

赋能首都“专精特新”成长

——北京分行推动科创金融专业服务体系建设

□白璐

专精特新企业是科技创新的重要载体,也是实体经济高质量发展的重要力量。邮储银行北京分行始终坚持支持首都实体经济发展的战略定位,持续加强金融产品和营销服务模式创新,为专精特新及科创企业注入金融动能。截至7月末,北京分行今年累计为331家专精特新企业授信54.31亿元;存量贷款客户为238家,贷款余额达22.59亿元。其中,国家级专精特新“小巨人”企业有47家。

推动金融服务提质升级

北京烽火万家科技有限公司(以下简称“烽火万家”)是一家以从事科技推广和应用服务业为主的国家级及中关村双高新技术企业。2022年,受疫情影响,该企业在生产经营、研发等方面遇到了很大的困难。作为典型的轻资产科创型企业,其缺乏传统意义上的有效抵押物,资金周转不开成

为制约发展的难题。“有的审批流程烦琐,有的放款周期长……”遇到资金困难时,烽火万家负责人郑长水曾辗转多家金融机构,都没有找到有效的解决办法。

邮储银行北京海淀区支行了解到企业的困难后,为其匹配了“小微易贷-科创e贷”,在贷款受理、审批、放款环节开辟绿色通道。很快,1000万元贷款资金就发放到企业账户中。目前,该公司成功跻身北京市专精特新中小企业榜单,并被工信部评为第四批专精特新“小巨人”中小企业。

近年来,北京分行结合“首善之区”定位,围绕专精特新及科创企业客群集中的重点区域以及国家自主创新示范区、国家高新技术产业开发区等集群聚集地,探索开展科创金融专业服务体系建设;成立专精特新企业服务专班,组建跨机构、跨部门、跨层级的专属服务团队,建立总分分支、前中后台协同与流程联动机制;通过创新运营模式,打破传统信贷逻辑,以行业研究为驱动,立足重点

企业特点和融资需求,为企业制定涵盖流动资金贷款、固定资产贷款、项目贷款、供应链金融、发债、并购重组、股权再融资、票证函等的综合金融服务方案。同时,该分行还为企业高管及员工提供财富管理、私人银行、个人贷款等金融产品的定制化服务,满足企业及其员工的多样化需求。

构建多层次的产品体系

专精特新企业处在产业链、供应链的关键环节,对强链、补链、固链及解决“卡脖子”难题具有重要的支撑作用。

“北京分行坚持用‘看未来’的理念来实现与客户的相伴成长,以争做客户‘主办行’的理念开展服务,为企业提供系统性、综合化的金融产品服务方案。”北京分行党委书记、行长周颖辉介绍。该分行围绕区域特色,以首都重点战略行业为目标,将新一代信息技术、医药健康、节能环保、人工智能、新能源汽车与新材料行业6大领域作为科技金融目

标市场。开辟专精特新企业金融服务绿色通道,给予专项政策支持,强化场景数据应用,降低中小微企业的综合融资成本。

在产品设计上,北京分行为不同发展阶段的企业制定不同产品,不断优化专精特新企业准入条件,提高产品额度上限,延长贷款期限,优化担保方式,提升专精特新企业贷款产品适配性。针对初创成长期科创小微企业,依托政府纳税和知识产权等大数据,提供特色线上拳头产品“小微易贷”;针对成长扩张期的专精特新企业,提供科技信用贷款、知识产权质押贷款、投联贷等产品;针对扩张成熟期的“小巨人”企业和单项冠军企业,提供上市贷款产品。

北京分行持续强化政银企交流合作,建立健全政银企对接合作长效机制。用好用足外部政策

支持,畅通专精特新中小企业服务渠道,不定期组织科技型企业推介会、论坛等,陪伴企业共同成长。该分行与工信部中小企业发展促进中心、科学技术部火炬中心、北京市工商联、北京畅通工程平台、北京中金浩资产评估等平台建立合作。强化与各类政府出资的产业投资基金、创投基金、引导基金和专项资金等商业合作。在“借力”外部渠道丰富信息资源、客群资源的同时,北京分行协同中邮证券、中邮保险、理财子公司、邮政分公司,创建科技专营机构,打造“1+N”服务体系(1个客户+N个产品,1个客户经理+N个支撑团队,1个主打产品+N个跨部门产品),通过构建“投行一体化”服务体系,打造“政+企+研+投”生态圈,大力支持专精特新及科创企业高质量发展。

