

3年构建“一网”“两级”“三仓” 湖北邮政出台专项服务乡村振兴寄递发展规划

本报讯（记者 周唯 通讯员 夏翠荣）2月15日，湖北省邮政分公司43套直线交叉带分拣机项目顺利完成开评标工作。这标志着湖北省分公司编制的《2023年—2025年湖北邮政服务乡村振兴战略县域寄递重点建设项目专项规划》(以下简称《规划》)已正式进入实施阶段。《规划》明确到2025年，在全省县域邮政构建以区域性邮件处理中心为主体、以一体化仓储为支撑、以三级物流体系为辐射、以邮乐购站点为末端的生态圈，打造“枢纽一仓

储一网络一末端”的县域邮政寄递网，预计可使县域邮政年业务收入达90亿元，占全省邮政收入比重约57.4%，年均增长率达7%以上。

为更好地主动服务乡村振兴战略，贯彻落实集团公司关于统筹农村邮政“六项工作”战略部署，构建湖北邮政县域经济发展生态链和乡村振兴服务新模式，湖北省分公司摒弃之前“先发展、后规划”、缺乏统筹布局、各自为战、零星分散的投资计划管理模式，经过科学调研、系统分析、反复论证，确保

《规划》为构建专项服务乡村振兴寄递体系“保驾护航”。

《规划》旨在用3年构建“一网”“两级”“三仓”主体框架。“一网”指明明确全省寄递骨干网络架构；在主干清晰的基础上，分层分级确定全省县域邮政关键节点、重要节点和基础节点布局，强化枢纽核心作用。“两级”指在市（州）、县两级分层分级配备自动化分拣设备，集中转分拨、生产处理、仓储配送等县域区域性处理功能于一体，建设流通效率高、物流成本低、服务体系全、辐射力强

的分层分级、功能复用的县域区域性处理中心。“三仓”则是指在73个县域建成集邮件分拨处理、农村电商批销、包裹快递仓配三大功能于一体的县域共配中心。与全省邮政三级物流体系建设同步推进，统筹交邮融合、邮快合作、农村汽车化投递、建制村通邮等区域普遍服务，强化衔接干线运输、组织支线运输、对接末端配送的服务能力和处理能力，形成集约高效的县乡村三级物流服务体系。

与科技部总经理江超介绍，在甄选县域节点时，湖北邮政大胆打破行政区划的束缚，综合考虑县域经济基础与服务需求以及县域经济发展潜力。按省际中心、本地中心、县域物流网络的高效衔接，三级物流体系的分类建设，市（州）间、县域间的区域发展与平衡等6个维度12个方面的指标，以及县域辐射范围的广度和影响力的强度，将全省73个县域单元分为三个层级：县域关键节点、县域重要节点、县域基础节点。

本报讯（记者 冯彤）2月16日，100个“第七批中国20世纪建筑遗产”项目公布，天津邮政博物馆所在建筑——大清邮政津局大楼入选。

“中国20世纪建筑遗产”项目自2016年首次公布项目名录以来，已向业界及社会推介了七批共697个建筑遗产项目。此次第七批公布的100个项目中，包括9个天津建筑入选。

天津邮政博物馆依托大清邮政津局旧址而建，该建筑始建于1884年，是我国现存唯一的清代建造的邮政局房，见证了中国邮政的起源与发端。自成立以来，馆藏展品不断丰富，在推动邮政企业文化建设、加强合作交流以及助推业务发展上起到了促进作用。

