

遂昌“县乡一体、条抓块统”为基层治理赋能 不再“各扫门前雪” 干部拧成一股绳

本报讯(记者 麻萌楠 朱敏 通讯员 蓝怡俊)近日,遂昌县综合行政执法局下派湖山乡的派驻干部王羽丰和县委交通运输局、农业农村局派驻干部们组成的联合队伍,忙着对仙侠湖区域的水面进行巡逻。自资源力量下沉新机制推出以来,快速高效的联合执法已成其工作常态。年初,为破解“县乡断层”难题,遂昌率先全市之先试行“县乡一体、条抓块统”改革,统筹调配乡镇(街道)和县级派驻部门的各类资源力量,启动“基层治理四平台”迭代升级,推动“乡镇(街道)围绕中心转、部门围绕乡镇(街道)转、大家围绕基层转”,实现基层治理领域的“全周期管理”。

“发改尖兵” 事不避难创新实践

——记“丽水之干”先锋人物、丽水市大花园建设中心项目推进处(重点办、前期办)处长陈洪军

本报记者 叶浩博
复工复产初期,重点建设项目如何在一个月内在100%复工?未来社区试点建设工作,没有先例可循,没有模式可鉴,怎么办?丽水市大花园建设中心项目推进处(重点办、前期办)处长陈洪军,时刻以“发改尖兵”要求自己,事不避难,创新实践,书写了别样的精彩。近三年来,陈洪军在工作一线敢抓善管,带领团队牵头组织实施重点建设项目356个,经手项目计划总投资3800多亿元,完成投资量904亿元,共推动60余个省市县长项目落地开工,争取省重大项目9个,统筹推进谋划大项目超过230个。2020年年初,新冠肺炎疫情突如其来。陈洪军连续熬夜组织复工复产,推动我市203个重点续建(亿元以上)项目在3月份全部满员复工,在全省率先实现100%复工复产。其间,他还组织了2批次70个项目参加全省重大项目集中开工活动,提前一个月完成重点建设项目年度投资409亿元的目标任务,提前三个月完成省市县长项目落地任务,为推动丽水经济社会高质量绿色发展贡献了自己的力量。

争当市域治理现代化排头兵

“局里的队员们不会再说什么事找我就行,真正实现‘综合查一次’。”王羽丰说。部门力量的注入,也极大方便了群众和企业办事。在派驻干部的联合办公下,湖山乡古院双创中心论剑坛项目业主单位办事员陈聪仅用2天便拿到了建设用地规划许可证,顺利赶上项目前期审批进度。“向改革要活力,向管理要效率。”遂昌县委组织部常务副部长潘光明介绍,为方便属地管理,该县还将派驻干部纳入多维考核体系,将指挥协调、考核管理、提名推荐、反向否决权四方面权力赋予乡镇(街道),派驻干部与乡镇(街道)干部同使用同管理,同等享受乡镇(街道)干部相应的福利和待遇。遂昌县建设局建筑工程质量管理服务中心干部黄彤龙是第一次派驻乡镇工作。他坦言,考核机制的变化消除了他下乡的顾虑,让他能够更加全身心地融入和投入乡镇工作中。“接下来,我们还将筛选更多骨干干部下沉乡镇(街道)及重点功能区,实现县域全覆盖。”遂昌县全面深化改革服务中心主任廖承川表示,年底前,将构建完善“县乡一体、条抓块统”的遂昌“六个一”模式,以高质量县域治理助推县域高质量绿色发展。



党建长廊 进超市

近日,市区MT新墟里超市解放店出口处的MT生活街区党建长廊吸引了不少市民。据了解,该党建文化长廊是由商务局、市场监管局牵头,与MT新墟里超市一同聚力完成,旨在打造党建文化宣传新阵地,宣传党建文化的新载体,教育党员群众的新场所,营造良好的政治氛围。 记者 陈炜 摄

“第二故乡”送上特别的关爱—— 省外籍员工乐享“过年大礼包”

本报记者 钟根清 通讯员 吴梓嫣 俞海友
送红包、送消费券、送旅游门票、送流量包、送优惠、送培训、送慰问、送服务、送健康……今年新春佳节,一份温馨的“过年大礼包”让省外籍员工感受到“第二故乡”特别的关爱。“感谢政府给我们发的福利,我们感到非常温暖,今年留在云和过年很幸福。”云和华威国际大酒店留云过年员工卢欢珍高兴地说。在疫情防控不松劲的背景下,为了让留云过年人员有更多幸福感,助力企业节后顺利复工复产,云和通过“送红包、送消费券、送旅游门票、送流量包、送优惠、送培训、送慰问、送服务、送健康”等“九送”形式,对县内规模以上制造业和经行业主管部门认定的大型超市、酒店、建筑企业等省外籍员工送上“过年大礼包”。

