

我行邀请著名纳税筹划专家为优质客户“点税成金”



本报讯 8月29、30日,我行特别邀请了著名税务专家、北京大学经济学院特约教授和多所高等院校工商管理

讲座。区财政局、区会计学会有关人员,我行优质客户以及来自总行和支行的相关财务人员近200人参加了本次讲座。

据了解,本次讲座围绕“企业经营决策的税收管理与风险控制”这一主题,从业务经营的根源上破解企业的纳税之道,同时从纳税角度阐述了企业如何防范税务风险,提升盈利水平。在讲座中,宋洪祥教授引用我国的税收政策和大量实际案例,讲授了企业“纳税管理”的理念和模式。针对企业经营存在“业务可以随意做,合同可以随意签,税收出现问题应该是财务来

处理”的普遍误区,以及企业遭受的巨大税收风险,宋教授详细讲述了“合同决定业务过程,业务过程产生税,如何加强业务过程的税收管理,才能真正规避税收风险”,“税怎么缴不是看账怎么做,而要看业务怎么做”、“企业要发展,就必须用税收手段搞经营,用税收手段管理企业”等观点,引导企业走出纳税重大误区,促进企业在每一项经营决策中做好税收管理和风险控制。

参加讲座的客户和员工纷纷表示,本次讲座有助于他们防范纳税风险,提升经营管理水平。

(总行 李哲妮)

“黄金大讲堂”走进南海农商银行

本报讯 8月7日下午,“黄金大讲堂”走进了南海农商银行,为我行客户带来了一场有趣的黄金投资之旅。

据悉,“黄金大讲堂”是上海黄金交易所在全国范围内开展黄金市场公益巡讲活动,目的是引导贵金属市场健康发展,加强黄金市场投资者教育,加强投资者权益保护,引导投资者理性、稳健投资。在本次讲座中,我行邀请了中央电视台 CCTV 证券资讯频道外汇分析师招聘主审评委、中央人民广播电台理财顾问、上海黄金交易所十三个专家投资顾问之一、深圳黄金投资有限公司特邀嘉宾讲师李骏老师作为主讲嘉宾,为客户进行黄金市场、证券市场及宏观经济环境进行投资分析;还邀请了深圳黄金投资有限公司黄金分析师张晓老师对我行即将上线的黄金定投业务进行推广介绍。

活动当天,为使客户在活动中得到更好的增值体验,我行精心设计了“时来运转”系列黄金新品展示、黄金定投业务推介、现场问答互动及抽奖等环节,使到场的120多名客户乘兴而来尽兴而归。

(总行 林巧芬)

家族企业如何治理与持续成长

我行第三期“企业家论坛”为企业家指点迷津

本报讯 8月1日,由我行与佛山电台、中山大学岭南学院联合举办的“2015年企业管理名家系列论坛”第三期讲座在农商银行大厦3楼会议室隆重举行。本期论坛以“家族企业治理与持续成长”为主题,邀请了中山大学教授、中山大学岭南学院民营企业研究中心主任储小平教授为220多名各行业协会商会管理人员、经营业主、企业管理人员授课解惑。

讲座中,储小平教授以他成熟的管理理念,成功的研究经验,启发、引导在场的企业家们对于家族企业的传承应该“传什么、传给谁、何时传、怎么传”的问题,让企业家们转变思维方

式、创新经营理念,引导企业快速、健康地持续发展。他从墓云台的《保富法》一书谈起,引发客户对于家族传承问题的思考;再运用经典的案例分析,分别对家族企业传承失败与成功的典型案例深入分析,在分析过程中引发

(总行 陆颖宇)

图片报道



本报讯 8月13日,我行举办了“励志起航 相伴成长”奖学金颁奖典礼,为在2015年高考中取得优异成绩的30名南海学子颁发了共计15万元的奖学金。总行柯峰纪委书记出席了颁奖典礼并致辞。

(总行办公室供稿)

总行开展内部审计组织与管理培训

本报讯 7月31日,总行开展了一期内部审计组织与管理培训,为我行内部审计以审计监督为主向监督与服务并重转变、以查错除弊审计为主向管理审计并重转变、使审计从防御为主向积极控制为主转变的全面转型夯实了基础。

本次培训的主要内容包括内部审计的定义和发展历史,内部审计在企业经营管理中的定位、职责和工作目标,内部审计在公司治理、风险管理和

(总行 谭梦芬)

