

湖北邮政打造代理金融增长“第二曲线”

本报讯 今年以来,湖北省邮政分公司以邮惠万家银行“不设线下网点、纯线上运营”的经营模式,走出“熟人圈子”,打造代理金融增长“第二曲线”。截至10月15日,该分公司通过直销银行新增储蓄存款5.38亿元,居全国

邮政第三位;新增价值存款2.44亿元,居全国邮政第二位。湖北省分公司将直销银行定位为挖掘新价值客户的重要抓手,线上获客的重要渠道、资产配置的重要工具,努力打造代理金融增长“第二曲线”。其聚焦线上

客群、年轻客群、务工客群、流失客群等直销银行目标客群,通过邮惠万家银行拓展新客户。根据“客户在线上、在场景里,就是不在线”的特点,充分利用直销银行的线上属性,拓展线上客群;结合年轻人线上理财的偏好,运用

邮惠万家银行特色产品,吸引年轻客群,优化客户结构;应对市场竞争,利用收益相对优势和申赎规则灵活、不受地域限制的特性,用直销银行特色产品(零钱包)发展新客群;针对流失客户,借助直销银行具有比较优势的定期存款

做好流失客户的挽回工作。同时,该分公司以各类节日、庆典等场景为切入点,巧妙挖掘客户理财需求,积极开展社保卡外拓、商户走访等活动,根据不同客户的需求对产品进行综合打包,实现批量获客。□张霖 陈虹

新疆邮政开展廉洁故事视频评选

本报讯 近日,新疆维吾尔自治区邮政分公司纪委开展了“讲好新疆邮政廉洁故事”视频作品评选暨警示教育系列活动,引发热烈反响。目前,辖内邮政单位选送的24部线上展播作品累计访问量达13.1万人次,投票量达10.2万票。

经评审初评、网络投票和线下评审环节,10部作品进入决赛,6部作品脱颖而出,分别获得一、二、三等奖。其中,和田地区分公司选送的情景剧《“雅好”无边终成“雅贿”》荣获一等奖;克拉玛依市分公司选送的情景剧《这样用权违纪》和哈密市分公司选送的情景剧《贪恋》荣获二等奖;塔城地区分公司选送的演讲作品《清风

树正气 廉洁促发展》和情景剧《一念之差》、和田地区分公司选送的情景剧《利欲熏心速规用权 一时贪念断送前程》荣获三等奖。

自活动开展以来,新疆区分公司各级党组织共编排制作64部视频作品参赛,通过情景剧、快板、演讲等形式,用鲜活的事例和朴实的语言,生动讲述了对党忠诚、敢于担当、廉洁自律、传承家风的感人故事,展现了新时代邮政员工昂扬向上的精神风貌,传递出崇尚廉洁、廉洁的时代强音。此次活动形式新颖,内容丰富,既有正面引导,又有反面教育,倡导全员增强“不想腐”的自觉,有效推进新时代廉洁文化建设在新疆邮政走深走实。□杨芹 冯永利

北京分行举办代发客户专场活动

本报讯 11月19日,邮储银行北京分行以“开薪邮你,乐享趣人生”为主题,在北京嘻哈包袱铺开展了代发客户专场活动,各支行客户经理与代发工资客户近200人齐聚一堂。

活动中,相声节目逐一开演,台下观众欢声笑语不断。其中,金融大街支行财富顾问彭飞、朱凌钰自主编排的相声《不是钱的事儿》,将邮储银行

“邮银财富”品牌的特色服务、重点业务融入其中,让客户在轻松愉悦的氛围中对邮储银行的服务有了进一步了解。此次活动进一步深化了北京分行坚持以客户为中心、为客户创造价值的理念。今年以来,北京分行持续推出代发工资品牌系列活动,进一步丰富代发客群的专属权益,持续提升客户体验。□李靖怡 张东莉

