

资助 + 育人

——福建省分行精耕细作校园金融市场

邮储银行福建省分行今年以资助为基础,以育人为核心,在全面深入分析校园金融需求的基础上,以新理念和举措打造全方位的校园金融服务新模式。截至9月末,福建省分行累计发放校园贷款2.49亿元,资助了全省9096名在校学生。

“国家+银行”助学新模式

近年来,校园金融案件高发,不断成为社会公众关注的热点话题。为了让有合理资金需求的学生获得正规渠道的信贷支持,推动校园金融市场健康发展,福建省分行积极落实国家资助政策,紧贴学生需求,不断拓展普惠金融的广度和深度,通过产品创新,多渠道助推校园金融正规化发展,不断提升校园金融服务的覆盖面、可得性和满意度。

福建省分行实行“国家+银行”助学新模式。该分行以国家助学贷款为基础,积极开办生源地信用助学贷款业务,加大对普通高校贫困家庭学生的资助力度。借款学生可向家庭所在县(市、区)的学生资助管理中心申请国家助学贷款,用于在校学习期间的学

费和住宿费,从而满足贫困学生在校学习期间的基础金融需求。为弥补生源地信用助学贷款服务不足的问题,福建省分行针对普通在校生推出银行助学贷款业务,成为福建省内唯一同时推出国家助学贷款和银行助学贷款的金融机构。同时,联合保险公司,完善独有的学生救助机制,通过保险兜底,对于学生在校期间及毕业后发生意外、重疾、死亡等情况的,以保险代偿方式,直接予以减免贷款本息。

此外,为积极探索教育类贷款多样化发展,满足学生在校和毕业后的再教育或特色资金需求,福建省分行还推出了出国留学贷款等金融产品,基本实现了各类学生校园金融服务需求的全覆盖。

让信息多跑路 让学生少跑腿

郑慧芳是福建省福鼎市第六中学的高三毕业生,与父母、弟弟一起生活,家庭收入来源主要依靠在外打工的父亲,平均月收入3000元左右。“我从小想当老师,今年如愿考上宁德师范学院,每年6000多元的学费和住宿费,对于我们这样的贫困家庭来说压

力还是蛮大的。”郑慧芳说,“有一次刚好遇到邮储银行的工作人员来学校进行助学贷款讲解,一听说邮储银行这方面的措施很好,就着手准备申请,没想到只要将自己的身份证和户口簿以及贫困证明和高校录取通知书上传到助学贷款APP即可,贷款很快就办下来了。”

为进一步方便学生获取助学贷款,提高金融服务的质量,邮储银行在福建省内首创线上申贷流程,学生通过下载助学贷款APP,线上注册身份信息和提交申请资料,即可完成贷款申请。偏远乡镇的学生及家长无须到资助中心现场,节省了大量的时间和费用。同时,资助中心无须进行资料扫描和信息录入等工作,管理人员在电脑上直接完成所有审核工作,极大地提高了工作人员的办理效率。

“以往每到助学贷款申请高峰时期,资助中心基本都是人山人海,工作压力很大,自从流程改造以后,尤其邮储银行将贷款移到了线上平台,对学生来讲,程序越来越简单,所需材料越来越少,办理速度越来越快。真正

体现了‘让信息多跑路,让学生少跑腿’。”福建省教育厅学生资助管理中心副主任李萍如是说。

“针对校园学生的合理资金需求,我们秉承普惠金融的服务宗旨,主动承担社会责任,在服务理念、服务产品、服务渠道、服务手段上进行创新,推出校园金融创新项目,对于品学兼优的学生,还给予贷款基准利率的优惠。”福建省分行相关负责人表示,这样不仅满足了学生合理资金需求,而且帮助学生提高了金融知识水平,树立了健康的消费观,助力福建校园金融市场和谐、健康发展。

营造健康校园金融环境

为配合相关部门打击“校园套路贷”,更好地净化校园贷市场,给在校学生营造健康的学习和金融环境,邮储银行以“国家队”身份进驻校园,发挥大型国有商业银行的引领作用,在提供全方位金融服务的同时加大校园贷宣传宣传力度,着重提高在校学生正确使用金融服务的意识和能力,努力满足校园合理金融需求。

