

上海普陀区分公司推进“网点+站点”社区团购

本报讯 近日,为落实全国邮政社区团购工作会议要求,上海市邮政分公司结合实际,举办社区团购商品进销存工作交流会,推动“网点+站点”社区团购工作落实落地。作为首批试点单位,上海市普陀区邮政分公司成立了由区分公司一把手负责的工作专班。同时,与上海邮乐公司进行工作对接和

助力春耕 “邮”我守护

■ 一线风采

“我要两袋化肥,给你钱。”“我要3袋,你赶紧给我记上。”日前,在河北省深州市大冯营镇大冯营村地头临时搭建的邮政代销化肥销售点前挤满了前来买化肥的村民。

大冯营村现有耕地4670亩,主要种植小麦、玉米、果树等,使用化肥以复合肥为主,需求量较大。“早些年,我们得等着卖化肥的开着车过来。一锤子买卖,卖完就走,碰上假化肥就赔钱。”说起之前的买化肥经历,村民冯建国就恨得牙痒痒。

自2020年起,深州市邮政分公司决定以大冯营邮政所为平台,采取“网点+站点”模式,在大冯营村筛选使用邮政复合肥的代表性耕地作为邮政示范田。同时,邀请技术人员与示范户当场向前来观摩的村民作介绍。今年,深州市分公司提早邀请包地大户和种植户参加

协调沟通,积极推进“网点+站点”社区团购工作。据了解,普陀区分公司首期“网点+站点”社区团购活动累计销售1011单,获客525人。

为充分调动员工的工作积极性,普陀区分公司制定专项激励措施,设置了“团长”排名奖、进阶销售奖等奖项。活动期间,该分公司对各网点、站点“团长”的业绩排

名情况进行实时通报,及时分享成功经验,营造了“比学赶帮超”的发展氛围。

活动启动前,普陀区分公司做足做细准备工作。该分公司市场营销部与邮乐公司员工深入各网点、站点,详细了解团购选品进度、宣传海报和易拉宝配置、网点和站点获客引流情况等,并协助各网

点、站点结合实际情况制定宣传方案和工作预案。4月12日,所有团购商品到达沪太新村邮政支局中转仓后,普陀区分公司市场营销部组织人员进行商品清分、搬运,顺利将商品分发到各支局,再由各支局运输到自提点。

首期团购活动启动后,为确保

动情况进行复盘,重点分析客户喜欢哪些团购产品、如何进一步扩大活动效果、如何持续为网点引流……结合客户反馈,普陀区分公司不断挖掘新的团购商品,优化配送流程,创新网点引流方式,进一步带动金融、邮务等各项业务同步发展。

□胡艳



“邮元素+云直播”扮靓“开江节”

4月28日,黑龙江省呼玛县第十届“开江节”活动盛装启幕。在“开江节”上,呼玛县邮政分公司的临时邮局成为最靓的风景,蕴含着浓郁地方文化气息的邮政文创产品、带着新鲜乡

土味的农特产品,再加上时下最火的“云直播”,不仅吸引了众多游客驻足购买各种商品,也吸引了大量粉丝在直播间热情呼应。

□本报记者 张丹丹 摄影报道

(上接第1版)

在负债管理上,邮储银行坚持以价值存款为核心的负债发展机制,强化价值存款及结构优化的考核措施,实现负债成本的持续下降。

在业务规模稳中有进的同时,邮储银行收入、利润稳定增长。一季报显示,今年一季度,邮储银行实现归属于银行股东的净利润262.80亿元,同比增长5.22%;营业收入881.63亿元,同比增长3.51%。其中,手续费及佣金净收入115.86亿元,同比增长27.50%,持续保持较快的增长速度,手续费及佣金净收入占比同比提升2.47个百分点。

在风险管理方面,邮储银行持续完善全面风险管理体系建设,始终秉承审慎稳健的风险偏好,结合内外部风险形势和关键风险点,明确2023年总体风险偏好要求及各主要风险策略导向,切实发挥风险引领作用。一季报显示,截至3月末,邮储银行不良贷款率为0.82%,较上年末下降0.02个百分点,拨备覆盖率为381.12%,持续保持行业优秀水平。

