

文章编号: 1007-5399 (2013) 06-0041-01

全面推进农村邮政金融业务发展的有效对策

李建军

(萍乡市邮政局, 江西 萍乡 337000)

摘要: 文章结合邮政金融转型工程及邮政服务“三农”工作的重要性, 立足农村金融市场, 从布点、连线和扩面三方面提出了全面发展农村邮政金融业务的相应对策。

关键词: 农村; 代理金融; “三农”; 助农取款点

中图分类号: F61

文献标识码: A

当前, 全国各地邮政企业都在大力开展邮政金融转型工程, 这是推陈出新的积极探索, 是稳步发展的明智选择, 更是转变发展方式的英明决策。该工程出发点就是充分借助邮政服务点多、面广、线长的便利来达到邮政金融业务“村村通”, 实现边远山村邮政金融服务最后“一公里”, 消灭邮政金融服务空白点; 着力点就是做足做好邮政服务“三农”工作, 积极迎合竞争, 挖掘市场潜力, 破解发展难题, 求解农村金融发展的有效方程式; 落脚点就是在不断壮大农村邮政金融市场规模的同时, 实现全方位服务, 把邮政金融服务打造成邮政服务农村的沃尔玛。作为邮政企业“吃饭”业务的代理金融业务, 如何在转型中迎合竞争、稳步发展, 转型是关键, 只有转型才能发展。笔者建议在“点、线、面”三字上深思考, 细谋划, 勇实践, 巧布局。

1 布点: 加大助农取款网点建设力度

2013年是全国邮政加快金融转型发展的关键之年, 金融转型成在网点, 败也在网点。由于助农取款点的建点对象主要在农村, 而农村人口的生活习俗、消费观念、购买方式以及对金融业务使用情况等与城区人口截然不同, 因此应重点关注以下四项指标: 人口密集度——全村人口是比较集中还是较为分散; 乡村当地经济活跃程度——经济指标与人口总数的关联度; 外出务工人员——外出打工人员数量及占全村人口的比例; 民营企业分布情况——当地的特色经济、特色产业(厂矿、公司)及数量等。

2 连线: 延伸邮政为“三农”服务的深度

成功设立一个助农取款网点, 需要做大量工作, 比如: 新增开户户数、新增存款余额(点均余额)、新增活期比等。俗话说, 邮储强则企业强。邮政储蓄是带动整个邮政业务发展的重中之重, 邮政企业只有依靠代理金融才能强基固本。邮政储蓄业务是高效、长效型业务, 邮务类业务是传统、保本业务, 所以邮政企业在发展过程中要通盘考虑如何把邮政新服务的其他项目加载到助农取款点, 如: 代订汽车票/火车票/机票、代售报刊、代收费(移动、电信、联通、有线

电视)等, 业务多功能, 服务全方位, 邮政企业可从中获得更高的社会效益和更大的经济效益, 真正把邮政助农取款点建成便民服务站、亲民服务圈和助民社交园。

3 扩面: 注重金融全覆盖的发展广度

目前, 全国还有一部分乡村属于邮政“空白村”, 虽然在有的地方建立了邮政委代办点, 但代而不办、代而不全现象突出, 既不能满足农村用户需要, 又不利于邮政金融转型发展, 因此有必要解决好以下两个问题。

3.1 纵向延伸服务网点触角

以邮政服务“三农”为切入点, 建设利用好邮政“三农”服务站或便民服务站等方式, 将邮政全业务融入其中, 实现滚动发展, 从而形成直营店+加盟店+邮路直销+村委会推介的代办加分销体系, 使自主经营, 借力发展, 稳步推进新格局在基层得到进一步体现。

3.2 邮政网点向金融转型

打好乡村特色经济牌。围绕三个“一”, 即找准一项业务, 针对当地产业特色, 以代发工资等“代”字号业务为突破口, 以一带多, 遍地开花; 选准一个店面, 每个乡村的闹市区正是发展邮政业务的首选地段, 农村非金融网点应建成硬件功能齐全、渠道平台先进、能力服务领先的多功能邮政综合服务平台, 以过硬的综合实力吸引客户; 选好一个热心人, 邮政企业多元化、多样化的经营方式和业务种类, 铸就了一大批敬业爱岗的员工, 这是邮政企业的一笔大财富。让优秀的员工去担任支局长, 用他们的执着和智慧为企业创造效益。

综上所述, 在农村邮政网点实施金融转型切实可行, 且邮政金融服务市场潜力巨大。特别是当前随着农村经济、产业经济、务工经济的活跃, 村民们的腰包鼓了, 生活水平提高了, 邮政应该更好地把握商机, 敏锐地乘势而上, 把邮政金融全覆盖办得有声有色。

收稿日期: 2013-05-24

作者简介: 李建军(1964~), 男, 山东安丘人, 主要从事邮务类及金融类业务研究。