市人行推行青年行员“成长积分卡”管理

将积分情况作为青年行员绩效考核、晋升晋级、岗位调整、评先评优、外派培训以及进入中支“人才库”等奖励措施的重要参考

■通讯员 邓 辉

本报讯 6月12日,人民银行衡阳市中心支行3名35岁以下的青年行员赴浙江大学参加为期一周的干部培训班学习,这是该行加强青年行员“成长积分卡”管理成果应用的一次新尝试。去年以来,该行党委在青年行员中推行以“成长积分卡”为手段的激励约束长效机制,有力提升了青年队伍建设规范化、科学化水平。

该行党委把青年行员“成长积分卡”管理作为全面加强“四能四会”(能学会用、能谋会做、能说会写、能查会管)青年干部队伍建设的有力举措,作为落实青年行员职业生涯规划管理的重要抓手,以“严”、“实”、“新”的标准抓好青年行员“成长积分卡”日常管理工作。实行目标量化考核,包括基础分、加分、减分三大项,以此全过程记录青年行员职业生涯动态信息,客观公正、实事求是地反映青年行员德才综合表现。推行“一人一卡”,每季度通过业务网、微信群或金信港等方式张榜公布,确保对青年行员的综合评价公正化、精确化。

在推行青年行员成长积分制中,该行党委有效运用各类平台为青年履职创造机会。打造思想平台,广泛开展“我抄党章迎五四、宣读誓词跟党走”、“追寻红色足迹、共绘青春梦想”、“祭抗战先烈、做履职先锋”、“一封家书、点亮人生的精彩”等主题活动,引导青年行员坚守真善美的精神家园,在平凡的岗位上尽展青春风采。打造阵地平台,加强“创造社”青年自组织建设,引领青年行员积极投身农村金融服务基础设施主阵地,以青年行员为主体参与的务实调研报告得到人民银行副行长潘功胜肯定性批示,人民银行《金融简报》全文刊发,形成衡阳市农村金融服务基础设施建设2017-2019三年规划。打造教育平台,开办“青年大讲堂”,采取“知识讲座+现场交流+微信互动+读书赠书”模式,邀请行领导、“土专家”面对面辅导金融写作、金融务实、调查研究、信息写作技巧等,帮助青年行员增强岗位履职效能。打造展示平台,结合履职实际,组织进社区、讲服务,进乡村、讲帮扶,进校园、讲信念“三进三讲”志愿服务活动,举行红歌秀、朗诵秀、厨艺秀、汉服秀,充分展现央行青年履职形象和社会责任。

该行党委还把成果运用作为纵深推进青年行员“成长积分卡”管理的重要抓手,将积分情况作为青年行员绩效考核、晋升晋级、岗位调整、评先评优、外派培训以及进入中支“人才库”等奖励措施的重要参考。召开“以青春的名义”青年行员“成长积分卡”PPT成果展示会,总结经验、树好标杆,正面引导、营造氛围。及时通过“党建微刊”、微信公众平台,大力宣传青年行员岗位履职、奋发有为的好经验、好做法。同时,对积分连续两年排后两位的青年行员,要求对其进行函告、谈话。近两年来,先后培树了2名武汉分行青年岗位能手、4位武汉分行优秀共青团干、4位武汉分行优秀共青团员,推选10余人进入中支“人才库”、特别是积分前三名的到重点院校参加骨干培训,在全行引起强烈反响和共鸣。

衡东农商银行:

助力县域经济补短板

■通讯员 文 波 唐 欢

本报讯 今年来,衡东农商银行以支持实体经济发展为着力点,立足县域市场,主动作为、精准发力,支持实体经济发展。截至5月末,衡东农商银行贷款余额为34.39亿元,比年初净增3.7亿元,较同期增加0.76亿元,其中85%以上的贷款投向辖内小微企业,极大地推动了县域经济的发展。

在银行回归金融本源的背景下,衡东农商银行进一步明确“支农支小”的市场定位,不断提升服务县域经济发展的能力和水平。全县29个支行对辖内特色产业进行全面摸底,力争做到一行“一品一策”,打造一批特色专业支行。通过全面摸底,已初步确定大浦、城关、霞流、新塘分别为制造业、商贸流通、优质种养、土菜等为重点服务方向的特色专业支行。同时,针对小微企业的资金需求状况,量身定制了“商贷通”等产品,开办以账户流水、税收缴纳情况、扶贫项目等作为授信依据的信贷产品,大力拓展“公司+协会+农户”、“市场+协会+商户”贷款,优化贷款额度、担保方式、优惠利率等要素,规定贷款限时办结要求。

