

三十载春风化雨，三十载春华秋实。

30年前，邓小平同志南方谈话传遍大江南北，“发展才是硬道理”“改革开放胆子要大一些”激荡起滚滚春潮。在改革开放的历史洪流中，光大银行应运而生。

1992年2月9日，国务院批复《关于成立中国光大银行审核意见的报告》，同意成立光大银行，初期主要筹集融通国内外资金，办理机电、能源、交通等行业的大型设备信贷、飞机租赁等业务。同年8月18日，光大银行在人民大会堂举行了隆重的开业仪式。



国务院提出全面金融体制改革十年后，一轮影响更为深远的国有银行改革到来。2003年5月，时任央行行长向国务院递交了一份名为《改革试点——国有商业银行的财务重组》的报告，建议用外汇储备为国有银行注资。9月，方案获得通过，轰轰烈烈的国有银行改革大幕开启。

2007年，国有银行改革惠及光大。经国务院批复并经银监会核准，中央汇金公

司注资200亿股普通股，光大银行改革重组工作取得了重大实质性进展。重组完成后，光大银行资本实力和防范风险能力得到有效提升。2008年，光大银行资本充足率超9%，拨备覆盖率超150%，不良贷款率控制在2%，实现净利润70多亿元。

改革重组三年后，2010年8月18日，光大银行以28天的“光速”成功登陆A股市场；2013年12月20日，光大银行在香港联交所主板上市，由此成为“A+H”两地上市银行。

光大银行的重组和上市，是光大集团重组改制的核心环节。在国务院批准的光大重组方案中，明确要求其“探索现代金融控股模式，为中国金融改革探路搭桥”。经过多年的发展，目前光大集团旗下拥有银行、保险、证券、信托、消费金融等金融全牌照，兼有旅游、环保、健康等实业板块。近年来，光大集团通过发挥综合金融和特色产业优势，不断探索中国特色金控集团发展道路。

2020年7月10日，光大集团收到中证登出具的《过户登记确认书》，中央汇金公司将其直接持有的102.51亿股（占比19.53%）光大银行股份全部转让给光大集团。至此，光大集团重组改制中最为重要的银行股份拉直工作正式收官。随着公司治理更加高效，光大银行与光大集团其他业务板块间的协同持续深化。2021年光大银行实现集团协同业务总额超过1.8万亿元，协同营收近百亿元，客户迁徙超过200万户。

因创新而兴：勇立时代潮头

时代浪潮滚滚向前，互联网和智能手机的出现，让一切都被搬上云端。新科技颠覆了旧时代、老观念，激荡起一轮又一轮创新浪潮。

一年服务5.6亿用户，5500亿元交易金额，超20亿笔交易笔数……微信、支付宝、美团、银联等大型互联网企业和金融机构的缴费业务背后，都离不开一个“隐身的英雄”——“光大云缴费”。

截至2022年6月末，“光大云缴费”提供的缴费项目超过1.3万项，不仅涵盖

老百姓常用的水电气费，也包括社保等政务缴费项目。2022年上半年，该平台缴费服务笔数已达11.34亿笔。

时间拉回到2008年，为便利老百姓缴纳水电气等公共事业费用，全国多家银行上线了便民缴费服务，但光大银行走得更远，它创新性地将缴费能力向外部平台开放。2010年，光大银行携手支付宝、财付通、中国银联、中国移动等合作伙伴，正式发布推出业内首个开放式网络缴费业务平台。

2015年5月，“光大云缴费”与微信达成战略合作，向微信提供1000多项缴费服务和一整套标准化服务流程。更重要的是，“光大云缴费”抱着开放的合作态度，直接将缴费能力打包嵌入微信后台，让用户可以无感使用。2016年以来，借助微信庞大的流量基础，“光大云缴费”用户每年均高速增长。

循着开放合作的路径，“光大云缴费”累计输出合作机构已超过700家，包括100余家银行同业，中国银联等清算组织，微信、支付宝、京东、美团、爱奇艺等大型电商平台，以及移动、电信、联通三大运营商等。

如今，“光大云缴费”服务范围遍及31个省（自治区、直辖市），在服务项目、缴费规模、用户数量方面均处于同业领先地位。同时，它连接着B端（企业）、C端（用户）和G端（政府），给后续商业价值留下巨大想象空间。2022年，光大银行将负责数字化经营与生活场景搭建的两个部门进行合并，设立更加一体化、聚合化的数字金融/云生活事业部，准备围绕便民、政务、医疗、交通、教育等场景，发力场景金融建设，进一步挖掘“光大云缴费”的商业价值。

