

战略动态

我行网点营销能力提升辅导项目 督导师培训圆满结束



本报讯 6月8日起,总行组织开展了为期5天的网点营销能力提升辅导项目督导师培训,进一步推进网点营销能力提升辅导项目后续固化和各支行自主推进营销型网点工作的开展。

本次培训邀请了来自台湾卓越华人训练团队的郑智群总监和上海银翱咨询管理有限公司的刘无总经理主讲,通过企业内训师技能技巧训练、试点网点辅导培训、试点网点现场实践辅导和考核总结四大模块的训练,加强了项目督导师们对项目的认识以及授课能力。为强化学习效果,本次培训还以实战演练形式,进一步促使督导师们掌握授课技巧和项目实施方法。郑老师在课堂上让每一位督导师即兴演讲、现场录像,然后给予精辟的点评,使督导师们

直观地了解到自己在授课过程中的可提升空间;刘老师则亲自带领督导师们深入网点,现场教导网点营销能力提升辅导的方法和技巧,讲解辅导中需要注意的细节。

参与培训的督导师们表示,本次培训的授课形式有别于以往参加过的培训,在培训前通过课程培训需求调研,了解督导师的基本授课水平、授课经验、授课风格、希望提升的授课技巧等基本情况,并根据督导师们对课程的需求,精心制定了相应的课程;在培训中,主要以实战为主,课程容易掌握又印象深刻,对项目后续固化和推进有重要的指导意义,增强了支行对营销型网点后续工作开展的信心。

(总行 潘倩雯)

欢乐亲子活动 点燃夏日激情

我行“六·一”儿童节系列活动趣味多多

编者按:大多数客户和员工平时都忙于工作,缺少与孩子沟通交流。基于这种情况,今年“六·一”儿童节到来之际,各支行举行了形式多样、丰富多彩的主题活动,为节日营造温暖、欢乐的喜庆氛围。

里水支行: 用画笔描绘不同农商

5月30日,里水支行在里水柏悦华府售楼中心举办了主题为“我身边的南海农商银行”亲子绘画比赛活动,邀请了约40个家庭参加。

活动中,孩子与家长一起在空白的环保袋上画出他们眼中的南海农商行。在孩子们的眼中,南海农商行拥有真诚服务、贴心为人的工作人员;南海农商行化身无坚不摧的保管箱,成为家庭财富的守卫者;南海农商行是高楼大厦,携手前进,伴随着一代代人的成长……40个孩子的画笔描述出40个不同的农商银行故事。

据家长们表示,本次活动为家长和孩子提供了自由表达的体验和亲子创作的快乐,激发了孩子无限的想象力和动手能力,孩子们绘画的农商银行比广告词还新鲜独特,他们在活动中也体验到了我行以客户为先的服务理念。



松岗支行: 嘉年华齐庆“六·一”

6月5日晚,松岗汇江花园会所人声鼎沸,欢笑声不断,儿童们忙碌的身影穿梭在现场。原来,松岗支行六一嘉年华游园会正在这里快乐地进行着。活动当晚,针对参与儿童年龄不同的实际,该支行有针对性地设计不同类型游戏项目,包括灌篮高手、两人三足、白马王子、扭扭赛车手、宝宝爬爬爬等共7个游戏,每项游戏



项目设立参与奖和优胜奖,让每位参与的儿童玩得开心、玩得尽兴;活动中还穿插了现场抽奖环节,每位进场儿童都有一次抽奖的机会,由该支行区结好副行长现场抽奖,并为8位幸运儿颁发奖品,抽的是运气,赢的是奖品,收获的更是一份好心情和一个难忘愉快的晚上。不少的员工对本次活动地点赞,并希望单位以后能够举办更多类似的活动丰富员工的生活。

