

贺建波

巩固优势 科技赋能
着力打造邮储银行三农金融
线上线下有机融合的核心竞争优势



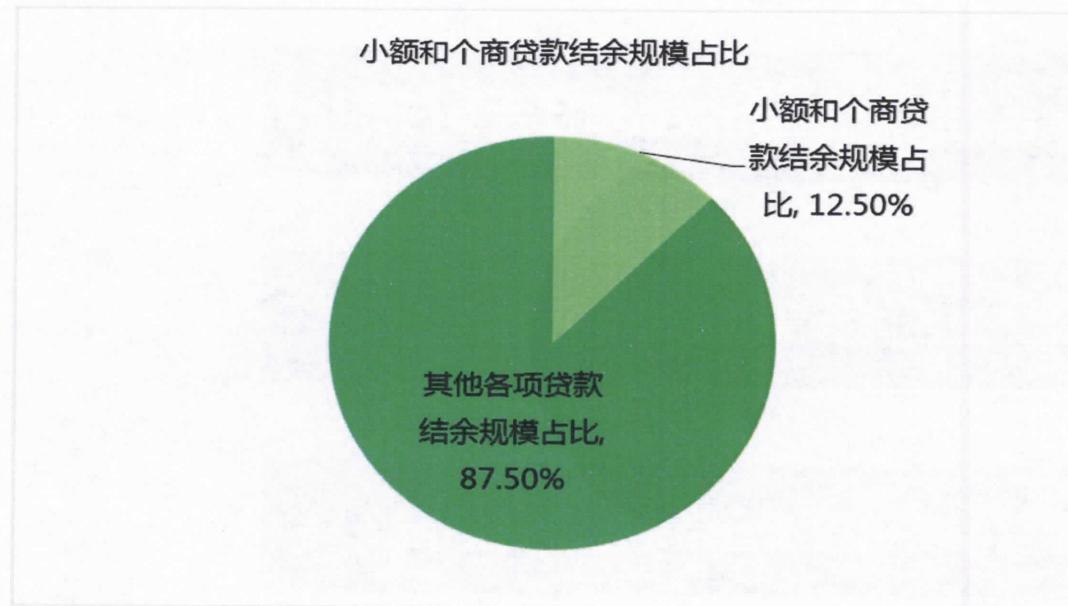
免责声明

Disclaimer

- 本演示所用的投影片/材料为机密信息并仅供阁下作参考用途。任何人均不得为任何目的取走、直接或间接复制、分发、传播或派送本演示所用的投影片/材料或其任何部分给任何人（不论其是否与阁下属同一机构）。特别是任何人都不得以任何形式将本演示中的任何内容以任何方式直接或间接复制、分发、传播或派送至英国、澳大利亚、中华人民共和国、美国、加拿大或日本，或向任何“美国人”（依照最新更新的美国1933年证券法（“1933年证券法”）S规则下的定义）复制、分发、传播或派送。
- 本演示所用的投影片/材料或其包含的任何信息均不构成发售或任何认购或购买证券的要约邀请。本演示所用的投影片/材料的任何部分亦不构成任何合同、承诺或投资的基础，任何合同、承诺或投资也不得依赖本演示所用的投影片/材料的任何部分。
- 本演示可能包含前瞻性陈述。该等前瞻性陈述，是根据一系列对本行的营运和一些本行无法控制的因素的假设作出的。该等假设具明显风险和受未知因素的影响，故该等因素可导致实际结果与本文件中的前瞻性陈述有重大出入。本行不承担就演示日期后发生的事件或情况，更新前瞻性陈述的责任。
- 本演示中所表述或包含的信息仅反映截至演示日期的情况，且未就及不会就演示日期后所发生的大进展而进行更新。本演示及其中所包含的信息不应被视为或被依赖作为对本行的财务、营运或前景的完整和全面的分析。当中一些资料尚处于草拟阶段。
- 本文件中亦包括若干有关中国银行行业的资料及统计数据，该等资料及数据乃由本行从外部非官方来源获得，且未经独立审核。本行不能保证该等资料来源采用了与其他行业相同的标准或与其他行业的相关资料的准确性和完整性可比。阁下不应本演示中的任何对中国银行行业陈述产生过度依赖。本演示包含的信息并非尽职调查审查亦不应被视为尽职调查审查。本演示包含的信息未经过独立第三方验证。任何人都未对本演示中所包含的信息和观点的公正、准确、完整或正确性作出任何明确或隐含的陈述或保证，因此任何人不得对其公正、准确、完整或正确性产生任何依赖。本行、其顾问、或其各自的董事、高管、雇员、代理人或顾问均不对本文件或其内容负责，亦不承担（因疏忽或其他原因）任何由于对本文件或其内容的任何使用而造成的任何损失，或以其它方式产生的与本文件相关的损失。上述人士就本演示对阁下并不负有任何受信责任。

