

武汉市江汉区分公司期交保费预约投保规模领先

本报讯（通讯员 肖芳 熊茜）截至12月4日，湖北省武汉市江汉区邮政分公司期交保费预约投保规模率先突破3000万元，达到3834万元，暂列全省邮政第1位。

面对趸交额度锐减的不利形势，江汉区分公司坚持高起点统筹，第一时间召开动员会，明确“以量补收 期交制胜”的经营思路，鼓励员工学会算账经营，紧盯收入规模提升目标。该分公司提前制定营销方案，细化分解计划，分批次开展营销培训；按片区打

造标杆网点，让网点提前规划，做到“赶有目标、追有方向”；层层宣贯件均保费提升激励办法及差异化办法，激发全员营销热情，高效率推进蓄客工作。

该分公司从保障需求出发，挖掘智慧场景中的客户需求，运用财富中心的客户投教功能，以“共赢思维”为指导，将保险销售嵌入为客户提供保障和创造价值的综合资产配置中，以子女教育、财富传承、养老规划为切入点，抓好新客拓展。

江汉区分公司推动数智化营销模式的运用，指导各网点运用CRM系统、价值提升系统对客户进行精准画像，深挖存量客户贡献度，围绕未持有保险VIP的临界客户、持有险种单一的客户等重点客户，从客户保单持有情况、资产、客群属性等维度进行筛选，再匹配相应营销场景，促进客户价值提升。同时，细化流程管控，按照客户意向出单金额和时间提前做好铺排，运用“热力图”统筹安排、合理分配出单顺序。

采取“一对一”负责制，压实营销责任，实现件均保费、收入和速度最大化。在12月1日首卖当天，全区邮政12个网点期交保费预约投保规模均过百万元，其中5个网点突破300万元。

江汉区分公司还建立了“首席营销官”机制，成立一把手牵头、分管领导负责、机关各部门协同联动的地推队伍，根据网点上报的重点意向客户，开展全覆盖走访邀约，并聚焦营销过程中的重点、难点，全面深化与各家保险公司的沟通

动态

山东省分公司 与省商务厅签约合作

本报讯（记者 袁威）12月7日，山东省邮政分公司与山东省商务厅签署战略合作协议。根据协议，双方将深入推进电商与邮政融合发展，搭建电商供应网络体系，孵化直播电商特色产业。

山东省分公司将利用好邮政金融资源，支持商贸流通企业、电商企业、外商企业的发展。山东省商务厅将在构建农产品营销体系方面支持邮政企业打造农产品、农资、农村消费、产销对接体系。双方还将共同推进跨境电商发展，引导跨境电商综合试验区的企业使用邮政的融资贷款等服务。

中邮保险江西分公司 开展乡村振兴帮扶活动

本报讯 近日，中邮保险江西分公司联合当地政府部门在吉安市永丰县石马镇店下村、瑶田镇秀元村开展了公益帮扶活动。

通过前期调研，中邮保险江西分公司了解到店下村和秀元村的经济基础较为薄弱。由于这两个村在综合治理方面存在薄弱环节，需要借助数字化设备进行科学管理。但是，两个村的经济条件比较差，由村民集资搞安防项目的困难较大。经江西分公司研究决定，为每个村投入2万元帮扶经费，合计投入帮扶资金4万元，用于综治视联网系统建设和使用。此公益举措有效提升了两个村的乡村治理能力，为平安乡村建设贡献了邮政力量。

□徐锐

红河州分公司 线上给员工送健康

本报讯 近日，云南省红河哈尼族彝族自治州邮政分公司在组织完成职工年度体检工作的基础上，面对岁末年初生产经营旺季员工工作压力较大的情况，采用“电视电话会议+腾讯会议”的方式举办了员工健康讲堂，邀请专家在线上为员工讲授健康知识。

红河州分公司下辖13个县(市)邮政分公司，在岗员工近1000人。目前正处在年底生产经营的关键时期，没有时间集中举办线下活动。但是，红河州分公司没有因此放弃进一步关心员工身体健康，而是通过线上培训，引导员工科学应对压力，培养积极心态。

□冉俊

第三届“中国邮政·文化季”正式启动

（上接第1版）

函件专业将开展爆款产品有奖促销、贺年有奖明信片专题推广及有奖定制、贺年有奖函件周边营销推广以及实地寄贺卡等系列活动。报刊专业推出订阅“邮”礼活动，围绕2024年度报刊大收订开展营销活动，聚焦热门畅销报刊、图书和过刊组织订阅活动，充分利用权益抽奖回馈订户。集邮专业以生肖贺岁为主题，以《甲辰年》特种邮票为核心资源，通过直播、摇号、促销等形式，大力开拓新春贺岁市场。

