



中华财险江苏分公司

打造“清廉文明窗口” 树立“清风中华”特色品牌

中华财险江苏分公司始终坚持党建引领,廉政护航,近年来,积极响应行业“清廉金融”号召,以接地气的方式,打造企业“清廉文明窗口”,持之以恒地开展“清风中华”廉洁文化品牌创建。目前,公司廉政建设已与党建、经营、组织等工作深度融合,确保清廉金融文化建设有实质、有特色、有成效,进一步促进公司高质量发展。

坚持党建引领,深化全面从严治党

加强政治教育。强化落实“第一议题”学习制度,引导和督促党员领导干部坚定政治立场和政治方向,树立正确“三观”,增强政治敏锐性和政治鉴别力,自觉同党中央在政治上、思想上和行动上保持高度一致。2021年以来党委中心组累计集中学习132次、各级领导班子上党课100余次。

压紧压实责任。坚持落实“一岗双责”和条线管理,切实把公司廉洁文化融入党建工作各个环节,纳入党委落实全面从严治党主体责任清单;逐级签订《党风廉政建设责任书》,2021年141名领导干部签订了责任书,2022年183名领导干部签订了责任书;开展纪检工作考核,深化纪检工作者的“五大职责”“五种能力”,以永远在路上的坚韧推动公司全面从严治党。

强化氛围营造,凝聚廉洁正能量

坚持将行业“清廉金融”和公司“清风中华”廉洁文化品牌相融合,构建建廉而有度、清而有为的关系,大力推进廉洁从业价值。

廉洁教育树导向。党建活动崇廉。通过读党史书籍、知识竞赛、寻访红色足迹、唱红歌、重温入党誓词等形式,激发全体员工的奋斗动力。谈心谈话引廉。2020年以来,与履新干部任前廉洁谈话65人次、与中支领导班子成员日常廉洁谈话70人次。2021年至今,共有60名新任领导干部参加了廉政合规范卷测试。警示教育倡廉。召开专题民主生活会和党支部组织生活会;



组织观看了《穿透》《以案为鉴》《国家监察》等警示教育片和系统内典型案例;2022年初印发了《党风廉政建设警示教育实施方案》《警示教育长效机制》,构筑思想防线。

宣教阵地润心田。在公司OA内网增设“清风专线”“党建工作”“风险合规”子栏目,传递清廉合规建设好声音;创办《纪检工作简报》,着重反映公司反腐倡廉、风险合规工作的新情况、新动态、新举措,已成为公司反腐倡廉信息交流的平台、开展工作的助手、沟通党群关系的桥梁。在公司办公场所建立了清廉合规教育基地,直观生动宣导清廉金融文化,展示工作动态及成果,将廉洁气韵渗透至每一位员工。制作廉政笔筒放置领导干部案头,倡导金融企业的社会责任、廉洁理念、道德标准。时刻提示思想自觉、行为自觉,接受群众的监督。

学习讨论淬精髓。2020年12月9日国际反腐败日,中华财险江苏分公司纪委书记应邀在“廉洁东方论坛”发声,针对当前基层党风廉政建设现状,提出“用好监督执纪硬措施,营造廉洁文化软环境”。2021年8月开展“政治生态分析研判指标体系”“贯彻落实中央八项规定精神”廉政主题研讨,10家中支公司各抒己见,分公司纪委撰写的

两篇论文获得上级公司好评。

创新常态经营,巩固清廉价值理念

开展家风建设系列活动。20个党支部232名在职党员撰写了读书心得,40多名员工家属积极参与活动,积极向当地行业协会及上级公司投稿。下发《江苏分公司员工廉洁公约》《家庭廉洁承诺书》,努力营造“以廉为美,以廉为乐,以贪为耻”的良好风尚。开展廉洁家访,强化领导干部家属廉洁助廉意识,积极营造廉洁和谐文明家风。

开展纪检工作“下基层”。江苏分公司纪委工作“下基层”,实现了中支全覆盖。一方面检查中央八项规定精神执行情况,另一方面指导中支规范开展纪检工作。“下基层”通过“一对一”清单式指导,面对面互动式交流,不断凝聚共识,激发动力,聚合合力,全面提升了纪检条线工作人员的信心和技能,效果显著。

创建“廉洁文明窗口”。2022年开展“廉洁文明窗口”创建活动,共有10家中支、20个部门/机构和分公司理赔条线参加创建。分公司党委号召全体党员干部员工建联共建合力,以严的标准、细的任务、实的作风,打造良好的社

