

保障市民和游客温馨、安全过节

——市城管系统全力开启“服务+守护”工作模式综述



“五一”假期,为广大市民和游客打造舒适、美丽的城市环境和旅游氛围,市城管系统全体人员坚持“放假不放制度,过节不忘安全”,全力开启“服务+守护”工作模式,保障市民和游客温馨、安全过节。

“责任+担当”——领导班子高度重视

“五一”假期前,市城管局提前召开会议,对节日期间各项工作进行安排部署,要求全体干部职工认清形势,积极作为,确保“五一”期间重要领域、重要环节、重要信息联络畅通、及时处理紧急事项、政务值班各项工作正常运转。“五一”假期期间,该局领导多次带队深入一线,督导调研节日服务保障和安全生产工作情况,并多次对综合执法、环境卫生、市政维护、园林绿化和燃气安全等相关领域工作提出明确要求。

“服务+守护”——重点领域安全有序

“五一”假期,市城管局保障中心紧盯安全生产、扬尘、渣土、餐厨、燃气(如右图)等重点领域,多措并举,发现问题及时处理,确保城市运行安全有序。为应对假日期间乘客增多的情况,组织人员对高铁站区域的停车秩序和市容秩序进行维护,做好节日期间乘客和车辆的疏导工作,劝导违规停放车辆1200余

辆次,引导帮助乘客130余人次。同时,严格落实领导带班和24小时值班制度,确保突发事件及时响应。坚持贯彻弹性工作制,处理好12345、12319等各项投诉和举报,保证城市管理工作正常、平稳运行。

“维修+保养”——市政设施平稳运行

“五一”期间,市城管局市政设施事务中心以“保民生、优环境、护秩序、强服务”为目标,全力保障城市运转平稳有序、市政设施安全运行、市政项目稳步推进。为应对节日期间的雷暴大风及短时强降雨等极端天气,该中心市政设施巡察大队、路灯维护所、道桥维护所、泵站维护所等单位强化对道路、路灯、桥梁、管道等市政设施的巡视巡察,特别是加强了对在建工地的施工围挡、路灯及附属设施的巡察维护,确保了市政设施的安全稳定运行,让市民度过一个安全、温馨假期。

“扮城+创新”——文创产品吸引游客

“五一”期间,市城管局园林绿化中心组织人员加强草坪、绿化带的清洁工作(如左图),对辖区各主要道路、节点实施精细化养护管理工作;重点做好公园、游园的节日管理、绿地养护、卫生保洁、秩序维护等工作。各单位出动人员



925人次,所辖公园累计接待游客19.6万人次,劝导不文明行为468次,累计帮助游客寻找丢失儿童、手机等14次,清扫保洁面积295万平方米。组织市人民公园消夏文艺市集活动。12家木艺制作、传统雕刻、蓝花布印染、陶艺品、国风水画折扇、儿童面部彩绘等文创产品,吸引众多市民和游客游览,进一步提升公园的文化内涵和群众的游憩需求。

“保洁+清扫”——环境卫生整洁亮丽

为了保证被扮靓的城市颜值不掉线,“五一”假期,当人们还在梦中时,环卫工人们却已悄然来到各自的工作区域开始作业。针对节日期间流量较大、环卫作业任务加重的特点,强化对市区道路、各区公厕、垃圾中转站、垃圾填埋场等环卫作业的督导检查,确保节日期间各项环卫工作正常有序开展。节日期间,督导检查垃圾中转站46座次,抽查各区道路保洁91条次、各区公厕73座次,维修环卫作业车辆和垃圾压缩箱21次,清运生活垃圾464车,合计4188吨,处理垃圾渗滤液1524吨、浓缩液344吨。

“智慧+监督”——综合运行全时在线

为给广大市民和游客营造干净、整

洁、有序的节日环境,市城管局综合运行中心开启假期值守“全在线”模式,用行动书写劳动者的敬业与担当,用默默奉献为城市运行保驾护航。节日期间,城市生命线安全工程及城市运管服务平台共受理各种渠道问题3116件。其中,受理12319和12345热线工单358件,派遣处置问题2358件,自行处置问题798件。

“疏导+执法”——旅客出行更加畅通

针对假期客流高峰,高铁综合事务中心重点加强站区人员疏导,通过优化人员布岗、增加流动检查频次,及时处置突发情况,确保通道畅通。协同网约车平台及出租车企业建立运力动态补充机制,通过实时情况,及时安排网约车、出租车、公交车,解决运力不足等情况。在南北枢纽等重点区域实施前置布控,实时疏导车流,有效预防道路拥堵,显著提升旅客集散效率。城管、交通、交警联合执法,开展交通秩序专项整治,重点打击非法营运及违规停放行为。通过系列措施,高铁综合事务中心为旅客提供了温馨可靠的出行服务,保障了旅客安全有序出行。

(梁大成 李亚超 文/图)

