

千亿元

「财富」

新起点

□ 本报通讯员 刘力扬 文图

“去年,全市余额规模从700亿元到800亿元仅用时5个多月,今年元月又实现900亿元的新跨越……”11月29日,河南省南阳市邮政分公司金融业务部经理刘燕向记者介绍道。

1 多点发力拓客群

南阳市分公司下辖15个县(市、区)邮政分公司、239个金融网点,数量是河南全省邮政最多的。该分公司在详细分析市场后,于2021年确定了金融发展新目标——“确保新增总资产150亿+,新增储蓄余额100亿+;实施‘三个一工程’,每年跨赛新增总资产100亿+,每年新增储蓄余额100亿+,到2024年余额规模实现1000亿+”。

无客户,不市场。客户是邮政企业最重要的资源,也是金融业务发展最重要的基础。对此,南阳市分公司聚焦城市、农村平原、山区三大市场,围绕务工、商贸、工薪、孕婴、医疗、粮商、种植、养殖等11类客群,开展宣传走访、客群活动和系统外拓。“这是我们代理金融业务的制胜布局。”刘燕

2 多元布局搭场景

受外部行业竞争加剧、存款利率下调等影响,代理金融专业稳存增存的压力进一步加大。南阳市分公司认真贯彻落实省分公司从“做储蓄”向“财富金融”“生态金融”转型的要求,坚定“不管形势怎么变,抓住金融是关键;不管政策怎么调,紧抓AUM不动摇”的理念,以高质量发展为主线,以收入增幅为考核导向,持续优化存款结构、资产结构和业务结构,提升价值存款占比。

无场景,不金融。南阳市分公司搭建丰富场景,构建“场景+金融”生态圈,加快从网点获客到场景获客的转变,让金融服务“零距离”。该分公司强化AUM发展理念,以资产配置为抓手,依托系统对客户进行精准画像,筛选目标客户,叠

3 多维场景建生态

南阳是农业大市、产粮大市。南阳市分公司始终将田野的“沃土”作为服务的“热土”,聚焦农村高频消费场景,完善农村市场生态体系,将农村打造成承接城市消费资金的又一阵地。

如何让金融服务“零距离”,从“门口服务”到“窗口服务”形成闭环?南阳市分公司按照“工作分阶段、阶段有重点、重点有时限”的思路,在全市分时段、分阶段开展专项营销活动,把握农业大市特点,厚植特色经济优势,以夏粮项目营销为载体,开展营销活动,搭建服务“三农”新场景。

夏收前,南阳市分公司提前了解市场行情和资金动向,筛选意向客户,对合作的粮商、收粮点等进行摸排,建档注册,将“柜台”搬到售粮点,为农民、粮

成绩的背后,是南阳市分公司按照河南省邮政分公司“转考核导向、转业务结构、转发展模式”定位,围绕市场抓客户、围绕资产调结构、围绕过程强管控,推进代理金融实现从“做储蓄”向“财富金融”和“生态金融”转

介绍说。

该分公司细分客群,筛选潜在目标客户,制定“一点一策”“一户一策”方案,建立走访台账,利用智能营销工具,开展精准画像清单式营销,精准触达客户,极大地促进了金融总资产的提升。他们狠抓基础客群,大抓基础类业务,提升快捷绑卡及交易额,提升电子支付收入。结合走访宣传,南阳市分公司以收单商户结算贷、定制化理财、爆款基金、资管计划等产品深挖商户潜力,通过不断夯实客户服务基础,高效满足客户多元化需求,带动了客户数量的增长。今年以来,南阳市分公司走访客户14.95万次,举办客群活动6500场。郊区邮政分公司白河支局以精益营销为抓手,通过开展特

加VIP以上客户产品,做强AUM派生存款。同时,关注大额保费满期、大额定期资金到期的客户群,为客户提供“保险+理财+基金+资管”的综合金融服务。

如何以非金融增值服务为切入点,激活存量客户,提升临界客户,助推非存款AUM快速增长?南阳市分公司树立“大金融”理念,坚持客户资产多元化配置,通过对期交保险、基金定投、理财产管、大额存单、中邮证券等产品的有效组合,压降三年定期高成本存款,深化网点财富管理、资产配置等功能。还举办了财私客户“言雨生百谷 踏青采春茶”“投教万里行 财富加油站 百城系列论坛”等活动,实现网点向“服务营销中心”“客户体验中心”的转