此外,邮储银行积极贯彻“价值创造”理念,持续推动资本集约化发展,发展基础更加夯实。在加快推进资本管理高级方法建设的同时,邮储银行结合业务发展和资本管理需要,积极运用内外源资本补充渠道有序开展资本补充,通过A股非公开发行募集资金约450亿元,全部用于补充核心一级资本,促进长高质量发展。截至3月末,邮储银行核心一级资本充足率为9.72%,较上年末提升0.36个百分点。

投向实体经济贷款增加4446亿元 增量创历史同期新高

邮储银行紧紧围绕党中央、国务院决策部署,主动服务和融入新发展格局,在落实国家战略、支持实体经济、服务百姓民生、发展绿色金融中不断拓展发展空间,扎实履行国有大行责任担当。

在信贷投放上,邮储银行坚持贷款向实体、实体向零售倾斜。一季报显示,今年一季度,邮储银行客户贷款增加4124.69亿元,同比增加577.95亿元,带动存贷比和信

贷资产占比分别提高0.86和0.61个百分点。其中,投向实体经济的贷款增加4446.39亿元,增量创历史同期新高。

零售金融方面,邮储银行坚守零售银行战略定位,个人贷款超4.21万亿元,较上年末增加1663.75亿元,增长4.11%。公司金融方面,邮储银行积极支持国家重点区域发展战略,全力支持实体经济发展,加大对制造业、基础设施建设、“专精特新”、绿色金融等领域的公司信贷投放力度,小企业及公司贷款规模实现稳健增长。一季报显示,截至3月末,邮储银行公司贷款近2.95万亿元,较上年末增加2782.64亿元,增长10.42%。

发展绿色金融,不仅是促进人与自然和谐共生的客观需要,也是商业银行服务低碳转型、实现高质量发展的内在要求。一季度,邮储银行全面推进绿色银行建设,积极支持“蓝色经济”,签署联合国《可持续蓝色经济金融倡议》,成为国内首家签署《倡议》的国有大型商业银行;印发2023年碳达峰碳中和暨绿色金融工作要点,明确年度工作目标和重点任务;不断探索金融支持绿色低碳发展模式,推出“绿色票据+数字人民币”创新贴现产品“绿色G贴”,为绿色低碳企业提供特色化票据服务。一季报显示,截至3月末,邮储银行绿色贷款余额达5383.08亿元,较上年末增长8.41%;累计成立碳中和支行、绿色支行和绿色金融中心等绿色金融机构24家。

“五大差异化增长极”建设成效显著 竞争优势蓄能发力

随着银行业发展形势的日新月异和社会金融服务需求的日益增长,商业银行不仅要具备过硬的经营能力,还要结合自身战略定位、资源禀赋,打造差异化的竞争优势,方能行稳致远、基业长青。今年以来,邮储银行持续打造乡村振兴、中小微企业、主动授信、财富管理、金融市场“五大差异化增长极”,具有鲜明特色的竞争优势不断蓄能发力。

在服务乡村振兴方面,邮储银行围绕“一县一业、一村一品”,大力推进产业贷新模式落地,积极支持做好“土特产”大文章;

持续推进农村信用体系建设提质增效,稳步推进农户普遍授信,积极协同集团公司围绕“村社户企店”深入开展惠农合作项目,发挥“邮惠万家”直销银行作用,创新构建乡村市场网格化运营体系和广覆盖、多层次的综合服务体系;稳步推进审查审批和贷后管理集中运营,提升业务办理效率和风险防控能力。一季报显示,截至3月末,邮储银行涉农贷款余额达1.97万亿元,较上年末增加1590.97亿元;个人小额贷款较上年末增加1190.83亿元,增量创历史同期新高;建成信用村38.69万个,评定信用用户超千万户,主动授信白名单客户贷款本年净增366.20亿元。

在支持中小微企业方面,邮储银行进一步推动小微金融服务增量、扩面,加快数字化转型,推动“线上+线下”协同发展。一季报显示,截至3月末,邮储银行普惠型小微企业贷款余额为1.28万亿元,较上年末增加近千亿元,有贷款余额户数突破200万户;服务“专精特新”及科创企业客户5.72万户,同比增长26.75%;发行市场首单科创主题小微金融债券,规模50亿元,助力科创小微企业高质量发展。

