

■战略动态

新资本协议和全面风险管理综合规划项目启动

本报讯 7月31日,我行新资本协议和全面风险管理综合规划项目启动大会在农商银行大厦3楼会议室召开。肖寒董事长作动员讲话,总行领导班子成员、各职能部门和各支行负责人、我行项目工作组成员以及普华永道管理咨询(上海)有限公司项目专家等共60多人参加了本次会议。

围绕如何开展“新资本协议和全面风险管理综合规划项目”工作,肖寒董事长在会上提出了三点要求:一是高度重视,绘好规划蓝图。全行上下要重视全面风险管理规划工作,认真学习和领会监管文件精神,加大力度、财力、科技方面的投入,通力合作,周密筹划。二是实事求是,勇于正视差距。在差距分析的过程中,各参与部门、各项目实施小



组要立足现实,深入剖析,查找行内风险管理薄弱环节,对症下药。三是把握

本协议的合规达标、业务的成功转型,提升我行风险管理水平及核心竞争力。

据悉,新资本协议和全面风险管理综合规划项目旨在通过分析我行的风险管理现状,明确全面风险管理框架以及监管部门对风险管理相关规定和新资本协议要求之间的差距,制定全面风险管理整体规划及路线图,并详细规划信用风险、市场风险、操作风险、内部资本充足评估程序、信息披露等新资本协议要求的三大支柱建设方案,为落实新资本协议和全面风险管理要求提供策略支撑与行动指导。同时,在确定全面风险管理规划的基础上,深入推进我行风险偏好及风险限额管理机制的建设。

(总行 张素琪)

■图片新闻



本报讯 7月22日,广东省科技厅、佛山市人民政府共建广东省科技金融服务体系试验区签约仪式暨佛山市科技型中小企业信贷风险补偿基金宣讲会在佛山市火炬园召开。总行杨代平行长代表我行与佛山市科技型中小企业信贷风险补偿基金签订战略合作协议,陈展华副行长代表我行与企业代表签订贷款授信协议。

(总行 周利夫)

■业务建设

全新风格 完美体验

我行新版网上银行正式上线

本报讯 7月13日,我行搭载全新页面风格、用户体验和功能的新版网上银行正式对外推广,竭诚为客户提供更便捷、更灵活、更贴心的金融服务。

改变一:网银界面更佳

新版网上银行采用“横竖结合”的仿WINDOWS菜单模式,以平面色块为主调,并充分引入互联网概念;统一的登录入口、卡片式的余额查询、商城式的积分兑换礼品等,界面风格更新颖,视觉体验更强。

改变二:服务功能更强

新版网上银行增加了基金购买、网银电话话费充值缴费、财付通一点通网银签约等功能,并提供“常见问题解答”、“网银演示”、“网银助手”等帮助体系,服务功能更丰富,服务体验更贴心。

改变三:操作效率更高

新版网上银行不仅简化了用户操作流程,还结合用户的使用习惯,重点优化常用功能模块,在页面上方增加常用交易快速入口,客户操作更便利,操作效率进一步提高。

(总行 廖锦军)

我行理财POS业务初战告捷

本报讯 6月5日,我行理财POS业务正式上线。为方便他行客户在我行购买理财产品,进一步满足广大个人客户的金融理财需求,6月27日-7月2日,总行推出首款理财POS专享产品,短短5天时间,成功募集6.26亿元资金,其中行外资金3.34亿元,新理财签约客户249户,募集资金9040万元,实现理财POS业务首个开门红。

据悉,为使理财POS业务得到快速响应,我行从三个方面着力部署推广该项业务:一是精心安排,统一部署,加强理财POS的学习和培训,确保业务人员熟知理财POS业务操作流程,客户服务优质、高效。二是加强宣传,用心推广,确保客户全面理解理财POS优势,安心购买理财POS产品。三是加强管理,严防操作风险,确保客户资金安全。

下一阶段,总行将充分把握理财POS业务方便客户的特殊优势,通过加强专享产品定制、强化营销组织和培训、提高服务效率等,持续做好理财POS业务的推广。

(总行 高乾)

