

造“云梯”

——贵州黔东南州分行加“数”添“智”助力地方经济发展



黔东南州分行依托乡村振兴大数据服务平台助推乡村产业发展。

通过一张图看清全县产业布局、一个码快速了解农户信息、一张网掌握村中大事小情……在贵州省黔东南苗族侗族自治州,一幕幕生动的场景,正诠释着数字时代贵州农村发生的巨大变化。

一个个“数字乡村”美丽景象的背后,是邮储银行在借力大数据为黔东南州经济社会发展加“数”添“智”,并将成果转化成为老百姓的获得感和幸福感。

乡村上“云” 绘就振兴黔“图”

走进黔东南州台江县革一村,村民们正在自家的林地里修剪着枇杷树的枝丫。

“从枇杷的育苗、栽种,到病虫害防治、采摘等环节,都有农技专家上门精心指导,邮储银行台江县支行还将我们村评定为信用村。村民们种植的积极性越来越高,收入也越来越多。”提及村民生活的变化,革一村党支部书记韩化军的脸上总是带着笑容。

曾经,革一村村民们因为手头资金不足,没有信心发展产业,生产劳作积极性也不高,村里的6000多亩枇杷树、48亩大棚蔬菜和50亩稻花鱼虽然规模大,但产量却总上不来。这些让韩化军烦恼的问题,在邮储银行黔东南州分行与台江县政府联合打造的乡村振兴大数据服务平台——“三资”服务平台(即村集体资金、资产、资源)正式运行后迎刃而解。

“三资”服务平台又名台江数字乡村管理平台,也是黔东南州首个商业银行与政府合作推出的乡村振兴大数据服务平台。

“农户承包土地经营权、农村集体资源性资产、农业生产设施设备……”点开“三资”服务平台页面,台江县产业布局情况跃然眼前。在这张汇聚农村“三资”的大网里,台江数字乡村管理平台通过“一窗受理”的服务方式,可以为各级农业农村管理部门、广大村集体经济组织等主体提供清产核资、股权登记、资

金支付等综合服务,并对农村集体“三资”(资金、资产、资源)、“三地”(承包地、宅基地、集体建设用地)、“三务”(党务、财务、村务)进行全维度展示。平台以银行直连的方式对农村资产进行梳理归类,促进村级集体资产和资金高效透明运作,实现银行综合金融服务与村集体经济日常管理有机结合,有效满足了农村集体产权改革和提升乡村治理现代化水平、实现信息化管理的需要。

目前,黔东南州分行已累计在台江县9个乡镇创建了64个信用村,收集了2万余户信用信息,完成了4585户信用户的评级。

在台江县汇容生态养殖场,果树郁郁葱葱,果子挂满枝头,新建的二层小楼格外抢眼,梅凯锋的3500余只小鸡正在他新盖的“楼房”里嗷嗷待哺。

提起这栋小楼,梅凯锋的脸上露出喜悦:“终于要建好了!等小楼正式落成,我的高端设备就可以入驻,往后养的鸡多了,蛋的产量也就上去喽!”53岁的他是养殖场的负责人。2021年,为了扩大养殖场规模,他计划扩建并引入高端养殖设备,但资金不足。“好在邮储银行早早就完成了信用

村信用评级工作,我第一时间就得到了5万元的贷款资金支持,这笔信用贷款一下子解了我的燃眉之急。”梅凯锋说。当年,梅凯锋的养殖场共产出一万多只成年鸡。他现在非常自信:“这二层小楼修好后,产量翻番肯定不成问题。”

为企解“渴” “撑腰”科技创新

“有了邮储银行的科技贷款,像我们这样的轻资产企业也能根据实际情况核定信用贷款额度,不需要抵押担保,让我们的资金‘血液’更充足,发展动力更强劲。”黔东南州凯里市经济开发区中昊电子有限公司总经理吴燕青说。中昊电子是专业从事VDR压敏电阻器、PTC/NTC热敏电阻器研究、开发、生产的国家高新技术企业。在厂房里,一条条流水线正在按部就班地生产着。企业大门右边挂着吴燕青引以为傲的37项发明专利,这是企业最大的“资产”。

