

画好同心圆凝聚高质量发展动力

——来自江苏海门农商银行建设党建品牌的实践

◎ 黄建新

党管金融、党管农商银行是政治原则,更是党章赋予的神圣职责。江苏海门农商银行深刻认识和把握新时代基层党建工作和特点,系统化地启动了“同心圆”党建品牌建设,紧密结合行业属性和发展中心,坚持以党建统揽业务发展,控险防案,团队建设和作风建设,为高质量发展提供了强有力的思想保证、精神动力和文化支撑。

赋以时代内涵 凝聚精神动力

面对新时代新任务新挑战,农商银行必须坚定不移地听党话跟党走,强化党建引领,坚守定位,牢记使命,科学决策,严控风险,开拓进取,锐意创新,凝聚最广泛的精神动力和发展合力。“同心圆”代表了坚守定位的初心、精益求精的匠心,更象征高质量发展的信心,攻坚克难、砥砺前行的决心。

(一)保持纯粹的初心,与伟大的党同心同向、与党的经济金融政策同心同向。农商银行高质量发展的前提在于树牢“四个意识”,坚定“四个自信”,坚决做到“两个维护”,坚定不移地做小做散、回归经营本源,确保党的各项方针政策得到全面贯彻落实。海门农商银行严格执行监管政策,切实将工作中心回归信贷主业,确保信贷资产在总资产中保持适当比例,投向“三农”和小微企业的贷款在贷款总量中占主要份额。3月末,全行信贷资产占比50.24%,同比增长3.32个百分点;涉农贷款余额183.19亿元,同比净增16.09亿元,增幅9.63%;小微企业贷款余额155.57亿元,同比增加21.03亿元,增幅15.63%。

(二)保持清醒的头脑,与伟大的时代同心同行、与客户的需求同心同行。为有效缓解客户贷款难、融资难的问题,海门农商银行结合实际情况,推出了“党员先锋贷”“信享贷”“企信融”等一批广受欢迎的纯信用信贷产品,基本实现从小额个人到大额企业信用贷款业务的全覆盖。同时,强化担保方式创新,通过准入房屋二抵、放大工业厂房等抵质押率,推出农村土地经营权抵押、应收账款质押等新业务,切实缓解客户担保难、融资难等问题。

◎ 王 慧

债券市场,顾名思义就是发行和买卖债券的场所。诚然,有交易的地方就有买卖,有买卖就一定存在议价。我相信每一位有议价经验的人都是博弈高手。下面让我们一起去走进热闹的债券市场,看看他们是怎么“博弈”的。

债券交易一般分为一级分销和二级市场买卖,简单的说类似于厂家经销和二手买卖的区别。

二级市场现券买卖的博弈,需要我们独具“慧眼”,市场上一般存在某些机构配债超比例,或者补充流动性临时出售。简单的说,就是需要在“二手市场”上卖出去,这个时候,我们就可以抓住对方着急卖出的心态,在议价的过程中通过降低买债成本,赚取利差。然而,买方并不一定就我们一家,这个时候就必须与其他的买方进行博弈,如何在时间和价格上取得优势,从而一击必中。

(三)保持战斗的姿态,与企业的发展同心同力、与农商银行家人同心同力。画好“同心圆”就是要推动构建包含所有员工、普惠所有员工的目标共同体、利益共同体和价值共同体。海门农商银行将党建工作融入营销管理,结合竞赛及营销活动,科学制定营销指标,落实领导班子成员分片走访和挂钩帮扶机制,在走访中改进工作作风,在营销中提升经营业绩,真正做到以党建工作引领业务经营,以营销业绩检验党建成效。同时,推出了一系列员工关怀的新机制、新举措,在关爱女职工、退休职工、困难职工、异地职工等方面扎扎实实地做了很多工作,使员工切实感受到农商银行“家”的温暖。

