

山西省分行:让“小巨人”成长无“烦恼”

□山西记者 许超

“企业只要有需求,我们就要用心服务,力争做到人无我有、人有我优。”在山西,每一个邮储人都有这样的坚定信念,并积极付诸行动。“小巨人”企业是“中国制造”的重要支撑、强链补链的关键所在。邮储银行山西省分行坚决贯彻党中央决策部署,针对“专精特新”企业,加大金融产品的创新力度,着力为“小巨人”企业消除“成长的烦恼”,实现银企共赢。截至5月底,山西省分行为206户“专精特新”企业提供融资支持,贷款余额近12亿元。

早服务早入手 助力企业成功上市

2021年11月15日,山西科达自控股份有限公司成为山西省在北交所上市的第一家企业。

“邮储银行主动上门为我们提供资金支持,解决了我们因没有抵押物而融资难的问题。3年期贷款解了我们的燃眉之急,为我们成功在北交所上市助了一把力!”山西科达自控股份

有限公司的企业负责人付先生这样说。

山西科达自控股份有限公司是国家级智能制造试点示范单位和“专精特新”“小巨人”企业。早在2019年,山西省分行就主动与该企业对接,开启绿色通道为其投放1000万元股权质押贷款。2020年,山西省分行将该企业授信额度调增至2500万元,在企业上市的关键时期加了一把力。为帮助企业更高效运营,山西省分行为其量身打造了“母公司+子公司+员工”的综合金融服务方案,为其子公司发放小微易贷200万元,还为企业员工提供代发工资、信用卡、财富管理等服务。

山西省分行依托线上线下丰富的产品体系,围绕企业生命周期,精准对接“专精特新”“小巨人”企业不同生命周期阶段,提供差异化的金融服务。从种子期和初创期的创业担保贷、小微易贷、政贷通,到成长期的快捷贷、新三板挂牌贷,再到成熟期的科技型小企业信用贷款、新三板贷、上市贷等产品,打好产品“组合拳”,满足“小巨人”企业在生产经营发展中的资金需求,推动贷款扩面上量。

融资加“融智” 推动“智造”产业发展

为加大对“专精特新”企业支持力度,山西省分行对辖内“专精特新”企业进行了大规模调研,累计走访868户,深入了解企业金融需求。华豹新材料有限公司就是在调研中成了邮储银行的服务对象。

在华豹新材料有限公司的厂房内,水性漆涂层新材料正在有序生产。该企业是山西省重点扶持企业,也是国家铁路集团有限公司等企业的定点涂装生产、配套供应商,2021年被工信部授予国家级“专精特新”“小巨人”企业称号。此前,邮储银行太原市分行在走访辖内高新技术企业时,了解到华豹新材料有限公司急需资金开拓全国市场,但因缺少抵押物遇到融资难题。太原市分行以“一企一策,精准支持”的方式,为其制定专属服务方案,推行平行作业,开启绿色通道,仅用10天就成功为其发放小企业担保贷款,有效缓解企业融资难题;2021年初,再次提供2000万元流动资金贷款,并为其提供现金管理等一揽子综合

金融服务,助推企业从“质”向“智”转型升级。

“感谢邮储银行提供了1000万元无抵押担保贷款,还为我们减免利息16万元,在关键时刻帮了我们一把,真是雪中送炭。”该企业负责人表示。有了充足的资金支持,该企业在技术研发和市场开拓领域得以持续加大投入。

山西省分行相关负责人介绍说,和传统企业相比,中小科技型企业虽然科技含量高,但大多是轻资产,抵质押物不足,因而融资难度较大。为此,山西省分行在2019年就开发出特色信用贷款产品“科技信用贷”,又在今年结合国家政策导向,发布“专精特新”企业授信政策指引,使该产品具备了授信对象准入针对性强、授信额度高、审批速度快的特点,解决了很多高科技型企业融资难的问题。

截至今年6月底,山西省分行通过减费让利,累计减免服务收费1152万元、减免利息1.11亿元,切实减轻了企业负担。对技术优势明显、市场份额较高、资信状况良好的“小巨人”企业开辟绿色通道;在授信、用信等方面给予便捷支持,帮助“小巨人”企业迅速成长。

廊坊市分行启动“病魔无情、邮储有爱”主题线上沙龙活动,建立客户微信群,讲解疫情防控知识、财富管理理念,有效提升了金融消费者的保险意识。一些客户在原有资产配置基础上,增加或增额终身寿险和重疾险,在实现金融资产稳健增值的同时,为自身和家人健康增加一份保障。仅在疫情封控期间,廊坊市分行通过线上活动就蓄客600余户,蓄客资金达1000多万元。

