

融合 赋能 重塑

——邮储银行发挥自身优势推动高质量发展

5月10日,中国邮政储蓄银行在北京举办以“融合、赋能、重塑——打造零售新蓝海”为主题的2019年资本市场开放日活动,通过主题演讲、管理层对话、互动交流、智慧银行体验等方式,全方位展示了在电子支付、线上消费信贷、农村电商、“三农”金融、战略伙伴协同、网点转型等方面的突出亮点和广阔发展空间。来自境内外知名机构的70余名投资者、分析师参加了此次活动。

推动战略落地,一张蓝图绘到底

2019年是中国邮政开办储金业务100周年,也是邮储银行纳入国有大行序列的第一年。成立12年来,邮储银行不论是成长性、盈利性,还是资产端、负债端和渠道端,都独具优势,“自营+代理”模式更是在中国银行业中独一无二。

在当前行业剧变、分化加剧的趋势下,邮储银行未来转型发展的发力点何在?又将如何发挥自身优势,驱动高质量发展新通道?这些成为摆在邮储银行面前的课题。

邮储银行董事长张金良在此次资本市场开放日活动中表示,该行将深化金融供给侧结构性改革,充分发挥自身资源优势,加大对实体经济的支持力度,深入推进特色化、综合化、轻型化、智能化、集约化“五化转型”,强化总部引领、风险管理、金融科技、人才队伍“四大支撑”。当前之急,是要做好战略落地、科技赋能、人才强行、机制重塑这四件事。

截至今年一季度末,邮储银行资产规模突破10万亿元大关,拨备前利润和净利润均大幅提升,分别达到319.55亿元和185.49亿元,同比增速分别达到14.39%和12.28%,净利润增速重回两位数水平。网点数占全国商业银行的比例超过六分之一,个人客户5.84亿户。

零售客户总资产(AUM)是辨别银行零售业务的试金石。截至今年一季度末,邮储银行AUM为9.91万亿元,比上年末增加6.93%,居行业前列。

“邮储银行建设一流大型零售商业银行的战略愿景已深入人心,现在正是‘一个行动胜过一打纲领’的关键时期。我们就是要增强战略定力,强化战略落地,扎扎实实地把这张蓝图一绘到底,以实际行动创造价值,回报股东。”张金良表示。

邮储集团旗下,除了邮储银行近4万个网点外,还有60多万家邮乐购加盟店。这些加盟店使用邮政农村电商平台“邮掌柜”系统进行进销存、批销,同时还办理便民服务、助农取款、金融转介、代收代投包裹等多种服务,积累了大量的数据,也产生了大量的协同场景,给邮储银行带来了巨大的业务拓展空间。“下一步的关键是将这些场景数字化和产品化,加快客户资源与数据的开发,打造一个新的增长极。”张金良说。

深化体制机制改革,实现人才强行

邮储银行新一届董事会在深化改革方面有哪些新举措、新气象,资本市场始终非常期待。

张金良表示,对于关键业务和市场化程度高的板块,要全面推向市场,在市场化机制下参与竞争。要建立具有市场竞争力的激励体系。要完善岗位体系,优化选人用人机制,“人员能进能出,职务能上能下,薪酬能高能低”,充分激发组织活力。人才是企业发展的第一资源。目前,邮储银行员工共18.5万人,平均年龄36岁,40岁以下员工超过70%,本科及以上学历将近70%,年轻化、高学历化的特点突出,专业能力不断提升。

邮储银行将重点打造3支人才队伍:科技人才队伍、投研人才队伍和大数据人才队伍。“我们要搭建广阔的职业发展平台,帮助员工做好职业规划。邮储银行事业舞台足够大,要让我们的员工尽情放飞梦想。”张金良表示。

加速科技赋能,助力网点转型

金融科技、数字化正成为经济金融发

展的核心引擎,推动着商业银行信息技术、业务发展、管理模式加速转型升级。

据邮储银行副行长曲家文介绍,邮储银行对信息科技工作高度重视,坚持规划引领、科技赋能,全力推进该行“十三五”IT规划落地实施。3年来,依据IT规划先后完成了400多项信息化工程建设,信息技术能力和水平大大提升,有效支撑了全行转型发展。