云缴费的出现并非偶然，回顾光大银行的历史，金融创新层出不穷。

2003年，光大银行敏锐地发现了蕴含在国内基建、房地产等行业中的机遇，推出“总对总”工程机械按揭贷款，成为一个现象级爆款产品。

曾被誉为“光大模式”的工程机械按揭贷款，是通过与工程机械厂商和经销商合作，向购买工程机械的个体工商户提供按揭贷款，同时让厂商和经销商为贷

款进行回购担保。这既解决了个体工商户的资金短缺问题，帮助厂商提高销量和回款效率，又通过回购担保等有效的风险缓释手段，较大程度降低了银行的坏账风险。

据光大银行的老领导回忆，该产品一经上市，立即受到工程机械厂商的热烈欢迎。“当时全行零售条线的人，包括各级管理人员，带队去全国的工程机械厂家做营销，很短时间内就把这个产品推广到全国。”

其他银行也纷纷跟进效仿“光大模式”，激活了整个工程机械行业的贷款业务。三一重工、中联重科、徐工集团等大型工程机械企业都与光大银行保持了良好的伙伴关系。据悉，在该细分市场，光大银行常年保持龙头地位，累计发放数千亿元贷款。

此外，光大银行还推出了国内第一只外币理财产品、第一只人民币理财产品，并第一家实现对公、储蓄、借记卡业务数据的全国大集中……

2011年前后，光大银行将创新能力确定为战略支撑之一，希望通过创新培育特色业务，形成差异化竞争优势。在全行激励创新的氛围中，光大银行陆续推出了大资产平台、资金归集、云缴费、云支付、直销银行等创新服务平台。

同时，光大银行在内部建立创新激励机制。2011年12月，光大银行在信息科技部成立“科技创新实验室”，为创新项目的孵化提供资金和技术支持，并向优秀的创新想法和实施效果较高的创新项目发放奖励。自“科技创新实验室”开始，光大银行持续完善内部创新机制，将激励范畴从科技拓展到管理机制、业务模式等领域。

据悉，光大银行设立了5亿元专项经费，用于支持金融科技创新项目孵化。截至2021年末，全行已累计申报201个创新项目，正式批复75个，已有23个项目在获客及客户转化、引入对公/对私存款、信用卡发卡、贷款等方面取得阶段性经济成效。

与时代共进：聚焦大财富管理

随着改革开放深入推进，国民经济水平快速提高，中国老百姓的钱袋子鼓了起来。初期，“储蓄为王”的观念占据上风，居民财富多以银行存款的形式留存。随着居民家庭财富进一步增长，老百姓对理财的需求从无到有，家庭金融类资产从单一走向多元，财富管理机构亦从银行拓展至基金、证券、信托等多种类型。

2003年前后，银行多元化经营渐成趋势，商业银行纷纷谋求公募基金等资管业务牌照。光大银行注意到居民存款向理财转型的倾向，开始探索银行发行理财产品的可能性。2004年2月，光大银行发行国内首只外币理财产品“阳光理财A计划”，随后又发行国内首只人民币理财产品“阳光理财B计划”，国内银行理财业务从此起步。

作为市场领跑者，光大银行不断加快探索步伐，在符合监管要求的前提下，持续升级优化财富管理，推出一系列国内首发性银行理财产品，让“阳光理财”品牌声名鹊起，“要理财，到光大”的观念深入人心。截至2022年6月末，光大银行理财业务累计发行产品近39万亿元，为投资者创造收益超4100亿元。

2013年，党的十八届三中全会明确提出全面深化改革的战略部署，同时明确加快利率市场化改革，健全多层次资本市场体系，提高直接融资比重。由此，央行先后放开贷款、存款利率管制，建立并完善了贷款市场报价利率的形成机制，推动降低实体经济融资成本。同时，不断优化金融结构，直接融资比重逐渐上升，金融脱媒趋势随之深化。

随着国民经济向高质量发展迈进，战略性新兴产业等新经济领域高速增长、传统企业加快转型升级，利率市场化、金融脱媒速度加快，高投资带动高增长的固有经济形式面临转型。在此情况下，商业银行更加注重盈利能力提升，优化资本使用效率、寻求轻资本的发展模式，财富管理转型成为国内商业银行的共识。

2018年4月，“资管新规”出炉，推动银行理财、保险资管、券商资管、信托等不同领域统一监管标准，消除监管套利空间，大资管时代正式来临。银行理财面临更加激烈的外部竞争，财富管理转型迫在眉睫。

同年，光大银行将打造财富管理银行作为战略愿景，推动各业务条线向财富管理转型。“理财业务是财富管理领域的必争之地，是全行的战略重点。”光大银行副行长齐晔表示。2019年9月，光大银行理财子公司在青岛挂牌成立。截至2022年6月末，光大理财产品规模近1.2万亿元，较年初增长11%；其中，净值型产品规模占比达95%，业务规模稳步迈上新台阶。

近年来，另一个不可阻挡的大趋势就是数字化。光大银行副行长杨兵兵表示，过去十年，银行技术和业务部门一直在推进四件事：电子化、线上化、数据化、智能化。在这一过程中，科技对业务赋能逐渐深化。以银行业零售转型为例，2013年前后的互联网大潮让银行看到了零售数字化的潜力，银行零售化转型很快转入零售数字化转型。