会形象。

开展清廉文化进社区。2021年12月,江苏分公司党委在成贤街社区开展“书香润心扉,风清气家远”赠书活动,倡导“以清为美,以廉为荣”的清廉金融文化价值观念,高效推进廉洁文化品牌建设。

完善约束机制,增强廉洁监督力度

贯通各方监督合力,做实做细对重点领域、重要环节、“关键少数”的监督,建立“有权必有责、用权受监督、违纪受追究”的约束机制。

“听看谈查”精准监督。建立领导干部廉政档案近50份,及时掌握廉政情况并动态更新,提高了廉政档案案管理使用规范化水平。常态化开展各类风险排查和合规巡查,持续提升规范用权、风险防控能力,2021年实现了中支巡查全覆盖。发挥政治巡察震慑、遏制、治本作用,建立整改台账,实行“挂号建账、对号结账、销号下账”管理模式,切实抓好整改和“未巡先改”。

严守内控合规,加强风险管控。健全风险合规委员会常态化工作机制、风险监测和排查机制,落实“嵌入式管控”实施要求,编制嵌入式管控《流程图》和《明细表》,扎实推进风险管控工作。编写《江苏分公司合规手册》,梳理公司各条线在经营管理过程中涉及的重要合规风险点。构建“三道防线”联动工作机制,不断提高全员合规意识和公司合规经营管理水平。

执纪联动,加大问责力度。制定下发了《问责暂行制度》《违规违纪处分暂行办法》和《江苏分公司违规行为处罚办法》,进一步追究各种违规行为直接责任人和管理责任人的责任,真正做到深自查、真整改、严问责,有落实、有监督、有验证,形成管理问责的闭环。



浙商银行南京分行

为高端人才“软实力”提供金融“硬支撑”

浙商银行南京分行积极落实国家鼓励创新创业、深化创新驱动发展的决策部署,不断强化全国首个以高层次人才作为精准服务对象的“人才银行”品牌。同时还为高端人才汇聚的“上市公司”“高新技术企业”“专精特新”“智能制造”等企业定制“星火计划”科创金融服务方案,积极履行“金融顾问”职能,陪伴企业全周期成长。

截至2022年7月末,浙商银行南京分行已准入人才银行客户100余人,为其中的50多名高层次人才及其企业提供融资支持16亿元。

南京某医药科技有限公司是一家研发及生产生物大分子多肽药物的综合性研发机构。公司构建了包括多肽制剂创新研发平台、多肽高通量筛选平台在内的药物研发平台和完备的硬件设施,先后获得国家高新技术企业、江苏省专精特新“小巨人”企业、南京市创新型领军企业等资质,计划未来三至五年上市,并已完成第一轮政府融资,即将开启第二轮融资。同时,该公司目前也在申请成为国家级“专精特新”企业。

该公司创始人孙某完全符合浙商银行南京分行“人才银行”高层次人才的标准。孙某是美国知名大学生物制药博士,2017年作为海外高层次人才被引进回国,先后入选了江苏省“双创人才”、江苏省“双创博士”、南京市“创新

型企业家”、南京市“高层次创业人才”。

高端人才回国创业,普遍会遇到研发资金短缺、轻资产融资难的问题。浙商银行南京秦淮支行行长助理钱坤带领业务骨干对该公司进行了深入调研,发现尽管该公司发展势头良好,但研发所需的大量资金投入和支付给高学历员工的工资成本已导致企业现金流的不稳定,加上疫情期间企业药品运输遇到阻碍,资金短缺问题开始凸显。

根据企业的实际情况,浙商银行工作人员为该客户定制了“人才银行”一揽子金融服务方案,解决企业燃眉之急。一揽子金融服务方案包括:从人才个人消费需求角度,为公司创始人开立人才卡,提供私人服务,并给予50万元的“人才消费贷”额度。基于后期该公司研发药品陆续获批上市,发展趋于稳定,给予专利权质押1000万元的“人才支持贷”额度,满足企业日常的经营性支出,以及与该公司上市相关的投融资联动金融服务,让高端人才的“软实力”切实得到金融“硬支撑”,走向发展快车道。

人才是创新的第一资源,浙商银行南京分行高度重视创新驱动和人才优先发展,当前,浙商银行南京分行大力发展“星火计划”“人才银行”相关服务体系,在探索新产业、新经济服务模式的同时,推动自身发展,增强特色竞争力。 吉亦凡 赵南南

