

中央电视台来周采访我市交警



8月27日上午,记者从周口市公安局了解到,8月21日至24日,中央电视台社会与法频道《天网》栏目摄制组专程来到周口。他们拍摄交警王立新在自己的岗位上,数十年如一日,把马路作为办公室,爱岗敬业、忠诚奉献的真实故事。

晚报记者 朱东一 实习生 刘露 摄

全市 12 家火灾隐患单位已整改完毕

□晚报记者 朱东一 实习生 刘露

本报讯 8月27日下午,周口晚报记者从周口市消防支队获悉,全市重点火灾隐患单位及5家省以上挂牌督办重大火灾隐患单位,目前已有12家单位整改完毕。

7月初,项城市辖区的周口金燕服饰有限公司、梦尔罗服饰有限公司、商贸城、第三高级中学、红旗学校、丰华乐购等十家单位存在重大火灾隐患,被周口市政府判定为重点火灾隐患单位并挂牌督办。消防

大队多次到重点火灾隐患单位进行督促整改。

近日,项城市消防大队对辖区十家重大火灾隐患单位进行复查。截至目前,红旗学校、丰华乐购、豪门夜宴 KTV3家单位已整改完毕,各项消防设施符合技术规范要求。消防大队及时对这三家单位进行摘牌销案。

据了解,截至记者发稿时,全市已有12家火灾隐患单位整改完毕。

线索提供 马军海

我市开展“亮剑——秋风行动”

三家“黑诊所”被取缔



□晚报记者 张志新 文/图

本报讯 8月26日,在“亮剑——秋风行动”中,周口市卫生监督局取缔3家“黑诊所”,此外,还处罚了4家超范围行医的不规范诊所。

市卫生监督局自8月8日开展“亮

剑——秋风行动”以来,通过明察暗访和群众举报,发现周口市五一路个别诊所存在无证行医、超范围行医等情况。当日上午,周口晚报记者看到,十多名卫生监督执法人员来到五一路,查处6家诊所,其中取缔两家无证行医的“黑诊所”,处罚4家超范围行医的诊所。此外,卫生监督执法人员在牛营街取缔一家无证行医的“黑诊所”。

查处中,3家无证行医的“黑诊所”大门紧锁,找不到店主。但是,卫生监督执法人员依法张贴了取缔公告(如图),并捣毁了“黑诊所”的门头牌匾。“一定要取缔这些‘黑诊所’,不能让他们欺骗患者,祸害市民。”市民范女士说。

卫生监督执法人员告诉周口晚报记者,“黑诊所”就医环境差、消毒设施简陋,没有经过卫生行政部门审核批准,擅自开展诊疗活动,就医安全存在较大隐患。“我们发现一起,查处一起,绝不手软。”同时,他希望广大市民如发现非法行医,拨打电话8230081举报。

消协有个律师团 棘手投诉依法办

12 年为消费者挽回 1760 余万元

□晚报记者 徐松 通讯员 赵曼丽

本报讯 市民王先生认购市区一楼盘销售的房子,因房子尚未奠基就开始销售,王先生要求退款遭拒。经过市消协以及消协律师团调解,8月27日,王先生如愿拿回认购款。市消协律师团成立12年来,协助市消协共处理消费者投诉18967起,为消费者挽回经济损失1760余万元。

今年8月,按照全国消协行业要求,各级消协要聘请律师团,协助消费者依法维权。然而,12年前,我市消协就已经成立了由10名律师组成的律师团。每年3月15日,市消费者协会举行大型受理消费者投诉、咨询服务活动,律师团在现场为消费者

答疑解惑,分析纠纷的成因和处理办法等。12年来,市消协和律师团解决消费者投诉1200多件,为消费者挽回经济损失129万余元,提供与消费者维权有关的法律咨询服务两万余人次。

在40人以上群体性投诉纠纷中,市消协让律师团选派专家律师参与其中。2014年6月,42名消费者实名投诉周口市某楼盘的经营行为存在严重损害消费者合法权益行为时,律师团形成书面法律意见逐级上报,最终使开发商退还48户消费者的全部认购金,为消费者挽回经济损失52万余元。