2020年，国务院发布《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》，提出“加快培育数据要素市场”，将数据要素提升到战略高度。

王江在光大银行2022年中工作会议上指出，“财富管理银行”战略既要有愿景目标，也要有路径和方法，而提高数字化经营能力，就是战略实施的路径和方法。具体而言，就是以数据为生产要素，科技为生产工具，平台场景为生产方式，依托于数据深度挖掘、科技与业务深度融合，服务分层分类的客户经营体系建设。

为此，光大银行近期对数字化建设部门组织架构进行重构，将信息科技部更名为金融科技部，同时设立数据资产管理部、科技研发中心和智能运营中心三个一级部门，构成“两部两中心”的数字化转型基础板块，提升“业务+科技”融合效能。此外，为支持金融科技发展，光大银行加大科技人才队伍建设，截至2022年6月末全行科技人员已增至近2600人。

为使命坚守：传承红色基因

光大银行是一家带有鲜明红色基因的银行。红色的基因，就要有红色的担当。自成立以来，光大银行始终聚焦国家所需，竭尽光大所能，忠实履行金融央企“国家队”职责使命。

早在2002年初，光大银行在财政部组织的招标中分别获得中央财政直接支付和授权支付业务代理银行资格；2005年4月，该行又取得了中央财政非税收入收缴业务代理银行资格，成为全国唯一一家拥有全面代理财政国库业务资格的股份制商业银行，是首家拥有代理中央财政全部三项业务资格的代理银行。

经过多年的积淀与锤炼，光大银行以独具特色的业务系统和先进的电子化水平为代理财政业务提供了可靠的技术保障，保证财政资金及时、准确、安全、高效地收缴与汇划，获得了各级财政部门、预算单位的高度认可，在财政部组织的年度综合考评中始终名列前茅，近五年连续取得中央财政代理银行考评“三项全优”佳绩。

2022年以来，百年变局和世纪疫情相互交织，面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，光大银行主动响应党中央、国务院关于稳住经济大盘的决策部署，结合自身实际，提出了六方面22条具体举措，支持受困企业渡过难关。6月，光大银行开展“稳经济、进万企”系列服务活动，进一步深化支持实体经济“六方面22条”举措落地见效。光大银行行长付万军表示，“要将‘光大所能’更加精准、更加有效送达‘万家’企业，同步推动稳经济政策落地和光大银行公司金融高质量发展。”

截至2022年6月末，光大银行制造业贷款余额超3700亿元，较年初增长16%；普惠贷款余额较年初增长19%；涉农贷款余额较年初增加215亿元，提前完成全年预算目标；绿色贷款余额较年初增长超26%；清洁能源贷款较年初增长超44%。

作为支持实体经济、稳定信贷增长的主力军，公司金融要如何找到落地稳增长政策和高质量发展之间的最大公约数？光大银行副行长曲亮认为，核心在于持续推动公司金融财富管理转型，打造“商行+投行+资管+交易”的“投商行一体化”竞争新优势，做大债券融资和非贷非债业务，为传统信贷业务腾挪空间，进一步支持制造业、“专精特新”、乡村振兴、普惠信贷等国家鼓励的重点领域和薄弱环节。

为此，光大银行公司金融条线聚焦FPA（对公客户融资总量）产品体系建设，优化调整业务结构，确定了将传统信贷、债券融资、非贷非债类业务比重调整至各占三分之一的目标，不断扩大FPA总量规模。

截至2022年6月末，光大银行FPA规模达4.62万亿元，较年初增长近5000亿元。其中，基础性贷款投放流量规模7935亿元，债券承销流量规模2523亿元，非贷非债流量规模2176亿元。

三十载光阴荏苒，已届而立之年的光大银行，红色基因传承不息，砥砺奋进再启新程。“身处快速变化、转型发展的伟大时代，承托‘而立之年’的荣耀与梦想，我们要把握历史机遇，勇担责任使命，坚定发展信心，破解发展难题。”王江强调，“光大银行将以更加成熟、稳健、自信、开放的姿态，推进财富管理银行建设，谱写高质量发展的新篇章！”

辅文

解码财富光大

2012年4月，光大银行推出“理财夜市”首发产品“阳光e理财1期、2期”，开创了理财产品线上销售的先河，开售仅7小时，15亿元理财产品即被抢购一空。

十年后的今天，光大银行实施新一期科技战略规划，设立由行长担任主任委员的数字化转型委员会，全面推动数字化转型战略，促进财富管理业务再上新台阶。

作为国内财富管理行业“领跑者”，光大银行早在2004年，就先后推出国内首只个人外币理财产品“阳光理财A计划”、首只人民币理财产品“阳光理财B计划”，国内银行理财业务从此起步。此后，光大银行接连推出多个首创性理财产品，让“阳光理财”品牌深入人心，为日后打造财富管理银行埋下伏笔。