商现场办理电子银行业务;把引导种粮户使用定活两便存单作为资金结算的主渠道,为粮商实名开立小额定活两便存单、支付种植户存单,将储户引流至网点,实现对资金从源头到结算再到沉淀全流程的管理。夏收期间,南阳市分公司克服罕见的“烂场雨”、小麦质量和价格下跌等不利因素,开立定活两便存单20余万张,新增余额55.05亿元,同比增加10.7亿元。邓州市分公司在夏收期间围绕收单交易量提升、微信支付宝资金提现等活动,累计面访商户2585家,使收单资金提升1.02亿元,共开立定活两便存单7.84万张,拉动总资产提升4.5亿元。

强化过程管控是做好金融业务发展的重要保障,南阳市分公司通过细化目标举措、落实各层责

本期关注:河南南阳市分公司代理金融专业转型发展

中央金融工作会议强调,金融是国民经济的血脉,是国家核心竞争力的重要组成部分,要坚定不移走中国特色金融发展之路,为以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业提供有力支撑。

集团公司强调,要进一步提高政治站位,坚定中国特色金融发展方向,在推动金融高质量发展的大局中全面发挥邮政金融应有的作用。河南省南阳市邮政分公司按照集团公司和省分公司的部署,将代理金融转型发展积蓄的“势能”转化为攻坚克难的“动能”,端稳端牢“吃饭业务”的饭碗,全面开启了代理金融向“财富金融”“生态金融”转型发展的新篇章。

特别是自代理金融跨年营销活动开展以来,南阳市分公司积极应对代理金融业务面临的新形势,坚持以收入为导向,以客户需求为中心,持续做大做强总资产规模,优化业务收入结构,加快推进金融从“做储蓄”向“财富金融”和“生态金融”转型,全力以赴战跨赛。截至11月29日,南阳市分公司储蓄余额规模超过1000亿元,达到1001.05亿元,成为河南邮政第一个余额规模迈上千亿元台阶的单位;余额年度净增146.79亿元,居全国邮政地(市)分公司第1位。



营销夏粮款。

型。两年来,该分公司的余额规模排名从全国邮政地(市)分公司的第9位跃升到第5位,成为南阳邮政发展史上又一重要里程碑。当11月29日余额规模突破1000亿元时,南阳邮政站在了千亿元“财富”的新起点上。

色客群活动,实现余额净增1.52亿元。

网点是触达客户的重要节点和回应客户需求的前沿阵地。南阳市分公司以网点为单元开展形式多样的曲艺大舞台、反诈教育、定点医疗体检问诊、邮商联盟等特色客群活动,对中高端客群进行上门拜访,举办网点沙龙、客户答谢活动,实现源头获客。代理金融的源头活水,浇灌出总资产增长的百花园。截至10月底,南阳邮政新增财富客户4470户,带动总资产提升36.52亿元;商户规模达11.54万户,新增有效商户4.88万户,新增总资产16.25亿元。其中,邓州市邮政分公司新增总资产21.23亿元,余额新增18.59亿元。

变。同时,按照“先超后调”的原则,持续优化结构,以二三年期转化、活期比例提升等手段,提升发展质效。通过强化收入导向,细分储种收益,持续压降二三年期存款,优化存款结构,今年1月至10月,南阳市分公司新增价值存款157亿元。

值得一提的是,南阳市下辖的邓州市分公司开展了“睡眠客户提醒、临界客户提升、中端客户提质、高端客户挖潜”的活动,推动实现客户价值与网点效益双提升;还针对商贸客群,以商户收单产品为切入点,加大布放收单码牌的力度,开展星级提升活动,搭建资金结算服务场景,累计发展有效商户6471户,净增资产2.3亿元,年交易额达21.56亿元。

任、掌握时间节点等措施,以过程管控的确定性应对市场变化的不确定性,有力保障了代理金融业务高质高效发展。

星光不问赶路人,时光不负有心人。通过两年的不懈努力,南阳市分公司金融业务跑出了“三年工程两年干”的高质量发展新速度,提前实现余额规模突破千亿元的目标。南阳市分公司总经理潘春雨表示:“我们将以金融跨年营销战役为契机,以余额规模超过1000亿元为新起点,以‘增规模、调结构、促转型’为发展主线,进一步‘强基础、固优势、补短板’,做大基础客群,做实协同复用,做强生态金融,做深财富金融,以实际行动为河南邮政高质量发展作出新的更大贡献。”



厅堂推出特色服务。



业务宣传深入到农户种植大棚。



走访养殖户。