近年来，该博物馆经多次改扩建，通过打造特色场景，将文物文化和旅游休闲文化深度融合，满足游客文旅需求，提升客户体验，已成为天津文化网红打卡地之一。

天津邮政博物馆建筑入选『中国二十世纪建筑遗产』项目

■ 动 态

乌鲁木齐邮区中心

开展问题邮件处理专项培训

本报讯 针对“两多一大”问题邮件处理难题，为有效压降问题邮件数量，减少无着邮件的产生，新疆维吾尔自治区乌鲁木齐邮区中心于日前开展了问题邮件处理流程专项培训。

该邮区中心组织各班组长、网格长以及外包公司管理人员，认真学习问题邮件操作流程处理办法，要求各环节严格落实流程规范，在处理批量邮件信实不符时，第一时间逐级上报；发现破损、水湿、油污等问题邮件必须单独剔出处理；开拆环节发现无面单的裸包邮件，务必登记邮件外包装、内件详情、车辆来源，对于扁平件、不规则件等不能上机的邮件及时剔出，交相关作业区处理；小件分拣机操作人员严格执行“七步法”操作规范；小件分拣机供包台操作人员发现遗漏的扁平件应在30分钟内上交，加快问题邮件处理速度，确保网运畅通。

□张一民 安明兴



□廖勇 摄影报道

金融春风吹绿菜园

近年来，邮储银行江西省赣州市信丰县支行为更好地践行金融服务乡村振兴战略，不断创新金融服务模式，主动“送贷下乡”，支持当地大棚蔬菜产业发展。目前，该支行累计支持蔬菜种植业经营主体近300户，为蔬菜种植、加工企业等客户提供贷款超6000万元。

眼下，正值春耕备播期，信丰县支行客户经理在大塘埠镇万星村开展旺季惠农优惠服务宣传走访时，途经客户的蔬菜大棚种植基地，了解到客户的具体情况后，主动上门对接、开展现场调查，并为其推荐线上信用用户贷款，迅速发放贷款7万余元，解了客户春耕备播急需资金的燃眉之急。

（上接第1版）

邮银协同补足短板

“邮银合作让我们尝到了甜头，协同不愧是咱邮政最核心的优势。”2月14日，在菏泽市牡丹区邮政分公司马岭岗营业所，谈到邮银协同，其负责人杨婧向记者感叹道。

杨婧说的“甜头”，就是对当地草莓种植客群的成功开发。近年来，当地草莓种植产业初具规模，草莓上市后会带来大量资金。杨婧之前多次上门营销，都无功而返，只因业务不对路。原来，由于市场需求强劲，当地草莓种植户不断扩大种植规模，需要大量资金。他们纷纷向当地某金融机构贷款，存款、理财、银行卡等业务自然也都随之产生。没有贷款业务的马岭岗营业所只能“望洋兴叹”。

找到症结后，牡丹区分公司与当地邮储银行联系，双方共同走访客户，协同为客户推介“融资E”贷款产品。其中，部分产品为纯信用贷款，无须抵押，办理方便，信贷员携带移动展业设备上门即可办理，线上实时审批，贷款秒到账。“融资E”贷款旨在切实帮助种植户、养殖户解决日常生产经营资金周转不足问题。其凭借申请手续简单、放款速度快、贷款利率优惠等优势，通过在线自助申请或到网点申请，为农户提供优质的专属金融服务，一下就“俘获”了不少草莓种植户的“芳心”。

邮政员工在当地的人头熟，解决了客户信任问题；邮储银行的贷款产品，解决了营

销抓手问题。邮政代理金融留住了存款，邮储银行发放了贷款，实现了共赢。牡丹区分公司与当地邮储银行通过每周一天合署办公，建立定时协调机制，迅速打开了当地草莓种植市场。2022年，共为40余户草莓种植户贷款授信100多万元，为马岭岗营业所带来800多万元的活期存款余额。

在县城，邮银协同则聚焦新兴产业客群。曹县邮政分公司针对当地板材加工经济、电商经济发达的特点，将发展目标锁定商贸客群。曹县邮银通过“网点+支行”结对营销“融资E”贷款，为客户现场授信。2022年，曹县分公司成功引荐“融资E”客户110余户，放款总额超过2200万元，贷款新增1600多万元。