邮储银行积极适应客户行为和需求变化趋势,以科技赋能加快推进网点转型,以提升客户体验、提高网点效能为核心目标,突出智能化、轻型化和综合化的转型方向,提升线上线下一体化的多渠道服务能力,全力加快推进网点向维护客户关系、提供财富管理、满足客户综合金融需求的“营销服务中心”和“客户体验中心”转型。

邮储银行正在通过建设个人客户管理数据集市,提升客户画像精准度,实现对客户全生命周期的精细化服务;通过推进综合营销体系建设,拓展自营和代理网点业务范围,增强网点全业务服务能力;通过不断优化线上交易渠道、建设商圈平台,主动融入客户生活场景,构建银行、商户和客户的互动生态圈;加强客户分层管理,在维护和服务好大众客户的同时,积极构建财富管理和私人体系,促进中高端客户价值贡献释放。

智能化服务也是邮储银行在信息技术方面的重要发力点。邮储银行不断加大云计算、人工智能、区块链、物联网等新技术研究应用,建设人工智能“大脑”和区块链技术平台,拓展人脸识别、智能语音等技术的应用场景。基于区块链技术的U链托管业务系统实现了信息多方实时共享,将原有业务环节缩短60%以上。新一代手机银行、自助银行、移动展业等42个系统实现私有云平台部署,日交易量超过1.7亿笔,达到同业领先水平。

在此次资本市场开放日活动现场,邮储银行结合科技赋能主题,设置了迎宾服务、智能设备、零售银行、金融理财、生活服务五大体验区,展现了该行充分运用生物识别、语音识别、数据挖掘等先进金融

科技成果打造的集金融、生活、娱乐于一体的智慧化、场景化金融服务体系。

实施“1+3策略”,巩固存款竞争优势

在移动互联网时代,居民财富增长和利率市场化的深化催生了存款市场的巨大变化,存款成为满足客户需要、解决客户痛点、精致客户体验的结果。

邮储银行副行长邵智宝在与分析师的交流中表示,为解决好储蓄存款的“源头活水”问题,进一步巩固和提升存款市场地位和可持续发展能力,该行提出了“1+3策略”,“1”是科技赋能,“3”是挖潜优势,融入趋势,构建平台。

邮储银行一方面加大网点转型力度,统筹线上线下业务渠道,借助大数据等信息技术手段实现全渠道数据共享,确保客户获得全面、一致性体验,另一方面通过建设个人客户管理数据集市,提升客户画像精准度等举措,实现对客户全生命周期的精细化服务。

县域是银行存款来源的重要领域,邮储银行营业网点覆盖近99%的县域地区,有着其他机构不可比拟的优势。邮储银行将抓住乡村振兴、新型城镇化建设的有利时机,推动县域发展提质升级,进一步巩固县域存款主阵地优势,同时深挖5.84亿个人客户的潜在价值,提升存款发展内生力。

邮储银行顺应农业产业化趋势,将服务进一步延伸至种养大户、家庭农场、农村专业合作社等新型农业经营主体,提供全链条服务;顺应移动互联网趋势,发挥邮政特色,助力农村电商发展;在县域从发卡、收单两端发力,分别服务个人客户和商户,打造邮储特色支付结算生态圈,在城市加大手机银行、快捷绑卡、银联云闪付的推广力度,增强存款发展外动力。

数据显示,截至今年一季度末,邮储银行存款余额9.14万亿元,较上年末增长5.97%,存款占总负债比重94.74%;个人存款规模为7.93万亿元,个人存款市场占有率10.12%,居中国银行业第四位。(张亚滨)

