



晋商银行大同分行牢牢把党建主体责任记在心上、抓在手上,坚持为员工办实事、为分行谋发展,在新征程上续写新篇章。

党建引领谱新篇

——晋商银行大同分行以党建促发展纪实

本报记者 刘江华 通讯员 任静

长期以来,晋商银行大同分行始终秉承“抓好党建促发展”的工作理念,以落实党总支主体责任、党总支书记第一责任为抓手,切实落实好党建工作责任,带领全行员工狠抓稳存增存,夯实对公业务,亮出个贷品牌,经营效益实现巨大飞跃,员工收入明显提高。如今,班子成员齐心协力,党员干部冲锋在前,全行员工凝心聚力,重点项目逐步落地,一幕幕苦干与实干的场景见证着晋商银行大同分行坚持以党建为引领,真抓实干办实事、多措并举谋发展的初心和使命。

扛起主体责任 抓好党建工作

在党建工作中,晋商银行大同分行始终秉承“思想在前,行动在后,补足精神之钙,是走好未来每一步的基石”这一信念,班子成员和各党支部都积极做好自主学习、外部指导、实地教育“三结合”工作。

首先是抓好思想政治建设,做到真学、真懂、真用,引导党员干部在各自工作岗位上传承红色基因,在思想境界上率先得到洗礼,发挥先锋模范作用,争做群众表率。其次是落实好组织制度,坚持贯彻执行“三重一大”民主集中制,

坚持实行“能上能下”用人机制,以政治素养和业务能力为先,聘用真正为员工服务、为分行奋斗的好干部。三是强化党的组织建设,坚持将党建考核纳入绩效考核,要求各党支部严格落实“三会一课”制度,做到党建工作与业务工作同安排、同部署,深化“三基建设”,充分发挥各党支部的战斗堡垒作用。四是强化党员队伍建设,各党支部积极吸引优秀员工向党组织靠拢,以思想觉悟、行为品质、业绩情况为导向,坚持发展党员标准,为党员队伍补充新鲜血液和后备力量。

全心全意为员工办实事

晋商银行大同分行坚持以“解决员工合理诉求,办好基层各项实事”为服务宗旨,尽最大努力为员工办实事。

在员工福利方面,晋商银行大同分行完成了两家支行的“五小”建设,出台了保障员工福利待遇计划。在基层诉求方面,党总支以“支部联系点”为主要抓手,班子成员每月赴各自分管支部督导业务、解决问题。在“服务与效率大家谈”调研期间,班子成员分赴机关各部室、各支行收集并解决诉求,切实摒弃形

式主义,做好“领头羊”。

一心一意破解经营难题

晋商银行大同分行党总支切实扛起党建主体责任,全面压实班子成员“一岗双责”。

对公业务将传统业务与新型投行贸易融资业务相结合,不断做深做细,积极拓展机构户、债权融资计划、商票保贴等业务,使对公创收能力进一步增强,为全行业务发展不断夯实基础。零售业务围绕存款、个人贷款“优中更优,强中更强”的目标,坚持通过“班子成员定期督导、先进经验实时分享、全行业绩周通报”的工作方式,持续推进零售存款稳定增长,做强做大个贷业务。近年来,晋商银行大同分行零售存款年均增长近10亿元,个人贷款年均投放近3亿元。



“固收+”产品获部分投资者青睐

近日,记者走访我市银行网点时发现,“固收+”产品受到部分投资者欢迎。我市一家股份制银行理财经理向记者表示,“与纯固收类产品相比,‘固收+’产品的收益更高,风险比权益类产品低,因而受到追求稳健收益的投资者的青睐。”

顾名思义,“固收+”就是“固收”和“+”两类投资策略的有机组合,通过配置较高比例的固定收益资产保证收益稳定性,同时将部分资产投资于风险系数较高的股票等权益类资产,在平衡风险的前提下博取收益。用盖饭来比喻可能更有助于理解:“固收”部分相当于米饭,是盖饭最硬核的部分,能够带来较为确定的收益;“+”部分是米饭上的各种配菜,让盖饭变得有滋有味,用于

博取更高的收益。

据了解,在市场低利率和银行打破“刚性兑付”的双重压力下,传统理财产品收益率明显下行,投资者开始寻求收益更具吸引力且风险依旧可控的产品。在这样的背景之下,“固收+”产品开始受到投资者关注。“固收+”产品进一步综合了风险和收益,它的风险不会像股票基金那样高,收益也不会像货币基金、纯债基金那样低,算是一种比较中性的产品。业内人士提醒,投资“固收+”产品可能需要付出一定的时间成本,投资者应该尽量准确评估自己的风险偏好,特别是对回撤的承受能力,尽量选择适合自身风险等级的产品进行投资,避免追涨杀跌、频繁交易。

(培烨)



交行云网支行 提升内控管理水平

本报讯 长期以来,交通银行云网支行不断提升内控管理水平和风险防控能力,全行员工合规意识普遍增强。今年二季度,交行云网支行综合考评在全辖57家支行中位列第15名。

交行云网支行认真落实监管要求,把内控合规管理作为重点工作来抓。该行通过张贴宣传标语,着力引导全行员工形成“不愿违规、主动合规”的行为自觉。同时,认真梳理经营管理各个环节,深化自查,防堵漏洞,通过合理规划柜内布局、明确责任分工等方式,不断提升云网支行营运内控管理水平。下一步,交行云网支行将不断抓实基础建设,细化管理措施,提升监督质效,充分调动全员,持续强化内控合规管理,构建内控合规长效机制,履行好服务社会民生的职责。

(江华)

交行永和路支行 信用卡营销进企业

本报讯 近日,交通银行永和路支行紧盯市场、抢抓机遇,通过有效整合各类资源,走进企业营销信用卡,力争信用卡批量获客实现新突破。

交行永和路支行通过分析日常业务数据,对重点企业名单进行梳理,确定了目标客户。为提升企业职工对交通银行的认可度和满意度,永和路支行组织员工走进企业,向职工提供现场咨询服务,发放宣传折页,详细介绍交行信用卡的优惠政策、办卡条件及产品优势,同时指导意向客户现场填写申请资料,完成办理手续,有效提高了工作效率。交行永和路支行员工热情优质的服务受到了企业职工的一致好评。

此次信用卡专项营销活动成效显著,使企业职工对交通银行信用卡有了更进一步的认知,为永和路支行下一步开展其他业务打下了坚实基础。

(培煜)

金融热线
我的理财我做主

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司、典当行、小额贷款公司、投资公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气,贬行业之时弊,将您的声音传递给相关单位和部门,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至 dtrbjzk1@163.com。