(四)保持创业的激情,与企业的愿景同心同梦、与精品银行的奋斗目标同心同梦。看待农商银行的发展成就,既要看到农商银行经过转型改制和发展积淀、业务经营、基础管理、团队建设等方面均取得了显著成绩,具备了实现更高质量发展的基础和条件,又要看到农商银行的发展还有短板和不足,需要立足新的起点,始终保持干事创业的激情,归零再出发、务实埋头干,用扎实的工作让愿景落地、让梦想成真。

赋以鲜明载体 提升党建实效

赋以“同心圆”党建品牌鲜明的载体,完善机制、创新形式,小中见大,以点带面,推动党建和经营转型高度融合、高度聚焦,有方向、有抓手、可评价。

(一)突出阵地载体建设。完成“同心圆”先锋阵地建设,充分展示农商银行在党的领导下取得的丰硕成果。全方位展示农商银行“党建+服务”“党建+公益”“党建+群团”等在融合党建工作中的探索和实践、奋斗和收获;“同心圆”先锋阵地共分为党建展示厅、廉政教育馆、党员活动室等三大部分,形式丰富多彩,内容原汁原味,具有鲜明的农商银行特色,自2018年建成开放以来先后接待40余次同业及社会来访,取得了良好的社会反响;按照《中国共产党支部工作条例(试行)》要求,扎实推进全行党支部建设标准化、规范

化,确保做到“六个有”,即有党员活动室、有党务宣传栏、有党建图书资料、有党建工作制度、有党建工作档案、有党旗党徽。

(二)突出活动载体建设。严格落实“三会一课”,主题党日和警示教育等制度,创新形式、丰富内容、提高质量,增强党内组织生活的实效性。组织了“不忘初心,牢记使命”党支部书记培训、“画好同心圆奋进新时代”年度表彰典礼等活动,通过活动达到凝聚人心、鼓舞干劲的作用。先后与海门市广播电视台、中联世纪建设集团结成党建联盟,以平台建设为联系纽带,搭建起组织联建、资源联享、活动联办、服务联动“四联”平台。

(三)突出平台载体建设。高度重视党员教育培训平台建设,以信息化手段提升培训实效;把“微党课”“微讲堂”“微故事”搬到在线学习平台,为党员提供党建学习、党务知识学习、在线培训等服务;“微党课”选题多来自基层党建的工作案例,从身边人、身边事等细微处入手,讲出人生中的“大道理”。专门制作党建期刊,宣传党的基本理论、路线和方针,讲好身边故事,传递身边感动,把企业“想讲的”变成员工“想听的”,更好地强信心、暖人心、筑同心。

赋以目标方向 同心共促发展

品牌内涵需要在实践中不断丰富和发展,需要更清晰的目标方向和落地路径。2019年,海门农商银行围绕“同心圆”党建品牌建设,实施了“六大工程”,找准关键抓手,推动党建与经营转型、作风改进、团队建设的深度融合。

(一)实施“头雁领航工程”,塑造过硬领导班子。始终把政治建设摆在首位,切实发挥“头雁效应”,落实好“一岗双责”。加大对所联系点的调研工作,强化监督检查,准确把握工作动态,及时发现基层党建工作中遇到的新情况、新问题,确保联系点工作领导到位、责任到位、落实到位;班子成员每季到联系点开展工作不少于1次,积极参加联系点的党内生活和党建活动,同党员谈话不少于2人次。

(二)实施“提神醒脑工程”,抓实意识形态工作。坚持中心工作与意识形态工作两手抓,牢牢把握正确的舆论导向,认真开展各类主题教育,结合农商银行实际,研究契合主题、切实有效的教育载体,设计简便易行、务实管用的关键抓手,做到“规定动作”出特色,“自选动作”有亮点,确保不走过场、不流于形式。

