

为春耕备耕“撑腰”

——新疆吐鲁番市分行春耕融资服务小记

□本报通讯员 周敏 文/图

当下,已进入春耕生产和“三农”资金需求旺季,邮储银行新疆维吾尔自治区吐鲁番市分行以助力乡村振兴为工作重点,充分发挥普惠金融服务“三农”作用,结合吐鲁番市经济发展情况,着力满足农户春耕备耕资金需求,开辟支农绿色通道,全面开展金融服务进村社活动。

今年以来,该分行已向辖内农户投放贷款 5615.8 万元,用于春耕备耕专项生产,累计服务农户 1202 户。

信用村建设为春耕添“底气”

近年来,吐鲁番市大力发展设施农业、休闲观光农业和葡萄、哈密瓜、西瓜产业。不少农户把握农业发展方向,找对了致富路子,却因无资产抵押或无人担保,在资金上“被卡住了脖子”。

吐鲁番市分行践行服务“三农”社会责任,致力于为广大种植户、养殖户提供绿色便捷的信贷金融服务。该分行加强农村信用体系建设,2022年,累计建设信用村 125 个,建设覆盖率达 47.53%。

为更好地服务“三农”、满足农业生产需求,从 2022 年四季度起,吐鲁番市分行以县支行为单位组建农贷团队,通过线上线下各种渠道全面开展助农宣传,收集农户与涉农企业贷款需求,根据实际情况向其推荐合适的贷款产品,全面打响春耕保卫战。为提供优质的春耕融资服务,该分行农贷团队在做好上门宣传、“送贷下乡”工作的同时,积极联系乡镇政府、村委会,配合其开展乡村振兴工作,大力宣传国家惠农政策,推广惠农贷款产品,在广大农户心中树立起邮储银行“贷”来美好生活的口碑。

首季红全年红 活动多余额多

□赖丽清

“大姐,有段时间没看到您了。今天需要办理什么业务?”

“大叔,您的业务办好了。看您交易频繁,可以开办手机银行业务,转账汇款非常方便。”

福建省莆田市仙游县枫亭邮政营业所开展的“100%进店开口”活动,让客户有一种宾至如归的感觉,为营业部的余额发展奠定了坚实基础。

今年,枫亭营业所坚持“无余额不稳、无保险不富、无中收不强”的发展策略,积极融入当地经济发展,精耕特色客群,余额一路飙升,成为农村金融发展的“领头羊”。截至 2 月 27 日,该营业所新增跨赛余额 8799 万元,完成率为 147%,首季“开门红”完成率为 284%,余额年净增 3952 万元,余额规模达 4 亿元,首季保险收入逾百万元,跨赛余额和保险收入完成率均列全市邮政第 1。

为维护务工、商贸等中高端客群,枫亭营业所开展了“100%进店开口”、“1+3”电联营销、双倍积分等活动,通过“五进”活动(进社区、进校园、进工业区、进商贸城、进车站)加强外拓营销,紧抓节日商机,组织养殖户、企业务工人员、家庭主妇参加小型网沙会,通过丰富的活动推动余额发展。目前,该营业所今年开发万元以上基础客户达 270 余户,新增商贸资金达 1800 万元、返乡资金达 1260 万元。

“我们举办活动一方面要提升客户体验;另一方面要树立邮政品牌,扩大企业影响力。”在枫亭营业所经理阮梦媛看来,通过活动打造服务口碑、让客户口口相传是工作的重中之重。在该营业所开展的“走千访万”活动中,网点员工重点抓住“三场两口”,即菜场、商场、广场和校门口、超市门口等人流密集区域开展“拉网式”走访。通过走访,工作人员了解到海滨村的林女士有个正在上小学的儿子,便邀请她来参加网点的“健康保险”专场网沙活动。经过专业的讲解和分析,林女士当场为儿子购买了 10 万元健康险。“我一直考虑给孩子买份保险,但市面上的保险产品五花八门,根本不知道怎么挑选,邮政举办的活动正好解决了我的问题。网点人员讲解得非常清楚,通俗易懂,我当场就购买了。”林女士对邮政服务连声称赞。

在举办各种活动的基础上,枫亭营业所深入开展客户走访工作,充分发挥板块联动、产品组合优势,以乡村振兴为切入点,以信贷产品为抓手,拉动余额稳步增长。网点员工将信贷产品作为营销的“敲门砖”,有针对性地走访商贸客户、村委会,宣传“融资 E”“福海贷”“房产抵押贷款”“烟商贷”“人才贷”等产品,打通金融服务“最后一公里”。仅两个月,该营业所成功放款 381 万元,沉淀资金 320 万元,成功销售期交保险 198 万元、趸交保险 608 万元。同时,有效带动基础客户开卡、手机银行、快捷支付绑定等业务发展。



