

助力百姓美好生活

中国邮政储蓄银行个人有效客户突破6亿户

中国邮政储蓄银行(下称“邮储银行”)拥有天然的零售基因和业务禀赋,凭借“自营+代理”的独特经营模式,近4万个营业网点深度下沉,覆盖广泛、布局均衡,覆盖中国99%的县(市)。庞大的网络优势和个人客户资源为邮储银行零售业务发展提供了源源不断的动力,推动零售业务快速发展。近日,邮储银行个人有效客户规模突破6亿户,数量超过中国人口总量的40%。

“新零售者得天下”。如何围绕客户这一核心,从满足客户现有需求向挖掘客户潜在需求转变,从提供常规金融服务跨越到提供一站式综合金融服务,正成为银行业零售领域转型的重要方向。

在行业零售金融大发展的市场形势下,邮储银行正加快构建“用户引流、客户深耕、价值挖掘”三位一体的“新零售”发展模式。一是构建泛生活服务生态圈,开展信用卡“悦享家庭日”活动,打造“YOU生活”泛生活服务生态圈,引入优质商圈资源,升级消费场景;二是拓展消费金融,利用大数据风控技术优势,加深与头部互联网企业的合作,为更广泛的大众客户提供高效、便捷的消费金融服务;三是发力财富管理,打造专业团队、专属产品体系,满足客户日益增长的财富管理需求;四是践行普惠金融理念,打造开放式缴费平台,推进第三代金融社保卡发卡、退役军人服务卡等,丰富便民惠民支付场景。

此外,邮储银行在广覆盖的网点布局基础上不断提升网点效能,突出“智能化”“轻型化”和“综合化”转型方向,大力提升网点服务能力、全业务服务能力、专业化经营能力和线上线下一体化的全渠道服务能力。

未来,邮储银行将加快近4万个网点的转型升级,深入推进线上线下渠道融合,持续丰富金融产品和服务,为客户提供一站式综合金融服务,全方位满足广大客户对美好生活的向往和追求。

第六亿位个人客户的故事

刘远路,洪城大市场的经营业户之一——爱思妮饰品有限公司总经理,也是洪大集团百货区党支部副书记。

全国百强市场——洪城大市场,坐落在英雄城江西南昌市。该市场经营面积12万平方米,市场共分四大交易区,拥有店铺及摊位近万个,经营业户1.3万户,从业人员5万余人,带动就业8万余人,日均客流量10万余人,是江西省唯一的全国重点商贸市场,已成为南昌都会的创业工厂、江西老百姓的自主实力品牌。邮储银行近4万个网点遍布城乡,而商贸市场正是邮储银行重点服务的市场之一。

“当兵的经历是我一生的财富。”谈到自己的经历,刘远路感慨道。1993年,刘远路怀着儿时的梦想加入中国人民解放军,入伍后积极投入训练,凭借刻苦的训练和出色的战术素养,荣获“优秀士兵”等荣誉称号。入伍第二年,刘远路光荣加入了中国共产党。三年后,刘远路脱下军装,告别军中朝夕相处的战友,离开部队,回到南昌。退伍回来的刘远路,来到了当时小有名气的江西变压器厂工作,但敢拼、敢闯、敢冒险的他并不满足于现状,2000年,他毅然选择创业,踏入了洪城大市场这片创业热土。

“我会时刻铭记我是一名退伍老兵,也是一名党员,会发挥好党员模范带头作用,永葆军人本色,继续为百姓服务。”刘远路做到了言行一致。2007年6月26日,洪大集团百货区党支部正式成立,他担任党支部书记。之后,他以党支部为平台,充分发挥党员的先锋模范作用,紧跟洪大集团做公益,为汶川地震中受灾同胞捐款捐物,每年参加“爱心送高考”活动,定期前

