

南日岛上渔歌美

莆田市南日岛是福建省首个国家级海洋牧场示范区,海域面积广阔,海洋资源丰富。2018年以来,邮储银行福建省莆田市分行通过设立“普惠金融服务站”、推动农村信用体系建设、定制特色信贷业务模式等方式,支持南日岛一二三产业融合发展,实现渔业更优、品牌更响。

“普惠金融服务站”有妙用

2018年,莆田市分行成立专项调研小组,通过走访政府、走访协会、走访同业、走访养殖户、走访邮政网点的“五个走访”,并进行深入调研后,在岛上的邮政速递网点建立起“普惠金融服务站”。

“以前贷款,要乘船15分钟、再坐客车60分钟,到城里银行才能办理。自从有了邮储银行的‘普惠金融服务站’,不用出岛,用手机银行APP申请,钱就到账了。”南日镇浮叶村村民陈阿水乐呵呵地说道。

陈阿水从2018年开始种植龙须菜,当时,向亲戚东拼西凑后,资金依旧不足。

“我当时就想试试看,反正就在岛上,走过去问问也蛮方便。”陈阿水回忆道,“没想到,‘普惠金融服务站’的邮储银行工作人员,当日就受理了我的贷款申请,并发放了10万元资金。”此后4年里,陈阿水在邮储银行的资金支持下,不断扩大龙须菜种植面积,现已有龙须菜10亩,产值近12万元。

今年,陈阿水想继续扩大龙须菜种植面积至20亩,需要更多的扩容资金。他第一时间来到邮储银行“普惠金融服务站”,通过“信用极速贷”进行增贷,申请5分钟便获得了20万元新增资金。

随着岛上居民金融服务需求的多元化,“普惠金融服务站”也不断升级。如今,已成为能办理贷款、信用卡、二维码收款等业务并进行反诈等金融知识普及的综合“一站式”金融服务站。今年

又配备了血压计、急救药箱等物品,为村民提供便民服务。

建设海岛“信用村”

每年5月,长长的海带勾勒出南日岛一幅“海上丰收”的美景图。此时也是养殖户魏兴国一年中用工、用钱的高峰期,他需要雇一批工人,在短时期内完成海带收割、收储工作。

而在海带丰收季到来之前,莆田市分行就特地组建了5支移动金融小分队,每周固定3天上岛,对海带养殖户进行集中走访,了解、收集资金使用需求。魏兴国就是在金融小分队走访时,凭借其邮储银行信用用户的身份,快速获得了20万元线上“信用用户”贷款,补足了资金缺口。

莆田市分行三农金融部负责人介绍,早在2018年,该分行就启动南日岛“信用用户”“信用村”建设工作。目前,已在岛上建成“信用村”15个,覆盖率达88.24%,评定“信用用户”602户。近年来,该

分行利用科技赋能传统线下“信用村”建设模式,创新推出线上“信用用户”贷款,探索为农户普遍授信、主动授信、提供综合服务的途径。自2018年以来,已累计为南日岛村民投放信贷资金2.37亿元,贷款余额超1亿元。

赋能地标性产品

福建是地理标志产品大省,数量位列全国第二。南日岛上的“南日鲍”肉质细嫩、营养丰富,是国家地理标志产品。福建省分行深度嵌入鲍鱼从育苗、养殖、加工、收购到销售各环节,全面掌握鲍鱼养殖产业链各环节的资金需求,精准支持鲍鱼全产业链发展。

位于南日岛浮叶村的福建东禹海洋健康食品有限公司,是一家从事“南日鲍”种质研究、育苗、养殖、加工、销售的企业。公司负责

人杨建忠是当地的“鲍鱼育苗大王”,每年培育的“南日鲍”大规模种苗约2000万粒。在一次走访中,莆田市分行工作人员了解到,杨建忠因缺少抵押物而遇到融资困难,于是向其推荐了“福海产业贷”。

