——对公存贷款业务：报告期末，对公存款余额（含保证金存款、国库存款和其他存款）

为 24,352.27亿元，比2014年末增加了1,348.26 亿元，增长5.86%；对公贷款余额16,465.23

亿元，比2014年末增加955.49亿元，增长6.16%。(本外币口径)

——投资银行业务：报告期内，公司债务融资工具承销额 3,840.45 亿元，同比增长

22.15%；截止报告期末银团贷款余额 1,481.47 亿元，同比增长 7.35%；新增托管股权基金

139 只，托管规模 3,578.68 亿元；大力发展绿色金融，公司绿色信贷余额为 1,717.85 亿元； 实现境内外并购贷款 222.96 亿元，同比增长 69%，境外并购贷款余额约 80 亿元人民币。

——贸易金融与现金管理业务：报告期内，公司累计完成在岸国际结算业务量 3,391.51 亿美元，同比增幅 15.09%；跨境人民币结算业务 4,504.41 亿元人民币，同比增长 37.12%； 完成保理业务量 3,651.67 亿元，同比增幅 4.33%；国内信用证业务量 4,649.07 亿元，同比

增幅 6.51%；票据承兑业务发生额 12,216.13 亿元，同比增长 5.3%；银票贴现业务累计发生

额 3,525.23 亿元，同比增加 2.68%；商票贴现业务发生额 403.64 亿元，同比下降 14.22%； 公司电子渠道及代理结算业务量达 29.52 万亿元，同比增幅 66.78%。

——资产托管业务：报告期末，资产托管业务规模 49,816.43 亿元，比 2014 年同期增 长 61.99%；本报告期实现托管费收入 31.23 亿元，比 2014 年同期增长 10.74%；公司运营 托管组合 7,282 个，同比增长 2.81%。

——养老金业务：报告期末实际运作的个人账户数为 39.24 万户，业务规模保持稳定；

养老金账管中间业务收入 424.93 万元，同比增长 3.51%。

——离岸业务：报告期内公司国际业务平台通过营销渠道整合和产品创新加载，不断拓 展国际化业务规模，着力提升经营效益，国际业务平台期末总资产余额 1,913 亿元，实现营

业总收入 41.74 亿元，营业净收入 13.49 亿元，中间业务收入 6.45 亿元，为推进国际化全 面发展打下了较好基础。

（二）零售银行业务。报告期内，公司构建并升级了大零售的发展格局，逐步形成了以 客户为中心的全流程、全渠道、全产品线的业务板块；建立以交叉销售为核心的“价值客户”

评价体系，客户中心战略得到有效贯彻；把握市场热点，推出创新产品，满足客户多元化金 融服务需求；创新与中国移动合作方式，完善移动金融服务功能，移动金融领先地位得到有 效巩固；社区银行建设快速推进，网点转型积极探索，金融服务便利性持续提升。

——个人客户与存款：报告期内，公司不断深化个人客户经营，围绕重点客群制订差异 化营销策略和服务方案；依托公私联动，增强批量化获客能力；建立白金客户增值服务体系，

提升客户服务体验。报告期末，个人客户数达到3,335万户，较年初新增399万户；个人存款

余额4,932.36亿元，较年初增长240.60亿元。

——零售信贷：报告期内通过“一房七贷N增值”完整的消费信贷产品体系，积极支持 民生消费。截至报告期末，消费信贷余额达到3,268.25亿元，年内新增超过600亿元。其中， 住房贷款新增突破500亿元，余额突破2,600亿元。

——个人理财业务：银行理财业务：不断优化以天添盈1号为代表的现金管理类理财产 品功能，为客户提供更为便利的T+0银行理财产品7\*24小时功能；把握理财产品净值转换趋

势，推出惠盈利、睿盈利系列净值类理财产品，积极推动客户分层策略，明确高资产净值客

户标准并推出对应的专属理财产品线，推出柜面及网银渠道的银行理财转让业务。报告期个 人理财产品销量突破 60,100亿元，同比增幅72.21%；对应实现中间业务收入17.26亿元，较 去年同期提升81.68%。

——借记卡及商户收单业务：借记卡方面，拓宽一表两卡、社区银行等发卡新渠道，拓

展联名卡项目并加载IC卡行业应用，升级薪资卡、消贷易卡、商人卡等产品，开展多种营销 活动，加快零售基础客户获取。报告期内新发卡553.76万张，同比增长16.47%。报告期末， 借记卡累计发卡4,572.47万张。收单业务方面，内联外合，创新产品，实现收单业务快速发

展。报告期末，活动收单商户11.54万户，同比增长96.93%；收单商户结算交易笔数12,660.28

万笔，同比增长46.38%；结算交易金额4,753.10亿元，同比增长26.21%。

——支付结算：推出个人电子商务外汇跨境支付业务，开展两季“靠浦”系列出国金融 营销活动，报告期个人结售汇交易量265.77亿元、SWIFT跨境汇款交易额28.21亿美元，个人 外汇业务收入1.27亿元。2015年全行新增代发个人客户149万，全行代发金额超过2,900亿元， 客户综合贡献度超52亿元。代理储蓄国债销售方面，通过财政部和人民银行验收，新增个人

