



温州邮政报

全国优秀企业报
浙江省优秀企业报

浙江省邮政公司温州市分公司主办

WENZHOU YOUZHENG BAO

浙企准字第 C021 号

第 390 期

半月刊

2014 年 9 月 10 日

农历甲午年八月十七

星期三

人民日报温州分印点开印

李革平、刘支宇出席开印仪式并致辞

本报讯(朱蓓蓓) 9月2日,人民日报社在全国设立的第48个分印点在温州开机,这也是继杭州、宁波之后,浙江省内的第三个人民日报分印点。人民日报将和浙江日报一样,当天同步送达温州和丽水的读者手中。

省邮政公司副总经理李革平,市分公司总经理刘支宇,浙江省报刊发行局局长郑守祥应邀出席当天的开印仪式。

李革平指出,人民日报是中共中央机关报,是中国第一大报。人民日报此次在温州设立分印点意义重大,浙江省邮政公司将协同温州、台州、丽水市分公司全力配合温州分印点做好人民日报的发运、投递等相关工作,各级邮政部门也将配合人民日报社和各级党委宣传部门,竭力做好

人民日报的宣传、发行和投递工作,为提高人民日报在我省的发行量和社会影响力而不懈努力。

刘支宇在开印仪式上表示,人民日报温州分印点的设立,将大大提高人民日报在温州、丽水地区的发行时效,使得人民日报在温州城关等重点区域实现上午投递,其余区域基本实现当天投递,进一步扩大了早报早投的范围。下阶段,温州邮政将充分利用人民日报在温州分印点的契机,一方面,加强与人民日报分印点的沟通联系,及时解决处理发行工作中出现的问题,实现无缝衔接,保证发行工作顺利进行;另一方面,及时调整运输、分拣、投递作业组织流程,确保报刊分发关系调整、分拣分发人员调配、

报刊发运计划安排、邮运到开时刻通知“四个到位”;还要充分运用重点报纸印发运投时效监控系统,强化对运输、投递等整体服务质量的管控,不断提高服务质量和品质,确保人民日报及时封发、及时投递,确保将党的声音快速传递到群众身边。

浙报传媒集团股份有限公司总经理张雪南,中共温州市委宣传部常务副部长徐顺聪、人民日报社发行出版部主任惠章志、温州浙报文化印务有限公司总经理梁建明分别在会上致辞,并对邮政部门多年来做好人民日报宣传发行投递等方面工作予以肯定。惠章志按下温州分印点开机按钮,并与张雪南一同为温州分印点揭牌。

胡纲高肯定邮政助力跨境电子商务发展

本报讯(朱蓓蓓) 9月9日,温州市副市长胡纲高携市政府副秘书长赵典霖、市商务局副局长应希克等到温州邮政和海关驻邮办调研。

胡纲高一行在市分公司总经理刘支宇、副总经理王友宽、总经理助理倪志平以及温州海关副关长管敏、温州海关驻邮办主任毛芳龙等陪同下相继调研了火车站网点、邮区中心局邮运中心、包裹分拣中心、国际小包收寄点、温州海关驻邮办等,并在函件局体验了“邮优惠”DIY明信片打印。

座谈会上,刘支宇主要汇报温州邮政助力跨境电子商务发展的优势、邮政国际小包的特点、物流保障等情况,并提出跨境电商园区建设可采取邮政自有物业创建园区模式和政府牵头邮政入驻模式等建议。



胡纲高在了解了温州邮政和海关之间的运作流程后,对双方的合作模式表示肯定,并表示对双方进一步深入合作

方面将给予政策支持。同时,他还对温州邮政提出的一期、二期邮政跨境电子商务园区的建设给予肯定。(叶会洲/摄)

刘支宇调研瓯海区局、瑞安局

本报讯(董微 陈雅) 8月26-27日,市分公司总经理刘支宇分别到瓯海区局、瑞安局进行调研,了解各单位经营、管理情况,听取意见和建议,对下阶段工作提出要求。

在瓯海区局,刘支宇相继视察了梧田营业部、龙霞营业部、沈岙村邮站、肯恩大学E邮站、龙霞投递站、综合经营部以及职工宿舍和食堂等地进行视察调研,了解相关经营、管理情况,提出五点要求:一是树立“目标、计划、时间”意识和问题导向,敢于正视问题,有问题意识。二是加快“一金两包”的业务发展,提升效益。三是打好感情牌,注重外抓走访,内抓服务。要树立“三待三亲”意识,即“待客户亲如父母,待项目亲如子女,待员工亲如兄弟”。四是强化平台经营,利用好村邮站、E邮站等阵地。业务叠加要有特色,特别是要抓住当前机会,加快“小额助农存款”机具布放。五是加快结构与人员调整,因地制宜地发展网点特色业务。