凯里市经济开发区内还有很多像中昊电子一样的科技型企业。然而,这些企业往往缺乏传统的有效抵押物,融资常常遇

到难题。为助力企业破解融资堵点,黔东南州分行为他们量身定制了专属金融服务产品——“科创e贷”。该产品为邮储银行线上小微易贷信用模式下的子产品,面向拥有高技术含量的科技型小微企业,是基于税务、科技特色数据等表现给予授信的全线上产品,最高授信可达500万元。贷款申请、提款均通过网上银行、手机银行就能轻松办理,大大提升了小企业的融资便捷度。

“能够把知识产权变为‘资产’,成功贷到款,还得感谢邮储银行科技贷款。”2021年,吴燕青的公司引进了新技术,那时候公司的产量逐年递增,投入较大,手头上的流动资金较少,新产品的研发和开发一直停滞不前,邮储银行的贷款资金帮了他大忙。截至2022年末,黔东南州分行累计支持黔东南州30多家科技企业,投放贷款超过2.6亿元。

智慧金融 打通“最后一公里”

“现在看病太方便喽!我看其他县城都没这个机器,还要去窗口排队,这个机器挂号交费很方便,直接在机器上就一体化实

现了自助。”告别排队队长龙,让正在丹寨县人民医院就医的患者张先生感受到实实在在的便捷。

在“智慧医疗”助力下,丹寨县人民医院门诊大厅焕然一新。“智慧医疗”设备进一步缓解了群众看病排队、交费来回跑等问题,真正做到“让数据多跑路,让群众少跑腿”。

“医院看病的人流量一直很大。为了配合做好疫情防控,在医院患者集中时做好分流工作尤为重要。‘智慧医疗’一体机进驻医院为我们的工作提供了很大帮助。”丹寨县人民医院导医人员也因“智慧医疗”一体机的人驻,工作轻松了不少。

丹寨县人民医院副院长罗文明表示,丹寨县人民医院借助与邮储银行携手开发的“智慧医疗”设备平台,以科学合理的方式将“线上+线下”服务相结合,为就医患者挂号、交费等提供便利,大大节约患者排队就医时间,有效提升了群众的满意度。丹寨县人民医院也成为邮储银行贵州省分行首家“智慧医疗”试点医院。邮储银行丹寨县支行相关负责人表示,“‘智慧医疗’的推广,一方面彰显邮储银行大行的责任担当,不断开创‘金融科技+智慧医疗’的发展新篇章;另一方面也提升了邮储银行的服务口碑,创造了良好的金融生态环境。”

黔东南州分行还与凯里市市场监督管理局联合推出“一网通办”自助服务,为市场主体提供登记注册全流程高效服务,企业从注册到开户全流程所需时间,较以往传统模式节省了80%以上。截至2022年底,该分行累计为凯里市千余户个体工商户和企业办理了公司注册登记。

“下一阶段,我们将深入落实‘放管服’改革,将优化和改善企业银行账户服务作为参与优化营商环境工作的重要内容,坚定不移地把优化营商环境向纵深推进,不断提升企业开户便利度,切实为广大个体工商户和企业提供‘一站式’、全方位金融服务。”黔东南州分行副行长朱静说。 □李恒 凌眉 陆宏 文/图

洞见

□蓝日橙

“自营+代理”模式是银保监会部门贯彻落实国务院有关要求的一项重要制度创新,是邮储银行的独特竞争优势,也是邮储银行区别于其他大行的根本特征。但由于历史原因,部分代理营业机构风险内控管理起步晚,内控案防基础相对薄弱。推动代理金融业务高质量发展,必须大力提升代理营业机构检查的有效性。

代理营业机构 现场检查的重要性

由于受到监管及委托业务所限,邮储银行代理营业机构业务相对单一,主要以操作风险为主,尤以柜面业务为高发点,具有发生原因的不确定性、表现形式的复杂多样性、广泛性等特点,因而防范难度较大。这就需要建立一个常态化、持续化和专业化监督机制。因此,加强现场检查对提高代理营业机构风险管理具有重要的意义。

加强现场检查是构筑“不敢违”堤坝的需要。要强化震慑实现不敢违规,就要保持一定频率的监督检查,严格责任追究,狠抓整改。让网点人员铭记自己所有的操作都在有效的监督之下,所有违反规章制度的行为都将受到惩处,所有“变通”终将要被纠正。就像让所有“破窗”都很快得到修补,违规者都受到相应的惩罚,全网就能形成一道坚固的堤坝。

