

能力提升喜结果 学习分享再开花

我行网点营销能力提升辅导项目研讨成效显著



本报讯 5月20日,南海农商银行网点营销能力提升辅导项目研讨会在农商银行大厦三楼会议室召开。本次会议通过项目巩固回顾、经验分享及行动学习三大环节,对网点营销能力提升辅导项目导入内容及固化结果进行了回顾,就项目推进过程中涌现的先进经验进行了推广和交流,并就项目实施过程中遇到的问题进行研

讨。会议首先回顾了本次项目的导入内容和固化结果。会议指出,本次项目从营销氛围及团队文化、柜员营销、大堂经理现场管理、理财顾问专业营销、营销活动策划、网点责任人过程管控等六个方面进行了固化,网点营销能力得到快速提升,成果令人惊喜。会上,来自专业公司的有关专

家结合了本次项目导入的实际案例对后期改进方向一一提出了建议。在经验分享环节,九江支行营业部、平洲夏储支行、西樵官山支行、大沥沥雄支行的负责人分别分享了其所在网点在项目推进过程中的先进经验。其中,被誉为“外拓典范”的九江支行营业部负责人,分享了营销能力提升项目中“如何鼓励柜员开口营销”和“外拓活动策划流程”这两个令众多网点头疼的问题的解决方案;平洲夏储支行负责人则向参会人员讲解了“销售保险三部曲”,其简单实用的复合金融产品营销方法让人耳目一新;西樵官山支行负责人则针对客流量少的网点实际,介绍了如何进行客户管理和存量客户的深度挖掘的做法;大沥沥雄支行负责人则分享了厅堂管理、调动三方的理念。四个优秀网点责任人倾囊相授,让与会人员获益良多。在行动学习环节,来自项目公司的武奎老师详细讲解了如何利用团队的集体智慧去发现问题、提出解决方

案的办法。他通过聚焦主题、头脑风暴、分类排列、提取中心词、图形化等五大步骤,引导大家对项目中最亟需解决的重要问题进行探讨和交流,得出解决办法。现场各小组就如何提高柜员推荐量、如何深挖存量客户、如何提高外拓成功率、如何让分配更合理、如何持续调动全员积极性五大问题展开了活跃的思考和热烈的讨论,并提出了自己独特的见解。在研讨会的尾声,总行相关部门的负责人对各网点的负责人及支行的督导师提出了两点要求:一是网点负责人不仅是一个岗位,而且应成为一个网点的灵魂,从单纯的柜台业务管理者、操作者变成一个独立的营销战队的“领头羊”;二是督导师不只是“督”,更重要的是要“导”,要指导试点网点进行项目效果固化和持续优化,并积极开展在其他非试点营销型网点的项目推广工作。(总行 潘倩雯)

我行荣获 2014 年度全国银行业理财信息登记工作先进单位

本报讯 近日,从中央国债登记结算有限责任公司发布的《关于表彰2014年度全国银行业理财信息登记工作先进单位和优秀个人的通知》中获悉,我行荣获“2014年全国银行业理财信息登记工作优秀单位”奖,在全国纳

入统计的525家金融机构中名列农村金融机构组全国前10名;我行员工范达强荣获“2014年度全国银行业理财信息登记工作优秀个人”奖项。一直以来,我行高度重视理财信息登记报送工作,严格按照监管规定

人统计的525家金融机构中名列农村金融机构组全国前10名;我行员工范达强荣获“2014年度全国银行业理财信息登记工作优秀个人”奖项。一直以来,我行高度重视理财信息登记报送工作,严格按照监管规定

超300条,全年共计报送数据超过11万条。同时,通过制定报送制度、明确报送流程和岗位职责、注重队伍素质提升等多项举措,努力提升信息报送工作质量。(总行 陈华)

