

省五一劳动奖状获得单位、广州银行股份有限公司广州分行:

让金融服务走出去 让客户走进来

■全媒体记者 黄细英 郭子健 通讯员 王磊丹 孔珍珠

作为广州银行的一支重要骨干力量,近年来,广州分行坚持以市场为导向,以“三大两小”客户(即政府机构、省市大型国企、上市公司、中小微企业和市民客户)为基础客户群,以机制调整、考核引导、流程优化为工作重点,主动适应经济发展新常态,加快改革转型发展,探索传统业务与互联网金融深度融合,布局线下业务线上化,创新供应链金融、科技金融、普惠金融及绿色金融业务领域,大力发展投资银行、交易银行、财富管理及国际业务,走传统业务与创新业务“双轮驱动”的经营发展道路。



■2019广州银行广州分行“金融知识进课堂”活动现场 资料图

检索

广州银行股份有限公司广州分行于2016年12月成立,营业机构85家,覆盖广州市越秀、荔湾、海珠、天河、白云、黄埔、番禺、花都、增城、从化各大区域,在职员工近2000人,其中本科及以上学历占比超70%。

荣誉

2019年荣获“2017-2018年全国金融系统文化建设先进单位”称号;2018年荣获“牢记使命 奋进新时代——2018年全国金融系统党建创新成果微视频展示活动百优案例”表彰;2018年荣获“广州市基层党组织主题党日活动优秀案例100例”表彰。

►2018庆祝改革开放40周年“传承红色基因 争做时代新人”主题教育活动现场留影 资料图

效益成果 去年经营获三大历史性成绩

过去一年,广州分行在经营数据上取得三大历史性成绩:一是“规模创历史”。截至2018年末,各项存款余额1388.95亿元,增幅17.11%;日均存款余额1149.93亿元,增幅7.55%。二是“利润攀新高”。截至2018年末,实现考核利润20.34亿元,增幅36.79%。三是“质量更优化”。截至2018年末,不良贷款余额1.998亿元,不良贷款率0.41%,实现不良贷款和不良

贷款率双降目标。

广州分行通过克服复杂多变的经济环境、日益严峻的市场竞争及行业严监管等困难取得上述历史性成绩。广州分行采取的举措主要有四点:一是在客户结构上,加强基础客户群建设、战略性客户合作,退出风险及低效能客户;二是在业务发展上,负债业务抓重点,资产业务强效益;三是在内部管理

上,实施客户经理制、等级行制度,成立分行本部专营机构,对分行本部经营重心进行调整,改进各项业务流程,大大提高了业务流程效率;四是在风险控制上,加快清收存量逾期贷款,对全辖逾期信贷资产进行全面分类及集中管理,通过不良资产转让、债务重组等多种方式,积极扩大逾期资产处置渠道,提高处置效率和效益。

党建工作 打造特色品牌 发挥党建引领作用

广州分行积极打造党建特色品牌,充分发挥党建引领作用。广州分行始终坚持贯彻落实上级党委各项工作部署,不断提升政治站位,切实做到“两个维护”,积极创新党建的思路、方法、举措,形成了以“一条主线,两个抓手,三个载体”为主要内容的党建工作新模式,把党建工作与经营发展深度融合,实现双赢。

记者了解到,广州分行建立了党员示范窗,制定了“红棉真情,服务至诚”的优质服务的细则,以主动优质高效贴心的服务赢得客户高度赞赏。多次组织党工团队开展“金融进社区、进校园”结对共建,实现了“让员工走出去,让客户走进来”。

此前,广州分行选拔12名优秀讲师,

为西关实验小学的同学们带来别开生面的金融知识体验课。开展“金融进社区、进校园”活动,为广大金融消费者提供了优质的普惠金融服务,以实际行动践行广州分行“服务民生、服务群众”的理念,让广大员工为履行社会责任贡献了自己的力量,同时也提升了员工工作的主动性、积极性。

服务社会 打造“红棉之家—爱心港湾”服务公众

为紧跟广州银行品牌建设步伐,广州分行与广州市城管委联合共建“红棉之家—爱心港湾”,首批试点设在广州银行广州分行水荫支行、达信支行与红棉支行等11家网点,主要为环卫工人、出租车司机、交通警察、城管、快递员、志愿者等户外工作者,其他需要特殊关爱的群体和有需求的社会公众提供多种便民惠民服务。

据悉,“红棉之家—爱心港湾”布置温

暖贴心,各支行结合了自身特点,配备了如饮水机、休息座椅、爱心小车等基础惠民服务设施,以及雨具、急救箱等应急使用的服务设施。累了能歇脚,渴了能喝水,手机没电了能充电,饭凉了能加热,在广州银行的“红棉之家—爱心港湾”,“市民的银行”不是口号,“党的建设”也不是口号,而是真实可以触摸的体验。

为群众提供驿站型的便民惠民服务

是现在对外窗口服务的趋势,也是“为人民服务”的基本要求。建设“红棉之家—爱心港湾”凸显了广州分行服务意识与人文关怀,体现了广州分行责任意识和担当精神。广州分行今后将进一步推进网点服务资源对公众开放,增强网点服务水平和能力,让银行回归到服务社会的本源上,在心系民生、服务社会中不断实现自身新发展。

展望未来 深入推进经营转型和业务创新

展望未来,广州分行将秉承“稳健经营、勇于开拓”的经营理念,持续完善经营管理体制,深入推进经营转型和业务创新,全面推进综合化、特色化、轻型化发展,增强服务实体经济能力,为促进广州市经济社会发展作出积极贡献。

2019年,广州分行紧盯“三大两小”客户定位,在推进经营转型和业务创新上,做好“对公业务上规模、零售业务挖潜力、

风险管理水平再提高、流程优化再突破、科技金融大投入”五项重点工作。一是对公业务上规模,加大实体经济信贷支持,服务粤港澳大湾区、长江经济带、三大自贸区的支柱产业。二是零售业务挖潜力,成立财富中心,以财政统发客户为首批目标客户群体,制定挖潜营销策略,定制特色化活动。三是风险管理水平再提高,继续推行风险贷款集中清收,实现风险关口

前移。四是流程优化再突破,以零售、小微业务下沉、提高单点产能为目标,逐步转型综合性支行和零售特色支行,积极推进零售业务转型,提高零售支行效能。五是科技金融大投入,启动柜面综合平台升级换代,优化服务教育、医院及政府客户的系统及服务,切实提升客户服务体验和产品竞争力,利用科技力量实现差异化、特色化竞争。

