

武汉硚口区分公司构建共赢“微商圈”

本报讯 自邮政金融跨年度营销工作启动以来,湖北省武汉市硚口区邮政分公司树立共赢思维,将商户收单业务作为抢抓资金源头、壮大AUM规模、优化存款结构的有力抓手,深耕商贸客群,积极构建金融支付生态圈。截至12月5日,该分公司本季新增有效收单商户651户,进度列武汉邮政第一,联动新增综合资产达2900万元。

在深入开展市场调研的基础

上,硚口区分公司结合区域禀赋资源和行业特征,构建商户标签体系,着力破解商户资产提升不佳、收单码使用频率不高等问题。该分公司以网点为圆心,以周边3公里服务范围半径,打造涵盖特色市场、餐饮美食、民生服务等不同类别商户的“微商圈”,依托场景生态获客引流。同时,运用CRM系统实时关注商户资金动向,强化精细管理,为VIP商户提供高端沙龙、邮惠专

享、资产规划等增值服务,引导存量商户提档升级。

“太划算了!‘过早’才花了1元钱,没想到在邮政网点办个业务,还有这么好的‘福利’。”11月20日,在硚口区分公司古田三路邮政网点办理了微信绑卡的张女士,拿着优惠券到邮政合作的商户——华仔牛骨面馆里开心地享用早餐。

该分公司秉承“为客户创造价值”的理念,构建共赢“微商

圈”,联合优质商户开展异业联盟合作,推出“快捷绑卡享1元早餐”“邮政客户优惠菜场”等活动,不断丰富客户权益体系,形成了网点资产提升、客户消费优惠、商户客流增加三方互惠共赢的局面。通过与商户之间的权益叠加、客户引流,本季累计帮助合作商户引流客户79户,为网点沉淀资金750万元。

此外,硚口区分公司出台商户管理办法,盘活网点人员,积极

陆空联动拓渠道

(上接第1版)

说起首航成功的激动时刻,戴勇依然心潮澎湃,“这标志着黑龙江邮政航空、铁路和公路‘三位一体’跨境物流体系初步搭建成功,也开了黑龙江邮政对俄商业渠道的先河,为黑龙江邮政国际业务发展画上了浓墨重彩的一笔。”

“打造向北开放新高地,将推动口岸开放作为巩固黑龙江省对俄经贸大省地位的重要措施。”黑龙江省委、省政府的指示要求增强了黑龙江邮政多渠道开拓对俄通道的信心和决心。

黑龙江邮政不断畅通对俄渠道、丰富发运方式,为客户提供全方位的物流服务。一方面积极参与哈尔滨国际航空枢纽建设工作,在充分发挥本省地缘优势的基础上,进一步拓展对俄航空包机渠道,开通了俄向商业包机专线,并获得政府部门给予的航空货运政策补贴,为业务持续发展奠定了基础;另一方面利用集团公司与俄罗斯邮政签订的终端费优惠政策,结合边境口岸资源,积极争取省、市

政府的政策补贴,形成渠道成本优势,进一步增强了黑龙江邮政对俄陆运通道的市场竞争力,在市场上树立了优质、稳定的专线品牌形象。

外修能力,内提质效。黑龙江邮政打造的精品对俄通道吸引了越来越多客户的关注。阿里巴巴速卖通、Ozon等平台集结的饰品、儿童玩具、生活用品等百吨货品,通过黑龙江邮政对俄通道顺利运往莫斯科、叶卡捷琳堡等地。同时,随着俄罗斯网民对我国日用品、防疫产品、服装等购买需求大幅提升,黑龙江邮政紧盯市场需求,利用现有货运专机时效稳定、运能充足的优势,吸引了大量客户进行发寄。

为进一步丰富对俄渠道功能,黑龙江邮政还积极拓展对俄商业渠道业务,现已初步完成“哈尔滨—绥芬河—哈巴罗夫斯克—莫斯科”陆空联运商业渠道的搭建工作,并开展了多次测试。