行内快讯

我行代表省联社勇夺广东省直机关第九套广播体操比赛一等奖

本报讯 8月26日,在广州体育学院结束的广东省直机关第九套广播体操比赛中,我行派出的28名选手以饱满的精神状态,整齐划一的规范动作、大方得体的参赛服装及较高的训练水平赢得评委的认可,一举夺得本次比赛的一等奖。据了解,在训练期间,为解决动作的标准和整齐划一的难题,我行选手们采用两人、四人和一个排面分别练习逐步强化训练,力争在最短时间内做到动作标准一致、精益求精。

(总行 马海滨)

读懂人心,为客户经理营销“招招”

本报讯 8月28、29日,总行邀请了资深职业教练叶世夫教练,为我行近40名客户经理进行为期两天的《读懂人心的教练式销售沟通》的专题培训。本次培训围绕如何提高沟通效率展开,从沟通中聆听、语言模式在沟通中的运用、沟通中的价值和深层次沟通、辅导式沟通技巧等主题开展。结合实际工作中遇到的客户沟通问题,课程通过大量的模拟训练,情景演练,把有效的沟通技巧融会贯通,从而达到读懂客户心里所需所想,建立良好客户关系的目的。

(总行 李凯宜)

盐步支行成功举办乐高财商亲子活动

本报讯 8月29日,盐步支行携手百变创造力儿童科技创意中心在辖内广佛分理处成功举办以“财商培养及乐高积木搭建”为主题的亲子活动。本次活动通过介绍银行操作流程及钱币识别方式帮助小朋友树立正确的金钱观,通过使用乐高搭建购物车并模拟前往超市购买水果等形式培养小朋友正确的消费观和理财意识。

(盐步 王升)

平洲夏储支行主动出击营销客户

本报讯 8月20日,平洲夏储支行秉承“走出去”的营销理念,与平洲医院取得联系,在医院饭堂设置外拓宣传点,重点推介我行理财产品、近期优惠活动等,详细介绍我行理财、基金、保险产品,演示手机银行操作情况、提供我行微信咨询途径等,以贴心、专业的服务赢得客户的信任,促进各项任务的完成。

(平洲 黄泳雄)

里水支行向病逝员工家属传递爱心

本报讯 8月15日凌晨,里水支行劳务派遣员工邹广成因突发心肌梗塞抢救无效去世,该员工家庭比较困难,家中有患病的母亲和儿子,需定期去医院看病;他的妻子在某厂做仓管,收入不高。作为家庭支柱的他突然逝去,使这个家庭顿时陷入困境。了解到这些情况后,里水支行向员工发出募捐倡议,经过两天的募捐,该行共筹集到善款42340元,并将这些善款送到家属的手中,作为邹广成儿子的教育基金,让不幸者的家属感受到农商人浓浓的爱心。

(里水 吴育冰)

大沥大圃支行情系客户慧眼识骗局

本报讯 7月31日,一名80多岁的老太太来南海农商银行大沥大圃支行要求将其名下定期存折中尚未到期的五万多元存款全部提出。在办理业务过程中,我行柜员阿萍发现老太太的行为及语言表达很不寻常。于是她主动向老太太了解其提前支取的详细原因。聊天过程中,我行柜员凭借灵敏的职业触觉意识到老人可能遭遇骗局,于是一边和老人周旋,一边通过村长去联系老人的家人。原来,老太太接到了一个骗子的电话,称以其孙子被抓进派出所急需用钱为由,先是骗得老人在他行成功向其汇款3000多元后,又以金额不够为由,要求老太太将所有积蓄汇去给他。当老人再次到大沥大圃支行办理业务时,被我行员工及时阻止,从而保住了老人的积蓄,阻止了更大的损失。随后,老人与家人向大沥大圃支行赠送了锦旗和感谢信,对该支行尽可能最大程度保障客户的资金安全致以谢意。

(大沥 潘岚、刘雪玲)

利率市场化下的银行转型和应对策略

利率市场化的话题已不再陌生,随着今年金融改革进程的提速,存款利率上限全面放开在即,所以我们需要重新认识和理解利率市场化。本文避开泛谈空谈利率市场化的冲击以及无法落地的应对措施,从利率市场化最核心的问题谈起,剖析银行利润来源,探讨在当下特定环境下银行战略转型的问题,以及存款利率定价的问题,最后结合农合机构的现状,提出相应的管理思路 and 经营策略。