在瑞安局,刘支宇相继视察了马屿支局、双桥村邮站、飞云支局、“邮梦”概念邮局、安阳储蓄所、万松支局等,并召开座谈会,提出三点要求:一是坚持信息转型之路,打好两组合拳。即“一金两包”要出重拳,传统邮务类业务要出组合拳。二是坚持向善利民之本,出好三张牌。利用村邮网络出好“平台经营牌”,依靠地方资源出好“服务地方”牌,进驻文化领域出好“文化教育牌”。三是坚持韧者精神之魂,深化四项意识。即“问题导向意识”、“使命担当意识”、“创先争优意识”和“战略落地意识”,在日常工作中少讲不能干,多想怎么办,将省公司、市分公司的各项工作不折不扣地落实下去。

温州市分公司启动“窗口微笑服务”

本报讯(杨佩文 金遥遥) 9月9日,温州市分公司开展“窗口微笑服务”礼仪培训,特邀国家级礼仪讲师任曼殊为市本级各营业网点班组长、金融网点负责人、理财经理、大堂经理等人员进行集中授课。

市分公司副总经理黄国静出席会议并强调三点意见:一要充分认识网点服务人员是邮政对外服务的重要窗口和形象代表。通过培训增强一线窗口人员的服务意识,让文明服务成为日常工作习惯。二要充分认识文明服务人人有责,文明服务是全体邮政人都应该具备的品质,此次活动要以区局为单位,以点带面做好转培训,让网点具体落实到每天的班务中去。三要充分认识文明服务是一个长期实践的过程。把观念从“做业务”转变到“做客户”上来,将微笑服务提升到优质服务上来,树立“全程服务”的大服务观念,在客户的挖掘、维护、管理等方面形成一条龙的服务概念。

据悉,“窗口微笑服务”活动为期三个月,分培训演练、检查、评比表彰三个阶段。根据现场打分、抽查录像等形式,最终将评出“微笑服务窗口”和“最美笑容”荣誉称号。

新闻短波

省公司副总经理李革平来温调研

本报讯 9月2日,省公司副总经理李革平在省报刊发行局局长郑守祥的陪同下,来温州市分公司调研。李革平一行相继调研了龙湾局滨海网点、下吕浦安富报刊亭、锦江家园E邮局,现场查看了信河街邮政综合楼用房工程在建情况,重点了解了E邮站的铺设使用以及市场需求情况、温州报刊零售市场现状等。(朱蓓蓓 摄影报道)



市人行行长表示支持村邮站叠加小额助农取款

本报讯(朱蓓蓓) 9月4日,市分公司总经理刘支宇专程拜访温州市人民银行行长许加银,向其介绍温州邮政改革发展概况、邮政重点业务,以及村邮站平台通过叠加各类便民服务,在实现基本服务均等化和服务民生等方面所发挥的重要作用等。

针对在村邮站叠加小额助农取款业务,推进农村普惠金融发展,许加银表示该项工作很有必要,也是服务农村百姓的“好事”,要求分管副行长积极与邮政对接,给予协助和支持。

省中保调研组来温调研慰问

本报讯(张丹丹) 9月3日,省中保保险公司副总经理谢楼骏一行来温州市分公司调研,并到经济开发区网点慰问,并主要了解网点余额、保险发展规模、中保保险占比、客户构成类别以及资产等级、走访情况等。

