



南通农商银行: 党旗引领聚合力 结对共建谱新篇



自2010年组建成立以来,南通农商银行秉承“服务地方经济、服务三农发展、服务中小企业、服务广大市民”精神,竭力满足“中、小、微、农、科、贸”等方面的普惠金融需求,逐步将银行打造成为南通人信赖的“优质金融服务精品银行”。近年来,南通农商银行党委紧紧抓住与市、区两级政府开展战略合作、搭建业务平台的发展机遇,大力开展“党建引领、结对共建”,与政府部门、民生领域加强全方位、系统化战略合作,积极探索创新普惠金融服务体系的新模式、新路径,探索和谐共建的发展新路径,努力开创合作共赢的战略新格局。

强化顶层设计,高点定位高效部署

南通农商银行党委切实提高政治站位,坚持高标准谋划、高效率开展,优化组织结构,建立双向协作长效机制,全面夯实共建工作基础。

一是从紧从快开展部署。严格按照省联社党委要求,第一时间制定下发通知,以“重点中心支行党支部对接政府机关、小微支行党支部对接村(社区)和企业”为思路,明确各党支部目标任务、共建方式和内容以及工作要求,有力有序推进共建工作的开展。

二是从严从常激励督促。打造“党总支+党支部+突击队”的铁三角模式,即按照行政区域划分片区,片区分管领导担任党总支书记,配备7名专职副书记,构建责任体系闭环。配套出台《领导班子成员“一岗双责”考核办法》《党总支副书记百分考核办法》,探索开展支行行长述职质询工作,将片区党建共建成效与片区分管领导、党总支副书记、支行行长薪酬挂钩,发挥党建系数乘积效应,层层压紧责任链条,督促激励提升共建效果。

三是从细从实破题开局。行党委与南通市地方金融监管局机关党委开展党建共建,双方共同

提出“双亮四联”共建口号,其中重要一条就是“人才育才”,通过启动金融干部双向挂职机制,选派9名业务骨干赴地方金融监管局等单位挂职,并接收6名来自市政府金融领域相关部门的干部到重点支行担任副行长,携手培养懂三农、知金融的复合型干部队伍。

激活神经末梢,紧扣主题模范推进

积极鼓励支持基层党组织根据自身特色确定共建对象和方向,创新活动形式、完善方法,构筑协同发力、共享共赢的区域“党建联盟大家庭”。

一是多元参与激发活力。发挥点多面广的优势,以“金融+”模式,将共建工作与乡村振兴、社区治理等紧密结合起来,变“各自为政”为“多方参与”,不断扩大结对共建“朋友圈”,实现全行46家基层党组织结对共建全覆盖,推动区域基层党组织整体融合。

二是多种形式添动力。不断拓宽视野、转变思路,主动谋求融合发展新方式。向崇川区纪委外派业务骨干挂职学习,同上主题党课,共同创新新时期纪检业务开展新方法。与中共一大纪念馆、南通市委党史办在通合办“伟大开端——中国共产党创建历史图片展”,营造共庆百年华诞浓厚氛围,涵养爱党爱国情怀。在苏锡通园区打造首个旗舰金融服务点,改变以往附近临江居民舟车劳顿半小时去银行的窘境,让居民足不出户就能享受便捷惠民服务。

三是多样内容展魅力。会同共建单位组织开展金融知识进乡村、进社区等活动800多场,累计免费服务5000余小时。积极参加市金融系统“金融文化下基层”文艺活动,自编自创节目展现促进乡村振兴新作为。疫情防控行动中,先锋党员组建“金贝服务队”,配合所在社区、村委会做好志愿服务工作。该行通过项目推介、结对帮扶,帮扶共建村镇、困难群众,拉近“政银群”关系,让暖心金融服务滋润美丽通城沃土。

落实会商机制,双向联动强力提升

因地制宜落实举措,实现政银联动、双向提升。

一是专报机制提速增效。扎实有序推进与南通市及相关部门战略合作,全面深化与镇(街)业务拓展,建立与崇川区政府全面战略合作协议落地运行专报机制,每月定期就融资服务、城市建设

设领域等十多项项目开展报告,统筹谋划、融合推进,创新思路解决相关问题。

二是拓宽资金引流渠道。先后获得南通市非税收入收缴代理、企业开办“一站式服务专区”入驻、公积金业务归集等资格准入,开立南通市及通州区两级土地竞买保证金账户等多个涉政性专户,紧跟地方政府“政经分离”农村综合改革步伐,配合搭建三资平台。

三是汇报交流密切对接。部署开展政银共建集中汇报交流会10多场,充分发挥当地村干部及关键人熟地熟优势,迅速对接村民小组长,精心挑选试用信点,通过用信小课堂、驻点辅导等多种形式,零距离接收村民存贷款需求,为后期用信奠定坚实基础。

