

广东省农村合作金融机构 2015 年运动会圆满落幕 我行健儿喜获多项殊荣满载而归

本报讯 10月11日,省联社举办的全省农村合作金融机构2015年运动会正式落下帷幕,我行派出的60名运动健儿在本次运动会中拼搏争先、团结协作,参加了全部9大项比赛,夺得了团体总分第一名以及单项奖的4个冠军、8个亚军、2个季军、4个第四名和2个第五名等多项殊荣。我行广播体操队应邀参加闭幕式并向省联社领导和各农合机构参赛选手表演了第九套广播体操。

据了解,本次运动会历时5个多月,共设立田径、篮球、足球、乒乓球、羽毛球、网球、中国象棋、围棋、扑克拖拉机棋等9个项目,吸引了来自全省各农合机构的28支代表队近1200名运动员参赛,参赛单位、参赛人数、设置奖项都远远超过了历届运动会。为确保在运动会中取得佳绩,我行在赛前专门成立工作小组,召开动员大会,并在业务繁忙、人员紧缺的情况下,鼓励队员利用业余时间刻苦训练,力争以最佳的状态投入比赛。

在比赛期间,我行健儿积极投入,充分发挥自身实力和奋勇争先的精神,在比赛中赛出风格、赛出水平,最终夺得了团体总分第一名,并获得了男子五人足球、扑克拖拉机、男子跳远和女子跳远等4个项目的冠军,获得男子篮球、女子篮球、男子100米、男子跳远、女子铅球、乒乓球女单等项目的第四名和女子中国象棋、男子围棋等2个项目的第五名。



南海区劳模志愿者服务队成立 我行劳模代表钟秀芳率队提供现场金融服务

本报讯 10月18日上午,佛山市南海区劳模志愿者服务队在狮山树本产业家园正式成立,并在狮山树本产业家园第七期公益集市上为市民提供义诊、义卖、咨询等服务活动,佛山市劳动模范、现任总行战略规划部副总经理钟秀芳同志作为我行劳动模范代表,率领松岗支行志愿服务小分队在现场为市民提供金融服务、宣传金融知识,以实际行动向社会传递正能量。

活动当天,我行志愿者服务小分队早早地来到大会活动现场进行摊位布置,宣传册页的整理、礼品的摆放、人员的安排等工作都井然有序地进行着,但准备工作尚未全部完成就已经吸引了不少的群众在摊位面前驻足等待。随后,他们有的在摊位前为群众解答银行卡、手机银行、网上银行、房贷、基金定

齐齐闹万圣 缤纷欢乐多



本报讯 10月31日下午,我行与美联英语、万达广场合作举办了“齐齐闹万圣”亲子同乐活动,让客户与孩子在外教带领下感受西方原滋原味的万圣节。

据悉,万圣节当天,万达广场活动纷呈,其中不乏鬼屋探险、不给糖就捣乱等万圣节传统活动。而我行与

戴尔老师评选出了6个特别有趣的南瓜灯,为小朋友们送上了万圣节礼物,并抽出了3位幸运观众,送出了由我更好的体验,活动当天,我行为客户搭建了盛大且富有节日气氛的舞台,并精心挑选了主题音乐,让人感觉仿佛真的到了国外神秘的万圣节现场;在舞台左侧设置化妆妆点,免费为到场客户及小朋友化一个“鬼”妆,增加了不少节日气氛。活动在“讨糖吃”的欢乐氛围中开始,我行员工为小朋友们分发万圣节帽子、头饰等饰品,小朋友们玩得开开心心尽情。随后便是活动的重头戏——南瓜灯雕刻,小朋友都玩得很开心尽情。活动后,由巫女姐姐带着小朋友们到万达商户“讨糖”,小朋友们玩得开开心心尽情。活动后,由巫女姐姐带着小朋友们到万达商户“讨糖”,小朋友们玩得开开心心尽情。

