

# 镇江邮政中标法院电子卷集中编目服务

有效期三年 中标金额260.7万元

本报讯 7月13日,江苏省镇江市邮政分公司成功中标镇江市中级人民法院电子卷集中编目服务项目,采购有效期三年,中标金额为260.7万元。

据了解,镇江市分公司常年与全市各法院保持着良好的合

作关系,陆续开办了法院集约送达项目及车辆、不动产协查服务项目,邮政良好的企业形象和不断优化提升的服务质量受到法院的一致好评。为做好此次投标工作,镇江市分公司成立集中编目投标小组,积极学习相关法

律基础知识,熟悉法院岗位业务流程,提升投标竞争力。6月30日,镇江市政府采购中心正式发布集中编目服务竞争性磋商公告。面对公开招标的竞争压力,镇江市分公司投标小组对照招标要求修改项目综合实施服务

方案、档案编目处理方案、人员及设备方案等;针对招标文件中提出的“如何应对年底、月末工作量激增问题”,着力体现邮政在市中院集中送达中心驻场服务优势,充分发挥邮政品牌力量,最终成功中标。

此次集中编目服务项目的中标,实现了镇江市分公司法院审判辅助外包业务的突破。借助此次突破,镇江市分公司将进一步积累经验,全力拓展两级法院审判辅助服务业务。

□李雪菲

## “爱心托管班” 让员工子女过好暑假

7月5日,浙江省温岭市邮政分公司员工子女暑期“爱心托管班”正式开班,首期共有18名员工子女报名参加。

“爱心托管班”是一项服务员工的爱心举措。今年以来,温岭市分公司根据员工需求,积极筹办员工子女暑期“爱心托管班”,帮助大家解决子女假期无人看管难题,为员工子女提供免费托管服务。托管对象主要针对就读于小学1~6年级的员工子女,并配备专人负责作业辅导和教授阅读、益智、体育、艺术等课程。图为小朋友们正在上课。

□余星凝 蒋小婷 摄影报道



### 2022年度邮储银行好新闻

奋进新征程 建功新时代

## 樱桃红 邮人忙

入夏以来,随着辽宁省大连市露地樱桃的上市,樱桃种植户们忙碌起来了。

在大连市金普新区炮台街道锦屏村,樱桃种植大户徐玉兵与众多樱桃种植户连日来忙着采摘、打包、销售、邮寄。徐玉兵告诉记者,除了露地樱桃,他如今建有5个樱桃种植棚区,共计110个樱桃温室大棚,年产量10万公斤,年销售额达1000余万元。但徐玉兵从事樱桃种植初期,曾面临着建设温室大棚、购买树苗、聘用劳力等众多难题。在徐玉兵最渴求资金的时候,邮储银行大连市普兰店区支行主动上门了解他的经营状况和资金需求,并雪中送炭,为其发放了160万元的樱桃种植贷款。在后续发展过程中,徐玉兵逐步扩大生产

规模,邮储银行也为他累计提供了500万元的贷款资金。同时,大连分行还联系大连市邮政分公司提供寄递服务,帮他解决物流难题。

为全方位积极支持大连樱桃产业发展,大连邮银为客户提供从种植、加工、销售到物流全方位的一揽子综合服务,助力打造“大连大樱桃”品牌,支持樱桃特色产业发展壮大。

据了解,近年来,围绕樱桃、蓝莓、海参、肉鸡等大连市农业特色产业,大连分行已累计提供近10亿元的贷款。同时,通过数字化转型升级,更多传统线下业务办理模式开始转为线上,企业和农户通过手机银行、微信银行等便能够获得信贷等金融服务。