留缙过年 有书相伴 缙云以书为媒打造“缙情书香年”

本报记者 姚晓 见习记者 汪峰立 通讯员 陈淳慧
“老”缙云人,都能找到自己喜欢的文化菜单,感受到浓浓的年味和满满的人情味。“我是个典型的‘囤书党’,平时就喜欢收藏书单和买书,现在刚好可以利用春节假期的大把时间,把没空看的书看了,还能参加‘宅家抗疫,共读经典’积分挑战活动,不是两全其美?”寒假宅在家的浙江中医药大学大四学生应翼泽对活动兴致满满。据悉,本次由缙云县图书馆发起的“共读经典”积分挑战活动精选了诸多书目,参与阅读线上打卡15天以上,且积分最高的20位读者可获得购书卡等礼品。缙云县文化馆相关负责人表示,春节期间,县文化馆和图书馆会持续开展丰富多彩的服务活动,给“就地过年”的读者营造亲近图书、亲近阅读的良好氛围。

2019年6月,在陈洪军刚刚接手未来社区试点建设工作时,他破除惯性思维,在有限的筹建时间里攻克超过20个专业课题,先行先试将灵山社区项目全部土地“带方案”一次性出让,并一举成为全省首个整体落地、首个全面开工试点项目。其中,灵山社区首创的“投建管运一体化”新模式、“附带建设运营协议”样板,空中花园阳台立体绿化方案,社区贡献积分反哺机制设想等未来社区建设亮点,获得了省领导的充分肯定。12月29日,浙江省首个“未来社区工作委员会”——莲都灵山社区工作委员会成功授牌。丽水机场、衢宁铁路、景文高速、滩坑引水工程、水上运动中心、生态体育公园……一个个项目的落地推进,是陈洪军等“发改尖兵”以“丽水之干”担当“丽水之赞”冲锋在前的生动写照。 ——担当作为好干部

导入优质商业资源 打造开放创新平台 商务部在丽设立CIPA 数字经济创新赋能中心

本报记者 林坤伟 通讯员 游子喻
作为丽水市工业发展的主战场、主阵地,如何以数字经济撬动产业变革成为摆在丽水经济工作面前的重大课题。日前,商务部投资促进事务局同意在丽水经开区设立CIPA数字经济创新赋能中心丽水分中心,将导入海内外优质商业资源,打造由国家部委主导并挂牌的开放创新平台。这意味着,在抢抓数字经济发展新机遇上,丽水经开区又多了一个重要砝码。CIPA数字经济创新赋能中心是商务部投资促进事务局根据国内外经济形势发展变化发起并推动,联合IBM等知名企业为地方政府及园区提供包括梳理产业链调整趋势、规划当地产业重点发展方向,导入国内外知名品牌和生态、培育孵化创新创业项目、企业标准认证和人才培训等多项服务,推动形成具有较高附加值的特色产业聚集。近年来,丽水经开区数字经济呈现出蓬勃发展的良好态势。其中,2020年,丽水经开区已落地数字经济项目18个,实现产值15.6亿元,税收2200万元,新引进总部经济项目26个,并成立了浙西南首家金融产业园——丽水水街基金产业园,引进基金、类金融企业62家,掌管基金规模210亿元,实现税收超亿元。接下来,丽水经开区将充分利用好CIPA创新赋能分中心优势作用,围绕科技赋能、渠道赋能、人才赋能、产业赋能,促进科技创新,打通产业上下游渠道,培养急需人才,赋能其他产业,推动构建长三角地区合作创新共同体,打造全国数字经济创新高地。

青田塔山支行季力上:把客户放在心上的金牌理财经理

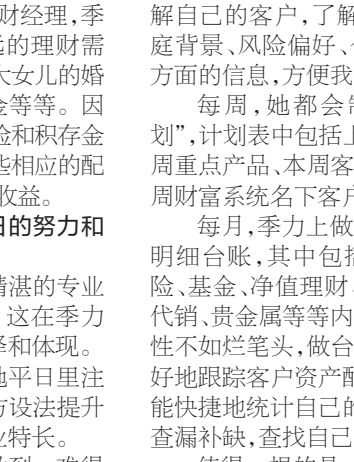
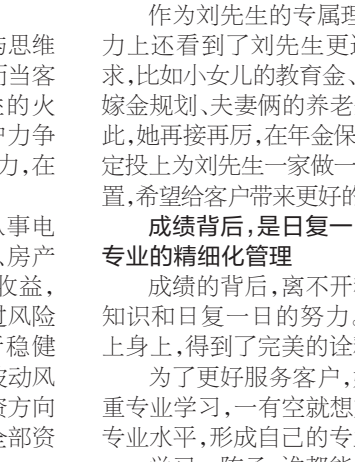
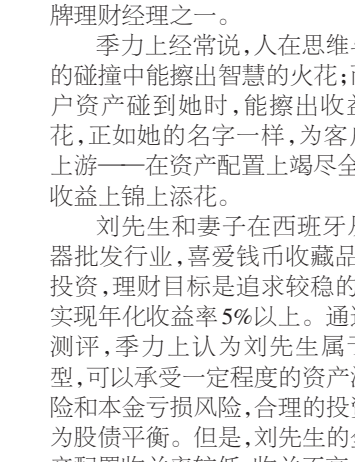
青年勇争先”活动开展以来,她名下客户金融资产新增2936.18万元,资金业务交易量9679.55万元,理财客户提升15人。青年有担当,青年有力量。季力上在工作中拼搏奋进,展现了中银人的青春风采和榜样力量。 自2020年12月“奋战开门红”