目前,“哈尔滨—莫斯科”港到港中速快运业务实现了业务的全额列收,填补了黑龙江邮政一般贸易货物运输业务的空白。全省邮

政包机货物、陆运邮件被纳入本地贸易统计工作,目前,入统金额已超过8000万美元,为地方经济发展作出了积极贡献。

“实力精品”在竞争中凸显

面对疫情的不利影响,黑龙江邮政对外争取到政府和海关等部门的支持,对内建立国际运能保障协调机制,促成陆运邮路之间的联动发展,极大提高了对俄陆运通道的运力及抗风险能力。内外部优势的相辅相成,为黑龙江邮政国际包裹以及电商业务发展注入新的生机和动力。

为了更好地服务跨境电商及大宗客户,不断提升邮政在国际物流市场的竞争力,黑龙江邮政以多年运营对俄物流通道积累的客户群体为基础,进行广泛宣传和营销,稳定老客户,开发新客户,并加大开发规模型客户的力度。

“邮政派专业人员给我们制定了个性化的解决方案,既有合理的价格策略,又捋顺了报关、发运等流程,服务很到位。”一位对俄国际

航空货运代理客户表示。当了解到该客户在对俄航空运输方面有较大需求时,黑龙江邮政立即组织人员与该客户接洽协商,并将提前准备好的专项解决方案展示给客户,得到了客户的高度认可。在项目运作过程中,黑龙江邮政设专人专管,同时,积极与海关、承运商、机场货运、机场安检进行沟通协调,得到了各部门的大力支持,确保包机发运各环节无缝衔接,最大限度地为客户缩短运输时间,赢得了客户的点赞。

“黑龙江邮政的对俄通道是很稳定的,他们用行动证明着自己的实力。”一位哈尔滨对俄大宗贸易客户讲述了一段与邮政的合作经历。前不久,该客户的货物计划通过黑河口岸发往叶卡捷琳堡,但黑河突发疫情,口岸关闭。黑龙江邮政迅速调整计划,改成通过绥芬河口岸发运,系统配置、单式制作等一系列工作都要在很短的时间内重新来做。经过努力,他们最终保证了该批货物按时、安全地送达目的地。多条对俄陆运通道“配合作战”,打破了疫情的封锁。

黑龙江邮政全力打造对俄精

品通道,从提速、增效两方面入手,强有力地拉动了全省邮政国际业务收入的增长。截至11月末,黑龙江邮政在对俄货运包机方面,共执飞46架次,形成港到港中速快运业务收入3107万元,同比增长707%;在对俄陆运项目上,共收寄邮件640余万件,同比增长60%,收入同比增长83%。此外,黑河口岸的开通运输成本较绥芬河邮路下降了4%,有效拉动了业务边际贡献率的提升。

经过持续探索,黑龙江邮政对俄通道陆空立体化格局已初步形成,以哈尔滨对俄多维度物流通道为依托,逐步构建起面向俄罗斯、辐射欧洲的国际物流集散中心和国际枢纽,进一步助推了黑龙江跨境贸易的蓬勃发展。

未来,黑龙江邮政将进一步完善对俄陆运、航空、陆空联运跨境物流体系,紧跟地方发展步伐,为“打造向北开放新高地”贡献更大的力量;同时,进一步整合运输、通关资源,不断开辟对俄多种形式的商业渠道,为前端客户提供全新优势渠道产品,实现黑龙江邮政国际业务的可持续发展。

“数”中有乾坤

(上接第1版)

于是,双方决定让事实来说话,分别建立模型进行测试,在经过3周的核验后,最终达成一致;以账户维度建立模型,提取指标。运管部全程参与建模过程,一线网点人员全力配合反馈意见,使得技术人员对模型予以高效优化,模型的召回率及精确率显著提升。