引言

- 邮储银行三农金融事业部服务“三农”和小微，解决其融资问题的主要贷款产品是小额和个商贷款。截至2019年一季度，两项贷款合计结余规模达5667亿，占全行各项贷款结余的12.50%，利息收入占全行利息收入的9.64%。



引言



- 邮储银行做好“三农”和小微金融服务是新时代国家发展的需要，是作为国有大行的责任担当，是实现自身特色发展的必然选择。

VS

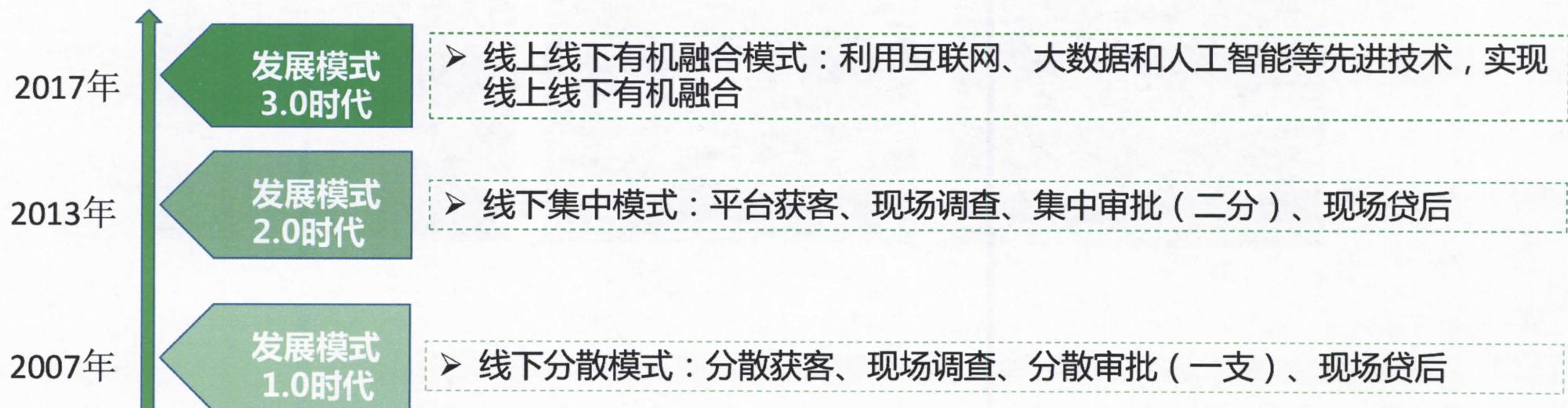
是否能够兼顾经济效益和社会责任？

是否能够实现商业可持续？

是否能够给投资者带来丰厚的回报？

引言

- 我们通过12年的实践，总结认为：只要用好用活我们的网络优势，跟上时代脚步，不断推进发展模式转型升级，就能够突破资源发展瓶颈，做到**避短扬长**，即有效解决好“三农”和小微金融**运营成本高、风险成本高、管理难度高**的难题，有效发挥好“三农”和小微金融**抵御经济周期波动**的优势，使其成为邮储银行**特色化经营、可持续发展**的重要力量。
- 目前，我们走过了发展模式的1.0和2.0时代，现在已经迈入3.0时代。