□王晓瑜

## 葡萄熟 农户笑

“每天早上6点就有葡萄收购商来园里采购葡萄,一天要来十几拨。”谈及今年的收成,新疆维吾尔自治区可克达拉市辉盛种植农民专业合作社负责人王杜朝高兴地说。

而王杜朝此前的发展并不顺利。2019年,察布查尔自治县69团的王杜朝积极响应连队鼓励有志青年种植葡萄的号召,开启了自己的葡萄种植之旅。然而,天有不测风云,2020年,一场突如其来的狂风暴雨使即将丰产的葡萄大面积损毁,前期的投入大部分打了水漂。但他有一股不服输的劲头,决心要把葡萄园重新建起来。王杜朝设想在重建葡萄园的同时,把传统的露天葡萄架换成铺膜的高架钢棚,加强葡萄园抗强风、抗冰雹的能力。重建的蓝图已经绘就,只是建设资金从何处来让王杜朝犯了愁。

正当王杜朝一筹莫展时,

邮储银行伊犁哈萨克自治州分行在一次开展“金融知识进连队”活动中,得知了王杜朝迫切的融资需求,立即对葡萄园项目进行考察。不久,王杜朝便顺利从邮储银行贷到首笔小微易贷100万元。

葡萄种植改变了王杜朝的生活,让他的腰鼓了起来。为了带动更多的人致富,王杜朝实行“合作社+基地+农户”的经营模式,采取“租谁的地,用谁的工”等形式,让连队职工实现家门口就业,带动周边30多名连队职工致富。

如今,在邮储持续扶持下,王杜朝创办的可克达拉市辉盛种植农民专业合作社种植面积已逐步扩大至8600亩。该合作社是伊犁州分行支持兵团特色产业企业发展的众多受益者之一。类似这样的普惠金融“春风”,让当地众多村民及兵团职工搭上了奔小康的“幸福班车”。

□贾文霞

## 黄冈邮政:简易险 不“简易”

“邮政简易险保费低、保额高,是对我们普通家庭最好的保障。”连日来,在湖北省黄冈市黄州区邮政分公司胜利街网点办理简易险业务的客户如是表示。二季度以来,黄冈市邮政分公司保持简易险业务稳健发展态势,截至7月6日,该分公司累计新增简易险保费344万元,完成省分公司三季度计划的70%,规模、进度均列全省邮政第1,实现“双过半”。

5月29日,罗田县大崎邮政支局以简易险为主题,开展客户活动。活动前期,该支局拜访关键人,分组开展进村入户走访,取得良好效果,共办理简易险42单、保费11640元。二季度以来,罗田县邮政分公司共开展7场活动,累计新增简易险保费25万元,在黄冈市分公司率先完成简易险计划。

这是黄冈市分公司简易险业务发展的一个缩影。二季度以来,该分公司通过开好一个“会”、找准一个“人”和设立三个“奖”,积极开展简易险营销活动。

“希望大家把简易险业务作

为电商转型发展的战略性业务来安排部署,确保季度和全年目标的实现。”在二季度简易险发展动员会上,黄冈市分公司副总经理辛红辉说。早在3月底,该分公司就提前召开简易险业务推进会。

黄冈、罗田等10个县(市、区)分公司以此为起点,精心组织,纷纷召开简易险业务推进会暨培训专题会,全员行动、全员发力,按照时间节点,每月举办一场活动;筛选“一年期综合意外”“老人险”“家庭险”等险种,作为重点销售产品进行培训,确保任务全面完成。

在业务发展上,黄冈市分公司积极拜访各村党支部书记等关键人,介绍邮政简易险产品优势。由支局经理带领投递员、柜员组成营销专班,分时段进村入户,发放宣传单。在走访过程中,营销专班宣讲理赔案例,获得客户信任。同