去年,云南参赛团队是邮银联合组队,团队内有云南省分行信管部、公司部及云南省邮政分公司市场部大数据中心员工,还有总行网络金融部员工。为发挥邮银协同优势,双方选题定位于服务乡村振兴。公司部的周春丽对第一次开会讨论时的情景记忆犹新:“对建模讨论,自己跟听天书一样,全是计算机术语,但又感觉很有趣,仿佛打开了一个新的世界之门。”“考勤打卡机为什么能自动识别出你是谁,这背后是数据算法的功劳。”大数据中心员工张天浩无意中的一句话,一下就把周春丽吸引进了建模这个新的世界。而在张天浩等人调研了4个月后仍在切入点上苦无思路时,周春丽专业背景的优势得以展现,她之前做过的一个茶产业信贷报告给大家启发,最终确立了基于“云品”产业振兴的邮银深度融合模式探索课题。

今年,为了使课题更贴合基层和业务的需求,云南参赛团队邀请了两位业务人员,集结了一级支行行长、一级分行小额贷款中心负责人、总行级数据骨干青年人才、机器学习博士等专业骨干,组成了一支邮银协同、总分支联动、业技融合的“全能”团队。不同专业背景的队员们在数次头脑风暴、耐心讲解、唇枪舌剑中实现了业务和技术的充

分碰撞融合。

这种以邮银协同、总分支联动、业技融合为显著特征的组队模式和“多人一职、一人多职”工作模式,无疑满足了数据建模的本质需求,打通了技术和业务条线的壁垒,使团队运作发生了乘数效应,发挥出更大价值。

赋能

数据建模大赛建模领域均聚焦国家战略及邮储银行发展方向,以邮储银行新一轮大数据五年发展规划中应用场景蓝图为指导,从业务实际痛点出发。建模领域紧扣业务发展和数字化转型需要,聚焦“零售金融、乡村振兴、服务实体经济、金融风险防控”四大关键领域,建模主题涉及个人金融、“三农”金融、小企业金融、公司金融、代理金融、内控合规、风险管理等业务领域,覆盖寄递、投资理财、票据、信用卡、小额贷款等产品。参赛队伍积极运用大数据建模技术手段,为客户精准画像、自动获客、智能营销、智能风控等数字化转型工作提供了有力支撑。

在第一届数据建模大赛中,邮储银行个人金融部组建了“心中有‘数’”团队,她们聚焦经常在互联网购买理财产品的客户,利用机器学习算法,根据客户购买行外理财产品的行为特点构建模型,发掘购买邮储银行理财产品可能性更高的客户,实现高效率低成本精准营销。去年,她们更进一步,进行了客群分析,锁定女性客群为目标客群,建立了“她经济”个人客户挖掘模型,助力保险开门红。今年,她们再次突破,去解决一些更基础、更本质,也更有难度的基层营销人员关心的问题,为此构建了IVL模型:“I”指的

是客户亲密度,“V”指的是客户的潜在价值,“L”指的是客户在邮储银行的生命周期阶段。这些问题不仅是她们在与一线营销人员沟通时发现的,也是行业的痛点。她们计划后续把建模成果开发成三维“大字”标签,精准地勾勒客户画像,让营销人员一眼便可洞察客户。

云南参赛团队去年“基于‘一县一品’的云南特色产业振兴模式探索”的参赛课题以邮银协同的方式,运用大数据、人工智能技术获取并整合了多方内外部数据,通过“一县一品”地图优化、特色产业客户识别、客户风险态势感知三个任务,形成了云南特产名录和特产竞争力分析模型,并以“云茶”产业为例,从存量1600万客户中甄选出约20万优质茶产业客户名单,为这些客户提供资金支持,试点应用取得了良好成效。