工行平顶山分行加强征信风险管理

本报讯 当前,征信合规工作已纳入人民银行重点监管体系,监管范围更加广泛,要求更加具体,问责更加严厉。今年以来,工行平顶山分行进一步加强了对系统、用户、流程、重要环节的管理,确保征信信息合规应用,严防监管处罚、客户投诉、媒体舆情等各类征信风险。

该行坚持崇尚道德理念,以敬畏之心对待国务院《征信业管理条例》和人行相关管理规定,以保守商业秘密的态度对待征信信息应用管理。成立征信信息安全工作领导小组,形成了部门协作、职责清晰、运行有效的工作体系。严格执行总行《征信合规应用管理办法》以及省行征信信息查询应用管理的各项规定,一方面利用系统的刚性控制加强征信查询的真实性

管理,有效防控无真实业务背景下的征信查询,另一方面加强用户管理,除一名用户可以直接进入人行征信系统查询外,其他用户只能在业务流程中发起征信查询,彻底把住征信查询的源头风险。在合规执行方面,坚持按照规定比例和笔数对个人、法人征信进行抽查,及时发现和纠正征信查询中的问题,并通过加强与人行沟通,达到自律规范的管理效果。

与此同时,该行加强业务培训,除每季度召开征信工作会专题分析征信风险外,还举办本部管理人员、支行管理人员、网点负责人、征信用户征信业务专题培训,重点对规章制度、重点风险、防控措施等进行学习,通报典型案例,提高征信合规管理水平。

(王新奇 焦葵葵)

破解服务瓶颈 展现龙头威力

农行平顶山分行提升互联网金融服务“三农”实效

本报讯 日前,农行鲁山县支行“农家乐惠农e贷”营销小分队,继营销50户500万元之后,再度来到尧山镇想马河、西竹园和马公店等村开展营销活动,被乡亲们亲切地称为致富路上的“及时雨”。

农行平顶山分行高度重视互联网金融服务“三农”工作,专门成立了领导小组,制定了互联网金融提升“三农”一号工程全面突破提升行动方案,运用互联网思维提高县域金融服务效率,积极探索服务新模式,取得了明显成效。

该行成立了宣讲师队伍,定期召开集中培训会议,及时有效传达上级精神。在网上开设了推广专栏,对一号工程动态、业务知识、支行经验等进行宣传。邀请请分行老师及时通报业务数据,解答各类疑问,做好业务指导、服务等工作。在营销推广活动中,创新高效的营销方式,增强营销的精准度和针对性。大力开展互动式营销,通

过微信推文、朋友圈分享、网络投票等方式提高客户的参与感,使营销方式更接地气。

同时,强化服务质量,做细做实服务方案,采取蹲点与巡回辅导、举办推介会等方式积极开展商户拓展活动。经过不懈努力,该行先后为我市多家企业上线了惠农e商平台,共举办多场次市级推介会;支行与商户合作开办订货会10余场,累计有千余个上下游客户到场,对宣传农行产品、密切客户关系助力巨大。

该行领导班子靠前指挥,网络金融部深入农户,营销团队迎难而上,以上佳的产品、专业的服务赢得了客户信赖。一号工程充分发挥了龙头作用,对全行的零售、对公等板块业务指标有巨大的拉动作用。截至目前,该行“农家乐惠农e贷”较年初净增8000余万元,“农家乐惠农e贷”商户、掌银有效客户、信用卡客户等明显增多。

(陈海 张中辉)

健全机制 深化学习 狠抓落实

市郊农信联社获“市级节水型单位”称号

本报讯 近日,市委市政府机关事务管理局、水利局联合下发文件,授予市郊农信联社等部门和单位“市级节水型单位”荣誉称号。

自2018年9月启动市级节水示范单位创建工作以来,该联社高度重视,通过健全机制、深化学习、狠抓落实等多种措施,扎实推进节水型单位建设,节水工作取得了显著成效。

为强化节水工作管理,该联社成立了“节能减排”工作领导小组,由主管领导任组长,办公室主任、物业经理任副组长,各部门负责人为小组成员。同时,制定下发了节约用水管理岗位职责、排水工岗位职责、用水量计量管理制度等规章制度,为创建节水型单位打