(三)实施“固本强基工程”,抓实抓细基层党建。从抓好支部阵地建设和管好党支部书记、专职党务工作者和党员等“三支队伍”入手,认真落实党支部工作条例,切实提升党建规范化管理水平;以“党员先锋岗”创建成果为抓手,深化“三亮四创”活动,组织全行党员“亮标准、亮身份、亮承诺”,“创一流服务、创一流业绩、创一流形象、创一流队伍”,充分激发党支部工作活力,真正让党支部活起来、强起来。

(四)实施“争先创优工程”,打造干事创业队伍。将人才队伍建设作为一项重要工作来抓,有针对性地发现人才、锻炼人才、培养人才,公开、公平、公正选拔干部,多岗位、多渠道锻炼培养干部,提升管理人员队伍能力素质;持续健全完善选人用人机制,畅通职业晋升通道,加强客户经理、会计主管、机关人员后备人才库建设,建强后备梯队。

(五)实施“党群连心工程”,凝聚聚拢发展合力。坚持党建引领,统筹推进工建、团建、妇建等各项工作,形成资源合力,扩大品牌影响;关心职工生活,关爱职工成长,积极为职工排忧解难,以工会、共青团等群团组织为纽带,把党组织的关怀和温暖送到职工群众的心坎上。

(六)实施“金手廉心工程”,营造崇廉尚廉氛围。启动“金手廉心”廉政文化品牌建设,常态化开展“三会一课”、民主生活会等党建规定动作,把反腐倡廉教育纳入党员干部教育培训计划和党委学习内容,以违规违纪违法案例为素材,分层分类以案释纪、警示教育,让党员干部以案为鉴、警钟长鸣。(作者系江苏海门农商银行党委书记、董事长)

“带资入社”助力脱贫攻坚

——以黑龙江集贤农商银行为例

◎ 武世洋

近年来,黑龙江集贤农商银行积极探索金融扶贫有效模式,围绕“精准扶贫、精准脱贫”的基本方略,实施金融精准扶贫惠农工程,大力开展包括“带资入社”在内的扶贫攻坚新模式,有力地发挥了金融在助推脱贫攻坚中的重要作用,金融扶贫取得良好成效。自2017年开展“带资入社”业务以来,集贤农商银行累计发放扶贫贷款440笔,金额2146万元。截至目前,“带资入社”贷款贷款余额1020万元,直接支持贫困户数204户。

“带资入社”助力脱贫攻坚的实践

(一)把建立沟通协调机制作为推进扶贫工作的动力来抓。一是强化组织领导。为此,集贤农商银行成立了以董事长为组长,班子成员为副组长的精准扶贫开发领导小组,按照“专项管理、单独核算”的设置要求,实行单独的绩效考核,单列信贷计划,配备业务骨干,明确工作职责,专司扶贫金融服务。二是积极向当地人民银行申请扶贫再贷款,解决扶贫资金不足的问题。三是积极与县政府、扶贫办建立沟通与协调机制,争取党政部门的支持和理解。四是及时与扶贫办沟通协调,按照“带资入社”风险补偿协议要求,启动风险补偿机制,化解“带资入社”逾期不良贷款,提高信贷扶贫资金资产质量,营造精准扶贫良好的信用氛围。

(二)把实事求是建档评级作为风险防控的前置工作来抓。集贤农商银行以信用工程创建及其成果运用为载体,打造农村金融信用环境,为建档立卡农户开启“带资入社”贷款模式,打破原信用评级不符合农户小额信用贷款条件的瓶颈,直接支持建档立卡贫困户生产发展,有效解决了有发展意愿贫困户的资金难题。截至目前,该行对建档立卡卡的231户贫困户全部进行对接,对接率达到100%;对符合条件且有贷款意愿的222户贫困户进行了确认,确认率达到100%;累计发放扶贫贷款1.1亿多元,投放率达到100%;实现了扶贫“三个100%”。其中:以“带资入社”形式发放204户,金额1020万元;以扶贫小额贷款形式发放18户,金额81.4万元,并全部执行了“免抵押、免担保”双免政策。自开展“带资入社”业务开展以来,集贤农商银行所有“带资入社”扶贫资金均以人民银行支农再贷款和自有资金发放,实行优惠利率,贷款利率全部下浮至3.75%。