目录 Contents

01

历史回顾

History Review

02

业务亮点

Highlights

03

未来展望

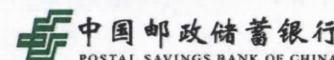
Outlook



01

历史回顾

模式迭代推进三农金融业务递进式发展



进步 与您同步

模式迭代推进三农金融业务递进式发展

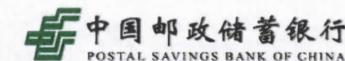


邮储银行三农金融业务发展稳



- 从图中可以看出，业务发展模式的迭代有效调整着业务发展的态势，并持续为业务发展提供充足的动能。
- 我行小额和个商贷款结余规模除2016年小幅下滑外，均保持稳步增长。
- 我行个人经营性贷款2015年以来一直位居全国性商业银行**首位**。

模式迭代推进三农金融业务递进式发展



邮储银行三农金融业务质量优

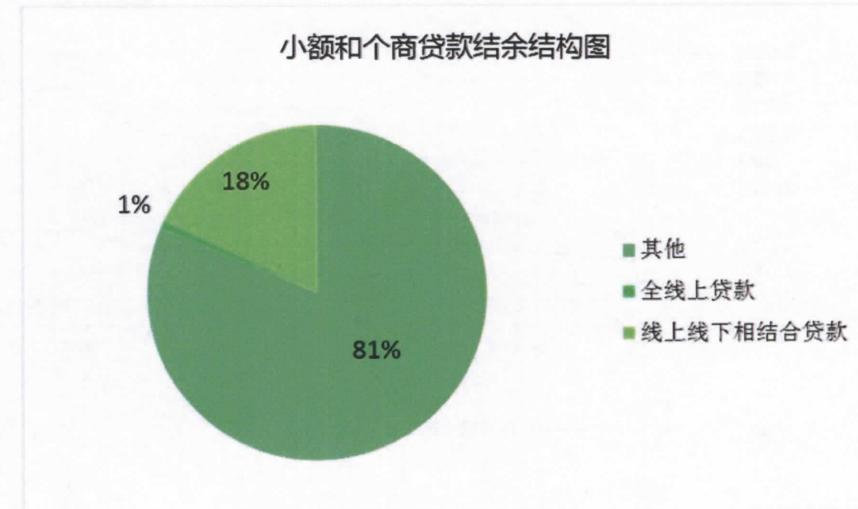
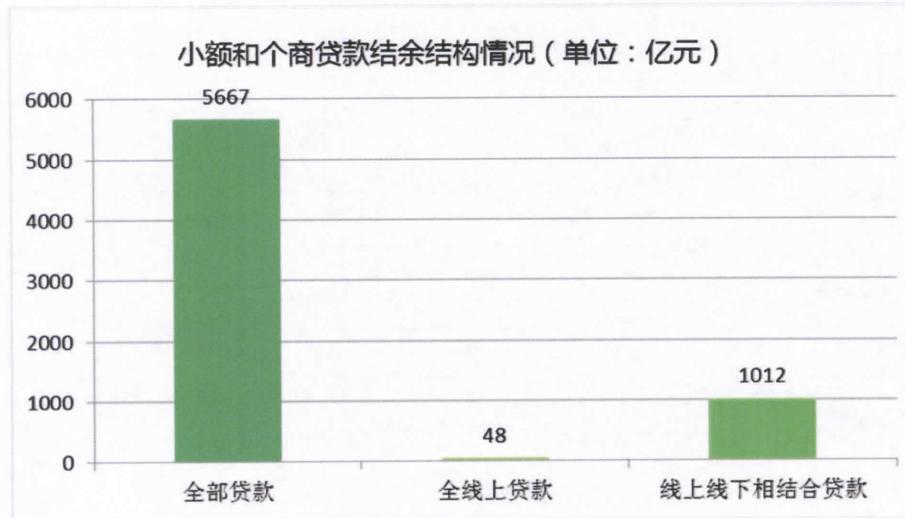