随着市场主体的不断变化,该行积极转换经营思路,针对精准服务对象,全面开展走访调研活动。一是继续深入开展“两扫五进”营销活动。党委班子带队对财政、社保等重点客户上门走访,各支行对辖内的个体工商户、小微企业户进行上门营销。二是开展“访客户,问需求、优服务”专项活动,纳入此次对接的重点单位和项目共计63个。三是在辖内开展“支农调查”专项调研活动,针对种养大户、家庭农场、专业合作社、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体,建立客户名录,明确跟踪服务责任人。还结合全县“旅游活县”策略,先后对石湾熬洲村、白莲镇白莲村等衡东县旅游开发重点乡村进行调研,对其旅游资源开发、融资需求提供全方位服务。

得益于精准营销,该行服务效率大幅提升,信贷覆盖面进一步延伸,社会效应进一步放大。截至5月末,该行全辖拓展有效信贷客户7401户,其中重点项目13户,个体工商户2325户,农户2825户,中小微企业98家,家庭农场23家,农民专业合作社14家。满足了辖内实体经济的实际信贷需求,巩固了县域金融主力军地位。

图片新闻

今年6月14日是全国第十个“信用记录关爱日”,人民银行衡阳市中心支行组织开展百家千户万人征信宣传活动,全市金融机构上下联动,走村串户,上街进店,上楼进屋,采用分片分区循序递进式做法,将用一个月时间,完成百家机关,百户企业,百个村落,千户家庭,近10万人的宣传,让征信宣传形成全市同频共振之势,让诚信之花在衡州大地盛开。

陈浩然 摄

中信银行举办交易银行合作伙伴大会

重磅发布生态金融云平台

近日,首届中信交易银行合作伙伴大会在京召开。中信银行相关负责人、数十家金融同业服务机构领导、以及来自金融科技公司、媒体传播机构等合作伙伴的专家等近百位嘉宾参加了此次大会。众多机构组成的合作伙伴舰队初次聚首,围绕“开放、共享、协作、创新”的主题展开讨论。

会上,中信银行推出了“生态金融”模式,让生态金融成为中信银行交易银行的个性标签。中信银行通过将交易银行服务嵌入企业的日常经营全过程,实现“信息+资金+资产”的流动与循环,提升生态价值链。中信银行坚持走在开放合作、探索交易银行生态金融服务系统的前沿,坚持共生共荣共赢的理念,与合作伙伴共享资源,搭建起开放式金融服务平台,共同为实体经济服务。

生态金融作为中信银行交易银行的个性标签,交易银行服务是该模式的内核。中信银行公司银行部副总经理王鹏虎在主旨演讲中介绍了中信交易银行1.0到3.0的升级,应对变革,中信交易银行从金融+IT为代表的1.0卖方整合时代,升级到金融+IT+电商为代表的2.0不止于金融时代,再到今天实践的多层次金融+IT+场景+云平台为代表的3.0生态金融时代;“生态金融”提升了经济生态系统的金融效能,使金融更加高效,更好地服务实体经济。

会上,中信银行重磅发布了生态金融云平台,以承载未来中信银行的交易银行服务。中信银行生态金融以客户为中心,整合专业厂商和社会资源,并通过客户分层和服务分层,实现大生态中的小生态,提供生态化解决方案。在这个平台中,中信银行构建统一的分层融资服务平台——以自身为主导,联合城商行、农商行、基金理财公司等,形成生态金融服务联盟,协同提供分层融资服务;搭建一套完整的交易银行系统,包含跨行账户管理、多银行支付结算、统一资金管理、智能配资、在线交易及供应链金融、在线理财信贷、资金托管等金融服务。

(中信银行衡阳分行供稿)

南岳农商银行:

推出“集团贷”拓市场

■通讯员 彭俊水

本报讯 “这个集团贷真的是便民、惠民,南岳农商银行不愧是我们南岳人民自己的银行!”区财政局郭女士在办理完信贷业务后赞不绝口。今年以来,南岳农商银行细分市场,精准发力,面向全区各机关事业单位开发出一款新的信贷产品——“集团贷”,受到了广大公职人员的好评。

凡与南岳农商银行签订合作协议的集团客户,均可享受以下四重便利:一是手续简。主要体现在资料少,个人只需提供身份证、户口本和婚姻状况证明即可办理;二是无抵押。凡单位与南岳农商银行签订《工资担保四方协议》后,即可按上年度工资水平获得5至30万元不等的授信额度。三是利率优。按照签约单位资金归行的情况,分档次按季给与利率优惠,最低可至6.0‰。四是循环用。“集团贷”以福祥便民卡为载体,可实现一次授信,周转使用。

“集团贷”的推出,是南岳农商银行积极抢占公职人员这一优质信贷客户群体的有力举措,在有效拓展信贷市场的同时,也在一定程度上促进了对公存款业务的发展,实现了存贷业务的良性互动。