

甘肃邮银协同画出发展最大“同心圆”

今年以来,甘肃邮银双方坚持以市场为导向、以机制为保障、以项目为抓手,不断加大对民生、“三农”和实体经济等领域的支持力度,在协同发展中激发巨大潜能,画出业务发展最大“同心圆”。

齐心协力 助推特色产业

烟铺村地处天水市城郊,区域地理位置特殊,有着得天独厚的水肥、气热、光照资源,所产的大樱桃果色泽鲜艳,美味可口,被誉为“春果第一枝”。依托当地优异的自然条件资源,种植樱桃成为当地的主要产业。

在今年5月举办的甘肃邮政助力天水“秦州大樱桃”产销对接会签约仪式上,甘肃邮政分公司分别与天水市华樱种植农民专业合作社、祥瑞鑫果品种植农民专业合作社、金来种植农民专业合作社签订了“秦州大樱桃”采购意向协议;邮储银行天水市分行与天水市秦州区羲农樱桃种植农民专业合作社、天水市大丰农业发展有限公司、天水源丰农业综合开发有限公司签订了邮储银行“樱桃贷”贷款意向书。

针对樱桃产业,邮银双方以助农帮销、惠农增收为切入点,积极对接当

地政府获取支持,与樱桃种植及销售的专业合作社及种植大户签订协议,通过多方式、多渠道、多平台的邮政优质资源做大樱桃销售规模。面向三大客群,双方携手开展金融发卡、信贷、快捷支付以及寄递揽收等一系列惠农服务,为金融、寄递、信贷、分销等专业发展搭建“获客、获信、获金”渠道,探索“农产品进城+惠农协同发展”的农村电商新模式。此外,按照客户建联、信息建档、业务建模的总体要求,双方聚焦农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体、农业产业链上下游客户、个体农户等三大客群,通过信息系统强化对惠农合作项目协同发展成果的评估支撑,促进项目推进与源头获客、业务发展有机结合。

随着一系列举措的落地,天水邮银双方取得了显著的经营成效——实现寄递收入468.08万元、包装箱收入80万元;线上平台销售3.15万箱,同比增长144%;拉动金融存款增长2835万元,发展手机银行1686户、支付绑卡1830户,累计发放涉及樱桃的贷款3929万元。

资源共享 利益达最大化

樱桃项目的成功,让甘肃邮银各

级机构协同意识不断提升,协同氛围愈加浓厚,邮银之间、板块之间积极联动,最大限度发挥“中国邮政”品牌优势,实现邮银整体利益最大化。

在武威市,邮银双方立足服务民生,充分发挥地域网络优势和服务优势,不断强化协同组织领导,加大重点客户拓展力度,提升服务水平,全面推动开放式缴费平台业务发展。武威城区供热项目作为邮银协同第一个系统对接项目,为全省业务发展树立了典型。项目自上线后交易量位居全省第一。截至11月14日,武威市分行开放式缴费平台年累计交易额突破1亿元。该项目还被总行列入全国开缴平台标杆项目。

在陇南市,邮银双方整合各自资源,充分发挥协同优势,建立邮银协同发展工作交流群和信用卡客户服务群,对信用卡各类活动进行地毯式宣传营销。针对不同时期的营销活动和重点卡产品、目标客群等,对代理网点进行培训与指导,邮银协力同步开展线上线下宣传,提升品牌效应。针对康县、两当县无自营网点的现状,邮银双方指定两家支行与邮政分公司共同为客户现场激活信用卡,指导帮助客

户第一时间享受该行各项权益活动。截至11月22日,陇南市分行通过代理引荐,年累计新增发卡1728张,新增客户1479户。

为激励业务快速、高效发展,促进规模效应,甘肃省邮政分公司、邮储银行甘肃省分行加大政策支撑力度,联合下发了2021年邮银协同项目奖励方案,拿出上百万元专项资金,设定三大奖项,对九个重点协同项目、四大邮银协同项目,同标准、同考核、同推进。这一举措是甘肃邮银协同一大创举,极大地激发了各级邮银单位协同发展的积极性,政策激励作用正在积极显现。

同时,邮银联合开展“破冰”行动,打破省市之间、业务之间合作壁垒,集中力量“破冰”,扫清“合力”障碍。“破冰”行动从省市两个层面,分前后两个阶段,对三大板块协同项目和两个省内自主项目,组织开展了“协同+”督导、“协同+”培训、“协同+”走访等一系列活动,各级邮银单位通过建立协同交流群、召开协同推进会议、开展联合调研督导、组织专业培训等举措,重点推进,重点突破,有力推进了板块协同项目赶超速度。 □尤董

