

“贷”动美丽乡村新生活

——重庆巫溪邮银共促“融资E”贷款业务发展侧记

□李宏鑫

10月11日,是重庆市巫溪县蒲莲镇赶场的日子,街上人来人往、车水马龙。在蒲莲镇邮政所的客户接待室里,所主任李玲正为客户谭周东查询其前天申请的“融资E”贷款是否到账。“系统显示已经到账了。”“太好了!有了这笔钱,我的门面就能再扩大一倍!”探着身子亲眼确认了入账信息后,谭周东开心得合不拢嘴。

今年以来,巫溪县邮政分公司联合邮储银行巫溪县支行,通过多轮培训提升业务人员的专业能力,利用数据赋能精准开展重点客户走访,在“融资E”贷款业务发展上取得了喜人成绩。截至10月18日,巫溪邮银今年“融资E”贷款余额净增1696.4万元,完成计划进度的150.12%。

邮银协作 抢前抓早

“钟局长,我真不需要提供其他证明了吗?”“不用了,李叔。您就在家等着,我们的工作人员会上门为您办理的!”李军是家住亨副食店的经理,为了扩大经营规模,经人介绍,特地来到巫溪县文峰邮政支局办理“融资E”贷款业务,接待他的是文峰支局局长钟威。

因为自己提出了一个“大胆”的贷款金额,李军觉得业务流程肯定很复杂,可钟威只是简单了解了一些信息,就让他回家等着邮政人员上门服务,这让李军着实没想到。当天下午,文峰支局的工作人员来到李军的副食店里,实地查验相关贷款资质,然后将他的资料录入“邮客行”APP白名单,并联系对口的邮储银行信贷经理为他审

核资料。告诉他,接下来,只需要等待银行放款了。

方便快捷的贷款办理流程背后是邮政网点和邮储银行的密切配合。为抢前抓早发展“融资E”贷款业务,巫溪邮银共同召开“融资E”贷款业务发展启动会,并达成了“早部署、早行动,不等、不靠、不观望”的发展共识。

按照双方部署,邮政网点工作人员负责寻找客源、完成走访,在了解客户贷款意向后,通过“邮客行”APP录入客户信息;邮储银行信贷经理在接到贷款需求信息后,及时为客户审核资料,提交申请。为提高工作效率,巫溪县支行行内为全县各邮政网点分别匹配了一名信贷经理,全流程协助网点办理“融资E”贷款业务。

“巫溪县分公司利用邮政网多面广的优势挖掘客户资源,巫溪县支行利用专业知识在业务培训、资料审核、产品匹配上给予支撑,大家相互配合,协同推动业务发展。”在巫溪县分公司金融部负责人冉芳看来,各展所长是邮银双方联动发展的核心,也是实现共赢的基础。

培训辅导 能力提高

方向既定,路径即明。巫溪邮银的明确分工为“融资E”贷款业务发展创造了有利条件。接下来,如何让双方员工高效协作,培训是必不可少的一步。

在邮银双方紧锣密鼓的安排下,一场由巫溪县支行信贷经理雷梅芳授课,41名邮政网点负责人和理财经理参加的业务培训在县分公司七楼会议室展开。“今年的‘融资E’贷款业务培训是学习强度最大的一次,项目学习、

话术指导、客群定位……感觉学都学不完。不过拿着‘武功秘籍’再去走访客户时,还真有事半功倍的感觉。”文峰支局理财经理冉瑞芳一边说,一边翻开笔记本开始温习功课。

专业性、系统性、集中性的培训课程让大家对“融资E”贷款业务知识有了更深入的理解,但不同网点所处的地域不同,面临的市场环境也不同,所需的发展策略必然不能是千篇一律的。为此,在集中培训后,巫溪县分公司又陆续开展了23场“送培到网点”活动,由金融部管理员带队,“一对一”为网点“传经送道”。这样既能确保培训效果,又能针对各网点所处的市场环境“私人订制”发展策略,及时把脉业务发展。“从业务指导到压力疏导,从问题分析到经验分享,全方位、全流程的培训,让员工在发展业务时信心更足、技巧更高、能力更强。”谈到将部门5名员工全部纳入培训团队的决定时,冉芳觉得十分值得。

在专业的培训后,效果逐渐显现。如今,在巫溪邮政,很多像冉瑞芳一样曾经的贷款业务“小白”纷纷转型为“融资E”贷款业务的“行家”,营销业绩越来越突出。他们从走访客户、介绍业务到规划产品,全部轻松“拿捏”,为业务发展注入了强劲动力。

数据赋能 精准走访

“感谢邮政送来的‘及时雨’!今年想扩大养殖规模,却差些资金,幸好邮政员工为我匹配了合适的贷款产品,解了我的燃眉之急。”说话的人是巫溪县木友养殖有限公司的负责人易木友。