戴尔老师评选出了6个特别有趣的南瓜灯,为小朋友们送上了万圣节礼物,并抽出了3位幸运观众,送出了由我更好的体验,活动当天,我行为客户搭建了盛大且富有节日气氛的舞台,并精心挑选了主题音乐,让人感觉仿佛真的到了国外神秘的万圣节现场;在舞台左侧设置化妆妆点,免费为到场客户及小朋友化一个“鬼”妆,增加了不少节日气氛。活动在“讨糖吃”的欢乐氛围中开始,我行员工为小朋友们分发万圣节帽子、头饰等饰品,小朋友们玩得开开心心尽情。随后便是活动的重头戏——南瓜灯雕刻,小朋友都玩得很开心尽情。活动后,由巫女姐姐带着小朋友们到万达商户“讨糖”,小朋友们玩得开开心心尽情。

戴尔老师评选出了6个特别有趣的南瓜灯,为小朋友们送上了万圣节礼物,并抽出了3位幸运观众,送出了由我更好的体验,活动当天,我行为客户搭建了盛大且富有节日气氛的舞台,并精心挑选了主题音乐,让人感觉仿佛真的到了国外神秘的万圣节现场;在舞台左侧设置化妆妆点,免费为到场客户及小朋友化一个“鬼”妆,增加了不少节日气氛。活动在“讨糖吃”的欢乐氛围中开始,我行员工为小朋友们分发万圣节帽子、头饰等饰品,小朋友们玩得开开心心尽情。随后便是活动的重头戏——南瓜灯雕刻,小朋友都玩得很开心尽情。活动后,由巫女姐姐带着小朋友们到万达商户“讨糖”,小朋友们玩得开开心心尽情。

戴尔老师评选出了6个特别有趣的南瓜灯,为小朋友们送上了万圣节礼物,并抽出了3位幸运观众,送出了由我更好的体验,活动当天,我行为客户搭建了盛大且富有节日气氛的舞台,并精心挑选了主题音乐,让人感觉仿佛真的到了国外神秘的万圣节现场;在舞台左侧设置化妆妆点,免费为到场客户及小朋友化一个“鬼”妆,增加了不少节日气氛。活动在“讨糖吃”的欢乐氛围中开始,我行员工为小朋友们分发万圣节帽子、头饰等饰品,小朋友们玩得开开心心尽情。随后便是活动的重头戏——南瓜灯雕刻,小朋友都玩得很开心尽情。活动后,由巫女姐姐带着小朋友们到万达商户“讨糖”,小朋友们玩得开开心心尽情。

行内快讯

我行设立慈善募捐箱助力慈善事业

本报讯 近日,我行与南海区慈善会合作,在我行100个网点摆设慈善会特制的慈善募捐箱,为广大员工和市民参与慈善募捐提供便捷平台。据了解,我行慈善募捐箱所募集的款项,将全部捐赠到南海区慈善会“邮爱夕阳红关爱基金”项目,用于向区内困难老年人赠送“孝心礼包”,提升老年人的精神文化与健康生活。

(总行 纪晓霞)

我行开展 2015 年支付结算知识集中宣传活动

本报讯 近日,为期两个月的2015年支付结算知识集中宣传活动圆满结束,我行通过开展网点宣传和户外宣传等一系列活动,加强了社会公众对支付系统、银行卡、票据等非现金支付工具,以及新型支付业态的认知了解,进一步增强了社会公众支付风险的防控意识和能力。

(总行 纪晓霞)

盐步支行举办“最美夕阳红浓浓敬老情”重阳节感恩活动

本报讯 10月21日重阳节当天,盐步支行举办了一场以“最美夕阳红,浓浓敬老情”为主题的感恩活动。活动当天,该支行为黄岐老年干部中心的十几位退休教师和公务员介绍了我行的保本理财和定期存款等业务,并讲解了一些基本的金融知识;同时,通过开展各种小游戏和设立现场抽奖等环节充分调动老年朋友的参与热情。最后,该行员工还与这些老年朋友拉起了家常,希望他们保重身体、生活顺心,快乐地安享晚年生活。