下坚实的基础。

将节约教育贯穿于日常工作。该联社通过在单位内张贴节水标志、悬挂节水标语、制作节水宣传栏等形式,向员工开展节水宣传教育。利用世界水日、中国水周及城市节约用水宣传周等节点开展节水文化宣传,倡导节水理念,增强广大干部职工的节水意识。

从点滴做起,从自身做起,从当下做起,增强节水意识,强化节水责任,养成节水习惯。通过合理使用办公室空调、随手关闭水龙头、水资源重复利用等方式,帮助广大干部职工充分体验低碳生活,体会节能减排的重要意义,在潜移默化中强化节水意识。

(周莉斯 焦葵葵)

30余万元理赔款及时到账 客户专程到长城人寿表示感谢

本报讯 近日,市民刘先生来到长城人寿平顶山中支前台,将印有“诚信经营 一言九鼎”的方鼎赠送给有关负责人,以感谢长城人寿平顶山中支的专业理赔。刘先生说:“感谢长城人寿,在疾病给我带来痛苦和压力的时候,这笔及时到账的理赔款帮助我们全家走出了困境,给我们的生活带来了希望。你们一诺千金、一言九鼎。希望通过我的事,让更多人知道保险是实实在在的有用的。”

刘先生于2018年10月在长城人寿平顶山中支购买了保额30万元的重大疾病保险,附加有住院医疗、意外伤害医疗。2019年3月,刘先生突然晕倒,被送往市第二人民医院进行治疗,经详细检查,确诊

其脑部有肿瘤,需做开颅手术。

接到客户报案后,长城人寿平顶山中支理赔人员第一时间赴医院探望,并向省分公司报备案件。该案件受到省、市两级公司的重点关注,客户递交理赔资料后,长城人寿迅速给出符合条款约定的重症标准的理赔结论,并将理赔款301120.33元及时汇入客户账户。

长城人寿平顶山中支的高效理赔,为刘先生的后期治疗缓解了压力,他的病症得到及时有效的控制。长城人寿不断从客户需求出发,始终坚持“让服务成为我们的生活方式”的企业理念,以实际行动赢得了客户的认可,进一步树立了良好的企业形象。

(朱江森)



积极开展宣传活动 增强公众防范意识

▲5月16日,我市十多家银行齐聚市属文化广场,通过发放宣传页、摆放展板、悬挂宣传条幅等,集中开展反洗钱、反非法集资宣传活动,向群众普及相关金融知识,提高公众的防范意识。图为一家银行的工作人员向市民发放相关宣传资料。

本报记者 焦葵葵 摄

▲5月16日,湛河区辖区一家保险公司的员工在向过往市民宣传非法集资相关知识。为维护金融秩序,确保群众财产安全,湛河区相关部门组织辖区部分金融机构在市区滨河广场开展反非法集资、反洗钱宣传活动。

本报记者 姜涛 摄

中国人寿将举行“与国同寿 福佑万家”系列感恩活动

本报讯 今年是新中国成立70周年,中国人寿同样也迎来成立70周年的重要时刻。作为国有控股大型保险企业,中国人寿始终秉持“诚实守信 客户至上”的服务理念,用心经营,砥砺前行,用责任和担当赢得广大客户的好评与信赖。日前,据该公司相关负责人介绍,中国人寿倾力打造的“与国同寿 福佑万家”系列感恩活动近期将拉开帷幕。

以客户为中心,中国人寿倾力打造快捷、专业、有情感、有温度、丰

富多元的客户服务新体验。感恩活动中,中国人寿将积极统筹内外部资源,为客户家庭构建完善的健康保障体系,打造多维立体的健康管理生态圈。同时,融入公益元素,与客户共同见证中国人寿的责任担当。中国人寿将通过AI健康机器人、VIP客户专属健康讲座、健康万里行等活动,向客户普及权威、科学的健康生活理念和方式。

