

87小时,保费突破30亿元!

——湖北武汉市分公司“开门红”战役告捷

“截至1月4日15:12,全市保费突破30亿元!”贺电一出,全员沸腾。在2021年“开门红”的第一场硬仗中,湖北省武汉市邮政分公司仅用87个小时,保费规模就突破30亿元,同比提前154天;保费规模位居全国城市首位,以一城之力比肩众多省级公司的业绩,交出了完美的新年答卷,创造了全新的历史纪录。

30亿元,了不起的业绩!无论是长江北,还是汉水南;无论是在客户前,还是窗口旁;无论是奋笔在案牍前,还是奔波在邮路上;无论是奔涌的“后浪”,还是扛旗的“老将”……每个人都参与其中,都是一份走向辉煌的力量,都是一束创造历史的光芒。

“后浪”的大单

“将军路网点成功开单1000万元!”“沌阳网点成功开单500万元!”……一份份鼓舞人心的喜报频传,一声声昂扬振奋的欢呼不断,一张张灿烂如花的笑脸舒展,犹如耀眼的冬日暖阳,照亮了武汉市分公司“开门红”保险首卖的战场。

“抢到啦,500万元大单顺利出炉!”1月1日8:00,洪山区分公司吴家湾网点经理田肖萧宣布这一消息时,整个网点瞬间沸腾起来。这一单的成功开出,刷新了余额规模仅2亿元的小网点“开门红”史上的大单纪录,让这位进入邮政工作仅两年的“90后”女孩,觉得前期一切的辛苦和付出都是值得的。“小网点,也能有大担当!”

收获这个大单,可谓一波三折。去年10月开始,田肖萧便多次上门拜访,为客户详细讲解产品,提供个性化的资产配置方案,得到了客户认可。没想到,临近“开门红”,由于其他金融机构的介入,客户有些动摇了。经过反复上门

布局谋篇 落实落细

(上接第1版)

一是坚持以高质量发展为主题,加快经营提质转型。金融业务做专,形成可持续快速发展格局;寄递业务做精,提升高质量发展水平;农村电商做强,巩固农村主渠道地位;协同项目做大,深化总部客户合作。二是以改革创新为动力,通过建立配套激励考核机制,深化寄递营销体系建设,推进网络运营和人力资源改革,不断增强市场竞争活力。三是以提质增效为目标,加强财务支撑作用,增强基础能力,强化科技赋能,持续提升基础管理效能。

为圆满完成“十四五”开局之年的目标任务,黑龙江省邮政分公司将围绕“六聚焦”,做到“六坚持”,实现“六着力”。一是聚焦高质量发展,坚持质效并举,着力抓好经营发展工作。提升代理金融发展质效;狠抓寄递业务提速增效;推进渠道平台量质齐升;推动文化传媒做出特色。二是聚焦高起点谋划,坚持改革创新,着力激发内生动力活力。三是聚焦高标准建设,坚持要素赋能,着力提高企业核心能力。四是聚焦高效能治理,坚持精细管控,着力提升管理效率效能。五是聚焦高品质生活,坚持和谐共进,着力打造邮政金字招牌。推动服务质量提质达标;切实扛起国企责任担当;持续推进和谐邮政建设。六是聚焦高站位统领,坚持强根铸魂,着力筑牢永续发展根基。

福建省邮政分公司提出,代理金融着重做好结构优化、场景打造、客群经营、能力建设等方面工作。寄递业务聚焦国内特快专递业务“跨越式发展”、国际业务“转型发展”、快包业务“有效益规模化发展”、物流业务“协同发展”的定位,发力抓好营销体系及市场机制建设。普遍服务要实现各项指标全面提质达标。传统邮务做好做实“政邮合作”“邮企合作”两篇文章,实现传统文化与地方经济社会互促共融。农村电商加快构建三级物流体系,以平台建设赋能寄递、金融等业务发展。

山东省邮政分公司提出,做到“五个坚持”,即坚持规模与效益并重、能力与努力并举、主业与主责并进、守正与创新相辅、综合营销与生态打造互促。抓好七项工作:一是传承红色基因,构建特色化党建体系,

耐心做思想工作,田肖萧好不容易“稳”住了客户。元旦一早,田肖萧驱车往返180公里,接回去外地出差的客户,这才成功开单。

“你们服务这么好,我们一家人商量了一下,决定买500万元的‘开门红’产品!”江岸区邮政分公司温馨路网点经理陈哲怎么也没想到,帮客户万先生解决了一个小问题,居然收获了一个大单。1990年出生的陈哲已经经历了6年“开门红”战役,积累了不少实战经验。客户万先生是机关挂钩帮扶人员刘红的老朋友,经刘红介绍,早早就在温馨路网点预约了20万元的保险。“开门红”前夕,陈哲经过多方联系协调,帮万先生家人解决了社保卡无法正常使用难题。深受感动的万先生,主动提出追加额度。