“融资E”等贷款产品成为联动发展储蓄业务的利器。据统计，山东邮政在2022年共向邮储银行引荐“融资E”惠农信贷客户7856户，贷款余额净增突破10亿元。另外，2022年全省邮政聚焦协同业务发展，完善协同推进机制，惠农和协同工作取得新成效，全年共向邮储银行引荐新开立对公户2330户，引荐新增信用卡客户14.4万户，首刷新客10万户，推荐邮惠万家银行客户近38万户，均居全国邮政前列。

而依托邮慧生活平台，以商贸户收单业务为纽带，强化邮商联盟商家覆盖面和合作深度，打造“商家让利、客户受益、双向引流”的网点商圈，则成为邮政代理金融无法被别人复制的独特优势。

2月13日至15日，记者走

访了菏泽市、临沂市的5家邮政支局网点。印象深刻的是客户权益体系的建设，每个网点为自身客户专门制定分层分级的权益，根据不同客群的需求量身定制，定期开展优惠购活动。优惠购商品要吸引客户，核心是价格优惠，关键是供求对路。说起来容易，做起来难。这需要有洞察市场的敏锐，还要有县分公司对网点的充分放权。在费县沂蒙路支局，首先映入眼帘的是优惠购专区的老年鞋。支局经理孙茂娟告诉记者：“这是支局优惠购的爆款产品，因为支局的客户主要是老年客户。”为满足老年客户的需求，支局还不时开展蔬菜优惠购、大蒜优惠购等活动，很受老人们欢迎，也得到了商户的积极响应。今年春节前，沂蒙路支局依托CRM系统开展存量客户电联全覆盖，为客户提供包含白菜、芹菜、萝卜等时令蔬菜的蔬菜包，受到客户喜爱，带来3000万元产能。

单县高老家支局则是另一套打法。单县羊汤天下闻名，当地百姓有春节前采购羊肉，以备过节待客的习俗。今年春节前，高老家支局连续组织了两场羊肉优惠购活动。当天，支局门口人声鼎沸，犹如赶集。支局精挑细选的优质异业联盟商户把活羊拉到支局门口进行现场宰杀。邮政客户现场领取羊肉抵扣现金优惠券，当场可刷邮储银行卡购买。商户也在邮政开通了收单业务，收款方便。一场活动下来，20多只活羊全部售罄。由此，商户实现了薄利多

销，客户得到了实惠，支局客户资产规模得到提升，各方皆大欢喜。山东邮政代理金融网点的地推能力、活动策划能力也得到彰显。

2022年，山东邮政立足小微商户拓展，深耕网点周边生活消费场景，通过邮商联盟，构建基层获客、活客、黏客“大网点”，全省有效收单商户超过57万户，实现同比翻番。商户月日均资产净增135亿元，同比增长超过80%；月日均活期存款余额净增超过28亿元，居全国邮政第1位。

聚焦市场淡季不淡

“不能为抓客户而抓客户，要围绕市场抓客户，才能实现旺季更旺、淡季不淡。”菏泽市牡丹区分公司总经理秦兆彤自信地说。

2022年，牡丹区分公司金融网点金融总量点均新增超亿元，这就是秦兆彤的底气所在。在一些人看来，余额发展会有淡季和旺季，有些网点重点抓两季——春节务工人员返乡季、夏粮收购季，但旺季过后余额规模会急速下滑，很是让人头疼。

为破解“魔咒”，秦兆彤提出，客户会消失，但市场永远存在，资金永不眠。网点要围绕市场转，把特色经济、时令经济等市场找出来，再针对每个季节、每个月及重要时间节点的市场去顺藤摸瓜找客群，进行精准营销和服务。这样，资金有出有进，全年就会有比较稳定的增长。

在山东邮政人看来，市场、客群在不断变化，只有不

断深入了解市场、经济发展状况，根据情况及时进行调整，才能持续稳定发展。牡丹区分公司牡丹路营业所位于城区，近年来余额增长乏力。秦兆彤带着网点负责人摸排市场，梳理发展思路。该网点临近服装批发市场，之前一直将市场里的商户作为重点发展对象，付出了高昂的营销和维护成本，但收效甚微。在经过深入调研和对周边市场摸排后，网点决定在维护好商户基础上，果断地将目标客群转为网点周边的社区居民、新市民等基础客户。通过与物业公司合作，开展各类活动，上门走访，2022年邮储存款余额净增超1亿元，一扫发展颓势。

