



## 南海区固定资产投资三年行动计划启动 我行与广东中旅签订合作协议

本报讯(记者 冯倩如)4月22日,由南海区政府组织举办的南海区固定资产投资三年行动计划重点项目投融资推介会暨签约仪式活动在南海迎宾馆举行。总行杨代平行长代表出席并推介会并与广东中旅(南海)旅游投资有限公司代表签署合作协议。

为加快南海区的建设和发展,4月初,区政府正式公布了《佛山市南海区固定资产投资三年行动计划(2013-2015年)》。根据计划,从今年起至2015年,南海区将累计完成固定资产投资2400亿元,确保“十二五”期间实现固定资产投资累计超3600亿元。作为本地唯一一家法人金融机构,我行秉承“立足南海、服务南海”的宗旨,充分发挥本土法人银行和总部机构的地缘优势、信息优势、机制优势和决策效率优势,大力推进业务和服务创新,及时为重点项目提供资金支持。截至4月下旬,已累计

## 碰撞智慧火花 启迪创新思维 全省农合机构“二次转型”大讨论活动在我行全面铺开

本报讯(记者 冯倩如)根据省联社“二次转型”的总体部署,为进一步动员我行干部员工积极思考和投身“二次转型”,总行自4月上旬以来,在全行范围内组织开展了“二次转型”大讨论活动。讨论主要以座谈的形式进行,各单位、厂广均已见,畅所欲言,纷纷为我行“二次转型”建言献策,取得了良好的效果。我行员工普遍认为,我行自2005

### ■系列报道

## 九江支行业务骨干在“二次转型”座谈时认为 战略转型是我行改革发展必然选择

按照总行部署,九江支行迅速行动,集思广益,于4月17日组织全行业务骨干开展“二次转型”座谈讨论,为我行再谋发展新篇章献言献策。

讨论紧紧围绕“二次转型”核心,特别是我行战略转型的必要性、内容、路径、措施等为主要内容。与会讨论人员认为,在经济放缓、经济转型、金融脱媒、利率市场化、新资本监管规定实施等外部形势、经营环境、市场需求、监管约束都已经发生深刻变化之时,传统的、发展模式已难以维系,战略转型已成为必然选择。要加快建立超起以思想素质为导向,以工作方式、提高境界、从提升骨干队伍整体素质、制定骨干考核评价办法,研究相应机制和措施,力求考出导向、评出压力、激发动力,突破年龄、资历界限,促进两种骨干更快更好发展。

四是建立两种骨干激励考核机制。要大力表彰做出突出贡献的业务和思想骨干,逐步建立骨干激励长效机制。要总结两种骨干成长规律和打造两种骨干的方式方法,及时组织推广,充分发挥先进骨干的示范带头作用,在全行营造崇尚思想骨干、尊重业务骨干的良好氛围。

二是把两种骨干落实到工作中去。坚持在实战中培养造就骨干,提高全体员工的执行力,特别是中层管理人员的执行力,这是打造两种骨干的关键环节。一方面,要搭建强化实践技能培训平台,多层次、广渠道、全方位开展学习培训,因人制宜、因材施教,合理设置培训课程,使干部职

## 我行召开第一届董事会 第九次会议

本报讯 4月23日,我行第一届董事会第九次会议在南海农商银行大厦19楼会议室召开。会议由肖秉董事长主持,会议审议并通过了《关于聘任财务总监、营销总监和财务负责人的议案》等议案,听取了《关于南海农商银行2012年度股份分



计对全区固定资产投资三年行动计划重点项目立项授信79亿元,用信48亿元,近期准备立项授信39亿元,未来三

## 碰撞智慧火花 启迪创新思维 全省农合机构“二次转型”大讨论活动在我行全面铺开

本报讯(记者 冯倩如)根据省联社“二次转型”的总体部署,为进一步动员我行干部员工积极思考和投身“二次转型”,总行自4月上旬以来,在全行范围内组织开展了“二次转型”大讨论活动。讨论主要以座谈的形式进行,各单位、厂广均已见,畅所欲言,纷纷为我行“二次转型”建言献策,取得了良好的效果。我行员工普遍认为,我行自2005

