

金融服务为高质量发展添动力

——福建宁德市分行全力服务地方经济发展侧记

□本报通讯员 张瑜

春耕秋收,他们活跃在田间地头;复产复工,他们奔走一线对接企业;聚焦需求,他们多样服务提供金融支撑……近年来,邮储银行福建省宁德市分行立足大型零售商业银行市场定位,坚持“稳字当头、稳中求进”的发展总基调,积极服务国家战略,全面融入地方经济发展,持续深耕普惠金融,为推进宁德市经济高质量发展注入强劲金融动能。目前,该分行各项存款余额超300亿元、各项贷款余额达238亿元、涉农贷款规模达109亿元、普惠小微贷款规模超60亿元,各项业务指标均位居全市金融机构前列。

产品创新 为特色产业添动能

人勤春来早,春播春耕忙。正值茶树菇种植时节,古田县的种植户们都忙着为种植做准备,但城东街道上圯村的种植户周为成却忧心忡忡。受去年新冠疫情影响,周为成遇到资金困难,种植茶树菇辅料及人工都需要现金支付,如果错过最佳种植时间,就会直接影响收成。

“这个产品新老客户都可以申请,只需通过手机银行扫码,就能完成贷款申请手续。”就在周为成一筹莫展的时候,邮储银行宁德市古田县支行的

工作人员入村宣传新推出的信贷产品“福·菌贷”。在详细了解产品后,周为成成了村里第一个申请该项贷款的人,仅一个工作日,贷款就顺利到账了。有了足够的资金,他当天就购买了茶树菇种植辅料,并兴奋地说:“邮储银行的‘福·菌贷’,真是一场及时雨啊!”

古田县是中国食用菌之乡,全县农业总产值的70%来自食用菌产业、70%的农村劳动力参与食用菌产业、70%的农户收入来源于食用菌产业。为助力食用菌产业发展,今年,宁德市分行创新推出“福·菌贷”,为食用菌产业相关经营者提供量身定做的信用贷款产品,实现了线上申请、线上放款功能,简化种植户的贷款申请流程及手续,极大地解决了他们申请麻烦、担保难等问题,给他们带来了极大便利。

产业振兴是乡村振兴的重中之重,宁德市分行始终坚持“三农”金融优先发展的原则,聚焦农业产业发展中的痛点和难点,结合不同地区特点,创新推出“福·海贷”“春茶贷”“民宿贷”“海参贷”“烟商贷”等10余款惠农金融产品,助力特色产业发展,不断加大金融服务乡村振兴的力度。去年,该分行累计发放“三农”金融贷款70.86亿元。其中,新信贷产品2.77亿元,为753户海产养殖、水果种植等相关行业经营者提供资

金支持,有力促进了地方产业发展。

个性服务 为中小微企业注活水

“目前,技改项目进展顺利,多亏了邮储银行的及时放款……”近日,宁德市分行走进企业宣传金融业务,福建某农业有限公司负责人对该分行的服务表示满意和感谢。

该公司是集林木花卉种养、水果种植、畜禽养殖及加工销售为一体的综合型农业企业。今年以来,为进一步扩大经营规模,该公司决定开展重点技术改造——饲料深加工技改项目,需投入资金7600万元,但由于企业的大部分资金都集中在生产环节,技改资金一直没有到位。

宁德市分行获悉情况后,主动上门对接,深入了解客户需求,客观分析评估项目市场前景,迅速制定了“技改贷”专属金融服务方案,并在短期内完成审批,为企业发放了1235万元“技改贷”资金。同时,该分行还通过技改贴息政策降低企业融资成本,加快推动企业转型升级。