聚焦主业融合,构筑全面合作高地

围绕农村信用工程建设、网格化营销、普惠金融服务等中心工作,找准党建共建突破口,有效整合双方资源,实现合作共赢。

一是“金融管道”有宽度。对辖区资源深度梳理,全面升级网格化管理,形成“1+8+N”的推进格局,实现“金融网格+农村社区网格”双网融合,有效实现服务向纵深发展。如:该行十总联合党支部深耕网格,精准营销,大力拓展惠农快贷等特色金融产品,带动了多个优势农业产业链发展和延伸。

二是“整厂授信”有温度。围绕“飞鱼好贷”“小微贷”等拳头产品,紧盯市场需求,不断丰富产品系统,优化“整厂授信”模式,批量满足“新南通人”金融需求。如:该行幸福联合党支部扎实开展“百行进万企”活动,为蒋坝村物流园40余家企业和商户整园授信5000万元,加速推进辖内园区特色产业转型升级。

三是“乡村振兴”有力度。2021年以来,该行各基层党组织开展共建活动80多次,共同建立金融服务点120个,充分发挥党建“红色引擎”动能,形成了共建双方组织共建、资源共享、发展共赢的良好局面。截至2021年末,该行涉农及小微企业贷款余额370.88亿元,较年初净增51.76亿元,增速16.22%;普惠型农户贷款和普惠型小微企业贷款(不含贴现)余额126.5亿元,较年初净增39.17亿元,增速44.85%。荣获首届江苏金融赋能乡村振兴发展峰会“十佳农商银行”称号,服务乡村振兴的经验做法获评“中国金融服务乡村振兴十佳典型案例”。

·石陈晨·

彰显国粹神韵! 首届“南通农商银行杯”沪苏通网络武术赛成功举办

15日至16日,上海、苏州和南通三地的24支队伍260名运动员通过视频形式,角逐首届“南通农商银行杯”沪苏通网络武术邀请赛,共同展示三地的武术运动发展成果,彰显国粹神韵。

“南通农商银行杯”沪苏通网络武术邀请赛由南通市体育局主办,上海市武术协会、苏州市体育局协办,南通农商银行承办,市武术协会、南通武研院具体执行。16日在比赛评审现场看到,裁判们正根据从三地采集的视频认真打分,市武术协会主席、南通武研院

长马树明说,参赛视频项目共270个,包括221个个人项目、26个集体项目、3个对练项目等,分长拳、少林拳、太极、传统拳等8大项,各大项设儿童、少年、成年、老年4个组别,较为全面地展示了中华武术的博大精深和沪苏通三地武术运动的整体水平,各比赛项目的一、二、三等奖均由执裁的国家级裁判进行评审。为了更好地推广这项新型比赛,参赛选手的比赛视频还将传至阿里体育有限公司提供的平台,通过网投的形式竞争网络人气奖。

“南通农商银行杯”沪苏通武术邀请赛脱胎

于2000年创办的苏通武术精英交流赛,该赛事已连续举办20年,成为苏州、南通两地的武术品牌活动,影响力波及全省。当前我市正抢抓国家多重战略叠加机遇,全力打造长三角一体化沪苏通核心三角强支点城市,在推进长三角地区一体化进程中,体育健康领域是重要方面。此次,南通联手上海、苏州两地共同举办武术邀请赛,旨在更好地展示体育之乡全民健康风采,不断提升“健康南通”理念,通过沪苏通三地协同合作,发挥区域优势,探索体育一体化发展的路径模式。

·王全立·

如皋农商银行: 推进金融服务适老化,温情护航幸福晚年

如皋是著名的长寿之乡,60周岁以上老年人口占总人口的27.6%,老龄化、高龄化程度远超全国和全省平均水平。为了更好地服务老年人群,如皋农商银行充分发挥资源优势,集中开展老年人支付服务便利化活动。通过推进网点改造、拓展支付服务,给老年人提供更周全、更贴心、更直接的便利化支付服务,提升老年人客群金融服务获得感,温情护航老年群体幸福晚年生活。

网点适老化改造,贴心!

