

战略规划部



以五年战略规划为引领，优化调整全行整体战略，加强战略管理和统筹产品开发管理，探索构建全行品牌管理体系和研究支行差异策略试点，强化公司治理，整合行内各种战略力量，促进我行业务经营持续稳健发展。一是优化法人治理结构，提升法人治理能力。二是注重战略执行实效，切实推动战略规划实施落地。三是开展中期战略调整，力促全行战略转型提质增效。四是探索研究支行差异化策略试点。五是优化产品管理模式，稳步提升产品管理能力和水平。六是推动品牌规划咨询和品牌提升项目成果实施落地。

公司业务部



继续坚持以业务发展为中心，加快战略转型，提高服务水平，稳步推进各项业务健康发展。一是综合营销，稳固贷款市场份额。做好重点客户拜访维护，加快存款产品创新，多措并举拓展存款资金来源；加强信贷营销指导，加快引进和开发信贷产品，多渠道稳固我行贷款市场份额。二是锐意创新，

增拓投行业务收入。大力发展融资担保业务和信托代销业务，促进新型中间业务快速发展。加快推进并购贷款产品的开发，积极拓展债务融资工具承销业务和信贷资产证券化业务，加快组建金融租赁公司步伐，实现投行业务新突破。三是全面梳理，完善贸易业务机制。全面梳理贸易业务流程，优化贸易业务的审批及营销机制，进一步丰富贸易业务产品体系，完善贸易业务的激励和约束机制。四是高效推进，发展现金管理业务。加快现金管理系统平台的建设速度，搭建现金管理业务产品体系和制度，并组建现金管理团队，使现金管理业务成为我行维系客户关系的重要手段。五是深化转型，搭建公司业务立体营销模式。设立总对总营销中心，引导支行调整营销拓展方向，完善业务拓展及人员管理机制，加快产品创新步伐，逐步构筑包括客户经理、风险经理、产品经理在内的“三位一体”的营销机制。

小微金融部



以适应经济发展“新常态”为工作主线，以“稳健发展、加强风险防控”为工作目标。具体做好以下 7 方面的工作：一是积极营销低风险业务产品，着力挖掘优质融资客户；二是深入挖掘客户综合贡献度，探索向综合经营转型的路径。三是加强存量贷款管理，保证信贷资产安全。四是开展小微业务“信贷工厂”咨询项目，加快推进标准化建设进程。五是设置差异化审批授权权限，提升风险管理水平。六是构建电话营销平台，扩大营销渠道。七是配合网点转型，将标准化微贷产品尝试性下延网点。

个人金融部



继续深化落实“以客户为中心”的经营理念，锐意创新，加快战略转型，全面提升综合服务、差别营销和价值创造能力。一是充分利用网点营销主阵地，提升营销服务能力，推动个人业务发展。通过实施差异化业务优惠措施，扩大基础客户群体；加强个人消费贷款营销指导，灵活运用贷款额度；持续业务创新，加大宣传力度，做“精”理财业务；做好客户维护，提炼“金桂服务”。二是全力推进网点营销能力提升项目，持续打造营销型示范网点，提高网点营销队伍的营销专业技能，充分挖掘网点营销潜力，提升网点效能。三是全力推进战略转型。进一步完善客户分层管理和维护机制，完成个人客户营销平台建设，做细中高端，做精中端，做大基础客户群；加快推进网点 SI 提升设计项目，根据网点转型需要，提升网点规划选址和功能分区布局；强化个人营销团队建设和管理，组建个贷中心、财富管理中心。

适应新常态 再谱新篇章

【编者按】过去一年，面对严峻复杂的经济形势和经营环境，我行深入贯彻党的十八大和十八届三中全会精神，全行上下攻坚克难，奋力拼搏，加快战略转型，加快服务提升，各项业务实现了持续健康发展。2015 年是我行五年战略规划进入攻坚期的关键一年，总行各职能部门和各支行将统一思想、主动作为，积极应对新常态下的风险挑战，系统研究新常态下的市场机遇，在新常态下实现新的发展。

金融市场部



根据宏观经济情况、市场环境和我行业务发展需要重点做好以下几项工作：一是应对存款保险制度即将推出，存款竞争环境可能发生较大变化的情况，适应利率市场化新环境，多渠道拓宽负债来源，进一步增强负债能力，加强流动性管理；二是根据市场情况组建一个能够充分平衡流动性、安全性和收益性的投资组合；债券方面，资产配置以利率债为主，在控制风险的前提下，新增部分评级 AA 以上、投向符合监管政策、具有较高收益的信用债；同业资产方面，重点发展银行非保本理财业务、新增主动管理型资产、合理配置非标业务和其他标准化资产；三是提高市场参与度，注重品牌建设，积极参与监管机构、同业组织的交流、培训、会议等，积极融入同业市场，以资金融通量和债券交易量为抓手，力争稳居中债债券市场百强交易机构。

