展翅计划 @2017

专题报道(第三期)

开拓创新乐交流　务实解难善分享

“展翅计划”主题沙龙活动聚焦

9月12日和16日,“展翅计划”主题沙龙活动在小海报告厅如期举行。来自飞翔队、龙腾队、高飞队的精英们结合我行经营发展的重点及难点,以精心的策划、见解独到的分享,为现场观众带来了三场环节紧凑、设计合理、知识性强,兼具针对性、指导性、创新性的主题沙龙。

“展翅计划”主题沙龙活动作为我行后备干部选拔培养阶段的一个重要环节,由“展翅计划”领导小组和实施小组统筹,由“展翅计划”学员以小组的形式分场主办,每场沙龙由小组展示、主题演讲、互动交流、高管面对面四个环节组成。活动主要考察和培养学员组织协调、分析思考、演讲表达、影响力等方面的能力,活动期间的小组表现和个人表现由评委打分纳入培养阶段的考核。

小组展示　异彩纷呈

在小组展示环节,各个小组各显神通,运用数据分析、举例论证、图文展示等多种形式,充分渗透小组对于沙龙主题的研究思路,展示小组的研究成果。

第一场沙龙是飞翔队主办的“个人理财客户精细化管理和综合贡献度提升”。沙龙主题直面我行在客户维护方面的痛点难点,对我行个人理财客户管理维护作出了启发性的思考,为我行个人理财客户综合贡献度提升提出了建设性方案。

第二场沙龙是龙腾队主办的“微贷经营性贷款客户贷后差异化管理”。旨在探讨如何加强微贷业务风险控制和客户管理,运用问卷调研、数据建模、专家判断、差异化分析等多种手段,对微贷经营性贷款客户贷后差异化管理提出了一个可行性方案,吸引了不少消费与微贷金融中心、风险管理部的同事前来观摩。

第三场沙龙则由“高飞队”主办,主题为“二星级潜力客户服务效能提升”。沙龙针对我行二星级潜力客户的服务效能进行了深刻剖析,引起了不少零售条线的员工以及内训师的浓厚兴趣。

经验分享　倾囊相授

在“高管面对面”的环节,陈晨华副行长和大家分享“如何出色地完成领导交待的工作”、“假如在工作中感觉得不到领导的肯定和重视,应该怎么去调整心态和改变状况”等贴近实际的管理经验,并与观众进行交流,为观众解疑释惑。他指出,举办主题沙龙的目的在于提升展翅学员的管理实践能力,提供交流学习平台,并且希望通过举办沙龙活动提升学员的综合素质,促进跨部门、跨层级的沟通合作。

主题演讲　字字珠玑

主题演讲环节以小组为单位,现场随机抽取一个主题,组员每人限时5分钟,轮流围绕主题进行即兴演讲。演讲主题涉及我行经营发展中的多个方面,对展翅学员的创新思维能力、问题分析能力、口头表达能力等综合素质有较高的要求。在短短的5分钟里,学员们各抒己见,演讲思路清晰,分析问题精辟入里,论证论述旁征博引。不少学员别树一格的创新思维和前沿视角更是让评委和观众耳目一新。

互动交流　思辨激荡

互动交流环节,由现场观众和评委就小组展示内容或主题演讲内容对学员提问。观众和学员结合时下金融热点热切地交流探讨,现场气氛活跃。“展翅计划”学员用形象生动的语言,深入浅出地讲解自己对于热点问题的独到见解,“维护客户就像追女孩”等金句频出。

更多精彩　敬请期待

“展翅计划”主题沙龙活动是我行首次全流程由我行员工自主策划和举办的高品质、大规模的沙龙活动,是我行后备人才培养的创新手段,也是营造我行内部交流学习良好氛围的平台。截止发稿时间,主题沙龙活动预告和报道的行内微信阅读量累计超过1600人次,在行内掀起一阵热潮。已举办的沙龙每场均吸引过百人参加,活动现场既有中层以上管理干部前来观摩,也有刚刚入职的新员工慕名学习;既有近水楼台积极响应的总行员工,也有不辞劳苦专程赶来的支行员工。据现场观众表示,参与沙龙活动之后提高了对我行后备人才培养方向的认识,拓宽了对我行经营发展问题分析的视野,对接下来的两场沙龙也充满期待。

另外两场主题分别为“如何做好村居拆迁补偿项目存款营销工作”和“网点负责人培养方案”的沙龙,将于10月14日上午在小海报告厅举行,欢迎有兴趣的员工踊跃参与。

(人力资源部　潘倩雯)

GDRC　NRC BANK

南海农商银行

相伴多年　更贴终心

主办:广东南海农村商业银行股份有限公司

第66期　|　2017年9月30日　星期六　|　佛(南)内准字第13048号　|　http://www.nanhaibank.com

我行授信12亿元助力西樵文化产业升级

本报讯(记者　纪晓霞)9月20日下午,以“合作、聚力、共赢”为主题的南海农商银行与西樵山风景名胜区管理委员会融资战略合作签约仪式在总行3楼小海报告厅顺利举行。南海区和西樵镇各级领导、总行领导班子成员及中层管理人员等近50人出席了本次签约仪式。陈晨华代理行长与西樵山风景名胜区管理委员会共同签署了融资战略合作协议。