老城路支行客户经理张天(右)与高四光一起为瓜地铺设地膜。

“送贷下乡”助力春耕暖民心

“邮储银行把贷款服务送到村子里,工作人员深入田间地头,现场考察、现场授信、现场放款,太方便了!”近日,吐鲁番市高昌区二堡乡阔纳协海尔村 5 组种植大户高四光打开邮储手机银行 APP,看到刚刚入账的 18 万元贷款高兴地说。

高四光是当地土生土长的农户,一直从事西瓜、哈密瓜种植,种植经验非常丰富。近年来,他家的水果销量越来越大,高四光准备扩大种植规模。可购买种子、农药、化肥、农膜等农资需要一大笔资金,这让他犯了难。

恰巧,邮储银行吐鲁番市老城路支行

农贷团队正在二堡乡开展“送贷下乡”活动。了解到高四光的情况后,工作人员向他推荐了线上信用贷款,并指导他用手机进行操作。完成申请后,18 万元贷款很快就打到他的账户中。

吐鲁番市分行积极开展“送贷下乡”活动,各级机构的客户经理主动下沉到行政村,广泛走访果业、大棚种植、农产品加工等农业生产主体,并以村社为单位建立客户微信群,加强与客户的线上沟通、保持密切联系。该分行还构建信用村、信用户包片包户管理责任体系,为客户提供长效化服务,让更多农业生产主体享受到“阳光服务”、上门服务、限时服务和“管家式服务”,真正实现了百姓

需求在哪里、金融服务就在哪里。今年,吐鲁番市分行累计向 976 户农户发放信用用户贷款 4573.1 万元。

“极速贷”助春耕跑出“加速度”

农户没有商品房,也很难找到贷款担保人,按照传统的抵押贷款模式很难从银行贷款到款,筹集资金一直是农户的一块心病。为切实解决农户贷款难、贷款慢的问题,吐鲁番市分行大力宣传推广“极速贷”产品。该产品为线上信用贷款产品,无需抵押物,办理手续简单,通过手机银行申请,只需要 10 多分钟便可完成贷款流程,农户们不必再为办理贷款辛苦奔走。

家住高昌区胜金乡色格孜库勒村 2 组的祁春兰从事葡萄种植已经几十年了,家里种植了 64 亩葡萄地。去年,为了降低农忙用工成本,祁春兰两口子添置了 2 台耕种设备,花费了不少资金。眼看春耕备耕就要开始了,祁春兰却拿不出购买农资的费用,情急之下她找到了邮储银行。吐鲁番市分行的信贷员认真考察祁春兰家的种植情况,随后,向她推荐了“极速贷”产品。

“眼看葡萄开墩季就要到了,支付人工费用、购买肥料都急着用钱。邮储银行的员工教我在手机上申请了‘极速贷’,几个小时后,20 万元信用贷款就打到我的账户上了。真是太感谢了!”祁春兰说。

吐鲁番市分行聚焦“三农”服务,持续做好农村基础金融服务和涉农贷款投放工作。今年,该分行累计为 43 户农户发放“极速贷”529.4 万元。一笔笔及时到位的信贷资金,为春耕备耕送来了金融“及时雨”。

浙江邮银打造智慧交通金融服务生态圈

■邮银协同案例展示 ·开拓多元市场·

项目背景

2016 年,浙江省公路与运输管理中心与某银行合作的浙江省收费公路联网收费资金结算服务合同到期,拟重新进行招投标。浙江邮银抓住机遇,协同跟进,充分发挥自有运钞队伍的优势,成功中标该项目。在项目运作的基础上,浙江邮银抢抓国家加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用的契机,搭建“邮易行”ETC 应用平台,依托省内 7000 多个停车场、近 4000 座加油站打造智慧交通金融服务生态圈,为 1400 余万名车主提供优质金融服务。

项目模式

智慧交通金融生态圈主要包括高速联网结算和 ETC 拓展应用两项内容。作为全省公路通行费资金结算的独家代理行,邮储银行浙江省分行为浙江省公路与运输管理中心、79 家公路联网收费单位、480 余个高速/普通公路收费站提供包括 ETC、聚合支付、现金的全渠道收费、结算及清分服务。在此基础上,浙江邮银大力开展 ETC 拓展应用,在停车场、加油站等地搭建 ETC 无感支付场景,实现无人值守收费。同时,建设“邮易行”ETC 应用平台,向车主提供停车、加油、积分消费等智慧出行服务。