又是一年“橙”熟季

一线风采

“‘爱媛38号’果冻橙上链接啦,喜欢的朋友不要错过。我们的果冻橙果味浓郁、酸甜可口,含有丰富的维生素。”11月15日,四川省巴中市邮政分公司直播团队走进恩阳区果冻橙种植园,开展邮乐直播带货。邮政主播从果冻橙的生长环境、口感、特色等方面为网友进行了详细介绍,并通过“云采摘”和现场试吃,让直播间的网友直观地感受到“爱媛”果冻橙的新鲜多汁。经过近2小时的直播,累计销售“爱媛”果冻橙500余单,销售额达1.5万元,实现寄递收入5000余元,创下了巴中邮乐直播生鲜单品单场带货的最好业绩。

责人杨杰说。了解到果冻橙滞销的情况后,恩阳区分公司第一时间请示巴中市分公司,工作人员多次深入杨杰的合作社了解果冻橙种植环境和果品成熟情况。市区两级邮政共同成立营销项目团队,并策划了直播带货、社区团购等一系列助力“爱媛”果冻橙销售活动。

“这次邮乐直播效果非常好。和其他销售渠道相比,邮乐直播的网友活跃度高,订单也多,最重要的是能将我们恩阳‘爱媛’果冻橙的品牌宣传出去。邮政员工服务好、效率高,值得信赖。”杨杰表示。为确保直播效果,巴中市分公司从果品品控、直播组织、线上预售、平台宣传、物料准备、打包收寄、邮件运输等方面全面做好直播保障工作。直播结束后,恩阳区分公司员工立即根据线上订单组织采摘发货。目前,巴中市分公司通过“线上+线下”的销售模式,累计销售“爱媛”果冻橙700余单,销售额达2万余元。□安向东 夏雪



“双11”后投递忙

“双11”过后,邮件寄递量迎来高峰。山西省太原市邮政分公司提前做好规划,增加投递作业频次,所有揽投人员加班加点,确保在最短的时间内将邮件投递到户。“双11”期间,太原

市分公司日均投递量约为30万件。图为解放路揽投部揽投员在出班前进行分拣、封发、排序等内部作业。

□王蕴伟 摄影报道

(上接第1版)

截至目前,“越富邮生活馆”开展了邮乐网直播、抖音直播等合计130场,组织社区团购近百场,累计参与人数突破10万人,实现助农销售263万元。

销路广,物流更要畅。平水共配中心紧邻平水镇公交车客运站。当了解到当地政府免费提供场地、设备和车辆等各项配套设施交给邮政运营时,刘爱力给予充分肯定,要求各级邮政参照平水共配中心的模式,构建合作、共享、高效的三级物流体系,加快推进农村“客货邮”融合工作。

在平水镇西湖桥村皖临超市,调研组认真聆听绍兴邮政以“网点+站点”管理实现双引流的经验介绍,与“邮掌柜”亲切交谈;在已完成整体授信的上旺村,绍兴邮银携手第三方运营团队吸引多家企业进驻并提供配套服务,为调研组带来全新的乡村多元化服务体验。

调研组还走进绍兴市素望茶业有限公司,这里也是邮储银行绍兴市分行与绍兴大学生农创客发展联合会联合成立的“邮储银行农创客孵化基地”。集邮储融资、直播带货、商品寄递于一体的全方位服务,有效带动了不少年轻人投身现代农业、助力乡村振兴,令各调研组印象深刻。调研中,刘爱力来到炒茶车间,详细了解茶叶销售和邮储银行服务情况。

