

“三先”发力 旗开得胜

——安徽阜阳市分公司中邮保险期交业务发展侧记



惊天逆转

□谢锋 雷旭

今年二季度,四川省资中县邮政分公司完成中邮期交新单 897 万元,其中长期期交 177 万元,实现内江市邮政分公司下达二季度计划目标的 105% 和 143%。看到这样的业绩,县分公司分管副经理刘玲非常激动,连连感慨:“太不容易了!现在回过头去看,当时大家看到 858 万的目标时,谁能料到可以实现?”

时针回转到 6 月 18 日 18 时许,资中县邮政分公司总经理刘飞龙坐在办公桌前,一双略显疲惫的眼睛一直盯着电脑屏幕。办公桌的对面,县分公司代理中心主任毛洪坐在那里,双手不时交替捏着。电脑屏幕上显示的是该分公司 6 月以来的中邮保险业绩数据:期交新单 248 万元,其中长期期交 29 万元。过了好一阵,刘飞龙的嘴里才蹦出几个字:“还有没有其他办法?”

毛洪清了清干涩的喉咙说:“刘总,你也晓得县里的费用有多紧张,但是我们在营销费用上给中邮期交加了码的,这次又单独针对中邮期交开展了 6 月营销活动,力度已经空前的。”

毛洪所说的 6 月营销活动,是该分公司为促成二季度中邮期交目标达成而出台的方案营销。活动开展后,业绩有了些起色,但二季度目标看起来仍然遥不可及。

“期交新单还差 440 多万元,其中长期期交差 77 万元,时间只剩下 12 天了,网点的员工们都很悲观。按现在的员工士气和速度,二季度的目标我们肯定保不住了……”毛洪沮丧地说道。

“让中邮川分的老师过来,给员工再讲讲产品特性和销售技巧……总要想办法嘛,未必现在就放弃了?!中邮保险的目标必须千方百计确保实现!”刘飞龙的声音突然间拔高了好几度。

资中邮政的情况很快反馈到中邮保险四川分公司邮银业务部负责人张杰那里,他立即向省分公司领导作了汇报。领导指示以资中邮政为重点,全力协调各方资源,立即实施“一县一策”计划,务必取得实效。

6 月 19 日上午,张杰紧急召开部门业务骨干会议,商讨具体的实施方案。“资中县分公司现在面临的问题比较多,一是基层缺信心;二是网点缺客户;三是柜员缺方法。我们的方案要重点解决这三个问题。”讨论时,张杰单刀直入。

找到了症结所在,会议很快就确定了“333”的实施方案,即制定厅堂识别、柜面挖掘、电话邀约 3 种场景话术,做实系统筛查、通关演练、晨夕会总结 3 项基础工作,开展片区保费、网点争霸、优秀员工 3 个维度 PK。

中邮保险省分公司的精神很快传下来了。当晚,资中邮政会议室灯火通明。县分公司领导班子、27 个网点负责人及部分柜员紧急集结!分战队、取队名、摘目标、喊口号、秀风采……接着,产品培训、“333”方案宣讲、话术分享、筛查实操讲解有序进行。最后,刘飞龙简单分析了一番当前的形势,提出了要求,然后站起来说道:“各位同仁,从明天开始……应该是从今晚开始,我们开展的不仅仅是一次营销活动,我们展开的是资中邮政史上最激动人心的一场战役。大家都清楚,我们今天面临的困难非常大,但是,我们决不会束手就擒!我们就是要为荣誉而战!”刹那间,会场掌声雷动,久久不息……

此后,在资中县分公司,每天都能够看到这样的场景:晨会上,员工们面对面、背背地练习场景话术,一遍又一遍;夕会上,大家围成圈,聚成团地总结自己当天的得与失,一个接一个。上班时,员工们筛客户、作沟通、促签单,发展氛围一天胜过一天;下班后,大家一头钻进微信工作群,听辅导、说心得、谈感受,发展士气一浪高过一浪。