电子银行部



以电子银行业务发展与创新研发为中心，不断深耕移动金融业务，积极探索和推进互联网金融布局，全年力争电子银行业务规模与收入快速、稳定增长。一是以业务发展为核心，持续提升电子替代水平。全年力争电子银行业务规模与收入快速、稳定增长，实现全年电子替代率 68% 的发展目标。二是不断提升客户体验，着力打造移动金融服务。持续加强微信、手机银行创新研发，研发微信银行金融服务与不断扩大服务圈，进一步提升微服务与社交、互动经济效应；不断丰富手机银行增值服务功能，与网上银行共同构建“三位一体”的一站式服务。三是积极探索互联网金融，促我行业务创新融合。研究金融 O2O 发展，以电子商务、便民服务功能、第三方支付等跨行业商户合作、智慧社区融合发展，逐步构建客户生态闭环 O2O 平台建设。四是重点服务中小微客户，量身定制网络金融服务。通过网络金融服务为中小微企业量身定制及收付、财务管理服务等符合自身特点的综合服务平台，助力中小微企业经营与发展。五是助力智能网点建设，智慧服务“赢在厅堂”。科学实施自助银行发展规划，推进自助开卡、自助回单机新型设备应用与“市民之窗”便民服务延伸推广；优化智能叫号服务与信息统一发布功能，加快网点 WIFI 规划实施，以网点营销能力提升为契机，推动支行人员电子银行业务专业业务水平、营销能力、专业语言表达提升。六是积极筹办信用卡业务，突破卡业务发展瓶颈。在 2014 年独立申办信用卡业务取得的成果上，继续大力推进我行信用卡筹办各项相关工作，不断完善我行银行卡产品。

国际业务部



努力践行“二线为一线”的服务理念，继续真诚、高效地做好相应的支持和服务工作。一是对国际业务流程进行优化，提高工作效率。二是继续做大外汇资金交易，提高汇兑收益。三是加强同业业务服务，巩固我行外汇结算地位。四是构建我行国际业务营销电子化体系。五是加强账户行和代理行维护，夯实外汇结算渠道。六是重视国际业务从业人员培养，充实国际业务团队力量。七是维护客户，增进银企关系，提高知名度。同时，努力践行“二线为一线”的服务理念，继续真诚、高效地为总行业务部门和各经营单位做好相应的支持和服务工作，共同把我行打造成现代化精品社区银行！

授信审批部



2015 年将重点抓好八项工作：第一，加强对市场的分析和预判，积极应对经济下行、信用风险不断上升的压力。第二，严格执行监管政策、产业政策和授信政策，严守授信风险底线。第三，把好信贷投向和优化信贷结构，立足和深耕本地市场，支持区域实体经济发展。第四，动态关注存量贷款风险，严把新客户准入关。第五，加强贸易、同业授信、非信贷融资等信用风险管理。第六，强化信贷全流程风险管控，继续加强与总行相关部门、各经营单位沟通协作。第七，积极配合相关战略规划项目顺利推进及落地运作。第八，加强授信审批线的人才梯队建设，提升审批委员的综合素质和专业能力，适应银行业新常态的发展。

信贷和资产管理部



适应经济新常态转换下结构和发展方式的深刻变化，研判形势，分析问题，下沉管理重心，优化业务结构，以加强风险管理为主线，提高管理精细度，提升信贷队伍素质。一是深化信贷资产质量动态管理，从结果管理转向过程管理，加强大额授信业务贷后管理；二是完善风险经理管理架构，梳理制度，细化操作要求；三是推进信贷行业、客户、期限结构优化，确保小微企业贷款和涉农贷款增量达标；四是根据业务需求，着力完善小微企业业务综合管理系统及二期需求开发；五是建设信贷人员培训体系，培育后备人才；六是加强不良资产管理和清收，主动防控不良贷款；七是协助推进信用风险计量项目顺利实施；八是加强信贷统计管理，提升统计数据质量。

会计结算部



以“科学规划、分类指导、严防风险、增强服务”为指导思想，全面夯实会计基础，建立传统会计向现代会计转变的目标。一是上线同城票据交换系统，电子商业汇票系统和银企对账管理系统；二是建立实施会计主管委派制，会计结算专业内训师工作坊运作机制，完善数据大集中系统管理机制；三是继续推进全额清分和冠字号存储查询工作，加快推进人民币单位

银行结算账户批量迁移；四是下移账户权限，间接提高账户业务效率；配合推广广东金融结算服务系统集中代收付业务，着力提升我行结算竞争力。

信息科技部



紧抓保安全、促发展、练内功三条主线，实现信息科技工作安全有序推进，为我行业务转型和持续发展保驾护航。2015 年将以科技风险管理规划和业务连续性规划两个项目为重点，兼顾桌面安全和入侵防护等方面，不断提升我行信息科技安全运行水平，启动数据仓库、CRM、小微信贷系统二期、现金管理平台、电子银行业务管理平台、移动办公平台等应用系统建设，大力推动我行业务持续发展；制定未来五年信息科技发展规划，不断充实团队，完善治理，使科技团队成为我行业务发展的强有力支撑。