加强现场检查有助于形成合规经营的良好习惯。常态化、持续化和专业化的检查,可以在网点树立起“错必改、违必究”的意识,让柜面操作等行为始终保持在守法合规经营的轨道上,促进网点形成守法合规经营的良好风气。通过对违规问题的持续跟踪与督促整改,可以有效解决屡查屡犯、此查彼犯等问题。专业化检查可以实现柜面检查信息共享、违规成因共省、问题整改同步,从而建立柜面业务合规操作和风险防

范的长效机制。加强现场检查有助于推动多个网点管理水平同步提高。检查人员深入多个网点,对辖内网点的管理情况比较了解,在督促整改中,常会介绍或推荐先进做法,建议网点对标先进落实整改,从而推动辖内网点互学互鉴、共同进步,大力推进基层网点管理水平的提高。

如何提升代理营业机构 检查的有效性

当前,代理营业机构现场检查存在问题有:部分网地点处偏僻,现场检查成本较高;直接现场检查耗费大量人力物力,发现的多是操作类易频发问题,对电子银行等线上业务风险隐患难识别。

现场检查必须以发现问题、查实问题、处罚问责为主要任务,发挥好“扫灰尘”以“迎客人”、“揭揭疤”以“治渣烂”、“拔病树”以“护森林”等守住底线功能,为改革发展之“稳”奠定基础、之“进”扫清障碍。建议加强机制建设,增强队伍能力。一是明确各条线检查覆盖率。由于代理营业机构多数地处偏远,监督管理难度较大,内控案防基础较差,需要保持一定频率的检查覆盖。二是加强队伍能力建设。提高检查队伍整体水平是提高检查质效的重要保障。

首先要转变传统的以“查账”为主的工作理念和工作模式。检查人员要具有强大的数据分析、风险模型设计等技能,以及对问题的洞察力和敏感性。在长期的工作中,不断提高分析问题、解决问题的能力。其次要分产品、分专业培养队伍,拓宽培训渠道和丰富培训方式,努力推动员工素质能力的全面提升;要重视学习和培训,及时更新各类知识和技能,熟悉各类新业务新流程;总结工作经验,优化改进各项工作方案、工作流程和风险模型,建立常态化内部操作风险和合规风险管理机制。最后要注重健全检查人员保护、正向激励、履职问责等权责匹配的体系,确保队伍稳定,工作有活力。

同时,要加强非现场检查,做好查前准备工作。一是加强风险模型设计。依托各业务系统,合规管理系统和信息管理平台等,开发或引进风险数据分析模型,分析确定相关业务风险点、员工账号异常变动等情况;运用先进的信息技术手段,实现对前台业务操作、员工异常行为进行系统、全面、连续、快速的非现场检查、排查、预警监控。二是查前准备工作要细致周密。检查要思路清晰,抓住重点,起点可以是监管部门、审计部门指出的问题,以及兄弟单位相关案件梳理出的风险点;最终是整改问责是否到位、相关风险是否已有效化解。根据经营战略及业务流程,将检查资源配置在重点风险环节上,并与非现场检查流程较好地配合。三是制定完备的现场检查方案。现场检查应是一项有序、严谨的风险管理活动,一个完备的检查方案,有助于提高效率。

此外,要加强质量管理,促进结果利用。一是加强全流程管理,将检查立项、检查实施、检查后续管理等全流程作为一个系统项目加以管理,在各阶段都有明确的质量控制目标,做到检查过程控制与效果控制。二是加强全面管理,检查流程中的每个部门和各环节都应是检查质量维护的主体,检查项目质量评价应注重过程评价与效果评价相结合,发挥每个质量管理主体的能动作用。三是定期评估整改情况、剩余风险,及时跟踪问题在“点、线、面”的解决情况,实现“检查一点带动一片”的效果。