“鱼溪支局的温艳萍,为了方便家住偏僻乡村的客户投保,在雨后泥泞的狭窄小路上独自驱车 2 个多小时接送客户,其间一度迷了路”“新桥支局在为客户办理双录时突遇停电,应急灯的光线不足以高质量完成双录,李来洪等打着手电继续完成了双录和签单”“城北支局的陈红坚持跟进一位客户一个多星期但仍未促成签单,就在她不太抱太大希望的时候,客户主动联系了她表示需要购买保险,原因就是被她真诚所至的服务感动了”……

就这样,在大家的共同努力下,资中县分公司中邮保险业绩节节攀升:6 月 20 日首战即突破 30 万元,21 日完成 52 万元,23 日完成 61 万元,25 日达到峰值 69.1 万元。29 日,二季度的 858 万元计划目标已经被甩在了身后。资中邮政实现了提前一天、超额 29 万元完成任务的惊天逆转。

石角支局:大道至“简”

□何素玲

“请保管好您的保单。这是我的名片,有什么疑问,欢迎随时给我打电话。”8 月 1 日上午,在广东省清远市石角邮政支局邮务区,简易险专员余志勇微笑着提醒客户。

今年以来,石角支局在非车简易险业务发展中不断摸索经验,积极营造氛围,加强分工协作,充分调动网点员工发展简易险的积极性,使业务量一路攀升。截至 8 月 1 日,该支局已销售简易险保费 66.57 万元,完成全年计划的 101.36%。

石角支局因地制宜,发挥优势,大力拓展简易险业务。除了阵地营销外,他们还利用前代开国税发票的机会做好简易险的宣传推广,并通过微信群、朋友圈等渠道,全面打造简易险的营销阵地。支局简易险单个出单数在城区一路领先,5 月份,还开创单日保费达 1.3 万元的新高。

石角支局秉承大道至“简”,化繁为简。各岗位人员对不同客户群体的跟进分工非常明确:大堂经理主要负责对熟悉的本地客户进行营销;储蓄柜员对前来办理业务的客户进行推介,保证开口率为 100%;理财经理负责销售“健康有约”等期交产品;支局长及客户经理则负责外拓营销团险业务。

4 月的一天,余志勇在外吃快餐,见到 60 多岁的陈阿姨脚上有伤,打着石膏,便关切地询问她的情况。陈阿姨告诉他,前些天在三角市场买菜时,因为地上湿滑,扭伤了脚,还做了手术。余志勇问:“您之前有没有购买意外险?如果买了,是可以报销大部分费用的。”“没有啊,我都不知道有这种保险……”“那您现在可以考虑买一份,每年才需要一百元,住院、门诊可以报销九成,最高可报 2 万元。”陈阿姨当即决定购买意外险。

石角支局负责人要求员工做到逢客户必开口,支局长在每天的晨会上都会给员工制定当日出单目标。召开班后会时,也会总结当日业绩情况,并将获得的奖励及时兑现给营销员以及操作员。在良好的氛围带动下,柜员之间你追我赶,不甘落后。今年 4 月休完年假的柜员叶倩玲,返岗后迅速调整状态,积极开口推介,在短时间内实现了简易险业绩的“大爆发”,5 月,她出单数达 288 笔。大堂经理宋灿坚是本地人,认识的客户较多,遇到新农保客户时,他更是驾轻就熟地推介简易险业务,5 月份出单数达 433 笔。

以数据为先 强化客户经营

为切实做好客户开发,阜阳市分公司成立数据营销小组,依托云平台系统进行客户管理和特色客群的开发,强化系统支撑。与此同时,创新优化产品结构,精选 4 款产品,纳入资产配置产品组合。

该分公司全面推广资产配置理念,一方面梳理存量理财客户,逐步引导理财客户配置保险产品,对其开展“财富体检”活动和实施“增肥计划”,提升理财类客户的资产规模;一方面紧盯到期客户、他行客户、中长期存款客户及理财客户四大客群,将资产配置作为维系客户的重要手段,推动由提供单一产品向提供综合金融产品转变。

该分公司还组织开展“云平台系统推广应用”评比活动,进一步完善村社建档和重点客群建档,加强精深分析,推进分村、分群、分时精准营销。建立日通报制度,对发展落后网点进行调研,查找发展落后原因,商讨解决方案,实现精准帮扶。