中邮保险重庆分公司 高效理赔服务基层

本报讯 截至10月31日,中邮保险重庆分公司累计上线符合重庆区域特色的简易险产品14款,保险责任覆盖人身意外、医疗等保障,累计承保20.64万件,覆盖39个县(区)约20万人,累计受理理赔案件5005件,赔付金额2019.25万元,以高效理赔践行服务“三农”和基层的责任担当。

中邮保险重庆分公司以“服务基层、服务三农”为使命,持续深化服务乡村振兴等国家重大战略,于2018年启动销售简易险,立足该险种“便利”“普惠”的产品属性,运用“低保费、纯保障、高杠杆”优势,不断扩大保险保障覆盖群体,着力满足农村地区保险消费需求;尤其是在理赔服务中,中邮保险重庆分公司高效理赔服务群众,积极履行国企的政治责任和社会责任,赢得了客户的交口称赞。 □董静

(上接第1版)

新疆维吾尔自治区分行党委表示,要自觉把学习贯彻党的十九届六中全会精神同做好新疆区分行当前工作紧密结合起来,认真对标对表,持续提升管理能力,保持发展的紧迫感、使命感,以改革创新为动力,以客户为中心,以价值创造为导向,推动新疆区分行实现高质量发展。

软件研发中心党委表示,要认真学习贯彻党的十九届六中全会精神,学深悟透党的百年奋斗重大成就和历史经验,坚持把创新作为引领发展的动力,脚踏实地工作,提升专业能力,强化科技赋能,把全会精神与工作实践紧密结合,以饱满的热情、昂扬的姿态迈进新征程、建功新时代。

邮储银行监事会办公室、个人金融部、消费信贷部、公司金融部、信息科技管理部、党建工作部、资产管理部党支部纷纷表示,要深刻认识到党的十九届六中全会精神的重大历史意义、政治意义、现实意义,全面系统学习领会全会精神,迅速把思想和行动统一到全会精神上来,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,用全会精神武装头脑、指导实践,统一思想、统一意志、统一行动,将初心融入工作,把使命扛在肩上,聚焦主责主业,为人民群众提供优质金融服务,不断提升业务能力,不断改善客户体验,聚焦金融科技创新,推动各项业务发展再上新台阶,在新的“赶考”路上坚持党建引领,不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力,坚定理想信念,牢记初心使命,以史为鉴、开创未来,埋头苦干、勇毅前行,以实际行动推动邮储银行高质量发展,在新时代新征程上展现新气象、实现新作为、作出新贡献,以更加优异的成绩迎接党的二十大召开。 □褚轩

“路长制”催生“加速度”

(上接第1版)

“一把手”和分管寄递业务的副总经理都化身“路长”,责任落实更加具体,“总路长”做好资源配置,“副总路长”协调工作推进,“路长”确保措施落地见效。”湖南省分公司运营管理部副总经理肖立伟说。

“以前电信卡项目平均全程时限需要2~3天,这严重影响了客户体验,也使该项目的业务量一直无法突破。”长沙市邮政分公司总经理、“路长”刘伟光告诉记者,时限是寄递市场竞争的核心要素,扛起时限管控责任,才能将时限优势转化为市场优势。作为“路长”,刘伟光了解到这一问题后,实地调研了从收寄到一干出口全流程,并将问题及时报告湖南省分公司“总路长”杜卫红和“副总路长”刘俊峰,制定了分拣前置方案,形成了电信卡制作、收寄、省际封发三个环节一个场地的模式,此后又开通了从电信卡制作场地直发机场的邮路,大大缩减了物理位移的时间。目前,湖南邮政电信卡项目平均全程时限缩短0.5~1天,该项目今年特快业务收入将达到4000万元。

当好“路长”,还要把“规定动作”做到位。“每天上班都要打开APP看一看,及时掌握生产现状。”邵阳市邮政分公司总经理、“路长”谭远说,保持时限稳定,就是要保证解决日常生产问题。谭远每天会通过中邮寄递管理APP查看“四张红图、四个指标、两组关键数”和时限指标预警内容,及时对预警指标进行督办。

“路长制”能不能发挥出应有的治理效能,关键是看能不能真正当好这个“路长”,解决好各环节、各层面知责、明责、担责问题。”湖南省分公司副总经理、“副总路长”刘俊峰告诉记者,迅速解决关键时限指标异常、关键生产单位异常和突发事件应急等问题是“路长们”的职责所在。