一、利率市场化的最核心问题

从2014年12月份至今,半年内央行先后三次降息,而每次降息几乎所有银行的贷款利率都会被

图1:银行利润分解图

通过上图可知,利率市场化主要影响存贷款净利息收入,而存贷款净利息收入通常占营业收入的60%以上,是银行最传统、最核心的收入来源,所以对利率市场化,同行业主要有以下三种战略转型方式:一是加快发展金融市场业务,提高金融市场业务贡献程度;二是大力发展中间业务以及低资本消耗的业务,例如银行理财、基金和保险等中间业务收入;三是提升存贷款净利息收入的管理水平,减缓存贷款净利差的收窄速度。

二、利率市场化下银行战略转型探讨

对于第一种战略转型,本文定义为“共识型战略”。在利率市场化初期,大部分银行已经意识到金融市场业务的重要性,由于业务相对独立,受利率市场化影响很小,只要银行内部达成共识,业务发展和盈利贡献几乎都取得了一定的成效,金融市场业务战略的典型代表有兴业银行、南京银行等。

对于第二种战略转型,本文定义为“迷茫型战略”,尤其是中小的农合机构,为什么说?几乎所有银行都认同,要大力发展中

对于发展中间业务以及低资本消耗业务,在当前形势下,面临很多因素的制约,以银行理财为例,发行理财产品能带来非利息收入,且能吸收行外存款,但银行理财产品的收益高于定期存款,会在一定程度上消耗行内存款,使得存款转化为银行理财产品,销售基金和保险也是如此,从绝对收益和对银行收益贡献程度来看,存款产品肯定高于银行理财等

(上接 04版)

5、互通性

互通性是指信息能够在所建立的组织架构中及时、准确、全面、安全地在不同层面、部门中传递与流转,包括信息决策层面向执行层面的下达,以及从执行层面向决策层面的上传。互通性要求组织架构具合理的沟通协调机制,此外,建立优良的数据与信息管理系统是满足互通性的物理基础。

(三)以职能型组织架构为基础构建全面风险管理组织架构

在本文的最后一节,我们在职能型组织架构的基础上,以上述的五大原则为指导,给出全面风险管理组织架构。

1、决策层面

决策层如下图所示,包括董事会、高管层及其下属的风险管理委员会。

董事会主要负责审议通过风险战略、风险偏好、风险管理模式等涉及全行的、方向性的、宏观的风险管理政策。高级管理层则主要负责制定相关的风险管理政策供董事会讨论、审议;确保落实董事会审议通过的风险管理政策;向董事会报告风险管理政策

非存款产品,但受同业竞争影响,银行若不发行理财产品,可能会造成客户流失,为了平衡两者关系,大行基本达成共识,即银行理财产品、基金以及保险等产品作为存款产品的补充,定位于防守型产品,但从农合机构观察来看,很多机构管理层面并未有清晰的认识,加上银行的KPI指标考核,导致在实际销售中营销人员对理财产品的定位模糊,因此,对于农合机构而言,及时梳理发展中间业务收入以及低资本消耗业务的定位很有必要。

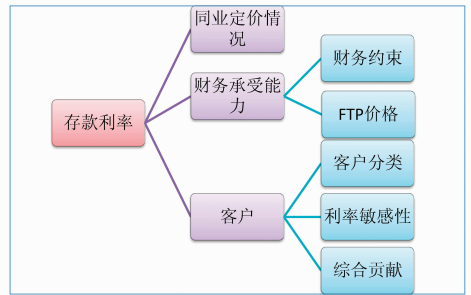
对于第三种战略转型,本文定义为“急迫型战略”,例如民生银行的凤凰计划的一大核心任务就是风险定价。通过剖析利率市场化的影响,会发现利率市场化影响最大的还是存贷款利率差,从而影响到存贷款净利息收入。从存贷款净利息收入构成来看,存贷款规模一直是各家行经营管理中的重要的指标,尤其在利率市场化推出之前,存贷利差稳定并维持一定的水平,规模就等同于利润,但随着利率市场化进程的加快,所有银行的存款利率将不再是统一价格,而呈现差异化定价,因此,利率市场化逼迫银行提升管理水平,提升存贷款利率定价的管理水平。

三、存款利率定价策略探讨

根据国外利率市场化经验,在利率市场化放开初期,银行存贷款利率差会迅速下降,但此过程一般不会持续很久,在市场趋于理性和稳定后,存贷款利率差会逐渐提升,并维持在一定的利差水平。因此,当前我们正处于利率市场化最关键时期,存贷款利率差面临较大的下行压力,如何稳定存贷款利率差或减缓下降速度,是当前所有银行面临的难题。