时,紧盯学校、企事业单位目标关键人,实现批量营销。

为更好促进业务发展,黄冈市分公司出台活动支撑奖、网点达标奖、网点组织奖等一系列奖励措施。渠道平台部每日在工作群通报简易险业务完成情况,对“晒单”个人进行奖励,督导发展滞后网点。通过晒单、通报、督办,营造县与县之间、网点与网点之间、员工与员工之间浓厚的竞赛氛围。同时,该分公司以节日为契机,举办精彩纷呈的主题活动,以活动吸客户,以活动促业绩,以活动提效能。端午节假期,共开展电话营销3万余次,举办客户联谊活动152场,吸引9000余名客户走进网点参与“抓鸡蛋”“包饺子”“抽红包”等活动。二季度,该分公司共开展各类活动100余场,实现简易险保费117.3万元。

□陈胜



(本栏目由集团工会主办)

### (上接第1版)

今年1月,58岁的报刊分发员万卢得有了一个新身份——南宁邮区中心报刊分发“众创众享”项目的领创人。虽然快到退休的年龄,但万卢得依然充满干事创业的热情。当他了解到南宁邮区中心要在报刊分发班推行“众创众享”项目试点后,主动申请竞聘成为领创者,与其他两名员工共同组成领创团队。

该领创团队以提升效率、压降成本为核心,制定了符合报刊分发班工作实际的计件薪酬激励方案,还将项目团队节约的成本与员工收入挂钩,大大提高了团队工作的积极性和主动性。

“报社印刷厂丢弃的A3纸、班组里过期的废报纸既占地方又要安排人员定期清理,能否物尽其用,用来替代塑料薄膜封装报纸?”班组员工积极建言

献策。万卢得想着既可以节约耗材成本,还可以减少包装浪费,以实际行动践行绿色邮政理念,就同意了。“通过使用捆扎带和包装皮替换塑料薄膜封装报纸,每捆报纸的封装成本大约从0.46元降低至0.23元,全年预计可以实现降本10万元以上。”万卢得给记者算了一笔账。

混封作业减少1名操作人员、各工种人员根据忙闲交叉使用、白天操作场地的灯只需开一半、下班后第一时间要关灯……一项项降本小举措被提出并付诸实践,从被动的“执行者”转变为“自负盈亏”的经营管理者,如今,南宁邮区中心员工降本增效工作的自觉性得到进一步提高。

### 支撑更加到位

开展“众创众享”机制创新后,领创者具有本基层单元内人员的调配、指挥、考核权,

但人员怎么用、流程怎么优化才能提高揽投部的经营效能?作为第一批“吃螃蟹”的人,南宁市分公司友爱揽投部的领创者张国开始心里并没有底。

放权不等于放责任。了解这一情况后,广西区分公司与南宁市分公司联动,派出指导员现场给予帮扶指导。“通过对营业部的客户结构、客户用邮习惯进行分析,我们将营业部原有的28名揽投员分成四组,第一组主要负责特快专递邮件的专投专揽,提高特快邮件的服务品质;第二组负责专投快递包裹邮件,提高快包邮件的投递效率;第三组负责代收代投点邮件的盘收,释放快递包裹的投递压力;第四组则专门负责大客户邮件的揽收。”张国介绍说。此外,该营业部还对特快专投揽人员的投递量进行了平衡,让揽投人员有更

### 动态

## 山西邮银 协同助力乡村振兴

本报讯(记者 武亚亮)日前,山西省邮政分公司与邮储银行山西省分行召开协同助力乡村振兴重点工作推进会,安排部署邮银协同助力乡村振兴下一步重点工作。

山西省分公司提出,要畅通省、市、县三级邮银协同的渠道,强化顶层设计与基层实践的统筹衔接。依托惠农服务平台,优化完善邮政推荐、银行办理的协同流程,丰富完善“融资E”产品体系;提升市场化运作能力,整体推进团购福利、集中采购、积分兑换等的私域流量向邮政农产品基地和示范合作社开放,不断增强农产品销售对金融、寄递业务的引流能力和对源头客户的吸附能力;加快推进全省省、乡、村三级物流体系建设,着力补齐冷链设施短板,不断夯实发展基础。邮储银行山西省分行将针对代理网点在获客等方面存在的不足,强化培训,确保各级业务人员熟练掌握目标客群、产品优势、推荐流程、对接人员等要素,逐步形成高效协同作业模式。