2023年度邮储银行好新闻大赛

拥抱变化 持续创新



□张俊 摄影报道

邓州邮银开创助农惠农新局面

□刘力扬

8月14日,河南省南阳市邓州市腰店镇土楼村粮食购销合作社门口,几辆货车一字排开,工人们正忙着打包、过秤、装车。粮食经纪人符建良看着收购的小麦,欣喜地说:“幸亏有邮政的助农贷款支持,否则,今年的粮食收购肯定做不起来。”这是邓州邮银协同发放助农贷款、助力乡村振兴的一个缩影。

今年以来,邓州市邮政分公司强化邮银协同,开展惠农合作,打造了服务乡村振兴新高地。截至7月,该分公司累计发放“融资E”助农贷款2593万元,规模居全省邮政首位。

协同服务

今年初,邓州市分公司与邮储银行邓州市支行联合下发服务乡村振兴方案,以“融资E”助农贷款为抓手,完善“五大客群”服务标准,提高以数据为支撑的协同服务能力。双方充分发挥“邮政熟悉客户,银行熟悉产品”的互补优势,共建“乡村振兴金融工作室”21个。邮银双方员工密切配合,为客户办理“融资E”贷款。

邓州邮银积极与邓州市政府联系,建立政府、邮政、银行和企业的长效发展机制,围绕当地特色产业,举办“一村一品”推介会、邮银信贷会、邮商联谊会等,宣传惠农贷款,帮助农村经济主体融资纾困。

因户施策

冀梅川是白牛镇寮堂村的养牛大户,过去一直在外务工。4年前,他返乡创业,做起了养牛产业。近几年,冀梅川一直有扩大养殖规模的想法,但其经营规模、抵押物有限,融资成了他最大的难题。当冀梅川到处“贷”时,白牛镇邮政支局局长张博和同事到寮堂村走访宣传。在全面了解冀梅川的养殖情况和贷款意向后,将他转交给邮储银行。随后,邮银双方员工一同上门为冀梅川评估固定资产、养殖规模,当即向他授信20万元。“说啥也没想到,邮政工作人员刚刚来评估,不一会儿,资金就到账了。”冀梅川兴奋地说。

邓州邮银聚焦“一村一品”,因地、因企、因人制宜,精准施策,持续丰富覆盖县、乡两级的特色农村金融服务内涵。双方还将金融服务嵌入农业产业链外部场景,结合产业链资金流、信息流,为农户精准画像,合理授信,极大提升了农户和新型农业经营主体的信贷可得性和覆盖面。截至7月,邓州邮银累计授信235户,授信金额达5900万元。

整村推进

邓州邮银坚持“让数据多跑腿、客户少跑路”的思路,把整村授信作为助力乡村振兴和普惠金融的基础性工作。今年小麦收购旺季,桑庄镇田营村的粮食经纪人田群兴遇到资金周转难题。正当他发愁时,邓州邮银到村里开展整村授信活动,让他看到了希望。在桑庄镇邮政支局局长张博的推荐下,田群兴申请了“融资E”助农贷款。“真没想到,不用任何担保和抵押就贷了50万元,整个贷款过程足不出村,一键搞定。”在邮政的资金支持下,田群兴的小麦生意购销两旺,实现了“金银归仓”。更让他开心的是,邓州市支行将田营村评定为信用村。在田群兴的带动下,越来越多的村民通过邮储银行的助农贷款支持扩大了种植养殖规模。

目前,邓州邮银已建成信用村4个,累计授信200余户,授信金额达378万元,带动农户增收1100余万元。“乡村振兴是实现国家富强、民族复兴的重要抓手,是人民群众对美好幸福生活的新期盼。邓州邮银将进一步根据当地经济发展特点,深耕‘一镇一业’‘一村一品’,持续丰富覆盖县乡的特色农村金融服务,助力乡村振兴。”邓州市分公司总经理李全召说。