在这场“开门红”战役中,还涌现出许许多多像田肖萧、陈哲一样的“后浪”,在这个没有硝烟的战场上,不断历练,迅速成长,扛起了金融发展的“大旗”,奔涌成“巨浪”。

“老将”的服务经

“开门红”期间,一个关于300万元大单背后的故事被大家津津乐道,故事的主角是江汉区分公司双洞门网点经理梁亚。长着一张娃娃脸的她,从事网点经理岗位已经有7个年头了,可以说是名副其实的“老将”。一直以来,梁亚坚持用有温度的服务,拉近与客户

的距离,做好客户的情感维系,提升客户体验。“要用贴心的服务让每一个走进网点的客户,有宾至如归的感觉。”去年12月2日,细心的梁亚发现常来办理理财的胡先生匆匆忙忙地走进网点,看上去有些疲惫。在他办完业务准备离开时,梁亚热情邀请他到网点大客户室里休息,并泡上一壶热茶,端

出一盘瓜子,两人攀谈起来。虽说胡先生是网点的老客户,但每次都来去匆匆,并没有机会深入交流。坐下来一聊,对理财颇有心得的胡先生和梁亚越说越起劲,对“开门红”活动也产生了兴趣。

“梁经理,我觉得你上次向我推荐的‘开门红’产品真不错,正好现在有笔理财到期,你帮我办理一下呗!”经过那次投缘的交谈,胡先生主动预约,成功开单300万元。截至1月5日,在“老将”梁亚的带领下,双洞门网点全员念好“服务经”、打好“感情牌”,“开门红”期间新增保费4170万元。

“祝你生日快乐,祝你生日快乐……”1月1日21:00,武昌区分公司南湖新城网点里齐声唱响了生日歌,大堂经理童欣在经过一整天抢单的忙碌后,收获了一份温暖的“惊喜”。接过网点专门为她准备的生日蛋糕和长寿面,这个“新手妈妈”在岗位上度过了自己的31岁生日。去年9月休完年假的童欣,一回到工作岗位,就立刻投入到紧张忙碌的“开门红”备战中。连续3个月来,她几乎没有时间陪伴不满1岁的宝贝。为童欣策划生日惊喜的网点经理刘薇也是一位宝妈,“开门红”以来,她带领着网点的“娘子军”争分夺秒、加速抢单。回到家时一对双胞胎儿子早已入睡。

1月3日,一场温馨的“生日趴”在武昌区分公司中山路网点举行,这次的“寿星”是理财经理陈健,吹着蜡烛,她许下了“特别”的生日愿望。她说:“今天我们网点保费突破了3000万元,我个人保费业绩也达到了1100万元,这是我过得最有意义的生日!希望咱们网点能迅速冲破4000万元大关!”在余额规模仅2.6亿元的中山路网点,能

取得这样的“开门红”业绩实属不易。网点周边虽分布了许多商铺,但是大多需要流动资金周转。在一次走访中,陈健了解到琴行老板李先生是爱茶之人,专门带着精心挑选的茶叶去拜访。李先生十分感动,先后转账150万元抢购“开门红”产品。“就冲着陈经理对客户这么上心,她推荐的,我放心!”

“劳模”的另一个战场

夜已深,距离武汉市中心城区90多公里的江夏区舒安街寂静清冷,有一个绿色的身影在夜色中前行,那就是在外夜访的全国劳动模范、“2020年最美职工”江夏区分公司舒安支局投递员熊桂林。

“看到熊大哥在朋友圈发的‘开门红’活动,我等货款一收回来,就马上赶来啦!”1月1日一大早,住在江夏区五墩村乔湾的村民乔先生,从鄂州市涂镇自家开的砂石厂专程来到舒安支局,找他的老朋友熊桂林。吃着熊桂林提前准备好的热腾腾早餐,乔先生抢购了23万元的“开门红”保险产品。7年前,靠种稻谷勉强维持生计的乔先生,在熊桂林的建议和帮助下,开起了砂石厂,才改变了生活面貌。如今赚到钱的他,还是觉得听熊大哥的理财建议最放心。他已是当天早上熊桂林接待的第3位客户了。

在支局人员紧张抢销时,熊桂林一刻不得闲,不是接待抢单客户,就是帮忙打扫厅堂卫生、复印证件、防疫测温,碰到急性子的客户,他还要负责安抚客户的情绪,是名副其实的“多面手”。

纪录,还在不断刷新;战斗,仍在紧张进行。武汉市分公司还有无数的“后浪”“老将”“劳模”带着蓬勃的朝气,踏着豪迈的步伐,向着更高的目标阔步前进。

□肖芳

贵州省分行迈入新年的一项重要工作部署,该分行对全体员工提出了四个方面的工作要求:一是在状态,全行员工战旺季;二是有激情,因地制宜战旺季;三是敢担当,不达目标不罢休;四是严要求,坚守合规底线。

