

村民陈青松的米产业与邮储缘

在山东省鱼台县王鲁镇陈堂村，大米加工是这里“响当当”的产业。陈青松在村里做了20余年的大米加工生意，如今厂房里用着目前国内最先进的生产线，手机里接收的大米加工订单源源不断。之所以生意做得如此有底气，除了精耕于自身的行业，还少不了来自邮储银行鱼台县支行的信贷支持。

燃眉之急

陈青松从20世纪90年代就开始了自己的生意，主营大米加工。回忆起早期，陈青松坦言，自己的产业发展离不开邮储银行的支持。2010年陈青松需要资金购买原材料，由于当时已经投入了大量资金购买设备，又没有抵押物，在融资过程中碰了很多壁，这时候鱼台县支行的信贷员刘增遇到了陈青松。

在详细询问了陈青松的融资需求后，刘增为陈青松办理了小额贷款。在提交申请一周后款项就到账了，虽然只有10万元，却解了陈青松燃眉之急。用这笔贷款，陈青松购置了原材料，开启了“水稻一脱壳一油糠一大米”生产线作业模式。经过了几年的

发展，陈青松的业务量也不断增加，生产的精加工大米已经销售到四川、河南、浙江、云南等地，相应地，陈青松资金的需求不断加大，来自鱼台县支行的信贷支持力度也随之增加。截至目前，鱼台县支行已累计向陈青松发放贷款300余万元，对此，陈青松感叹道：“邮储银行是我产业发展路上的好帮手。”

近几年，陈堂村的大米加工行业发展迅速，很多大米加工户的生产水平已与国内一流的大米加工企业持平，有的产能甚至能达到10吨/小时。陈青松算了一笔账：按一个小时生产10吨大米来说，一天就生产200多吨，相当于60多万元粮食一天就加工完，手里需要大量资金进行周转。鱼台县支行也关注到这个快速发展的产业，于是，“大米加工流水贷”这样的创新信贷产品“出炉”。

私人定制

鱼台县支行成立时，陈堂村的大米加工业也开始从手工作坊到流水生产线的转型升级，一个是以服务“三农”为己任的银行新星，一个是亟待转型的传统加工行业，双方可谓一拍即合。“从

我们行成立初期就开始与陈堂村合作，贷款金额从开始的几万元到后来的几十万元，村里的每一个人就像是我们的朋友、亲戚。”刘增说。

十年来，在鱼台县支行的信贷支持下，陈堂村的大米加工业也在一步一个脚印地进行着转型，随着规模的不断扩大，村里的资金需求也不断增大，几十万元的贷款明显满足不了需求。这时，专门针对大米加工行业的“大米加工流水贷”应运而生。

“从前期做调研报告到省行最终批复，仅仅用了半个月的时间。”参与“大米加工流水贷”产品创新的刘增说。作为首个“大米加工流水贷”的受益者，陈青松高兴地说：“这次贷了100万元，比原来多了几十万元，利率也比以前低多了，关键是只提供流水账目就能贷，不用再找保证人什么的，省大事啦。”作为陈堂村第一家申请100万元贷款的企业，这笔钱成为陈青松扩大规模、完善生产线的“及时雨”。“有了这笔贷款，心里踏实有底气。下一步，肯定想做大做强，做响做精鱼台的大米品牌。”对于未来，陈青松已经有了美好的规划。

目前，鱼台县近30家上规模的大米生产加工企业都有“大米加工流水贷”的业务覆盖。通过这些大米加工“能手”的全面普及带动，陈堂村也成为鱼台县最具代表性的“样板信用村”。

赤诚之心

7月的一天，烈日高悬，晴空如洗，知了隐没在树梢上，仿佛只有不停地吱吱鸣叫才能缓解暑热。在陈堂村的村委门口，村党支部书记刘宝启丝毫没有感觉到天气的炎热，因为鱼台县支行将陈堂村评定为“信用村”，这意味着陈堂村的大米加工业有了更为便捷、充裕的资金来源。

刘宝启从鱼台县支行行长孙德臣手中接过“信用村”的牌匾并挂在了村委会门口，看着这块牌匾，刘宝启对陈堂村大米加工行业的发展更加信心满满。“‘信用村’建设是邮储银行改善农村信用环境的重要措施，也是支农惠农的重要举措，通过建设‘信用村’，可以对整村农户贷款实行集中受理、集中调查、集中审批、集中贷后，全流程一次性完成农户贷款合同的签订和贷款发放。同时我们对评定出来的‘信