向“生态”要增长

——湖南衡阳市分公司赢客增收小记

□陈文芳 熊英 李无我

累计新增储蓄存款220亿元,储蓄存款市场占有率提升至18.12%;金融业务收入2022年末在全省邮政率先突破10亿元大关,年平均增幅11.65%;在全国邮政金融跨年度专项营销活动中,连续三年荣获“百优地市分公司”称号,辖内35个金融网点荣获“千佳营业网点”称号——这是湖南省衡阳市邮政分公司2020—2022年交出的成绩单。今年以来,该分公司打好生态金融“组合拳”,发展势头不减。上半年,储蓄存款规模达770亿元,点均储蓄存款规模为4.23亿元,累计实现金融业务收入6.11亿元。

机制引领 激发活力

金融业务作为邮政的“吃饭业务”,重视绝不能是只挂在嘴上、写在纸上、摆在桌上,而是要充分落实在体制机制优化、人财物资源配置倾斜到位上。衡阳邮政优化顶层设计,在主城区网点实行专业化经营,凝心聚力抓金融。

石鼓区邮政分公司作为主城区金融业务的归口管理部门,在人、物、

财等资源配置上重点向金融业务倾斜。该分公司实行领导包联、区域经理包片、“所主任+综合柜员+理财经理”的“铁三角”联动模式,发挥人效,极大地调动了各层级员工的积极性。同时,落实全员绩效管理,设立积分奖金池,落地“区分公司大奖金池、网点小奖金池”的金融绩效机制分配方式,营造“要想富、搞业务”的发展氛围,进一步提升了网点综合营销能力和盈利能力。在2022—2023跨年度专项营销中,石鼓区分公司成为全省邮政首个储蓄存款新增超过10亿元的县级分公司。今年6月末,衡阳邮政金融客户资产规模达153亿元,点均客户资产规模达5.66亿元。

生态场景 转型升级

衡阳邮政锚定服务生态做文章,汇集邮政大网内外资源,对内协同,对外合作,提升金融服务活动权益,搭建服务场景生态,实现规模化聚客、获信、获客、活客、黏客、获金。

在农村,衡阳邮政大力推进“+金融”服务,实行“一村多站”拓展乡村市场,围绕“村、社、户、企、店”五大客群,打造“支局+站点+乡村振兴金融工作室+信用村+融资E+商户收单”金融

服务生态。目前,全市邮政已建成“进销存”站点128个、关联支局64个,加快抢占巩固发展邮政金融的“乡村根据地”。衡南县三塘塘邮政支局依托站点开展邮商联盟等特色活动,今年上半年,实现站点转介储蓄存款1138万元。小额贷款辅助贷款近三年累计发放8658万元,贷款金额列全省邮政第1位,已建成信用村7个,发放惠农“融资E”贷款2013万元。

在城市,衡阳邮政不断拓展“金融+”服务内容,全力打造“网点+团购点+社区团购+智慧项目+融资E+商户收单”的客户生活服务生态。衡阳邮政逐步构建社区银行、社区生态,积极开展“农产品团购日”“预制菜预订”“社区年货节”“一元钱吃早餐”以及邮商联盟权益优惠等活动。今年以来,共开展社区团购活动700场,活跃团长达787人,实现“邮乐优鲜”销售额109.2万元,参与拼团人数为3.12万人次,营销储蓄存款1518万元;组织基地游47场,参加人数达2866人,客户资产提升4600万元。目前,衡阳邮政已经打造商超、餐饮、酒店、学校等智慧金融场景项目19个。

精耕细作 服务赢客

金融之道,以客为尊。衡阳邮政始终秉承“以客为尊 因您而变”的服务理念,多渠道、多维度拓客维客黏客,效果明显。2022年末,全市邮政有效客户数为289.8万户,价值客户数为