九江支行: 画出浓情父爱

6月13日上午,九江上北支行举办了一场有趣而温馨的亲子活动。本次活动的主要内容包括亲子沙画DIY、比赛灌重力感应遥控车和电子体感游戏获电影票等。

在该行前期的充分筹备和现场工作人员的有效组织下,开门营业半小时内,所有参加活动的家庭成员顺利进行了签到,并迅速投入到游戏中。在活动的这一角,小朋友在家长的协助下,一丝不苟地用彩色砂砾填涂画纸,父母的柔情指导,孩子的稚嫩天真,融化在缤纷的沙盘和烂漫的欢声笑语中。在活动的另一角,电子体感游戏同时上演着激烈的角逐,有“水果忍者”之欢乐切西瓜、体育竞技之健身羽毛球等等,让小朋友流连忘返。上午11点30分,网点熙熙攘攘,活动进入高潮,大部分家庭完成了沙画的创作。该行工作人员将大约20个家庭完成的沙画作品粘贴到展示区域并

为各家庭合影留念。完成沙画的孩子领取了精美小礼品,心花怒放。而活动中绘制的沙画则在6月30日前接受群众的欣赏和投票,投票方式分为网点实名投票和手机短信实名投票,很多客户参与活动并获得投票抽奖礼品。

参与本次活动的家长坦言,平时工作比较忙,很少花心思给孩子创造游戏,感谢这次活动让他与孩子在游戏中多一份沟通。

大沥支行: 用心营造每一份温馨

5月31日,大沥支行举行了“小小烘焙家”亲子活动,邀请辖内中高端客户29个家庭合计89人前来参加,为客户提供了一个促进亲密亲子关系的良好时机。活动中,该支行邀请了专业的糕点烘焙师,现场为孩子们讲解曲奇饼干和三文治的原料配置、制作流程和烘焙要点等。孩子们在烘焙师带领下制作出的曲奇饼干和三文治,虽然样子千奇百怪,但也充满了童趣。活动期间,该支行熟悉烘焙的网点员工全程陪同客户,为客户细心讲解各个步骤,也耐心解答客户提出的金融服务问题,有效拉近了网点人员与客户间的距离。

三水支行: 社区亲子活动乐趣多

5月30日,三水支行在该支行营业部正门停车场成功举办了一场儿童趣味运动会。活动中,三水支行进行了“投篮之王”、“眼明手快”等多项游戏,吸引了周边楼盘的众多家庭参与。整个活动现场趣味多多、精彩不断,不管大人还是孩子都玩得十分尽兴,进一步增强了该行与客户家庭的情感交流。

(以上由纪晓霞整理,里水吴楚君、九江扶枝倩、大沥潘瑾、松岗关诗媛、三水郑洁贤供稿)



行内快讯

人力资源管理系统核心人事模块 上线培训会顺利召开

本报讯 6月30日,我行召开了人力资源管理系统核心人事模块上线培训会议。会议指出,人力资源管理系统上线运行,将有效实现人事工作的流程化、信息化管理,大大提高人力资源管理的精细化水平。会议对人力资源管理系统开发和上线使用等问题作了简单总结,并对个别新增功能的使用和系统使用注意事项两大方面内容作了详尽介绍。

(总行 李艳芳)

九江支行参加九江镇政府 “政务超市日”活动

本报讯 6月10日,九江支行携手九江银行同业共同参与九江镇政府举办的“政务超市日”活动,配合政府做好“支持企业融资专项资金”的宣讲工作,为当前经济形势下续贷资金紧张的企业排忧解难。活动中,南海区政府金融办集中宣讲了现阶段部分企业存在的资金困境,区政府的政策导向、服务流程等情况,并强调对于贷款即将到期而临时存在资金困难的企业,政府是支持的,该部分企业可以通过银行向政府申请过渡资金,进而顺利办理银行贷款转动;九江支行与其他参会银行均在现场设置宣传摊位,为参会企业推介各式金融产品业务,并耐心解答企业代表融资中的疑问。

(九江 刘劲松)

平洲支行举办营业网点板报设计大赛

本报讯 5月25日至6月15日期间,平洲支行在辖内举办营业网点板报设计大赛,活动期间共征集了以营业网点为单位的作品17份。作品围绕我行电子银行类、投资理财类和业务促销优惠活动等各项工作和金融产品设计,并通过全体员工网上投票选出主题鲜明、设计新颖的作品三幅,进一步激励员工弘扬创新精神,投身创新实践,促进我行业务和产品的宣传和营销。