“如皋农商银行的服务非常贴心!”1月12日,正在如皋农商银行城东支行办理存款业务的陈大爷感慨道,老年人不仅可以在专属爱心专座上安心等候,网点还配备了我们所需的老人花镜等,平时还有金融知识课堂、读书分享会等,“工作人员也十分专业热心细致,现在老年人来银行办业务没有后顾之忧。”

营业网点是金融机构的服务主阵地。如皋农商银行结合网点转型工作,对全辖各支行营业大厅布局进行改造优化,开辟老年金融服务专区,根据实际需求安排专人全程引导办理,提升老年人柜面服务体验感。该行积极协调省联社相关部门,改善网点智能化设备相关功能,在手机银行、STM等设备上配备超大字体、老龄客户专版等功能。

服务面对面,沟通零距离。该行结合日常网点业务学习,加强厅堂人员培训管理,提升人员素质和业务水平,重点关注老年客户群体服务技能和技术。针对行动不便等特殊群体老人,由大堂经理做业务介绍、问题解答以及分流等工作,提升老年人柜面服务获得感。



场景应用适老化,便利!

随着经济社会发展,老年群体的金融服务不再仅仅是存取款、理财等业务。如皋农商银行积极拓展支付服务适老化应用,满足老年群体日益丰富的金融需求。

为进一步打通业务办理环节,为老年人提供一站式、综合性社保服务办理便利,实现“数据多跑腿,老人少跑路”,该行主动对接社保、财税加强合作,同时着力优化网点服务流程,不断完善手机银行、STM、柜面及村委小黄机等多渠道社保费用的缴纳,提升老年客户社保服务体验。

位于如皋各乡镇的农村便民金融服务站,可实现现金支取、转账、银行卡消费、公用事业缴费、各类涉农补贴领取、兑换小面额现金办理等“一站式”服务,周边村民在“家门口”就能享受全方位金融服务。据了解,如皋农商银行将农村便民金融服务站改造列入该行重点工作,全力营造老年人友

好型金融服务环境。该行还充分利用“云闪付”、互金平台、电商直播等,开设农产品销售专区,带动老年商户农副产品销售,解决老年人进城销售的实际困难。

知识普及适老化,安全!

岁末年初,金融机构也迎来“开门红”。近段时间以来,如皋农商银行各网点抢抓机遇,结合“开门红”进村入户时机,向老年群体广泛开展金融知识普及义务宣传,提升老年人防范金融诈骗意识,守护金融消费者权益。

金融消费作为消费领域的重要分支,关乎万千消费者的切身利益,而老年人作为特殊消费群体,金融权益更容易遭受侵害。为充分保护老年消费者的合法权益,如皋农商银行花式拓展老年消费者获取金融知识的途径:该行每年设立一个反洗钱宣传主题月,持续深入开展金融知识普及活动;各网点通过进村组、社区、老年大学等方式,将金融知识送到老人身边。

除日常宣传防范金融风险知识外,厅堂人员在老年人办理业务时履行告知义务,为老年人客群规范使用结算账户做出保障。该行还通过建立银行业公众教育服务的长效机制,持续推进“六个一”金融助老服务。

如皋农商银行表示,今后将一如既往重视“适老化”服务工作,勤于思考,将服务触角延伸到服务的各个环节,为老年人客户提供人性化、个性化的贴心服务。维护好老年人合法权益,让老年人共享改革发展成果、共享幸福晚年。

·张水兰 尤婷婷·

·李孝明·



海安农商银行:

典型做法入选全国优秀案例

近日,《农村金融赋能乡村振兴调研报告(2021)》发布会在北京召开,揭晓了金融支持乡村振兴优秀案例,海安农商银行《农业“小巨人”背后的金融支撑》入选“在全面小康起点上农村金融支持乡村振兴课题优秀案例——产业篇”。

近年来,海安农商银行立足区域经济资源优势,围绕桑蚕丝绸、特色养殖做文章,以年均3亿多元的持续信贷投入,托起海安市迅速崛起的茧丝绸产业、家禽蛋业和水产养殖业。

海安的蚕茧生产量和收购量连续30年位居全省县(市)级第一位,拥有全国最长、最为齐全的茧丝绸产业链。每年春秋两季的蚕茧收入,是当地农民的主要收入来源。不过,在桑蚕业发展初期,蚕农出于对栽桑养蚕前景的担忧,投入谨慎。海安农商银行通过现场办公、送货上门等方式,开辟蚕农贷款绿色通道,为蚕农提供资金支持,增强了蚕农养蚕致富的信心。为更好地支持蚕桑业发展,该行为全县10万多蚕农建立了经济状况台账,并以此为基础,满足蚕农的贷款需求。

从茧到丝绸,一头是蚕农,一头是企业,如何让这条产业链顺畅地运转起来?答案是资金。特别是每年春秋两季蚕茧上市时,收购资金需求量大。为保证不向蚕农“打白条”,该行重点扶持辖内50多家丝绸企业,优先保证蚕农收购企业的资金需求,促进茧丝绸产业化发展,先后为30多家企业累放流动资金贷款2.9亿元。

民族要复兴,乡村必振兴。下一阶段,海安农商银行将以党建为引领,以科技为支撑、以人才为抓手、以产业为核心、以信用为纽带,持续创新金融产品和服务,为地方乡村全面振兴和共同富裕贡献金融力量。