用村’实行贷款优先、服务优质、利率优惠。”孙德臣说。截至目前，鱼台县支行已累计建成“信用村”17个。下一步还将进一步加大人力、财力的投入，建设更多的“信用村”，让鱼台县更多的农户享受到实惠。

这天，陈青松又从本地的粮食经纪人处购买了50万元的水稻。他拿出一部通信设备，熟练地进行转账操作，不到一分钟，对方已经收到购粮款。陈青松介绍，这台设备是鱼台县支行免费给安装的，很方便，可以进行转账、汇款、收款、查询，最主要的是更为安全了，不用担心收到假币，更不怕被盗抢。孙德臣说：“改善农村支付环境、保证农民的资金安全是我们必须履行的责任使命之一。”从成立至今，鱼台县支行已累计布放POS、商易通等支付结算工具1011台，有力地改善了当地农村的支付环境，确保了农民的资金安全。 □师轶

中国邮政储蓄银行

好新闻大赛

(通讯报道)



“家”在身边

炎炎夏日，为了让环卫工人、交警等户外工作者感受家一般的舒适，邮储银行安徽省淮北市分行在城区各网点设立爱心驿站，让户外工作者们能够“渴了喝杯水，下雨遮风雨，累了歇歇脚”。近日，一名环卫工人来到淮北市分行营业部休息，大堂经理在为其递上一杯热水后，发现该名环卫工人的衣服比较破旧，上面还有破洞，于是立即找来针线，为他缝补衣服。环卫工人黧黑沧桑的脸上露出温馨灿烂的笑容。

□张晓 摄影报道

湖南邮政整合资源做好“两端”连接

湖南省邮政分公司从客户刚需角度出发，推出多项专业融合的重点活动，将邮政产品端与金融客户端进行有效连接，以服务制胜，取得了良好的效果。截至8月15日，该分公司本年新增代理储蓄存款205.6亿元，位居全国邮政前列。

积分活动促与批销融合

为搭建代理金融客户关系管理体系，实现对客户的常态化管理和差异化服务，规范金融营销费用管理，湖南省分公司在开展积分有礼活动基础上，于今年全面启动金融会员注册工作。积分兑换除了依托邮乐网地方馆积分线上商城推广线上兑换外，还对接湖南省分公司微平台“邮三湘”，实现了实体网点（网点和综评站点自提）、PC电脑端（邮乐网）、掌上商城（“邮三湘”）三种兑换模式，优化了客户兑换流程，规范了网点商品管理、降低了企业商品库存。

在商业活动组织上，该分公司一方面由渠道平台部选择日常客户刚需生活用品作为集中采购“大单品”，取得价格优势，为企业节约成本；另一方面对客户需求量不高、价格高的商品由“邮三湘”供应商直接提供，既满足了高净值客户的个性化需求，同时企业也没有库存成本。此外，

积分兑换不仅限于实物商品，还选择虚拟商品，比如积分兑换易险等。

对注册的会员赠送“邮豆”，促进了“邮三湘”平台吸粉，也为全省搭建代理金融客户关系管理体系夯实基础。自6月份启动以来，全省注册会员40余万人。全省集中采购积分兑换商品使采购价格进一步降低，也推动了渠道站点的批销业务上量。据统计，渠道站点批销积分兑换商品金额超过4600万元。

“邮送钜惠”促与渠道融合

为强化线上服务能力，湖南省分公司以“湖南邮政金融”微信服务号为平台，通过开展“邮送钜惠”活动，为高净值金融客户提供车辆商业险优惠服务，实现了金融与渠道“客户双引流”业绩双提升”。同时，通过打通手机银行支付通道，同步促进了手机银行的发展。

目标客群定位精确。活动主要目标是“有车一族”客户，并将其定位为线上服务的重点对象。以满足车辆商业险的刚性需求，设计了家庭一人资产达标、全家可享车险优惠的活动方案。选择2~3家市场反响较好的保险公司合作，提高客户认可度。

活动方式全部线上化。从发放优惠券到客户领券、购买车险，

最后返还优惠，均在“湖南邮政金融”微信服务号上实现，既方便了网点也方便了客户。

在“邮送钜惠”活动流程设计中，客户购买车险后的优惠返还，必须通过手机银行。同时，对于购买车险的客户，100%赠送一元购资格，客户只要用手机银行支付一元，即可获得超值商品一份。所购商品，由第三方服务商通过邮政快包寄达客户手中。截至目前，该活动共发放优惠券3.6万张，累计揽收储蓄余额25.1亿元，车险成交1.8万笔，通过活动开展激活手机银行2.86万户，产生快包5124个。