在对市场的开发上，山东邮政各网点都是这样拼劲足、韧性强。费县沂蒙路支局瞄准当地中小企业工资代发项目，从代发新员工工资切入，通过优质服务和精心维护，又赢得了老员工的认同，不断做大工资代发规模。

在支局经理王展华的带领下，曹县分公司古营集支局2022年净增邮储余额超亿元，秘诀就是“走访、走访、再走访”。而与传统走访不同，现在邮政人是带着数据走访。在每次走访前，支局员工会通过金智平台系统，为每个客户画像，做足功夫、知己知彼，以便服务方案能满足客户需求或超出客户预期。2月13日临近中午，记者在古营集支局看到，办理业务的客户逐渐稀少，王展华准备抽空走访网点附近的几家重点商户。她利用信息系统，制定好营销策略

后准备出发了。王展华把金智系统的作用形象地描述为“像导弹一样靶向定位、精确制导”。

近年来，山东邮政持续优化数据库，丰富系统画像标签，开发了山东邮政农村特色经济结算系统、财富数据通报系统、代理保险全生命周期支撑服务系统、MGM客户线上营销系统、金融走访作战地图系统、金融商户管理系统，为基层营销赋能，使基层营销服务能力得到极大提升。

曹县分公司总经理康燕讲的一个故事让记者印象深刻。去年调息后，同业的各存款产品利率普遍高于邮政。康燕立即组织全县邮政金融网点负责人召开线上会议，让大家各抒己见，研讨发展之策。出人意料的是，大家对邮政自身的优势很是自信，迅速梳理出一系列应对措施，如加强国有大行品牌宣传，突出大额存单、资管产品、增值权益体系、异业联盟优惠购等综合优势，来留客、获客、黏客。会后，通过抓实抓细这些措施落地，当年，曹县分公司邮储余额净增超17亿元，规模超过134亿元，创历史新高。全省2022年有31个县级分公司的邮储余额净增超过10亿元；临沂和菏泽两个市分公司的邮储余额净增超过110亿元。

山东邮政人的自信来自多年推进转型带来的能力的提升。他们坚定不移贯彻落实集团刘爱力的讲话要求，坚定“先照董事长刘爱力在山东调研时的指示要求，以‘三个视角’找差距、‘三大规律’促改革，构建代理金融省、市、县、网点

多维度全方位对标管控体系，强化“放权+赋能”，激发各层级发展活力；锲而不舍加快推进生态金融转型，强化AUM派生，加快从单一产品营销向生态链式营销转型，融合打造“网点+”生态，持续丰富“项目+”场景建设，以“汇”为引打造支付结算、代收代付、商户收单资金闭环，实现拓收单、强场景、引客户；聚焦财富管理转型，坚持AUM考核导向，打造全产品链发展格局，强化综合产品营销，实现各产品在AUM生态资金池里的相互衍生；强化客户差异化分层分群管理，搭建客户“线下+线上”权益体系，通过“强队伍+拓权益”，获活期、增中收、提质效，余额发展跨越提升，业务结构持续优化。2022年，山东邮政代理金融收入居全国邮政第2位，同比增长超过15%，其中临沂邮政金融收入增长同比超过20%，19个县分公司的收入增长同比超过20%。

山东省分公司认为，代理金融是企业高质量发展的底盘，要持续强化生态思维、平台思维、长尾思维，以能力的提升加快推进代理金融从“做储蓄”向生态金融、财富金融转型。2023年，是山东邮政打造高质量发展标杆的奋起之年，是夯实未来五年高质量发展基础的关键之年。山东邮政将坚定不移贯彻落实集团董事长刘爱力的讲话要求，坚定“先进更先进、走在全国前列”的发展定位，加快转型升级，推动代理金融业务继续实现跨越式发展。