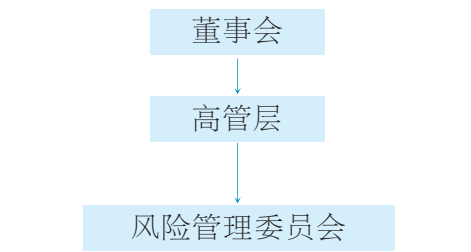
由于贷款利率已实现市场化定价,对于农合机构而言,能否管理好存款利率定价会直接关系到在利率市场化过程中的生存问题,下面重点探讨存款利率定价的策略问题。

图2:存款利率定价影响因素分解图



(一)同业定价情况。对于农合机构而言,当前大部分农合机构的存款利率比较依赖于同行业的利率水平,出于竞争的需要,农合机构存款利率的上浮幅度通常会高于国有大行和股份制银行,其出发点就是通过利率优势留住客户存款,吸引他行存款。客观的说,现阶段采用该策略或许是明智之举,但应注重思考以下五个问题:1、利率的上浮幅度提高了,存款有明显提升吗?2、若不提高上浮幅度,又会有多少客

(上接 04版)



落实执行的情况。高级管理层可下设包括行长、首席风险官、各业务线分管副行长在内的风险管理委员会以具体落实高级管理层风险管理的职责。根据分散与集中相统一原则,对于业务较为复杂的银行来说,风险管理委员会下还可设立分管各类型风险的管理委员会,如信用风险管理委员会、市场风险管理委员会、操作风险管理委员会等,做到对风险的专业化管理。

2、全面风险管理部

与传统的风险管理组织架构相比,全面风险管理部是全面风险管理组织架构所特有的部门,该部门设立的目的在于统一管理全行所面临的各类风

户存款流失?3、提高存款利率,留住存款或增加存款的效益是否能覆盖全部存款成本的上升?4、假设他行采用利率较高且灵活性的存款产品(例如大额存单)吸引我们存款,我们是否就要提高存款利率进行竞争?5、首次9家机构发行的大额存单几乎都在同期限基准利率基础上上浮40%,或许我们也能承受上浮40%,但若未来大额存单利率上浮50%,甚至100%,我们也要跟着上浮?

正如上文所说,当前参照同业的存款利率制定我们的存款定价策略或许还行得通,但随着存款利率的全面放开,同行业的存款利率竞争会更加激烈,所以我们需带着以上五个问题去思索我们的存款利率定价策略,以及如何建立起更科学合理的存款定价策略?同行业的存款利率水平对于农合机构的存款定价固然重要,但我想对于农合机构而言,若要提升自身的利率定价管理水平,一定要思考以下两个重要因素:财务承受能力和客户。

(二)财务承受能力

存款利率策略的底线,从银行盈利和生存的角度来说,存款利率策略必须要在财务承受范围内进行设定。具体来说,财务承受能力主要有两个因素进行衡量:存款利率定价的核心就是针对特定客户或特定客户群进行差异化定价。客户因素主要有:客户分类、客户利率敏感性分析和客户综合贡献度。

客户分类是客户因素分析的前提,从客户的各种信息、数据和行为特征进行划分,并结合银行的战略与定位,可以将客户分为核心客户、高价值客户和关注客户等。对于客户的分类与分层,每个机构都有不同的标准,且标准也并非一成不变,对于农合机构而言,重新梳理客户分类与客户分层迫在眉睫。

利率敏感性分析,即大数据分析,是未来客户定价的重要分析因素。最简单的例子就是活期存款的定价,对于活期存款基本为了交易和结算的需要,对客户相对不敏感,当前银行定期存款利率的上浮幅度普遍高于活期存款,有些银行的活期存款甚至还是基准利率或仅上浮10%,这就是简单的利率敏感性定价。据了解在已经实现了利率市场化的国家或

(总行 王初雅)

(上接 04版)

在具体的业务操作层面,应实行风险经理制度。风险经理应从风险的角度,对业务部门所开展的业务提出意见与建议,把风险控制过程与权中的所有风险点。为了确保风险经理的独立性与权威性,风险经理应由所属风险管理部门直接派驻,实行垂直管理,在考核上接受所属风险管理部门与所在业务部门的双重考核(也可通过结合了风险评价的相关指标来考核,如RAROC)。