- 从图中可以看出，随着业务发展模式的迭代，不良率也由上升的态势转向下降。目前的整体不良率，要远优于行业平均水平。（行业平均水平约4%）
- 2016年和2017年当年发放的小额和个商贷款到次年产生不良的比率分别为0.93%和0.81%，2017年比2016年下降了0.12个百分点。（注：小额贷款大部分都集中在一年期。从数据上看，截至2018年末，小额贷款有83.54%实际期限在一年以内；个人商务贷款有78.45%实际期限在一年以内）

模式迭代推进三农金融业务递进式发展



邮储银行三农金融业务转型快

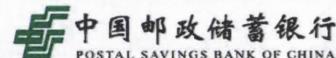


- 2017年以来，我们加快推进线上支用模式，研发推广全流程线上贷款。截至2019年一季度末，我行小额贷款和个商网贷产品结余达**1060亿**，占比**19%**。其中，刚刚在全国推广短短4个月的全线上贷款“极速贷”已经发放52亿，结余42亿。
- 2019年一季度，我行小额贷款和个商网贷产品放款超过**500亿**，占全部小额贷款放款量的**33%**。

02

业务亮点

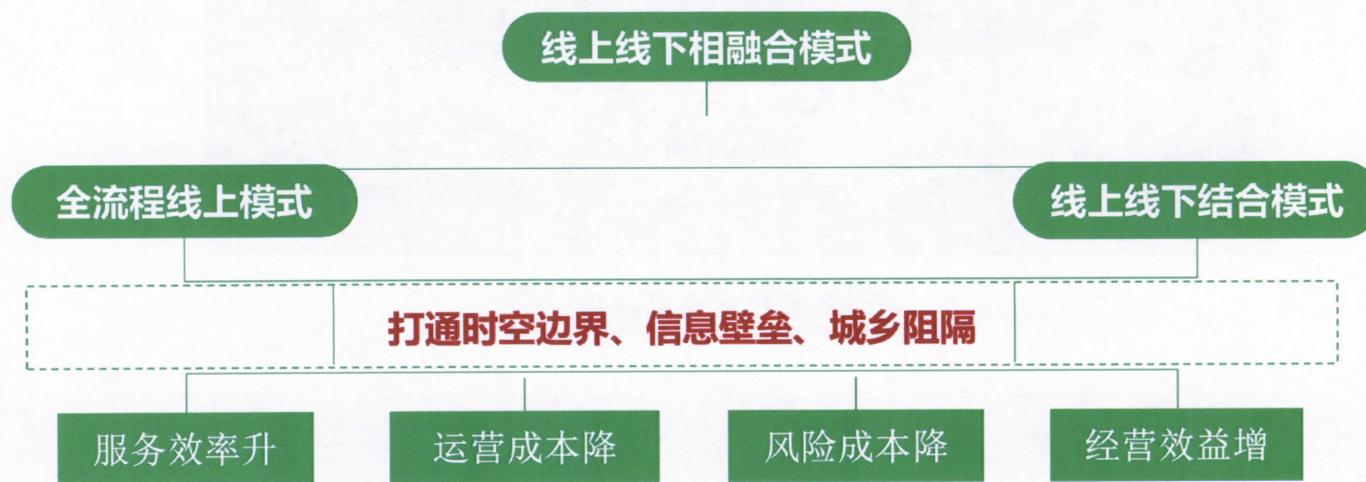
邮储银行特色的线上线下有机融合的发展模式



线上线下有机融合的发展模式



- 为有效提升服务效率，降低运营和风险成本，我们本着**能后台不前台、能自动不人工、能线上不线下、能移动不驻点**的原则，将传统线下网络、多年实践经验与互联网、移动通讯、大数据、人工智能等先进技术相融合，推进邮储银行“三农”和小微金融服务模式迈入**线上线下有机融合的3.0时代**。
- 这种模式**打通了时空边界、信息壁垒和城乡阻隔**，实现**开放式数字化全方位获客，闭环式智能化全流程风控**。
- 这种模式能够向客户提供**有温度、有速度、有广度、有深度**的综合服务。对于线下网络资源丰富的邮储银行，可以说是**如虎添翼**。