他指出,保险续期客户维护和催收工作压力较大,需网点正确对待。网点重视日常客户维护的同时,也要重视中保保险业务健康、持续发展。

省金融业务局来温传经送宝

本报讯(朱蓓蓓 杨佩文) 9月3日,省金融业务局局长金聚一行4人来温调研金融业务发展,并相继到火车站、西站、双屿网点进行现场调研和指导。

座谈会上,金聚在听取各县(市)局金融业务发展汇报后,指出面对独特的地域经济特征,温州市分公司要转变思路,寻找新的经营管理模式以适应金融发展新格局和新形势。一是抓重点网点,创新试点,在人财物上进行倾斜,提升重点网点的产能,增强其对温州大局的影响力。二是准确金融管理的定位,用邮务类管理理念抓金融业务,要采取扁平化模式、精细化管理,特别要重视储蓄类业务发展。三是不要质疑走访的有效性,根据温州的特点,深化本地基础客户的拓展。四是集中抓项目开发,成立项目基金,强化营销支撑,让项目开发成为发展最有利的补充。五是加大对金融营销的成本投入。

市分公司总经理刘支宇在会上指出,温州金融业务发展的力度、改进措施方面稍显薄弱,下阶段要在认识的深度、工作的力度和创新的程度三个问题上下功夫。一是认识的深度问题。要进一步树立金融发展的信心,更加重视金融业务,在人财物上要向金融倾斜,在业务上要出重拳、下猛药。还要坚持问题导向,有争先进位意识,强化使命担当,树立标杆,加快发展。二是工作的力度问题。一要出重拳、下猛药,在考核分配上要向金融、网点倾斜,实施部室帮扶挂连制度。二要调结构、强管理。发展要多元化,客户要本地化,抓渠道信息化;队伍建设要注重系统性,做到“走、转、改”。“走”,就是走基层,“转”,就是转变作风,“改”,就是改成半军事化的作风。三要抓服务,重作风。要抓好“微笑服务”和持续走访工作。发扬“五皮”精神,即硬着头皮,厚着脸皮,磨破嘴皮,饿着肚皮,踏破脚皮,做到“三待三亲”,即“待客户亲如父母,待项目亲如子女,待员工亲如兄弟”。三是创新的程度问题。思路要创新,眼界要创新,方法要创新,不能按部就班,要大胆创新。

市分公司副总经理黄国静强调,一是温州金融要在管理、机制、考核上进行大胆的改革和创新,改变目前“干好干坏一个样,干多干少一个样”的局面。二是基层管理不能一刀切,网点要分类考核,各有侧重,实行个性化管理。三是对金融局的机制进行改革,以网点帮扶为工作第一要务,加强对基层的过程管控。

调研组同时还与各区局、网点金融人员围绕网点转型、片区开发、理财经理队伍建设等方面问题进行深入探讨。



市分公司 开展投递员职业技能竞赛

本报讯 9月2-3日,温州市分公司举办全市邮政投递员职业技能竞赛,共有12个代表队36名选手参加了理论、数报套报、排信、批条处理、加盖日戳等五个项目的角逐,并最终决出团体和单项前三名以及个人全能前六名。

据悉,市分公司将从获奖选手中挑选5名优秀选手参加集训,积极备战9月下旬举办的全省投递技能竞赛。
(雷艳艳 王蓉蓉 摄影报道)

温州鉴定站 顺利完成六大职业技能鉴定考试

本报讯(胡召舟) 8月25-29日,全市邮政储汇业务员职业技能鉴定考试在温举行,全市各单位300余人参加了储汇工种职业技能鉴定考试。至此,除速递业务员外,温州鉴定站已完成营业、储汇、投递、营销、分拣、转运6大职业1100余人的初、中级职业技能鉴定考试。储汇应会成绩将随后公布。

叶德腾调研钱库普遍服务建设工作

本报讯(陈晓芳) 近日,苍南局钱库镇常务副镇长叶德腾一行调研钱库新安社区及工业园区、东西街村调研钱库空白乡镇邮政所及村邮站建设工作。

在实地查看新建并装修接近完工的新安空白乡镇邮政所补建用房时,叶德腾表示,苍南县政府及钱库镇镇政府领导非常重视新安空白乡镇邮政所及其它村邮站的建设工作,希望钱库镇发展办和新安社区能够按照国家发改委、省、市县的进度要求,全面完成新安空白乡镇邮政所补建及其它三个村邮站建设工作,要求在8月底必须投入运营。