### ■系列报道

## 九江支行业务骨干在“二次转型”座谈时认为 战略转型是我行改革发展必然选择

按照总行部署,九江支行迅速行动,集思广益,于4月17日组织全行业务骨干开展“二次转型”座谈讨论,为我行再谋发展新篇章献言献策。

讨论紧紧围绕“二次转型”核心,特别是我行战略转型的必要性、内容、路径、措施等为主要内容。与会讨论人员认为,在经济放缓、经济转型、金融脱媒、利率市场化、新资本监管规定实施等外部形势、经营环境、市场需求、监管约束都已经发生深刻变化之时,传统的、发展模式已难以维系,战略转型已成为必然选择。要加快建立超起以思想素质为导向,以工作方式、提高境界、从提升骨干队伍整体素质、制定骨干考核评价办法,研究相应机制和措施,力求考出导向、评出压力、激发动力,突破年龄、资历界限,促进两种骨干更快更好发展。

四是建立两种骨干激励考核机制。要大力表彰做出突出贡献的业务和思想骨干,逐步建立骨干激励长效机制。要总结两种骨干成长规律和打造两种骨干的方式方法,及时组织推广,充分发挥先进骨干的示范带头作用,在全行营造崇尚思想骨干、尊重业务骨干的良好氛围。

二是把两种骨干落实到工作中去。坚持在实战中培养造就骨干,提高全体员工的执行力,特别是中层管理人员的执行力,这是打造两种骨干的关键环节。一方面,要搭建强化实践技能培训平台,多层次、广渠道、全方位开展学习培训,因人制宜、因材施教,合理设置培训课程,使干部职

## 行内快讯

### 总行组织开展2013年度 支付结算业务检查

本报讯 4月15日至26日,南海农商银行派出4个检查组共27名检查人员,对总行会计结算部、电子银行部及各支行开展了2013年支付结算业务检查。通过检查及时发现存在问题,确保了支付系统的安全稳定运行,促进了支付结算业务服务水平提升。

(总行 冯倩如)

### “我为网点服务提升建言献策” 活动评选结果揭晓

本报讯 2012年9月,在总行网点服务提升领导小组的统一部署下,我行组织开展了“我为网点服务提升建言献策”活动,得到了全行上下的大力支持和积极参与。经过严格评审,活动共评选出“多媒体广告机——使宣传更加现代、动态、立体”等建议三等奖3名,“提高大堂经理的个人业务水平及素质的建议”等建议优秀奖12名。

(总行 冯倩如)

### 我行举办单证业务培训

本报讯 为提高我行国际业务单证从业人员业务技能和服务水平,4月13日,总行邀请佛山工行单证专家对我行单证人员举办了一期单证业务专项培训。培训采用业务讲解和案例分析相结合的方式进行,现场气氛活跃,互动效果良好。

(总行 国际业务部供稿)

### 九江支行“金融服务普惠 公众服务月”活动火热开展

本报讯 4月15日,九江支行在营业部和沙头城区支行门前设立宣传台,以派发金融服务宣传小册子、现场宣传讲解的形式组织开展“金融服务普惠公众服务月”活动。该活动为2013年“普及金融知识万里行”系列活动的一项重要内容,通过宣传普及金融知识,该行力求引导群众熟练运用银行金融服务,提升生活品质。

(九江 程惠明)

### 狮山支行两网点喜迁新址

本报讯 近日,两家按照统一CI标准建设的精品网点——狮山支行狮北分理处和狮西分理处分别迁至新址营业。据悉,该两家分理处均被我行规划为可办理对公业务、储蓄业务、理财业务的综合型网点,预计投入使用后,将为广大客户提供更优质的金融服务。

(狮山支行供稿)

### 桂城支行柜员 急客户所急获赞

本报讯 近日,桂城支行营业部柜员在营业期间拾获一张他行金卡,本着“想客户所想、急客户所急”的精神,该柜员经过多方努力,最终联系上失主并归还银行卡,受到了卡失主的高度赞扬。