往老年福利院,看望孤寡老人。“在自己实现生活小康后,不断回馈社会,帮助更多的人,这就是我的梦想。”刘远路动情地说。

说起刘远路与邮储银行的缘分,要从汇款说起,刘远路在洪城大市场经商,客户遍布全国,最早一笔汇款就是使用邮政汇兑。近年来,邮储银行产品不断丰富,可提供信贷、投资理财、支付结算等一揽子综合金融服务。与此同时,邮储银行利用网络优势深入市场,主动为客户提供优质服务。今年11月,邮储银行南昌市分行辖内的民德路支行与洪大集团工会联合举办了一场“洪工贷”金融服务推荐会,通过现场推介,刘远路办理了邮储银行腾讯联名卡、“洪工贷”等业务。

“邮储银行工作人员积极热情的态度、丰富专业的知识,给我留下了深刻的印象,我也希望一如既往地跟邮储银行合作。”说起与邮储银行的合作,刘远路赞赏有加。在金融服务推荐会结束不久,邮储银行的客户经理就主动介绍二维码收单业务的优惠和便利。刘远路了解到,办理该业务商户收款后提现免手续费,既符合商家的收款需求,又可方便顾客支付。刘远路说:“这个二维码收单业务是一项真正为商户减轻负担的业务,换个角度也是一项给商户增收的业务,我希望商户们都能真正地把这个二维码用起来,享受到这项业务带来的优惠和便利。”他还热心地为邮储银行的二维码收单业务做起了义务宣传员。

邮储银行的客户经理在洪城大市场拓展业务的时候,都会像拜访老朋友一样,经常到他店里去坐一坐、聊聊天,分析当前市场环境,介绍邮储银行最新的金融产品,也聊家长里短。刘远路笑着说:“我虽然办理邮储银行的业务不久,但心里觉得就像老朋友一样,希望邮储银行越来越好。”

刘远路作为邮储银行第六亿个人客户,也被邀请至邮储银行上市仪式现场担任特殊嘉宾。能来到现场观礼他感到很自豪,出门前特意熨烫了自己的西装,戴了一条红领带。“邮储银行服务很好,我非常看好邮储银行的未来发展,邮储银行员工的努力和专业让我看到了邮储银行的发展潜力,未来可期。希望以后能与邮储银行更加紧密合作,也祝愿邮储银行业务蒸蒸日上。”

“创业英雄”孙兰波的晋级之路

2018年12月1日,中央电视台举办2018“CCTV中国创业榜样”颁奖典礼上,邮储银行客户孙兰波当选“中国创业榜样”,这是近两年来第二位通过

邮储银行推荐获得这一奖项的创业者。

2018年2月,孙兰波在邮储银行与中央电视台联合举办的《创业英雄汇》项目海选深圳站中,携“叔碳解决方案”项目脱颖而出,登上央视舞台。

叔碳是什么,有什么用?很多人对此感到陌生。事实上,叔碳被广泛应用于涂料、医药、农药等领域,是重要的精细化工原料。而且,添加了叔碳酸的材料,强度是钢的5倍以上,密度只有钢的1/5,是新型汽车、飞机、航天等高端制造领域不可或缺的新材料。但如此重要的产品,其核心技术和生产几十年来一直被国外企业垄断。

1992年,毕业于协和医学院药物化学专业的孙兰波,怀揣着报国理想开始创业,带领团队用二十几年研发出叔碳酸及其衍生物的制造方法,填补了国内在叔碳应用制造领域的空白。2005年,孙兰波创办河北四友卓越科技有限公司。在激烈的市场竞争中,孙兰波带着四友公司稳扎稳打,逐步确立了在全球叔碳领域中的引领地位。

同所有创业者一样,孙兰波在创办公司初期也面临着“融资成本高、融资渠道少”等问题。2015年,四友公司因扩产导致流动资金紧张,邮储银行河北省廊坊市分行多次对企业进行实地走访,经过详细调查后,决定为四友公司授信,提供了3000万元的贷款支持,顺利解决了四友公司发展过程中遇到的资金短缺问题。“这3000万元的贷款支持,让我们挺了过去。”孙兰波说。

