

勇立潮头逐浪高 普惠金融耀中原

访中国邮政储蓄银行郑州市分行行长贾群生

日进日新谋新篇

记者:邮储银行郑州市分行作为郑州市金融系统的一支新锐,一直在郑州经济建设中扮演着重要的角色。能否简单的给我们介绍一下邮储银行郑州市分行目前的发展情况?

贾群生:2007年12月,中国邮政储蓄银行郑州市分行正式挂牌成立。成立以来,在绿城百姓和社会各界的大力支持下,郑州市分行充分依托邮储百年品牌和全覆盖金融网络,沟通城乡、服务大众,秉承“志存高远,不断超越”的企业精神,不断推进改革、转型、发展。

成立7年来,市行以“爱富不嫌贫,一切为用户着想”的企业风格,服务触角遍布城乡,不断丰富和完善业务种类,努力满足客户需求。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务。其中,小额贷款、异地交易结算等多种产品和服务在银行同业中居于领先地位,有力地支持了地方经济建设、服务三农和中小微企业,为广

大客户提供便捷、安全、优质、高效的金融服务,受到社会各界的广泛关注和您的充分信赖。

截至今年7月底,郑州市分行存款余额共计183.55亿元,贷款结余113.82亿元,总资产388.13亿元。

今后,邮储银行郑州市分行将继续秉承“志存高远,不断超越”的企业精神;坚持以“心系城乡百姓,做最佳零售银行”的企业宗旨;坚持“人嫌细微,我宁繁琐,不求大利,但求稳妥”的经营理念;坚持“用户的满意就是服务标准”的服务理念,进一步拓展服务领域,丰富产品功能,按照现代金融理念和银行行业管理要求,精心打造心系城乡百姓的最佳零售银行,为客户带去更加优质的服务。

打造“普惠金融”中原样本

记者:“普惠金融”是一种有效、全方位为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系。而既要实现“普惠”,又要兼顾“金融”,在这个问题的解决上,邮储银行有没有哪些可供借鉴的经验呢?

贾群生:商业可持续是普惠金融的基本原则。无法实现商业可持续发展的普惠金融体系通常难以持续,也违背金融普惠大众的初衷。商业银行要有效参与普惠金融体系建设,发挥自身特色,扬长避短,是较为关键的原则。

邮储银行郑州市分行是在发展、探索“普惠金融”服务中成长起来的,始终注重发挥并发挥覆盖城乡的网络优势、规模庞大的资金优势和扎根基层的队伍优势,所以相对来说较为得心应手。具体表现在以下四个方面:一是植根沃野。邮储银行郑州市分行网点覆盖全市城乡,且有55%以上的网点分布在县及县以下地区,真正为解决“三农”金融服务“最后一公里”提供了基础条件。同时在山区、村镇等地采取设置固定金融服务网点、便民服务和流动服务站和布放POS机等方式,提供了优质、便捷、高效、均等的金融服务。二是大小互补。一

方面“小”处入手,将小额贷款作为长期、核心的战略业务。目前,已为我市2.8万户农业家庭解决了融资难题。

另一方面“大”处拓展,依托公司金融和金融市场两类批发业务,在丰富社会服务主体的同时,以开放的姿态将邮储吸收的资金反哺地方,同时为普惠金融开展提供财务支撑。三是团队制胜。我们在基层支行组建了三农金融服务专家团队、零售客户服务团队,并建立起针对此类团队,囊括准入、培训、资格考核认证、退出的一整套人才培养机制。自2009年起,我们陆续招募大学生“村官”并建立人才培养机制,最大限度发挥其熟悉农村情况、了解农民金融需求和信用状况的优势。四是以电子银行优先发展。近年来,我们加速推进电子银行的应用,与我们传统的网络优势形成1+1大于2的效应,极力构建起线上线下一体化的普惠金融服务网络。



中国邮政储蓄银行郑州市分行行长贾群生

伴随着郑州航空港区建设如火如荼的推进,中原金融业也步入了快速发展的新阶段。党的十八届三中全会正式提出“发展普惠金融”,对金融业来说,这是一剂改革“强心针”,同时也是一座发展“新路标”。而就在不久前,《中共郑州市委关于全面深化改革的实施意见》中明确提出“加快金融改革创新”,这对于立足郑州的邮储银行郑州市分行来说,更是一种巨大的契机。

邮储银行郑州市分行从成立之初就自觉承担起“普之城乡,惠之于民”的发展重任,笃定走好普惠金融发展之路,立足服务于中原经济区和郑州都市区建设,从强手如林的中原金融市场成功突围,创新产品层出不穷,以澎湃的金融力量助推区域经济发展,成效卓然。

面对记者的采访,邮储银行郑州市分行行长贾群生娓娓而谈。他以前瞻的眼光规划着邮储银行郑州市分行的发展目标,他以专业的管理加速着邮储银行郑州市分行的发展步伐,他以睿智的思索筹划着邮储银行郑州市分行的未来战略。眼下,面对建设“郑州航空港区”的宏伟构想和“十二五”全面实施的美好蓝图,贾群生更加坚定了邮储银行郑州市分行发展的新目标:在探索符合自身特色的可持续发展道路上,做普惠金融的中原样本!