以标杆推先 带动持续发展

立足“树立标杆、夯实基础、立足长远”的发展思路,阜阳市分公司精心打造 31 个中邮期交标杆示范网点,通过固化网点日常管理、厅堂营销、客户活动组织等流



阜阳市鼓楼支行理财经理向客户推介中邮保险产品。 □马璐璐 摄

该分公司早谋划、早行动,着眼全年计划,按照四个季度 4:3:2:1 的进度比例倒推,抢节点、抓进度。

该分公司不断创新客户活动形式,围绕节日营销、主题营销,实现客户活动常态化。“我们分季度制定中邮期交保险具体发展措施,月月有主题、周周有活动,结合各个节点开展超短期的阶段性营销活动,营造一个发展氛围,实现一个小目标,让常态化发展的理念根植在员工心中。”该分公司金融业务部经理鹿广彬介绍说。

今年,该分公司先后策划开展了“金犬贺岁 中邮迎新”“五一欢

乐多 邮储送惊喜”“浓情聚端午 邮储粽动员”“定存加码”等保险营销活动,举办新春联谊、包粽子比赛、亲子活动、中高端客户联谊会、厅堂微沙龙等活动 700 余场;推行“保险+会员卡”模式,向成功出单中邮长期期交保险的客户发放积分卡,全年可参加 12 次网点举办的会员日活动,通过形式多样的客户活动有效提升了客户维护能力和获客能力。仅 6 月份,在全省“期交突击月”营销活动中,该分公司就累计举办大型中高端客户联谊会 7 场,参与客户 1620 人,带动中邮期交保险出单 578 万元。



庆城邮政 普及金融知识

近日,甘肃省庆城县邮政分公司根据人行统一安排,组织邮政储蓄工作人员走上街头、深入社区,向公众宣传金融知识和防范金融风险等内容,提高消费者金融风险防范意识。同时,结合邮储的优势和特色,宣传邮储业务,深受广大市民欢迎。

□李世栋 于秀珍 摄影报道

中国邮政储蓄银行 2018 年 8 月 25 日至 9 月 12 日

人民币理财产品销售公告

尊敬的客户:

我行于 2018 年 8 月 25 日至 9 月 12 日发售以下个人客户人民币理财产品,产品详细要素见下表:

产品名称	认申购时间	业绩比较基准 (%) / 预期收益率	单笔认购起点金额 (单位:万元)	开放频次 / 产品期限	购买渠道	产品状态
邮银财富·债券 2018 年第 382 期	2018 年 8 月 25 日 9:00 至 2018 年 8 月 29 日 17:00	4.05%	20	96	所有渠道	募集
邮银财富·债券 2018 年第 383 期	2018 年 8 月 29 日 9:00 至 2018 年 9 月 2 日 17:00	4.10%	20	52	所有渠道	募集
邮银财富·债券 2018 年第 384 期	2018 年 8 月 25 日 9:00 至 2018 年 9 月 2 日 17:00	4.00%	5	241	所有渠道	募集
邮银财富·债券 2018 年第 488 期 (一年定开净值型)	2018 年 8 月 30 日 9:00 至 2018 年 9 月 12 日 17:00	4.65%	5	1 年	所有渠道	开放
邮银财富·畅享 3 号 股债混合净值型人民币理财产品	2018 年 8 月 27 日 9:00 至 2018 年 8 月 27 日 17:00	无	10 高净值客户	483	柜面	开放
邮银财富·债券 2018 年第 244 期 (每周定开净值型)	2018 年 8 月 27 日 9:00 至 2018 年 8 月 27 日 17:00	1 年期国债到期收益率	5	528	所有渠道	开放
邮银财富·债券 2018 年第 280 期 (一个月定开净值型)	2018 年 8 月 27 日 9:00 至 2018 年 8 月 29 日 17:00	3.95%	5	374	所有渠道	开放

注:本信息仅供参考,详情请关注我行网点或网站公布的产品说明书。理财非存款,产品有风险,投资需谨慎。

中国邮政储蓄银行股份有限公司 2018 年 8 月 24 日