线上线下有机融合的发展模式



全流程线上模式

客户贷款申请、审查审批、放款、支用、还款等全流程都通过线上完成。这种模式在消费贷款方面应用的比较成熟，但在个人经营性贷款方面，由于客户有效信息不足等问题，各家银行都在随着信用体系的健全不断探索。**这个模式的关键是如何获取有效的客户数据。**



(目前正在与阿里、腾讯、平安普惠、光大等洽谈合作)

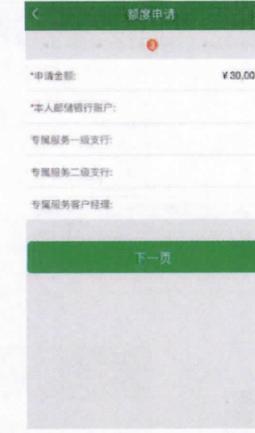
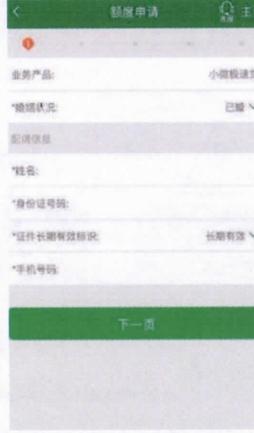
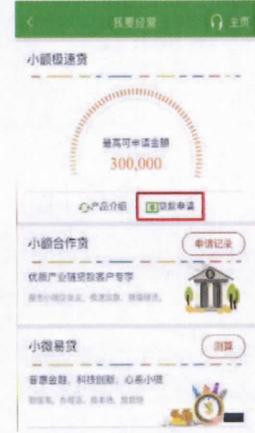
- 随着接入客户数据的不断增加，邮储银行的全流程线上贷款将迎来一个快速发展期。