《浙江卫视》报道永嘉村邮站

本报讯(郑宗) 8月28日,《浙江卫视——浙江新闻联播》报道永嘉县朱寮村邮站在浙江省信息化经济转型中的重要作用。

据悉,报道以永嘉海拔800米高山上朱寮村有了新鲜事为切入点,通过讲述村邮员廖克藤从传统派送零星的报纸、信件,到村邮站的信息化转型升级后,处理全国各地寄过来的网购包裹的工作任务转变,阐述信息化村邮站作为电子商务经济发展的“活”终端,与全国最大的电商平台淘宝网、云计算等一起打造成浙江“智慧版图”,推动浙江信息化经济的转型升级。

洞头局配置窗口评价器 提升服务质量

本报讯(姚必福) 近日,洞头局在全县营业网点各窗口前台的显眼之处配置了“用户服务满意度评价器”,用户可根据窗口营业员的服务态度、业务熟练程度等进行选择零距离实时监督,得到了广大用户群众的一致好评和肯定。

据悉,此举是该局7月份与全县营业员签订《营业员服务(安全)责任书》后,开展提升行动的第二个步骤,紧接着将开始实施“窗口微笑行动”。

乐清局电力充值卡销售破千万

本报讯 截至8月26日,乐清局共销售电力卡金额1610余万元,同比7月增加了572万,连续两月突破千万。
(毛彬彬)

钱库镇支行邮储余额创新高

本报讯 截至8月27日,苍南钱库镇支行邮储余额达9468万元,超额完成了县局下达的9350万元的目标,创历史新高。
(金新生)

乐清局完成“梦享-金秋”保险目标

本报讯 截至8月28日,乐清局完成全年标保19614万元,达成“梦享-金秋”保险目标的128.25%,标保保位居温州地区第二。
(林筠娟)

瑞安局保费规模破2亿大关

本报讯 截至9月9日,瑞安局折算保费达2.03亿元,保费规模突破2亿大关,位居温州地区各县(市)局首位。
(陈雅)



倪志平就集邮下阶段工作提出四要求

本报讯(李远一) 9月3日,全市召开集邮业务推进工作会议,传达集团公司、省公司相关会议精神,并通报全地区集邮业务经营情况、近期新产品开发及营改增等相关内容。
温州市分公司总经理助理倪志平对

下阶段工作提出要求:一是严格按照省公司“集邮文化季”活动要求,抓好形象化宣传册营销工作。二是转变营销模式,对接当地的重大活动,以文化服务为切入点,抓项目营销,加强个人私费市场开发。三是打好营销组合拳,积极筹备集邮品鉴

会,开展各类集邮巡展等活动,实现地区联动;充分利用邮协、微信平台、专卖店等平台做好集邮产品的推广。四是加强管理,针对营改增工作,市集邮公司要做好全地区指导,还要将集邮收入与库存纳入四季度与年度的重点考核项目。

温州首家校园主题邮局试营业

本报讯 9月6日,温州地区首家校园主题邮局——温州城市大学校园主题邮局迎来了首日的试营业,吸引不少师生驻足体验,DIY明信片打印业务更是受到了他们的热捧,不少同学还将打印的DIY明信片,贴在主题邮局DIY明信片秀墙上。

据悉,该主题邮局除提供便捷的邮政基础服务外,还叠加了130余款各式各样的以校园和青春为主题的创意明信片、DIY明信片、个性化邮票定制产品等校园特色创意商品的销售。邮局采取“学生自营+邮局对接”全新的合作模式,旨在为大学生增加“勤工俭学、就业实践”机会,丰富课余生活,享受邮政服务。温州城市大学校方负责主题邮局的装修和选址,温州邮政公司负责主题邮局的产品把关和技术支撑,以及对学生的培训和校园主题邮局风格的整体把控等。



下一步,校园主题邮局还将在校内进行公开招聘,择优录取工作人员,其收益将全部用来支付学生工资。
(虞学钦 李文伍 摄影报道)

