

中小金融机构如何转型升级应对经济新常态 总行邀请专家为管理人员授业解惑

本报讯 为使广大干部员工认清当前宏观经济形势,更好地适应和应对经济新常态,科学把握今后改革发展方向,7月30日下午,总行在农商银行大厦三楼会议室举办了主题为“大转折时代——新常态、新金融与城(农)商行转型逻辑”的经济分析讲座。本次讲座邀请了复旦大学金融学博士、中信资管研究总监、海清FICC频道首席经济学家邓海清教授前来授课,总行领导班子、各职能部门和各支行助理(含)以上的140多名中层

管理人员等参加了本次讲座。讲座中,邓海清教授围绕崭新的经济环境,深入浅出地进行专业性、前瞻性极强的金融分析。他主要从经济增长模式和开放格局变角度,阐述了经济新常态相对于旧常态有哪些根本区别,深入探讨了利率市场化背景下中国央行新措施对银行的挑战、营业网点信贷型商业银行传统模式的衰败与互联网混业经营时代商业银行、新金融模式的崛起、城商行及农商行等中小金融机构面对新常态新金融的

现实压力及化解出路等。讲座中,邓海清教授特别强调在经济新常态、新金融的背景下,农商行持续发展的关键在于改革转型的速度。他指出,农商行要想更好地应对新常态带来的机遇和挑战,应加强中小银行之间的合作和联合,化弱为强,同时还应注重提高集中管理力度,充分发挥集中运作的规模优势

此次讲座主题鲜明、内容丰富、立意深远、论述精辟,为我行进一步明晰未来发展方向、全面深化改革发



图邓海清教授在讲解经济形势

展、加快转型升级步伐具有较强的指导意义。

(罗村 李凯宜)

罗村支行牵手文化盛典 送金融知识进社区

本报讯 7月8日,由罗村支行独家冠名,由狮山镇人民政府、狮山镇宣传文体办、文化站、广播站、南海区惠德关爱会、各村居社区文化发展委员会承办的“2015孝德传承·树本狮山·农商行之夜”综艺晚会狮山巡演在罗村文化中心广场正式拉开帷幕。狮山镇有关领导、罗村支行领导等为开幕式亮灯,共同启动了综艺晚会狮山巡演以及罗村支行送金融知识进社区宣传活动的序幕。

一直以来,罗村支行秉承以服务群众、满足群众精神文化需求、提高群

众文化素养为企业责任。而本次与当地政府牵手,成为此次巡演活动的独家赞助合作伙伴,就是该行履行社会责任的其中例子。此次巡演活动历时企业承办的“2015孝德传承·树本狮山·农商行之夜”综艺晚会狮山巡演在罗村文化中心广场正式拉开帷幕。狮山镇有关领导、罗村支行领导等为开幕式亮灯,共同启动了综艺晚会狮山巡演以及罗村支行送金融知识进社区宣传活动的序幕。

一直以来,罗村支行秉承以服务群众、满足群众精神文化需求、提高群

里水镇“南海农商银行杯” 企业男子篮球赛鸣金

本报讯 7月22日晚,由里水总商行、里水镇总工会主办,南海农商银行独家冠名赞助的2015年里水镇“南海农商银行杯”企业男子篮球赛在里水洲村体育馆展开了激烈的冠军赛季的争夺战。历经近半个月小组赛和淘汰赛的激烈角逐,南海农商银行队、志高空调队、恒大酒店队、中星长鸿队在众多参赛球队中脱颖而出,成为本届企业男子篮球赛的四强队伍。决赛当日,冠军赛季的争夺在恒大酒店队和中星长鸿队之间展开。比赛一开始便进入胶着阶段,双方实力相当,中星长鸿队率先抢攻,连续得分,最终把比赛得

分逐渐拉开。最终中星长鸿队以较大比分领先获得冠军。季军争夺战则在南海农商银行队和志高空调队中展开,最后,南海农商银行队以1分之差惜败志高空调队,位列第四名。

作为本次比赛的独家冠名赞助商,里水支行通过里水商会官网、《企业家》杂志、里水总商会微信平台、里水广播站等媒体、比赛现场广告等全方位的宣传,让广大群众在参与篮球赛的同时,提高对我行各项业务的认识和认同,以提高我行的影响力和竞争力。

(里水 吴肖冰)

亲子烘焙显温情 答疑解惑更贴心



图丹灶支行烘焙活动合影

本报讯 由各支行自行举办的为期2个月的烘焙亲子系列活动于7月底落下帷幕。活动期间,各支行共计共14场,邀请我行中高端客户近500个家庭参加亲子烘焙活动,在分享美食的同时,进一步增强了我行与客户家庭的情感交流。

据了解,各支行在活动中准备充

分,或以南海本地传统特产为主题,或以时尚家居美食为主题,或支行内部员工通力合作,或力邀辖内企业共同参与,确保了活动的有序开展。活动中,各支行力求形式新颖有趣,有的制作可爱的大蛋糕,有的制作精致的曲奇饼、酥脆的蛋挞,还有制作佛山特产西樵大饼。其中,西樵支行与西樵大饼

