

为春耕施足“金融底肥”

新疆区分行投放春耕备耕贷款41.27亿元

本报讯 “我在家里用手机申请贷款,不到10分钟资金到账短信就来了。买农资时,直接用手机支付,太方便了。”2月14日,新疆维吾尔自治区沙雅县海楼镇羌尕铁热克村村民卡斯木·艾合买提说。

据卡斯木·艾合买提介绍,以前办理春耕贷款都是上年11月提交申请,转过年的1月才知道贷款能否批下来。今年,他在当

地邮储银行工作人员的推荐下,通过手机银行办理了“极速贷”,轻松申请到18万元贷款。

为保障春耕备耕资金需求,邮储银行新疆区分行及时备足信贷资金,依托农村信用体系建设,加快产品线上化、信用化转型,以便捷高效的服务助力春耕生产。目前,该分行已投放春耕备耕贷款41.27亿元,较去年同期增加14.31亿元,增长53%,惠及3.9万

户农户。其中,纯线上信用贷款36.94亿元,占已投放春耕备耕贷款的89.5%。

新疆区分行把支持春耕备耕工作作为“一号工程”,抢抓抓早,提前行动。去年12月就安排部署春耕备耕相关工作,组织客户经理走村入户宣传信贷政策,了解农户春耕资金需求,收集整理相关资料信息。同时开辟“绿色通道”,确保春

耕贷款“优先受理、优先审批、优先发放”。

为解决农户贷款难问题,新疆区分行加快农村信用体系建设,开展“信用村”“信用户”评定工作,推动“整村授信”“批量开发”。同时,该分行积极推广线上“信用户”贷款,实现“一次核定、随用随贷、循环使用”线上信息采集、系统自动评分评级授信功能,真正做到了让数据多跑

路、农户少跑腿。

为提升乡村地区金融服务能力,新疆区分行不断完善信贷产品体系,以新型农业经营主体和种植大户为重点,以种子化肥农机经销商、农业龙头企业、粮食收储库点为渠道,陆续推出了棉花、小麦、玉米、番茄、辣椒等农作物种植的个人产业贷,满足规模化种植经营的融资需求。

□刘建超

莆田邮政深耕特色市场促余额增长

本报讯 今年以来,福建省莆田市邮政分公司落实“无余额不稳、无保险不富、无中收不强”的发展策略,主动融入地方经济,深耕当地特色市场,坚持“走千访万”,因地制宜开展了“周周邮惊喜”“暖心过大年”等活动。仅1月,该分公司就通过每周开展活动,发展返乡、宫庙、分红等各类特色资金1.26亿元。

莆田邮政加强活动策划组织,各县(区)分公司根据网点不同客群特色,有针对性地开展主题活动。从活动时间、活动目标、客群筛选、活动氛围营造等方面进行详细部署。以周为周期,以5天电联、1天邀约、1天活动的活动流程,做好活动整体策划、物料准备、人员分工、氛围营造以及追踪督导等;学习借鉴“产能倍增”保险专项营销活动模式,扩大客户宣传面,强化落实过程管控,细化细节部署安排,开展有计划、有组织、有成效的周主题活动。

各县(区)分公司各网点聚焦3类标准化场景策划客户活动,如为宫庙客户、老年客户打造“邮快乐”场景(夕阳红月生日会、敬老爱老日等),为返乡客户、商贸客户、代发客户打造“邮好处”场景(金融会员日活动、邮商优惠购活动),为中高端客户打造“邮品质”场景(品鉴会、产说会等);同时设置社区系列活动、村镇系列活动、

外来工系列活动、商贸系列活动、车主系列活动、祈福系列活动等网点个性化场景活动。通过精心策划活动内容,为客户提供多样化服务和场景营销,做大客户规模。

为深耕潜力市场,莆田邮政针对特色客户(农贸种养、海产养殖、补偿补贴、寺庙资金等),以打造活动场景吸引客户;针对两年及以上定期到期客户,重点以惠农理财产品承接转化;针对保险、理财到期客户,将保险、存款、惠农理财等产品相结合实现转化;针对商贸客户,重点以商圈建设提高商贸客户黏度,提升商贸客户资产;针对代发客户,通过“三进”宣传与外拓活动提高代发资金留存率。截至2月12日,枫亭、赖店、平海、东埔、东大路营业所率先实现首季余额和跨赛余额双目标。

同时,落实网点分户客户工作,指导网点做好每日走访计划安排,将目标分解到日、落实到人;以周为周期,明确网点每位员工发展目标,根据10:3:1定律倒推实现目标所需走访的客户数量,网点主任每日走访20人以上,客户经理每日走访30人以上,网点柜员每日走访15人以上。走访过程以微信晒图、CRM系统查看等方式进行跟进,对未达走访要求与发展目标的人员,及时跟进约谈帮扶。