·王婷婷·

如东农商银行:

火红青春献党旗 增量拓面看青年

为深入学习贯彻党的十九届六中全会精神,积极践行“两在两同”建新功行动,如东农商银行在2022年“开门红”期间,组织开展“火红青春献党旗 增量拓面看青年”评选活动。1月10日,该行举办评选活动启动仪式,动员和激励全行广大青年员工传承弘扬新时代江苏农信“背包精神”,在深化做小微散、推进增量拓面中大显身手,以更昂扬的姿态奋力推动全行高质量发展。

启动仪式上,该行党群工作部总经理姜玲对“增量拓面看青年”活动方案进行了详细解读,为大家理清了思路,明确了目标、凝聚了士气。如东农商银行岔河支行行长孙陈、许零支行会计主管张秋香和微贷金融事业部客户经理石冬冬分别作表态发言。该行营业部总经理樊奇带领在座青年员工向总行党委郑重宣誓,会努力奋战百天,以勇争第一的干劲、攻坚克难的拼劲、坚持到底的韧劲,推动全行增量拓面工作。

活动中,该行纪委书记王晓军带领大家学习省委书记吴政隆在全省人才工作会议上的重要讲话,他要求青年员工要增强争先意识、树立使命意识、保持服务意识,以更强烈担当、更务实举措、更过硬作风,为推动全行高质量发展走在前列、谱写“富美高”新如东现代化建设新篇章凝聚磅礴青春力量。

·顾琳琳·

启东农商银行:

“启富东疆 普惠金融” 首场宣讲活动开讲

近日,启东农商银行“启富东疆 普惠金融”宣讲活动在启东市吕四港镇海晏村委拉开帷幕,持续加强农户金融知识宣传教育,提高群众防范风险和正确使用金融服务的意识。

“启富东疆 普惠金融”宣讲活动,由启东农商银行20名业务能力强、实践经验丰富、口头表达能力较强的客户经理,组成普惠金融宣讲团,重点做好防范各类诈骗、征信知识、反假币、防范非法集资的知识宣讲,据了解,该行计划全年开展600余场宣讲。

在海晏村举办首场宣讲活动中,该行宣讲员纪政用一口流利的吕四方言介绍了该行自2011年由农村信用社改制十多年来的发展历程,并结合茅家港地区一农户此前遭遇电信诈骗的案例,介绍反电信诈骗知识,同时还重点讲解了不法网贷的危害,并普及如何查看实际借款利率等金融知识。

在介绍到该行农户小额普惠信用贷款产品——“阳光E贷”时,现场几位已经使用过该产品的村民朋友纷纷竖起大拇指,并有几位有资金需求的村民主动咨询该产品,在该行工作人员的指导下,他们现场开通手机银行,体验了“阳光E贷”。

启东农商银行党委书记、董事长顾曙光表示,在下阶段宣讲活动中,结合实际开展情况,不断细化活动方案,全力为活动开展提供人力、物力、财力保障,将宣讲活动在启东辖内各行政村和社区全面铺开,真正将金融知识和普惠金融产品送进千家万户。

·高彦涌 黄佳惠·

海门农商银行:

2022年度旺季营销工作全面启动

近日,海门农商银行举行2022年度旺季营销工作会议,擂响旺季营销的战鼓。该行近600名员工齐聚一堂,强虎胆、亮虎气、扬虎威,全力夺取“开门红”。

2021年,海门农商银行实现了“规模增、客户增、效益增、地位增、形象增、收入增”等“六个增加”的良好局面,继续保持高质量稳健发展态势;全年实现入库税金2.01亿元,为地方经济发展做出巨大贡献,始终与区区政府同心同向,“金融党建进网格”工程更是有声有色,为乡村振兴做出了积极贡献。2022年,该行将以“归零”心态再出发,坚定发展信心,坚持存款立行,聚焦增量扩面,精准获客活客,旗帜鲜明奖惩,以扎实的措施拼搏“开门红”。

党委书记、董事长黄建新要求,2022年全行上下要科学研判“时”与“势”,辩证把握“危”与“机”,坚定“没有退路就是胜利之路”的必胜信念,切实做到“知难不避难”“知难不畏难”,向提升市场份额发力,向拓展客户阵地进军,向塑造服务品牌攀升,以责任和担当汇聚起推动全行发展的奋进力量,在新年的开局大战中,战出一片新天地,实现首季“开门红”!

会议对2022年旺季营销方案进行宣导,现场公布了旺季营销任务数。各支行行长情绪高涨,踊跃晋升目标任务等次,立下“军令状”,坚决打赢旺季营销第一仗。

·杨晨·