我行理财“篮子”又添新成员

本报讯 今年以来,股票市场表现火爆抢眼,基金市场受益百花齐放,新基金成为投资者抢购对象。为积极拓展基金代销业务,满足更多客户资产增值需求,我行紧贴市场行情,于今年4月至5月引入代销南方利淘、易方达新常态、广发安泰等3只新基金,引爆了市场需求,认购期间我行日均销售额接近250万元,3个产品共募集1-2天就暂停认购,不少客户都反映来不及购买。因应这一趋势,我行于5月末重点推出了新的基金产品——易方达新丝路。该产品为主题型基金,主要投资本轮牛市最具代表性的主题和方向,如工业4.0、高铁核电、信息技

术、互联网+等,进一步满足了客户的金融理财需求。与此同时,5月8日,我行盛通理财家族再添新成员一开放式产品“双周盈”计划,这是继2014年12月30日首款开放式产品“月月盈”计划之后推出的第二款开放式产品。据了解,“双周盈”计划以2周为一个理财周期,在每个周期自动兑付理财收益,每个周期允许客户新增投资或赎回投资本金,投资更为灵活、流动性更好,为投资者投资了又一款理想的现金管理工具,实现财富的灵活配置。(总行 廖雪、陈莹、陈华)

九江支行十优歌手大赛唱响青春旋律

本报讯 为庆祝“五四”青年节,激发员工活力,增进员工间的凝聚力,5月23日晚上,九江支行举行了十优歌手大赛,青春的旋律自始至终激荡在赛场中。据了解,本次比赛除了由专业评委评选的“十优歌手”奖项外,还另设“最具人气奖”、“最佳台风奖”、“最佳模仿奖”、“最动听声音奖”和“最佳造型”五个奖项,并由现场观众投票评出,同时还设有“观众竞猜谁是冠军”互动环节,由冠军为幸运观众颁奖。来自该支行各个部门及

网点的21名参赛选手准备充分,信心十足,时而高亢地歌唱,时而深情地演绎,在舞台上营造了一幅幅声色兼具的亮丽风景,让整场赛事高潮迭起。经过两个多小时紧张激烈的现场角逐,在观众的热烈欢呼中,各大实力唱将终于“捧得奖牌归”,也有三位幸运观众获得了神秘礼品一份。本次比赛歌唱比赛增进了员工之间的感情,缓解了大家的工作压力,营造了积极向上的正能量。(九江 关燕明)

行内快讯

总行举办《存款保险条例》培训

本报讯 为有效推进存款保险制度的贯彻落实,从5月28日起,总行组织全行员工分条线开展《存款保险条例》专项培训。本次培训内容包括存款保险基本内涵与发展历程、《存款保险条例》的整体框架、存款保险保费征收与费率机制以及存款保险制度效应。通过对《存款保险条例》的系统的培训,使参加培训的员工对该条例各项规定有了更为全面的认识。(总行 冯雅婧)

总行举办“丝绸之路至美鉴赏会”主题讲座

本报讯 5月5日,总行邀请了杭州万事利集团高级认证讲师张玲玲为我行女员工举办了一场别开生面的“丝绸之路至美鉴赏会”,张老师分别就丝绸的文化、丝巾的故事、丝巾的搭配、系法、保养以及鉴别等内容进行详细讲解。讲座现场气氛热烈,学员们积极互动,学会了各种各样的丝巾系法,并以一场最美丝巾女神的走秀表演把当晚的活动推向高潮。(总行 谢逢淦)

我行举办债券业务培训

本报讯 5月29日,我行开展了一期债券业务培训,邀请了招商证券公司的投资经理和信用风险经理进行分享交流,有效强化了我行相关条线业务人员的债券基础知识,拓宽了对债券的投资和风险监控的知识面。(总行 陈华)

盐步支行举办辣妈形象沙龙献礼母亲节

本报讯 为献礼母亲节,表达我行对女性客户的关爱和贴心服务,5月25日,盐步支行联手侨外集团成功举办了一场辣妈形象沙龙。沙龙以“发现最美自己,形象价值千万”为主题,邀请了亚洲色彩顾问联合会高端个人形象管理咨询师李颜珍女士做主讲。李颜珍女士从视觉形象、社交形象和精神形象三方面出发,讲解了女性的服饰搭配原理和选购技巧。为了让现场嘉宾加深理解,李女士还现场示范如何判断自己适合哪些色彩,如何选择适合自己的服饰。(盐步 王升)