□孙思伟 曹雅静

2022年度邮储银行好新闻

奋进新征程 建功新时代

霞浦邮政深耕小额辅贷

自2019年落地第一笔小额辅助贷款开始,历经3年深耕,福建省霞浦县邮政分公司通过邮银协同打通了小额信贷市场,也使网点实现了小额辅贷和存款的双丰收。截至今年5月底,霞浦邮政累计放款10135万元,本年新增放款金额2029万元,结余放款金额3852.3万元。同时,霞浦邮政年增储蓄存款余额达4.12亿元,点均破4000万元,创下历史新高。

借助惠农引领 打造协同发展生态

水产养殖业是霞浦县支柱产业之一。霞浦邮政聚焦当地水产养殖业,扎实推进惠农合作项目,通过邮银协同走访,了解农民专业合作社、规模养殖户及产业链上下游商户的金融需求,以小额辅贷为抓手,叠加特色金融服务开展“惠农进万家”营销活动。同时,整合邮政金融、电商、物流资源,创新金融服务产品和模式,打造融合发展的客户生态圈。

为加速拓展农村市场,霞浦邮政与当地邮储银行共同制定了“清除”信贷“空白村”行动计划,扎实推进一类卡营销,不断壮大基础客群,持续增强服务乡村振兴的能力。

共建村邮平台 推进信用体系建设

“没想到在邮政贷款这么方便。我一定努力干,绝不辜负这来之不易的‘信用’。”这是霞浦县信用用户们经常说的一句话。

霞浦邮政将信用村建设作为推进“三农”金融服务落脚点,围绕地方特色养殖业,充分发挥资源禀赋优势,已累计建设信用村35个。今年,霞浦邮政还将再建设信用村12个。霞浦邮政强化邮银协作,在对乡镇信贷质量进行分析后建立信用村行事历,有目标、有计划地开展辅贷业务。网点负责人利用与乡镇政府的良好合作关系,通过村委会相关负责人介绍,进村入户做好宣传,以存量带增量,以老户带新户,快速带动信用用户数量的增加,为小额辅贷业务的快速发展奠定了坚实的基础。

切入地方经济 助力产业客群发展

霞浦邮政将养殖产业客户作为小额辅贷的主要客户。今年3月,受疫情影响,当地海参销路不畅,导致不少养殖户出现资金流转难的问题。

得知这一情况后,霞浦邮政领导班子迅速行动,指导网点以辅贷切入营销,在逐一摸排海参养殖户的需求后,积极联系地方海洋渔业局、海参产业协会等单位,帮助客户联系备用冷库以减少损失,并建立贷款绿色通道,缓解其资金短缺难题。

截至5月底,霞浦邮政今年营销海参产业客户存款达1.8亿元。“看到村民们的生活越过越好,我们的工作也越来越有动力。”这是霞浦邮政坚定推进小额辅贷试点工作的信心之源。

□姚明平 何立鑫

廊坊市分行“引爆”中邮保险业务

今年3至5月,河北省廊坊市新冠肺炎疫情出现反复。邮储银行廊坊市分行化危为机,实现了中邮保险业务的快速发展。截至5月底,廊坊市分行实现中邮长期期交保费4942万元;实现中邮5年交终身寿险保费4809万元;实现中邮健康险保费49.6万元,全部提前完成全年计划。

廊坊市分行在发展中切实感受到中邮保险公司的比较优势。如中邮保险公司可帮助银行网点人员提升复杂型产品

销售能力;发展自办保险能够把客户稳定在系统内部,防止优质客户资源流失。廊坊市分行上下很快形成了优先发展中邮保险的共识。

廊坊市分行用好中邮保险培训资源,积极协同开展业务培训,提升网点人员销售高价值、复杂型产品的营销技能。该分行将电访客户、邀约客户、话术演练、厅堂氛围营造作为网点每日“必修课”和日常管控工作,不断夯实营销工作基础。同时,聚焦5年交终身寿险和高价

值业务,借助CRM系统精准筛选客群,以资产传承、养老规划“一张保单两大功能”为切入点,着力开发金卡级以上客群。通过综合资产配置,突出产品保障价值,拉长交费期限,提升件均保费。今年1—5月,廊坊市分行5年交及以上终身寿险占终身寿险总销量的99.48%,件均保费为21240元。面对市场利率下行和疫情封控的不利影响,廊坊市分行积极组织开展线上活客、蓄客活动。自3月20日起,廊

绿色让生活更美好

绿色服务发展
共建美好未来



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



中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA