

本期关注:成都市分公司推动代理金融专业转型

今年以来,四川省成都市邮政分公司把握“生态金融”“财富金融”两大发展要义,构建起纵横交织的两大客户维护体系,主动服务和融入城市经济发展,不断打造邮政代理金融新场景、新生态,使金融业务发展质效明显改善。3月,成都市分公司邮储余额突破**600亿元**;1—10月,完成利润预算进度**216.29%**,同比创下历史新高,其中代理金融业务收入完成全年进度的**84.96%**,同比增长**9.98%**;市区内40个网点的代理金融业务总收入增幅达**12.90%**,全市邮政代理金融业务收入增幅达**9.73%**。

为高质量发展
赋能助跑

□本报通讯员 宋贞颖 骆帆/文 范毅/图

“听说今天邮政开的药店有活动,还免费领冬至养生礼包!”
“只要用邮储银行卡购药就享受返券,优惠力度大,健康服务多,去看看。”

11月8日,在四川省成都市青羊区邮政分公司草堂支局,成都市邮政分公司与正和祥健康药房合作的药店正在开展冬至优惠活动,当天吸引客户200余人。该网点作为成都市首个集邮政金融、邮务、医药零售业务于一体的综合性网点,是“邮政+医药”模式的新尝试。

成都作为新一线城市,历史悠久、资源丰富,是西南地区科技、商贸、金融的中心和交通枢纽,城市发展未来可期。近年来,成都市分公司的发展同样面临新的环境、新的机遇。在日益激烈的竞争中,经过努力探索,成都市分公司捕捉到金融发展的良机,用新发展理念走出了一条代理金融业务高质量发展的特色之路。



←成都市草堂支局是全市首家“邮政+医药”网点,图为客户正在使用邮储卡享受优惠购药。

1 业务发展特色化

成都市分公司新一届党委领导班子成立后,坚持将金融转型发展作为“一号工程”。今年3月,成都市分公司邮储余额突破600亿元的喜讯极大地振奋了员工,给企业注入了发展信心,也标志着该分公司逐步打造出特色化城市代理金融服务。

成都市分公司根据市场特性,成立了城市代理金融发展领导小组,下设城市金融发展中心,加快从“做储蓄”向“生态金融”“财富金融”转型;将城市代理金融作为创新试验田,设置了G/B市场开发团队和经营支撑

(区域经理)团队,以“跳出邮政看邮政,跳出金融做金融”的发展思路引领业务发展。为了让市区网点参与到市场运作中,让网点彻底摆脱区域商业银行的竞争压力,成都市分公司城市金融发展中心将市区网点分为A、B、C三类,每一类匹配相应的成长方案,通过分类管理实现片区带动整体发展。

成都市成华区荆翠中路营业所在短短半年时间里,走出了过去发展动力不足、客户活力不够的困境,成为全市邮政城市代理金融服务优秀

实践的缩影,发展指标一路向好。截至10月底,该网点新增时点余额3156万元,同比增长106.54%;本年新增保险业务收入59.84万元,同比增长24.72%;新增基金销量857万元。

每天一次的晨会指导,每周一次的产品学习……成都市分公司城市金融发展中心以专业的督导和管理将资源直接调配至网点,再通过区域经理直面市场和客户;以送培训到网点为路径,帮助城区金融网点实现对行业客户的开发。该中心设立了开发运营产品组,对荆翠中路营业所的客户层级、热销产品、外拓拜访等情况进行分析,并了解了周边其他行情况,形成了

荆翠中路营业所差异化营销方案,可谓给该网点开出了一对一的“治疗方子”。随后,区域经理快速触达一线,宣讲、督导、复盘……不到两个月就使该网点的存量客户发生变化,之后取得了上述成绩。

成都市分公司同时利用好城市资源,借助“邮政+医药”项目与本地知名医药连锁店合作,通过金融权益叠加,实现将从药店获得的金融客户引流到邮政,再安排20名高级咨询顾问,按时段、分片区、分客群辅导金融网点进行客户开发和提升工作。今年,成都市内邮政网点新增养老金账户1929户,新增直销银行客户4.31万户。

2 金融服务场景化

今年,成都市分公司在全省邮政率先开展了“智慧校园”“智慧医院”“智慧商超”等“智慧+”生态场景建设,截至目前,已建设成功且进入运行状态的148个,开发谈妥260个。

