

传递幸福的使者

——记孟州市邮政局槐树乡支局投递员贾海岗

本报通讯员 张晓萍

一年 365 天,不论是烈日炎炎的夏天,还是数九寒天的冬天,他都奔走在长长的邮路上,为人们送去温馨、祝福、快乐和感动,他就是在乡村邮路上奔走了 12 年、行程近 20 万公里的孟州市邮政局槐树乡支局投递员贾海岗。

晒得黝黑的脸庞,穿着一件半旧的灰蓝色工作服,乍一看,贾海岗更像个拘束的大男孩。“没错,贾海岗今年才 30 岁出头,是地地道道的‘80 后’投递员。”孟州市邮政局一位工作人员告诉笔者。贾海岗主要担负着槐树乡 50 多公里的送

邮任务。每天清晨,贾海岗很早就来到支局,分拣当天的信件、报刊,整理好邮包,这一切工作就绪后就开始了周而复始的投递工作。从事投递工作 12 年,贾海岗对自己的投送路线早已驾轻就熟。为了节省时间,更好地服务用户,他不断摸索、改进投送线路,在他负责投递的区域没有什么地方是他不知道的,大家都称他是“槐树乡的活地图”。

贾海岗深知每封邮件的重要性,时该牢记“人民邮政为人民”的服务宗旨。在投递过程中,他坚持认真投递好每一封信,不让一封信“死”在自己手里。有一次,贾海岗派送一封只有乡镇名称和收件人姓名的信件,因为没有具体的街道

和门牌号,按照投递处理规则,信件应该退回寄件人,可他没有这样做。贾海岗利用业余时间,跑遍了各个村委会,用了好几天时间才找到收件人。

槐树乡村庄分散,坡路多,即便是骑摩托车路也不好走,遇上雨雪天气,贾海岗就只好推着车送邮件。然而在这样的条件下,贾海岗仍然对工作认真负责,从未降低过服务水平。12 年来,他从未发生过缺报少刊、丢村甩点、捎转邮件现象,邮件妥投率始终保持在 100%。提起他的认真负责,大家纷纷竖起大拇指。有一年下大雪,大雪覆盖了邮路,贾海岗骑着摩托车送邮件时,一不留神连人带车滑倒了,摩

托车也坏了,附近的村民劝他别送了,天气不好大家都能理解,明天再送吧。贾海岗却说:“既然当了投递员,就应该送好每一封邮件。”贾海岗把摔坏的摩托车放到了村民家里,自己背着邮包又出发了。

在投递的路上,贾海岗总会主动上前与村民们打招呼、聊聊天。贾海岗负责投递的村子大多交通不便,加上村里留守老人居多,因此平时遇到订户家里有什么事,贾海岗总会尽力帮忙,帮忙换个锁、捎件东西是常有的事。在贾海岗的投递段道上,有位老人生活不便,遇上他的包裹邮件,无论是平信、报刊还是挂号信,贾海岗总是专门跑一趟,亲自交到大爷的手中,这

一坚持就是好几年。付出总有回报,他的踏实和认真,给人留下了深刻的印象,很多订户只认贾海岗这个投递员,每年征订报纸时,订户都会主动在报箱上留下字条,请他上门办理业务。

投递工作非常辛苦,整个槐树乡只有他一个投递员,所以要经常加班加点,很多投递员都打退堂鼓离开了,贾海岗却说:“既然做了这项工作,就一定要做好,干一行要爱一行。”寒暑易节,冬去春来,正是由于对投递工作发自内心的热爱,他干就是 12 年。“每当看到村民们收到邮件时那幸福的微笑,我就会被这份幸福所感染。”贾海岗欣慰地告诉笔者。

亮点邮票

《福禄寿喜》特种邮票

《福禄寿喜》特种邮票一套 4 枚,每枚面值 1.2 元,由著名邮票设计师王虎鸣设计。它采用中国书画传统四条屏形式,以汉字书法“福、禄、寿、喜”为主体,配有蝙蝠、梅花鹿、仙鹤和喜鹊这四种福文化符号及相关的传统吉祥元素,包括神话故事、历史传说、珍禽异兽、祥花瑞草、吉祥物器等,在画面中自然聚合,构筑了全套邮票的精细场景,形成了丰富的吉祥寄语。

