

旗韵佳人齐亮相 风华绝代倾众生

——南海农商银行成功举办旗袍沙龙



本报讯(记者 冯倩如 通讯员 尹倩倩)3月17日,一场专门为我行高端女性客户精心打造的、精美绝伦的旗袍沙龙活动在佛山保利洲际酒店隆重举行,我行 70 多名高端女性客户盛装出席,现场还有古筝弹奏、旗袍欣赏及 T 台走秀等,整场活动精彩纷呈,获得了客户的一致好评。

为了让客户更好地感受旗袍的独特魅力,我行对活动现场进行了精心的布置:旧上海风情的小海糕点铺、小海电影院、南海农商银行旗袍沙龙主舞台,浓郁的复古风一下子把所有带回了上世纪 30 年代。下午 3 时,随着《夜上海》的音乐声缓缓响起,活动在一袭极具风情的旗袍舞中正式拉开序幕,12 位身姿妙曼的模特向在场观众展示了一场全手工定制高端旗袍的视觉盛宴。

为了使大家更进一步加深对旗袍时代背景和手工艺特征的了解,我行特别邀请了中国形象设计协会、AACTP 国际认证培训师郭奔翎老师与大家分享旗袍文化及搭配要领,郭老师向大家展示了其珍藏的旗袍和饰品,淋漓尽致地阐述了旗袍温婉而耐人寻味的美学,并鼓励到场客户走上 T 台,自信展现东方女性美,在郭老师的鼓励下,我行的尊贵女客们身穿各式旗袍,纷纷走上 T 台,她们经过岁月的洗礼,展示出独有的从容、淡雅、精致的气质,成为活动现场最亮丽的风景。经过一轮激烈的角逐,来自九江支行的高端客户郭菊萍和平洲支行的高端客户李月艳凭借其高贵典雅的气质分别获得“最美女人奖”和“最佳旗袍奖”,并获得了我行贴心准备的价值 2500 元的高端全手工定制旗袍。为了感谢客户对本次活动的支持,我行还专门设置了抽奖环节,为女客们送上搭配旗袍的包包和首饰。

本次活动的成功举办,不仅向我行高端女性客户展示了旗袍文化,提升了魅力指数,还有效地加深了我行与高端客户的情感交流,为今后业务的开展奠定了良好的基础。



本版采编 冯雅婧



GDRC



NRC BANK

南海农商银行

相伴多年 更贴您心

主办：广东南海农村商业银行股份有限公司

◎第 60 期 | ◎2017 年 3 月 31 日 星期五 | ◎佛(南)内准字第 13048 号 | ◎http://www.nanhaibank.com

纵论国际乱象下的形势与企业应对策略

总行冠名举办“南商营·智造者特训营”活动,邀请国务院参事汤敏教授作主题演讲

南海农商银行主冠名 / 南商营·企管论坛

国际乱象下的经济形势与应对策略



图为国务院参事汤敏教授(正中)与我行李宜心董事长(右三)、陈昭永党委副书记(左一)、佛山电台叶琳总监(右三)合影

本报讯(记者 冯雅婧)3月11日,由南海农商银行主冠名、佛山传媒集团、中山大学岭南学院承办的“智领未来—南商营·智造者特训营”活动第二期讲座在我行三楼小海报告厅隆重举行。

此次讲座邀请到国务院参事汤敏教授,围绕“国际乱象下的形势与企业应对策略”这一主题作演讲,我行李宜心董事长、陈昭永副书记、张建兰副行长出席了活动。为帮助佛山企业在现今乱象丛生的国际经济和金融环境中看清方向,汤敏教授与现场近 300 名中小企业主共同分享和讨论国内外经济发展新趋势、两会要点,为佛山企业今后发展指明方向。

对于佛山企业主要怎样抓住机

遇,找到未来的发展方向,汤敏教授表示,未来佛山企业要更多地关注新生的中产阶级,紧抓这一年轻消费群体,要依靠互联网+时代带来的“新零售”模式带来的新机会。同时,他还提出了劳动密集产业转移到西部贫困地区,国外小公司创新+国内制造,瞄准“一带一路”新机遇,抱团发展、挖掘跨境电商潜力等一系列建议。

会后,佛山电台对参与讲座的部门企业主进行了采访,企业主们纷纷表示,此次讲座精彩且有深度,让他们受益匪浅。企业主们还对南海农商银行在会场的细节布置、提供的专业咨询服务表示赞赏,他们能够深深感受到南海农商银行作为南海区优质金融机构的贴心周到服务。

我行召开 2016 年度股东大会

审议并通过 7 项议案,决定以 23%分红回报股东

本报讯 3月31日,我行 2016 年度股东大会在农商银行大厦 3 楼会议室召开。会议审议了我行董(监)事会 2016 年工作报告、2016 年度财务决算报告、2016 年度利润分配方案、2017 年度财务预算方案、增加注册资本等 7 项议案并形成相关决议,听取了 2 项专项报告。会议决定,以 23%(含税)的综合分红率实施 2016 年度股份分红,以实实际的收益回报广大投资者,与广大股东共享经营成果。