为强化邮政品牌年轻属性，本届“文化季”还与中央广播电视总台、环球影业、中国工艺美术馆联动，打造“文化季”爆款联名产品，实现传统客群、潮玩客群、文艺客群全覆盖，并通过分阶段宣传引爆、限时抢购秒杀等方式，持续扩大品牌影响力和产品曝光度，为邮政品牌传播赋能。

“文化季”期间，全国邮政将打造20个文化季旗舰店、50个精品店、100个品牌店、5万余个体验店，同步开启“文化季”线下集戳、快闪打卡、产品展销、探店有礼等活动，并与寄递业务旺季营销、金融跨年专题营销、年货节等活动互通互融、一体共进。

集团公司强调，各省(区、市)邮政分公司要将“文化季”与旺季生产相结合，明确责任分工，细化任务目标，确保资源投入与调配；建立营销激励机制，激发营销活力，提升员工参与活动的积极性；加强活动方案宣贯和业务培训，强化过程管控，确保活动取得实效。

（上接第1版）

三是推动农村客货邮融合发展，有效整合社会资源，提升邮政农村网络服务能力。强化与交通运输部门、相关企业的合作，探索多种合作模式，主动对接客货运物流企业诉求，按照“政府引导、邮政主导、多方参与、利益共享”的原则，进一步完善农村客货邮联合运营机制和多方协调机制，因地制宜强化县、乡、村客货运场站复用，最大限度利用“县到乡、乡到村”农村客货运运输车资源开展交邮联运，降低农村寄递物流成本，提高配送效率。四是全面深化邮快合作，提升快递进村覆盖广度和深度。按照“统谈分签”模式，强化与社会快递的对接合作，因地制宜、分类推进邮快合作落地实施。根据合作快递品牌选择数据对接方式，制定信息和实物传递作业流程，强化集团统版系统使用，规范化开展合作。

新疆区分行多举措 助力重点项目建设

本报讯 今年以来，邮储银行新疆维吾尔自治区分行积极服务和融入新发展格局，创新融资工具，提升服务水平，扩大授信总量，增加信贷供给，积极支持新疆重大基础设施建设和产业转型升级，高效服务丝绸之路经济带核心区建设。截至12月5日，该分行累计向疆内重点项目投放贷款83亿元，较上年同期增加45%。

在哈密市巴里坤县三塘湖风区，一排排整齐排列的风机形成了一道独特的风景线。近日，由新疆区分行贷款支持的“40万千瓦风电+40万千瓦时储能”新能源项目进入并网前冲刺阶段。该项目为风储一体化项目。与传统电厂相比，每年可节约标准煤约34.60万吨，减少二氧化碳排放量约95万吨、二氧化硫145.71吨、氧化物115.98吨、烟尘25.26吨。项目建成后，对构建绿色低碳的能源

供给体系、保护当地生态环境具有示范意义。新疆区分行针对该项目，采取行内银团的方式为项目提供了18.76亿元的固定资产贷款，满足了项目的融资需求。

为更好地服务重点项目建设，新疆区分行聚焦新疆“十四五”发展规划，结合区域特色，制定差异化授信办法，将交通运输、能源、制造业等领域列为信贷重点领域。加强政银企合作，实施重点项目名单制管理，形成储备一批、推进一批、落地一批、投放一批的梯次循环。今年，新疆区分行新增授信自治区重点项目13个，授信总金额达131.97亿元。

同时，针对重点项目，该分行给予优先审查、审批支持，采取平行作业方式，提前介入审查，开辟绿色通道，加速推进业务流程，实现项目贷款紧投快放。

□刘建超

一片“冰心”为助农

一线风采

12月6日，太阳暖洋洋地照在贵州省毕节市城乡大地。绿油油的果林中，一颗颗红彤彤的冰心苹果挂满枝丫，一筐筐、一件件、一车车威宁冰心苹果正从密林深处朝着几十公里外的威宁彝族回族苗族自治县邮政寄递共配中心驶去……

“这一两个月我们每天都要通过邮政往省内外，尤其是向北上广深等超大城市寄苹果。邮政的服务太好了，直接将邮车开进基地，基地离威宁县城有四五十公里，这让我们省了大量运费和精力，在霜冻来临之前，有更多时间采摘果子了。”位于威宁县黑石镇河坝村的贵州宝峰冰心苹果开发有限公司负责人许如奎坐在果园草地上，吃着刚刚采摘的冰心苹果，掩饰不住内心的喜悦之情。

毕节市邮政分公司早在2019年就与宝峰公司展开合作，2020年共同完成区域级邮政农产品基地的打造，2023年基地成为国家级邮政农产品基地。基地种植苹果中心部位形成一片犹如雪花的形状，“冰心苹果”由此得名。