数量大、分布面广的中小微企业是吸纳就业的重要力量,是经济发展的韧性、潜力所在。近年来,宁德市分行勇担普惠金融责任,不断完善小微

金融服务体系,实施差异化利率,主动为中小微企业减负。仅2022年,该分行就发放中小微企业贷款68.9亿元,贷款户数达1万余户,中小微企业申贷获得率为98.6%。“小微活,就业稳,经济兴。我们将大力扶持重点企业,筛选一批成长好、带动力强的重点企业,加大对涉农及小微企业金融服务力度,落实金融服务小微企业的各项政策,以精准的信贷服务全面激发中小微企业的主体活力,把真金白银送到企业手中,为中小微企业发展注入更多信心和底气,切实解决‘巧妇难为无米之炊’的问题。”宁德市分行行长徐永潮说。

聚焦需求 为地方经济发展增活力

“微信收款315元……”伴随着“邮惠付”收单音箱响亮的播报声,网红商户“舌尖上的霞浦”收银台开启了忙碌的夜间工作。

每当夜幕降临,霞浦太康路夜市就人山人海、热闹非凡。来往的人流、沁人的香气、热闹的叫卖……这红红火火的“夜市经

济”背后,离不开宁德市霞浦县支行的支持。

去年,受疫情影响,网红旅游地霞浦县的“夜市经济”陷入困境。为助力地方经济发展、释放消费活力,霞浦县支行深入开展进商户大走访、大营销活动,全力以赴助力上下游商户、企业复商复市。目前,该支行累计为35户餐饮、旅游等商户提供贷款支持,贷款余额达1324万元;为443户商户办理“邮惠付”收单业务,带动美食消费近860万元。

除了“夜市经济”,宁德市分行的金融支撑还体现在绿色经济、文旅经济、海洋经济等地方经济发展的方方面面。该分行立足绿色产业发展,成立专业服务团队,打造综合金融服务,利用碳减排支持工具减少企业融资成本;以“旅游+”的产业发展模式,创新推出“民宿贷”“产业贷”等产品,为美丽乡村建设注入“金融活水”;结合海洋资源特点和产业发展需要,倾斜政策资源、加强产品创新、加大支持力度,并将农村信用体系建设从陆地延伸向海洋,填补传统信用村建设模式的空白……



济南章丘区支行助力制造业转型

今年以来,为助力装备制造业绿色转型发展,邮储银行山东省济南市章丘区支行积极走访辖区内装备制造企业,组建“1+N”综合服务团队,制定切实可行的金融服务方案。截至目

前,该支行今年累计发放制造业贷款1.6亿元。图为该支行客户经理(左、右)在山东聚鑫专用车制造有限公司走访,了解企业生产及金融需求情况。

□刘志良 摄影报道

亲子活动开启财商之旅

□本报通讯员 刘海龙 张兴兰

“欢迎小朋友们来参加今天的活动,送给你们每人一只吉祥的小兔子!”近日,位于河北省唐山市城区邮政分公司凤凰新城营业所的“凤凰·邮乐园”迎来了10位小朋友,该营业所负责人李建蕊在网点门口热情地迎接他们。小朋友们对兔子公仔爱不释手。他们和家長是来这里参加“开启财商之旅 梦想扬帆起航”亲子活动的。

“凤凰·邮乐园”是唐山市

邮政分公司针对亲子客群搭建的集财商培养、金融知识宣讲、银行网点体验为一体的财商教育综合平台。园内设有儿童阅览区、儿童娱乐区、家长休闲区、财商交流区,通过线下组织亲子活动、线上发布短视频向孩子和家長普及金融知识,为客户提供全方位的金融服务。同时,唐山市分公司还积极整合资源,为亲子客户提供子女教育金规划服务,开展丰富多彩的专题幼教活动。

“唐山是凤凰之城,我们在此成立‘凤凰·邮乐园’也与各

位父母望子成龙、望女成凤的心愿相契合。今后,我们会经常在这里举办财商课程,帮助您和孩子加深对金钱本质的认知,教会孩子花钱、存钱、挣钱……”城区邮政分公司员工郑静介绍着“凤凰·邮乐园”名字的由来和寓意,家長朋友们听得饶有兴致。