分,或以南海本地传统特产为主题,或以时尚家居美食为主题,或支行内部员工通力合作,或力邀辖内企业共同参与,确保了活动的有序开展。活动中,各支行力求形式新颖有趣,有的制作可爱的大蛋糕,有的制作精致的曲奇饼、酥脆的蛋挞,还有制作佛山特产西樵大饼。其中,西樵支行与西樵大饼



小朋友们体验制作西樵大饼



罗村支行为优胜客户颁发纪念品

行内快讯

总行举办信用风险计量与评级应用培训

本报讯 7月21日,总行举办了一期信用风险计量与评级应用培训,邀请了毕马威信用风险管理专家合伙人徐天石为主讲。徐老师阐述了风险量化在信用风险管理中的重要性,并强调业务专家在风险量化中的重要地位,详细讲解了信用风险计量(内部评级法)中违约概率(PD)、违约损失率(LGD)、风险暴露(EAD)和期限(M)等四个核心要素,并重点讲解了内部评级法在信贷管理中的应用。会上,总行相关项目负责人还介绍了信用风险计量项目的实施情况和进度,并对推进项目提出了要求。

(总行 邓世和)

总行办商务礼仪内训师内化培训

本报讯 7月24-26日,总行举办了为期三天两夜的商务礼仪内训师内化培训。本次培训专门邀请了资深礼仪专家王晓琬老师,为全行16名优秀内训师讲授了形象礼仪、往来礼仪、餐饮礼仪等商务礼仪知识以及内训技巧,并通过丰富的案例介绍、生动的情景演练、严谨的试讲考核等形式,在场的内训师迅速吸收知识和掌握技能。据悉,在培训结束后,16名内训师将密锣紧鼓地进行资料收集、课件制作、课程演练等工作,为全行非网点人员行为规范推广项目的培训推广做好充足的准备。

(总行 张宝珠)

禅城支行积极“走出去” 将客户“引进来”

本报讯 7月8日,禅城支行走进比华丽别墅酒店,现场为酒店员工办理开展业务。在活动现场,该支行业务骨干通过产品推荐、业务知识宣讲,积极引导客户体验我行的产品,为开卡的客户都开通了网上银行,手机银行、手机短信等业务。该支行的理财顾问凭着专业的知识,为酒店员工介绍了理财业务知识以及我行理财产品、代销的基金和保险的优势等。通过本次现场服务活动,该支行与客户建立了良好的关系,让客户感受到我行以客户为中心,致力于实现银客双赢的营销理念,树立了我行良好的品牌形象。

(禅城 林小敏)

盐步支行举办 “谈股论今·创领投资”理财讲座

本报讯 7月25日,盐步支行联手国信证券在其合作楼盘耀耀华府销售中心举办了一场“谈股论今·创领投资”理财讲座。鉴于当前股市火爆的形势,国信证券内部分析师黄志荣不仅为大家讲解了基金、股票等方面的基础知识,还深入分析了当前的证券市场动态以及下半年的投资策略,为客户推介了更多的财富增值方式。整场讲座历时近三个小时,期间还穿插了礼品派送和享用下午茶等环节,现场气氛活跃,客户反响热烈。通过本次活动,进一步加大对中高端客户的拓展和维护力度,提高了客户对我行的忠诚度和粘度。

(盐步 王丹)

里水支行 暑期系列活动火热进行中

本报讯 7月25日,里水支行在该行营业部、沙涌支行、麻奢支行3个网点举办“南海农商银行与你欢度暑假”亲子活动,共吸引了50个贵宾客户家庭携手小朋友参加活动。在以烘焙、拼图、绘画为主题的活动中,各网点不仅为每位孩子准备了精美礼物,还设置了有奖问答、作品评选等环节,有效激发了孩子的动手能力,受到了客户的广泛好评。

(里水 吴楚君)

“春蕾行动”助营销 网点转型显成效

编者按:为进一步提升我行营销型网点的队伍整体素质,固化网点营销能力提升辅导项目成果,总行于2-4月组织开展了2015年度营销型网点“春蕾行动”营销明星网点、营销之星评选活动。各营销型网点和员工积极投身到竞赛中来,全方位、多角度开展营销工作,在全行营造了浓厚的营销服务竞争氛围,营销业务节节攀升。本次评选活动由总行个人金融部主办、电子银行部协办,评选了营销明星网点冠、亚、季军共6名;营销之星则分为营销管理之星、理财之星、大堂之星三个类别,分别评出冠亚季军共9名。

☆2015年度营销型网点“春蕾行动”获奖名单

营销明星网点

名次	网点名称	名次	网点名称
冠军	九江营业部		桂城营业部
亚军	大沥沥雄支行	季军	平洲夏涌支行
	九江信兴支行		狮山思贤支行

类别	名次	所在网点	姓名
营销管理之星	冠军	九江营业部	郭洁云
	亚军	大沥沥雄支行	邵绮雯
	季军	丹灶有为支行	陈锦新

营销之星

类别	名次	所在网点	姓名
理财之星	冠军	松岗五星分理处	何惠萍
	亚军	狮山思贤支行	朱璇
	季军	狮山新城支行	杨晓君

类别	名次	所在网点	姓名
大堂之星	冠军	里水麻奢支行	谭思颖
	亚军	桂城营业部	龙利翠
	季军	西樵大同支行	黄燕清

☆营销明星网点经验分享

九江支行营业部:总体谋划,落实分工,打造高效营销团队



回想接到总行春蕾行动的通知时,九江支行营业部可是热情高涨,跃跃欲试,各岗位人员都热切地希望把学到的营销技巧和知识运用到实际工作中去,而“春蕾行动”竞赛则刚好提供了一