### 江西省分公司

## 树“勤廉赣邮”品牌

本报讯 江西省邮政分公司党委以“深化以案促改、以案治本,推进邮政廉洁文化建设”为主题,于7月至8月扎实开展“党风廉政警示教育月”活动。

根据安排,本次活动以组织各级党组织开展廉洁专题学习,组织新入职党员、干部开展廉洁专题宣誓,组织各单位(部门)开展廉洁专题党课的“三个专题活动”,进一步夯实清正廉洁的思想根基。通过召开警示教育大会、开展警示教育、做好查办案件“后半篇文章”强化警示震慑,深化以案促改、以案治本。该分公司将重点打造“勤廉赣邮”廉洁文化品牌,开展廉洁文化创建活动,以廉洁提醒“上墙上栏上屏”为抓手开展廉洁文化宣传活动,以廉洁文创多媒体多元化为抓手开展廉洁文化作品创作活动,以读一本廉洁书籍、写一封廉洁家书、做一次廉洁家访“三个一”活动为抓手开展廉洁家风建设活动。

□刘芳 龙景君

### 阜阳市分公司

## 让新市民优享金融服务

本报讯 7月15日,在安徽省阜阳市银保监局的指导下,阜阳市邮政分公司与阜阳市快递行业协会签订了新市民金融服务协议,为快递行业新市民提供在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域的金融服务。

阜阳市分公司将推广专属权益“U+卡”,减免各类账户管理费用,推出持卡享受邮政国内普通包裹寄递费8折的优惠及落实收单业务手续费减免政策;加强银保合作,聚焦新市民养老保障,打造“终身年金保险+短期医疗险+长期护理保险+家庭财产保险”的新市民产品池;积极引导创业担保贷款产品、小企业贷款小额快捷类产品,为新市民创业者提供资金结算服务,办理邮惠付收单业务,充分发挥邮惠付收单产品优势。对于为新市民提供职业技术教育、技能培训的学校和聘用新市民较多的企业单位,提供智慧校园、智慧食堂一体化解决方案。

□马璐璐 孙祥文

多的时间和精力进行揽收。在“众创众享”的推动下,今年以来,友爱揽投部寄递业务发展势头良好。

为解决基层单位不会干、不敢干的问题,广西区分公司通过“每周复盘、每月总结通报”,加强“众创众享”机制创新工作的“穿透式管理”,持续开展先进典型分享,对组织推进不力、发展效果不理想的单位进行“一对一”督导帮扶。同时,广西区分公司积极克服疫情影响,通过腾讯会议、BSC直播等形式开展了6期全区寄递业务培训,强化市、县寄递事业部市场部经理、揽投部经理、业务管理员等重点人员的业务管理、营销技能培训;统一制作了《揽投明星的“武功”秘籍》《优秀揽投部经理的八大技能》《特快现费揽收经验分享》《揽投部晨会流程规范》等13个培训微视频,下发揽投员自学,提

升一线揽投人员的业务开发和客户营销能力。为了支撑揽投人员前端营销,今年以来,广西区分公司还围绕“每月主题营销+周末节假日促销”,组织开展了“约惠元旦”“用EMS寄年货,让爱早回家”“周末5折促销”等特快现费促销活动,统一设计宣传文案和海报,统一印制下发宣传物料,统一下发优惠券,为揽投人员提供丰富的营销工具。截至3月底,全区特快现费促销活动推广量达43万件。

“下一步,广西区分公司将从结算管理、人员管理、经营管理、运营管理、质量管理和安全管理等方面制定配套政策,强化资源、政策支持,以搞活揽投两端,推动降本增效、打造具有市场竞争力的邮政寄递末端网为目标,全面推行揽投端经营机制改革。”广西区寄递事业部市场部总经理莫剑表示。