市本级邮储余额成功扭负

本报讯(朱蓓蓓) 截至8月31日,温州市本级邮储余额达到36.98亿元,当月新增3.3亿元,成功实现扭负目标。

据悉,年初以来,温州市分公司积极应对余额持续下滑形势,相继出台“众志成城”余额抗跌战、“我与邮政共生息”帮扶活动,开展部室帮扶网点,并以“五大营销”为抓手,因地制宜持续抓余额回升。一是开展宗教营销,推广苍南局、龙湾局经验,以年初各大宗教场所的善款为重点,开展专项营销活动。二是推出“马上有工人”活动,以网点为平台牵手企业,大力发展代发工资业务。三是以前村邮员、投递员为支点,深入农村做好客户营销。四是抓好大走访,新老客户、大小客户一起抓,并推出走访细则,细化走访前、中、后的各步骤,推行走访的标准化、规范化,避免有效客户信息的流失。截至目前共新增万元以上本地客户1526户,新增本地客户余额2.91亿。五是以协议存款、“存款有礼”、大客户政策为利器,进一步强化大堂营销。此外,市分公司还通过“一营两会三报”抓好支撑,即每半月一次余额特训营,定时召开网点周例会、金融分管领导周例会,通过微信、OA、短信实行走访动向时时报,余额状况天天报和活动总结周报等营造创先争优的发展氛围。

本报讯(刘青莹) 截至9月4日,苍南局“思乡月”专项营销活动实现销售额387.55万,完成目标数的100.1%,在各县(市)局中率先完成活动目标。

该局在活动中强化做好“五到位”:一是县局发动到位,各部门支局部署到位。全县在7月份召开“思乡月”专项营销活动启动会。各支局迅速通过召开月例会的形式,发动员工提前梳理往年用户,挖掘各类潜在客户。二是调整市场定位,服务配送到位。针对2013年公款消费在全县完成数近三分之一的占比,引导员工、村邮员积极开拓私营企业、民营企业市场,并做好送货上门、寄递等服务。三是平台功能发挥到位。各支局利用村邮平台拓展营销网络,发动员工转发微信平台推荐信息等方式,挖掘客户,扩大市场影响力。四是推行多元化营销到位。以“思乡月”产品为主打,酒水类、分销产品为辅助,多元化拓展营销,实现销售酒水类41.87万、分销类4.5万。五是远程营销到位。利用“丁源兴”等苍南本地品牌产品,做好苍南在外客户的远程营销,带动国内小包业务。

苍南局率先完成思乡月目标

温州市分公司 开展中秋系列营销

本报讯(王蓉蓉) 9月6-8日,温州市分公司充分把握节日商机,通过整合各专业资源,打好“节日牌”,开展“情满中秋·精彩邮政”为主题的综合营销系列活动。

据悉,活动分“浓情中秋·邮储情系你我”、“情满中秋,微秀DIY明信片”、“文化中秋,集邮献礼”、“喜迎中秋·阳光有礼”、“买一送一,情满中秋”和“月圆中秋,惊喜惠购”6个子活动,由各专业局和区局分工合作开展,个别活动视情况延长时间。活动同时对各项子活动的具体营销内容和策略进行明确,包括“红包墙”、“抽奖机”、DIY明信片体验、集邮主题展等,并通过客户走访、现场联谊等方式,利用邮政窗口、网点专柜营造热闹喜庆的节日气氛,刺激客户消费。

本报讯(王蓉蓉) 8月26日,温州市分公司在市本级范围内开展“窗口微笑服务”活动,提升邮政营业整体服务礼仪水平和窗口服务软实力。

据悉,活动时间为9-11月,分培训演练、检查和评比表彰三个阶段。公司统一对区局邮务和金融管理员、邮政营业网点班组长、金融网点大堂经理与理财经理进行培训,再由区局负责转培训。培训完成后由检查小组进行检查评分,对表现突出的网点和营业员分别给予“微笑服务窗口”和“最美笑脸”奖。

活动同时对窗口服务的岗前准备、文明用语和微笑服务提出具体规范,主要涉及每位窗口服务人员的微笑服务技能,要求注重仪表、仪容、仪态,注重业务用语和情景用语文明规范,面带微笑,保持饱满的精神和工作热情,展示良好的职业素养,增强客户粘度和满意度,有效提升窗口服务质量。

市分公司「微笑服务」 提升服务软实力

开展投递营销培训 市分公司

本报讯(范长安) 9月1日,温州市分公司特别针对投递员营销“开口难”等问题,开展2015年报刊大收订投递营销培训,并详细解读报刊收订激励考核办法,通过“既给政策又给方法”,来实现投递员营销从“被动到主动”转变,最终达到“一份工作两份收入”的效果。