■企业文化

总行召开一届三次职工代表大会暨工会会员代表大会

本报讯 8月1日,我行召开第一届三次职工代表大会暨工会会员代表大会。来自全行的142名正式代表和27名特邀代表参加了会议。

会上,总行副行长、工会主席张应其总结了近两年来总行工会在夯实组织基础、维护职工权益、改善职工福利、文明创建和服务文化提升以及企业文化建设等方面所作的努力,他要求与会代表按照全行“稳中求进、改革创新”的核心要求,认真履行职责,团结和凝聚广大职工建功立业。

会议还审议并通过了《广东南海农村商业银行股份有限公司一届三次职代会暨工会工作报告》、《广东南海农村商业银行股份有限公司薪酬管理制度》等6份议案,并对荣获我

行“2013年度优质服务明星网点及优质服务之星”称号的集体及个人进行了颁奖。

据悉,此次会议是我行改制后召开的第三次职工代表大会暨工会会员代表大会,是我行进一步完善公司治理机制,强化民主管理意识,增强员工主人翁意识和工作热情,保障职工合法权益,构建和谐企业的重要举措。

(总行 裴光影)



励志起航 相伴成长

我行2014年奖学金颁奖典礼隆重举行

本报讯 7月30日,南海农商银行2014年奖学金颁奖典礼在农商银行大厦举行。南海区教育局领导周思涛、石门中学校长盘文健、南海中学副校长李卫平、我行张应其副行长以及来自石门中学和南海中学的优秀学生代表出席了本次颁奖典礼,与会领导与嘉宾在2014年高考中取得优异成绩的31名南海学生颁发了共计15万元的奖学金。

在颁奖典礼上,张应其副行长代表我行对辛勤工作在教育一线的老师致以崇高的敬意,对在高考中取得优异成绩的学生表示热烈的祝贺。他勉励各位优秀学子要把南海农商银行给予的期望和厚爱化作继续勤奋刻苦学习的动力,不断充实自己、提高自己,完善自己,在实践的熔炉中不断增长见识,砥砺品质,努力成为可堪大用、能负重任的栋梁之材,为祖国、为家乡作出应有的贡献。

据悉,本次颁奖典礼是我行成立“广东南海农商银行奖学金”以来举行的第二次颁奖典礼。自2011年改制以来,在社会各界的鼎力支持下,我行业务规模稳步壮大,经营效益持续增进,发展质量持续向好。在发展企业的同时,我行不忘回报社会,于2012年捐资150万元设立了“广东南海农商银行奖学金”,每年划拨15万元用于奖励当年参加南海区全国高考并取得优异成绩的南海户籍和学籍学生,并优先为获奖者提供实习、工作及课题调研资助的机会,以期进一步支持南海区教育事业的发展,以实际行动践行“相伴多年,更贴心您”的真挚承诺。

(总行 高乾)



行内快讯

我行积极响应“工资一日捐”慈善活动

本报讯 自2014年“广东扶贫济困日·南海慈善募捐月·工资一日捐”活动开展以来,我行广大员工积极参与,助力南海慈善事业。截至7月7日,共收到捐款94392.5元。

(总行 高乾)

总行举办第二代支付系统业务培训

本报讯 7月23日,第二代支付系统业务培训在金沙培训中心举行。全行60名业务骨干参加了本次培训。通过培训,使学员掌握了第二代支付系统业务知识,了解了系统主要业务功能,熟悉了第二代支付系统模块操作要领,为第二代支付系统的二次培训和上线奠定了坚实的基础。

(总行 吴淑珍)

电子银行多元服务宣传月活动圆满落幕

本报讯 7月,总行在全行范围内开展了“电子银行多元服务宣传月”活动。通过活动的开展,普及了电子银行业务基础知识,增强了广大市民对我行电子服务渠道的运用技能,提升了他们安全使用电子银行产品的意识。据统计,截至活动结束,我行累积向群众派发宣传资料1800余份,接待群众咨询150余人次。

(总行 高乾)

总行组织金融护卫人员进行军事业务技能考核

本报讯 6月26、30日,总行组织全体金融护卫人员进行防暴枪实弹射击、拳术、400米跑及业务知识等方面的考核。全体金融护卫队人员顺利通过考核,且各科人均成绩较去年都有明显提高,全行金融护卫人员的军事、身体素质及业务能力得到不断提升。

(总行 胡小乐)

桂城支行开展反假货币户外宣传活动

本报讯 7月24日,桂城支行在南海顺联国际广场通过派发宣传折页、现场讲解等形式向来往市民宣传假币鉴别方法、爱护人民币、反假人民币等知识。活动增强了市民的反假意识和辨伪能力,融洽了我行与市民的关系,提高了我的品牌形象。

