

向风而行 40年

使命

纪念连云港市成为全国首批沿海开放城市四十周年

苏州银行连云港分行 以金融“强引擎”赋能区域“大发展”

作为苏州银行在江苏省内设立的第10家一级分行，苏州银行连云港分行始终坚持党建引领谋全局、抢抓客户夯基础、严格管理控风险、创新战略树品牌，秉持“以民唯美，向实而行”企业使命，走出了“规模”与“规范”协同并进的高质量发展之路，以独有的“苏式匠心”持续锻造优质金融力量，助推区域经济社会健康发展。



“苏式匠心” 锻造优质金融力量

近年来，苏州银行连云港分行坚持“以民唯美，向实而行”企业使命，坚持以客户为中心，积极践行责任担当，聚焦科技创新、先进制造业和绿色企业发展，围绕“企业+个人+家庭”开展一体化综合金融服务，当好企业发展的最佳拍档，以“苏式匠心”锻造优质金融力量，业务结构不断优化，普惠、民营、绿色成效领先。

坚持一体化经营，落地综合型支行试点；加快分行内条线联动，客户综合服务能力大大提升；用信企业客户代发覆盖率快速提升，银租联动、资产托管业务成效初显；完成高新区支行筹建开业、营业部综合型支行有效转型。

坚持党建引领，认真学习贯彻党的二十大精神，全面开展主题教育，举行“深化强国复兴有我——走基地、看变化、聚力量”、“牢记嘱托、感恩奋进、走在前列”大讨论等主题党日活动，先后与康缘集团、海州湾集团等单位开展党建共建活动8次，积极推动“书记项目”“行动支部”建设，党建融合日益深化。组队参加总行“清廉青年说”演讲比赛并获得二等奖。

坚持深化文化创建，着力打造苏行品牌优势。先后获得连云港市五一劳动奖状、连云港市2020—2022年度文明单位、全市机关团体企事业单位内部治安保卫工作成绩突出集体、连云港市放心消费创建示范单位等荣誉，营业部获得“江苏银行业文明规范服务适老网点”称号，课题征文获得人行通报表扬，苏州银行连云港分行的社会信誉和口碑不断提升。

以2023年为例，苏州银行连云港分行的经营发展考核排名创出历史最好水平，年度绩效KPI考核全行第二名。与此同时，通过不断夯实管理基础，完善风控机制，资产质量保持平稳。

本版图片为资料图片

探索特色化经营之道

针对初创期的科创企业，专项打造“伴飞计划”，积极探索实践科创金融“四轮驱动”机制，打破业务瓶颈，真正使科创金融成为转型发展的内生动力和突破口；专门成立“普惠金融工作领导小组”，将普惠金融提升到战略高度，加快推进普惠金融业务转型发展，切实满足小微实体、乡村振兴等关键领域经营主体金融需求；创新延伸服务场景，助力数字化政务，聚焦新市民群体，推进新市民信贷产品创新……一直以来，苏州银行连云港分行以客户为中心，聚焦特色业务、丰富专属产品、提升服务

效能、创新金融科技，精准滴灌普惠金融、科创金融、绿色金融、民生金融等领域，不断提升业务发展前瞻性，推进一体化经营格局。

尤为值得一提的是，苏州银行连云港分行紧紧围绕产业创新集群融合发展，持续加快科创金融产品开发和模式创新。一方面，苏州银行围绕全省制造业智改数转升级要求，联合国有担保公司、政府主管部门定制针对产业创新集群企业智改数转专项融资产品，全面支持智改数转融资。针对知识产权领域，推动知识产权质押融资业务发展，与国有担保公司合作，

推出“花果山知识贷”等知识产权系列产品，真正让科创企业“知产”变“资产”，荣获全市“2023年度知识产权金融创新优秀服务单位”称号。另一方面，积极通过自身金融生态资源，为企业对接创投机构、搭建路演平台、培养企业良好的金融习惯等。针对成长期的科创企业，专项打造“展翅计划”。针对成长期企业债权融资需求较大的特点，苏州银行连云港分行通过特色信贷产品给予资金支持，积极引荐战略合作的创投机构与企业进行对接，以完成战略或财务投资者的引入。针对成熟期的科创企业，专项打造“领航计划”。



全力打造企业百姓信赖银行

新的一年，根据总行经营发展的战略要求，结合区域经济特点，苏州银行连云港分行将坚持高质量发展，全面加强党的领导，严格公司治理，服务实体，支持普惠，服务民生，全力推进“筑基、转型、创新、管控、增效”十字发展策略实施，努力争做当地主流银行、同业标杆银行，全力打造企业百姓信赖银行，铺展“以民唯美、向实而行”的金融画卷。