据悉,在营销培训的基础上分公司还推出周期性培训实践活动,培训完成后,各单位还将实行周期性PK培训,每周一次,针对上周营销情况进行评估、分析、总结与改进,并可就近联系金融网点进行对接合作培训。

此次是分公司继2013年举办投递营销特训营第二次举办大规模投递营销培训。9月16日前,市分公司将分5批次对300多名投递员进行培训。

本报讯(王静) 8月27日,温州市分公司出台“邮爱·夕阳红”项目方案,依托政府和志愿者协会,搭建“夕阳红俱乐部”平台,积极为老年客户提供邮政全新优质服务。

市分公司一是要求各县(市)局成立项目组,通过积极运作实现与当地民政局、老龄委的深度合作,逐步推进敬老服务示范点建设。二是整体规划落实夕阳红会员服务内容,与大型商超、连锁药店、餐饮企业、网点周边商户合作,打造联盟商家平台为老年会员提供特色服务。三是成立“夕阳红”老年俱乐部,要求各局要与当地老龄办沟通,争取与现有社区、村镇老年活动中心进行共建,悬挂俱乐部牌匾,共同开展各类老年人活动。四是各局要建立健全老年人名单数据库,组织数据库营销活动,以直邮方式向老年人寄递夕阳红俱乐部资料和营销活动宣传材料,开展到访有礼、入会有礼等活动。五是要求各局组织开展“邮爱·夕阳红”老年客户专项营销活动,督促指导金融网点做好“夕阳红”会员客户认领工作,筛选目标客户并适时上门走访,在做好会员维护活动的同时,每月开展老年客户沙龙或外拓营销活动。

近期,市分公司还将设立项目拓展团队,并建立激励考核机制,确保项目的高效有序运作。

市分公司搭建 老年客户服务平台

新闻 传真

动感生活

文成局参与共建美丽文成

本报讯 9月5日,文成局组织青年志愿者参加县委团委举办“相约绿色水岸,共建美丽文成”主题实践活动。

活动中,志愿者们头戴“青年志愿者”小红帽,挥动着扫帚、铁锹、畚箕,提着垃圾袋等工具,兵分两路认真清扫和捡拾绿道上的垃圾。

(吴雯摄影报道)



我爱我家

市分公司开展困难职工“中秋”慰问

本报讯

在“中秋”佳节来临之际,温州市分公司工会主席倪志平代表省工会、市公司党委及工会分别前往困难职工的家庭、工作场所,走访看望困难职工,为他们送去了大米、油等慰问品,并叮嘱他们要保重好身体,保持乐观积极的心态,并送去了省公司及分公司领导的关心关怀和节日的祝福。



(王静/文 金文斌/摄)

省中邮公司领导亲切慰问一线员工

本报讯 9月3日,中秋佳节来临之际,中邮保浙江分公司副总经理谢楼骏在乐清局副局长卢东的陪同下,深入乐清虹桥基层网点慰问一线职工,为基层职工带去省公司领导关怀和节日的慰问。

在虹桥网点,谢楼骏与员工进行亲切交谈,了解员工生产生活情况,询问工作上有没有需要公司层面帮助解决的困难和问题,对中邮保险业务的发展情况及客户维护情况进行了解,同时对网点保险业务发展给予了建议与指导,对不畏高温、辛勤工作的网点员工表示感谢和慰问,并为他们送去生活日用品等慰问品,深受广大职工的好评。

(吴丽敏)

一线传真

永嘉局多形式开展中秋营销

本报讯 9月4-8日,永嘉局通过全县联动,在各网点陆续开展电影下乡、爱心明信片、包饺子比赛等形式多样的中秋节营销活动,给“服务”持续加温。

在碧莲储蓄支局,员工通过在支局门口免费赠送露天电影,吸引大量纳凉村民参与中秋观影活动。电影放送前还进行了邮政知识、业务有奖竞赛活动,向村民宣传邮政业务和服务,积极鼓励村民们参与支局举行的中秋“存款邮礼”相关活动。最后员工与村民在欢快的笑声中欣赏了农村喜剧片《砸掉你的牙》。

在城南储蓄网点,一场“5分钟包多少,你就带走多少”的包饺子比赛吸引了不少人的眼球,活动特别邀请了在永嘉务工的新永嘉人参加。每位参赛者都能将自己包的饺子“打包”带走,同时优胜者还将赢得中秋月饼一份,加温的服务赢得了受众的一致好评。