(盐步支行 王丹)

里水支行举办七人足球比赛

本报讯 10月12日晚,里水支行七人制足球比赛在和顺足球场热烈开赛,吸引了来自该支行的48名员工踊跃参与。比赛中,各参赛队员秉承“友谊第一、比赛第二”的体育精神,在赛场上顽强拼搏、奋力争先,以精湛的脚法、精彩的配合、巧妙过人而犀利的射门,赢得观众阵阵欢呼声和喝彩声。通过此次比赛,不仅培养了员工的团队协作意识,增进了彼此的沟通交流,而且释放了员工的工作压力,使他们以饱满的精力更好地投入到工作中去。

(里水 吴宇琼)

松岗支行开展 2015 年支行后备人才库选拔工作

本报讯 为保证支行人才梯队的持续补充,完善人才管理体系,今年9月至10月,松岗支行积极开展2015年后备人才库选拔工作,从业务知识和业务技能、岗位职责、岗位工作设想、自我分析、临场发挥、个人综合能力和素质等方面对参加的员工进行考核,最终确定人才库名单,为该行梯队人才队伍注入新活力,增添新力量。

(松岗 关诗微)

盐步支行开展消防知识培训与实战演练活动

本报讯 10月20、21日,盐步支行组织全体员工开展了以“强化消防意识,促进安全发展”为主题的消防知识培训与实战演练活动。为确保演练取得实效,该行邀请了广州消防防火咨询中心的工作人员陈旭亲自授课,他首先以课件形式逐一演示了近年来全国各地发生的各种特大火灾图像,并对火灾起因、后果等进行了详细解读,生动讲解了日常安全防火器材养护、使用以及火场逃生、扑救等知识。在实战演练中,该行还使用“烟雾弹”模拟火灾现场,引导员工掌握火场逃生与扑救技能。

(盐步 王丹)

打造投资组合,实现中小银行理财业务新突破

据中央结算公司统计,截至2014年末,我国城市商业银行和农村中小金融机构(以下简称中小银行)理财资金余额2.16万亿元,较2013年末增长0.78万亿元,增幅为56.52%,增长速度显著高于全国平均增长水平。2015年上半年,中小银行发行理财产品款数占比52%,首次超过全国性银行。但是必须看清,靓丽数据背后有中小银行理财的高速增长有起步晚、基数低的原因。今后,中小银行的理财业务不仅需要产品多样性、投资能力和人员素质方面追赶大型银行,还须应对互联网金融,证券、基金和信托等非银机构的资管业务异军崛起,前景不容盲目乐观。

一、中小银行理财业务的不足与挑战

随着国内财富管理的竞争日趋激烈,中小银行在产品端、投资端和人员配备等方面的不足日益突显,中小银行理财业务要实现新突破必须克服以下的困难:

(一)产品端:理财品种单一,无法满足客户多样化需求

目前,中小银行发行的理财产品绝大多数为有预期收益的封闭式理财产品。对于受到市场追捧的“余额宝类”开放式理财和符合市场趋势的净值型理财等市场热销产品,中小银行受制于自身体量小、业务系统落后和研发能力不足等原因,大部分银行短期内还无法提供相应的服务。特别是与全国性大型银行争取高风险高收益的私人银行客户和高净值客户时,中小银行往往缺乏有竞争力的产品。

(二)投资端:投资管理能力亟待提高

由于中小银行开展同业业务较晚,

相关业务经验、人才储备、投资机会把握、投后风险管理和系统支持等方面明显不如大型银行,理财资金的投资管理能力还须持续提高。在这种情况下,中小银行要么理财产品的盈利不及大型银行,要么更多投资高风险品种维持与大型银行同样的收益水平。而且缺乏大型银行的衍生对冲工具,面对市场风险显得束手无策。