盐步支行举办 2015 年“澎湃动力,知识强我”业务知识竞赛

本报讯 5月28日晚,盐步支行举办了主题为“澎湃动力,知识强我”的业务知识竞赛。本次竞赛分为选手必答题、选手抢答题、智囊团必答题以及智囊团抢答题等多个环节。题目涉及会计结算、事后监督、反洗钱、安全保卫以及出国(境)管理等多个方面的内容。通过此次竞赛,进一步加强了员工队伍建设,全面提升了员工业务知识水平,激发了员工主动学习的意识,营造了浓郁的学习氛围。(盐步 王升)

狮山支行举办 2015年柜员业务技能比赛

本报讯 5月6日至7日,狮山支行组织下辖各网点全体人员举办了2015年柜员业务技能比赛。此次比赛内容包括手工点钞和人民币真假辨别(真假纸币和硬币混合辨别)两大部分,设单项奖前三名。比赛当天,柜员们纷纷施展看家本领,现场点钞纸“沙沙”做响,变造币、伪造币等都逃不过参赛选手的火眼金睛。大部分员工都达到合格标准,部分老员工更是取得了满分的好成绩。通过此次比赛练兵,激发了柜员学习业务知识和技能的热情,有利于进一步提升该支行员工服务水平和综合素质。(狮山支行供稿)

总行举办直接投资外汇管理政策培训班

本报讯 5月30日,总行举办了一期直接投资外汇管理政策培训班,培训内容为直接投资外汇管理制度及外汇局相关业务系统操作,各支行国际业务专柜人员参加了此次培训。为进一步加强培训的效果,培训完

毕后还进行了现场考核。(总行 冯雅婧)

自贸区风口之下 国际业务战略启航

——自贸区政策解读和商机分析

引言:当前,伴随着“互联网+”的风起云涌,“风口”论成为创新创业者膜拜的信条。对商业银行来讲,自贸区无疑是一个颇具诱惑的“风口”,资金融通打通境内外、业务拓展辐射境内外,业务合作引进来、客户服务走出去——如何把握广东自贸区建设的机遇,提升我行综合竞争能力,助推战略转型发展,是我们当前面临的重要课题。

2014年12月12日,国务院常务会议确定,依托现有新区、园区,在广东、天津、福建特定区域再设三个自由贸易园区,以上海自贸试验区试点内容为主体,结合地方特点,充实新的试点内容。自贸区是指在国家的部分领土内运入的任何货物免于实施惯常的海关监管制度,也是自由港的进一步延伸,其建设目标是为完善自由贸易功能,试点投资和金融自由化。2015年4月21日,广东自贸区正式挂牌成立,推出了一系列贸易便利化和金融创新的措施。

一、上海自贸区的成果

上海自贸区从获批至今近两年时间里,政府出台了一系列海关、税务、金融、土地等相关政策,主要成果体现在四个方面,一是以负面清单为核心的投资管理制度基本建立;二是以贸易便利化为重点的贸易监管制度有效运行;三是以资本项目可兑换和金融服务开放为目标的金融创新制度有序推进;四是以政府职能转变为核心的事中事后监管基本制度业已形成。

对银行业来说,实现了经常项下跨境人民币结算、直接投资项下跨境人民币结算手续简化,个人跨境结算业务经常项下覆盖到个人,新增了跨境人民币双向资金池、经常项下关联企业间集中收付、区内非银行金融机构和企业的境外人民币借款、国际、国内外汇主账户体系、个人直接投资人民币结算、跨境电子商务人民币结算等新兴业务。