2023年，冰心苹果产量1000吨，上市以来截至11月

底共计销售500吨。其中，通过邮政渠道销售2714单，寄递11847件，到年底预计累计寄递25000余件。

除此之外，邮储银行威宁县支行为宝峰公司的发展注入金融活水，今年9月为公司发放贷款30万元，主要用于购买基地的防爆网及维护用品，切实提升了基地的抗风险能力。如今，像这样的基地在毕节市有很多，比如赫章的核桃、黔西的猕猴桃、金沙的果冻橙、七星关的天麻等优质农产品基地。

今年，毕节市委、市政府和贵州省邮政分公司、邮储银行贵州省分行展开了战略合作，加快推进三级物流体系建设，充分发挥邮政网络站点在乡村振兴和农业强市建设中的作用；推进邮政冷链设施和产业基地建设；发挥邮政电商平台优势，帮助毕节市销售农产品，助力“三农”发展。

截至11月底，全市共建成5个三级物流重点县和2324个村级便民服务站，通过“邮乐网”“黔邮乡情”“邮乐小店”运作359个地方特色农产品项目，实现农产品销售额734.53万元，“融资E”贷款净增发放1.59亿元。邮政企业向乡村振兴党建帮扶点累计投入帮扶资金9万元。

□王佳



苍南县首辆客货邮主题公交车启用

近日，浙江省温州市苍南县邮政分公司与县交运集团合作开通的矾山镇至南宋镇交邮合作线路正式运营。截至11月底，苍南县已开通5条交邮合作线路，打造了27个交邮合作服务站，覆盖32个行政村。

在线路开通仪式上，苍南县首辆客货邮主题公交车正式启用。该主题公交车车身外观以“客货邮”元素为主，旨在宣传“客货邮”品牌形象。

□安明明 摄影报道

网强方能业兴

（上接第1版）

机制引领 激发创收活力

改革不会一蹴而就，而是在“发现问题—解决问题”中不断试错、曲折前进，这是深圳市分公司党委推进特快、快包分网改革形成的共识。

在推进特快、快包分网初期，福田区分公司部分人员有各种疑虑。“特快邮件量小，怎么保障特快揽投员的收入？”“如何提高特快揽投员的营销积极性？”“员工不愿意去特快网怎么办？”……一系列涉及员工切身利益的问题，成为推动改革的关键。为了消除员工的顾虑，确保分网运作成功，福田区分公司总经理林锡明既当宣传员，又做推动者。一方面，加强各层级对分网运作的宣贯，统一思想，达成共识，所有留在特快网的揽投员均以自愿为原则；另一方面，针对员工的顾虑以及分网初期可能出现的问题，方案进行多次研讨，最终在修改16稿后审核通过，包括配套的补贴和激励方案。

据福新营业部揽投部经理陈泽翔介绍，区分公司以岗厦、福新营业部2023年二季度国内特快业务月均收入为基数，根据业务收入增长情况下发补贴。方案执行的第一到第3个月，按1.1元/件的标准核发补贴，设置补贴上限为6.6万元；方案执行的第4到第6个月，按0.55元/件的标准核发补贴，设置补贴上限为3.3万元。此外，还

入新设立的华富快包专投部，与岗厦营业部同场地错峰运营。同时，设立16条投递道段，每天进口两个频次。

为压降投递成本，福田区分公司将华富快包专投部(除了现有的生产场地和自动分拣设备外)整体划归运投外包公司进行管理。这是一种全新的尝试。林锡明表示：在分网初期，福田区分公司多次与外包公司沟通，将深圳邮政寄递业务发展方向、思路、规划等，如实介绍给外包公司，消除其疑虑，达成合作共识。福田区分公司利用自身的资源，为其解决了部分员工的住宿问题；同时，为进一步优化快包投递效能，还将原海康直投中心服务的岗厦村区域自提邮件，交由华富快包部组织直投道段网点直投，实现资源共享，从而进一步增强外包公司的积极性，主动根据生产需要自行投入资源，新增电动三轮车7辆、揽投人员16名，日均投递快包邮件2542件，人均日均投递邮件169件。

谈及下一步的发展，深圳市分公司副总经理陈伟标说：“快包投递实施整体外包是趋势，也是目前降本增效的主要途径。待分网运作成熟后，将进一步扩大外包力度。我们的设想是除了客服人员 and 主要管理人员外，其余的场地、设备、投递员、车辆等全部划归外包公司统一管理、自行投入，从而实现市场化、集约化处理，实现降本增效。到最后，我们会把外包公司视为合作伙伴，通过资源共享、商机共创，与外包公司共成长。实现共赢是我们的最终目的。”

资源共享 推动合作共赢

实施分网试点后，福田区分公司将岗厦、福新片区的快包全部划