会议认为,2016 年,在地方政府和监管部门的关怀指导下,在社会各界的鼎力支持下,在董事会、监事会、高级管理层以及全体员工的共同努力下,我行主动适应经济发展新常态,以业务发展为中心,深化战略转型,加快实施品牌化经营、区域化布局和综合化发展战略,不断强化风险管控能力,提高经营管理水平,资产规模与经营效益均创下了历史新高,各项业务实现持续健康发展。截至 2016 年末,全行总资产 1,568.99 亿元,比年初增加 244.36 亿元,增长 18.45%,成功跨越千五亿元新高度。本外币各项存款余额 1,115.87 亿元,比年初增加 96.34 亿元,增长 9.45%,人民币存款市场份额 25.46%,稳居全区第二位。本外币各项贷款余额 737.17 亿元,比年初增加 45.57 亿元,增长 6.59%,人民币贷款市场份额 25.23%,保持全区第一位。2016 年,我们凭借良好的综合能力、较强的创新能力和优质的服务能力,主体信用评级由 AA 级上调至 AA+;荣获全省农合机构经营目标考核“综合奖一等奖”、“深化改革转型升级”特别奖及“金融服务创新奖”二等奖;荣获全国资产规模 1000 亿元以上农村金融

融机构竞争力评价第一名、“2016 年度中国理财行业突出贡献奖”、“2016 年佛山市民最喜爱金融单位”等多项荣誉,品牌影响力在全国范围内进一步增强。

会议指出,2017 年,我行将继续以改革创新为动力,以精细化管理为保障,以服务“三农”、小微企业和支持地方经济发展为重点,致力成为扎根南海、面向珠三角地区、辐射全国的百年社区精品银行,以更强实力为客户提供最优的金融服务,为股东创造最大的投资回报,为南海区经济社会发展提供金融支撑。

本次会议审议并通过的南海农商银行 2016 年度利润分配方案引起了社会各界特别是投资者的广泛关注。会议决定我行以 23%(含税)的综合分红率实施 2016 年度股份分红。

(董事会办公室 欧少群)

总行召开 2017 年绩效考核工作宣讲会

本报讯 为使各经营单位更好地了解我行 2017 年度绩效考核和经营任务指标,激励员工开拓营销,促进业务平稳增长,3 月 21 日,我行召开 2017 年绩效考核工作宣讲会。总行陈昭永党委副书记、陈晨华副行长,营销总监、风险总监,总行相关部门负责人以及支行班子成员参加了会议。

会议首先对 2017 年我行综合业务考核指标进行说明,并对 2017 年我行绩效考核预算总体规划、总体思路以及业务考核考核方案进行宣讲介绍。

随后,总行陈晨华副行长对我行 2017 年总体绩效考核方案进行分析并提出工作要求。他指出,要完成本年度绩效考核任务应做好三个有效管理:有张有弛的机制管理、积极双赢的策略管理和适度倾斜的支持管理。他要求,一是要对绩效战略任务有效分解,增强网点和客户经理凝聚力,发挥绩效考核指挥棒的作用;二是要把产品奖励办法落实到位,充分调动员工营销积极性;三是要把握机遇、马力全开,

发动员工开拓营销,促进业务平稳增长。

最后,总行陈昭永党委副书记分析了当前严峻的外部经济形势对我行提出的挑战,并对下一阶段工作进行部署。他指出,2017 年我行将继续以 FTP 利润、千分制考核为核心,以体现公平、竞争和合作为基本原则,优化现行绩效考核体系,鼓励条线与团队并轨的考核模式,强化绩效考核结果的运用,促进全行经营业绩和管理水平的全面提升。

(人力资源部 陈倩敏)

总行召开产品开发管理培训会议

本报讯(记者纪晓霞 通讯员程鸿亮)3月30日,总行召开产品开发管理培训会议。会议主要介绍了产品开发管理流程优化的背景,新产品开发管理流程优化调整内容和新产品风险评审工作,并部署了下一阶段产品创新工作。陈昭永党委副书记、黄毅风险总监、业务创新管理委员会办公室全体成员、总行和支行产品创新相关负责人和业务骨干近 100 人参加了会议。

会议首先介绍了我行本次产品开发管理流程优化的背景。据了解,我行于 2011 年改制完成时在经营管理层下设立了业务创新管理委员会。2013 年,我行逐步探索全行产品开发管理机制,制定了《产品开发管理办法(试行)》,构建了从产品创意提出、立项审批、研发到上市评估的全流程管理,设计了普通模式、绿色模式和简便模式三种产品开发模式,但由于审批决策的最后一环未能打通,新产品开发管理机制未能有效运行。今年以来,总行领导班子高度重视创新工作,要求加强全行创新工作的统筹协调和督导,在此指导下,总行相关部门结合近年产品开发管理情况,并参考先进银行的产品开发管理经验,组织修订了《业务创新管理委员会工作规则》和《产品开发管理办法(试行)》,进一步理顺了全行产品创新管理决策机制,优化新产品开发管理流程。

陈昭永党委副书记在会上指出,推进创新驱动发展战略,需要我们树立创新发展的理念,充分认识创新引领的作用。对于如何做好产品创新后续工作,陈副书记在会上提出三点要求:一是要高度重视,各司其职。总行各相关部门要承担起创新主体责任,战略规划部要加强统筹管理,加快建立产品创新审核评估和创新工作协调督导两大机制,加强全行创新工作的统筹协调和督导,尽快扭转创新工作的被动局面。二是要上下联动,及时响应。各支行应积极向总行对口业务条线反馈产品创新需求,并切实做好新产品的营销推广和客户反馈工作。各业务部门要主动了解市场和客户需求,及时响应支行产品创新需求,严格按照新的流程规范开展新产品的立项审批,着力打造产品经理团队,主动创新,强化产品研发、营销支持和数据分析能力。三是要紧密协作,高效支持。相关中后台部门要秉持“二线服务一线”的理念,明确自身在产品创新工作中的角色,不缺位、不错位,积极协作配合新产品风险管理经验和开发管理工作,为全行产品创新工作提供强有力的支撑。

本版采编 纪晓霞