邮储银行：

服务6亿个人客户 助力百姓美好生活

邮储银行河北省廊坊市分行工作人员走访四友公司

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”的特有经营模式，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%。

“得零售者得天下”。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生活服务，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；二是拓展消费金融市场，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，打造专业人才队伍、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生活服务，全方位满足广大客户对美好生活的向往和追求。

雷应国的“现代农业梦”

雷应国，江西省丰城市秀市佳和种植专业合作社理事长，也是邮储银行江西省分行持续支持6年多的贷款客户。

2006年，雷应国承包外出农户的责任田，进行规模经营的新想法。他从承租260亩水田开始，走上了规模化种植水稻的道路，由此开始了他的职业农民之路。为了推行现代化生产管理模式，2009年5月，雷应国成立了丰城市秀市佳和种植专业合作社。在邮储银行的帮助下，秀市佳和种植专业合作社持续扩大生产经营规模，目前已成为丰城市大型合作社，承包规模已达3480多亩。

近年来，雷应国成为领跑现代农业的“80后”新型职业农民，先后被评为“全国十佳农民”“全国杰出农村实用人才”“江西省劳动模范”等。

雷应国与邮储银行的缘分，是从一笔5万元的贷款开始。他种植水稻时，不满足耕种好自己的“一亩三分地”，一直琢磨着如何扩大水稻种植面积，引进栽培新技术，提高粮食生产水平。2011年，他急需资金，恰逢邮储银行江西省宜春市丰城市支行信贷员开展送贷下乡活动。在与信贷员聊天时，雷应国得知邮储银行小额贷款手续简便、放款迅速、还款方式灵活，便连忙向丰城市支行递交了贷款申请。3天后5万元小额贷款顺利到账，从此开启了雷应国与邮储银行的长期合作之路。

6年多的合作，邮储银行俨然成为了雷应国的一位“知心老友”。从5万元的小额贷款，到百余万元的资金支持，邮储银行始终陪伴在雷应国创业致富的道路上。

邮储银行充分发挥自身优势，深化“三农”金融服务

邮储银行不仅向雷应国提供资金支持，还努力帮助他拓宽大米销路。2016年雷应国又一次陷入困境，他带领大伙儿种植的无公害大米遭遇滞销，邮储银行丰城市支行在了解到这个情况后，帮他推荐了大量客户，并向他推荐了邮政农村电商平台拓展销售渠道，其大米以质量优、口感好，迅速在当地打开了市场销路，销量稳步上升。

致富不忘乡亲，大家富才是真的富。雷应国明白，要想实现乡亲们的致富梦，就必须开创种植新模式，进行产业化经营。

2009年5月，雷应国成立了丰城市秀市佳和种植专业合作社，并担任农民合作社的理事长。随着经营规模的扩大，资金需求不断加大。

2014年，邮储银行以农民专业合作社为主体，向雷应国所在的合作社发放了120万元贷款。同年，邮储银行江西省分行推出“财政惠农信贷通”贷款，管户信贷员第一时间联系他，上门详细告知这一利好政策和相关办理手续，正急需资金的他立即提交了贷款申请，快速成功贷款160万元。截至目前，邮储银行已累计为雷应国及其合作社发放“财政惠农信贷通”贷款585万元，为专业合作社的发展壮大提供了源源不断的资金支持，成为其带动农民脱贫致富的有力伙伴。

“创业榜样”孙兰波的晋级之路

2018年12月1日，“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《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。

叔碳酸是什么，有什么用？很多人对此感到陌生。事实上，叔碳酸被广泛应用于涂料、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，密度只有钢的五分之一，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。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。

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个月。2017年3月，邮储银行向四友公司发放了500万元“科技信用贷”。

邮储银行服务个人客户，加快网点转型

2018年年初，为缓解优质客户“倒贷”成本压力，持续优化小企业金融服务水平，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。四友公司也于2019年通过无还本续贷方式获得邮储银行续授信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，建立了系统化管理。

近年来，邮储银行不仅为民营和小微企业“融资”，同时“融智”，为小微企业打造集资金支持、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。

孙兰波特别感谢邮储银行这一路的陪伴与支持。如今，四友公司的叔碳产品已经出口到全球40多个国家，“创业榜样”孙兰波在叔碳领域的晋级之路，仍在继续。

从“草根青年”到“城市创业者”

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伙伴，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，这是他工作中最大的成就感。

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，高志乐开始为如何推广宣传发愁。

“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。

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不少线下体验小课堂的活动，多次邀请客户来店里，亲自体验现场烤制披萨，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“城市创业者”，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。他希望未来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。

（数据来源：中国邮政储蓄银行）