想要压实责任,不让制度设计落空,必须配套考核机制。湖南省分公司围绕“路长制”重点管控指标,从收寄、分拣、运输、投递、客服协同、日常管理六个方面,按率、按件、按次三个指标维度细化考核标准,并将各州市“路长”和分管副总经理纳入考核。

在“路长”们的努力下,湖南省分公司10月由省级“路长”管控的特快业务量前10位的特快重点提速线路中,6条与竞品差距进一步缩小,4条线路的时限超过竞品;业务量前10位的快包重点提速线路中,4条与竞品差距进一步缩小,6条线路的时限超过竞品。

以“制”成治

“路长制”作用的发挥,需要依靠“长”的影响力,但同时需要“制”的保障。目前,湖南省分公司在“路长制”的管控上已形成一套比较完善的“帮、教、逼、推”工作法。

“帮”,建立“路长制”现场帮扶机制。“一旦出现重点指标落后,我们的指挥调度中心管控小组将进行现场专项帮扶。”湖南省分公司指挥调度中心干线运输管控组组长张锐告诉记者,今年以来,管控小组对长沙、邵阳、衡阳、常德、株洲、岳阳分公司等单位进行现场帮扶20余次。

“教”,建立“路长制”空中课堂机制。负责万和电器仓配一体化项目的“路长”是娄底市邮政分公司总经理李文剑,他对空中课堂机制感触颇深。作为湖南省分公司新零售领域的省级“总对总”项目,该项目是尝试大件配送领域的一次探索。“我们作为源头项目部,在运营初期时限不稳、流程不畅,一度面临着下线的风险。后来通过空中课堂定期培训,从‘收、分、运、投’环节捋清了问题症结,目前运营进入正常轨道,项目特快收入预计达到500万元以上。”类似的情况还有很多,湖南邮政各单位在分析指标、提速时限、生产瓶颈等方面遇到的难题或困惑,5个关键管控组会通过微信、QQ或者腾讯会议的形式,不定期进行培训、指导、答疑解惑。今年以来,空中课堂开讲30余次。

“逼”,建立“路长制”督办约谈机制。问题解决不到位,解决问题力度不够时,采取“请上来”的方式,集中约谈市(州)“路长”、分管副总经理等关键人员60多人,督办约谈“三不放过”:问题不分析清楚不放过、措施不落实到位不放过、指标不提升不放过。同时,对突出问题机构和每日严重异常指标单位进行督办,累计下发调度指令201份,下发任务督办单435份,倒逼各环节管控“四个到人”。

“推”,建立“路长制”比学赶超机制。9月以来,湖南省分公司推出“蜗牛榜”“快鹿榜”晒优劣,对时限四库主要指标低于全国平均水平和全省后3位的市(州)邮政进行通报、责成分析,对全省第1位的市(州)邮政进行表扬,在全省营造比学赶超的氛围。

求其上者得其中,求其中者得其下,求其下者无所得。湖南省分公司深刻认识到,在实施“路长制”的“跑道”上,只有不断对标赶超,才能做到“求其上”。“帮、教、先行保障”、“逼、推”加倍提效,推行“路长制”要有“跑赢全国”的姿态。”杜卫红在全省邮政生产运营指挥调度会上提出,下一步要继续坚定不移地贯彻落实集团公司的战略部署,对标竞品业务量和时限,强势推进优势线路营销,劣势线路时限达标,跑出时限“加速度”。 □段浩然

“邮牛”奔富

邮储银行吉林省分行今年紧跟省委省政府加快全省金融支持“秸秆变肉”暨千万头肉牛工程建设规划,立足省内肉牛养殖“小规模、大群体、多层次”的基本特征,为肉牛养殖户定制专属服务方案,通过银村、银政、银担、银企、邮银、极速贷、流水贷、活体抵押八大模式,满足肉牛养殖户差异化金融需求。截至10月底,该分行已向肉牛养殖行业投放贷款7亿元,余额净增4.1亿元,得到省委、省政府领导批示肯定和广大受益农户的衷心欢迎。图为邮储银行梨树县支行信贷客户经理指导肉牛养殖户申请线上贷款业务。 □曹曦予 摄影报道



中国邮政储蓄银行

好新闻

“芯”结算让企业更省心

“100元、200元、300元……一共1500元。李大爷,这是您的卖梨钱,您再点点。”

“王姐,您今年收成真不错!来,单子给我,我这就给您付钱。”