随后,杨建忠申请并顺利拿到了30万元的专项贷款。“有了贷款的支持,我们将马上采购一批饲料,同时升级精细化的育苗管理和采收作业技术。”杨建忠说。

据了解,莆田市分行针对当地鲍鱼育苗企业、海产品收购加工企业推出了“福海贷”专属产品,重点支持品种改良、设施升级、产品深加工等。如今,南日岛每年可产“南日鲍”约2亿粒,占国内鲍鱼市场的30%,年产值近9亿元。 □黄益强



智慧交易平台助生姜销售

凌晨两点,位于山东省昌邑市都昌街道的琨福大姜市场早早“醒”来,四面八方的姜农们载着一车车大姜早早地来到这里。与他们一样,每天早早赶来的还有这样一支队伍——今年以来,潍坊市邮政分公司在琨福大姜市场以金融结算为切入点,以打造生姜交易全产业链为主线,强化科技赋能,搭建了全省邮政首个“大姜智慧农批市场管理平台”。

4月,潍坊市分公司与琨福大姜交易市场方签订战略合作协议,打造“大姜智慧农批市场管理平台”。平台在硬件方面,结合高频交易、高低温、大风尘等外部环境,将设备进行模块化设计,分为触摸屏显示器、主机、打印机、高拍仪、刷卡器、扫码器等几个独立模块,既方便实用,又便于日常维修。软件方面,以称重环节为核心,开发了集成硬件控制的称重系统,并对原

有的“丰收宝”支付软件进行了升级,实现了与称重系统的互联互通。同时,开发市场后台管理系统,集过磅、收购订单及市场交易信息于一体,市场管理方可实时掌握整个市场交易情况。潍坊市分公司成功切入“现场称重作业、收购商支付结算、市场管理”三大场景,用科技手段使传统农批市场向信息化、智能化、线上化转型升级。

该分公司还充分发挥协同优势,与邮储银行潍坊市分行在市场设置乡村振兴联合服务站,协同推进市场授信,主动为市场农户提供创业贷款,为市场经纪人、洗姜机负责人提供信贷服务,缓解其资金压力。据了解,“大姜智慧农批市场管理平台”的上线,为8000余户姜农和170余户收购商提供交易结算服务,每年可为姜农节省提现手续费120余万元。

□崔鹏森 刘萍 汪尚超



全民反诈 你我同行

日前,中邮保险河南分公司携手郑州市公安局金水分局、顶端新闻通过“线上直播”进行反诈宣传,为中邮保险客户及广大群众送上反诈“干货”。直播过程中,郑州市公安局的李警官向大家介绍了电信网络诈骗的定义,用生动的案例对高发的“虚假网络投资”“刷单返利”“虚假网络贷款”等电信诈骗的方式进行了详细讲解。据统计,直播活动最高时段近30.1万人同时在线观看,有效地向百姓普及了反诈知识。

□王颜 刘津旭 摄影报道

数据驱动智慧决策 打造消费金融生态圈

洞见

□中邮消费金融公司董事长 王晓敏

当前,新一代信息技术正在加速演进,数字经济在社会发展中的战略性、支撑性、引领性作用日益凸显,数字与金融的深度融合,正成为推动经济高质量发展的强劲“引擎”。

为践行国家扩内需战略,实现金融服务与消费环节的紧密衔接,中邮消费金融制定了包含“数据驱动、智慧决策、连接生态”的“向智慧生态化转型”的数字化愿景,强调通过发挥数据资产的价值,实现业务和管理上的智能决策,同时以数字化手段建立自身合作生态圈,形成消费金融数据和场景生态。

全力促消费 支持消费市场“暖”起来

数字金融是数字技术在金

融行业实践的产物。一方面,数字金融承担着助力变革、深化服务、支持数字经济与实体经济融合发展的使命;另一方面,数字经济的蓬勃发展,显著促进了普惠金融发展。中邮消费金融秉承“助力消费升级,让金融服务零距离”的使命,以客户为中心,通过数据驱动、科技赋能满足更广泛消费者的金融需求。