□付剑捷 赖丽清

高奏乡村振兴奋进曲

(上接第1版)

协同发展是邮政深耕农村市场的利器。集团公司董事长刘爱力多次强调,中国邮政的资源禀赋在农村、潜力在农村、未来的优势在农村。如今的农村市场需求更为多样化,竞争日趋激烈化。中国邮政唯有坚定不移深化协同体系,全面嵌入农业产业链供应链各环节,全面盘活“村、社、户、企、店”五大客群,才能筑牢普服之“魂”、金融之“根”、寄递之“锚”、电商之“源”,将“四流合一”的资源优势转变为高质量发展的胜势,在农村地区巩固和提升邮政的竞争优势和市场地位。

合作发展是邮政开拓农村市场的法宝。中央一号文件提出,做大做强农产品加工流通业,加快发展现代乡村服务业,培育乡村新产业新业态,推动农村产业高质量发展。中国邮政所拥有的连通城乡

的网络渠道和服务体系,可以更好延伸政府部门和企业“下乡”的触角,在汇聚社会发展合力、促进城乡融合中扮演重要角色。当前,“政务+邮政”服务叠加、客货邮融合发展、快递集中共配、农产品基地建设、消费助农直播、邮储“农担贷”支农……邮政通过全方位合作,既满足了公共服务、现代金融、商贸流通下沉农村的迫切需求,也有效开拓了邮政的发展空间,展现出政企合作、产业融合的良好前景。

新春伊始,中央一号文件发出了建设农业强国的号令。全国邮政要扎实推进乡村振兴战略,坚持“五大定位”,突出“六大抓手”,狠抓各项工作,发展任务落实落地,在乡村振兴之路上踔厉奋进、再创佳绩,为建设农业强国展现邮政新作为、谱写绿色新篇章。

□本报记者 潘建伟



邮航做好雪中保障

2月9日,北京迎来首场春雪,降雪一直持续到傍晚时分。针对降雪天气,中国邮政航空公司运控部门第一时间发出运行指令,根据天气情况做好飞机航行保障;同时,北京、沈阳、大连办事处、驻站机务人员做好冰雪天气下的机

场保障工作。10日子夜,在对CF9055(北京—南京)航班进行装机作业时,邮航北京地面保障人员及时扫除集装箱上的积雪,以防止积雪在机舱融化造成电子仓进水和邮件水湿;0点35分,邮航机务人员对飞机进行除防冰作业。该航班于2点52分安全飞抵南京禄口国际机场。

□杨卫东 余小莹 摄影报道

深圳首家咖啡主题邮局开业

本报讯 “哇,很特别,味道也很好!”2月14日,广东省深圳市首家以咖啡、糕点等轻食为主的主题邮局在深圳市南山区科技园邮政支局正式开业,吸引了众多年轻粉丝。

主题邮局内洋溢着青春的活力,贴着邮票标签的饮品菜单、点缀着邮政元素的轻食糕点和咖

啡,让传统的邮政营业大厅焕然一新,给前来品味咖啡的人们带来富有特色的消费体验,并凭借互联网媒介的迅速传播,一跃成为南山区的又一“网红打卡胜地”。

据介绍,该主题邮局是以“空间共享+业务叠加”的合作模式运营,在分析周边人员构成

以及消费习惯等情况后,以引入品牌咖啡增加客流的方式作为网点转型切入点,以流量获效益,加快网点转型。科技园邮政支局充分运用自有营业场地资源,实现了邮政服务前台和咖啡轻食休闲空间互通。一方面提高了邮政支局场地的利用率;另一方面以咖啡主题邮局为载体,获得交叉引流的显著效果。

□刘静娜 冯心怡

管理再优化:提质增效

2022年4月以来,无锡市邮政分公司瞄准拼多多退换货业务,着力打造特快业务新增长点,结合各揽投部自身作业组织现状,无锡市分公司系统分析网点范围内不同区域订单量的分布情况,据此制定出更加科学、合理的揽收方案,实现人员效能的最大化。

截至2022年底,无锡邮政拼多多项目累计发件231万件,及时取件率达到99.03%,订单取消率为9.91%,投诉率为0.06%,各项指标均在全国地(市)邮政中名列前茅。

揽投服务场景化在确保及时响应率、上门揽收率达标的同时,也给客户带来更好的用邮体验,增强了客户对邮政服务的认可度。拼多多城市经理苏晚发自内心地说:“感谢无锡邮政对我们的支持,与邮政合作让我们很放心!”