近日,安徽省砀山县广结水果种植专业合作社的采购业务员小张又来到村里向果农收购酥梨,刚从邮储网点取来的4万元现金一上午就兑付完毕。

砀山县是传统水果种植大县,当地近百万亩连片果园年产各类水果30亿斤,特色农产品收购承销是当地人收入的主要来源。“但是,大部分果农不会使

用手机支付,以前上门收水果总要提前备现金。现在带着邮储银行单位结算卡,走到哪儿取到哪儿,特方便还安全。”小张介绍,因其收购对象大多为年龄较大的农户,偏好现金结算,而农村地区没有对公业务网点,因此合作社须提前准备大量现金,如遇临时采购,还需合作社工作人员垫款,日常经营极为不便。

今年,邮储银行安徽省分行在全省启动对公“芯”结算服务,为合作社带来福音。“针对公司客户推出的单位结算卡,为复合型芯片卡,通过将卡片与客户银行结算账户相关联,让其具备账户查询、现金存取、转账存取、支付消费

等功能,让客户结算服务更加高效便捷。”安徽省分行交易银行部相关工作人员介绍,企业客户拿着单位结算卡,不仅能实现柜台、自助银行存取款、POS刷卡消费,还能享受对公业务7×24小时办理服务,让金融服务不再受时空限制。

事实上,传统银行对公结算业务须经过网点公司柜台现场印鉴审查,流程较烦琐、等待时间长、时空受限大,对于一些现金结算频繁的专业大户、农民专业合作社、个体工商户、乡镇中小企业等,尤为不便。“于是,我们持续对手机银行、企业网银等电子渠道进行功能迭代优化,打造实物单位结算

卡,搭载扫码收款、扫码付款以及代缴费等各项功能,并发挥广泛的实体服务网点、数量庞大的自助机具设备优势,用‘芯’结算,让客户客户也可以实现‘花钱自由’。”该工作人员补充道。

为扩大单位结算卡服务覆盖面、全力提升公司客户服务体验,安徽省分行主动走进企开展办卡服务,并免费提供产品使用培训,以场景化演示讲解卡片功能及使用方式,确保企业“用得上、会使用、放心用”。该分行目前已在省16个地市实现单位结算卡服务落地,累计开卡近700张,交易量达2994万元。 □刘敏 董秦

从问“需求”到说“诉求”

“你们年初的200万元贷款,真是救命钱。现在我手头的订单都按时交货了,企业发展也重回正轨。”山东省青岛市某重工公司于先生见到邮储银行青岛胶州市支行工作人员后,热切地表达了对邮储银行金融支持的感谢,同时也带来了新的金融需求。

钢结构行业一直是胶州市传统行业的龙头,胶州市生产的铁塔占全国约60%的市场份额。在胶州市几百家大大小小的钢结构企业中,于先生的重工企业属于科技型中小企业。该行业是国家政策重点支持的制造类行业,具有原材料占用资金大、技术性人

工成本高、回款周期长、下游客户资质好的特点。

今年年初,这些钢结构企业迎来了一次资金上的“挑战”。全国原材料价格大幅上涨,钢材价格从均价4000元/吨上升至6500元/吨,许多钢结构企业出现资金缺口。对此,胶州市支行立刻开展专项走访,全面了解钢结构企业的需求和困难。也就是在这次走访中,胶州市支行公司部负责人张本禹与于先生结了缘。3月,因原材料大幅上涨,于先生2020年底尚未完成的订单急需交货,资金压力随之上升。通过客户介绍,张本禹主动联系

于先生了解情况。针对企业特点和急迫的资金需求,向其推荐了纯线上审批、操作简便、利率较低的贷款产品小微易贷。由于该企业信用评级良好,胶州市支行短短两天便完成线上审批流程,成功为该企业发展贷款200万元,让其顺利完成订单并按时交货。

一次业务的完成不代表故事的结束。6月,于先生又带来了新的诉求。3年前,该企业名下的土地和厂房在其他银行办理了抵押贷款,但是,随着企业的发展壮大,授信额度已满足不了企业发展需求。胶州市支行得知客户情况后,立即开会探讨解决方案。同

时与上级行相关人员共同走访该企业,深入了解情况。大家认为,该企业符合国家发展实体经济的方针,企业抵押物价值充足,可以在企业原有授信基础上办理额度较高的邮储银行抵押贷款。6月18日,通过分支行联动,胶州市支行仅用一周便为企业发放抵押贷款200万元。“这样的额度与发放速度是我没有想到的,生意上讲‘诚’,邮储银行真心服务,企业必当诚心以待。”于先生激动地说道。据了解,截至11月底,胶州市支行已向当地各类钢结构相关企业发放贷款超1.5亿元,累计服务企业超100户。 □段浩然