中国人寿还将通过重疾绿色通道、被保险人专属重疾绿色通道、海外医疗、紧急救援等服务,让客户乐

享便捷贴心的国内外就医服务。此外,借助质子重离子医院专属保障、臻享核保、国寿福悦臻享推荐、借款利率优惠等,中国人寿将积极帮助客户“一站式”解决重疾、医药费用问题。

秉诚为基、以信而立、因贵而重,砥砺前行七十载,中国人寿以实际行动践行了“成人达己”的企业文化理念。未来,中国人寿将始终以责任为基、以民生为念,以高质量发展护航广大客户的美好生活。(范延杰)

建行平顶山分行获评“信用品质放心单位”

本报讯 近日,在市消费者协会开展的2018年度“品质消费,美好生活”消费者维权年主题活动评选中,建行平顶山分行被评为“信用品质放心单位”。

多年来,建行平顶山分行始终秉承“以客户为中心”的服务理念,充分发挥自身优势,积极承担社会责任,在支持我市经济发展、保护金融消费者权益等方面不懈追求,赢得了鹰城百姓的信赖。

作为国有大型商业银行,建行平顶山分行长期以来本着专业精神和强烈的社会责任感,脚踏实地地解决社会问题,服务社会

大众。去年,该行提出了金融科技、住房租赁、普惠金融“三大战略”,在全辖营业网点建设“劳动者港湾”,关注社会热点、聚焦社会责任,用金融力量在社会生活中实实在在地为大众谋福祉、解难题。

该行相关负责人表示,下一步,该行将持续提升经营水平、优化产品服务,为广大市民提供更加高效、优质、便捷、温暖的金融服务。

本次评选活动涵盖我市境内从事生产、经营、服务的企事业单位。(赵夏奇 焦葵葵)

平顶山银行劝业支行举办“小小银行家”活动

本报讯 5月11日,平顶山银行劝业支行联合卫东区建东小学举办了“小小银行家”活动,引导孩子们树立正确的理财观念。

本次活动邀约15位客户,到场12位。活动前期,该行工作人员精心准备,精心安排每个环节,还为孩子准备了奖状和统一的服装。同时,根据儿童心理特点,在活动现场精心布置漫画图册、彩笔、橡皮泥等,为孩子们营造充满

童趣的空间,减少他们对活动场地的陌生感和恐惧感,使他们能够全身心地投入活动中。“小小银行家”们体验了开户、存取款等模拟操作,大家兴趣极高,活动效果良好。

为推动客群发展,该行将本次活动与主题卡“红领巾卡”结合在一起,现场开办10张“红领巾卡”、13张佛泉卡,新增“幸福稳得利”80万元。(朱晓艳 焦葵葵)

体彩大乐透

彩票,就买 体彩大乐透

本期奖池 49.63 亿元

体彩大乐透 每周一、三、六开奖

快乐购彩 理性投注

5月15日,体彩大乐透第19055期开奖,为社会筹集彩票公益金1.02亿元。本期全国共中出3注一等奖,其中1注为追加投注一等奖,单注奖金1800万元(含800万元追加奖金),花落吉林;2注为基本投注一等奖,单注奖金1000万元,分别落户河南、重庆。

数据显示,吉林中出的1800

大乐透第19055期中出 3注一等奖 单期筹集公益金1.02亿元

万元出自吉林市,中奖彩票是一张45元的“5+6”复式票。

河南的1000万元出自信阳,中奖彩票是一张10元5注单式票;重庆的1000万元出自黔江,中奖彩票同样是10元5注单式票。

二等奖中出74注,每注奖金为5697万元,其中35注采用追加投注,单注总奖金为10255万元。

三等奖中出173注,单注奖金为10000元。四等奖中出1039注,单注奖金为3000元。五等奖中出13887注,单注奖金为300元。六等奖中出24159注,单注奖金为200元。七等奖中出30694注。八等奖中出668765注。九等奖中出7502428注。

本期开奖结束后,49.63亿元滚存至5月18日(周六)开奖的第19056期。(体彩)