3、执行层面

根据分散与集中相统一原则:不同类型的金融风险应由不同的部门来负责,应将不同类型的所有风险分配到相关的、不同的职能部门来管理,例如,信用风险可由信贷管理部来管理,市场风险可由金融市场部来管理,操作风险则可由法律合规部来管理等。在这些特定的风险管理部门内至少应设立相应的风险管理条线或岗位,接受全面风险管理部的指导与监督,并向全面风险管理部报告本部门风险情况,在全行统一的风险管理政策与框架下,制定所管理风险的相关制度(须经全面风险管理部审核),确保全行风险管理政策在本部门内得到执行与落实。

(总行 黄嘉耘)



地区,数据分析人员至少每周期对核心目标客户群做相应的利率敏感性监测,及时掌握客户对利率的敏感程度,并根据敏感程度进行科学合理的存款定价。随着存款利率上限的全面放开,对客户的利率敏感性分析维度和深度要求也会越来越高,未来存款定价的核心一定是对客户大数据的分析能力,对于农合机构而言,由于此方面的管理意识较弱,专业人才相对匮乏,准备起来也非常棘手,但若不及时弥补短板,不久的将来将会非常被动。

综合贡献度分析因素,即将客户在银行的所有业务进行综合评估,根据综合贡献程度进行存款利率定价。若农合机构拥有FTP计价系统,可以将存款、贷款和中间业务等收入计算出来,即可简单的评估客户对银行的收入贡献,在对客户存款定价时,依据客户分类和利率敏感性分析,得到基础的利率水平,结合客户的综合贡献程度进行相应的加減点,以得到最终的利率定价水平。

四、总结与展望

通过上文分析,在利率市场化下,银行主要有三种战略转型方式,其中,第一种加快发展金融市场业务,提高金融市场业务对净利息收入的贡献程度战略转型,在业内基本达成共识。对于第二种和第三种转型策略,笔者认为未来银行大的转型趋势会是第二种,即大力发展中间业务以及低资本消耗的业务,例如招商银行现在的转型定位,但当下一定还是以时间换空间,第三种转型迫在眉睫,尤其是对于农合机构而言,只有在管理好存贷款利率差,提升存款利率的管理水平,才是在利率市场化下的生存之道。即使存款利率全面放开后,存贷款利率收入仍是银行的主要收入来源,尤其对于农合机构而言更是如此。

或许,有人会说美国或发达国家利率市场化后,存贷款利息收入占总收入比重并不高,不超过50%,但我想说的是,国外这些银行都是混业经营,证券、投资等收益是收入的重要来源,而未来我国大行也可能会拥有证券、基金等金融牌照,但大部分农合机构拥有这些牌照的几率很小,即使有证券、基金等牌照,对收入的贡献也会是微不足道,因此,对于农合机构而言,应对利率市场化,提升存贷款利率定价管理水平至关重要,尤其是存款定价,而存款定价需首先针对本机构的目标客户群进行客户分类、利率敏感性分析和综合贡献度分析,再依据本行的FTP价格和财务约束情况,制定本行的存款定价体系,再参考同业存款利率定价情况,执行差异化的存款定价策略。

(总行 王初雅)

(上接 04版)

亲子互动家庭乐 财智双全伴您行

我行举办“小小银行家”亲子财商之旅活动

本报讯 8月1日,我行在狮山山美达酒店举办“小小银行家”亲子财商之旅活动。来自44个家庭的134名我行理财客户参加了本次活动,在游戏中学习理财知识、分享育儿教育经验,增进亲子情感交流。

为了给客户提供更贴心、专业的财商课程,我行邀请佛山电台DJ萍萍担任本次活动主持,并将早上的课程内容分别安排了专属家长和小孩的部分。其中,家长部分的课程邀请了佛山

电台《潮爸潮妈潮当家》节目的黄薇老师主讲,学习如何通过零花钱给孩子树立正确的价值观;孩子们则由育苗教育的财商团队带领,通过观看理财动画片,学习零花钱使用、储蓄“钱生钱”等理财启蒙知识,为孩子树立正确的金钱观,并通过团队组建、分组竞赛等形式,培养孩子们的团队协作能力。

在下午的亲子活动时间,家长和孩子在老师的带领下参与了“你说我折”、“你说我画”等互动游戏,轮流交换指

挥和执行的角

多家长和孩子另掏腰包捐赠现金认购了“爱心书包”。本次活动氛围活跃,家长和孩子们在课程中积极投入、踊跃发言;在游戏中团队协作,笑语连连。活动结束后,很多家长对本次活

(总行 吴颖施)