

让农民吃上“产业饭”

——辽宁省分行全力保障春耕备播记

桃花春欲尽,谷雨夜来收。
 春种时节,田间、果园……辽宁大地上到处是农民劳作的身影。邮储银行辽宁省分行将服务粮食生产作为重要任务,聚焦种植养殖产业、农机农具生产供应、粮食加工流通、农业基础设施建设等重点领域,全力保障农业农村信贷需求。今年累计投放各类涉农贷款近60亿元,乡镇覆盖率100%。

紧跟农时 开辟春耕贷款“快车道”

在兴城市东辛庄镇,种植户李家明一大早就来农资店,购买所需的化肥、农药。多年的耕作,让老李积累了丰富的经验:“贷款一定提前申请,凡事打好提前量!”然而,今年的春耕贷款,让老李有了新的体验。“今年连网点都没去,在家用手机申请的,审批、放款一气呵成,虽然赶上疫情,但买化肥、交租金一点儿也没耽误!”老李说道。

从最初的三户联保,到农担贷款,再到现在的“极速贷”,像老李这样的信用用户所需的贷款手续越来越简便。依托村两委、驻村干部、村“五老”,辽宁省分行与乡镇政府、监管部门联合共建农村信用体系,通过开展信用村评定工作,对符合条件的村屯整村授信,为种植养殖户提供无须抵押、担保的纯信用贷款,随用随支,切实解决了种植养殖户贷款难的问题。截至4月底,辽宁省分行累计挂牌信用村8011个,评定信用用户9.5万户,为信用用户投放贷款172亿元。

据悉,辽宁省分行利用大数据,深入分析农村客户金融需求,精准匹配“标准化+特色化”“线上+线下”金



辽宁省分行信贷员进行贷前调查,了解稻苗长势。

融产品,紧跟农时,提前调查、提前建档、提前授信,开辟了一条“纯线上、无接触”的春耕贷款“快车道”。针对受疫情影响的部分农户,实施利率优惠、延期还款、无还本续贷等措施,满足条件的农户,还可享受政府贴息政策,缓解了农户的资金压力。

链式思维 构建现代农业“生态圈”

地处低山丘陵地带的沈阳市法库县四家子村,一直以来以种植玉米为主。作为村里“第一个吃螃蟹”的人,郎女士通过调研和考察,开始种植沙棘,提高收入。

从种玉米到种沙棘,郎女士与邮储银行的合作已有三年多的时间。凭借良好的信用,郎女士不仅获得了利率优惠的纯信用贷款,还在邮储银行的指导下,建立起“公司+农户+订单”模式的沙棘种植基地,形成集沙棘种植、沙棘鸡养殖、沙棘果深加工和销售

于一体的立体化发展模式。在邮储银行信贷支持下,郎女士的沙棘种植面积达到300亩,带动当地50多人就业和增收,实现年销售额200多万元。今年,在邮储银行的支持下,郎女士注册了自己的农产品网店,拓宽了销售渠道,邮政企业还为郎女士的网店提供寄递优惠服务。曾经单打独斗的种植养殖户,嵌入产业发展大链条中,吃上了“产业饭”,活出了精气神。

为解决农业农村领域融资难、销售难、物流难的“三大难题”,辽宁省分行通过链式思维,整合信贷资金、电商平台、邮政寄递资源,打破农产品融资、销售、运输壁垒,构建起“产业+金融”的现代农业生态圈。通过邮银合作,累计为农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体提供信贷资金50多亿元。在用足贷款额度的同时,执行更加优惠的利率政策,搭建起政、网、商、农“四位一体”的金融服务体系,做到产业全覆盖、担保全覆盖、时段全覆盖、额度全覆盖,全面满足各类

农业经营主体春耕备播融资需求。

百亿送贷 期盼再迎一个丰收年

在盘锦市大洼区东风镇叶家村,李健种植养殖专业合作社的育苗大棚里,水稻种子已经出苗,满眼翠绿。村民正在给稻苗灌溉、通风。“这20亩大棚的稻苗,足够给3000余亩稻田插秧使用!”合作社负责人李健介绍说,他们与邮储银行已经合作多年,随着合作社规模的扩大和经营种类的增加,邮储银行及时匹配适合的贷款方式和贷款品种,贷款金额也从最初的30万元,增加到现在的200万元,有效解决了其资金周转不足的问题。

种好粮食,才能端稳饭碗。近年来,辽宁省分行针对规模较大、经营较好的稻米种植加工企业,在流水贷的基础上,借力农业担保政策,叠加“稻米农担贷”等特色贷款产品,将授信额度从100万元提高至300万元,切实解决企业扩大生产的融资难题。截至4月底,该分行累计为规模化的家庭农场、农民专业合作社提供信贷资金近30亿元。