根据战略协议约定,未来十五年我行将向西樵岭南文化旅游项目提供12亿元的信贷资金,并在加强综合金融服务、搭建绿色融资通道等方面,助力西樵镇旅游文化产业加快转型升级。

西樵岭南文化旅游项目落户于国家5A级旅游风景名胜区西樵“听音湖”核心圈,主要是依托西樵本地丰富旅游资源,吸引游客驻留而打造的综艺表演平台,该项目建设总用地面积90.29亩,总投资超过16.8亿元,力争打造樵山旅游文化新地标。

此次向该项目授信12亿元,是我行迄今为止单一客户授信额度最大的授信项目,是我行积极服务地方经济发展的创新举措,也是支持南海区尤其是西樵镇优化产业布局、调整产业结构、发展战略性新兴产业的战略举措。

本次项目的成功签约,是政银企三方强强联手、合作共赢,共促西樵文化产业提升的重大举措。我行作为该项目的第一战略合作伙伴,将一如既往地发挥金融支持地方文化产业发展的主力军作用,积极为西樵岭南文化旅游项目提供更加优质、高效、专业的金融服务,力争实现文化产业与金融的良性融合。

[喜讯]

我行一举获得中国农村金融机构竞争力评价第一名和全国最佳农村商业银行两项大奖

本报讯(记者　陈秀霞)9月21日,2017中国银行家论坛暨“中国商业银行竞争力排名”发布会在北京举行。继2016年后,我行再度获得“资产规模1000亿元以上农村金融机构竞争力评价第一名”,并独家荣膺“最佳农村商业银行”称号。何祖辉副行长代表我行出席发布会并上台领奖。

据悉,“中国商业银行竞争力排名”由《银行家》杂志、中国社科院金融研究所共同推出,从2005年开始就以《中国商业银行竞争力评价报告》发布会的形式,将中国商业银行竞争力的研究和评价结果向公众公开披露,其科学性、权威性、公正性受到业内外的普遍关注和认可。

今年发布的竞争力年度报告——《2017中国商业银行竞争力评价报告》以2016年度中国银行业的基本业绩和表现为主,结合近几年的实际表现,通过基于竞争力指标体系的分析评估,全面地反映中国商业银行竞争力格局的最新进展,从而为全面提高商业银行竞争力提供参考。

我行能够一举获得两个大奖,主要得益于我行2016年度各项分指标均表现出较强的竞争力,多项指标分值排在首位,发展速度和质量受到肯定。2016年,我行积极开拓创新,加快推进战略转型,主动加强与海晟金融租赁公司的业务合作,设立珠江西岸装备制造海晟中心和深圳研发中心,上线电票业务系统,加快发行绿色金融债券,推出多项线上便民服务,综合服务水平不断提升,资本实力明显增强。

截至2016年末,我行资产总额1,570.32亿元,较2015年增长18.45%,成功跨越千五亿元新高度;本外币各项存款余额1,115.88亿元;不良贷款率1.82%,资本充足率14.99%,各项主要监管指标全面达标且持续向好;实现净利润21.39亿元。截至2017年8月末,全行资产总额1,728.01亿元,各项存款余额1,132.12亿元,各项贷款余额795.81亿元,依然保持良好的发展态势。

未来,我行将继续以服务“三农”、小微企业和支持地方经济发展为宗旨,加快战略转型,加快科技引领,积极推进综合化经营,力争服务水平再上新台阶,核心竞争力再现新跨越,服务实体经济再创新成就,努力打造全功能型精品社区银行,为股东、客户、员工及社会创造更大价值。

我行与政府签订新型智慧城市项目协议
共同打造“智慧南海”

本报讯(记者　陈秀霞　通讯员　高芳)9月5日,佛山市南海区政府在广东金融高新区召开大数据及工业互联网创新应用工作推进会,并与多家合作单位签订了21个大数据产业、新型智慧城市项目协议。来自国家信息中心、广东省经济和信息化委员会、中国智慧城市产业联盟、中国标准化研究院、中国信息通信研究院等政府和机构的代表,阿里巴巴、腾讯等企业代表,近500人参加了会议。李宜心董事长代表我行出席并进行签约。

会上,李宜心董事长代表我行与南海区政府签订了新型智慧城市建设战略合作框架协议。根据协议规定,我行将携手南海区政府,充分发挥大数据及工业互联网创新应用的引领作用,推动社会信用体系建设和金融信贷改革。双方将充分发挥南海区政府在信息基础设施及社会信用体系建设、信息产业发展、信息化应用服务等方面的主导优势,以及我行在网络支付、网络融资、投资理财、信息服务等方面的业务领先优势,尤其是真实、实时、健全的金融服务数据优势,本着合作共赢的原则,结合南海本地实际,针对信用、服务等重点领域发力,确切落实“三打两建”专项行动,共同提升双方战略合作关系,实现“互联网+”时代的金科产新融合,加快建设新型智慧城市,助推制造业转型升级和新实体经济的发展。

本次签订新型智慧城市建设战略合作框架协议,是我行坚持科技引领、扎实推进大数据建设的重要举措。未来,我行将借助南海区大数据合作共享平台,充分运用新型智慧城市建设的先进科技成果,结合银行经营管理经验,高效配置银行资源,敏锐洞察、引领客户需求,作出灵活快速反应,创造最佳客户体验,提供随时、随地、随心的金融服务,不断提升客户满意度,共同推进南海经济社会和智慧金融的发展。