一是践行普惠金融理念,推动消费金融行业的数字化进程。在客户服务方面,提高中低收入人群的金融服务可得性,填补金融服务空白,实现对商业银行零售金融服务的差异化补充。同时,通过积极进行数字化建设,不断优化风险定价机制,降低贷款利率,使更多的人能够负担得起正规金融服务,从而激发更多的消费活力,帮助释放潜在的消费需求,增强消费对经济发展的拉动作用。在业务流程方面,中邮消

费发掘和建立了许多有效的客户触点,借助创新技术和工具,以数字化和智能化的方式提供高效的金融服务,持续提升客户体验。在运营过程中,强化对客户相关数据的深度应用,精准客户画像,以提供更个性化的产品和服务。在智慧生态建设方面,将数据与新的隐私计算技术相结合,实现对数据生产要素、企业服务对象、企业产品服务的整合和创新,提升公司“生态能力”,加深对场景的渗透,以便为客户提供更加精准的金融服务。

二是通过数字化和智能化的业务经营管理,实现成本降低和效率提高。通过全面优化企业的端到端流程和数据,细化核算数据要素之间的关系,不断改进模型和工具,实时监控和快速洞察经营过程中的各种问题。通过可视化方式更清晰地呈现经营情况和趋势,以协助管理层做出更明智的经营

决策,提高风险控制能力和运营效率,从而为消费者提供更具优势、高效的金融服务。

以数据驱动 提供更便捷高效服务

为实现数字化愿景,中邮消费金融将从三方面着手:一是进一步夯实数据基础建设,为数据驱动提供高质量基础保障。完善企业级数据仓库建设,打造更牢固的数据基础底座,建立从业务到数据的架构体系,设计更友好的数据服务界面,提供标准化数据和服务,为公司内部以数据驱动业务流程提供基础保障。二是强化数据智能分析和应用,构筑金融智慧决策大脑。强化全员数据驱动思维,在业务流转上,从实际业务场景出发,通过深挖数据价值,辅以人工智能分析,进一步明晰客户需求,为客户提供更精准的金融服务和更友好的客户体验。在经营决策

上,锚定业务目标,以各维度数据为基础,实时分析业务问题和发展趋势,辅以决策模型提供经营决策建议。三是通过数据链接业务场景,构筑更加完善的消费金融生态。在数据驱动和智慧决策的基础上,进一步提升金融科技的应用和创新水平,联接包括金融机构、消费者、电商平台、支付平台、数据提供商等相关行业的合作伙伴,将金融服务嵌入消费场景中,逐步构筑消费金融新生态,为合作伙伴赋能,为不同消费者提供无处不在的定制化金融服务。同时,通过数据共享和交换,打造良好的信用信息共享平台,共同完善风险防控体系,逐步完成以数据驱动为基础、智慧决策为应用的智慧生态。

促未来发展 着力智慧生态化建设

随着科技的快速发展和消费者行为的转变,消费金融行业的数字化转型正在加速进行。公司成立至今,中邮消费

金融始终坚持以科技创新为核心驱动力,借助先进的数字技术,从全面系统化向智慧生态化演进,建设了基于“千人千面”、数据驱动的智能渠道平台,基于人工智能技术为客户提供精准的个性化服务和自助服务,平台运营用户达千万级;建成了“1+2+3”架构的数字化风控平台,通过一个智能决策中心,数据、AI两大中台,模型、变量、策略分析3个平台,贯穿“数据、变量、模型和策略分析”的风险决策全流程,支撑精细化风险管控,不断提升金融服务的品质 and 用户体验,形成了符合自身发展特色的数字化业务模式,数字化转型成效显著。

当前,数据已成为数字经济下的核心资产,通过数据赋能业务,全面打通数据壁垒,释放数据生产力,使得整体金融服务水平再上新台阶,是金融数字化转型的核心,也是金融行业的共识。