依托主动授信机制,邮储银行积极顺应客户需求,创新业务发展模式,深化智能风控工具应用,打造专属风控方案对优质客户实施主动授信,分批次、多渠道精准触达客户;优化产品旅程改善客户体验,为客户提供“秒批秒贷”服务,使主动授信成为实施差异化竞争、赢得客户的重要抓手。一季报显示,邮储银行主动授信贷款自2022年9月份开始投放以来增长迅速,3月末余额超过700亿元。

与此同时,邮储银行加速建设“财富管理银行”。一季度,邮储银行加快优化差异化客户服务渠道建设,首家私行中心开业,启动私行专属服务团队配备;坚持以客户为中心,帮助客户做好资产配置,为客户创造价值;加大科技赋能力度,开通远程双录、远程投顾功能,为客户提供资配报告解读等线上服务,有效提升客户体验。截至3月末,邮储银行管理个人客户资产(AUM)规模近14.5万亿元。

此外,邮储银行持续推进同业生态圈建设,充分发挥金融市场优势。邮储银行打造了集客户交流、产品交易、信息交互为

一体的“邮你同赢”同业生态平台,完成“线上+线下”双层生态圈构建。截至3月末,该平台注册机构达1800家,同业融资、票据交易、基金代销三大业务品种的累计交易规模超4000亿元。

以创新迎接变革 能力建设扎实推进

在银行业,创新已经成为经营变革新的“发动机”。邮储银行把创新摆在经营发展的核心位置,建立创新成果孵化机制,完善创新激励机制,强化创新联动机制,以文化建设为依托,将创新根植于经营管理全过程,努力打破传统范式和业务边界,积极围绕各类要素推陈出新。

邮储银行全面变革客户服务方式,围绕客户的全生命周期提供专业的金融服务,在为客户创造价值的同时,实现与客户共同成长。零售金融业务大力开展链式营销,打造核心个人客群。截至3月末,邮储银行个人VIP客户达4958.07万户,较上年末增加223.07万户;富嘉及以上(金融资产50万元及以上)客户为459.62万户,较上年末增加34.59万户。公司金融业务推行一体化作业模式,通过更加精准和全程伴随的服务实现拓客活客。截至3月末,邮储银行公司客户为144.06万户,较上年末新增8.57万户。

在提升风险引领能力方面,邮储银行加快推进风险管理数字化转型。一季度“内部评级平台新增主动授信功能工程”等77项工程成功上线。其中,多媒体智能分析系统首次投产,运用多种人工智能技术处理多模态数据,实现个金柜面双录智能质检等场景;推进统一身份认证、数据防泄露、多方安全计算等系统建设,压实科技风险防控。

此外,邮储银行坚定推进集约化转型,综合运用大数据和互联网技术,创新贷前营销触达,加强贷后管理集中运营,打造高效率、低成本、标准化的现代化商业银行管控模式,释放组织管理效率。一季报显示,邮储银行消费信贷业务效率较集中前提升80%,小额贷款审查审批集中以来节省人力约40%。

□褚轩

■ 动态

深圳分行

推出“房抵贷”业务

本报讯 日前,任职于某国企的深圳市民李女士在邮储银行深圳分行申请了一笔200万元的“房抵贷”,解了家庭装修的燃眉之急。

据了解,“房抵贷”业务是邮储银行针对普通个人客户住房装修、教育培训、旅游、大额耐用消费品购置等需求开发的全线上抵押类消费贷款。该产品额度最高可达500万元,支持5年先息后本,单笔授信额度有效期最长3年,授信期内额度可循环使用,是满足个人日常消费需求的重要金融利器之一。下一步,深圳分行将继续聚焦强化消费对扩大内需的基础作用,从提升消费能力入手,大力发展消费金融,创新金融产品,以实际行动优化消费环境、提振消费信心。