(平洲 黄泳婷)

总行举办境外人员证件基本知识培训

本报讯 6月16日,总行举办了一期境外人员证件基本知识培训。本次培训特邀佛山市公安局出入境管理支队相关专家就护照种类、防伪技术、签证证件等方面的专业知识进行介绍及现场问题解答。通过此次培训,使参加培训人员基本掌握对各类护照及证件的鉴别技能,做实做细了反洗钱的端基础工作,切实提高了金融从业人员防范洗钱犯罪的意识。

(合规和法律事务部供稿)

大沥支行成功举办贵金属展销会

本报讯 6月2日,大沥支行组织了贵金属展销会活动。展销会主要以金银首饰为主,部分镀金摆件为辅,为我行客户提供贵金属产品,满足其不同的产品需求。活动现场,不少客户在开户网点人员的陪同下来挑选所需产品,进一步拉近了网点人员与客户的情感。

(大沥 潘晨)

盐步支行举办第二季度“员工集体生日会”暨“K歌之王”争霸赛

本报讯 6月18日晚,盐步支行第二季度“员工集体生日会”暨“K歌之王”争霸赛如期上演,小伙伴们纷纷用歌声表达对自己和同事的生日祝福。活动一开始,孔凌云的一首《自由飞翔》顿时将全场人员带入了各自的父爱浓情;最后,蓝青、王顶组合带来的《青春修炼手册》又将大家拉回青春的记忆。较之第一季度员工集体生日会,此次还增加了“撕名牌大战”之老鹰捉小鸡游戏,大家竞相参与,欢声笑语久久回荡在活动现场。

(盐步 王丹)

解决融资成本过高问题的关键 在于打破资金市场分割局面,消除收益率“飞地”

麦金农(1973)和肖(1973)提出金融发展理论时,指出,发展中国家的市场是分割的,导致市场上存在收益率的“飞地”和“洼地”共存的现象。因而,金融发展,应该理解为金融体系资金配置效率提高的现象,就是要实现市场收益率的统一。由此,我个人认为,造成我国金融市场利率较高,融资成本高企的重要原因在于,每个阶段总存在一些回报率超高的投资项目,在刚性兑付的条件下,这些项目的收益率成为了全社会资本参考定价的“无风险利率”,而且,往往,流动性越充沛,收益率反而越高,当然,这个现象出现的另一个条件是,刚性兑付资产非常稀缺。因此,总结起来,这样的图景便是:起源于行政干预或者其他原因,市场上存在着一些刚性兑付但又非常稀缺的投资项目,难以寻找安全投资机会的资金便会蜂拥而至,不断抬高投资项目的收益率,形成“飞地”。这种收益率也成为资本投资的“无风险收益率”,并作为投资其他项目的参考。因此,社会整体收益率水平居高不下,对那些有风险的投资项目而言,要求收益率更高,融资成本自然下不来。接下来,我将梳理我国市场存在的一些收益率“飞地”,并对资本市场后续改革进行点评。

一、房地产。房地产成为刚性兑付的稀缺投资项目的�主要原因在于:一是,居民对住房的首次购买和改善购买的需求是刚性的,这是前提条件;二是,政府、银行和房地产捆绑在一起,使市场预期政府始终会托底,因为政府要经济增速和财政收入,还要避免银行破产;三是,当时市场上只存在这一种具有刚性兑付而且还具有市场前景的行业。因此,资金蜂拥而入:银行通过开发贷、按揭贷,在政府信用担保下,获得了非常丰厚的无风险收益;个人投资者也从囤积倒卖炒作中赚得盆满钵满。一时,只要与地产沾边,似乎就有无穷尽的回报。导致的结果:一是银行无心为实体经济的中小企业放款,即使有,也收取非常高的利息;二是在存贷比和贷款行业限制下,银行通过通道的业务,仍然将大量资金注入地产及相关项目,根本停不下来;三是个人的胃口被充分调动起来,除了