《福禄寿喜》邮票是 2012 年邮市上一个祥瑞题材大作,在印制工艺和设计方面运用多项高科技成果:一是采用了激光全息反射膜,再经特种油墨印制加三维压凸工艺,使得邮票上的图案呈现很强的立体感。二是在紫外灯光的照射下,邮票背景上呈现出百福、百禄、百喜、百寿的篆刻字,且发出绚烂红光。三是第一次使用激光雕刻技术,在邮票纸上,“福、禄、寿、喜”四个篆字被激光火焰刻除掉大部分纸张而仅仅保留极薄的一层,形成半透明的效果,也大大增强了邮票的科技感和观赏性。

邮 轩



12 月 4 日,沁阳市邮政局抽调工作人员走上街头开展法制宣传活动,通过设置宣传点、发放宣传资料等方式,向广大群众宣传邮政法律法规知识。

刘 丰 摄

为进一步提高全局干部的法律素质和依法决策、依法管理、依法经营的能力,12 月 7 日上午,市邮政局组织 40 多名管理人员参加了 2012 年全市干部法律知识考试。

王 成 摄

市邮政局小批量贺卡备受青睐

特点。

市邮政局还根据村委会、学校、旅游景点、商户等不同客户群体的不同需求,精心策划方案,认真制作样稿,积极主动上门服务。沁阳市山王庄镇 12 个村委会充分利用传统春节这一平台以及小批量贺卡这一载体,制作了展示新农村建设以来村容村貌发生变化的个性化明信片,并亲笔写下春节祝福,满足了村委会对外宣传的需要,在传统贺卡上搭载了新的文化创意,取得了不错的成效。

据悉,小批量贺卡在我市推出以来,备受企事业单位和广大市民的青睐。截至 12 月 6 日,市邮政局已定制小批量贺卡 565 户,涉及旅游、教育、工业、卫生等多个行业,有效满足了不同客户的需求。

8

2012年12月11日 星期二

金融之窗

JIAOZUO DAILY

业界传真

邮储银行焦作市分行接受警示教育 依法合规经营

本报讯 (记者孙阎河) 为了增强金融从业人员的廉洁自律意识和依法合规经营意识,筑牢思想道德防线,日前,邮储银行焦作市分行有关负责人带领中层干部、二级支行行长、业务主管、重要岗位人员和全体信贷员 100 余人,到河南省焦南监狱接受警示教育。

该分行相关人员实地参观了服刑人员劳作车间和监舍,听取了服刑人员的现身说法。工商银行新乡某支行原行长和某城市商业银行一位工作人员的犯罪经历,给所有参加活动的人员带来了极大的

震撼。该分行一位员工感慨地说,参观之后,更进一步感受到了自由的可贵,认识到了合规文化的重要意义。

活动结束后,该分行总审计师祝志凌告诫大家,合规是银行生存发展的立身之本,是银行防范各类风险的底线,是银行经营管理安全和效益的保障,是维护国家财产和员工利益的生命线。大家一定要从反面典型中汲取教训,珍惜自己目前所拥有的一切,牢记自己的身份,牢记自己的职责,时刻给自己敲响警钟,做合规建设的模范。

中行焦作分行全面完成网点升格工作

本报讯 (通讯员王凤岐) 为全面推进网点转型,提升网点竞争力,中行焦作分行今年 5 月份提出全面完成网点升格目标,并全面启动网点升格工作。通过半年的不懈努力,该分行辖内 6 家分理处于 11 月 26 日取得了焦作银监分局的正式升格批复,截至目前,该分行 32 家网点全部升格为支行级机构。