(桂城 周婉仪)

里水支行独家冠名赞助当地企业篮球赛

本报讯 7月8日,由里水支行独家冠名赞助、里水镇商会举办的2014年里水镇“南海农商银行杯”企业男子篮球赛在里水镇洲村体育馆拉开帷幕。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、里水广播站等媒体以及比赛现场广告、摆摊设点等形式全方位宣传我行各项业务和优惠制度,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,提高我行的影响力和品牌知名度。

(里水 吴宵冰)

盐步支行“网点服务之星”和“标杆服务网点”评选活动结硕果

本报讯 盐步支行于年初开始的“网点服务之星”和“标杆服务网点”评选活动实施半年以来,其示范和导向作用效果明显,在网点服务方面营业网点和人员能学有目标,赶有方向,网点人员服务意识明显提高、客户投诉显著下降。

(盐步 王升)

微议wei yi

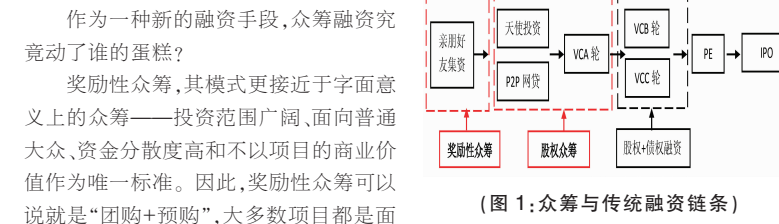
众筹融资 挑战还是机遇?

众筹融资(Crowdfunding)是近年来兴起的互联网团购融资模式,具体指通过网络平台,以“团购+预购”的形式为投资项目发起人筹集从事某项创业活动的小额资金,并由项目发起人向投资者提供一定回报的融资模式。

众筹融资诞生时间虽短,却凭借其低门槛、投资方向的多样性以及项目的新颖性获得了快速发展。一般来说众筹有两个分支:一是以kickstarter、众筹网、追梦网和点名时间为代表的支持创意与产品创新的奖励性众筹平台;一是以天使汇和原始会为代表的股权众筹平台。2014年5月,国内各众筹平台(包括奖励性众筹和股权类众筹)募集的资金总额约为2053.67万元。其中股权类众筹平台筹资金额约为1112万元,占比54.15%,奖励类众筹平台筹资金额约为940.67万元。从募投资项目来看,目前国内众筹平台催生的主要是文化创意类、公益慈善类和智能化软硬件制造等轻资产项目。从融资金额来看,奖励性众筹平台集资金额的平均值不超过十几万元,人均资助金额为几百元。当然,这不是绝对的,集资金额的大小还取决于项目的吸引力;股权众筹平台的集资金额则往往超过百万元,例如原始会自2013年底上线以来,成功融资的项目仅有8个,融资金额已经超过了1亿元,最大的一笔融资约7000万,最小的一笔融资也有200万。

作为一种新的融资手段,众筹融资究竟为了谁的蛋糕?

奖励性众筹,其模式更接近于字面意义上的众筹——投资范围广阔、面向普通大众、资金分散度高和不以项目的商业价值作为唯一标准。因此,奖励性众筹可以说就是“团购+预购”,大多数项目都是面向大众投资者进行零散化筹资,并允诺在项目完成时以产品作为回报。然而,将集资金额低、投资门槛低、投资者数目众多、人均投资额低及互联网运作等因素结合起来一起来看,奖励性众筹的缺点也十分突出。一是项目数量多和集资金额低带来的前期项目筛选质量的问题与成本权衡的问题,使得奖励性众筹难以对融资成功的项目是否按时完成,甚至能否完成负责。这便不能解决用户的收益问题,因为整个模式里面没有人对收益提供保障,投资者最多是花钱买个宣传品或体验产品;二是项目发起人个人的理想主义色彩和文化创意类项目的数量之多,也进一步降低了项目成功完成的概率。事实上许多奖励性众筹项目更多的是以宣传为目的,希望通过介绍和赠送礼品



(图1:众筹与传统融资链条)

