**平台创业领导小组简报**

2016年第（4）期

2016年8月8日

**李总在外设机构视频会议上提出运营转型**

8月3日，外设机构管理部与各分公司员工召开了视频会议，李总在会议中就平台创业计划和分公司运营转型工作做了重点阐述。

会上，李总对分公司的企业客户和机构客户两个条线的分业运营管理提出具体要求，着重强调了分公司运营转型应做到“两个建设”并驾齐驱，即“软建设”和“硬建设”。公司的“软建设”包括文化建设和制度建设； “硬建设”包括组织架构的建设、办公环境的建设、人员转型的建设、产品转型的建设和客户运营的管理。

一、“软建设”

（一）文化建设。李总指出，普兰承载着中国货币市场之梦想，它有着自身独特的企业文化。公司文化建设第一方面是普兰的“初心”：普兰的经营目标、宗旨和理念的传承。

普兰经营目标：做一个有高度社会责任感的公司；做一个法人治理结构完善的公众公司；做一个行业领先的创新型公司。

普兰经营宗旨：服务于中国货币市场发展与完善；服务于上海国际金融中心建设；服务于实体经济发展。

普兰经营理念：至纯、至美、至精。至纯——普兰运营的内涵特征；至美——普兰运营的形象特征；至精——普兰运营的行为特征。

公司文化建设第二方面是普兰的“追求”：为自由，为他人，建设金融新生态。

为自由：指的是追求个人自由的状态，在舒适的环境下拥有开放的心态和开放的行为；

为他人：指的是以有效的方式去沟通，追求为他人带来好处；

建设金融新生态：综合为自由，为他人这两点，诞生金融市场和货币市场的新生态！

（二）制度建设。李总指出，公司的制度建设是公司运营管理的可靠保证。各分公司可在总部的制度之下，出台适合分公司发展的规章制度，每月28日可作为公司的“制度梳理日”。

二、“硬建设”

（一）组织架构建设。李总强调公司平台创业，公司的运营转型，组织架构的建设尤为重要，关系到一个分公司的运营发展方向，关系到分公司每一个员工的定位和发展。各分公司可结合各自实际情况调整组织架构，根据该架构制定人员招聘计划。会上，李总还根据各分公司的不同规模拟定了三个组织架构方案：

方案一：2个条线（企业运营条线和机构运营条线），6个部门（每个条线包含一部、二部、三部），14个台（每个部门包含两个台，加一个综合台，一个后台），60人左右（每个台四人标准）。

机构客户运营条线包含的三个部门：

机构一部：主要负责国有、股份制银行和1500亿以上规模大城商银行的客户运营，经纪服务和产品营销；

机构二部：主要负责中小银行（1500亿以下规模小城商、三农银行、村镇银行）的客户运营，经纪服务和产品营销；

机构三部：主要负责非银行金融机构（财务公司、信托公司、保险公司等机构）的客户运营，经纪服务和产品营销。

企业客户运营条线包含的三个部门：

企业一部：主要负责国企、大型民营企业、上市公司的客户运营，经纪服务和产品营销；

企业二部：主要负责中小企业的客户运营，经纪服务和产品营销；

企业三部：主要负责可建立合作的中介、行业协会、商会等渠道客户的运营、经纪服务和产品销售。

方案二：2个条线（企业运营条线和机构运营条线），2个部门（每个条线包含一个部），8个台（每个部门包含三个台，加一个综合台，一个后台），40人左右（每个台四人标准）；

方案三：2个条线（企业运营条线和机构运营条线），2个部门（每个条线包含一个部），5个台（每个部门包含两个台，加一个综后台），25人左右（每个台四人标准）。

（二）办公环境建设。李总建议分公司选址可选在交通比较方便的非大型商业中心地区，应充分考虑普兰员工上下班方便的因素，同时分公司还应重视办公环境的办公文化宣传，将公司的目标、宗旨和理念同办公环境进行有机的结合。

（三）人员转型建设。平台创业，分公司运营转型，招聘工作可优先考虑资历较深的银行金融机构从业人员，不能仅仅是应届毕业生或是单一的社会应聘者，根据分工不同，适时调整人员招聘组成。

（四）产品转型建设。分公司应做好产品转型运营，细分产品计划，明确产品分类。

（五）客户运营管理。李总提出，分公司必须重视客户的运营管理工作，应设立客户运营专职人员。

接下来，李总同时强调了客户归属、客户营销、团队管理等分公司后期的重点工作。

三、团队的建设

分公司团队建设应重点做如下工作，一是明确台内用人规则，二是做好人员岗前培训，三是确定团队人员分工，四是设立台内考核内部分配机制，五是人员流失达到一定比例的台或部门，台长和部经理不得参与公司年底评优。

四、客户的归属

客户归属分为开发归属和运营归属两类，开发归属人员永久享有计提分配权利，运营归属遵循属地原则，对于尚未设立分公司区域，结合经纪人的客户资源，运营归属遵循就近就地原则。

主题词：李总 外设机构 会议 转型

上海普兰金融服务有限公司 2016年8月8日印制