该分行在加快网点建设、促进网点转型的同时,非常重视业务素质培训工作,从业务知识、创新能力、服务质量等方面针对基层网点业务人员举办了一系列系统的培

训。为了确保网点负责人能够胜任经营性支行行长职务,该分行为其购置专业书籍,确保人手一本,并要求定期总结学习心得,交流学习体会,举行考试,检测学习效果。该分行人力资源部把网点升格工作纳入重要日程,按天计划,强力推进,安排专人负责收集、审核、整理网点负责人任职资格条件所需文件和 6 家分理处升格所需文件,起草高管人员以及机构升格相关公文,并随时协助焦作银监分局报批工作,促使机构升格报批工作提前完成。

工行环城东路支行多项举措打好年末攻坚战

本报讯 (通讯员原思兰) 为取得全年最佳经营成果,工行环城东路支行针对业务发展中的弱项和不足,采取多项举措,紧盯重点业务、重点产品开展强势营销,打好年末攻坚战。

面对当前严峻的竞争环境,该支行把增存工作放到突出位置来抓,发动全员利用各种人脉资源,不断挖掘新客户、寻找新市场,强力公关、挖源增户,全力做好增存稳存工作,确保年末储蓄存款稳定增长;加强重点保险产品销售,充

分利用岁末保险销售旺季,细分保险产品,改变营销策略,与大型寿险公司和部分中小寿险公司联合开展旺季营销活动,增加支行代理保险业务的市场份额;充分发挥工行基金代销的品牌优势,不断挖转新客户,同时要求个人客户经理通过对基金、理财产品分析,对优质客户提供一对一的服务,积极合理配置客户的资源,帮助客户提高收益,提高个人理财和基金业务的收入占比。

责任追究力戒“保险忽悠” 购买保险力避“误导陷阱”

本报通讯员 陈曾明

“买保险最害怕保险营销人员忽悠了。”家住我市山阳区的苏先生提起购买保险的经历,禁不住一直摇头。近日,保监会发布了《人身保险公司销售误导责任追究指导意见》,2013 年 1 月 1 日起施行后,保险销售误导、保险误导陷阱这一长期困扰消费者的顽疾有望从根本上得到整治。

根据《意见》的规定,寿险公司出现因销售误导受到监管行政处罚、受到监管下发监管函或者监管谈话、因销售误导引发重大群体性事件以及其他因销售误导给公司

造成重大损失或造成系统性风险四类情形时,保监会将采取逐级追究的方式,对寿险公司直接和间接责任人进行纪律处分、组织处理和经济处分等责任追究。“将销售误导责任明确到个人,有利于从根本上整治保险销售误导,规范保险营销秩序,营造良好的保险销售环境,最大限度地保护保险消费者权益。”有关专家表示。

近年来,随着保险业的快速发展,销售误导成为保险投诉中的重灾区。目前消费者反映最多的问题就是混淆保险产品概念,此类问题在银行保险中最为常见。在销售过程中,保险营销人员往往有意模糊保险产品和基金、银行理财等其他

金融产品的界限,把保险产品说成是定期储蓄、基金等银行同类理财产品,或者利用存款、利息等银行业务术语对客户进行误导,甚至使存单变保单。有的保险营销人员故意夸大承诺收益,不如实告知投保人权利,造成保险纠纷。还有的保险营销人员对产品特性和投资收益作不实宣传,隐瞒投资类保险产品的风险,隐瞒中途退保所产生的损失,隐瞒免责条款的规定等,使消费者因误导而购买了不符合自身需要的保险产品,损害消费者利益。

消费者如果遇到销售误导,可通过多个渠道维权,可直接拨打河南保监局设立的 12378 保险消费

投诉热线进行投诉,也可以向河南省保险合同调解中心和河南保监局信访办进行投诉。

同时,有关专家提醒消费者,在购买保险时要注意以下几个方面,以防被“保险忽悠”,落入“误导陷阱”。一是要查清销售资格,切忌在无证机构和人员处购买保险。二是要弄清产品属性和保险产品的风险特点,不要相信所谓的“存款送保险”等销售语言。三是要接受消费提示。保险公司及代销场所公示的《人身保险投保提示书》基准内容,消费者在选购保险产品时一定要认真阅读。四是要弄懂合同条款,尤其对黑体字部分的内容更要特别注意,要特别留心保险责任、责任免除、保险期限、缴费期限与