通过分析企业或项目全生命周期的融资链条可以发现,众筹的不同分支在企业或项目生命周期中有不同的特点和适用对象。奖励性众筹由于其集资金额小,不以商业价值为唯一目标及带有宣传性质等特点,使得它部分替代了传统融资链条中企业或项目初期亲朋好友集资的模式。因此,奖励性众筹并没有直接挑战传统金融机构,而只是对传统融资链条做了补充完善,进一步延伸和发展了传统融资链条。股权众筹由于其融资方多为缺少抵押物和资产净值低的创业型公司,其客户群与银行和证券等老牌金融机构的并没有过多的重叠,因此主要挑战的是传统天使投资及同样热门的互联网金融产物——P2P网贷。与传统天使投资乃至部分风险投资(VC)的A轮融资相比,

如何提升贷款定价策略探析

报价有利于贷款安全。一般来说,对于愿意承担较高贷款定价的客户而言,其贷款的风险较大,贷款违约的可能性也会较高。

商业银行主要考虑的定价因素包括:资金成本、运营成本、信用风险成本、资本占用成本、税赋成本、目标利润率以及交叉营销收益水平等。在宏观经济运行过程中,影响贷款利率水平的主要因素是信贷市场的资金供求状况、同业竞争关系和银行发展战略。从微观层面上考察,在贷款业务的实际操作中,作为贷款供给方的银行所应考虑的因素是多方面的。如何确定市场的贷款利率,以实现银行的经营目标和综合收益,需要商业银行内部各部门的共同努力。

提高利率定价激励约束机制的导向性

利率定价效果的优劣应以利率定价

股权众筹平台通过“零投+跟投”的投资机制来降低筹资门槛,更凭借着其互联网特色打破了渠道限制,在降低了时间成本的同时也解决了创业者与投资人间信息不对称的问题,从而使其获得了众多的支持者;与P2P网贷相比,股权众筹有着明显的区别:在性质上,P2P有明码标价,本质上是债权众筹;而股权众筹则是非标准的资产融资方式,股权众筹具有高风险、回报周期长和退出机制复杂等特点。通过实现风险和收益的相对对称,股权众筹拥有比P2P更为合理的运作机制,同时也满足了投资者的不同偏好。相对而言,股权融资的风险及不确定性更大,但是预期回报也更高。

| | P2P网贷 | 股权众筹 |
|--------|---------------|---------------|
| 本金担保 | 提供本金担保 | 无担保 |
| 虚假标的物 | 容易存在 | 难以存在 |
| 项目信息公开 | 有限 | 细致 |
| 投资人性质 | 出借人 | 股权性质 |
| 回报方式 | 利息收益 | 股权 |
| 收益周期 | 出效益快 | 较为漫长 |
| 收益特点 | 投入小成效快,预期收益稳定 | 不保本不保收益,预期收益高 |
| 代表性平台 | 人人贷 | 原始会 |

(图2:股权众筹与P2P网贷区别)

综上所述,目前奖励性众筹并没有直接挑战传统金融机构,股权众筹直接挑战的对象也仅限天使投资、P2P网贷及部分的VCA轮融资,似乎没有直接挑战银行、基金及证券等老牌传统金融机构,但这并不意味着银行等传统金融机构可以从此高枕无忧。日前,腾讯民营银行计划正式获银监会批准,以BAT(阿里巴巴、腾讯、百度)为代表的互联网巨头进一步加快了进军金融领域的步伐,他们通过互联网直接与客户亲密接触,以快速度和低成本来抢夺银行的客户,这种势头正在迅速蔓延。随着新兴互联网金融产品的不断涌现,未来极有可能出现“全生命周期的互联网金融布局”,这才是银行等传统金融机构要面临的真正挑战。以投融资为例,若一家公司实现了以互联网为手段,为客户提供全生命周期的金融服务;再从天使轮到A轮的在线众筹股权融资,再到B轮、C轮的股权众筹股权融资服务,最后由C轮到Pre-IPO的股权转让服务和IPO的转股服务,这就会直接挑战传统金融机构的整个融资链条。至此,众筹的兴起对于互联网金融的意义已不

相关统计结果显示,通过众筹平台筹集资金的小微企业,大多数是来自新兴行业的企业或转型升级的传统产业,像TMT、智能硬件、生物医药、线下零售业、服务业和连锁业等,这类企业一旦获得启动资金并走上正轨,其发展前景将远大于传统制造业。由此可见,不断发展的众筹对于银行来说不失为一个筛选及培养优质小微客户的良好平台。银行可考虑与众筹合作,利用众筹平台帮助金融机构筛选和培育潜在客户,通过对接众筹平台提供相关增值服务,提高客户的忠诚度和黏性,为机构的长远发展打牢基