主要做法

(一)邮银协同,继续开展高速结算合作

2021 年 10 月,在前期资金结算服务项目即将到期时,浙江邮银与浙江省公路与运输管理中心密切沟通,争取继续合作的机会。经过沟通,浙江邮银以单一来源采购谈判的方式再次竞得该项目,保证了邮政在省内结算与金融服务方面的独特优势。项目合作期间,邮银双方明确分工、通力合作、紧密配合,协同推动智慧交通场景建设,得到合作单位的充分肯定,公路联网收费资金结算服务项目年年获评优秀。

(二)深度挖掘,扩大高速项目综合效益

浙江邮银积极推进与浙江省公路结算中心、浙江 ETC 公司等单位的深度合作,提供银企直联、现金管理、个人信用卡、信贷等综合服务。目前,浙江省分行已经构建了包括浙江省公路结算中心、浙江 ETC 公司和其他多家公路公司在内的全省通行费结算完整账户体系。同时,该分行还将与浙江省公路局在高速通行领域进行数字人民币应用试点。

(三)科技赋能,拓展 ETC 应用场景

依托现有优势,浙江省分行积极打造停车场、加油站等智慧交通金融服务场景,成为省内同业中首家提供停车场 ETC 应用和 ETC 无感加油服务的银行。2019 年,该分行与浙江 ETC 等公司合作,上线了全省首个 ETC 停车场,实现停车费精准秒收,并承接了浙江 ETC 公司全省停车场 ETC 收费资金的代付业务。截至 2022 年末,已签约上线 302 个 ETC 停车场/加油站,遍布 10

个市,占据全省近 1/3 的市场份额。2021 年 10 月,浙江省分行与银联等公司合作,为台州市栅桥加油站上线 ETC 无感加油业务,车主无需下车,加油后 3 秒付款、线上开票。该业务已在 7 个加油站上线,待上线 30 余个。目前,浙江省分行正在推进民营加油站线上融资产品研发,为全省民营加油站提供“结算+融资”的综合金融服务。

项目成效

(一)结算业务收益

浙江邮银为全省 79 家高速公路公司开展集上门收款、聚合支付和 ETC 结算在内的高速通行费全面结算服务,项目年收款近 500 亿元、存款规模达 11 亿元、中间业务收入达 2500 万元。未来 5 年,智慧交通金融服务项目预计将创造公司存款利差和中间业务收入 2.5 亿元。

(二)项目衍生收益

一是浙江邮银为省内多条高速公路项目提供贷款服务,为浙江省交通投资集团有限公司等企业和员工提供银企直联、现金管理、个人信用卡、信贷等综合服务。二是截至 2022 年末,浙江省分行的停车场、加油站业主存款规模近 1.6 亿元。随着更多消费场景的打造,该收入将持续增长。三是浙江邮银通过“邮易行”ETC 应用平台,构建了包括停车、加油、充电、车辆养护、景区出行等一系列车主支付新业态,为 50 万名 ETC 车主提供智慧出行服务。

(专栏案例由邮储银行代埋金融管理部提供)

■洞见

□黑龙江省分行党委书记、行长 银青志

当下,已进入数据为王、科技金融的时代。邮储银行的优势在哪里?相比同业,我们的立行之本是什么?黑龙江省分行与先进省份比,还存在不小差距,还缺乏与地方经济社会发展相适应、高人一筹的策略,缺乏与改革开放“排头兵”相一致的最佳实践,缺乏与创新发

展引领者相匹配的独门绝活。“惟改革者进,惟创新者强,惟改革创新者胜。”我们不能坐而论道,必须起而行之,创新创新再创新,切实做好本职工作,担负起时代赋予的重任。

黑龙江作为农业大省,是全国重要的商品粮基地和粮食战略后备基地,粮食总产量超 750 亿公斤,稳居全国第一。省委、省政府提出,“十四五”时期,黑龙江农业农村现代化建设要取得新突破,建成农业强省。立足这样的资源禀赋,黑龙江省分行按照总行服务乡村振兴战略部署,将本省农业农村领域作为金融服务的重要发力点,提出到“十四五”末,“三农”金融市场份额超过 25%,跻身金融服务乡村振兴第一阵营的目标。