强化筑基固本，立足持续高质量发展。强化党建引领基础。始终把党建引领放在首位，学习贯彻习近平总书记1月16日在省部级主要领导干部推动金融高质量发展专题研讨班开班仪式上的重要讲话精神，落实中央经济工作会议和金融工作会议要求，写好“五篇文章”。凝聚和提升分行党委的核心战斗力，在践行总行战略执行和发展目标上，做出表率，放好样子，干出实绩。扎实做好书记项目，打造特色行动支部，全年签订党建共建协议12家以上，为业务发展引路赋能。强化科技赋能基础。面对效能效率，唯有数字驱动。AI、云计算、大数据等新技术对金融体系生态、风险管控、经营效率、客户体验的影响意义深远。在数字化转型、内评模型、决策引擎、大数据信息等方面，要积极实现业务赋能、风控赋能、管理赋能。强化数字科技意识，主动依托和借力先进的业务和管理手段，提升核心竞争力，擦亮苏州银行的信誉品牌。强化客户支撑基础。将客户作为全行持续发展的基石，做大做优客户基础。聚焦当地政府、中介机构、类金融机构，锚定目标客户源头，因地制宜构建“GOAI”渠道生

态；在场景搭建上推进政务、学校、医院、电商、物业、专业市场等场景链接搭建，形成长效、稳定、高效的获客链路，把“过客”变成“顾客”；在服务联盟上，推动与各市属国企顶层协作与合作共建，与各类协会、商会、康养中心、消费旅游、科技平台等加大合作，聚合“金融+”服务，拉动有效、价值、代发多维度获客活客。

深化发展转型，打造核心竞争力优势。实施一体化经营，以总行机制改革加大对分支机构赋能为契机，将业务经营活动向高价值业务转变，做好综合型支行的运营能力提升，做好公私联动、公司与金租、金市、新苏基金等子公司合作，以及东吴人寿、东吴证券等外部机构的联动发展，寻求价值回报。优化信贷业务结构。在公司授信方面，继续提升实体占比，通过做大分母稀释政信类占比。抓牢政务金融“聚合器”。加大走访对接，攻坚各类账户资格及渠道搭建，以重点政府机构客户、政务场景为核心，沿资金流、信息流开展上下游链式拓展；提级做强科创“动力源”。聚焦新型工业化发展，细分“三新”领域，跟踪省市科创企业名单，加大一揽子综合服务力度；构建国际业务“增长极”。国际业务作为对公双核之一，确保“做实”，着力实现四个“明显提升”、七个“同步提升”，外汇企业价值客户和国际结算量走在小组前列；筑稳普惠金融“基本盘”。做好市场分析研判，用好各项补贴政策，加强队伍素质提升，围绕科创、“三农”、供应链、产业园区等重点场景推进批量获客，实现普惠贷款增量、提质、控险，普惠贷款全年增长确保不低于全行贷款平均增速。打造特色产品体系。依托“融享智慧”特色产品体系，打品牌，造声势，树信誉。编好产品手册，

制作短精美小视频，借力重点媒体平台，全方位宣传苏州银行各类产品。不遗余力抓结算类产品绑定与运用，对公以财资、票据、外汇、供应链等为抓手，紧盯客户销售、投资、支付等各环节资金回笼；加大对新老客户重点产品绑定，厅堂“三部曲”、话术通关要执行到位。同时推进综合权益平台建设，赋能三代卡、人才卡、代发网银、手机银行重点客群，有效提升客户体验和获得感。

推进机制创新，提升经营内生动力。创新是第一生产力，为保持全行的经营发展竞争力，切实守住分行良好经营管理口碑，一方面，创新选人用人机制。坚持鲜明的选用导向，做足做好引导人、激励人、成就人的文章，推动干部能上能下，激励担当作为。加强人才梯队建设，充实锻造总分行三大后备人才库，完善青年员工锻炼培养方案。做好柜员分类转岗。另一方面，创新绩效考核机制。进一步优化绩效考核结构，提升固浮比。制定出台部室、经营机构绩效目标考核办法，配套出台“红黄牌”、首问负责制、等级行管理考核机制，实施干部员工360考评，规范绩效考核管理。优化绩效薪酬机制，坚持以岗定薪，薪酬能上能下，支行行长与员工平均薪酬同比挂钩，保障方向一致、利益共享。同时，创新业务协同机制。着力构建更加敏捷高效的客户经营范式。打造“总行定、分行贯、支行落”高效经营体系，用好“五步法”，落实落细1+N交叉营销、1+N生态联盟，深挖客户资源。特别是提升加强综合型支行的融合效能管理，打造公私优良联动生态，在协同发展中彰显合力，创造1+1>2效应。

(季珏)