(三)把加强宣传作为脱贫攻坚工作推进的基本保障来抓。一是以“金融知识万里行、金融知识普及月、金融志愿服务月”为依托,普及金融知识,将当地政府脱贫攻坚政策融入到金融宣传活动中。二是跟踪指导扶贫资金使用,根据贫困户资源优势、劳动结构、发展意愿等实际情况,因地制宜、因户施策,帮助选好脱贫致富路子,增强内生发展动力,有效激发贫困群众的主体作

用,增强贫困户自我发展的能力和积极性;使贫困群众转变“等靠要”思想,扶贫工作从“输血型”向“造血型”转变,让贫困群众从“等着扶贫”向“我要脱贫”“我要致富”方向转变。三是“带资入社”信贷资金保障了贫困户产业发展、入股专业合作社等的启动资金,激发了贫困群众自我脱贫的内生动力。四是把扶贫“短平快”项目和培育新型特色产业结合起来,大力推进“一户一业、一户一品”,推动贫困户家庭养殖、绿色畜牧等产业项目,增加贫困群众的经营收入,做到扶持一户、带动一片、受益一方,推进扶贫产业结构调整。

(四)把规范管理作为“带资入社”健康发展的根本保证来抓。一是全程跟踪,严把资金投向。为解决贫困户资金投资的盲目性问题,确保“带资入社”信贷资金真正用于创收增收项目,降低产业发展风险,客户经理及时跟进扶贫资金的走向,确保做到心中有数。二是规范管理,严控还贷风险,严抓扶贫贷款的申请和发放程序。三是把握“带资入社”信贷资金额度。结合申请农户创收增收项目建设规模及预算,认真把握贷款额度,确保贫困户有效使用贷款,定期归还贷款。四是建立“带资入社”台账,与扶贫办沟通,及时对接贴息与风险补偿事宜。五是严格贷款期限管理。合理确定贷款期限,对存量“带资入社”客户继续申请“带资入社”贷款的,须通过当地扶贫部门审核同意,并加大审核力度。

完善“带资入社”扶贫机制的建议

(一)坚持精准扶贫基本方略。当前,巩固脱贫成效是做好“三农”工作的头等大事,针对信用较好且生产经营成效明显的“带资入社”借款户,继续提供资金支持,让有干劲、有项目的贫困户资金周转正常,确保生产资金畅通,真正让想干事、能干事的贫困户干成事,让干成事的贫困户尽快富起来。

(二)精心谋划帮扶协作项目。强化扶贫项目挖掘和谋划,为贫困户提供具体明确、前景可观的帮扶项目,推进帮扶项目建设,紧盯帮扶项目建设不放松;实行“一个项目、一套方案、一抓到底”的机制,按照“户户有增收项目、人人有脱贫致富路”的要求,推动帮扶项目早开工、早建设、早投产,确保帮扶项目建设取得实效;同时,引导贫困户与企业抱团发展,形成共同投资、共同发展,发挥企业的辐射带动作用;结合当地的产业结构调整政策,定向投放一批“带资入社”支持的农业产业结构调整项目。

(三)扎实开展脱贫攻坚“回头看”工作。要做好“带资入社”贷款后续管理工作,防止“带资入社”不良贷款新增,明确客户经理职责,加强“带资入社”借款人的收支情况常态化监测,对存在问题的,建立问题台账,实施“一户一策”措施,确保资产质量不受影响。(作者单位:黑龙江集贤农商银行)

债券市场博弈行为分析

◎ 王 慧

例如,卖方在挂出卖价的时候,我们要在短时间内分析出,该支债券在市场的估值,剩余期限,税率等因素。价格合适则直接成交,抢占时间优势。若卖方卖出价格较低时,我们可以报出合理的且较其他买方略低的价格买入,从而抢占价格优势。