结合邮储银行战略定位,黑龙江省分行将这一目标拆分成三个部分,即打造“三个主力军”。打造服务新型农业经营主体主力军,计划到“十四五”末,服务新型农业经营主体户数超过全省“新主体”总量的 25%;打造服务普惠小微主力军,计划到“十四五”末,普惠型小微企业贷款规模较“十四五”初期翻一番,继续保持省内国有大行首位水平,在全省金融机构整体规模中占比由 6%扩大到 10%;打造服务城乡居民主力军,计划到“十四五”末,个人 AUM 规模突破 1300 亿元,年均增速超 5%。

对标对表是手段,改革创新是目的。黑龙江省分行将不断强化市场竞争意识,重点实施 5 个方面创新工作,为“主力军建设”和高质量发展赋能增效。

——打造新的考核评价体系。黑龙江省分行

以“强导向、明目标、多层次、有评价、重应用”为指引,积极探索建立一套覆盖全面、重点突出、层次分明、互为补充的对标评价体系,实施跟踪问效,准确评价分支机构的“主力军建设”成效。

突出全面覆盖。将省内资源禀赋各不相同的二级分行、一级支行和城区支行放在统一的平台上进行对标评价。通过收集数据和反复测算,陆续出台二级分行绩效评价办法、县支行和城区支行增收创效激励方案。按照支行的应达能力和实达能力进行排位,评价支行的实际创效能力是否达到应有位次。应达能力是支行占用资源应达到的位次,综合考虑宏观经济(GDP、人口、县域存贷款余额)和资源占用(信贷余额、固定资产、业务及管理费、网点和人员)两大类指标。实达能力是支行实际的经营水平,主要包括收入、利润、人均收入、点均收入、人均利润、点均利润、成本收入比和经济增加值等指标。明确各层级的发展定位和奋斗目标,引导各分支机构提升发展业务的积极性。

聚焦市场导向。深入开展市场调研,科学测算市场规模和目标市场占有率,打破重计划、轻市场的惯性思维,建立重点业务发展能力对标评价体系,优化原有的仅以量、收指标完成情况评价业务发展的模式,制定《重点业务高质量发展综合评价办法》和《重点项目管理实施方案》。增加重点业务、重点项目等多个维度的考核评价,以重点项目为核心,对项目推进和创效情况进行评价指导,多维度、全方位评价业务发展。引导各分支机构找准市场定位、直面市场竞争,实现以项目突破、项目复制带动业务发展的良性循环。

——实施新的能力建设规划。无论是驾驭金融对外开放局面、培育价值创造能力,还是提升风险管控水平,我们都需要

提升专业能力,打造和培养一支高素质金融人才队伍。黑龙江省分行围绕总行打造“六大能力”重点任务,从专业核心能力提升出发,着手制定实施《专业效能提升方案》,确保全分行队伍能力稳步提升,为“主力军建设”和高质量发展提供强大引擎。

科学划定效能等级。详细分析各业务条线人力资源占用和创效情况,通过引入“代销三方产能”“放款量”“效能积分”等多项指标,分条线设置效能等级评定标准,将所有业务人员划分为高效能、一般效能、低效能三类,实现不同条线人员的统筹管理,一体化推进专业效能提升工作。

分类设置进阶路径。对高效能人员给予职级晋升,试点由高效能人员带领工作组的作业模式;对一般效能人员,合理设置考核标准,发挥好薪酬激励与培训拓展的作用;对于低效能人员,以其所在机构为主、业务条线为辅,着力解决效能低的问题。

健全增效保障机制。按 10 个业务条线分类细化 57 项增效举措,指导提升专业能力。同时,聚焦岗位职能与人员复用,打造交叉营销体系,稳步提升综合营销能力。深化应用平衡记分卡绩效考核模式,针对不同业务,采取多种激励手段,统一以“价值创造”作为核心激励方向,确保绩效激励与员工贡献相匹配。

跟踪督导方案推进。按月跟踪增效举措的落地实施情况;按季通报效能提升阶段目标的实现情况,分析实际的提升效果;按年统计各条线人员分布及流动变化情况,综合研判各条线效益创造能力。

聚焦人员结构优化。完善内部竞争机制,深化优胜劣汰的市场化机制改革,对连续两年被评为低效能的人员实施退出处理,最终实现人员结构的优化和单人效能的提升。确保至 2023 年末,高效能人员占比提升至 30%,低效能人员占比压缩至 10%以下。

围绕区域特色产业 探索创新变革路径(上)