(陈蕾琦 杨晓海 摄影报道)



基层动态

洞头局召开专题组织生活会

本报讯 8月27日,洞头局按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总体要求,召开支部党员专题组织生活会。该局局长王小夏、副局长陈素娟带头开展了批评和自我批评。

会上,王小夏就前期第二批党的群众路线教育实践活动的开展和局党委民主生活会情况作了简要通报,对做好开展“整改落实、建章立制”环节的工作提出要求,并要求与会的全体党员对照检查在思想、作风、管理、责任落实、安全等方面存在的问题进行自我评议发言,敢于揭己之短,亮己之丑,真正做到“红红脸、出出汗”的效果。

(赵泽斌)

乐清局DIY亲子活动深化“大走访”

本报讯 8月29日,乐清局深化“大走访”又出新点子,在翁垟街道培红幼儿园举办了首场DIY亲子活动,工作人员和孩子们亲手制作蛋挞和水果沙拉。在制作的间隙里,不失时机地向家长讲解儿童理财规划,收到了良好的效果。

(王相栋)

岩坦支局举办“方言微沙”

本报讯 8月29日,永嘉局岩坦支局开展微沙活动,成功邀约8位客户,现场促成5单,其中三年交六年期富余三号6万,财富宝大单15万,标保总计51万元。

据悉,此次微沙活动以中邮保险产品为主,重点宣传重疾保障。主持人对产品生动形象的本地方言讲解,以及员工与客户一对一沟通,为客户提供个性化服务,是此次沙龙成功的关键。

(吴昊特)

乐清局“五结合”推进文明创建

本报讯 8月31日,乐清局召开创建省级文明单位复评动员会暨投递业务培训会。

该局局长仇斌斌把文明单位复评与提升投递服务相联系,提出了“五结合”:一是创建工作与群众路线教育实践活动相结合,党员干部摆摆“四风”问题,不断完善自身建设。二是创建工作与生产经营相结合,持续做大报刊流转额,坚持形式多样的业务营销,做好投递营销队伍建设。三是创建工作与提升服务相结合,通过服务环境整治工作,从硬件和软件两方面的提高服务能力。四是创建工作与理想信念建设相结合,要求投递队伍坚定理想信念,提高思想境界,学习优秀榜样。五是

创建工作与文化养人关爱员工相结合,集聚正能量,树立正导向,做有担当的人。

(王以森 摄影报道)



瑞安局开展服务礼仪培训

本报讯 9月2-3日,瑞安局针对各支局负责人、支局管理人员、营业员、营销人员开展“微笑服务”大活动第一、第二批服务礼仪培训,邀请国家级礼仪培训师任曼殊教师授课,从仪容、仪表、仪态到站姿、坐姿、握手几方面入手,以轻松互动的授课方式,调动起在场人员学习礼仪的积极性,让大家切切实实体会到文明礼仪的魅力和重要性,为该局“微笑服务”大活动的深入开展打响了一炮。

(陈雅 摄影报道)



乐清局开展业务费用规范使用检查

本报讯 9月初,乐清局成立业务费用规范使用检查小组,拟通过对各单位的营销、宣传等业务费用的使用情况进行检查,进一步规范各经营单位业务费用的使用。

截止9月10日,检查小组已对各储蓄网点的金融类业务费用规范使用开展检查,下一步将逐步扩大至对各类业务费用合规性的检查。

(高晓琴)

市分公司抽查各网点文明单位创建情况

本报讯 9月4号,温州市分公司安保视察部人员,来到南站、上陆门、汤家桥、开发区、火车站等网点,就省级文明单位创建情况进行抽查。

此次抽查的主要内容为窗口服务环境、创建氛围、服务规范、门前“三包”、制度上墙、高效投诉处理机制等。在各网点,视察人员详细了解了员工对创建活动的参与率与知晓率,对检查中发现问题,要求网点负责人马上落实整改。(毛长春)

省机要通信局来温检查

本报讯 9月3-4日,由省机要通信局局长张勇一行4人,对温州市本级及瑞安市的机要通信进行专项检查,并就当前高温季节提醒各位机要员要做好防暑工作,确保机要通信质量万无一失。此次检查后,省公司将对各局的检查中收集到的先进管理经验和存在问题进行汇总,并向全省通报。