辽宁省分行正开展“百亿送贷”行动,以农业产业化龙头企业、现代农业产业园区、产业集群为核心,围绕粮油、水果、蔬菜、畜禽、水产、特色农产品六大优势特色产业,以“春耕备播”专项行动为抓手,提供农业全产业链融资服务,确保涉农贷款年投放量不少于100亿元,直接受益农户不少于10万户。

李健憧憬道,在邮储银行的支持下,待到金秋来临时,当地万亩农田定能稻米飘香,圆了农户的乡村振兴之梦。

□陈昕文/图

江西省上饶市玉山县邮政分公司精心组织、强化赋能、干在实处,扎实推动2021—2022年金融跨年度旺季营销活动高质量开展。2021年10月1日至2022年3月31日,玉山邮政新增金融资产5.38亿元,同比多增0.72亿元,新增金融资产、储蓄存款和代理保险销售均创历史新高。

聚焦重点 抢占市场

玉山县分公司通过组织网点围绕当地市场环境、优劣势分析、主要客群、产能来源等方面,因地制宜制定跨年度营销活动“点策”,明确跨年度营销活动的具体打法和思路。他们进行全县“点策”会审,帮助网点人员有效掌握目标达成路径,找准重点客户及市场,制定网点目标达成策略,让网点所有员工知道要做什么、如何做、怎么能做好。

各网点坚持“客户在哪儿我们就在哪儿、资金在哪儿我们就在哪儿”工作法,聚焦三大重点客群,千方百计寻找增量客户、增量资金。对商户客群,玉山县分公司落实大走访活动要求,制定“商贸作战图”,全面推行“一看二问三记录”走访制度,用好CRM系统和自建系统以及商户走访记录簿,开展销号制营销。深耕商贸市场,结合收款码监管新规要求,快速营销商户收款码和商户结算账户。跨年度营销活动开展以来,新增二维码收单商户3410户。

对特色客群,玉山县分公司围绕乡村医生、种植养殖户、专业橱柜生产商、婚宴厨师等特色客群进行走访,累计收集有效客户信息1500余条。通过把特色客群中的重点客户发展为关键人、“种子客户”,做实客户裂变,产生聚变效应。

对外出务工客群,玉山县分公司指导各网点抓好外出务工人员返乡前、返乡中及返乡后三个环节,开展针对性的联谊活动,及时了解并满足他们的金融需求。

活动赋能 强化执行

玉山县分公司坚持“活动是拓客增产的动力源泉”经营思路,确保“月月有主题、周周有活动、日日有邀约”,不断提升邮政客户活动品牌的影响力。

他们坚持蓄客活动常态化,从2021年10月开始,全县按节点推进网点大蓄客活动开展,每日抓好网点大走访工作,确保意向客户“蓄”到每一个社区、每一个街道、每一个村。同时,结合网点蓄客情况组织开展讲座、答谢会、联谊会、趣味运动会、大抽奖等活动,吸引客户走进网点。玉山县分公司还强化网点赋能,通过搭场景为客户提供便捷交易结算服务,通过“满减付”“优惠购”等活动为客户提供具有邮政特色的权益,全面渗透至百姓生产生活 and 商贸消费的链条中,建生态,获新客,奋力开启金融发展“第二曲线”。截至4月底,全县建成智慧场景27个,布放商户二维码5188户,户均金融资产达11万元,初步形成“八小时在网点,八小时之外靠快捷支付”的盈利模式。

此外,玉山县分公司持续完善客户权益体系。一方面通过“线上+线下”双轮驱动,进村入户开展“反电诈+客户积分兑换”宣传活动,推动邮政积分兑换权益活动走进千家万户,目前,已实现村镇全覆盖。另一方面在网点厅堂坚持客户到访“一杯水”服务,并推出五大尊享服务,即厅堂尊享贵、积分好礼、购物享优惠、活动享快乐、生活享品质,着力打造玉山邮政的服务品牌,形成社会效应,使邮政品牌更加深入人心。

江西玉山县分公司代理金融发展记
 玉汝于成终为始 山积而高勇争先

U+卡
DEBIT CARD

你的梦想 在城市闪光

善用金融,致富有道,
邮储银行,助力每一位融入城市、
心怀梦想的新市民,畅享美好生活,
让梦想在城市闪光!



A股股票代码: 601658
 H股股票代码: 1658
 客户服务热线: 95580
 网址: www.psbcb.com