政府部门了解邮政、相信邮政、支持邮政;农户认可邮政、依赖邮政——绍兴之行,让参会人员亲眼见证了鲜活

的“实景”与“盆景”案例,也坚定了全系统通过体系化推进,形成千乡万村的规模化“风景”,绘就中国邮政服务乡村振兴广阔“图景”的信心。

在“现场”取经

乡村要振兴,物流需先行。

随着农村居民消费支出不断增长及新零售模式的快速崛起,以双向畅通的流通渠道为基础,提供集约高效的寄递服务成为对中国邮政能力建设的更高要求。

近年来,中国邮政寄递“六大改革”持续发力,管控效率、运营效益、资源效能不断提升,特别是邮区中心规范化改革成效明显。在浙江,当地邮政积极探索邮区中心带设备外包模式,在流程优化、设备应用、机器换人、外包管理、降本增效等方面开拓创新,以打造“流程最优、成本最低、效率最高、运营规范、风险可控”的处理中心为目标,为寄递业务大发展打下了坚实基础。

11月14日,杭州邮区中心大江东处理场地内,集团公司党组副书记、总经理郑国雨带领调研组认真听取现场功能布局介绍,询问“双11”邮件处理情况,查看实时运行指标看板,了解“小件分拣+摆轮矩阵”作业流程。

大江东处理场地,场区占地263.6亩,建筑面积超9.3万平方米,于2022年3月1日开工建设,同年8月18日投入运行,日吞吐量突破700万袋(件),能够承担浙江省内60%进口邮件处理任务。

进出口处理同址作业,减

少盘驳、降低成本;粗分“二合一”,减成本、提效率;总包集中开拆、灵活组网、柔性排班;“六项”消笺、提效降本……大江东处理场地优化工艺流程、提质增效的这些有效举措,得到了郑国雨的充分肯定。他带领调研组在设备密集的处理场地内时而登高俯瞰,时而缓步徐行,详细了解从卸车到发运一体化流水线作业流程。

在义乌,中国邮政华东物流仓储中心项目总占地面积297.57亩,共分两期建设,华东处理中心是一期工程,今年8月26日投产,总建筑面积达到9.2万平方米,二期工程为智慧物流仓储中心。

从双向互连走廊和胶带机实现楼与楼、层与层之间无断点、高效率传输,到“高速自动矩阵+双层小件分拣机”处理能力,再到分拣、粗分、小件分拣等环节相关新技术的应用,郑国雨一一了解详情,并询问二期工程建设进展情况。

从大江东处理场地到华东处理中心,调研组目睹了全国首个实行带设备外包、工艺及成本对标民营快递的省会大型处理中心取得的成效,看到了全国首个自投自建、根据集团公司新建标准C5档(最高标准)执行的大型处理中心的运营效果。调研组一致认为,这两个处理中心的成功建设和运营,充分说明中国邮政有能力把服务的卡点、堵点和能力短板等问题解决好,也有能力把智能化、数字化的作业流程管理好。

一幕幕蓬勃发展的全新气象,一项项领先行业的运行指标,让调研组成员切实感受到,目前中国邮政寄递已具备

在安徽省六安市舒城县万佛湖镇荷花村的一处鲢鱼养殖场内,养殖场负责人陈庆余忙得不亦乐乎。眼下,又到了鲢鱼捕捞上市的时候,陈庆余又可以增加一笔可观的收入。鲢鱼又叫胖头鱼,万佛湖鲢鱼头做出的鱼头汤味道鲜美、营养丰富,是远近闻名的特色美食,“万佛湖鲢鱼”也因此获得了国家地理标志认证。

“我合计了一下,这一批胖头鱼销售完,除了还贷款,自己的腰包也可以剩下一些……”陈庆余说,养鱼很辛苦,但最让他犯难的还是缺资金。回忆过往,平时言语不多的陈庆余打开了话匣子。

荷花村属于万佛湖全水域范围,当地渔业养殖具有先天优势。几年前,回乡创业的陈庆余萌生了靠养胖头鱼致富的念头。在和家人商量后,他专程到千岛湖学习胖头鱼的科学养殖方法。取得“真经”后,陈庆余回到家乡,在村委会的帮助下承包了一大片水塘,摩拳擦掌准备大干一场。得益于优越的自然条件,加之陈庆余方法得当又吃苦耐劳,他养殖的胖头鱼头大、背黑,销量自然不用发愁,还远销至合肥等城市。