(桂城 汤瑞欣)



图为银行卡失主与我行柜员合影

### 桂城支行召开第二季度 案件防控专题教育会

本报讯 4月1日晚,桂城支行在总行三楼会议室召开了2013年第二季度案件防控专题教育会。桂城支行党委书记与该行全体员工共同学习了最新金融法规及案件防控案例,并对我行新制(修)订的规章制度进行了深度解读。

(桂城 蔡碧玉)

## 农商行发展中间业务的SWOT分析

更是这样。这加重了农村商业银行对中间业务的认识偏差。部分农村商业银行尚未将中间业务发展提到应有的战略高度上来认识,仅仅将中间业务作为对传统业务的一种补充和推动,尚未充分认识其对于改善收入结构、转变经营模式的重要意义。

### 2.2缺乏系统的管理机制

目前,大多数农村商业银行中间业务的开展,在业务的管理模式都是分割式模式,业务分别由不同的部门完成。像个人网银、信用卡、POS机、理财产品就分给各个部门来推行,企业网银等业务就分给公司业务部来处理,没有专门的部门来对中间业务进行协调、管理;开展中间业务的人员也主要是由原来各部门的营销人员,没有专业的中间业务人员来开展相应的业务,特别像理财产品,就需要一定的专业知识人才来为客户提供服务。这种分散化的管理模式,既不利于提高管理效率,又不利于信息沟通和中间业务的全面推进。

### 2.3风险识别、控制能力不足

农村商业银行是2000年以后才出现的,相应的中间业务发展就更晚,对中间业务风险的识别和控制都存在很大的不足。对于某些新型的中间业务,农村商业银行没有进行很好的市场调查,在不清楚现有市场状况下,盲目照搬一些产品,由此带来了产品过剩的风险;传统中间业务具有低风险小的特点,但是现代中间业务不断创新,产品越来越复杂,所引起的债权债务关系不是很明确,使得其风险点很难把握,对于农村商业银行来说更是这样。为加强中间业务的自动化、电子化,各个农村商业银行都引进了一些先进的软硬件设备,由此也会引入一些新的技术风险;在开展新的中间业务时,操作人员对新的规则,流程不熟悉,相应的教育和培训没有跟上,也容易引发各种操作风险。

### 2.4市场份额小

目前农村商业银行大多都是由经济较为发达地区的农村信用社改制而成。在这些地区,既有我国的四大国有银行,也有一些先进股份制银行,还有先进外资银行的进入,农村商业银行无论是存款还是贷款份额都较小,更不用说中间业务了。

### 2.5技术比较落后,未建成全国范围内的结算网络体系

先进的信息技术发展是推动国外商业银行中间业务发展的外因之一,科技力量是高效开展中间业务的前提。国有商业银行及先进的股份制商业银行的中间业务都有现代化水平的计算机系统支撑。而农村商业银行由于开发成本较高、人才缺乏等多种原因,虽然实现了区域的计算机联网,但是设备和软件的更新较慢,满足不了中间业务的经营需要。农村商业银行的通存通兑业务,很难满足客户提出的办理跨区业务的要求,而仅仅局限于部分地区;跨地市行际往来必须通过人民银行清算系统,从而严重影响

### 2.6产品品种较少

农村商业银行本身成立较晚,收入主要侧重传统的存贷业务,中间业务在农村商业银行还是附属业务,相应的产品开发没有跟上,满足不了目前人们综合金融服务的要求,服务上缺少服务终端,在结算手段上,大多农村商业银行设有外币结算业务等,而且业务种类主要是支付、结算类业务。

2.7中间业务的人才储备不足

银行的中间业务是为客户提供的一项综合性的服务,包括国际结算、现金流量管理、融资、信用担保等多种业务。现代中间业务同时涉及到经济、金融、贸易、计算机等多个领域,需要各方面的综合专业人才。而目前农村商业银行的员工都趋于老化,跟不上中间业务快速发展的节奏,专业人才之缺乏已经成为农村商业银行中间业务发展的一大瓶颈。