两个月前,巫溪县分公司工作人

员通过走访了解到该公司急需资金周转,主动上门进行风险评估,最终帮易木友申请到50万元助农贷款,帮他渡过了难关。

如果说培训的意义是提高人员业务水平,那么,齐心协力推动“大走访”工作则是对客户的精准挖掘。结合过往工作经验,巫溪县分公司摒弃广撒网、全覆盖的营销方式,通过CRM系统筛选优质客户,结合线下网点客户台账,为每个网点下发了一份极具价值的客户走访名单——“邮务CRM筛选重点客户名单+今年新增企业名单+去年签约客户回访名单”。“除了名单,我们还为每个网点定制了走访任务图和时间表,争取一击即中!在精准走访的同时,我们也要对客户的贷款资质、经营状态、还款能力进行综合审查,做到合规放贷,确保贷款的安全性。”巫溪县分公司市场部负责人许伟志认为,精准的任务清单改变了以往业务人员出门不知去向的踌躇状态。如今,大家手握“名单宝典”,走街串巷,精准走访客户。

“邮政的服务太贴心了,如果没有这笔资金,我的产业转型计划就真的坚持不下去了。”在巫溪邮银为向兵平提供了20万元资金支持后,他如遇救星。目前,这笔资金已经投入其转型项目中,助力他创办的“瓜瓜小镇”成功转型为集采摘、餐饮、小型游乐场为一体的综合性农家乐,预计年收入可提升30万元。

得益于精准走访,更多像易木友、向兵平一样的乡村振兴创业者得到了“融资E”贷款的支持,在他们的共同努力下,曾经很多遥不可及的梦想正在巫溪这片土地成为现实。

近年来,邮储银行江西省赣州市分行围绕县域特色产业、重点产业,加大资源投入力度,强化金融产品创新,全力破解农业、农村、农民融资难题。截至今年9月末,该分行累计发放“三农”类贷款超820亿元,惠及客户超41万人次,涉农贷款余额超153亿元。

特色定制 让产业发展有了“强后盾”

张祖尧在赣州市崇义县经营了一家竹炭厂。前不久,厂里生产的竹炭销量大幅上升,张祖尧想扩大产能,却因缺少流动资金寸步难行。邮储银行江西省崇义县支行客户经理在走访中了解到张祖尧的情况后,向他推荐了“毛竹产业贷”,并开展信贷调查,帮助他成功获得了50万元贷款。

产业兴则乡村兴。为更好地支持特色产业发展,赣州市分行深入推进“一业一策”“一县多链”,因地制宜地选取脐橙、白莲、油茶等特色产业,制定了40余个民生产业贷款营销方案,进一步增强金融产品功能、扩大服务覆盖面。

信用成金 让农户致富有了“定心丸”

“被邮储银行评为信用户后,我们农户贷款更方便了。”赣州市信丰县大塘埠镇沛东村的肉兔养殖户徐润生高兴地说。今年初,邮储银行信丰县支行深入开展农村信用体系建设,徐润生被评为信用用户。

5年前,为了照顾年迈的父母,在广东务工的徐润生决定返乡创业养殖肉兔。前不久,他想趁着肉兔饲料价格下跌多囤点,但手头没有那么多资金,他第一时间想到了邮储银行。了解了他的贷款意愿后,信丰县支行工作人员主动上门开展贷前调查,当场向其发放了16万元线上信用用户贷款。

为更好地解决农民融资难题,赣州市分行以农村市场网格化运营体系建设为抓手,要求所辖机构将零售信贷业务下沉乡镇、配备管村客户经理、开展普遍授信等。该分行主动与地方政府、农业部门沟通,组建了18支乡村振兴工作队和56支乡村振兴攻坚队,大力开展普遍授信及信用村扫村行动。截至今年9月末,该分行累计建设信用村3200余个,评定信用用户5.1万户;为信用户发放贷款超200亿元,惠及信用户2.6万户。

□杨兰

赣州市分行 金融服务『增色』乡村振兴

2023年度邮储银行好新闻大赛

拥抱变化 持续创新



2024 邮享贷 美好生活季

利率享优惠 好礼贷不停

邮享贷是中国邮政储蓄银行面向个人客户推出的综合类消费贷款产品,可用于本人或家人购车、装修、旅游、教育等多种消费支出。

- 便捷高效 用途广泛
- 利率优惠 支用灵活
- 支用有礼 满足惊喜

年化利率: 3.39%-13.8% (单利)
(具体利率根据客户实际情况差异化确定)

扫码立即申请



A股股票代码: 601658
H股股票代码: 1658
客户服务热线: 95580
网址: www.psbcb.com

| 扫一扫更多惊喜 |



中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

绿色让生活更美好