“寿星”的意外惊喜

邮储银行甘肃省分行根据2020年经营完成情况和跨年度经营工作安排,按照“保存量,增增量,调结构,优质量”的原则,在风险可控、稳健经营的前提下,明确发展职责,增强发展信心,从六个方面对2021年一季度工作作出部署:一要落实上级部署,展现新作为;二要落实政治责任,担当好主责;三要落实高质量发展,力争创实效;四要提升风控水平,着力“清控监”(清收、控制不良、监测);五要提升服务质效,保障好生产;六要提升执行能力,突出抓重点。

力求新突破 推动高质量发展

党的十九届五中全会公报明确提出,“十四五”时期我国经济社会发展要以推动高质量发展为主题”。各地邮政围绕党中央决策部署和集团公司工作要求,积极推动高质量发展,着力在提升发展质效上实现新突破。

上海市邮政分公司将从“五个方面”着手,努力当好都市邮政高质量发展的探索者、实践者、先行者。一是强化政治统领,坚定不移地加强党的领导和党的建设。二是践行新发展理念,坚定不移地加快推进转型步伐。主动适应常态化疫情防控新形势,牢牢扭住发展第一要务不放松,进一步转变发展方式。推动寄递业务量质并举,将特快业务作为战略性业务推动,开展商务楼宇市场营销活动,大力提升同城市场份额。推动代理金融业务转型发展,扩大储蓄存款规模调结构,加快对公发展。推动邮务业务创新发展,丰富文传业务发展模式,打造电商分销精品项目。三是深化改革创新,坚定不移地提升发展动能。四是坚持以人为本,坚定不移地增强员工幸福感。五是永葆律己之心,坚定不移地营造良好政治生态。

浙江省邮政分公司提出,要以提质增效为目标,通过工作数据化、项目化、指标化以及责任到人、任务到人、目标到人、考核到人、卡点到人,抓实抓细抓落地,加快推动浙江邮政

取得这样的“开门红”业绩实属不易。网点周边虽分布了许多商铺,但是大多需要流动资金周转。在一次走访中,陈健了解到琴行老板李先生是爱茶之人,专门带着精心挑选的茶叶去拜访。李先生十分感动,先后转账150万元抢购“开门红”产品。“就冲着陈经理对客户这么上心,她推荐的,我放心!”

“劳模”的另一个战场

夜已深,距离武汉市中心城区90多公里的江夏区舒安街寂静清冷,有一个绿色的身影在夜色中前行,那就是在外夜访的全国劳动模范、“2020年最美职工”江夏区分公司舒安支局投递员熊桂林。

“看到熊大哥在朋友圈发的‘开门红’活动,我等货款一收回来,就马上赶来啦!”1月1日一大早,住在江夏区五墩村乔湾的村民乔先生,从鄂州市涂镇自家开的砂石厂专程来到舒安支局,找他的老朋友熊桂林。吃着熊桂林提前准备好的热腾腾早餐,乔先生抢购了23万元的“开门红”保险产品。7年前,靠种稻谷勉强维持生计的乔先生,在熊桂林的建议和帮助下,开起了砂石厂,才改变了生活面貌。如今赚到钱的他,还是觉得听熊大哥的理财建议最放心。他已是当天早上熊桂林接待的第3位客户了。

在支局人员紧张抢销时,熊桂林一刻不得闲,不是接待抢单客户,就是帮忙打扫厅堂卫生、复印证件、防疫测温,碰到急性子的客户,他还要负责安抚客户的情绪,是名副其实的“多面手”。

纪录,还在不断刷新;战斗,仍在紧张进行。武汉市分公司还有无数的“后浪”“老将”“劳模”带着蓬勃的朝气,踏着豪迈的步伐,向着更高的目标阔步前进。

□肖芳



确保艺考考卷及时收寄

日前,在接到中国美术学院考生试卷寄递的求助后,河北省保定市邮政分公司城区北市区营业部第一时间联系保定市美术中学,就考生试卷现场寄递进行洽谈。鉴于处在疫情防控特殊时期,校方在邮政的配合下提供专门用于寄递的教室,并按照相关操作方法进行封装,引导学生完成考试后有序寄递。截至1月13日,保定市分公司城区寄递事业部共收寄考生试卷24件。

□周雯晴 摄影报道

玉溪市分公司“微车管所”开通上线

本报讯“手机扫码、驾驶证换证申请、进行体检……”仅用时10多分钟,鲁女士便在工作人员的指导下在云南省玉溪市东风南路邮政支局“微车管所”完成了全部车证照的换领流程,体验到了方便、快捷、高效的一站式服务。鲁女士说:“以前体检都要到医院,还要排队等结果,至少要几个小时。现在在家门口就可以体检,真是太方便快捷了。”