(三)人员配备:起步晚、底子薄,缺乏高素质的理财顾问团队

不少中小银行支行理财人员,只经过短期培训考取资格证书后即上岗,后期又未能持续接受有针对性的培训教育,从而缺乏扎实的理财知识基础和实操操作经验。因此,理财人员往往只能推销标准化理财产品,而不是与客户充分沟通后,根据客户条件和需求提供理财服务。这致使中小银行理财产品缺乏针对性,理财业务缺少客户粘度,只能通过简单地提高产品收益来吸引客户。

二、打造理财产品,对中小银行意义重大

中小银行要实现理财业务产品端、资产端和人员配备等方面跟上大型银行,需要多年积累。再者,银行理财产品单一的“预期收益”特征已很难应对日新月异财富管理市场变化,且与打破理财“刚性兑付”的监管要求也相悖。然而,打造理财产品组合则能有效突破上述困境。为此,中小银行可充分利用其代理销售基金产品、证券产品或信托产品的资格,灵活配置自身理财产品与其他类金融产品,打造全新投资组合。打造理财组合服务即提供套餐式服务,对中小银行具有重大意义:

(一)有利于突破自身产品单一的桎梏。中小银行通过提供投资组合服务,可巧妙地整合代理销售的其他金融产品,弥补了理财产品单一、研发能力不强、投资范围的限制。通过配置基金产品,可投资股票等权益类品种、贵金属等大宗商品品种,甚至国外股票市场,通过信托产品可投资更多的非标项目。而且,基金公司 and 信托公司分别在上述领域都比银行有更强投资研究能力,中小银行可以借力配置非熟悉领域的投资品种。

(四)有利于满足客户个性化需求,向更高层级财富管理发展。推荐每套投资组合前,先参考客户的分层和风险评估结果,这样比现时单一地销售标准化产品更能满足客户的个性化需求。投资组合中加入基金产品和信托产品,既能服务好高净值和私人银行客户期望高收益的要求,也有利于打破银行理财“刚性兑付”,使银行理财向更高层次财富管理发展。

(五)有利于更好地维系客户,促进中间业务发展。这种结合银行其他代理销售金融产品,配置成投资组合打包服务的方式,一方面有利于更好地整合现有各种资源维系客户,另一方面,也有助于增加银行代理业务收入。

三、如何打造理财产品组合

从存款立行到资产立行——浅议利率市场化下区域性银行的应对之道

作为信贷资金来源的唯一被打破,所有负债资金,无论是同业资金还是发行债券和股票募集资金均可以不分来源地用于各种资产配置,包括贷款发放、债券投资和同业资产配置等。

(二)区域性商业银行业吸收资金的区域限制被打破。在利率市场化及互联网技术的支持下,区域性银行可以面向全国金融市场发行同业存单、大额存单、金融债券以及ABS,以吸引各类资金,资金来源因而由区域转向全国,反之,区域性银行的腹地也将对全国开放。负债资金是在全国范围内流动的。因此,即使是区域性银行也可以根据客观需要,有选择性地在全国进行负债。