市市场监管局联合原阳县市场监管局开展电动自行车专项检查

本报讯 为进一步提升电动自行车的安全监管水平,保障群众出行安全,近日,市市场监管局联合原阳县市场监管局组成专项检查组,针对销售单位开展电动自行车专项检查。

此次检查围绕销售环节突出问题,重点排查电动自行车“拼、加、改、装”等违法行为,查看经营户证照是否齐全,并规范上墙,核查车辆有无CCC标志、是否存在伪造借用CCC证书等情况。检查人员仔细核对电池生产厂家、规格型号与CCC证书、合格证信息是否一致,检查电池仓防篡改功能是否有效,在车头盔是否获得CCC认证。同时,检查组要求销售者严格落实质量安全主体责任,建立健全进销货台账,督促企业履行进货查验义务,完善进货票据和供货商资质,从源头把控产品质量。

对检查中发现的部分销售店涉嫌销售不符合标准要求产品的问题,市市场监管局已现场将问题线索移交原阳县市场监管局核查处置。

据了解,全市各级市场监管部门将认真落实2025年新乡市电动自行车安全隐患全链条整治行动工作部署,监督抽查质量、专项整治强监管、严格执法出重拳,着力消除销售环节电动自行车质量安全风险隐患,切实保护消费者生命财产安全。

市市场监管局提醒消费者,电动自行车依法实施强制性产品认证(CCC认证),消费者购买电动自行车时,要注意向商家索要索票,需查看产品的国家强制性产品认证证书、CCC认证证书以及产品合格证信息,并与实物进行核对,切勿购买违规改装的电动自行车,购买后不得擅自改装,避免带来交通安全和消防安全隐患。

(刘美群)

我市开展经济责任审计专题培训

本报讯 为进一步促进领导干部规范用权、履职尽责、担当作为,近日,我市特别邀请省审计厅经济责任审计处处长王茵为市委党校主体班学员及审计系统工作人员开展专题培训。

培训中,王茵以《深刻理解把握新时代经济责任审计工作、助力领导干部更好履职尽责》为题,从“提高认识,深刻领会新时代经济责任审计工作的内涵要义;转变观念,深刻理解新时代经济责任审计工作职能定位;转变理念,深刻把握新时代领导干部履行经济责任特点;个人工作体会和建议”4个方面,结合具体审计案例,为大家深入浅出地讲解了领导干部履行经济责任的特点,指出了审计过程中发现的典型问题,区分了领导责任和直接责任

的界定和划分,明确了审计结果反馈机制和审计成果运用,为领导干部依法依规履职和审计机关对领导干部经济责任履职情况进行“精准画像”提供了专业指导。

“今天的课程内容系统全面、解读深入透彻、案例典型实用,对我们以后科学规范开展工作提供了新思路、新方法。”“这次培训为我们开展经济责任审计送来了一场及时雨,对提升我们在新形势下经济责任审计工作的认知水平帮助很大。”培训结束后,主体班学员和市、县两级审计机关积极开展研讨。大家纷纷表示,此次培训既有政治高度,也有理论厚度,更有实践指导,提醒大家在领导岗位上作决策、干工作、想问题,做到依法用权、秉公用权、廉洁用权。

(牛改利)

推动保险销售人员专业化、职业化转型

近日,金融监管总局发布《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》(以下简称《通知》),完善人身保险个人营销体制和激励约束机制,鼓励和引导市场主体通过市场化手段提升服务能力,加快推动保险销售人员专业化、职业化转型发展。监管政策的引导下,保险销售人员专业化、职业化转型按下“加速键”。

长期以来,庞大的保险代理人队伍一直是人身险公司赖以生存的基本盘。然而,保险销售人员“大进大出”、流动性高、专业能力参差不齐等问题,一直是行业发展的痛点。一方面,部分代理人缺乏专业知识和服务意识,销售误导现象时有发生;另一方面,代理人队伍的流动性大,归属感不强,难以形成稳定的客户关系,导致“孤儿单”现象频发,影响了保险公司的客户服务质量和品牌形象。

因此,深化个险渠道改革,提升代理人队伍素质,优化服务模式和销售手段,已成为推动保险业高质量发展的必然选择。《通知》从多个角度给出了具体举措。

例如,《通知》要求保险公司逐步构建支持保险销售人员长期服务的组织架构、晋升体系和佣金薪酬激励制度,推动销售利益向直接保险销售顾问倾斜。同时,鼓励保险公司探索员工转聘为保险顾问的新路径,提升销售人员的专业素养和服务能力。这一长期激励机制的设计,将有效促使销售人员更加注重客户的长期保障需求,提升客户满意度和忠诚度。