线上线下有机融合的发展模式



小额极速贷

手机银行操作流程如下：



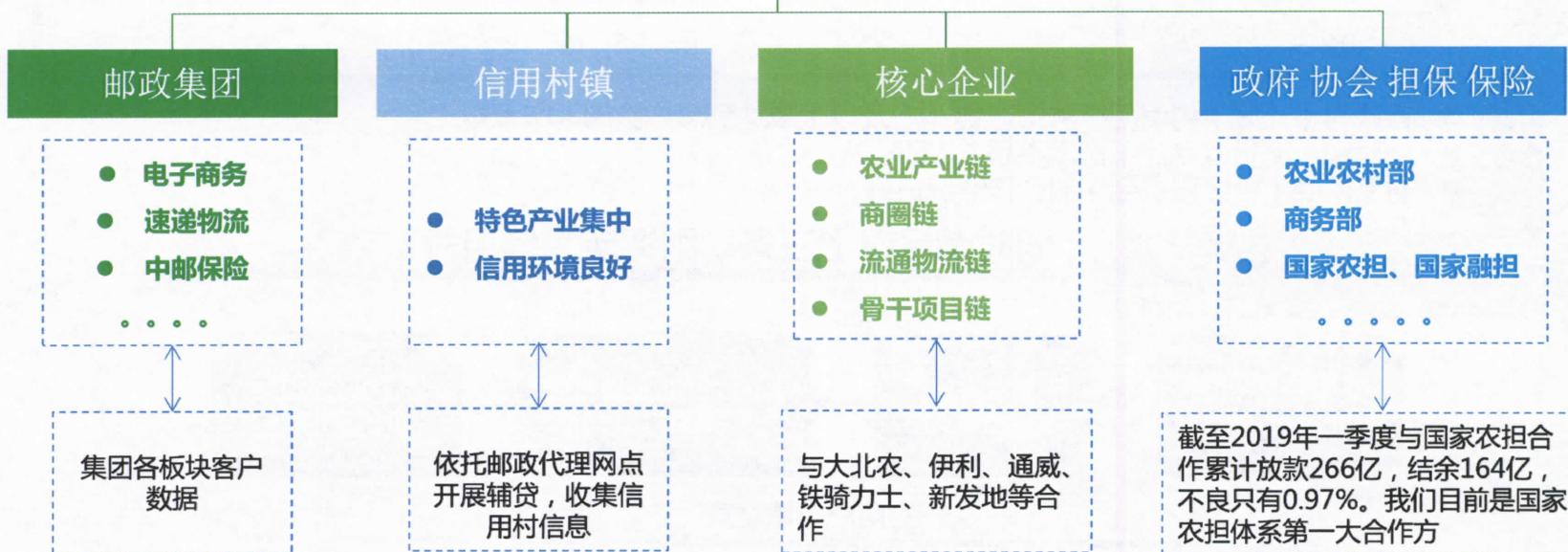
线上线下有机融合的发展模式



线上线下结合模式

这种模式可以概括为“五位一体”，即“平台引流+大数据分析+精准营销+外部增信+线上支用”。通过平台合作，批量获取客户名单，运用大数据分析技术，一方面主动向客户经理推送名单客户，开展精准营销。另一方面批量准入，形成白名单，做好主动预授信；同时，引入政府、核心企业、担保公司等增信措施；贷款发放后客户可以通过线上支用和还款。

场景

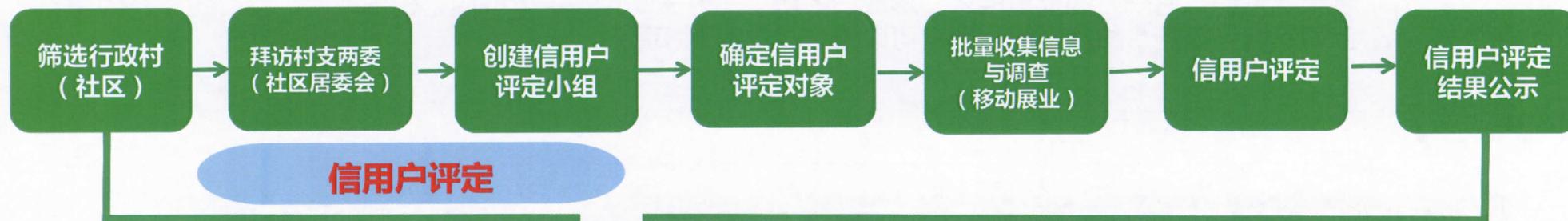


线上线下有机融合的发展模式



信用村预授信

通过评定，确定信用户名单，进行批量预授信。信用户可通过手机银行随时支用和还款。



- 行政村(社区)内信用户数量达到20户及以上或达到总户数的20%及以上
- 小额和个商贷款合计不良率不超过2.5%
- 村支两委(社区居委会)的合作情况良好

信用村评定

同时满足以上三条，则评定为信用村

按年进行信用户、信用村资格年审

信用户评定时批量预授信

有贷款需求时手机随时支用

以村为单位批量贷后(与年审结合)

还款时通过手机随时偿还

信用户申请贷款

线下批量预授信，线上客户自助放还款

线上线下有机融合的发展模式



内部作业流程数
字化改造

通过“**移动展业+电子签约+信贷工厂**”，实现全流程“电子化、无纸化”，从而大大提高客户体验和作业效率。

传统业务流程

双人现场调查、人工审批、
网点双人见证面签、人工放
款、网点申请提前还款。办
理一笔业务，客户要到网点

**2~4次，大部分业务全流
程耗时约5~15天。**

授信调查

审查审批

合同签署

贷款发放

贷后检查

还款结清

收集客户纸质资料
双人实地调查
网点撰写报告

扫描上传资料
人工审查审批

客户到网点签约
双人见证面签

提交贷款放款材料
人工审核
人工放款

实地贷后

客户到网点
申请提前还款

优化后业务流程

优化后应用移动展业，单人现
场调查、远程视频辅助调查、
系统自动审批（如需要则转人
工审批）、电子签约、自动放
款还款、远程贷后，**实现全流
程“电子化、无纸化”**，最快
T+1次日放款。