由揽投网格化引发的连锁效应正在不断显现——

淮安市分公司将揽投部经营任务分解至网格团队,实行“内部承包”,将网格队长的薪酬与网

格团队经营任务完成情况挂钩;揽投员的薪酬与客户开发、业务收入目标计划完成情况挂钩,真正让“投递保温饱,揽收奔小康”成为员工的发展共识。以康城揽投部为例,2022年底,每人日均揽收特快邮件49件,现金散户收入较年初增长45.6%,揽投员月收入普遍增加800元至1000元。

宿迁市邮政分公司运河南路揽投部经过细致摸排,重新定位网格属性和服务范围,将原先的2个营揽网格拆分为4个,分别对应2个主城区、1个城郊接合部、1个开发区商圈,更好落实场景化营销和定制化服务。网格长对网格团队整体营销业绩负责,业绩差异较大的员工开展结对帮扶,共同促进网格团队业绩提升。2022年,运河南路揽投部特快及时妥投率达100%,快包及时妥投率达99.6%。

“与客户交流的时间多了,揽投响应的速度提高了,收入增加自然是水到渠成。”顾桐玮原是运河南路揽投部的一名普邮投递人员,主动申请调岗为特快专职营销员,“我觉得现在更有干劲、更有奔头。”

动态

甘肃省分行

携手华龙证券合作银证业务

本报讯 2月8日,在邮储银行同业合作发展论坛暨“邮你同赢”同业生态平台发布会召开之际,邮储银行甘肃省分行与华龙证券股份有限公司举行“邮你同赢”同业合作平台建设和全面战略合作、数字人民币战略合作协议签约仪式,双方将携手为广大证券投资客户提供更加优质高效的金融服务。

据了解,“邮你同赢”是邮储银行为同业伙伴打造的集客户交流、业务合作、信息交互于一体的同业金融生态平台。根据协议,双方将发挥各自优势,积极拓展银证业务合作空间,在同业融资、资产管理、资金存管、财富管理、产品代销、托管业务、投行业务、金融科技、培训交流等领域开展全面合作,共同推进金融业务创新,实现互惠互利、多方共赢。

□李宜阳

毕节市分行

积极参与亿元以上重大项目融资

本报讯 由贵州省毕节水务有限责任公司负责的毕节市金海湖新区松林水厂扩建工程是地方亿元以上重大项目之一。日前,邮储银行毕节市分行积极通过信贷资金,支持该项目的按时开工,向其授信2.83亿元。

据介绍,金海湖新区松林水厂扩建工程位于毕节市金海湖新区,项目水源为夹岩水利枢纽,水厂建成后可满足金海湖新区2030年最高人均综合用水量需求。据悉,2月以来,毕节市一季度集中开工亿元以上重大项目共84个,总投资为361.52亿元,毕节市分行积极参与,目前已积极对接6个项目,已授信1个,上报审批1个。

□苏勇

苏州市分公司

创福利团购项目新标杆

本报讯 “这是我们连续第4年中标苏州市轨道交通集团有限公司节日慰问品采购项目,服务14000名轨交员工,总金额达3000万元,创全省邮政福利团购市场新标杆。”近期,江苏省苏州市邮政分公司再度刷新分销团购福利订单纪录。

在此项目中,苏州市分公司提供了5个套餐方案供客户选择,涵盖居家粮油、节令礼盒、休闲零食等多类型。该分公司充分发挥寄递协同优势,建立同城配送专职队伍,提供“轨交站点自提+包邮到家”服务,打造高效省心的一揽子服务方案。

□李春意 周涛

潍坊市分公司

首家财富中心开业

本报讯 2月8日,位于山东省潍坊市潍城区和平路邮政支局的财富中心正式开业。这是潍坊市邮政分公司的首家财富中心,也是高端客户服务中心。

据悉,该财富中心旨在满足客户多元化需求,打造舒适、温馨的“邮政之旅”。潍坊邮政将配备专业团队,为中高端客户量身定制个性化、全方位资产配置方案,提供更加专属、专业的财富管理服务。下一步,潍坊邮政将以财富中心打造为契机,深入开展财富管理工作,进一步推进财富顾问人才队伍建设,持续提升客户体验,为中高端客户提供更加优质的服务。

□刘萍 王文东 孙雪萍

讣告



原山西省邮电管理局副局长、省邮政分公司离休老领导李培同志(副局级、享受副部级医疗待遇),因病医治无效,于2023年2月14日11时36分不幸逝世,享年97岁。

李培同志1927年11月出生于山西晋城,1944年参加革命工作,1947年9月加入中国共产党,1988年3月离休。

李培同志自参加革命工作后,历任太岳抗日根据地交通员,1945年被评为太岳二分区交通英雄;新中国成立后,一直从事邮电事业。多年来,他始终保持共产党员的先进性,关心党的事业,关心企业发展。2011年被评为“感动山西邮政人物”。

李培同志在长期的革命工作中,始终保持共产党员先进性,坚守“全心全意为人民服务”的宗旨,听党话、跟党走。