提升代理营业机构检查的有效性

广东邮银打造商会协会邮局平台

邮银协同案例展示 · 开拓多元市场

项目背景

广东省商会协会数量众多、需求广泛,是邮银源头批量获客的重要着力点,也是邮政各板块协同进行链式营销的重要平台。广东省邮政分公司和邮储银行广东省分行强化与商会协会的合作,按照“打造一个平台(商会协会邮局平台),强化两种优势(规模优势、协同优势),提升三项能力(服务能力、活动能力、整合能力),聚焦四大市场(地域性商会、电商协会、涉农类协会、生活消费类协会)”的发展思路,全力推进商会协会项目发展。

项目模式

广东邮银围绕商会协会、会员单位、会员及员工三大群体,建立行业主管部门、邮政、商会协会三方合作体系。针对商会协会活跃率低、会员管理难、资源共享难、会员展示少、增值服

务少等痛点,推出创新产品和深度服务,打造商会协会生态圈,实现多方共赢。

广东邮银针对不同规模的商会协会,提供不同深度的服务。对小型商会,引入合作资源,建立“商会e管家”平台,协助管理商会协会日常工作;与中型商会联合开展活动,共享资源,提升商会协会服务会员能力;与大型商会协会进行资源整合,优势互补,联合创新服务形式。

结合“以商养会”需求,广东邮银发挥商会协会影响力,将商会协会发展成邮政业务的代办、转介渠道。邮政筛选出适合商会协会代理的产品,供商会协会代销、转介。同时,将商会协会优势产品引入邮政渠道进行销售。还通过免费“商会e管家”平台,把每一个商会协会“个体”连接成网,构建商会协会间的生态链,并与其共享邮政战略客户资源,打造商会协会生态圈。

主要做法

一是聚焦重要商会协会,

抓好四大重点市场。围绕广东外来人口多、生活消费发达、电商业务繁荣的特点,广东邮银重点抓好与地域性商会、电商协会、生活消费类协会、涉农类协会的合作。对以湖南商会、江西商会为代表的地域性商会,主推邮储银行产品,如存款、保险、基金等业务。同时,邮银联合为商会提供主题论坛、年会策划、邮政业务代办及特产代销等权益活动。对以电商协会、网商协会为代表的电商协会,主推代发工资、寄递、保险、贷款等业务,为商会协会提供仓储一体化服务。对以汽车行业协会、餐饮协会为代表的消费类协会,主推收单业务、“悦邮行”等业务,引荐商会入驻“微邮惠”平台享专属权益。对以水果协会、水产协会为代表的涉农类协会,主推渠道合作和金融业务,提供产销金融服务。

二是整合优化产品,强化板块和专业的业务协同。在产品链方面,广东邮银各板块和专业

结合商会协会的需求和特点,提供多种合作资源和服务,共建共享,共谋共赢。在客户协同方面,各板块梳理商会协会会员客户,择优发展为商会协会邮局,合力拓展商会协会邮局规模。在业务协同方面,共同商定拟开发的会员企业,围绕企业需求,提供金融、寄递等“一站式”解决方案。

三是突出活动引领,提升批量获客后的产能转化率。广东邮银各板块发挥专业优势,开展财富论坛、集邮文化品鉴会、寄递业主题营销会、农特产品产销会等专题活动,批量获客,精准营销。

四是强化细化管控,提高经营实效。广东邮银成立商会协会邮局,制作统一牌匾在商会协会办公场地悬挂,并提供营销手册等。将商会协会及主要会员企业落实到具体网点进行跟进,确保网点挂靠率达到100%、商会协会邮局月走访率达到100%、与商会协会邮局业务合作率达到100%,在代发工资、贷

款、保险、证券、报刊、集邮、新媒体等业务中,开展任意两种业务合作率达到20%以上。将商会协会邮局以及副会长以上单位、创收较大的会员作为协议客户录入CRM系统,完善商会协会基本信息,按照协议客户进行管理,以提高经营实效。

项目成效

广东省分公司整合产品、服务和资源,与商会协会建立紧密合作关系,形成独特竞争优势,实现客户协同共享。广东省分行各分支主动服务,累计为商会协会及会员企业发放贷款5.74亿元。广东邮银还利用在商会协会设立邮局的契机,指定专人对接商会协会,为商会协会提供及时、高质量的服务,极大改善了客户的用邮体验。创新设立领导挂帅、网点挂靠“双挂”机制,得到了商会协会的高度认可,也赢得了社会口碑,极大提升了邮政的社会影响力。

(专栏案例由邮储银行代理金融管理部提供)