创业有了起色后,今年初陈庆余打算再承包几十亩水塘,但是流转、平整池塘和买鱼苗就花掉了大部分的流动资金,购买饲料的钱没了着落,这下可愁坏了陈庆余。好在荷花村是邮储银行六安市分行评定的信用村,在村委会的推荐下,邮储银行的信贷员将金融服务送上了门。

“当上信用户就是好,贷款真方便。”根据胖头鱼养殖经营情况,陈庆余很快被评上了信用户,一笔15万元的信用贷款在2天内便打到他的账户里。陈庆余用这笔钱购买了鱼饲料,今年他养殖场的胖头鱼年产量由原来的5万公斤增加到15万公斤。

金融是水,信用是渠,产业是田。渠畅通了,乡村产业才会有源源不断的“金融活水”。近年来,六安市分行坚持服务“三农”,累计建设信用村近1500个,评定信用户4.8万余户,推进渠道、产品、服务下沉,有效解决了农户发展产业中的融资难题。□李明



规模化发展的基础和条件,正需要各地邮政统一思想、坚定信心,规范化推进寄递改革、推动寄递业务规模化发展。

与“时势”同行

乡村振兴,时代所向,大势所趋。

11月16日,刘爱力在集团公司高质量开展第二批主题教育暨服务乡村振兴现场推进会上的讲话中,从政治性、人民性、经济性等维度,对服务乡村振兴之于中国邮政的重要意义进行了系统阐释,让全系统的认识再次得到了深化。

“服务乡村振兴是打造邮储银行新增长极的‘特色优势’,是中国邮政寄递使命必达的‘差异化优势’,是中国邮政高质量发展的‘竞争优势’,是中国邮政百年不遇的荣耀、千载难逢的机遇。”会议现场,刘爱力的这番话,得到了与会人员的高度认同。

这是一场正当其时的会议——

当前,行业形势的严峻性超乎预期,但邮政的发展成效好于形势,第一批主题教育问题整改成效显著,正需要全系统上下保持战略定力,围绕集团公司党组指明的方向、明确的任务、给出的方法,坚定不移地推进服务乡村振兴形成规模化成效。

此次推进会,来自主题教育中央第21巡回指导组的领导和其他成员、农业农村部的相关同志出席指导,集团公司成员,各省(区、市)邮政分公司、邮储银行各一级分行的主要负责人现场参会,同时会议以电视电话会议的方式开到

基层,这在过去的专题工作推进会上并不多见,充分体现了各级领导对中国邮政改革发展工作的关心关爱和大力支持,体现了集团公司党组以实际行动践行主题教育“学思想、强党性、重实践、建新功”总要求,让主题教育成效真正内化于心、深化于行、转化为效的坚定信念。

这更是一场明确方向、汇聚共识的会议——

会议议程紧凑,将第二批主题教育推进、生产经营分析、服务乡村振兴“三会合一”套开,内容和要求各有侧重又相互联系。会场之外,以实地调研统一思想、树立标杆;会场之内,有外脑授课,有相关经验交流,更有集团领导的工作部署。会议既明确了任务,也给出了方法,为全网体系化推进服务乡村振兴规模化发展指明了方向。特别是刘爱力对数字网格靶向法与客户清单靶向法进行的细致讲解,让与会者听得懂、学得会、记得牢。

凝心聚力促发展,驰而不息抓落实。

与会人员纷纷表示,要继续以高质量开展第二批主题教育为契机,深入运用“千万工程”所蕴含的科学方法论,坚持以“五大定位”为统领,始终把破解农业农村“三难”问题作为思考问题、谋划举措、推动工作的出发点和落脚点,将此次推进会学到的经验、模式、方法与本地实际相结合,并在实践中不断完善,推动体系化服务乡村振兴取得更大成效。

建功沃野展宏图,中国邮政人誓言铮铮、信心满怀!