针对校园内正规信贷渠道缺乏、部分学生消费结构不合理及

金融知识匮乏等问题,福建省分行充分发挥遍布城乡的网络优势,利用学校场地、贫困库名单等资源,加大“进校园”力度,通过“点面结合”的宣传,多管齐下,开展金融素养教育,依托3月“消费者权益保护日”、6月“守住钱袋子”金融知识宣传、9月金融知识宣传月等契机,向在校学生宣传普及金融知识。同时以贷款和理财知识讲座等形式,引导学生辨别正规贷款产品,传播正确理财观念。截至目前,福建省分行已累计举办校园讲座数十场。

同时,福建省分行借力当地扶贫办、妇联等单位,积极参与相关部门每年的公益资助工作,强化志愿者培训,加大助学贷款产品宣传力度,定点张贴和发放校园贷宣传海报,丰富公益资助内容,推动校园金融知识进学校,多渠道营造健康的校园金融环境。 □周珊珊

中国邮政储蓄银行

好新闻大赛

(通讯报道)

青创易贷 内蒙古区分行助青年创业

本报讯 为解决好创业青年普遍面临的贷款难、贷款贵问题,邮储银行内蒙古自治区分行积极探索开发具有青年特点的专属金融产品“青创易贷”,帮助更多创业青年获得更便捷更优惠的信贷支持。截至目前,内蒙古区分行已发放“青创易贷”贷款50万元。

内蒙古区分行于9月初和共青团内蒙古自治区委员会签署了“青创易贷”青年创业担保贷款项目合作协议。该项目由内蒙古区团委出资450万元作为风险补偿资金,内蒙古区分行按1:10比例放大,安排4500万元作为项目专项贷款,重点面向国家级、自治区级贫困旗(县、区)青年创业团队、专业合作社、村集体经济中的农村牧区青年致富带头人以及青年电商、青年能人、返乡创业大学生和青年外出务工人员提供资金支持,积极助力创业青年圆梦。

“青创易贷”项目是内蒙古区分行与内蒙古区团委合作的首个贷款项目,也是支持创业就业的一个新的突破点,与邮储银行的助力金融扶贫、支持乡村振兴战略、支持“双创”、服务“三农三牧”、服务小微企业等授信重点高度契合,得到了社会的广泛认可。 □康建军 张安冬

邮易贷 安徽省分行借力自媒体营销

本报讯 邮储银行安徽省分行日前发放了首笔“邮易贷”,贷款金额为95万元,贷款期限为12个月。

安徽省分行重点依托微信自媒体平台开展信贷业务线上宣传、推荐、申请等,力求快速提升“邮易贷”的社会认知度,带动客户群体规模化增长。此外,相较传统线下营销渠道而言,该业务营销模式主推“老带新、乐同享”,旨在通过老客户口碑相传、互相推荐,实现巩固老客户、开拓新客户的双重效果。

自9月份“邮易贷”业务开办以来,安徽省分行员工在走访存量信贷客户及拓展新客户时,加大推广力度,积极宣传微信平台在线申请的便捷性及自主性,对意向客户进行“一对一”专业指导,注重提升客户体验。截至目前,该分行通过线上申请“邮易贷”客户数累计达964户。 □任洁

云闪付 百色市分行增添支付新活力

本报讯 近日,邮储银行广西壮族自治区百色市分行与闽盛家居建材广场强强联手开展“邮闽同行·相伴成长”——云闪付APP共享健康新生活主题营销活动,这也是百色市分行助力云闪付APP移动支付便民工程建设的主要活动之一。

云闪付APP是银联推出的由人民银行牵头,各家银行及支付机构联手打造的全新移动端统一入口,汇聚了各家机构的移动支付功能与权益优惠。通过推广云闪付,打造特色商圈,可以丰富客户支付体验,进一步带动移动支付,让金融服务融入更多的民生领域,为百色这座红色老城注入支付新活力。

活动现场,邮储银行工作人员通过现场讲解演示、发放宣传折页等多种方式,为大众介绍了云闪付APP安全、便捷、优惠多等优势及功能,并耐心指导群众扫码下载使用云闪付APP。 □莫湘湖 陆冬苓

(上接第1版)

“苏科贷”是邮储银行江苏省分行与江苏省生产力促进中心合作打造的一款弱担保、低利率的科技型民营企业专属产品。该产品由政府补偿资金提供部分增信,银行发放基准利率贷款。