日前,由玉溪市邮政分公司、玉溪市车管所以及美联大健康医院三方联合推出的警医邮项目——“微车管所”正式运营。该项目是玉溪市警邮双方不断探索便民利民的创新举措,东风南路支局也成为云南邮政首家上线的支局。截至1月6日,玉溪市共有7台“微车管所”设备投入使用,可以提供的代办服务包括机动车业务、驾驶证业务、交通违法自助处理、互联网平台用户注册四大类交管业务。

□段娟

靖江市分公司“邮票博雅课堂”纳入“乡村公开课”

本报讯1月8日,江苏省靖江市“2021全民阅读春风行动”正式启动,靖江市邮政分公司的“邮票博雅课堂”入选该项活动,并被纳入该市“乡村公开课”。该分公司的首场活动以“邮票上的生肖文化”为主题,为季市中心小学的小伙伴们带来一场专题讲座,并开展写明信片送新年寄语活动。

据了解,该活动以农村留守儿童、城市流动儿童、困难家庭儿童等群体为重点对象,依托新时代文明实践中心、市图书馆、农家书屋、实体书店、共享阅读空间和中小学校等阵地,开展经典诵读、评书荐书等各类阅读推广及精准志愿服务活动。靖江市分公司的“邮票博雅课堂”成立于2020年,以“邮票博雅课堂进校园 讲好靖江抗疫故事”“邮票上的孝文化”为主题开展进校园、进社区活动,获得各界广泛赞誉。

□刘佳

绥宁县公安局 警邮联合宣传交通安全

本报讯1月14日,为了深入开展“知危险会避险,安全文明出行”系列宣传活动,提高全县物流快递配送人员的交通安全意识,湖南省绥宁县公安局交警大队联合绥宁县邮政分公司开展交通安全宣传活动。

活动中,民警和邮政员工通过发放宣传传单和面对面宣讲,向大家讲解闯红灯、乱变线、随意调头等违法行为的危害性及后果,重点讲解了驾乘摩托车、电动车佩戴安全头盔的重要性,让大家养成良好的安全出行意识。

□胡阳华

(上接第1版)

从科技进步看,新技术推动产业转型升级,为邮政提质增效提供强大新动能。智能仓配、智能分拣、运输环节的智能路线规划调度和配送环节的无人机、无人车以及智能快递柜的应用贯穿全流程、全场景,物流科技在每一个环节的赋能都将推进快递业降本增效。金融科技使得批量获客、精准画像、自动审批、智能风控、综合服务成为金融行业的规律。产业数字化、数字产业化将深度重塑中国邮政各板块的产品研发、营销、运营等环节和场景,对商业模式、组织架构、经营管理等会产生深远影响和推动作用。

从邮政自身看,独特的资源禀赋和平台能力为邮政发展带来比较优势。中国邮政具有共享经济和平台经济资源禀赋,拥有快递物流、银行、电商、保险等多业态资源以及丰富的国际寄递运营经验和万国邮联无处不在的渠道,构建了集融资、结算、电商、寄递、仓储、保险为一体的综合服务平台,实现了金融物流、消费物流、电商物流、供应链金融、电商保险等资源共享和产业协同,在服务经济社会发展、参与市场竞争方面拥有独特的比较优势。

站新的历史起点上,要深刻认识到行业发展态势和市场竞争带来的新挑战新问题:邮储银行转型发展势在必行,代理金融竞争优势亟待重塑,中邮保险价值转型时不我待,寄递业务纾困突破刻不容缓,农村电商两线融合亟须破题。我们要坚持问题导向,勇于直面问题、善于发现问题、长于解决问题,以“三个视角”找差距,以“三大规律”促改革,以钉钉子精神解难题,着力祛痛点、疏堵点、补断点,以问题的解决推动高质量发展。

习近平总书记指出,当今世界正经历百年未有之大变局,但时与势在我们一边,这是我们定力和底气所在,也是我们的决心和信心所在。回首过往,中国邮政全面贯彻落实中央决策部署,坚持高质量发展,革故鼎新、攻坚克难,为推动二次崛起奠定了坚实基础。展望未来,“十四五”时期将是中国邮政从量的积累向质的飞跃、从点的突破向系统能力全面提升的重要时期,集团公司擘画了构建“六维共生”的新邮政发展格局。只要我们深刻认识新要求新使命,有效应对新挑战新问题,准确识变、科学应变、主动求变,全力办好自己的事,奋力在危机中育先机、于变局中开新局,就一定能把握新机遇新空间,开启中国邮政服务国家构建新发展格局、全面建设社会主义现代化国家的新征程,以优异成绩迎接建党100周年。

□宗合