紫金农商银行

深度融入建邺 聚力服务地方经济发展

作为南京三家国有地方法人银行之一,紫金农商银行率先落户南京市建邺区,首批入驻金融城,始终担当区内重要金融力量,助力建邺区金融机构落户、金融生态培育、金融人才引进、金融产业链条丰富等工作。同时,紫金农商银行始终将“服务者”姿态助力区重点城建工程、民生工程、重点项目及产业发展,为建邺区企业量身定制“高新进园保”“餐饮快贷”等产品,发挥紫金独特优势。

紫金农商银行以党建结对共建为契机,提高服务建邺地方的广度和深度,先后与区金融监管局、退役军人事务局、投资促进局、双闸街道党工委、建邺区高投集团等签署共建协议,加入区西南党建联盟,党建结对共建单位达27家,选派1名中层干部兼任双闸街

道新社区党委委员。与区地方金融监管局共建建邺区金融卫士队伍,选派在编员工24人成为队员,实现全区6个街道64个社区全覆盖,已开展“金融卫士进社区”金融知识宣传40余场,受众达4000余人。

疫情期间,先后为退役军人事务局、投资促进局、高投集团、生态科技岛管委会以及辖内4家社区送上防疫及慰问物资。派出4名员工赴莫愁湖街道茶亭社区、双闸街道卫生院等防疫一线提供志愿服务,荣获2022年度“南京市建邺区优质青年志愿服务集体”。对接市区两级人社局,在区行政服务中心和沙洲街道设立社保卡专柜,方便百姓换发第三代社保卡,累计为区内百姓办理社保卡近4万张。 李晓宇



张家港农商银行宿豫支行 积极“贷”动肉鸡产业链发展

老洪是宿迁市某省级重点鸡肉制品加工龙头企业的上游养殖户,全年可生产肉鸡6批次,共计约100万羽。近期,在张家港农商银行宿豫支行的支持下,他面临的流动资金紧张局面得到缓解,产销两旺。截至7月末,张家港农商银行宿豫支行已主动为包括老洪在内的8户该龙头企业上游养殖户投放信贷资金1400万元。图为该行信贷人员深入鸡舍走访调研。 陆冬惠 胡致芳 摄

泰兴农商银行:金融知识进校园 上好“开学第一课”

近日,泰兴农村商业银行“启明星”志愿服务队走进泰兴市根思小学,与6年级5班的同学们一道参加了开学典礼,捐赠了爱心文具,并以“开学第一课”的形式,将基础金融知识送进课堂。

课堂上,该行技能标兵黄斌书作为金融讲师,从“货币识别技巧”“防范电信诈骗”“理财习惯培养”三个方面,为

孩子们详细讲解了人民币防伪特点,以100元真钞为实例,现场演示“摸、看”识假技巧。结合当下电信诈骗特征,详细讲述了网络贷款诈骗、刷单返利诈骗、陌生电话诈骗、网络游戏虚拟货币诈骗等各类电信诈骗形式的潜在风险点,以“三不一多”为总结,传授电信诈骗防范技巧。同时,通过讲述货币的基础概念

和家庭理财的小妙招,进一步充实了孩子们的基础金融知识储备。

活动现场,志愿者们以发生在身边的典型案例,与孩子们开展互动,孩子们热情高涨,踊跃提问发言,纷纷表示,要将学到的知识传授给自己的家人,共同普及反假、反诈常识,做新时代的遵纪守法好少年。

以“开学第一课”的形式讲授基础金融知识,是泰兴农商银行在志愿服务方面的一个新探索。下一阶段,该行将不断丰富志愿服务的形式,紧盯“一老一少”关键人群,扩大金融知识宣讲普及面,为构建和谐安全的金融秩序多做贡献。 于鹏

泗洪农商银行:做实“两大工程” 服务乡村振兴

近年来,泗洪农商银行坚持实施农村“阳光E贷”2.0以及城区网格化精准营销“两大工程”,通过严明导向做小做散、严密考核强化推动,严格考核提升质效等多项举措,不断夯实服务营销基础,全力深耕精耕县域市场,有效服务乡村振兴。截至8月末,该行普惠型农户贷款和普惠型小微企业贷款余额为131.01亿元,较年初上升18.52亿元。