直接买房坐享升值,另外一种可看作个人的“通道”的理财业务,收益率也非常高。这一过程还导致,每一次流动性注入的时候,都是以资金大规模流入房地产及相关项目而终,资金价格不降反升。这一过程还出现了自我强化的现象。直到民生问题和环境问题到了无以复加的地步,政府才开始引导资金流向。

二、政府为了引导资金,制造了哪些噱头?一是十二五规划树立新能源新材料等新产业,但是显然这些项目具备较大风险,周期较长,对当前资金并无多大吸引力;二是加大对农业、对中小企业的投资,但风险较大,也不具有吸引力,即使银行有资金投入,但也主要是为博得监管当局的认可,便于获得政策优惠;三是继续推动基础设施和棚户区改造投入,但些项目周期太长,社会参与度不高,对资金也不具有吸引力。

三、当下,最符合刚性兑付的稀缺的特征的投资项目就是股市了。刚性兑付是因为,一方面政府在多个场合强调发展多层次资本市场的态度,非常坚决;另一方面,借鉴资本发达国家的经验,当创新成为增长最主要的推动力时,只有资本市场提供的风险分散功能才能为创新提供资金支持,市场普遍能预见,当前经济结构调整,中小企业的发展已经不能对银行体系提供的融资抱太多幻想,而必须依靠资本市场在实际上提供资金支持。因此,市场对政府扶持和托底股市的预期非常强烈。至于稀缺性,在房地产已经衰落,其他新兴行业不愿意或者无法进入的条件下,对投资者没有门槛的股市,自然成为投资者的香饽饽。特别是IPO的稳定性,更使投资者趋之若鹜。因此,股市便从房地产手中,接过最理想投资项目的接力棒。导致的结果:一是以打新收益为代表的近似无风险收益,成为社会资金收益率标杆;二是融资融券、伞型产品,各种私募和理财产品等,吸引着大量资金进入股市;三是在股市较高收益率引导下,投资者对其他投资项目的收益率要求水涨船高,致使其他项目收益率居高不下;四是与房地产繁荣时的情形一样,大量资金只是在股市空转,并没有真

正大规模进入实体经济的企业当中,而且因为推高收益率,使融资更难;五是流动性宽松后,股市一般会很快上涨。

由此可见,市场分割导致的收益率“飞地”,是造成融资难融资贵问题的直接原因。这种现象给我们的启示主要有:

一、如何避免出现“飞地”。“飞地”出现的原因在于三点:一是市场开放的不均衡性,以及市场可投资性程度不一致,造成资金对投资项目的介入程度不一样。如果流动性能够得到有效控制,这种影响将会得到控制。偏偏在于2003年以后,因外占井喷等原因,我国流动性是泛滥的。二是刚性兑付的存在。如果项目得到国家隐性担保,而且这种项目又非常稀缺,投资者当然会强势进入。以前的银行存款也属于这种类型。三是投资者的问题。在社会保障还不够完善的情况下,投资者最看重的仍然是资产的安全性和保值能力。这推动了投资者向这些项目投资的热情。因此,避免“飞地”出现,政府可从以下方面着手:一是进行市场化改革的行业应该注重搭配;数量和投资期限进行组合,避免资金扎堆;二是在市场化进程中,控制好流动性,应该回归相机决策轨道;三是破除一切明显的和隐性的担保和间接担保(比如银行不能破产,所以只要有银行大规模介入的行业就不会破产,实际上是国家为银行担保的做法间接为该项目提供了担保);四是对投资者进行教育,提供必要保障,以提高其承担风险的意识和能力。