如何提升贷款定价策略探析

能否有效覆盖贷款资金成本、管理成本、预期和非预期损失,以及能否实现目标利润为标准。在考核机制方面,商业银行应强化成本和风险考核,逐步强化对各经营单位、各业务品种和各业务条线的利率定价考核,增加利率定价在考核体系中的占比,以利率定价约束机制的完善引导经营部门精细化操作,正确处理规模、成本、收益和风险之间的关系,推动业务健康发展。

建立完善精确的内部资金转移定价系统

建立内部资金转移系统的优势在于:当资产负债管理委员会进行定价决策时,可把利率风险和信用风险分离,贷款决策可集中分析贷款资产的质量,而资金管理部门则可决定资产的负债期限及搭配问题,以进行对资产和负债的对称性管理。特别在利率逐步形成市场化后,内部资金利率确定机制将更加灵活,须同时兼顾资产负债来源部门和运用部门之间的利益,以确保商业银行发展战略意图的实现。

健全内部风险评估系统

正确评估信贷风险及合理确定风险补偿水平是贷款定价的重要环节。作为

而言而喻,若不正确应对,银行的传统信贷业务及附加值高的中间业务都将可能受到挤压。

在正确认识众筹的同时,银行等传统金融机构还要积极利用金融互联网化,倡导供应链融资,为企业提供全生命周期的金融服务。当前,金融机构应从以下方面把握众筹带来的机遇:

一是培养和储备优质小微客户。小微企业是市场机体的重要组成部分,对我国经济社会发展具有特殊意义,是改革开放的生力军。据国家工商总局公布的统计数据显示,截至2013年底,全国共有小微企业1139.87万户,占企业总数的76.57%。虽然小微企业近年来获得较快的

项目宣传、法律咨询、创业辅导、财务顾问、融资培训和线下沙龙等。银行可抓住此机遇,抢先入驻第三方服务提供商,承接线下增值服务,一方面能够扩大中间业务的收入来源,增加企业盈利水平;另一方面可以起到一定程度上化解捆绑作用,有助于银行培育未来的客户群。

三是担任第三方角色,打造资金托管和交易平台。在目前相关法律法规不完善的情况下,众筹行业应努力规避众筹模式的法律风险。其中资金管理便是众筹平台需要着重关注的一点,而这也恰是银行的机会之一。对众筹来说,善款、扣除管理费和向项目发起方划款都涉及到资金管理的问题,有序地管理资金,确保资金的安全及操作的合规既是平台应尽的义务,也是其规避法律风险的重要手段。对于众筹平台自身而言,最安全的方式莫过于采用资金托管的形式,即通过第三方平台独立运作。以Kickstarter为例,它以Amazon Payment作为整个交易过程中最重要的资金托管和交易平台,投资者的资金全部通过Amazon Payment操作,融资者也只有通过Amazon Payment才能把钱转进自己的账户。因此担任第三方托管,做资金托管和交易平台应当成为银行可供选择的合作方向之一。

机遇与挑战并存。目前,众筹在国内才刚刚起步,缺乏相关法律法规的规范,众筹网站的准入、业务经营范围的许可和资金风险的控制均没有明确的法律规定,日常监管几乎处于空白。日前证监会已经对规模较大的众筹平台进行了定点考察并表示支持和鼓励。此时此刻,银行应时刻关注众筹融资的最新动态,及时调整策略,以获得市场先机。

(九江 黄智立)



经济资本计算、分配与检测的重要工具,内部风险评估系统有助于贷款管理部门深入了解贷款的风险状况。通过对单笔贷款的违约概率和违约损失率等关键指标的统计,贷款管理部门得以合理地确定贷款定价中的违约成本。由此可见,健全内部风险评估系统十分必要。

贷款定价是构建商业银行可持续盈利能力的核心,利率市场化对我国商业银行的影响是深远的,它将会逐步推动商业银行从同质化经营和粗放式管理向差异化经营和精细化管理过渡。在未来市场化的利率体系下,提升贷款定价策略,对价格、成本和风险实行精细化管理,将是构建商业银行可持续盈利能力的要素!

(罗村 李艳芳)