□梁诗莹 李婧

聊城市分公司

岗位技能大赛斩获佳绩

本报讯 4月28日,山东省聊城市邮政分公司承办了2023年聊城市青年岗位技能大赛快递行业专项赛,共有来自全市范围内快递行业的9支代表队的62名青年职工参加。邮政参赛选手获得最佳成绩。

比赛分为团体赛和个人赛,设置了“知识竞赛”“多物品收寄”“快件分拣”三个专项的技能比拼。聊城邮政参赛选手在理论环节中表现了深厚的业务知识功底,在实操环节中展现了精湛的业务水准和较强的竞技水平,尤其在操作质量、操作速度、材料消耗及绿色环保等方面更是表现出色。经过激烈角逐,4名邮政员工荣获个人一等奖,实现该奖项的包揽;11名邮政员工分获二等奖、三等奖。□王建辉

南风吹拂绿意浓

(上接第1版)

作为小区的居民,周天真很清楚居民需要哪些服务,也尽可能地“叠加叠加再叠加”。一方面,不断上线邮政的便民服务,如代缴水电费、煤气费和公交卡充值、ETC办理等;另一方面,重点开拓社区团购业务。“高峰时,我合作的社区团购有十多家;现在,主要是邮乐优鲜、美团优选、多多买菜几家,这成了我每月收入的主要来源。”周天真指着货架上的6罐装可口可乐说,“这就是邮乐优鲜常态团的商品,很实惠的。”

通过快递自提吸引客流,叠加更多便民服务提升收入,是周天真的经营之道。针对小区周边没有打字复印店的情况,他购置了彩色打印机、复印机。“现在在学校老师布置作业,都是发电子文档,我经常来这儿打。”张先生轻车熟路地在服务站的电脑上打开文档进行打印。能服务的项目多了,服务好了,客户也就留住了。周天真建了2个“南丽湾便民服务站”微信群和1个微信团购群,有近700人。他经常在群里发些邮乐优鲜团购链接,常态团主要是纸品、可乐、啤酒等快消品;还不定期地为邮政代理金融星级客户开展权益团,主要是本地的特色农产品,包括长丰草莓、大圩葡萄、土鸡蛋等。每月10万元左右的团购销售额,让周天真收入增加不少,也增加了与小区居民的联系频率,使得邮政在城市社区市场站稳了脚跟。

延展金融服务触角

“他们有的,我更优;我有的,他们没有。”问起与小区另外两家自提点的区别,周天真说了段“绕口令”。“快递自提、社区团购我们3家都有,但我做得更好。无论是快递还是菜品都上货,干干净净的。有些住户不方便来拿,在微信上说一声,我们还送过去。”

说到“他们没有”的,合肥市晓星邮政营业所的理财经理黄伟最有发言权,因为他的另一个身份是服务站的渠道经理。“服务站是我们网点在小区的‘窗口’与‘阵地’,一些业务和活动都是他们在帮助宣传,特别是在金融转介、保险推荐上发挥了很大作用。”晓星营业所地处城郊接合部,距离服务站有两公里的路程,“没有周天真在小区微信群里前期的宣传和与物业的沟通,我们进小区搞活动都很难。即便能进,也是很随机的,效果不太好。”

按照“网点+站点”的“同心圆”管理要求,黄伟每月至少要到服务站一次,向周天真介绍近期的新业务、新活动,并商量如何在小区推广等事宜。经过渠道经理多年的走访与深耕,周天真对如何引荐居民去营业所存款、购买保险,何时在小区开展集中办理ETC、开办第三代社保卡等,与晓星营业所配合得很是默契,实现了“同心同力同行”。服务站里有个展架,上面摆放着邮政金融相关宣传单页,来这里的居民可以自取,有时周天真也向重点客户宣传推荐。目前,小区有1100多户居民成为了营业所的客户。今年代理金融旺季营销期间,周天真转介了400多万元的存款,开发了5份邮福安康重大疾病保险。“中邮年年好健康险新的折现这两天能到,我回头送些过来。”黄伟和周天真想再在小区搞一次健康险的推广活动。

“现在快递自提、社区团购都趋于饱和。下一步,我要在邮政金融服务上下功夫,为小区居民提供更多的综合服务。”周天真指着墙上“邮政综合便民服务站”的招牌坚定地说。