今年1月,成都市分公司出台了成都邮政生态场景相关管理办法和实施方案,随即开启了实操模式。经过两个多月的努力,全省邮政首个智慧校园项目在龙泉驿区邮政分公司落地,标志着金融专业首个“智慧+”生态圈成功运行。成都市分公司成立了全市邮政智慧校园工作组,主动走访校园,设计校园专属服务方案,并加快完成硬件设施和智慧校园缴费系统的测试,为学校教职员工提供专属、优惠、便利的综合金融服务。此后,智慧校园的做法被快速复制到智慧食堂、智慧停车场等场景中。“智慧+”生态场景的出现,实现了对客户需求越来越精准的把握,目前,成都市分公司生态金融项目累计发展商户893户、客户10779户,代发361户。

同时,在城市的另一边,成都市分公司的乡村金融生态发展也是马不停蹄。初秋的稻田间,崇州市白头镇天府粮仓国家现代农业产业园里,水稻饱满,长势喜人,金灿灿的稻穗随风摇曳,一片丰收的景象。在这里也孕育



都江堰市分公司江安路支局柜员向来领取养老金的客户介绍生态金融权益。

了成都邮政首个“央企联村”项目。这是崇州市邮政分公司与素有“天府粮仓”之称的白头镇联手打造的,通过助销五星村大米,邮政快速与16个乡镇建立联系,实现了辖区内所有农村合作社村民均在邮政开设个人储蓄账户,开立农民丰收卡2808张;通过赠送每位客户意外险、存款抽奖送礼等活动,金融专业的营销员走进田间地

头和社区,截至目前,共建立了10个社区生态场景,营销资金近1500万元。

崇州的乡村生态圈只是其中一处场景,成都市分公司一幕幕助农惠农的风景正在全市展开。去年以来,成都市分公司围绕龙泉驿水蜜桃、都江堰猕猴桃等集团级核心农产品做足文章,打造了惠农生态圈,将金融服务适时融入果农的日常生活和产销场景中。像龙泉驿区分公司开展的“认养一棵桃树”金融活动已在当地打出知名度。每年初春,受邀的金融财富客户便会前往长丰村、红花村等果园认养桃树,现已累计有150余名金融财富客户参与其中,沉淀资金达2亿元。

成都市分公司还以销售水蜜桃为支点,对辖区水蜜桃种植行政村进行综合开发,按季开展惠农大讲堂活动,推进整村开发,新增代发开户5000户,代发惠农资金4000万元。蒲江县邮政分公司在当地柑橘丰收季对种植户进行走访。他们的足迹遍布蒲江县6个镇、62个村,累计走访果农超2万人,吸纳了全县13.42%的果农资金。



简阳市分公司落实分岗管户工作,网点员工逐个分析客户需求。

3 营销管理积分化

今年,成都市分公司确立了网点专职和队伍专业两个核心建设目标。网点专职即代理金融网点实现专业化经营,不再考核非金融业务相关目标任务;队伍专业即全力打造支局经理、理财经理、综合柜员三支队伍,按照支局经理抓总体、理财经理提产能、综合柜员控风险的思路,出台支局经理薪

酬分配办法、代理金融员工积分管理方案,进一步加大激励力度。该分公司还开展了理财经理头部人员建设,按周对专职财富顾问开展提升性培训和实地产品营销辅导,全方位提升金融队伍的综合业务能力。

“一系列改革激发了我的工作主动性和热情,也使我有了更强烈的大

局意识和团队观。我意识到,只有团队好,我个人才能好。”蒲江县分公司大兴支局负责人袁娇这样评价全市邮政金融营销积分改革。

为了让新酬分配激励导向更明确,成都市分公司主动对标市场和行业,建立“为岗位付薪、为业绩付薪”的价值贡献激励分配机制,实行“单位分类、网点分等、员工分级”的绩效考核体系,将员工行为与企业战略绩效KPI考核指标统一。同时,制定了支局经理薪酬管理

办法和员工营销积分管理办法,其绩效与“客户”“收入”“余额”三个指标挂钩,网点其他金融从业人员依据客户管户和资产提升情况分配营销积分,激发大家的干劲。

除了激发员工动力,成都市分公司各位首席客户经理也拿出“接地气”的服务。他们挖掘了更广泛的大客户市场。截至10月底,成都市分公司累计新增“富嘉(钻石)”以上级别大客户96户,营销资金2.8亿元。



都江堰市分公司将金融业务嵌入猕猴桃项目。