网银销售渠道。2015年储蓄国债销售46.14亿元，同比增长11.06%，实现收入2,169.43万元，

同比增长7.17%。

——银行信用卡：报告期内加快产品创新与功能整合，提升服务品质，扩大品牌影响力， 信用卡发卡量、消费额、透支额稳步增加，盈利能力显著提升；报告期新增发卡363万张， 截至报告期末发卡1,156万张；交易额4,153.31亿元，同比增加39%；实现营业收入105.81 亿元，同比增长119 %, 其中利息收入 43.69亿元，信用卡中间收入（含年费收入等）62.12 亿元。信用卡中心顺利通过ISO 27001监督审核，标志信用卡中心运行的信息安全管理体系

完全符合ISO国际标准。

——私人银行：报告期内，推出阳光私募、贵金属1号等创新产品，引进上海信托优质 投资产品，完善产品线，为客户提供集团化、一体化的产品服务；借助香港私人银行中心的

成立，推出境外大额保单、保单融资、海外投资产品等海外业务；优化私人银行专属投资帐 户服务，进一步提升客户服务体验，市场影响力逐步增强；家族信托、海外业务均获得突破。 截至报告期末，私人银行客户数突破15,000户，管理私人银行客户金融资产近3,000亿元人

民币,全行私人银行客户贡献业务净收入超过20亿人民币。

（三）金融市场与金融机构业务。报告期内公司主动顺应监管要求，强化客户经营，加 大产品和业务创新力度，稳步扩大业务规模，优化业务结构，紧抓市场机遇，不断增强金融 市场业务运作水平和投资交易能力，盈利水平和竞争实力同步增强，为推动收入结构调整和 发展方式转变发挥了重要作用。报告期末，公司的主动运作资金类资产规模 1.98 万亿元， 实现金融市场业务营业净收入 395 亿元，其中主动运作全成本净利息收入 285 亿元，实现自

主非利息收入 110 亿元。

——投资交易：债券交易方面，公司加强市场预判，把握市场机遇实现价差收入，积极 调整组合结构提升收益水平；积极参与市场创新，不断丰富投资交易品种，首批达成标准债 券远期集中清算交易；积极开拓境外市场，开展外币债券交易和境外人民币利率互换交易业 务。报告期内，公司排名银行间本币市场交易百强第九名。

贵金属交易方面，报告期内公司交易量大幅增加，同比增长 148%;致力于以产品创新满 足不同客户需求，报告期内，公司正式开展黄金进口业务，推出账户贵金属及商品等新业务，

积极实践“互联网+金融”的创新模式，推出第三方电商平台实物贵金属销售业务。

外汇交易方面，公司把握利率、汇率市场化机遇，重视产品及模式创新，加强协同和推 广，成功获得人民币瑞郎直接交易做市商资格。公司在稳步发展即远掉期传统交易的基础上， 创新开展银行间外币对货币掉期和外币对期权业务，以及代客组合型期权等衍生交易产品，

进一步提升自营及代客交易能力，提升市场综合影响力，报告期内，公司外汇衍生业务交易

量增幅达 75%。

——金融机构业务：报告期内，各类中资金融机构授信客户超过 400 家，同业负债结构 进一步优化，非存款类金融机构日均负债余额近 6,000 亿元。代理证券、基金、保险、信托、

信用证、利率互换等各类代理业务同比增长较快。

——资产管理：坚持以客户需求为导向，丰富产品系列，覆盖各渠道客群，推出了包括 净值型产品、实物支付产品等理财产品新种类，资产品种多样化，涵盖债权、股权、交易市 场；外塑品牌、内强机制，严守监管底线，严控内部风险，稳中求进，推动资产管理业务的 持续健康发展。报告期内，理财销量超 86,090 亿元，同比增长 59%；理财中间业务收入 84.89 亿元，同比增长 2 倍。

（四）小微企业金融业务：报告期内，公司结合市场变化和业务经营的实际情况，打造

业务特色，升级营销方式，实现小微金融业务平稳健康发展。升级推出“和利贷 2.0”，细 分中移动供应链的三种主要业态，提出信用贷、酬金贷、建设贷三类业务模式。在科创金融 方面，推出千人千户小微客户专属产品，不断提升客户培育品牌知名度。积极推进“浦银快 贷”，不断优化升级功能，丰富合作渠道建设。报告期末，公司中小微企业（国家工信部口 径）表内外授信总额 16,968.71 亿元，表内贷款总额 10,913.70 亿元；与上年末相比，中小 企业表内外授信业务增长 3.23%，表内贷款余额增长 6.16%。

（五）渠道与服务：报告期内，公司新设机构 368 家，其中二级分行 10 家，同城支行

71 家，社区、小微支行 287 家，机构终止营业 3 家。报告期末，公司已在 30 个省、直辖市、 自治区及香港特别行政区开设了 40 家一级分行，共 1,660 个网点。