郑州晚报记者
吴幸歌 张俊

做“三农金融”服务生力军

记者:做好三农金融服务,是发展普惠金融的主要内涵和内在要求。对于完善三农金融服务工作,您认为有哪些需要注意的方面呢?

贾群生:农村金融是我国金融体系中最薄弱的环节,但农村金融市场竞争充分、容量极大。2008年至2014年上半年,邮储银行郑州市分行零售贷款30%都投向了县及县以下地区。期间,我们也像其他的商业银行一样,在服务对象信息不对称、服务成本较高、信用体系不完善、风险补偿能力较弱等困难中探索、摸爬滚打。同时,也坚定了扎扎实实、持续高效服务好“三农”群体的信心与决心。

下一步的三农服务工作,除了继续锻造我们“强执行力、强凝聚力、强战斗力”的三农金融服务团队外,我认为还有以下几个方面的工作可以做。一是服务手段的创新。小额贷款是我们着力解决农村“融资难”问题的“法宝”,我们要在前期良好的发展基础上,深入推进“一行一品”工程,针对特色产业、特色农业,对产品要素进行优化。目前,我们已经实现了水产养殖、大枣购销、建筑机械、电线电缆等行业要素的优化,优化后累计实现放款2.7亿元。同时,围绕农村土地、农机具、林权等进行抵质押

物创新,在法律允许、财产权益归属清晰的前提下,有效扩大抵押担保范围,充分盘活县域有效资产。二是搭建支农合作平台。前期,我们与财政、工商、人力资源和社会保障、共青团、个私协会等部门建立了良好的合作关系,开发了再就业小额担保贷款、“青年创业”、农业机械购置补贴贷款等产品,在服务送贷活动中送贷款进乡村取得了实效。

今后,我们还将积极联络第三方机构,主动搭建银政、银协、银担、银企合作平台,丰富信贷业务担保方式,增加农户获得资金支持的渠道。三是加快经营模式转型升级。通过“银行+龙头企业+农户”的批零联动模式,将农业前、中、后产业链条各环节紧密结合。四是完善农村金融网络布局。持续改造县及县以下网点服务环境,加大助农取款机具及自助设备在县域的投放,持续做好“城乡居民养老保险”代缴代发服务工作,同时着力普及电子银行在农村地区的应用,将“三农”服务渠道向广大农村地区横向延伸。

深耕“小微金融”蓝海

记者:党中央、国务院始终高度关注小微企业融资问题,多次要求金融机构加大服务小微企业、服务实体经济力度。作为我省省会城市网点规模最大、覆盖面最广、服务客户最多的商业银行,贵行在小微企业服务工作中有哪些措施呢?

贾群生:2007年,邮储银行开办了小额贷款业务,2008年小企业主个人商务贷款业务上线、2009年小企业法人贷款业务成功推出,3年三大产品丰富了小微企业金融服务的产品体系。

据介绍,邮储银行设计了额度循环支用的贷款使用模式和灵活的还款方式,最大限度地帮小微企业节省利息开支,降低融资成本,同时也满足了小微企业资金需求“短、小、频、急”的要求;根据银监会关于建立中小企业金融服务专营机构的相关要求,按照“集中作业、专业经营”的理念在绝大部分地市分行成立了小企业信贷中心;在总结、吸收现有小微企业贷款业务经验基础上,创造性地提出了符合自身特点的“微贷技术”;小微企业信贷业务公开透明,不附加额外条件,信贷人员严格遵守“八不准”规定,以“人嫌细微,我宁繁琐”为宗旨为客户提供贴心服务,让小微企业客户可以放心便利地使用贷款。成立以来截至2014年7月末,我们累计发放小微企业贷款超过120亿元,累计服务小微企业客户达7万余户,同时,资产质量保持了较高的水平。

做好小微企业服务工作,突破点在于实现小微业务融资服务

的良性可持续发展。制约小微企业获得融资的瓶颈在于“难”、“贵”、“慢”三点。我们一是针对小微企业普遍缺乏房地产等有效抵质押物而导致“融资难”的问题,我们将继续推动产品创新工作,根据小微企业实际情况,不断丰富担保和授信方式,推动互惠贷、信用贷、联保贷、增信贷等弱担保类信贷产品的研发与应用。二是针对小微企业“融资贵”问题,郑州市分行一直通过探索专业化操作、集约模式运作来实现小微企业服务的规模化运营,从而降低小微企业服务成本。荥阳市支行就是我们以专业化思路打造的小微企业金融服务特色支行。集约化思路则是靠“平台服务”、“行业化服务”、“园区服务”、“产业链服务”来实现。三是发挥邮储银行点多面广的实体网络优势,与分布区域散、涉及产业链条多的小微企业形成“无缝对接”,来全力解决小微企业“融资慢”的问题。此外,我们一直以来坚守的“阳光信贷”政策,条条落到实处的“八不准”规定,要求信贷人员不准向客户提出工作以外的任何要求、不准索取和收受客户任何宴请、礼金、礼物等,也从一个侧面减少了小微企业主融资过程中的等待、迟疑、举棋不定。