南京吉佳新材料科技实业有限公司是一家主要从事新型节能产品和环保节能工程的企业。2017年,该公司进入技术项目投入期,融资成本高、贷款额度不足成了现实难题。了解到该公司的困难后,邮储银行江宁支行客户经理向公司推荐了“苏科贷”。目前,该公司在邮储银行贷款达440万元,支用利率为基准利率。在邮储银行的支持下,该公司成功拓展了下游客户,仅下半年就增加订单金额1300万元。

为了让更多的民营企业享受到融资优惠措施,邮储银行制定了小微企业贷款利率管控方案,对新老小微贷款客户全面降价让利,价格底线调整为基准利率;积极推出无还本续贷业务,有效缓解企业“过桥资金”难题,降低小微企业续贷成本,目前累计发放续贷资金超过200亿元,为2000余户民营企业节约近2亿元转贷成本。与此同时,邮储银行严禁向小微企业客户收取承诺费、资金管理费、财务顾问费、咨询费等与贷款直接挂钩的服务费用,免收小微企业贷款提前还款违约金,进一步降低企业贷款成本。

强化支撑 优化民营企业金融服务

为确保支持民营企业发展的政策措施真正落实到位,切实提升民营企业金融服务质量,邮储银行不断优化金融服务,为金融支持民营企业发展提供保障。

助力科伦药业发展是邮储银行优化民营企业金融服务的典型案例。针对科伦药业销售量大、采购量较大,经营周转速度快,流动资金需求较多等特点,邮储银行设计了包含基础结算、流动资金贷款、票据、债券、供应链金融等产品在内的一揽子金融服务,并协助企业发行中期票据、超短期融资券等银行间债券,助力企业快速发展。

与上海均瑶集团的合作同样是邮储银行支持大型民营企业发展的典型。邮储银行与均瑶集团签订了战略合作协议,充分发挥融资、融智优势,在航空、消费、金融等领域进行全网对接,在资源配置、综合服务、金融创新等方面予以优先支持,并将在资产业务、现金管理服务等领域进行深度合作,全力支持该企业发展。

邮储银行还不断强化授信措施支撑,制定民营企业专题授信措施,有效引导资源配置,适度提高对民营企业信贷风险容忍度,有效支持民营企业发展;不断提升审查审批技术,提高审查审批效率,及时满足民营企业金融需求。同时,为满足民营企业多元化融资需求,拓宽民营企业融资渠道,邮储银行设计了多种有针对性的金融产品,不断创新融资方式,优化民营企业融资结构,推动民营企业产业升级;还按照监管部门的要求,积极推动债委会工作,持续提供融资支持,不抽贷、不断贷,促进民营企业开展资产重组和改善管理,切实做好民营企业风险化解工作。

下一步,邮储银行将出台支持民营企业发展的指导意见,持续加大对民营企业发展的金融支持力度,为民营企业“心无旁骛创新创造,踏踏实实办好企业”创造更加健康的金融环境。 □褚轩

枣庄市分行 送金融知识下乡

邮储银行山东省枣庄市分行日前组织员工走进脱贫攻坚重点村——山亭区店子镇蒋自崖村,将金融知识送到农民身边。当日,该分行走访贫困户60家,发放宣传手册500余册。邮储工作人员在现场讲解人民币防伪、电信诈骗案例、预防非法集资等知识,还介绍小额扶贫贷款内容,受到了村民的欢迎。此次活动增强了农民客户群体的金融消费维权意识,提升了村民防范金融风险的能力。 □袁欣 摄影报道



拿下拆迁款

——四川仁寿县分公司深挖增量市场见实效

今年以来,四川省眉山市仁寿县邮政分公司按照“壮规模、调结构、增效益”的发展思路,量质并重发展代理金融,取得了良好成效。截至10月24日,仁寿县分公司本年累计新增储蓄存款8.67亿元,列四川省县域邮政分公司第1位,其中揽收征地拆迁补偿资金近1亿元。

下好“先手棋”

面对严峻的内外部发展环境,在2018年“开门红”战役前,仁寿县分公司就提早组织网点系统研判金融市场,意识到余额增长单靠对传统外出务工群体营销,已不足以支撑预定目标的顺利实现,必须找到新的增量市场,才能有所保障。