今年,该团队在去年课题的基础上进行了延伸和扩展,基于去年输出的“一县一品”地图及特产竞争力分析模型,选取了具备较强产业竞争力的凤庆县滇红茶和核桃两条产业链,以“农业产业链高潜客户挖掘”课题申报参赛,从生产、加工、销售环节分别评估产业链客户(尤其是有电商销售渠道的客户)涉农贷款资质及AUM(管理个人客户资产)潜力,从而高质量获客、活客,在增加涉农贷款发放量的同时,提升AUM。

大赛各环节通过分享建模思路、演视频,将优秀模型和应用案例纳入数据成果共享平台、面向全行开放建模培训和交流等方式,推动建模成果的共享。前两届大赛评选出的近百个优秀模型与应用案例,为各级机构和单位的内部管理及经营发展提供了坚实的数据支撑,

有力地促进了邮政金融的数字化转型。

成长

在参赛过程中,参赛者有过退缩、放弃的念头,但都坚持了下来,最终收获了成长。

“越是走进建模大赛,越是容易被吸引。虽然在比赛的过程中累得就像脱了一层皮,但痛并快乐着,当最后模型成果出来时感到由衷的满足和充实。”张天浩直言,参加大赛对每个人都是极大的挑战。去年他们参赛时,虽然确定了服务乡村振兴这个大方向,但技术路线到底该怎么做一直无法确定。调研了4个月,时间过半,“第一问”都没答出来。那段时间大家常常讨论到深夜,因为着急焦虑,一些人甚至出现了失眠的症状和产生了放弃的念头。团队牵头人、云南省分行信管部的王静芳及时组织了一次讨论,分析利弊,梳理思路,让大家冷静了下来,再次坚定了信心。团队重拾斗志,后在一次次沟通讨论碰撞中捕捉到一丝灵感,找到了解决方案,终于赶上了进度。“那天大家从办公室出来走路都是轻飘飘的,虽然疲惫,但突破难题的成就感却让我们心中异常兴奋。”张天浩说。

问题源于实际,每个模型的背后都是集体智慧的结晶,凝聚了团队成员无数的汗水和心血。王静芳说出了科技人员的心声:“参赛最大的收获不是证书,更多的是数据理论、新技术运用于实际的机会。感谢大赛给科技人员提供了一个平台,并给予指导,让我们用数据科学的知识去发现并解决企业发展中的一些热点问题,提高了我们综合运用数据模型、计算机语言解决实际问题的能力,不仅在技术层面有了提高和突破,也让我们深刻意

识到技术在应用于解决业务痛点难点时的价值。这为我们数据分析技术人员指明了未来努力的方向——主动走出去,深入学习业务,成长为一专多能的复合型人才,助推业务发展,助力数字化转型。”

张达所在的团队在参加第一届数据建模大赛时,大家心里都比较忐忑。“那段时间早晨一睁眼就在琢磨如何进行数据分析,在成果展示前,团队成员一起逐字逐句研究汇报的内容,直到大家几乎都倒背如流。”今年,她们的IVL模型需要的数据量大、分析耗时长,还要利用隐私计算技术和外部机构开展联合建模,难度很大,极富挑战性。但是经过两届的历练,她们现在更为自信。“我们已拿了两次奖,这次大家想做点不一样的,而且前两届的获奖也让我们有底气去做更难但是更有意义的事。”

数据建模大赛犹如一座熔炉,优势互补、资源共享是炉火,让数据建模人在业技融合实践磨炼中快速成长,一批高水平的人才脱颖而出,成为大数据应用工作的中坚力量。他们像一颗颗种子,不断开枝散叶;像一点点星火,渐成燎原之势。第一届有129支队伍、461人,第二届增加至228支队伍、1113人,第三届再次扩容达到314支队伍、1664人。数据建模大赛促进了企业员工跨部门、跨地域协同合作,进一步凝聚企业数字化转型共识,增强数字化转型动能,为转型过程中降本增效贡献力量。大赛推出的优秀分析模型和成熟应用案例,在实际中应用,让数据赋能的事半功倍的效果在各层级各条线更容易感知,“会用分析技术,乐用数据分析,善用数据决策”的大数据应用氛围在企业内部越来越浓郁。