二、广东自贸区简介和政策解读

(一)简介

广东自贸区的定位是面向港澳深度合作,承担内地与港澳合作机制创新任务,其中服务贸易自由化是广东自贸区的重要组成部分。自贸区的范围包括广州南沙新区片区共60平方公里,深圳前海蛇口片区28.2平方公里,珠海横琴新区片区共28平方公里。横琴的定位主要是在高新技术、休闲旅游及文化创意基地,区内的商业及地产项目则主要作为配套服务;前海主打金融创新、现代物流及信息服务概念,并且借助已经成形的香港人民币资金池,向在前海注册成立的企

业发放贷款的模式,构筑成人民币回流内地的创新渠道;而南沙则定位为集科技创新、商业服务、教育培训及先进制造业为一体的创新实验区。三者正好构成了珠三角地区的金三角,形成合作发展,错位竞争态势。

(二)政策解读广东自贸区在借鉴上海自贸区成功经验的前提下,更进一步开放创新,银行业可重点关注以下几项金融措施。1、跨境人民币结算:推动人民币作为自贸试验区与港澳地区及国外跨境大额贸易和投资计价、结算的主要货币。分析:跨境人民币结算的主体不再局限于企业或者个人,范围也不再局限于经常项下,意味着中央也鼓励在资本项下开展跨境人民币业务,进一步推动人民币国际化的大趋势。2、境内外双向人民币融资:推动自贸试验区与港澳地区开展双向人民币融资。分析:此项政策直接扩大了跨境人民币结算范围,指明了加强粤港澳金融合作的大方向。但是自贸区的双向跨境人民币融资政策将使得现有自贸区内企业向境外借款业务发生较大改变,原有的外债指标、净资产、投注差等限制性政策如何调整,将进一步关注后续出台的细则。

3、资本项目可兑换:在风险可控前提下,开展以资本项目可兑换为重点的外汇管理改革试点。分析:资本项目外汇改革在去年试点经验的基础上,将于今年6月1日在全国范围内开始实施,将进一步促进和便利企业跨境投资资金运作,提升资金周转效率。对于区内企业资本金结汇用途进一步放开。4、开放人民币同业业务:适时允许自贸试验区企业在一定范围内进行跨境人民币融资。允许区内银行开展跨境人民币借款,研究探索开展跨境人民币信贷资产转让和跨境担保业务。

分析:国务院没有直接批复建立粤港澳人民币同业拆借平台的申请,但同意了区内银行可以和港澳同业进行人民币拆借,转让人民币信贷资产,以及进行人民币资金池,向在前海注册成立的企

让和跨境担保业务,还需进一步关注后续出台的细则。

5、发展外币离岸业务:支持商业银行在区内试点开展外币离岸业务,建立健全全口径外债宏观审慎管理框架,探索外债管理新模式。

分析:推动人民币成为双边计价结算的主要货币,跨境人民币双向融资、资本项目跨境人民币等等,已经构成了一套完整的离岸人民币政策体系,清晰表明了重视人民币,希望把自贸区建设成为离岸人民币中心的态度。而对于发展外币离岸业务,首次在广东自贸区方案中

明确提出,同时自由贸易账户(FT账户)目前也开始启动外币功能。说明国家逐步开始向外币离岸业务进行尝试,但仅仅是初步探索,还需待政策进一步明确。

三、自贸区商机分析

对于银行业而言,自贸区最重要的创新将集中在人民币资本项目的开放以及离岸金融业务的进一步试点上。一方面是资金结算类产品的创新。资本项目的开放和离岸账户的设立,将为银行资金结算操作提供更大的便利,使得银行在本外币、境内外现金管理平台等资金结算类产品上有更大的改进和创新空间。另一方面是融资类产品的创新。境内企业向境外借款业务发生较大改变,在贸易融资业务上开展境内外联动,而且在资本项下,例如信贷资产转让等综合金融服务水平,推进业务结构优化,全面深入推进战略转型。具体工作建议如下:

对于我行来说,自贸区带来的商机主要体现在以下几方面:

