11日央行向第三方支付企业下发《支付机构网络支付业务管理办法》征求意见稿之后,3月下旬四大行又不约而同下调了用户使用第三方支付额度——单笔额度纷纷由之前的5万元下调为5000元或1万元,每月限额则从20万元降为5万元。这意味着投资者大额资金任意进出“宝宝”产品已成为历史,宝宝理财也变得越来越不方便。

业内人士表示,在此之前余额宝用

户就受到“单账户最高持有100万,100万之后不能继续转入”的申购限制,如今四大行纷纷下调第三方支付额度,余额宝和理财通等热门宝宝申购的便捷性更将大打折扣,对收益率持续走低的宝宝军团来说无疑是“屋漏偏逢连夜雨”。此外,目前收益率维持5%以上的货币产品已经纷纷启用了大额申购限制,而和国泰君安君得利1号一样不限制大额申购的货币产品收益已经破4甚至破5,所以国泰君安君得利1号这种收益稳健、且没有额度限制的货币产品对投资者的吸引力也有望进一步增强。

财经播报

#### 首只港股分级基金4月11日登陆A股市场

国内首只港股分级基金——汇添富恒生指数分级基金于4月11日正式登陆深交所上市交易,标志着港股投资进入新时代。该产品是国内首只带杠杆的港股基金产品,因此一经面世就受到广泛关注。业内人士表示,香港市场相当国际

化,目前的估值也处于低位,对于内地的国际型投资者来说,汇添富恒生首次为国内投资者提供了一个以杠杆撬动香港国际市场的利器,更是分散A股投资风险的高效工具,有助于内地投资者更加高效地进行海外资产配置。 韩孟飞

#### 工银旗下两产品回报超过5%

3月份A股市场遭遇调整,基金在2014年首季整体呈现亏损。Wind数据显示,一季度普通股票型基金平均净值下跌3.99%,365只普通股票型基金仅有两成获得正增长,其中工银瑞信信息产业和工银瑞信金融地产股票基金成为少数回报超过5%的股票类产品。

WIND数据显示,截至今年3月31日,纳入统计的606只股票基金中,仅有28只基金回报超过5%,工银瑞信旗下工银瑞信信息产业和工银瑞信金融地产股票基金分别以7.06%、5.06%的回报率位居同类领先地位。

韩孟飞

#### 民生银行发力小微金融

作为国内小微金融服务的领先者,中国民生银行开创了小微金融服务的新天地。截至2013年末,民生银行小微贷款余额达4047.22亿元,增幅达27.69%;小微客户数达190.49万户,增幅达91.97%;小微贷款户均余额逐月降至179万元,小微贷款不良率控制在

0.48%,均在同业中遥遥领先。自2008年起全力推进小微金融以来,民生银行从“一圈一链”到“聚焦小微、打通两翼”,从单一产品到综合金融,不断创新商业模式,摸索并找到一条可持续发展的小微金融之路,开创了广阔的小微金融蓝海。 索伟锵

#### 刷华夏借记卡消费返现金

近日,华夏银行开展主题为“刷华夏借记卡,消费返现金”的借记卡消费营销活动,时间从今年4月1日~9月30日。活动期间大礼重重:一重礼是IC高端借记卡消费贵宾奖,活动期间持华夏金融IC高端借记卡(金卡、白金卡、钻石卡)单笔成功消费满1999元,返现

200元,先到先得。每月返现总额度10万元,每位持卡人每月返现额度限1次。二重礼是“银联在线支付”消费现金奖,活动期间持华夏借记卡使用“银联在线支付”单笔成功消费满99元,享返现5%礼遇,单笔最高返50元。 华郑