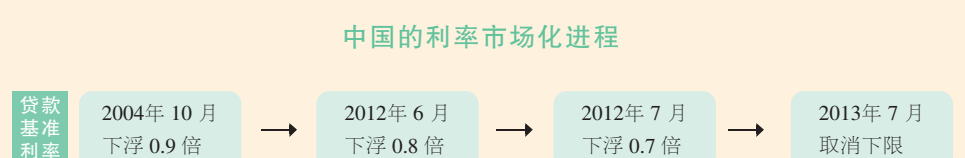
二、现在央行和政府做了什么?一是控制流动性的做法是对的,也因此刚刚结束的央行货币政策委员会季度会议再次重申了保持稳健货币政策,保持流动性适度增长的原则;二是推行存款保险制度,表明银行是可以破产的,不要认为银行大规模投资了的项目就相当于获得了国家担保;三是主张银行理财产品向净值管理发展,打破理财产品刚兑的做法;四是项目储备,具备新的更多的可投资性更好的项目,供资金选择,比如PPP,比如一带一路,比如自

(总行 袁东阳)

利率市场化下 论农合机构如何加快转型升级

利率市场化实质上是一个逐步发挥市场机制在利率决定中的作用,进而实现资金流向和配置不断优化过程。但是利率市场化并不意味着利率的完全自由化,中央银行仍可以通过公开市场操作影响市场基准利率,进而影响其他金融产品的定价。

2015年来,随着央行三次降息,存款利率的浮动上限也已提高至50%。6月2日,央行发布了《大额存单管理暂行办法》。银行业存款类金融机构面



向非金融投资人发行大额存单,个人投资人认购的大额存单起点金额不低于30万元人民币,机构投资者不低于1000万元人民币。大额存单采用电子化,存单期限包括1个月、3个月、6个月、9个月、1年、18个月、2年、3年和5年共9个品种。大额存单属于一般存款,纳入存款保险的保障范围,其利率以市

场化方式确定,将为全面放开存款利率上限奠定更为坚实的基础;其中国定利率存单采用票面年化收益率的形式计息,浮动利率存单以SHIBOR为浮动利率基准计息。至此,中国利率市场化进程还差放开存款利率这最后一跃。

随着利率市场化进程的不断发,利率缩窄冲击银行的传统经营模式,特别是广大农合机构,资本金较国有大型银行小,辖下各法人单位网点多抗风

险能力弱,过去主要靠存贷业务作为主要收入来源已不能适用金融改革的发展。对此,我认为农合机构应抓住利率市场化这把金融改革利刃,充分发挥自身能动性,紧紧围绕“转型升级、科学发展”的中心任务,以存贷产品创新和风险防控为主线,稳重求进,深入推进“三大工程”建设,大力践行普惠金融、支持

实体经济发,以从严治贷强化管理,推动农合机构业务稳健发展。我认为可从以下几方面发展:

第一,制定大额定期存单管理办法,建立大额存单管理系统。农合机构应积极加入自律机制基础成员,争取发行大额存单。在过渡期间,可发行相应的定期存款产品,做好客户营销。

第二,创新存款产品,赢得储蓄资金。利率市场化必将带来激励的存款竞争,如果一味地提高存款利率,必将使银行进入恶性竞争,因而尽可能地创新,来满足不同需求的存款者,以赢取更多的资金来源才是农合机构的经营之道。另外,银行进行存款创新是银行适应不断发展的外部环境,不断改进内部经营管理方法,通过使银行对其外部环境不断的适应性调整,达到最大经营利润。利率市场化后,银行拥有自主定价权,通过“利率+期限”,增加产品构成要素的存款设计方式,完善金融产品定价体系。例如根据老年人和青少年推出相应的增值功能存款账户,使其充分运用自身资金。

第三,联手基金公司,大力发展中间业务。发展中间业务能,提高总收入的比例,一方面增强银行抗风险能力,弥补存贷差减少的损失;另一方面,通过与基金公司的合作,在股市行情火爆的环境下,使得资金能通过基金托管业务绑定大量客户资源,促进存款的增加。

(佛山 何东奇)



第四,农合机构要转变经营理念,加强成本和风险管理,加大普惠金融发展力度。李克强总理曾提出“大众创业,万众创新”。在中国经济新常态下,以服务业、新兴产业为主的中小微企业是经济转型升级扩大内需的重要力量。农合机构要与四大银行在客户群体上有所区分,紧抓小微市场,单列信贷支农小计划,通过农村市场为自身发展打下坚实基础。