

产融结合价值共创, 打造核心竞争优势!

——“我为企业‘对标找差创一流’献一计”活动干部职工认识体会系列之八【产业金融业篇】

编者按

“我为企业‘对标找差创一流’献一计”活动启动后,各单位积极策划、组织动员,干部职工围绕“对标找差创一流”主题,谈认识、设设想,提推进建议。如何养成对标找差习惯、强化建功立业意识?如何提升岗位对标的深度和广度、让“对标找差创一流”落地创造更大价值?如何让“献一计活动”更加有效?本报特开设“对标找差创一流”专栏,予以充分展示。请看中国宝武干部职工的认识体会系列之八【产业金融业篇】。

华宝信托

严怡峰 综合管理部(党委办公室)副总经理

在企业中收获成长和经历,成为共同发展的共同体。集思广益补短板,群策群力创一流,在公司成为国内行业领先、资产/财富管理一流、富有品牌影响力的综合金融解决方案的提供商、多种金融功能的集成者和供应链金融服务的引领者的征程中,贡献员工的一份力量。

宋军 业务管理部(创新业务部)高级战略规划专员

在集团公司“创建世界一流”的指引下,华宝信托在战略规划修编中,明确了公司资源禀赋是钢铁生态圈专业化信托服务,服务对象是上下游机构和高端客户,发展转型路径是差异化财富管理和综合金融解决

方案。对标找差是战略实施阶段中的过程检验,也是实现战略目标的重要手段。为此,华宝信托实施“奋战150天”,保规模保市场,为新一轮规划开好头。

许晶 团支部书记、高级账户管理专员

习近平总书记在五四重要讲话中指出:“每一代青年都有自己的机遇和机缘,都要在自己所处的时代条件下谋人生、创造历史”。90后员工是公司最年轻、最热情、最有活力的力量,思维活跃。“献一计活动”是青年通过自我努力和组织引导不断提高职业水平和能力的有益途径。要把职业精神内化成自觉的行为方式和思维习惯,促进90后员工职业能力的成长,早日成为中国宝武打造全球钢铁业引领者和具有全球竞争力的世界一流企业的中坚力量。

华宝基金

项凯旋 东部营销中心高级销售经理

通过“献一计活动”,青年员工时常进行交流讨论,碰撞火花,不仅加深了彼此间的了解,互相激励启发,更增强了凝聚力和战斗力。在当前机遇与挑战并存的历史时机,中国宝武这艘“航母”正在奋楫扬帆、乘风破浪。个人的力量虽然微弱,但每一点突破都是一份力量,积少成多,聚沙成塔,我们在工作中目标更加清晰,充满干劲,要为公司的前进、集团的发展贡献更多的力量。

刘晓娟 战略规划部副总经理

“献一计活动”非常有意义,不仅将“对标找差”融入一线、融入岗位,也使每一位员工在参与活动、

思考献计的过程中,充分发挥了主人翁精神,加深了对“对标找差创一流”这一管理理念的理解和认可,从而真正将对标找差融入到工作的各个层面、岗位各个环节。

华宝证券

杨殿君 财富管理总部电子商务部副总经理

部门全体人员分层落实,每人一计,围绕活动目标、公司发展并紧密结合岗位工作实际,以增大公司有效客户规模和资产为目标,以持续探索业务创新模式和盈利模式为导向,以过程中最大的痛点或创新突破为切入点,从业务创新、协同效益、管理流程等方面进行对标找差,确保价值实现、绩效落实和体系化能力得到切实提升。

白云飞 研究创新部研究员

面对券商迈入头部效应时代,大券商“强者通吃”的行业竞争压力,深入开展“献一计活动”,对公司的发展提升有着重要的促进和推动作用。“献一计”要聚焦核心重点工作,为华宝证券“成为聚焦钢铁生态圈的特色券商”贡献力量。

谷小寅 投资银行部董事总经理

为积极践行“成为集团资本运作的参谋者”这一公司使命,我和部门同事积极参与“献一计活动”。我们将深度推进产融结合,用产品打造核心竞争优势,用服务确立公司专业品牌,用金融科技手段驱动业务发展,最终助力公司实现业务的快速发展和服务能力的大幅提升。

财务公司

汤波 信息科技部负责人

持续深入开展对标找差,积极献计献策,以数据治理为基础,积极引入各类新技术的运用,进一步推动金融科技引领业务的能力,转型成为以数字化、在线化为特征的移动互联网技术运作模式的财务公司,打造与中国宝武相匹配的特色一流财务公司。

房一鸣 风险管理部业务总监

根据中国宝武“三高两化”的发展要求,聚焦管理和客户服务薄弱环节,以“智慧营销、智慧风控、智慧中台、智慧决策”为抓手,推进智慧化金融服务体系建设。围绕“献一计活动”,我们将持续深入开展对标找差,推动金融科技与风险管理进一步深度融合,助力财务公司转型升级。

戴戈 资金运用部客户经理

以“献一计活动”为平台,积极推进岗位对标找差。聚焦集团公司国际化战略布局,大力推进国际业务发展,积极搭建全球结算平台,为集团公司的海外业务拓展助力。进一步丰富外汇业务品种,进一步提高外汇业务科技化程度,打造与集团公司国际化战略相匹配的竞争优势。

全面对标找差 创建世界一流

我来支一招——身边的献计案例

全流程服务“上线”