基于此,中邮消费金融制定了包含“数据驱动、智慧决策、连接生态”的“向智慧生态

化转型”的数字化愿景。该愿景有三层含义:第一层含义面向客户,以客户为中心,围绕客户的各类生活场景,利用数据与技术,成为最懂客户的消费金融公司,为客户提供所需的产品及服务。第二层含义面向合作伙伴,以数据作为关键生产要素,与产业上下游相关伙伴建立联盟,通过互利互惠的创新合作模式,共同经营优质服务。第三层含义面向员工,通过进一步完善各数字化业务平台,促进数据驱动业务流程流转,扩大AI技术的研究及运用范围,为员工创造更加便利、快捷、舒适的工作环境,帮助其释放创造力。

未来,中邮消费金融将继续深化数字化转型,以数据驱动为核心,推动业务和管理模式的创新,逐步实现“向智慧生态化转型”的数字化愿景。通过发挥数据资产的价值,实现更加智能的决策和更加精细化的风险管理,为消费者提供更加便捷、高效和个性化的金融服务。

邮银协同案例展示

项目背景

江西省赣州市委、市政府在《2022年赣州市提高民生品质行动方案》中提出,要补齐社会保障短板,加强乡镇医保经办多端窗口建设。江西省赣州市邮政分公司和邮储银行江西省赣州市分行在全国邮政率先打造“邮医合作”模式,持续推进医保(邮储)便民服务站建设,打通医保政策和配套服务落地的“最后一公里”。

项目模式

(一)邮医协同共创“三医”生态圈

赣州邮银与赣州市医疗保障局三方联动,构建并深化了对医疗主管部门、两定机构(定点医疗机构和定点药店)、外出务工人员、村医客群等重点“三医”行业客户的“1+N”综合立体式服务模式,着力打造“医保+金融、医药+金融、医疗+金融”的智慧金融生态圈。

(二)邮医协同共创便民服务

赣州邮银为市医保部门高效制定以“网点代办、服务下沉、镇村延伸”为思路的专属金融服务方案,主动提出“邮银一医保大厅”示范网点建设合作,通过“邮医合作”,成功打造“15分钟便民医保服务圈”。

(三)邮医协同共建工作机制

赣州邮银与赣州市医疗保障局共同建立联席会议制度,共同商讨业务规划、进行市场研究,开展联合调研及考察学习;建立对口联系制度,对需要解决的重大问题确定工作方案,各自负责督促和落实;建立信息共享机制,加强医保业务信息、金融信息对接共享。赣州邮银成立领导小组,按季通报、跟进项目推进情况,确保项目成效。

主要做法

(一)建设示范网点,提高民生品质

赣州邮银共建“邮银一医保大厅”示范网点,该合作模式得到了集团公司、邮储银行总行领导的充分认可。

(二)推动全面合作,打造智慧金融

赣州邮银通过“医保(邮储)便民服务站”建设,逐步完善经办医保业务、服务参保群众、搭建医药医疗线上+线下应用场景等功能。

(三)组建邮医团队,提供“1+N”专业金融服务

赣州邮银积极落实总行“1+N”经营与服务新体系建设要求,组建了以1个客户经理为核心,以产品、风险、技术等N个条线专业人员为支撑的“1+N”邮医专业金融服务团队。

项目成效

截至2023年6月末,赣州市分行已为现有定点医疗诊所、定点药店及村医客群放款1.33亿元,为医保参保人员发放信用消费贷款20.77亿元,“医院贷”今年累计发放2645万元,药品生产企业、药店贷款等结余4216.5万元,公司贷款累计发放1.2亿元,累计激活医保电子凭证4.39万户,为参保群众提供线上医保缴费服务超过2.4万人次,缴费金额约846万元,活客、获客齐发力,积极构建“三医”金融生态圈。

(专栏案例由邮储银行代理金融管理部提供)