

科技赋能、生态协同

2019年光大银行零售业务按下转型快进键

面对复杂多变的金融形势,光大银行在建设“一流财富管理银行”的战略引领下,积极探索零售发展新模式,以客户为中心,重塑渠道、产品和服务,推动“财富、个贷、网点”三大板块转型发展,同时充分利用光大集团产融优势,加快个人财富E-SBU生态圈建设,科技赋能,生态协同,实现了新的发展和跨越。

转型加速,2019零售业务交出硬核“成绩单”

在“打造一流财富管理银行”战略指引下,光大银行积极调整经营策略,不断深化零售转型,零售业务发展取得优异成绩。

2019年,光大银行零售银行业务实现营业收入546.78亿元,较上年增加81.67亿元,增长17.56%,占全行营业收入的41.17%。零售业务已成为全行营业收入重要贡献者。全年新增零售客户1,040.85万户,总规模达10,087.93万户,较上年末增长11.50%,其中,中高端客户增

长16.26%,客户结构进一步优化。零售用户数突破4亿户。截至2019年末,光大银行零售对私存款余额7,070.81亿元,较上年末增加1,120.51亿元,增长18.83%。个贷余额(不含信用卡贷款)7,136.27亿元,比上年末增长9.33%。转型类理财产品规模较上年末增长113.51%,占比提升至31.52%;信用卡时点透支余额4,448.32亿元(不含在途挂账调整),较上年末增长10.81%。

多点开花,凝聚转型发展新动能

2019年,光大银行围绕客户获取能力、客户经营能力、盈利能力、风控能力四个环节重点发力,强化科技赋能应用,为零售业务可持续发展提供新动能。

近两年,光大银行与几大保险公司、头部互联网平台建立了良好合作,并着力从综合金融、场景金融两条路径打造个人财富E-SBU,加快推动集团内企业向银行的客户迁徙。光大零售存量客户已突破1亿户,零售用户数突破4亿户,手机银行、“阳光惠生活”与“云缴费”三大APP累计用户8,080.35万户,月活用户(MAU)2,155.37万户,管理零售客户资产总额17,057.54亿元。财富管理业务AUM年新增创历年最好水平,零售代理理财同比增加25.6%;个人贷款业务结构调整效果显著,零售贷款收益率比上年末提升41BP,创近三年新高。风控能力方面,构建大数据智能风控体系,强化零售贷款风险管理,确保零

售资产质量稳中向好。

2019年,光大信用卡以阳光惠生活APP为核心开展服务。抖音联名卡交易额超过170亿元,B.Duck小黄鸭主题卡客户突破150万户。“跨年盛宴”“818去嗨节”“心享阳光行”等大型活动,打造线上线下营销服务闭环,全面拓展生活消费场景,带动交易量显著增长。此外,持续全面落实“你懂世界,而我懂你”的品牌理念,牢牢把握集团六大E-SBU建设和长三角、京津冀和粤港澳大湾区协同发展等重大战略机遇,打造业务特色,不断增强价值创造能力。理财业务积极顺应监管导向,整体经营情况稳中向好。2019年9月,光大理财子公司在青岛成立,创造了股份制银行中首批获筹建、首家获准开业、首家成立的记录。围绕“七彩阳光”净值型产品体系,持续丰富产品线,截至2019年末,净值型产品占比比较上年增长93.04%

服务升级,名品擦亮“光大零售品牌”

2019年,光大银行积极推进“三名”(名品、名店、明星)建设,在零售业务项下,打造“阳光理财”“阳光公募资管”“薪悦管家”“出国云”“阳光光速贷”“阳光助业贷”“光大抖音联名信用卡”“魅力海南旅游节”“光大818去嗨节”等一系列名品,推动品牌的塑造和推广。

作为国内率先发行人民币理财产品银行,率先将“理财”的理念引入国内的银行,多年来,光大银行着力打造的“阳光理财”品牌深受客户以及业界好评,累计发行理财近30万亿元,为客户创造收益超过3,300亿元。“阳光公募资管”与光大证券合作的名品“光大阳光添利”一炮打响,首周销量即突破40亿元。

“薪悦管家代发客户综合金融服务平台”,打造一站式专属综合金融服务专区,涵盖结算、投资、融资、权益在内的9大类30余项金融和非金融综合服务,实现代发客群价值创造。“阳光助业贷”努力践行普惠金融,以实际行动支持民营经济发展,目前,已服务小微客户超过157万户,累计投放超过8,199亿元。

光大信用卡联合敦煌博物馆共同推出光大敦煌联名信用卡,携手抖音,为短视频用户们量身打造光大抖音联名信用卡,还有能够与父母共享权益的光大孝心主题信用卡。与海南省人民政府启动魅力海南旅游节;联合各大品牌方、卡组织打造的光大818去嗨节,推出面向全年龄段、覆盖全国客户的精彩活动。

创新赋能,财富E-SBU生态圈建设谱新篇

借助光大集团产融结合、融融结合和金融牌照优势,近年来,光大银行通过集团内兄弟企业协同配合,聚焦个人E-SBU生态圈建设,做实场景金融,深化客户、产品、渠道资源共享,打造了以个人客户为中心的一站式金融服务,为零售转型与发展再添动能。

光大银行通过财富管理战略协同构建新生

态,主动与光大集团旗下企业加强业务协同,协同总额超过1.3万亿元。客户共享方面,从集团子公司导入高净值客户1,006户、导入三方个人存管户4.4万户,数字金融业务引入新增零售客户255.8万户;交叉销售方面,代销光大集团企业各类金融产品总额达到638亿元;协同产品方面,中青旅联名信用卡上线两年客户量突破120万户。

破局突围,体系建设、数字孪生,开启“一流财富管理银行”建设新局面

2020年,光大零售业务将重点聚焦于构建敏捷组织,搭建数字孪生相关指标体系,深化大数据、云计算、人工智能、区块链等技术应用,优化业务流程、管理流程、营销流程、服务流程,持续提升客户体验,打造一批有口碑、有亮点、有市场竞争力的“名品”,完善队伍体系建设,推动零售业务发展质效同升。

在数字化转型方面,将按照“外接场景、内建平台、数据驱动、综合经营”的基本思路,推动覆盖“全客户、全产品、全渠道”的零售金

融业务数字化转型,打造数字赋能的零售新模式。此外,重点突出“阳光理财”“出国云”“阳光助业贷”“光大信用卡”等名品打造,通过一流产品、一流服务促进一流业务。

2020年是光大银行零售业务转型的关键之年,面对日益激烈的市场竞争,光大银行将不断强化科技赋能,探索创新业务模式,加快打造全客户、全产品、全渠道的服务体系,深入推进数字化转型,促进零售业务发展再上新台阶。

通讯员 丁明华

满50元
最高立减20元

话费充值随机立减
中国银行手机银行



扫码参与活动

操作步骤: 登录中国银行手机银行APP - 生活频道 - 话费充值

活动时间: 2020年4月1日至2020年6月30日

活动对象: 中国银行手机银行客户

活动详情请见www.boc.cn



扫码下载手机银行

银行 BANKING | 证券 SECURITIES | 保险 INSURANCE

全球门户网站: www.boc.cn 客户热线: 95566 官方微博: weibo.com/bankofchina