2017年,随着四友公司经营规模的持续扩大,下游国外客户不断增多,对流动资金量的需求也随之加大。邮储银行河北省廊坊市分行经综合考量,为其推荐了解决科技型中小企业贷款“老大难”问题的创新业务——“科技信用贷”。此贷款主要面向科技型中小企业提供纯信用贷款,可以根据销售、资产及经营状况核定贷款额度,不需要抵押担保,贷款周期最长可达12月。2017年3月,邮储银行向四友公司发放了500万元“科技信用贷”,这是廊坊市当地金融机构发放的首笔“科技信用贷”,解决了孙兰波的燃眉之急。

2018年年初,为缓解优质客户“倒贷”成本压力,持续优化小微企业金融服务水平,提升优质客户的融资服务体验,邮储银行设计并积极推进无还本续贷业务。四友公司于2019年通过无还本续贷方式获得邮储银行授信1940万元,有力支持了公司的发展。如今四友公司每年可生产叔碳类制品23万吨,通过了ISO9001/ISO14001/DHSA18001企业认证,建



邮储银行员工热情服务个人客户,加快网点转型

立了系统化管理。

近年来,邮储银行不仅为民营和小微企业“融资”,同时“融智”,为小微企业打造资金支持、品牌传播、技术指导、商业模式交流为一体的综合金融服务平台。孙兰波创立的河北四友卓越科技有限公司在邮储银行支持下不断成长壮大,也是邮储银行服务小微企业的一个缩影。

从“草根青年”到“城市新贵”

“你为挑起生活的担子是勇气,其实去过自己真正想要的生活才更需要勇气!”这是高志乐的人生格言,他是一位普通的“80后”,有一家自己的西餐厅,也是邮储银行信用卡的特惠商户合作方。凭借着对梦想的执着追求和对美好生活的向往,高志乐过上了自己真正想要的生活。在这个过程中,他和邮储银行一同进步,结下了不解之缘。

又是一个周六,高志乐的西餐厅里坐满了客人。作为邮储银行信用卡“悦享家庭日”品牌商圈的忠实合作方,高志乐说他最开心的事莫过于看到顾客和家人一起享用美食时脸上的笑容,这是他工作最大的成就感。

故事要从2016年说起,一直从事餐饮管理行业的高志乐萌生了自己创业开店的想法,追求健康生活的他,最终将目标锁定在尊重食材本质、低脂

低油的意大利火炉披萨上,在河北石家庄市开了自己的首家披萨店,然而“酒香也怕巷子深”,在店面数量的拓展中,高志乐开始为如何宣传推广发愁。同一条街道的蛋糕店老板得知后,向他推荐了邮储银行信用卡“悦享家庭日”商圈活动。

“悦享家庭日”是邮储银行信用卡近年来推出的特惠商圈品牌,主要面向家庭,推出“悦享家庭日 周六五折”活动,深度嵌入衣食住行等场景,为客户打造优惠、便捷的用卡体验。让平时忙碌的人们在周末与家人共享美好生活,这和高志乐打造美好、健康的意式披萨店的理念不谋而合。

同时,邮储银行还通过各类宣传渠道帮助合作商家进行推广,提供全方位的金融服务。截至目前,“悦享家庭日”商圈品牌已在全国近百个城市建立商户7000余家,仅高志乐所在的石家庄市就有上百家。

高志乐立即提交了申请,成为“悦享家庭日”品牌商圈中的一员。“合作以来,邮储银行信用卡每月可以多带来一两百个客源,增加的收入也非常可观。”高志乐说道,“悦享家庭日”商圈品牌的合作模式简单便捷,引流效果非常好,为他节约了大量时间和精力,扩大了收入来源。此外,高志乐还和邮储银行一起举办了线上线下体验小课堂的活动,多次邀请客户来店里,亲身体验现场烤制披萨,了解西餐礼仪。