锚定发展航向,打造“小额分散”品牌

高站位谋划。该行坚持以“实现小而美银行”为中长期目标,始终坚守自身定位,将以“阳光E贷”、网格化营销助力做小做散,纳入全行战略发展三年规划,全力打造“小额分散”品牌,形成行党委定战略、全员保落实的支小支散工作格局。高要求推动。严控大额贷款占比,加大普惠信贷投放力

度,出台《“支农支小”工作方案》《推进“普惠型贷款”投放工作实施方案》等制度文件,根据各单位序时目标任务完成情况,每5天下发一次《普惠型小微企业贷款投放考核表》《普惠涉农贷款投放考核表》和《普惠型农户和普惠型小微企业贷款投放考核表》三份考核表,及时督促提醒、查漏补缺。高标准引领。坚持发挥绩效引领作用,明确服务营销导向,不断加大100万元以上贷款占比考核力度,并按贷款营销金额分层计酬,金额越小计酬越高,对300万元以上个人贷款及1000万元以上企业贷款不予计酬,不断做到支小支散。截至8月末,该行单户100万元(含)以下贷款余额128.20亿元,占比达71.54%。

紧盯四个节点,下足“过程管控”功夫,为保障农村支行“阳光E贷”走访

和城区支行网格化营销推进有抓手,该行结合实际制定出台《客户走访“日通报、周会商、旬会办、月总结”工作实施细则》,以常态化、持续性的过程管控,定期分析通报、及时解决、有序做好推进。在“以日保周”上,从当日走访签约信用数、累计走访签约信用数、序时任务完成等多个维度进行考核推动;在“以周保旬”上,每周六按片区组织对走访工作进行会商,通报面上情况、逐个演示汇报、听取意见建议;在“以旬保月”上,每十天对在走访工作中遇到的实际困难和问题进行会办,商定解决方案,并对上旬会办执行情况进行总结通报,确保问题解决到位;在“以月保年”上,按月对整体走访工作情况进行总结,表扬先进、鞭策落后。

夯实走访基础,做好“量化考核”文章,定好总目标。该行结合全年发展

计划,于年初制定了“阳光E贷”整村授信和走访签约以及网格化营销走访签约的全年目标任务,并分配至各单位,定期下发“两个走访”考核表,按月做好考核推动。明确细目标。在不断探索总结的基础上,创新推出“双551”考核模式,不论是农村支行“阳光E贷”走访,还是城区支行网格化营销,均要求每名客户经理每周走访不低于5天、每天走访不低于5户、每天签约不低于1户,通过量化考核的形式,为客户经理明确了每日固定目标,进一步增强了服务营销的主动性,也保证了服务营销的覆盖面。截至8月末,该行“阳光E贷”已推进295个村,共授信11.53万户、179.86亿元,实现当年新增授信5226户、3.05亿元;网格化营销走访商户2.20万户,有效签约7096户,新增授信2.93亿元。 姚刚

农行常州分行

为当地粮企粮农提供坚强金融后盾

今年夏天,持续高温少雨天气给农业生产造成严重影响。为保障粮食丰收,常州市金坛区直溪镇建昌村家庭农场主孙井道将大部分资金用于蓄水灌溉、农资投入,“眼下距离秋粮收获还有一个多月的时间,秋粮进入产量形成的关键时期,不过,因为抗旱投入较多,用于收粮的资金出现缺口,一时周转困难。”

“农业生产不容丝毫耽搁。”“进村入户”实地走访的农行常州金坛直溪支行工作人员获悉这一情况后,立即与村委联系,得知孙井道开办的家庭农场自经营以来一直积极造福当地村民,推动农户节本增效,并在水稻等粮食高产创建尤其是机插秧、秸秆全量还田等方面都起到模范带头作用。 工作人员迅速上门收集资料,并与

常州分行联动加快审查审批,抢在秋粮收割前快速放款。8月29日,150万元的贷款到账,孙井道表示,这笔资金将用于机械化收割和粮食烘干装袋的人力支出,“这笔贷款有农担公司保障担保,免去了我的担保费用,还给予了我优惠利率,实实在在为我减负,感谢农行大力支持。”

农行江苏分行抓住秋粮生产发育的重要节点,以金融活水精准滴灌粮食稳产增产,不断提升农村金融服务质效,组织工作人员到田间地头因需施策,全力支持秋粮增产丰收。多年来,该行始终深耕“三农”,持续优化“三农+小微”双轮驱动的普惠金融服务体系,常态化开展“进村入户”实地走访,为农户提供便捷、高效的金融基础服务。 张敬