——电子银行业务：产品方面，公司发布互联网金融战略，推出“SPDB+”互联网金融 品牌，促进公司经营服务模式全面提升。报告期内，所有零售银行业务均已完成互联网化改 造，实现“SPDB+”入驻。推出 “靠浦 e 投”互联网直接投融资平台，实现“浦银点贷”网

络消费贷线上线下全渠道应用，与上海信托实现对接，互联网用户可通过我行直销银行直接

购买上海信托的“现金丰利”产品，初步实现集团内部交易平台的互联互通。创新移动金融 应用模式，与中国银联推出 HCE“云闪付”，成为苹果 Apple Pay 首批合作银行。客户方面， 报告期内电子银行客户规模快速增长，报告期末，个人手机银行客户数达到 1,150 万户；个 人网银客户数达到 1,691 万户，个人网银交易额达到 10.6 万亿元；现金类自助设备保有量 达到 7,896 台；各类自助网点 4,451 个；电子渠道交易替代率达 91.47%。

——运营支撑：报告期内，公司坚持客户中心理念，深化卓越运营支撑体系建设，践行 “效能、精益、价值、平安”总体要求，着力“大运营支撑、大服务平台、大销售渠道”升

级，为全行转型发展提供坚实支撑。一是打造“大服务”平台，有效支撑客户经营。推动对 公账户管理整体优化，推进网点资源共享、业务互联互通及延伸服务，提升差异化运营服务 能力，协助公司、零售、金融市场等重点领域业务创新及推广。二是实施“轻前台”策略， 网点运营提质增效。优化网点运营资源配置要求，实施网点事务性工作集中、后移，深化厅 堂服务一体化及网点坐销，升级 6S 管理，推进网点智能化建设与移动运营。三是落实“强

后台”策略，集约运营能级提升。推动信用运营业务职能范围的扩充；集中业务推进业务专

业化升级及系统松耦合架构，合肥作业中心正式启用形成双中心模式；人民币跨境支付系统 成功对接，持续加强支付系统及渠道建设。四是推进“稳内控”措施，执行监督日益强化。 实施差异化检查方式，推行非现场检查与“光盘行动”，深化明职尽责活动，试行员工违规

积分，加强系统监测建设，构建运营检查监督的新模式。五是夯实运营基础，提升精细化管

理水平。完善 SOP 制度体系，推动运营数据管理基础建设，启动运营中场建设，构建运营岗 位培训课程体系，充分挖掘和运用运营专业人才资源。

（六）人力资源：报告期内，公司积极推进集团化人力资源管理体系建设，构建集团化 干部管理及考核评价体系，进一步深化干部人事制度改革。继续加大中高级管理人员培养力

度，推进总行直管干部后备库的更新与建设，落实总行和分行后备干部的双向挂职锻炼，不 断深化处级干部选聘管理。继续推进海外储备人才队伍培养，完善海外机构招聘及人才引进 机制，深化全行社会招聘管理，优化全行统一校园招聘工作。建立健全专业人才管理体系， 持续推进专业岗位序列管理工作，注重推进各类人才统筹培养。积极推进构建国际化薪酬体 系，完善海外机构和海外派出人员薪酬机制，按照集团化要求深化子公司薪酬管理，继续完

善专业岗位绩效薪酬与业绩增长挂钩的激励机制。加强人力资源信息系统建设，融合大数据

思维，强化人事信息统计分析。持续落实人事领域案防内控检查，进一步督促和培养银行从 业人员的底线思维，提升职业操守。

四、报告期内核心竞争力分析 公司拥有明确清晰的发展战略，坚持以客户为中心，以解决社会经济金融需求痛点为抓

手，把握经济转型升级中的结构性机遇，推进创新发展，有效应对复杂环境和市场竞争，初 步形成了集团化经营架构，拥有银行、信托、租赁、基金、投行、货币经纪等多种经营业态， 具备了提供一站式综合化金融服务的良好基础。拥有突出的公司银行业务实力及高质量的公

司客户基础，公司银行业务位居股份制银行前列。金融市场业务近年来亦快速发展，跻身股

份制银行前列。拥有审慎高效的风险管理，建立了全面风险管理体系，积极推动新资本协议 在本行的实施和运用，资产质量在上市银行中处于较好水平。拥有战略性的经营网络和高效 的营销渠道，分支机构已覆盖全国各省区直辖市，战略性地布局于人均收入水平较高的经济 发达地区，在中国经济发展水平领先的长三角地区实现了地级市网点全覆盖，并以香港为起 点稳步扩展境外机构布局，同时不断扩展完善全方位的电子银行渠道，大幅提升了本行产品

与服务的覆盖面。拥有经验丰富的高级管理团队和高素质的员工队伍，高管人员拥有丰富的

金融从业和管理经验，同时通过富有竞争力的人才激励和培养机制，打造了一支专业化、高 素质的员工队