优惠购打造生活“好邻居”

湖南省分公司开展了“一月一节，一句一惠”的常态化客户活动，打造市民生活的“好邻居”。

湖南省分公司将优惠购活动与积分活动定位进行明确区分，从商品的组织到活动频次都有所区别。其中用于优惠购活动的商品全部为快消品，积分活动商品全部为没有期限要求的日常生活品，两个活动商品不重叠。积分活动是常年开展，而优惠购活动是每周开展一次，为网点邀约客户到访提供了条件。优惠购商品全部采用渠道的批销商品，在企业不支付额外成本的情况下，确保渠道有一定利润，同时还为金

融客户提供购物优惠服务。

优惠购主要针对一般金融客户，根据客户资产等级或档次办业务情况，给予购物7~9折优惠，商品价格低于市场价格以吸引客户；特惠购主要针对高端客户，遵循“平价进、平价出”原则，在不低于商品批销进货价的基础上，最大限度让利于高端客户，以实现对高端客户的维护。对于非高端客户，新增资产达标一样可以享受到高端客户的特惠折扣，设定的新增资产门槛都不太高，客户容易接受。

示范点实现与文化传媒融合

为以网点为平台，实现金融和集邮产品的交叉营销，全省打造了500个“金融+集邮”融合发展示范点，实现集邮业务营销工作常态化开展。

湖南省分公司要求每个示范网点由1名以上大堂/理财经理在做好金融服务的同时，做好集邮产品的引介、导购工作。每个示范网点由省分公司统一配备贵金属展示柜和触摸屏设备各一个。

金融网点理财沙龙、客户团拜会、座谈会等活动开展时，融入集邮文化元素。同时在网点新邮首发、珍邮品鉴活动中，植入金融业务宣传和投资理财产品推介等内容。邮政金融服务与集邮收藏、品鉴、投资的有机结合，

提升了网点活动的品牌和活力。网点和综合营销人员引导、筛选、培育集邮品鉴会客户群体，培养一批集藏投资、文化鉴赏铁杆粉丝，储备集邮骨干客户。客户培育主要以金融客户尊享回馈为切入点，大力邀约中高端金融客户参与，每场活动至少成功邀约高质量金融客户10人。

大力开展线上体验活动。要求全省网点100%全部注册认证为中国集邮微营销平台、湖南邮政“邮三湘”商城营销员，推送金融产品信息的同时推送集邮产品信息。同时通过朋友圈积极传播金融中高端客户享有紧俏邮品优先购买资格信息。从今年1月推进融合示范点建设以来，500个网点共计销售邮品2470万元，拉动储蓄存款1.35亿元。

为充分激活全省优质邮务存量客户资源，湖南省分公司以国税客户和车险客户为突破口，通过大数据分析，将筛选出来的客户通过专属活动邀约，实现向金融客户转化。截至目前，本年累计下发潜在国税客户信息58万条，其中转化客户1.3万人，转化总资产2.79亿元。 □刘杰 陈科

融合发展

科学营销

专项营销记

品牌宣传

甘肃省分行“陇上行第三季”启动

本报讯 8月22日，邮储银行甘肃省分行“陇上邮储行第三季”媒体下基层活动正式启动。

此次活动由甘肃省分行发起，旨在通过媒体下基层，深入挖掘甘肃省分行基层工作亮点，将该分行良好的品牌形象，尤其是党建引领、金融助力精准扶贫、服务实体经济、企业文化建设及员工精神风貌等方面的成功案例更好地呈现给受众。此次活动覆盖10家市（州）分行及21家支行，预计历时三个月。 □洪国霞

贵金属

梧州市分行“吉祥文化”单场居首

本报讯 截至8月21日，邮储银行广西壮族自治区梧州市分行吉祥文化纪念币销售首战告捷，共售出金银纪念币58套、银币17套，销售金额达20.06万元，荣登全国邮储二级分行单场策略会销量榜首。

为做好吉祥文化金银纪念币销售工作，梧州市分行提前谋划，8月20日晚上联合国金、国鼎黄金分公司举办“2018吉祥文化金银纪念币”专场策略会，邀请国金公司讲师对吉祥文化纪念币的市场价值及收藏意义进行详细讲解，针对不同客群进行营销策划指导，并以一级支行为单位，分四组进行PK，动员广大员工发扬坚韧不拔的“钉子”精神开展精准营销。 □叶文