个大展身手的舞台。

春蕾行动一开始,九江支行营业部全体员工迅速详细分析了周边经济条件和客户群体特点,有效制定了“细分指标、逐个击破”的多维度精准营销计划,通过不同阶段、各个岗位既相对独立但同时又密切配合,在整个春蕾行动中保持着高效运转的工作模式。

对于九江支行营业部来说,营销能力提升辅导是一次学习和培训,春蕾行动是一次锻炼和提升。从现在开始,他们将带着知识和体验进入自主营销,会更加坚定和坚持,一如既往地脚踏实地,做好充分准备迎接每一项挑战!

(九江支行供稿)

大沥沥雄支行:协作营销 共创佳绩

在转型项目中,大沥沥雄支行团队的协作营销发挥了重要的作用,例如有一次,一位在前台办理业务的客户无意中提起他的存款都在其他银行,不知道如何转账过来。柜员马上识别了他是一位潜在客户,巧妙地询问了他的电话,并将这一信息反馈给了理财顾问。在理财顾问的电话回访下,客户最终从他行转来了大额资金做定期。

在总行举办的“春蕾行动”竞赛活动中,大沥沥雄支行更是集思广益,制定了有针对性的厅堂营销方案和外拓营销方案,特别对保管箱这一特殊客户群体提出了个性化、分类化的营销方法,深入挖掘了身边的“宝藏”。在全员的努力营销下,各项指标都逐步增长,稳中取胜。

(大沥支行供稿)

☆营销之星经验分享

“营销管理之星”冠军 九江支行营业部:郭洁云



至今仍记得两次走到台上的那份喜悦和激动,为得到肯定而觉得鼓舞和自豪。然而在接过奖项的刹那,当我环顾会场,看到台下很多与我一样打拼在一线的网点负责人和营销精英们,我忽然冷静了下来。一方面,正是由于在这次精英云集的比赛中胜出,更能深刻地体会到这一路走来的种种不易;另一方面,强烈感受到了来自其他网点营销氛围和营销意识不断强化而出现的你追我赶的竞争势头所带来的压力。正因如此,更觉手上奖座的份量 and 珍贵。

在这次“春蕾行动”的总结会上,我看到和听取了很多来自各网点的营销和管理的先进理念。大家都为着同一个目标,因应各自网点的特色,知人善用,各施各法,而且很有成效,值得学习和借鉴,而所有这些经验累积都将成为今后我们工作的他山之石。因此,接下来,我们将继续深化和固化营销管理,更多地鼓励和激发我们的团队,化压力为动力,和我的伙伴们一起,在竞争中不断学习、不断完善、不断进步。



我曾感到从未有过的茫然,担心自己没有丰富的专业知识、灵活的沟通技巧无法胜任。但是,支行

“理财之星”冠军 松岗支行五星分理处:何惠萍



里水麻奢支行谭思颖

五星分理处成为服务营销提升试点网点的那天起,我从刚刚接触了一年的柜台业务岗转换到一个全新的岗位——理财顾问。在这个全新的工作岗位上,我一直谨记“我们不是卖产品,我们是要把产品配置给客户”!领导的充分信任、总行导师的耐心指导,还有网点同事的积极支持,使我抱着尝试和学习的心态慢慢适应了新的岗位。

在新的岗位我挑战了好几个“第一次”。第一次把财经要闻总结后在晨会分享给所有同事;第一次拿起电话用略显紧张的话术对存量客户介绍我行理财产品;第一次走出网点怀着忐忑的心情拜访了陌生客户……

在这个全新的工作岗位上,我一直谨记“我们不是卖产品,我们是要把产品配置给客户”!因

为要面对不同的客户群体,他们对理财投资的需求也各不相同,因此,我只能努力地不断学习、接收、总结各种理财产品的信息,再客观耐心地分析配置给合适的客户。

捧着晶莹的“理财之星冠军”的奖杯,我的心情很激动但是更多的是惭愧,相对比其他充满活力、多才多艺的理财顾问,我还要向他们学习。希望这个奖杯所带给我的压力能化成为动力,让我成为一名更专业、更自信的理财顾问!

时开展“金融小课堂”科普金融知识及开展一对多的营销活动,让客户在等候中了解我行多元化的服务。

我最喜欢看到客户满意的表情;喜欢看到客户在我的建议下得到意外收获时的惊喜;满足于客户的利益得到保障后的成就感。几年的银行工作经历,有辛苦、委屈,但同样也有快乐、幸福。未来我会用心珍藏,并愿意用全部努力来践行用心服务的光荣使命。