高志乐是邮储银行信用卡“悦享家庭日”商圈的好朋友,也是邮储银行信用卡的持卡人。通过信用卡这张“名片”,高志乐了解了邮储银行,和邮储银行一起“进步,与您同步”。

2009年,邮储银行推出信用卡业务,高志乐也即将大学毕业,准备跨入向往已久的美食行业。近年来,邮储银行信用卡始终保持业务稳步增长;高志乐快速成长,成了披萨店老板。

这期间,高志乐申请办理了邮储银行信用卡,这也是他的第一张信用卡,后来又成为邮储银行“悦享家庭日”品牌商圈中的一员。如今,高志乐已经开到了第5家分店,从“草根青年”变成“城市新贵”,他用自己的奋斗成就自我,也与邮储银行一起,服务更多的人。

高志乐和邮储银行信用卡的故事还在继续。他希望能和邮储银行信用卡一起,打造线上线下一体的营销渠道,做更多的美食店面创新,把更好的菜品推广出去,与客户共同拥抱美好生活。

邵体华的生意经

“勤勤恳恳做人,踏踏实实做事,红红火火过日子”,这是农资店老板邵体华的真实写照。在安徽省宿州市埇

桥区桃园镇,他经营的“老邵农资店”,由于服务热心、信用良好,得到了乡亲们交口赞誉,生意越来越好。一路走来,邮储银行线上线下全方位的金融服务为邵体华的生意提供了极大的便利,邵体华与邮储银行的联系也越来越紧密。

邵体华,一个普普通通的个体工商户,经销种子、化肥、农药多年。他为人诚恳,做生意实在,每当有农资需求的时节,乡亲们总来光顾选购。

老邵年纪大了,在他眼里,手机只能用来打电话,手机上网、转账等其他功能在他眼里是个新鲜物,他总说这都是年轻人用的,自己可学不会。农资店的采购、销售资金往来频繁,他办理业务时总习惯于跑去银行柜台,每次都要花费一两个小时,这让他非常头疼。

面对邵体华的烦恼,邮储银行大堂经理第一时间向其推荐了邮储银行手机银行,手把手进行演示,一步一步讲解,在大堂经理的耐心指导下,邵体华很快掌握了账户查询、本行转账和跨行转账等常用功能,“手机银行使用起来非常方便!”邵体华感激道。

从过去的柜面办理业务到如今的掌上操作,邮储银行手机银行让邵体华的生意“如虎添翼”,转账汇款、申请贷款、二维码收款等多项功能在一部手机上动动手指,就能瞬间搞定。

在使用邮储银行手机银行以前,邵体华面临的一个很大困难就是支付结算。“以前,找零钱时又费力,特别容易出差错。”邵体华说。现如今,使用了邮储银行手机银行,顾客只需扫描手机银行收款二维码,邵体华就能立即收到货款,也可以随时随地查询交易明细,非常方便。

客户的满意是邮储银行不懈的追求。近年来,邮储银行持续推进互联网金融发展规划落地实施,加快产品创新,推进场景建设,致力于提升客户体验,为客户提供更加方便、快捷的金融服务。为拓展服务渠道,邮储银行紧跟互联网发展趋势,搭建了手机银行、网上银行、微信银行等多个线上交易平台。2019年7月27日,邮储银行电子银行客户规模突破3亿户。8月22日,邮储银行向全国推广会员增值服务平台——“邮储食堂”,发挥网络遍布城乡的优势,通过点对点、供应链直供产品和服务的方式,为供需两端提供便利,为客户提供增值服务。同时,依托线下近4万个网点、13万台自助设备和3.7万多台移动展业终端,邮储银行打造了全方位的普惠金融服务平台,实现了电子渠道与实体网络互联互通的普惠金融发展新格局。

(陈军)



邮储银行河北省廊坊市分行工作人员走访四友公司