仁寿县部分乡镇划到天府新区后,重大工程项目建设加速推进,发放了大量的征地拆迁补偿资金。经过认真研究和精确测算,仁寿县分公司确定了“抢抓仁寿县作为天府新区增长极之一”的机遇,开拓征地拆迁补偿增量市场”的发展思路,并明确了土地拆迁款的营销目标。由于思路清晰到位,

“开门红”期间,仁寿县分公司完成新增储蓄余额7.3亿元,同比增幅达13.23%,列眉山市邮政第1位。该分公司还将“调结构、增效益”作为工作重点,努力提高一年期及以下价值存款的占比,提升储蓄收入,“开门红”期间,新增储蓄价值存款占比达97.3%,实现了增量又增收的目标。

织密“支撑网”

土地拆迁资金量大,是各家金融机构竞相争取的“香饽饽”。虽然仁寿县分公司多次向相关部门汇报争取,但由于各种原因无法通过自上而下代发的方式实现拆迁资金的沉淀。经过调查分析,取得代发资格的金融机构在网点分布上较邮政储蓄不占优势,拆迁客户办理业务很不方便。因此,仁寿县分公司等拆迁客户拿到拆迁款后,通过熟人营销、积分换礼、优质服务、增值服务等方式进行营销。对辖区内网点周边拆迁资金量大的区域,仁寿县分公司集中资源重点突破;对拆迁资金量较小的区域,由所在区域的网点制定方案自行营销,县分公司给

予支撑保障。

仁寿县分公司还成立了土地拆迁款专项营销项目领导小组,制定出台了《土地拆迁资金营销项目客户营销方案》和《土地拆迁营销项目支撑保障方案》,着重对营销目标、区域重点、重点关键人、营销策略、支撑措施5个方面进行了明确。同时从人员、宣传、后勤保障等方面加强对网点的支撑,针对土地拆迁项目实行一事一议,快速响应。

仁寿县分公司第一时间组织网点对接拆迁款发放总量、发放时间及发放方式进行了详细摸排了解,及时掌握了一手资料。根据拆迁网点反馈信息,将拆迁区域罗列后,仁寿县分公司发动县分公司各职能部门人员利用人脉关系,采取结对子、包挂网点的形式,协助网点共同开展拆迁资金营销工作。对部分网点柜员进行轮岗,在履行轮岗合规流程的基础上将网点本地人员尽量调整回该网点,强化熟人营销,便于各项工作的开展。同时,对部分重点网点配备临时大堂经理,以服务好土地拆迁客户。

打好“服务牌”

为确保土地拆迁款专项营销跟得上节奏,仁寿县分公司建立“赔偿款项目微信群”,及时了解款项动态,第一时间做好分析并“一对一”商讨策略。根据各辖区拆迁资金到账情况,网点每天在微信群上报告营销工作进展情况,县分公司金融中心实时跟踪、指导、帮扶。仁寿县分公司每周组织召开拆迁资金工作小组专题会,交流经验,共同研讨对策。每月召开拆迁资金项目分析会,针对阶段性工作再分析、再总结,制定下一阶段工作重点。

为了获得拆迁客户的认可,仁寿县分公司主动出击,多次组织人员在拆迁客户比较集中的小区、村社内发放DM宣传单、随手礼,设立临时和常驻定点宣传摊位,宣传推荐邮政金融产品,以吸引客户前来办理。

该分公司还根据宣传效果及时调整宣传方式,将积分换礼的宣传品展示到各宣传点,吸引过往村民前来咨询。同时,邀请社区、村镇负责人现场协助宣讲,

让拆迁客户现场讲述客户本人在邮政储蓄办理业务的经历和体验。该分公司为来咨询的客户建立信息档案,每日将信息归类分析,及时电话跟进,上门拜访,了解客户资金动态。将资金存入邮政储蓄的拆迁客户均可享受VIP待遇,优先办理所有邮政业务。同时,网点开辟了专柜,及时为拆迁客户办理业务。网点还组织了多场拆迁客户的专场理财沙龙,为拆迁客户的大额拆迁资金提供最优的综合理财配置服务,并同步提供配套的代销金融产品优惠购、包裹寄递享优惠等非金融增值服务。

仁寿县分公司还制定了差异化营销策略,主要以邮政丰富的产品和服务优势吸引客户,通过大额存单、理财产品、5年期高收益保险产品等邮务类业务优惠等为突破口,向客户打包推荐相关产品,取得了明显成效。 □林玉

融合发展
科学发展
专项营销记