(朱蔓)

玉壶支行开展中秋客户走访

本报讯 8月29日-9月5日,文成玉壶支行开展“夕阳红·中秋情”客户走访活动,让许多留守老人感受到了来自邮政的温暖和“中秋问候”。

据悉,该次走访区域包括从玉壶镇的中心居民住宅区延伸到垟头、潘庄、五一等16个村,网点成功新增欧元存款2万欧元,人民币存款30万元,收集客户生日等详细信息500余份。

(林瑜 程园园 摄影报道)



平阳局党委中心组开展专题学习

本报讯 9月9日,平阳局党委中心组召开专题学习会,集中学习习近平总书记6月30日在中央政治局第十六次集体学习会上的重要讲话精神。

会议要求党员们把学习贯彻习近平总书记“四个防止”的要求内容,作为当前的一项重要政治任务,各支部要组织党员认真学习,掌握基本观点、领悟精髓要义,入心入脑,细学笃行。同时要求相关部门要配合做好第二批教育实践活动整改落实、建章立制环节工作,落实本部门的责任,切实改进工作作风,统筹推进各项工作。

(彭海英)

乐清局选举职代会代表

本报讯 9月10日,乐清局按照温州市分公司下达的比例,从31名本局三届职工(会员)代表中选举产生16名代表,参加即将召开的温州市分公司第一届职工(会员)代表大会。这16人当中管理人员(含局领导)6人,生产人员9人,工会干部1人,其中女代表不少于3人,另选派派遣制员工1名列席会议。选举产生的代表经七天公示期,再予以上报。(徐浩)

员工秀场

给大姐点个赞

毛彬彬



“自由一族”是邮政电子商务创新发展的一个示范性项目,是邮政服务中高端客户的新尝试。自“自由一族”车险业务开展以来,乐清局广大员工的积极参与,电商分销分局也因此专门设立了车险业务人员。让人意想不到的是,接受这项新生事物的却是一个47岁的老员工,一位在工作中任劳任怨、默默奉献的好同志——黄宝玉。

1987年,年仅20岁的黄宝玉成了邮政的一员,带着饱满的热情,凭着一股能吃苦的干劲,从话务员开始做起,当年的小姑娘慢慢地蜕变成成长。1998年邮电分营时,她毅然选择了热爱的邮政事业,此后的两年,她担任市府邮政所综合班长,2001年至2013年,被调任宁康西储蓄所班长一职,一干就是十三载。2013年下半年,由于个人家庭原因,她主动申请调离储蓄岗位,加入了电商这个“小家庭”,成为了电商分销分局的“老大姐”。那一年,她46岁。

发展车险业务需要耐心、细心和责任心,宝玉姐就具有这样的素质。今年七月份,宝玉姐接管车险业务。起初,她也担心自己跟不上业务的发展,因为接单业务需要熟悉运用微信等新兴工具,有询价、报价、出单、理单等多项程序,并有询价、操作两个平台系统需要操作。刚接手工作的那段时间,她总是第一个来,最后一个走,笔记本上满满地记着工作纪要,遇到不懂的,虚心向我们年轻人请教。

有时候,她也感慨说自己老了,但是我们看得出来,她并不服老。遇到一些不懂业务的客户,她耐心解释车险的种类,分析各家保险公司的保费差异,有时候一单客户就要讲上半个多小时。工作闲暇时,她埋头苦干,整理业务通报,统计业务积分。她总是说,我要赶紧做出来,怕等下有单要出,就没时间做了。她接手的这20几天就出单103单,相比6月增加了足足56单。

宝玉姐说自己现在没有休息日,每天都保持着工作状态,以前的她,周末陪家人,和别的家庭主妇一样,买菜、烧饭、做家务;而如今,她周末在家也闲不住,微信、电话24小时开通,随时准备为客户解答疑问。因为长时间坐着,看着电脑,本来就颈椎不好的她,现在每天打着膏药,她说这样会舒服一点。

本可以提前退休的老同志,却仍坚守在工作最后一班岗位,宝玉姐的努力、敬业和坚韧,值得我们年轻人学习。真心为她点个赞!