动态

广东省分公司

年新增储蓄余额破500亿元

本报讯 截至12月14日,广东省邮政分公司本年新增储蓄余额506.9亿元,实现年目标的103.7%,同比多增66.6亿元,余额规模达到5498亿元。

今年以来,广东省分公司认真贯彻落实集团公司战略决策,积极应对监管新规、行业转型、竞争环境等要素变化,深植“以客户为中心”“为客户创造价值”的服务理念,以新“四干打法”全力打赢跨赛,以“四个专业化”加快财富管理体系化转型,持续深化场景生态建设,强化协同发展、渠道营运和风险控制支撑。

□刘岚

安徽省分行

启动“乡村行·码上办”活动

本报讯 近日,邮储银行安徽省分行与安徽省农业信贷融资担保有限公司(以下简称“安徽农担”)联合启动“乡村行·码上办”助力乡村振兴活动。

据了解,近年来,安徽省分行和安徽农担通过积极探索、精诚合作,先后开展了“春风行动”“早春行·码上办”专项活动,在支农助农上取得了丰硕的成果。2021年,邮担双方聚焦科技赋能,创新推出了“邮担云通”业务模式,贯通作业链条、实现信息共享,将“码上办”扫码入口与银担系统直连,让农户只需远程扫码,即可将贷贷信息发送到银行,有效打通了农村金融服务的“最后一公里”。依托“邮担云通”模式,全省已有超9000家农业经营主体获得了40亿元的贷款支持。

□刘昕怡 贾莉娟

黔南州分行

发放全省邮储首笔“产业e贷”

本报讯 近日,邮储银行贵州省黔南布依族苗族自治州分行成功发放全省邮储首笔线上“产业e贷”小微易贷。

在龙里县,贵州某贸易有限公司通过融人核心企业产业链发展,获黔南州分行225万元信用授信,并成功支用首批贷款70万元。针对产业链融资创新不足、产品相对单一、服务可获得性不强的特点,黔南州分行坚持转化邮储金融科技成果,深入拓展下沉金融科技渠道,依托金融服务场景建设,满足产业链多样化、个性化的金融需求,缓解产业链信用融资约束,提升实体经济发展信心。□李维

张掖市甘州区分公司

打造“政务邮局”

本报讯 (甘肃记者 马智勇) 近日,甘肃省张掖市甘州区政府政务大厅的“政务邮局”开门营业。

“政务邮局”是甘州区邮政分公司通过与区政务服务局的系统对接,实现“全程网办”全面落地,为企业和群众提供社保卡激活、医保代缴费、代办城乡居民养老保险、代缴交通违法罚款等服务;同时开展政策宣传服务,现场宣传政务服务、创新创业、助企纾困等便民惠企政策。



风雪难阻投递路

近日,新疆维吾尔自治区多地出现降温、大雪天气。裕民县邮政分公司的揽投人员加班加点,在零下30摄氏度的气温中,坚持投送出2100余件邮件和11万份报刊,以实际行动践行了邮政的社会责任,充分彰显了央企担当。

□夏雪梅 摄影报道

(上接第1版)

展览题材丰富,内容翔实,让受众在方寸之间洞察新中国波澜壮阔的发展变化,感知中华民族传统文化的深厚底蕴,从而让香港青年人进一步融入国家发展大局、开阔视野、增长知识、陶冶情操。

配合此次集邮展,由国际集邮联合会世界邮展评审员孙海平讲授的“云邮课堂”集邮课堂也于12月20日举行。在中华基金中学邮展之后,主办方还将举行2023年中国传统集邮文化香港校园巡展活动,将给广大香港中小学师生带来更多、更丰富的集邮文化品鉴盛会。

□仲驿