3.机会分析

3.1依托原有业务拓展中间业务

农村商业银行原来的主营产品运作比较成熟,可以此为依托开展中间业务。比如中小型企业、个体工商户的信贷市场,农村商业银行给予他们资金上很大支持,我们可以借此营销信用卡、POS机、个人理财等业务,对发展规模大的公司还可以开展一些公司类中间业务。

3.2争取新的客户群

依托原有市场,对现有客户群体实行分类管理,分类营销,为客户订制个性化的中间业务产品服务。让顾客认同我们的中间业务品牌,以此可以逐步渗透到其他关联市场领域中和争取到新的客户群体。

3.3有利的政府政策支持

“三农”问题是政府多年重视的问题,中央连续几年的一号文件都是关于“三农”的,给予农村建设很大的政策和财政支持。农村商业银行在解决农村资金需求方面发挥着较大的作用,而且现在其直接管理权交由省级人民政府,可通过政府的政策扶持,在一定的市场领域有所突破,紧密结合“三农”的主题推出相应的中间业务产品。

3.4威胁分析

3.1存在众多竞争对手

农村商业银行大多是由经济比较发达地区的农村信用社改制而来。在这些地区,国有商业银行依靠其强大的网点优势,依旧占据着绝大部分的市场份额,股份制商业银行也占有相当的市场与客户群体,邮政储蓄银行又占据了农村大量的存款市场,农村商业银行的市场空间相对狭小,开展中间业务时间相对较短,在竞争中处于不利地位。

3.2新竞争者的加入

国家对境外开放金融市场,外资银行陆续进驻,各股份制商业银行新分支机构的建立,更增大了竞争的压力。特别是外资银行在中间业务品种齐全,人员素质高,营销手段先进,中间业务投入较多等,这加剧了金融市场的竞争程度。

3.3资产质量的影响

不良贷款率和贷款的按揭成数相关性较高,按揭成数越高,违约的可能性越大。二是在资产质量受影响的情况下预期损失。最终目标是使监管层和银行监管机构和评估在风险,做好风险管理预案应对假设事件的发生。

(二)房贷压力测试要素

房贷压力测试与房地产信贷风险价值、评级模型等日常的风险管理工具不同,是一种极值风险管理,是一种管理理念和思维方式,主要有以下几方面要素,小概率事件,发生的概率很小,但是存在发生的可能,即压力测试假设的条件;影响信用风险的因素,包括房价、贷款利率、汇率、就业率和收入等因素。

(三)压力测试方法

从分析方法而言,压力测试可分为压力测试方法包括情景分析法、敏感分析法、VaR、压力测试法、极值理论法等。

从使用层面而言,压力测试可分为自上而下的宏观方法和自下而上的微观方

## 农商行发展中间业务的SWOT分析

4.3客户的需求偏好转变

由于城乡居民收入水平的提高,对金融服务的需求也在不断变化,不再以传统的存贷款业务为主。客户更加注重资产的保值增值,追求更高的收益,进而转向保险、证券、金融衍生品等领域,需要更多的投资途径,因此客户对投资理财财产有很大的需求。目前,农村商业银行有外币结算业务等,而且业务种类主要是支付、结算类业务。

3.机会分析

3.1依托原有业务拓展中间业务

农村商业银行原来的主营产品运作比较成熟,可以此为依托开展中间业务。比如中小型企业、个体工商户的信贷市场,农村商业银行给予他们资金上很大支持,我们可以借此营销信用卡、POS机、个人理财等业务,对发展规模大的公司还可以开展一些公司类中间业务。

3.2争取新的客户群

依托原有市场,对现有客户群体实行分类管理,分类营销,为客户订制个性化的中间业务产品服务。让顾客认同我们的中间业务品牌,以此可以逐步渗透到其他关联市场领域中和争取到新的客户群体。

3.3有利的政府政策支持

“三农”问题是政府多年重视的问题,中央连续几年的一号文件都是关于“三农”的,给予农村建设很大的政策和财政支持。农村商业银行在解决农村资金需求方面发挥着较大的作用,而且现在其直接管理权交由省级人民政府,可通过政府的政策扶持,在一定的市场领域有所突破,紧密结合“三农”的主题推出相应的中间业务产品。