计划财务部



进一步强化财务管理，加强团队建设，完善管理会计体系，不断提升财务精细化管理水平。一是进一步扩展内部资金转移定价(FTP)系统分析运用维度，完善 FTP 在绩效考核方面的运用，适时调整 FTP 参数设置，提升 FTP 导向的科学性和合理性。二是继续推进资产负债管理(ALM)系统的有效运行和深化应用，借助数量化分析，加强对资产负债指标的日常监测，以及流动性风险和利率风险的主动计量和管理。三是结合本行实际情况，进一步完善管理会计体系建设。四是继续加强团队建设，不断提升团队理论知识、实操能力和综合素质。五是进一步规范财务行为，不断加强和完善财务开支、报账管理、税务管理、金融统计和经营分析等工作。

内审部



在扎实开展各项审计工作的同时，着手建立符合现代商业银行内部审计要求的制度体系和工作机制。一是建立健全内部审计制度体系，加强审计计划与程序管理，加强质量控制与后续审计，进一步推动内部审计工作的规范化、标准化。二是加强审计队伍建设，打造一支职业化、高素质的内部审计队伍，提高审计质量和效率。三是以风险为导向，以重要性为原则，把握工作重点、中心，独立、客观地评价全行经营活动、风险状况、内部控制和公司治理效果。四是完善审计报告路径、内容，及时、全面地向董事会、监事会和经营管理层汇报工作和风险情况，提出完善制度、优化流程、提高制度执行力的工作建议，促进全行稳健发展。此外，还将进一步规范违规违纪处理和不良资产责任认定工作，不断强化外审协调、纪检监察和监事会日常工作，确保相关工作有序开展。

合规和法律事务部



根据总行的战略要求，认真开展各项合规、法律事务、反洗钱管理、内控评价、案件防控工作。建立“三个抓手、三个目标”的部门工作机制，即以内控考核评价、员工违规积分、法律合规审查为抓手，以确保案防手段有实效、内控水平有提升、法律权益有保障为目标，加强上下联动，促进“三线一体”，推动我行合规、安全、稳健运行。一是践行内控管理新规，推动三道防线有效联动，构建立体的内控工作机制；二是以案件防控为重心，有的放矢，提高案件风险防控能力；三是提升合同审查的集约化水平，推进诉讼案件信息化管理，提高法律手段保证力度；四是强化合规管理，营造良好的合规文化氛围。

安全保卫部



努力营造良好的安全环境，以安全促发展，以发展促安全，为全行各项业务的稳健发展保驾护航。一是进行运钞车监控系统升级，实现押运全过程的实时监控。二是根据网点转型改造逐步推进实施消防预警远程监测，逐步实现消防预警的远程监测。三是进一步完善远程监控及其相关配套工程，充分发挥远程监控的技防优势。四是狠抓金融护卫队伍全面建设。五是开展形式多样的安全教育和预案演练，增强广大干部员工的安全意识和防范技能，从思想上筑起坚固的安全防线。

办公室



继续围绕“服务、协调、参谋、综合”四大职能，创造性地开展工作：一是加大公文管理方面的培训力度，组织开展公文管理、重大事项报告、突发事件应急处置培训；二是启动农商银行大厦副楼装修、机关新饭堂、三水、桂城支行总部的基建工作；三是指导文体协会制定年度工作计划，组织举办羽毛球巡回比赛、男子篮球赛、农商银行好声音等活动；四是指导各部门、各支行做好专业档案归档工作。

人力资源部



人力资源部将重点做好六项工作：一是实现人力资源管理系统(EHR)全面上线，提升人力资源管理效能；二是引入培训体系建设咨询项目，构建关键岗位课程体系；三是继续加大高层次人才引进力度；四是进一步加大各层次人才的培训力度；五是优化薪酬制度，不断完善薪酬激励机制；六是全面推广持证上岗和柜员等级考评工作，提升员工整体素质并推动网点业务的发展。

风险管理部



继续按照总行整体战略部署，既不敢冒进，也不保守，充分履行部门职责，统筹推进我行全面风险管理各项工作；以新资本协议和全面风险管理综合规划项目成果为依托，夯实全面风险管理机制；以风险计量项目建设为切入点，奠定信用风险精细化管理基础；以机制建设和风控人才培养为抓手，提高市场风险管理水平；以管理信息系统为平台，优化操作风险管理工具。

理财业务部



积极解放思想，继续秉承着“稳健投资、创新发展”的宗旨，不断提升理财业务部的资产管理能力，着力做好以下几个方面：首先，根据客户多样化的理财需求，不断丰富理财业务品种，加大开放式理财产品、高净值和私人银行产品占比，积极探索净值型产品；其次，重点提升理财资金投资水平和资产管理能力，不断丰富理财资金投资增值。第三，全面控制理财业务风险，加强理财业务电子化系统建设，通过建立全面、完善的风控体系，实现理财产品的 100% 兑付，不断提升“盛通理财”品牌的公信力和市场竞争力。