车享卡

嘉鱼县支行营销专班发力

本报讯 8月15日，邮储银行湖北省嘉鱼县支行、县公安局治安大队相关负责人组成专班，深入方庄片区近20家机修业户，上门营销楚天车享卡，当天申请办理车享卡18件。

今年以来，嘉鱼县支行积极跟进县公安局治安大队，摸清全县机动车修理业基本情况，并于8月份组建专班对全县80家机修业户主对接包片，向业主详细介绍楚天车享卡。该卡是邮储银行面向全县机动车车主推出的专属信用卡，它不仅具有机动车车主的信息采信功能，同时还能机动车主提供全国高速通行费最低ETC8.2折、免费违法短信提醒、加油优惠等附加权益，实现车辆便民服务。机修业户主可以通过楚天车享卡产品，轻松、快捷完成车主信息登记及上传。 □汤爱秀

“三农”金融

眉县支行助猕猴桃产业壮大

本报讯 8月10日，邮储银行陕西省眉县支行举办“2018年果业仓储金融产品发布会”，眉县猕猴桃产业180余户猕猴桃收购大户、10余家农民专业合作社的负责人参加本次大会，与会者对邮储银行近年来支持猕猴桃产业发展给予了高度认可和赞扬。

人嫌细微，我宁烦琐。眉县支行不断创新思路，拓宽融资渠道，加大对眉县猕猴桃产业的信贷支持力度，想方设法“造血”、多管齐下“输血”，助力眉县猕猴桃产业“走出去”、大发展，已经累计向猕猴桃产业投放各类贷款超过4亿元，其中50万元以下贷款占比超过80%，惠及眉县猕猴桃产业相关企业及收购大户1000余户。眉县支行将持续加大对现代农业发展的金融支持力度，解决猕猴桃等农业产业发展壮大的“钱袋子”问题，积极履行社会责任，在支持“三农”、小微企业发展的同时加快自身成长，助力乡村振兴战略、壮大实体经济发展。 □白利锋 安毅

紧扣地方 扶持小微

——河北邢台市分行对接特色小镇记

邮储银行河北省邢台市分行今年紧扣特色小镇建设规划，立足自身金融优势，积极对接特色小镇建设，为其提供全方位的金融服务方案，不断满足特色小镇的发展经营需要。截至7月末，该分行共向清河县羊绒小镇、广宗县自行车小镇、平乡县童车小镇的特色行业企业发放流动资金贷款1.09亿元，贷款余额1.44亿元，较年初增长750万元，用于支持企业日常生产经营。

对接产业发展需求

针对辖内特色小镇主导产业发展特点，邢台市分行围绕特色小镇产业融资需求，以特色小镇产业链为核心，向产业链上下游提供信贷支持，保持企业经营的连续性，扶持企业健康发展。下辖的广宗县支行针对部分小微企业无有效抵押质押导致融资难的问题，与当地政府部门签署合作协议，推出了小微企业“助保贷”产品，建立了“政府+银行+担保”的信贷风险分担机制，采取全信用或部分担保的方式扶持县域内创新型、创业型、科技型小微企业发展。截至7月末，广宗县支行“助保贷”业务结余15户，结余金额2615万元。清河县支行为企业量身定制信贷产品，今年共向县域内10家羊绒企业发放流动资金贷款1698万元，其中6户为小微易贷，依托企业账户流水、纳税情况进行线上申请、线上审批，产品成本低、放还款灵活的特点得到了企业的一致认可。平乡县支行为支持童车小镇建设规划，今年共向10家位于河古庙镇的自行车行业企业发放流动资金贷款7904万元。

围绕目标抓流程

为进一步缩短企业融资时间，邢台市分行在重点推广快捷贷、小微易贷、信易融等业务的同时，积极开展业务流程优化，施行标准作业时限管理，着力加快已受理业务的上报速度、在审业务的审批速度和已批业务的发放速度，切实保障小企业信贷业务的办理效率。目前，该行通过优化流程、简化材料、限时服务等方式实现了小微信贷业务的全面提速，小微企业贷款最快实现5天即可放款，真正做到了方便快捷。

为更好地助推特色小镇建设，邢台市分行不断强化金融服务与创新，指导金融服务与特色小镇发展相协调、相融合，积极提供专业化、特色化服务，重点加大对城镇小微企业、农业产业化企业、农民专业合作社等领域的服务支持力度。该行先后在华平乡、清河县设立小微企业贷款特色支行，建立起多层次、广覆盖的服务渠道，通过持续优化网点布局，组织客户经理团队开展流动服务、上门服务，将服务触角深入特色小镇，积极填补服务空白。 □秦金