3.4威胁分析

3.1存在众多竞争对手

农村商业银行大多是由经济比较发达地区的农村信用社改制而来。在这些地区,国有商业银行依靠其强大的网点优势,依旧占据着绝大部分的市场份额,股份制商业银行也占有相当的市场与客户群体,邮政储蓄银行又占据了农村大量的存款市场,农村商业银行的市场空间相对狭小,开展中间业务时间相对较短,在竞争中处于不利地位。

3.2新竞争者的加入

国家对境外开放金融市场,外资银行陆续进驻,各股份制商业银行新分支机构的建立,更增大了竞争的压力。特别是外资银行在中间业务品种齐全,人员素质高,营销手段先进,中间业务投入较多等,这加剧了金融市场的竞争程度。

3.3资产质量的影响

不良贷款率和贷款的按揭成数相关性较高,按揭成数越高,违约的可能性越大。二是在资产质量受影响的情况下预期损失。最终目标是使监管层和银行监管机构和评估在风险,做好风险管理预案应对假设事件的发生。

(二)房贷压力测试要素

房贷压力测试与房地产信贷风险价值、评级模型等日常的风险管理工具不同,是一种极值风险管理,是一种管理理念和思维方式,主要有以下几方面要素,小概率事件,发生的概率很小,但是存在发生的可能,即压力测试假设的条件;影响信用风险的因素,包括房价、贷款利率、汇率、就业率和收入等因素。

(三)压力测试方法

从分析方法而言,压力测试可分为压力测试方法包括情景分析法、敏感分析法、VaR、压力测试法、极值理论法等。

从使用层面而言,压力测试可分为自上而下的宏观方法和自下而上的微观方

位,形成与其它银行既分协作,又有序竞争的格局,起到互补的作用。

2.商业化、市场化经营思路

面对城乡一体化快速发展的外部机遇,农村商业银行必须牢固树立现代商业银行经营理念,坚决摒弃粗放经营的陈旧思路,强基固本,扬长避短,加快经营结构和增长方式的转变,加强发展中间业务的认识,积极构建现代银行运行机制,真正实现由“形似”到“神似”的转变。发展中间业务首先要勇于改变农信社系统原有的被动、简单坐等上门、靠天吃饭的“自然型”业务增长和服务方式,自觉树立起“以市场为导向,以客户为中心”的现代经营理念,按照市场化要求积极转变经营机制,推进中间业务增长方式由“自然型”向“市场型”的转变。建设现代化的营销组织和管理体系,将营销产品、提升服务的意识贯穿在各项工作中,不断提高农村商业银行中间业务口碑和品牌认知度。通过建立约束与激励机制、内控机制、创新产品机制等,实现社会效益和经济效益的“双赢”。

(盐步 高乾)

### 压力测试在银行房贷风险中的应用

地位,房价波动对银行信贷资产和区域金融稳定影响较大。由于涉房贷款在银行贷款中占比较大,房价波动势必对银行信贷资产产生重要影响。开展压力测试应成为银行常态化的工作。巴塞尔委员会《稳健的压力测试实践和监督原则》要求,压力测试应成为银行整体治理和风险管理文化的组成部分、董事会和高管层做出战略性业务决策的重要参考。压力测试应覆盖全行范围内各类风险和各个业务领域。银行应能有效地将压力测试活动,以提供一个全行全面风险的整体人物情况。

在开展压力测试过程中,关键是要把握好运用。压力测试结果不能束之高阁。要将压力测试结果运用于银行实际的经营管理决策中,使其真正发挥作用;一是持续加强房地产贷款的组合管理,加快建立对抵押品价值的持续评估监测机制;二是将压力测试成果运用到信贷政策、资产组合管理等重大决策中;三是识别风险管理中的薄弱环节以及风险程度;四是监测风险来源,支持建立动态的预警和应对机制;五是将其压力测试作为共同的管理工具和风险沟通平台。

房贷压力测试应用建议

房地产贷款在银行贷款中占据重要