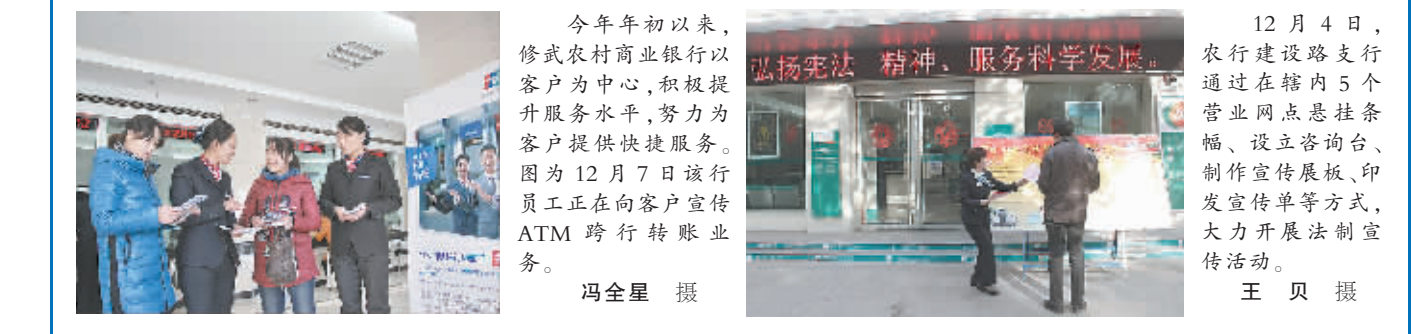
金额、退保费用扣除等重点内容。五是要灵活使用犹豫期。对犹豫期内保险公司的电话回访,消费者一定要耐心听取并如实作答,遇到不清楚或理解有误的地方,要马上提出,以便在犹豫期内处理所有问题,此间如果退保,保险公司则仅扣除不超过 10 元的成本费。六是要亲笔签名,千万不要在不了解保险条款的情况下随意签字,更不能委托销售人员在合同上代签,或让他人代为抄录风险提示语句。

专家提醒



建行焦作新城支行积极引导市民投资黄金、白银等贵金属,让客户获得了可观收益。今年前 10 个月,该支行账户金交易突破 1 亿元。图为 12 月 6 日该支行客户经理正在向客户介绍黄金产品。

李学进 王 涛 摄



今年年初以来,修武农村商业银行为客户为中心,积极提升服务水平,努力为客户提供快捷服务。图为 12 月 7 日该行员工正在向客户宣传 ATM 跨行转账业务。

冯全星 摄



12 月 4 日,农行建设路支行通过在辖内 5 个营业网点悬挂条幅、设立咨询台、制作宣传展板、印发宣传单等方式,大力开展法制宣传活动。

王 贝 摄

市商业银行计划生育工作做到“三到位”

本报讯 (通讯员董瑞娟、李忠平) 今年年初以来,市商业银行继续坚持执行国家计划生育政策,坚持党政领导亲自抓、负总责,做到责任到位、措施到位、投入到位“三到位”。该行一是责任到位,坚持将计划生育工作纳入全行重大事项工作中,坚决执行国家计划生育政策,建立加强党员领导干部计生管理的长效机制,在党政领导干部选拔任用、评先评优等环节,坚决落实计划生育一票否决制;二是措施到位,每月按时上报计划生育各项报表,按时组织女工进行孕检,全行已婚育龄妇女孕检率达到 100%,避孕措施落实率达到 100%,符合政策生育率达到 100%,未出现一例计划外怀孕、计划外生育、超生现象;三是投入到位,加大计划生育经费的投入力度,确保计生管理服务人员工资待遇落实和计划生育各项工作的所需资金投入,先后向贫困母亲捐款 4120 元,向希望工程捐款 11727 元,并按时足额支付所需的独生子女父母奖励费。