“孩子们对金钱有正确的认识吗?知道钱能生钱这个道理吗?……”活动中,唐山市分公司金融业务部张兴兰紧紧抓住客户关注的要点,从了解财商、认识金钱、学会花钱、知道

邮银协同案例展示

项目背景

川藏铁路东起四川省成都市,西至西藏自治区拉萨市,目前,成都至雅安段和林芝至拉萨段已建成通车。川藏铁路新建雅安至林芝段项目,总投资约3198亿元,由国铁集团负责组织实施。在融资业务方面,邮储银行先后对国铁集团本部、厦深铁路(广东)、兰州铁路局、武广铁路客运专线、北京铁路局等成员单位 and 项目实现融资放款。在结算业务方面,2017年3月,邮储银行成功与12306铁路订票系统实现对接;2020年,邮储银行与国铁集团联合印发账户实施资金监管与资金归集的通知,成为继四大行后第5家中国铁路主结算银行。

项目模式

为充分发挥国铁集团5家结算银行(工、农、中、建、邮储)的优势,2021年9月,川藏铁路公司引入竞争机制,并对合作银行提出三个要求:一是研发资金监管系统,二是提供配套金融服务,三是提供增值服务。为成功开展合作,邮储银行四川省分行紧密围绕川藏铁路公司的合作需求,制定“三步走”策略。

主要做法

(一)制定“三步走”策略

自主研发资金监管系统。四川省分行研发的资金监管系统包括13个模块、264个功能点,可实现合同备案、预算管理、支付管理、农民工工资代发、账户查询、预警管理等6大核心功能和相关系统管理设置功能。通过资金监管系统,可对川藏铁路建设资金支付实现三级监控。

制定专属金融服务方案。四川省分行通过乡村振兴主题卡产品——绿卡通(农民丰收卡)为川藏铁路建设人员提供全面的金融服务,并叠加免费医疗咨询服务、涉农意外保险服务等多项权益,实行免收工本费、年费、小额账户管理费等优惠。为更好服务川藏铁路项目建设,四川省分行积极向总行申请开办新网点,向建设企业上下游客户提供贷款融资、保理业务、应收账款质押贷款等融资服务。

邮银协同提供增值服务。川藏铁路公司雅江指挥部和中铁十六局项目部均在雅江,为方便外地企业选址、报价,四川邮银积极发挥协同和属地优势,提供了4处可供选择的办公场地。同时,积极调整邮件配送范围和线路,通过新增仓库、开设便民网购专区、提供专属快递服务等措施,满足了川藏铁路建设人员的日常生活需求。

(二)成立多层次工作组

为保障项目顺利完成,邮储银行总行成立了川藏铁路资金监管系统建设领导小组。四川省分行成立川藏铁路金融服务领导小组,下设业务营销组、系统建设推进组、支撑保障组等3个工作组。四川邮银联合成立川藏铁路项目推进领导小组。四川省分行还成立川藏铁路沿线服务支撑小组,抽调员工分别到甘孜州巴塘、雅江、理塘、白玉县及雅安天全县开展驻点金融服务。

项目成效

(一)成功与川藏铁路公司达成合作

邮储银行获得中铁建集团下属中铁十六局(四川段)、中铁二十局和二十四局联合标段(西藏段)资金监管资格,资金监管份额在新进入合作银行中位列第一。2021年12月,四川省分行开立川藏铁路雅安至林芝段项目部账户、农民工工资专户及4个工区账户。

(二)推动各项金融业务联动发展

2022年,四川省分行已为中铁十六局监管资金7.5亿元,沉淀年日均余额1.6亿元。四川邮银为川藏铁路8标段农民工提供上门开卡服务14次,累计开卡2489张,累计代发工资1.4亿元。新开立中铁十六局上下游账户2户,并复用2户存量账户用于川藏铁路建设资金结算。为中铁十六局供应商提供小企业贷款、保函等产品;开设“便民网购专区”。(专栏案例由邮储银行代理金融管理部提供)

得。按照“以客户需求定营销方向、以总资产定保费规模”的原则,工作人员还向家长们宣传了中邮期交保险积攒教育金、传承资产的理念。一场活动下来,该网点累计实现期交保费7万元。

