



从时间变化来看，2015-2018年营业收入虽然一直增加，但增长率从2015年的18.97%降至2018年的1.73%，呈现递减趋势。

同时，与其他上市股份制银行相比，浦发银行的业绩也相对失色。

从营业收入来看，2018年浦发银行位居九家上市股份制银行第二，但其增长率只有1.73%，远远低于其他银行；从归属母公司股东净利润来看，位居第三，但增长率只略高于民生银行，明显低于招商银行的14.84%。



四、零售业务成为收入增长新引擎，但信用卡不良贷款率显著提升

面对收入和净利润增长压力，浦发银行也意识到了零售业务的重要性。2018年，浦发银行大力推动零售业务发展，建立以财富管理和负债第一极，信用卡第二极，发力零售信贷第三极，培育私行第四极的多极发展格局，零售业务营业净收入达663.26亿元，占全行营业净收入的42.48%，成为第一大收入板块。

从贷款结构来看，公司贷款占贷款余额的比重最大，但个人贷款占比逐年提升。2018年浦发银行个人贷款规模达到1.48万亿元，占比达42%。

浦发创新实验室
定位于银行的“创新引擎”，通过连接科技创新与金融业态，发力普惠金融、智慧金融和开放金融，搭建开放协同的生态体系，进行优势互补，并在业务、流程上加速推进银行转型发展，提升核心竞争力。

浦发-华为开源技术创新实验室
推进开源技术在全领域应用，为企业创新提供开源技术支撑，探索企业级大数据处理平台的优化与提升。

浦发-科大讯飞智能交互实验室
成立科技合作共同体

浦发-百度深度学习实验室
共建深度学习平台，针对智能营销场景和智能风控

2018年9月，浦发银行与微软、IBM、SAS、天睿信科、Temenos、银联数据、文思海辉、长亮科技、神州数码、润和软件、科蓝软件、安硕信息、赞同科技、天正

软件、数聚股份、时代银通等16家公司成立科技合作共同体。

“科技合作共同体”是一个由银行、科技公司、科研机构等多方机构共同组成的“开放共享、共建共赢”的生态平台，通过技术与金融服务场景的深度融合，发挥汇聚各方智慧、加速创意落地、孵化种子公司的三大功能，实现能力共享、成果共享、收益共享。

3、业务持续创新

2018

年浦发银行

不断进行业务创新，推

出了新业务品种或开展衍生金融服务，包括i-Counter智能柜台、API Bank无界开放银行、“浦发个人贷款”小程序、“知享·慧生活”私人管家平台、金品汇、“e同行

”、“浦

银避险”、“借记

卡在线换卡直邮服务”、“知识图谱1.0”等，通过多渠道创新吸引客户资源。

i-Counter智能柜台：通过对生物识别、音视频、4G无线等新技术的运用，促进网点业务由柜面向智能机具的迁移，提升客户服务效率和网点工作效率，助力网点数字化转型升级。

API Bank无界开放银行：通过API架构驱动，将场景金融融入互联网生态，开放产品和服务，嵌入到各个合作伙伴的平台上，围绕客户需求和体验，形成即想即用的跨界服务，塑造全新银行业务模式。

“浦发个人贷款”小程序：集在线贷款申请、房产估值、直销银行开户等功能于一体，并以数字化为经营重点，实现与各类互联网渠道的客户交互引流，推进行业聚合，打造金融业内独具特色的互联共融生态圈。

“知享·慧生活”私人管家平台：针对高净值客户的一站式非金融管家服务平台，客户可享受平台的免费权益、服务专享优惠价、惊喜活动线上免费抢等活动。

金品汇：涵盖贵金属、商品、外汇的一站式行情交易平台、一站式投顾服务平台和一站式交易培训平台。

“e同行”：同业合作体系的线上平台，以App为载体，为银行金融机构客

户提供资金交易、线上撮合、资讯获取、即时通讯的渠道。

“浦银避险”：根据市场变化，适时推出浦银通、浦商盈、商品E联盟等产品，满足同业、企业、资管客户多样化避险需求

“借记卡在线换卡直邮服务”：推出“线上申请、邮寄到家、线下激活”的借记卡新户申请和在线换卡直邮服务，并针对女性客户，推出专属“花悦卡”产品，打造借记卡线上线下闭环服务。

“知识图谱1.0”：完成企业级反欺诈系统建设并投入使用，全覆盖线上线下交易，实现交易反欺诈风控由专家规则为主向模型自学习为主的升级，并通过神经网络技术，推出知识图谱1.0版本，逐步构建智能交易风控体系。

总的来看，

浦发银行资产质量有所改善，零售业务开始发挥收入增长的引擎作用，但收入和利润增长仍面临较大压力，“数字生态银行”建设或许将成为其竞争力提升的主要武器。

正如浦发银行董事长高国富所说：“提升发展质量，必须以数字化转型为重要抓手，持续推进数字生态银行建设。2019年，我们将继续聚焦科技引领，加快推进科技与公司、金融市场、运营管理等实施融合，成立敏捷团队，推动各领域数字生态建设齐头并进。”