戴戈 财务公司资金运用部客户经理

在国际化业务发展中,我们全面对标上海电气财务公司,提出以线上化全流程服务为切入点,拓展外汇业务。

随着集团公司对国际结算业务线上操作需求的日益增大。财务公司将提高技术支持力度,提供更加智慧化的操作模式,以实现国际结算的全流程线上服务。财务公司将联合银行及成员单位,作为国际业务的接入方与输出方,发挥直联通道职能,接入成员单位的业务系统接收国际结算支付指令及单证材料,同时向银行输出指令及单证材料,成员单位只需对接财务公司一个接口,在业务系统进行一次支付操作,即可完成多家合作银行的全流程线上化操作。支付指令不落地,单证材料线上传递,极大地减少成员单位的重复工作程度,提高工作效率。

智慧风控助力转型升级

房一鸣 财务公司风险管理部业务总监

风险管理部牵头成立智慧风控项目小组,通过学习借鉴欧冶金服的经验,结合公司金融业务特点,提出了覆盖成员单位全品类信贷、买方信贷、同业业务的授信申请和贷后跟踪模型建设需求;基于公司数据中台战略,提出了集成业务流程监控、异常状态预警、负面舆情警示、待办事项提醒的预警监控平台需求。项目将于今年四季度和明年一季度分阶段投产上线,届时公司的智慧风控体系将迈上新台阶。

利用头部企业“马太效应”

岳睿 华宝信托华宝租赁人力行政部行政经理

纵观目前融资租赁行业发展,市场暴雨连连,竞争异常激烈。如何在这一行业突围、力争行业一流?对于华宝租赁来说,要充分利用中国宝武这一头部企业的“马太效应”,把握住钢铁产业整合升级、节能环保改造、智能化装备的发展机遇,大力开发钢铁生态圈的上下游中小企业,增强生态圈合作伙伴和客户的黏性,着眼于服务钢铁生态圈、提高自身的战略协同价值。在业务选择上,始终把风险管控放在首要地位,以“不做次级”为核心风控理念,开拓“地区东移,层级上移”的展业思路,对一些弱市场化区域谨慎对待。同时还应依托中国宝武“弯弓搭箭”空间布局,主动积极融入长江经济带和长三角一体化战略,丰富华宝租赁的业务内容。

金融科技助力业务升级

汤波 财务公司信息科技部负责人

在金融科技服务业务、引领业务方面,我们全面对标上汽财务公司及宁波银行寻找差距,制定提升方案。

按数据治理规划,我们建立了数据治理小组,形成全公司数据集中管理、集中服务、集中定义,以此为基础推进多个智慧化项目。结合财务公司成员单位服务及供应链金融业务开展需要,形成了CRM(智慧营销)一期、二期项目,对客户进行分层分类管理,对营销人员进行区域、分组管理,营销管理工具(会议、看板、管理驾驶舱)全部在线。二期项目预计今年年底上线,形成营销工作的智慧化管理能力。后续将继续实施智慧风控、智慧经营系统,形成智慧化经营能力。在新技术的运用上,引入了区块链及RPA技术。

通过与欧冶金服合作,以区块链技术为抓手,形成未来供应链金融新产品的快速实施能力,同时降低系统重复建设投入,提高稳定性,提升生态圈客户的满意度。同时,在财务、运营、营销等三个领域引入RPA技术,以机器人的方式代替现有大量人工操作,如税务报送、监管配套工作等,大幅提升财务公司人效。

打造专家智库平台

白云飞 华宝证券研究创新部研究员

围绕集团公司“共建高质量钢铁生态圈”的使命,我们产业研究团队针对“怎样充分运用集团钢铁生态圈资源禀赋优势,融通集团内外资源;怎样为内部公司对接资本市场、引战投,提供系列增值服务;怎样加速推动高质量钢铁生态圈特色券商建设”进行讨论,并在借鉴标杆券商经验的基础上动员大家出谋划策“献一计”,最终策划出符合自身实际的解决方案,即推出汇集了生态圈行业专家资源的“华宝证券专家智库平台”,以研究的力量助力高质量生态圈建设,同时逐步打磨出具有宝武特色的产融结合平台品牌。

联手开展公益活动

1加1大于2

黄海辉 华宝基金南方营销中心销售经理

借鉴同行经验,多与合作单位联合开展公益活动,既可树立企业的良好社会形象,又能打下良好的合作基础。如:组织基金经理、银行理财经理一起前往云贵川山区进行义教、金融知识分享;邀请内陆省份银行资助的贫困孩子来上海公司总部参观学习;与银行联名设立助学金,资助贫困学生。总体而言,开展社会公益与企业市场行为相结合的活动,使企业扩大市场占有率的同时也提升了企业品牌的美誉度,进一步加深与合作方的感情基础,产生了1加1大于2的效果,可对企业的长久发展产生积极而深远的促进作用。

及早介入好处多

谷小寅 华宝证券投资银行部董事总经理

为积极践行“成为集团资本运作的参谋者”这一公司使命,我和部门同事积极参与“献一计活动”。结合岗位实际细心观察、认真分析,发现目前在推进集团公司及相关兄弟单位投资项目的过程中,还存在着项目介入时间偏晚而影响工作成效的问题。对此,我们提出了“项目越早介入越好”的点,建议团队争取从最初的方案筹划阶段起就参与其中,以便更好地设计资本运作路径、推进各项工作,直至项目最终完成。通过早介入,我们能够更早地发现问题、识别和控制风险,并在此基础上优化实施方案,及时采取应对措施;同时,早介入也加强了公司与产业板块兄弟单位间的沟通交流,助推产融结合迈向新的高度。