一级分销的流程基本相同,由发行人委托债券承销商向投资者进行竞价。简单地说,就是厂家委托经销商销售。此时投资者应该根据发行人的主体信用情况、当期发债的期限、发行利率区间来进行投标。

投标前,我们要先了解两个概念,那就是全场倍数和边际倍数。全场倍数就是实际投标总量与计划发行总量的比值,全场倍数越大,说明大家的投资意愿越强,对该债券的认可度越高。在边际利率上的投标量与中标量之比,

即是边际倍数。中标价位中,最高的利率(或最低价格所对应的利率)即是边际利率。边际倍数越大,说明认购者对边际利率的看法越一致。那么此时,博弈就可展开。

举例说明,某债发行总量5亿元,发行期限9个月,发行利率区间3%—4%。作为投资者,一开始可以按照标位4%、投标量2000万元进行投标。主承销商在每隔一段时间就会反馈投标情况。

如果第一轮主承销商反馈结果为全场倍数2倍、边际利率4%,则说明该债异常火爆,购买者众多。有10亿的投标量,同时投资者都愿意以4%的利率去申购。这个时候主承销商此刻竞标,那就意味着该笔债券最后中标利率就是4%,显然作为发行人是不愿意看到这个结果。这样主承销商就会要求大家修

改标位,重新投标。此时,我们可以按照实际需求修改标位,投标量修改为4000万元,投标位修改为心理预期低一点的3.78%,然后等待主承销商新一轮的反馈。也许有人会问为什么什么不投3.8%或者3.75%,投出3.78%的标位,那是因为人的惯性思维习惯取整数,如果最后的竞标价格在3.8%,那最后我们就会以3.8%的价位中标4000万元。如果按照3.8%去投标,最后的中标价格恰好3.8%,那我们则还需要根据边际倍数去分量,假如边际倍数4倍,那最后我们中标的总量就只有1000万元。

当然,债券市场的博弈是需要我们不断加强学习,提升自身专业水平的一场谈判。我们不仅要做到对宏观政策的分析,还要学会预判未来资金市场的松紧度,从而更好为博弈的取胜打好基础。(作者单位:安徽安庆农商银行)

新形势下金融机构如何开展员工思想工作

◎ 韦 芳

金融行业一直归入到高风险行业,因此人们一直采取高频率、高密度、高传导等手段防范化解风险,但仍不能从根本上排除风险隐患。这主要是因为思想道德的风险无处不在,稍有不慎,就会发生违规甚至案件。笔者认为防范风险的根本在于人,因为杜绝案件的根本在于有效防范可控制道德风险。因此,抓好现时期各大金融机构思想工作尤为为重要。可以说,政治思想工作直接关系到金融经营工作的成败,也成为金融一切工作的“生命线”,更是化解金融风险 and 完成一切工作的根本保证。

金融机构思想工作中存在的问题

(一)重视程度不够。一些金融企业认为经济效益是衡量金融企业的硬标准,政治思想工作只是软任务。重视程度的不足,致使员工队伍政治觉悟不高、缺乏世界观的改造,这无疑为道德风险的形成埋下了一个危险的“伏笔”。

(二)制度落实不够。思想认识上的薄弱,致使员工对业务操作制度和规程的履行,执行出现偏差,不严格依照操作程序和相关制度按部就班为道德

风险的形成又埋下了一个隐患。

(三)理念引进不够。金融行业的风险管理是一个系统工程,不单是技术、系统模型的引进,更是思想、理念上的引进,因为人的思想理念支配人的行为。思想理念不能与操作风险相互对接,又为道德风险形成埋下了一颗“种子”。

(四)类别教育不够。上党课、开会、学学报的思想教育方式简单化,学习内容格式化。包括党的方针政策、时事政治、金融制度、合规文化、以案说法等多类教育明显不足,这为道德风险形成又埋下了一枚“炸弹”。