今年以来,“凤凰·邮乐园”相继开展了“元宵节不倒翁”“亲子黏土手工”“亲子植树节”等活动,亲子客群人数提升到300余人。通过一系列活动的开展,凤凰新城营业所有效提高了“凤凰·邮乐园”的知名度,增强了客户黏性,实现了与客户的深层次建联。目前,该网点累计实现期交保费170余万元,新增储蓄余额200余万元。

存钱、懂得赚钱5个方面,为家长们上了一堂精彩的少儿财商培养教育课程,增强了家長在培养孩子财商方面的认识。为进一步增强客户黏性,李建蕊紧接着介绍了网点的常态化活动日程和会员权益。凡是在网点办理业务的客户,就可以在10余家商户享受购物满减的权益,真正实现了网点、客户、商户三方共赢。

课程结束后,凤凰新城营业所的工作人员带领小朋友玩游戏、剪窗花,与家長谈教育、聊生活、交流资产配置心

代理金融网点走访做到『三抓』

洞见

集团公司董事长刘爱力曾指出:“金融服务无处不在,就是不在银行网点。”近年来,邮政代理金融网点客流量明显减少,这种情况在农村网点更为明显。如何破解网点发展困局、走出新的发展之路?笔者认为,代理金融网点的经营策略要作出相应调整,应传承邮政金融的“四个千万”精神,实施“三抓”走访。

邮政代理金融网点大多位于农村,曾经的“踏尽千山万水、吃尽千辛万苦、说尽千言万语、走尽千家万户”,让百姓认识、接受邮政金融,成为邮政金融客户。而在“手机即银行”的今天,走访工作也有了新的变化。走到哪里,走访谁、怎么访,是需要研究的重点。

抓存量客户走访。网点工作人员要积极走访存量客户,熟悉网点布局及周边环境。在农村,由于很多年轻人外出务工,网点的走访就需要采取两种方式:一是线上与务工客户建立联系,二是实地走访留守家中的老人孩子。通过建立微信群,分享家乡发展动态,了解在外务工情况,以乡情为纽带黏住客户。走访客户的家人,主要是送去企业的关爱,并将他们的学习生活情况反馈给务工客户,成为客户与家乡联系的“桥梁”。城市网点则要更多通过走进社区、厂区,访需求,推业务,掌握客户结构、金融消费习惯与偏好,进而对客户覆盖率、产品匹配度等进行分析,为全金融产品开发打下基础。

抓新增客户走访。做实了存量客户走访,新增客户在哪里就有了方向。新增客户可分为两类:一类是对存量客户的深度开发,由使用一种业务增加到两种、三种;另一类是从未使用过邮政金融业务的客户。工作人员要主动走近客户,用优质的服务和专业的能力赢得客户信赖,成为客户的金融顾问。有了一定的客户基础后,网点可以通过举办“财富周周讲”等理财沙龙活动,对客户进行投资教育,把客户黏得更牢。

抓联合协同走访。金融安全是政府和百姓关注的大事。网点走访要善于借助政府相关部门的力量作为背书,联合组建金融服务工作队。深化金融安全宣传,开展“金融知识下乡”、反电诈宣讲等活动,为客户讲解反假币、防范电信诈骗、反洗钱、防非法集资等知识,营造更加平稳、安全的金融环境,提升邮政金融的品牌美誉度,赢得地方政府相关部门的支持。多板块、多业务是邮政金融相较于其他银行的突出优势,网点可通过与惠农项目、渠道地推、农村物流体系等多任务协同,实现对客户的链式开发。比如,依托惠农专班,协同走访农民专业合作社,深度开发其上下游产业链的农户、加工企业、商户等,发展对公存款、工资代发、普惠保险、信用卡等业务。如此一来,代理金融网点不再是单一办理金融业务的网点,而是邮政综合服务体系的集成平台,施展的空间将更大,也将更有作为。

□方怀银