授信调查

审查审批

合同签署

贷款发放

贷后检查

还款结清

应用移动展业
单人实地调查
远程视频辅助调查
收集电子材料
移动展业撰写电子报告

移动展业实时传输电子报告
自动审批/人工审批

电子签约

自动放款

差异化贷后
远程贷后

线上办理提
前还款

03

未来展望

着力打造邮储银行线上线下有机融合的核心竞争优势

着力打造邮储银行线上线下有机融合的核心竞争优势



着力推进五大行动

互联网贷款提速行动

(全行“三农”一号工程)

- 充分发展利用自有数据的线上小额贷款
- 大力发展与紧密型平台合作的名单制小额贷款
- 积极拓展与互联网企业合作的线上小额贷款

加强邮银协同行动

(推进邮银合作小额贷款)

数字化流程改造行动

(加快推进移动展业、电子签约系统、差异化贷后管理系统与信贷工厂全面对接)

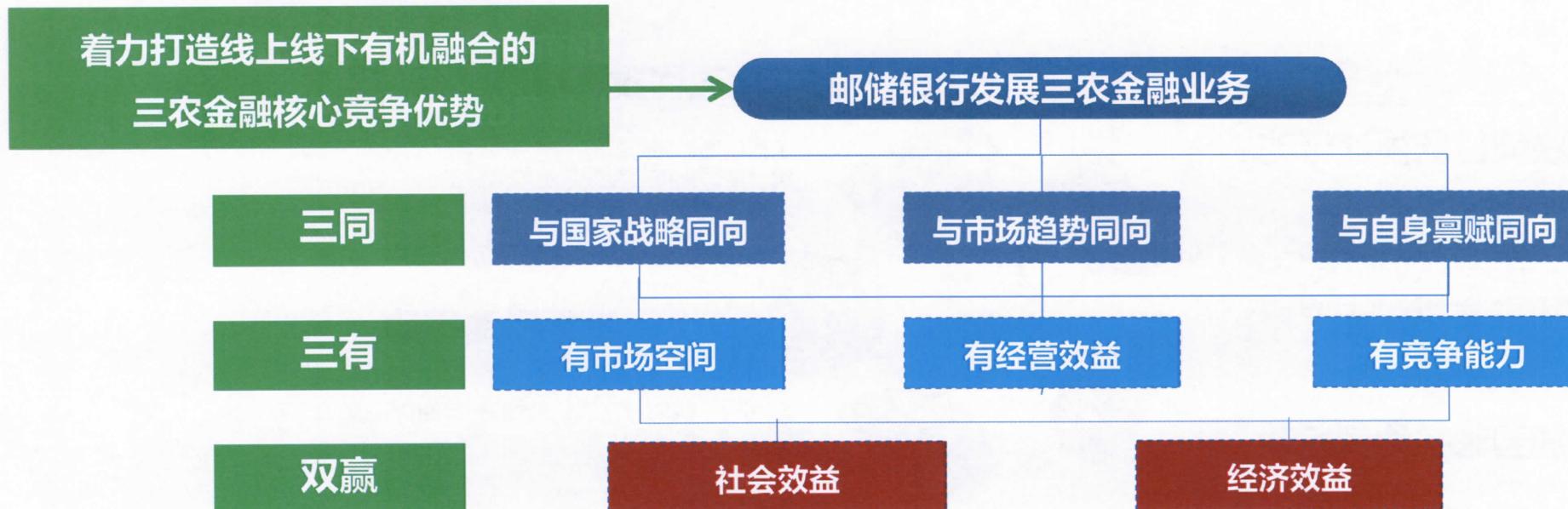
批零联动行动

(农业产业链 商圈链 流通物流链 骨干项目链)

加强风险技防行动

(加强智能风控)

- 业务流程中嵌入人脸识别、电子签约、自动定位等关键技术，部署贷后预警和风险监测模型



- 科技赋能正在并将继续推进邮储银行三农金融服务质量变革、效率变革、动力变革
 - 邮储银行线下四万个网点一经与先进技术相融合，三农金融业务势必释放出更大的能量
- 我们致力于做一家进步与您同步的、有温度的大型零售商业银行。

感謝

进步 与您同步



* 中国邮政储蓄银行版权所有，未经中国邮政储蓄银行表示同意，不得抄袭或剪辑本文资料。

进步 与您同步