(一)新设机构自贸区整体方案出台,我行可探索在区内开设机构,和外资金融机构或者新型互联网金融战略合作,和区内金融机构合作,或者申请在区内设立金融租赁公司等方式积极参与自贸区发展,尽早实现在区内布局设点。(二)同业合作通过和自贸区新注册银行金融机构,以及境外保险公司、证券公司、基金公司、期货公司等非银行金融机构的业务交流,还可以尝试和区内粤港澳商贸、旅游、物流、信息等行业联系,来探索新型合作机遇。

(三)具体业务机遇1、公司客户方面维护和拓展有开立境外机构境内外

汇账户(NRA账户)需求的客户,先从跨境担保。对于跨境人民币信贷资产转

让和跨境担保业务,还需进一步关注后续出台的细则。2、个人客户方面个人跨境人民币及自由兑换政策逐渐放松,个人结售汇额度也有望提高,对于第三方支付、财富管理、个人本外币兑换等均有较大的发展空间。通过和境外保险、证券、基金、期货、旅游等机构合作,开发更多面向区内外个人的本外币投资理财产品。

3、个人跨境人民币及自由兑换政策逐渐放松,个人结售汇额度也有望提高,对于第三方支付、财富管理、个人本外币兑换等均有较大的发展空间。通过和境外保险、证券、基金、期货、旅游等机构合作,开发更多面向区内外个人的本外币投资理财产品。

4、个人跨境人民币及自由兑换政策逐渐放松,个人结售汇额度也有望提高,对于第三方支付、财富管理、个人本外币兑换等均有较大的发展空间。通过和境外保险、证券、基金、期货、旅游等机构合作,开发更多面向区内外个人的本外币投资理财产品。

(三)成立创新任务型团队,全面推进产品创新

产品创新任务型团队包括总行部门和支行,抓好客户的需求搜集,产品研发和创新试点等工作。自贸区的政策导向已经非常明确,我们可以先从境外代付、跨境人民币借款等方面着手开发能够尽快落地推广的本外币业务产品,待相关细则进一步明确后,进行产品移植。同时,积极和监管部门沟通,突破远期结售汇、对外担保等政策局限,为产品创新打好

基础。

(四)主动与同业合作,打通境内外业务渠道

借自贸区契机,进一步解放思想,可以探索和境外金融机构战略合作,既能解决我行无法取得境外机构授信的困局,又能够为我行进一步改革转型带来新血液。或者先通过境内银行合作,尽快搭建起境外代付业务或者跨境人民币借款的渠道。

(五)加强客户挖掘和客户储备,促进业务精准化营销

积极开拓有跨境人民币业务需求的客户群体,做好跨境人民币结算服务,储备跨国集团客户,做好客户资源积累。保持与客户的密切联系,参与到客户的发展过程中,和客户一起研究自贸区政策。现在的跨境人民币结算客户很可能就是以后的自贸区企业。

自贸区在“一线放开,二线管住”的原则下,已初步构建了一个涵盖离岸和在岸业务、本外币一体化、与国际金融市场高度接轨的金融体系。自贸区政策“风口”之下,同业已纷纷行动,五大国有银行已全筹备自贸区分行。我行应积极探索新的经营模式和业务模式,尽快在设机构、做方案、建队伍、做系统、铺渠道等方面动起来,积极参与到自贸区建设中,切实把握改革机遇,加快战略转型。

(总行 任博)

图片报道

传递人间温暖 展现人性服务

盐步支行为避雨环卫工人开设理财小课堂

本报讯 前段时间,南海地区天气多变,暴雨频发,一些环卫工人常常因避雨不及而被淋湿,见此情形,盐步支行向避雨的环卫工人开放网点,邀请他们到服务厅休息,给他们提供一个躲风避雨的温暖港湾。

据悉,为了使环卫工人在服务厅休息的时间过得更加充实、愉快,盐步

支行海畔分理处尽显贴心服务,不仅为他们备足座椅、热水,还专为他们开设了理财小课堂,由理财顾问为环卫工人讲解理财投资小技巧、安全用卡基本常识、个人征信维护以及非法集资的危害性等内容。该举措得到诸多客户的肯定,也引来周边居民频频点赞。(盐步 王升)