80.4万户,VIP客户数为28.1万户,年均增幅24.1%,列全省邮政第1位。

衡阳邮政金融网点以“三节一生”客户常态化维护为主线,不断创新“嘉计划”、会员日、商户节等活动。线上,制定活动日历,明确每月主题,策划了“新春邮惠季”“刷单满减”“微信提现优惠券”等活动;线下,举办特色节日、公益惠民、高端客户答谢会等活动,以品牌引流,实现客户裂变增长。2022年,各网点广泛开展“最美女神节”“退役军人书画摄影比赛”“爱心理发”等活动3122场,参加人数达4.6万人次,新增客户4000余人,新增客户资产12.8亿元。

为强化“项目+协同”联动发展,衡阳邮政成立专项营销团队,紧盯企业客户,抢占代发、退役军人优待证、个人养老金账户等业务市场,成功营销了移动、电信两个单位的个人养老金账户;整合各专业资源,开展“520客户节”“村邮社邮党共建”“高考生免费寄包裹”“衡邮线上年货节”等活动,带动金融业务发展;深化邮银协同,充分发挥中邮消费信贷线上贷款短平快的优势,为价值客群提供资金支持。2020年以来,全市邮政代理金融渠道累计发放中邮消费信贷3.97亿元。此外,衡阳邮政围绕“教育+健康”市场,建设“素质教育主题邮局”“健康驿站”,为城乡居民提供中小学生素质提升、健康体检等服务,增强了有邮政特色的差异化服务竞争力。

□宋德彦 崔鹏森

“乡村振兴东风劲。邮政应如何深度融入国家乡村振兴战略,促进业务发展,形成看得见、摸得着的成效?围绕这一课题,济宁邮银共同探索,在‘融资E’发展上找到了突破口。”山东省济宁市邮政分公司总经理杜永峰说。近年来,济宁市分公司和邮储银行济宁市分行以“融资E”产品为抓手,搭建乡村振兴金融服务站,在助力乡村振兴的同时,有效推动了业务发展。截至7月底,济宁邮银累计助力当地农户增收1800多万元,为106家小微企业解决融资难题,助力企业扩产增收1200多万元;发放“融资E”贷款3.2亿元,惠及1650多农户。

“有了乡村振兴金融服务站,在家门口就能办贷款,太方便了!”近日,在济宁市任城区黄屯邮政支局乡村振兴金融服务站办理贷款的黄先生说。济宁邮银共同盘活代理金融网点资源,通过利用闲置台席、开设VIP客服专区、单设授信服务场所三种方式,搭建乡村振兴金融服务站,为客户提供理财、信贷、保险等综合金融服务。目前,邮银双方共建成镇级乡村振兴金融服务站155处、村级乡村振兴金融服务站35处,发放贷款近千笔,金额达1.8亿元。

为满足客户多元化的服务需求,济宁邮银还积极与乡镇里人气较旺的商超合作,共同打造邮政综合便民服务站,目前,服务站数量已超500家。便民服务站在满足百姓基本用邮需求的同时,可与邮政自有网点实现资源共享、流量互通、业务互促,其业务种类涵盖了邮件自提、邮储卡积分兑换、邮乐购、“邮帮办”政务服务等。

邹城市匡庄邮政综合便民服务站位于菌菇种植集中区,客流量大,有贷款需求的农户也多。今年6月,在邮件收投、邮乐购等业务的基础上,该站点相继叠加了积分兑换、助农直播等功能。1个多月来,该站点已引荐“融资E”客户189户,成功授信68户,授信额度突破1700万元。

为推进全市信用村建设工作,济宁邮银紧盯集团公司“75521”达标要求,通力协作,共同打造“农民身边的银行”。截至7月底,双方累计建成信用村717个,其中“75521”达标村55个,两项指标均居全省邮政第1位。

肥东邮银助农纾困

今年以来,安徽省合肥市肥东县邮政分公司联合邮储银行肥东县支行发挥协同优势,利用中邮惠农APP等线上平台,为家庭农场、专业合作社、农业种植养殖大户等新型农业经营主体提供优质贷款服务。同时,依托“省农业担保公司码上办”“政信贷”“再就业贷”“信用户贷”等信贷产品,满足不同农业经营主体的资金需求。截至7月末,肥东邮银累计发放涉农贷款2.4亿元,同比增长35.1%。图为古城镇支局员工在种植大棚了解农产品长势、宣传金融业务。