此外,市消协和律师团每次都参与水价格上涨听证会、出租车涨价听证会上等事关民生的大决策,为消费者争取利益。

建行移动金融服务百姓生活

目前移动金融深入千家万户,建行微信银行、手机银行、短信银行将成为您身边不可或缺的贴身“金融小管家”。

选择建行移动金融就是选择“低成本、超便捷、够安全”。其中,建行微信银行因为不需网点签约,只需微信绑定账户即可管理账户,受到众多客户青睐。想要邀请“金融小管家”方法很简单,只需微信搜索“中国建设银行”公众号或扫描二维码即可。从此,您的生活缴费、投资理财、信用卡管理等均可随时随地通过“它”来完成。

建行推出善融商务手机客户端

日前,建行推出善融商务个人商城手机客户端APP“建行善融商城”,进一步拓宽善融商务服务渠道,满足客户随时随地移动购物的需要。

此次推出的善融手机客户端包括苹果及安卓版,客户可登录苹果App Store或360应用市场搜索并下载使用。

建行打造龙卡信用卡专属 PayPal 海购平台

近日,建设银行携手全球知名网购交易平台PayPal,合力打造中国PayPal海购天下计划,推出建设银行PayPal专属海购平台,精选上百家中国消费者喜爱的国外优质商户。新秀丽、倩碧、Victoria's Secret……众多国际品牌已开启与龙卡信用卡客户之间的零距离接触,为龙卡信用卡海购一族提供更安心、便捷的跨境支付服务。(龙涛)



淮阳农行营业部“硬”“软”兼修提升核心竞争力

淮阳农行营业部从完善硬件设施、最大限度盘活人力资源入手,加快经营转型步伐,有效提升了核心竞争力。7月末,该部各项存款日均余额12.27亿元,日均增量8681万元,存量、增量连续两年保持全市前三甲;2014年被周口市银协评为“双十佳”营业机构,2013年至2014年,连续两年被评为周口市“群众满意基层站所”。

近两年来,淮阳县支行营业部乘全市农行网点“软转东风”,率先启动

了“6S”导入工作,持续改善和规范了机具、物料、方法和营业环境,积极打造服务亮点和特色,成为全市农行示范标杆网点。现在,置身该部营业厅,地面清洁干净,大堂、柜台前绿植清新;填单台、叫号机等办公设施摆放井然有序,轮椅、求助电话、婴儿车、打气筒、饮水机等便民设施一应俱全;自助发卡机、自助转账查询机、存取款一体机、95599电话、网银体验机等现代化金融机具排列有序、整齐划一;大堂经理彬彬有礼引领客户办理业务;贵宾

区、高柜区、低柜区客户秩序井然,一股现代商业银行气息扑面而来,让人顿感心旷神怡、舒心悦。该部因此成为当地金融机构一道亮丽的风景。

据淮阳县支行行长陈建怀介绍,硬件设施的改善只是达到了转型的形似,而通过持续不断的激发员工活力、提升营销能力才是他们提升核心竞争力的关键。为此,该部不断优化劳动组合,实行“压高增低”、“压后台增前台”,根据客户季节、时段规律,设置分时分季弹性窗口,实行大堂经

理“1+N”弹性排班制度,最大限度地增加了一线营销服务力量。为提升营销服务能力,该部分类建立贵宾客户、潜在贵宾客户和普通客户管理台账,分别赋予主任、客户经理、大堂经理等不同层面人员管理维护责任,在充分了解客户需求的基础上,适时推介合适产品,提升黏性;办理业务时,由大堂经理引导分流到不同的营业区域。他们还从贵宾客户的职业和兴趣爱好出发,由支行统一组织,相继举办“8.8商户节”、“小小银行家”、

“理财沙龙”等活动,有效提升了贵宾客户的忠诚度。为进一步提升员工的营销激情,该部打破传统跟单计价发展方式,循序渐进推进“绩效管理”分配模式落地,实现了由“单兵作战”、“单项营销”向“团队合作”、“综合营销”转变;同时,成立业务营销PK战队,利用晨会激励鼓舞员工士气,通过夕会通报业绩,总结分享营销经验,持续掀起了营销高潮。

(彭涛)