转变思想教育工作的具体方法

(一)认识上实施“三变”,推进思想教育工作的突破性发展。一是变“独唱”为“合唱”,加大思想工作的渗透力。就目前而言,金融机构干部员工思想素质参差不齐,要做好新形势下金融机构员工的思想政治工作,不能只靠纪检部门力量,必须依靠全体员工参与。全员积极参与是做好思想政治工作的基础,若员工参与意识不强,就缺乏群众性、广泛性和针对性。因此,必须在充分运用“三线一网格”的同时,建立一把手负总

责,分管领导、业务部门、工、青、妇各部门齐抓共管的工作机制,才能形成思想政治工作的“大合唱”,才能使思想政治工作焕发生机和活力。

二是变“软着力”为“硬功力”,加大思想工作的聚合力。目前,金融机构大多把主要精力放在业务工作上,出现了思想政治工作的“说起来重要、做起来次要、忙起来不要”的现象,忽视和弱化了思想工作,从中导致了思想道德风险的滋生和蔓延。因此,必须切实解决好思想政治工作与业务工作“两张皮”的问题,使思想政治工作与业务工作相互促进。

三是变“单面性”为“多面性”,加大思想工作的穿透力。正确教育、典型灌输是思想政治工作的一个重要原则,思想政治工作必须旗帜鲜明地扶正压邪。在抓反面教育的同时,要坚持正面教育为主的思想政治工作方针,通过开展“创先争优”活动,捕捉身边的“闪光点”,加以悉心培养,加以大力宣传,在金融机构系统营造一个弘扬正气、催人奋进的良好氛围。

(二)功用上实施“四力”,推进思想工作工作走向前台。一是力把苗头,预

测动机,掌握思想政治工作的主动性。针对新形势下员工思想和行为不断变化的特点,审时度势,敏锐地洞察分析问题,并抓住带有倾向性的苗头问题,及时分析变化的现状、原因和特点,提出解决问题的对策,做到因势利导,未雨绸缪,防微杜渐,把可能出现的矛盾或问题解决在萌芽状态。

二是力创思路,形式多样,掌握思想政治工作的针对性。因人而异,有的放矢,针对一人一事,对症下药,找准思想政治工作的突破口;针对不同问题和不同特点,采取不同方法加以解决。具体抓好两个转变:由灌输式向诱导式转变;由抽象说理式向形象直观式转变,增强吸引力、感染力和说服力,增强思想政治工作的实际效果。

三是力抓导入,灵活应变,掌握思想政治工作的艺术性。思想政治工作既是一门科学,又是一门艺术。要善于将讲大道理与小道理紧密结合起来,用事实说话。动之以情,晓之以理,以理服人,以情感人,只有双方感情沟通了,情理交融了,才能使道理扣人心弦,让人心服口服,增强思想政治工作的艺术性和感染力。

四是力联实际,解决问题,掌握思想政治工作的实效性。要善于把解决思想问题同解决实际问题有机结合起来,深入群众,及时了解 and 掌握情况,倾听员工呼声,关心员工冷暖,为员工排忧解难;在力所能及的情况下多做暖人心、稳人心的工作;形成具有特色的“感情留人、待遇留人、事业留人、环境留人”的良好机制,增强干部员工的凝聚力和向心力。

(三)方向上实施“三求”,推进思想工作工作纵深深入。一是队伍建设上求“硬”。思想政治工作是一项政治性、科学性、艺术性都非常强的工作。要提高思想政治工作的效益,在队伍上除了具有一定数量的人员外,更重要的是要有过硬的素质。金融机构从事政治思想工作的人员必须具有坚强的党性和较高的政治理论水平,熟悉与金融业务有关的其它方面业务知识,用新的观念、新的方法和内容,卓有成效地开展思想政治工作。

二是工作思路上求“新”。中国特色社会主义建设已经进入了新的时代,思想政治工作也出现了新的情况和新的问题,完全沿袭过去做思想政治工作的老办法、老形式和手段,已经不能适

(作者单位:农行山西省分行)