一、利率市场化下银行负债策略

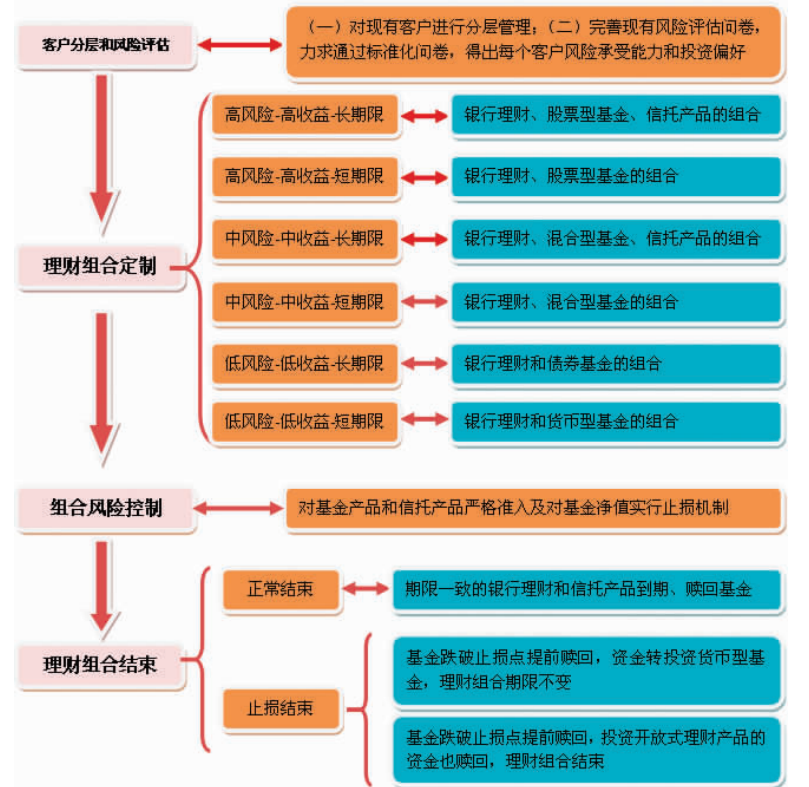
进入2015年后,央行大大加快了利率市场化的步伐;继5月11日将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍调整为1.5倍后,又于6月2日正式发文批准金融机构发行大额存单。这些政策的出台,使商业银行在负债方面的自主性获得进一步提升。随着利率市场化的推进,商业银行的负债策略因而发生明显改变。

(一)利率市场化下银行负债策略

进入2015年后,央行大大加快了利率市场化的步伐;继5月11日将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍调整为1.5倍后,又于6月2日正式发文批准金融机构发行大额存单。这些政策的出台,使商业银行在负债方面的自主性获得进一步提升。随着利率市场化的推进,商业银行的负债策略因而发生明显改变。

从下图可知,中小银行在完善客户分层和风险评估基础上,充分利用其代理销售基金产品、证券产品或信托产品的资格,灵活配置自身理财产品与其他类金融产品,打造满足客户不同风险、收益和期限需求的投资组合。由此既可弥补自身产品端、投资端和人员配备方面的不足,又可克服理财产品“刚性兑付”的桎梏,达到匹配客户多样化需求,从而在大资产管理竞争中实现“逆袭”。

(总行 卢小勉 范达强)



类资产配置的理念,组建相应业务团队,积极发挥资产配置的核心执行作用。

(三)形成强大的资产管理能力,推动信贷业务投行化。在净息差收入逐渐收窄的情况下,商业银行只有对其存量资产进行更为精细化的管理,通过管理资产负债的期限结构和利率结构赚取配利差,才能获得较高收益。超额收益的获取依赖于商业银行创造、获得和管理有效资产的能力。受此影响,在利率市场化条件下,商业银行的经营思路将由增量资产扩张向存量资产管理转变,从主要发放信贷资产迈向全资产经营,从简单持有资产为主到转让、出售、资产证券化等交易管理资产为主,经营模式也将从“融资”向“投资”、“投行”转变。因此,为了提升自身资产管理能力,适应银行业的这种转变,区域性银行要拓展资管业务,获取资管业务牌照,打通银行间市场与交易所市场、固收与权益之间的联系,以其为企业、对接资本市场,从而伴随本地企业进入资本市场发展壮大。

三、结语

利率市场化改革的完成,使区域性银行打破区域限制,在全国范围内进行资产负债的配置成为可能。虽然区域性银行面临着更大的竞争,但也进入了更大的市场。上帝在关上一扇门的时候必然会打开另一扇窗。小机构也有大未来,信用等级资产可以提升资产组合的安全性。最后,金融市场主体各条线应根据大

(总行 李沐含 袁东阳)