“三好”服务理念,给客户带来好收益 青田是侨乡,季力上的很多客户都是做进出口生意的华侨或者青田当地人。在工作中,她秉承“三好”服务理念——经营好自己,提升好价值、服务好客户,是客户最喜欢的金牌理财经理之一。季力上经常说,人在思维与思维的碰撞中能擦出智慧的火花;而当客户资产碰到她时,能擦出收益的火花,正如她的名字一样,为客户力争上游——在资产配置上竭尽全力,在收益上锦上添花。刘先生和妻子在西班牙从事电器批发行,喜爱钱币收藏品、房产投资,理财目标是追求较稳的收益,实现年化收益率5%以上。通过风险评估,季力上认为刘先生属于稳健型,可以承受一定程度的资产波动风险和本金亏损风险,合理的投资方向为股债平衡。但是,刘先生的全部资产配置收益率较低,收益不高。

找到问题后,季力上通过分析,把配置重点放在了“补短板,提收益”上——分别在财富保值、增值、创造和另类投资中丰富了产品配置,最终年化收益达到了6.61%,达到了客户的预期收益率5%的要求,得到了客户的好评。作为刘先生的专属理财经理,季力上还看到了刘先生更远的理财需求,比如小女儿的教育金、大女儿的婚嫁金规划、夫妻俩的养老金等等。因此,她再接再厉,在年金保险和积存金定投上为刘先生一家做一些相应的配置,希望给客户带来更好的收益。 成绩背后,是日复一日的努力和专业的精细化管理 成绩的背后,离不开精湛的专业知识和日复一日的努力。这在季力上身上,得到了完美的诠释和体现。为了更好地服务客户,她平日注重专业学习,一有空就想想方设法提升专业水平,形成自己的专业特长。学习一阵子,谁都能做到。难得

的,是日复一日的努力。 每日,她详细登记客户信息联系台账。针对老客户,做到日常化的维护;针对新客户,从拨打一个电话中开始。她总说:“一通简短的电话、一次简单的约谈并不能给我带来立竿见影的业绩体现,但是能让我更了解自己的客户,了解客户的职业、家庭背景、风险偏好、个人喜好等不同方面的信息,方便我打好客户基础。”每周,她都会制定“工作周计划”,计划表中包括上周工作总结、本周重点产品、本周客户维护重点和每周财富管理名下客户数变化等信息。每月,季力上做好客户配置产品明细台账,其中包括客户配置的保险、基金、净值理财、资金业务、私行代销、贵金属等等内容。她说:“好记性不如烂笔头,做台账登记不仅能更好地跟踪客户资产配置收益情况,更能快捷地统计自己的业绩绩效,从中查漏补缺,查找自己不足的地方。” 值得一提的是,季力上还将客户

配置的理财产品到期日期登记在了日历本中。她说,虽然有财富系统的“客户理财到期产品即将到期提醒”,但是利用日历本的登记,可以看到好几个月后客户到期的具体情况,做到“早知晓、早通知、早规划”的营销模式。 在做好台账、精细化管理的同时,季力上非常注重客户维护工作,坚持开口,坚持营销。坚持将资产配置的理念传递给客户,让客户跟着她配置资产。在她的坚持下,很多客户发生了改变,开始尝试不一样的产品,得到了不一样的收益。念念不忘,必有回响。季力上就这样不断耕耘着,不断收获着。在她的影响下,全行激发了奋进向上的活力和精神风貌,火热的干事氛围激励着青田塔山支行的全体员工勇挑重担,争当先进楷模。



值班编委	丁小伟
夜班主任	李敬民
审读	王立新 吴芬芬
夜班编辑	陈俊
二至六版校对	陈琳
夜班美编	刘晓娟
广告校对	周凌怡
电脑排版	
一版	钱书辰
二、四、六版	余黄莹
三、五版	李红伟
七、八版	徐曼

欢迎刊登《丽水日报》广告

联系电话: 0578-2117788 2128242 2121176(传真) 地址: 丽水市中山街126号