为了引导销售人员长期留存,持续为客户提供良好服务,《通知》明确提出建立以业务品质、服务质量为导向的佣金

金激励设计和递延发放机制。对于缴费期较长的保单,佣金发放时间将相应延长,确保销售人员的利益与客户的长期需求相一致。

此外,《通知》明确支持保险销售人员按照灵活就业人员相关政策参加社会保险、办理居住证等,有力有效提升保险销售人员福利保障水平。这是提升保险销售职业的认同感和归属感的重要举措,有利于人员留存,也为投保客户的长期服务增强了持续性。

事实上,人身险公司率先行动,通过优化培训体系、完善激励机制、推动数字化转型等措施,为代理人提供全方位的职业支持,转型成效已初步显现。

例如,2024年年末,A股5家上市险企代理人规模合计138.5万人,较2024年年初下滑2.7%,但较年中提升0.9%,已经基本企稳。在产能方面,2024年,中国人寿销售队伍月人均首年期缴保费同比增长15%;中国平安代理人月均收入达10395元,同比增长5.9%;中国太保营销员月人均首年期缴保费同比增长30.4%,核心人力月人均首年佣金收入同比增长7.1%;新华保险月均绩优人力同比增长4%,月均人均综合产能同比增长4.1%。

不过,保险销售人员的专业化、职业化转型,是一场没有终点的马拉松。它需要监管政策的持续引导、险企的战略定力、从业者的自我革新,以及全社会的理解与支持。当每一名保险销售人员都能以专业能力赢得尊重、以职业精神赢得信任时,保险行业才能真正实现高质量发展,更好发挥保险业的经济减震器和社会稳定器功能。

(朱艳霞)

解析寿险“头雁”发展密码 “分红险”业务占比持续提升 树立行业转型标杆

近期,各大上市险企陆续发布一季度业绩。总体来看,市场波动影响多数险企业绩承压,但分红型保险(以下简称“分红险”)转型与多元渠道建设已初显锋芒,行业高质量发展持续提速。

自去年8月金融监管总局印发《关于健全人身保险产品定价机制的通知》首次提出“建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制”后,各大险企便开始加快产品业务转型布局。作为行业“头雁”的中国人寿保险股份有限公司(以下简称中国人寿)动作尤为迅速。

中国人寿在2024年年报中强调,公司持续丰富面向不同客群的分红型等浮动收益型产品供给。一季度披露数据显示,其浮动收益型业务首年期缴保费占首年期缴保费的比重较去年同期大幅提升至51.72%,该公司也成为国内少数在一季度保持净利润、新业务价值、总保费等核心指标均稳健增长的上市险企。“分红险”成为业务增长的“新引擎”,其转型路径的深度解析,亦能为当下承压前行的险企提供破局新思路。

多元化产品矩阵满足市场需求

好产品是业务发展的根基,也是中国人寿领跑市场的底气。千禧之际,中国人寿推出了公司首款“分红险”产品。此后的20多年间,公司不断探索开拓国内分红保险市场,持续丰富针对不同客户群体的分红型年金保险、养老年金保险、两全保险和终身寿险等产品。截至2025年4月,已累计开发分红型保险产品数量超过140款,以多元化形态

和品牌形象。

因此,深化个险渠道改革,提升代理人队伍素质,优化服务模式和销售手段,已成为推动保险业高质量发展的必然选择。《通知》从多个角度给出了具体举措。

例如,《通知》要求保险公司逐步构建支持保险销售人员长期服务的组织架构、晋升体系和佣金薪酬激励制度,推动销售利益向直接保险销售顾问倾斜。同时,鼓励保险公司探索员工转聘为保险顾问的新路径,提升销售人员的专业素养和服务能力。这一长期激励机制的设计,将有效促使销售人员更加注重客户的长期保障需求,提升客户满意度和忠诚度。

为了引导销售人员长期留存,持续为客户提供良好服务,《通知》明确提出建立以业务品质、服务质量为导向的佣金

续贯彻落实“客资建队伍”经营理念,以客户为中心的个险经营管理体系更加完善,销售队伍持续向专业化、职业化、综合化转型,新型营销模式布局“种子计划”有序推进。这些关键举措使得该公司在当前保险代理人整体人力规模持续下降的大环境下,销售队伍基本盘保持稳定,并为“分红险”业务的发展打下了良好基础。

除了队伍建设,服务能力的优劣也是消费者是否选择购买产品的重要考量。在市场普遍关注的“保险+养老”方面,中国人寿稳步推进养老服务多方式供给,加快在重点战略区域的布局,积极推进CCRC养老社区、城心养老公寓、康养旅居三大养老产品线布局落地,已累计在15个城市布局18个机构养老项目,推出3款“随心居”旅居产品,探索探索居家养老服务建设,满足多元养老需求。公司在大健康与养老养老服务领域的不断探索创新,也在持续赋能保险主业的转型。

此外,“分红险”的浮动收益与险企的投资能力和投资收益密切相关。中国人寿作为国内最大的机构投资者之一,坚持资产负债匹配原则和长期投资、价值投资、稳健投资理念,保持战略定力,以跨周期的长期视角做好资产配置管理,近年来投资业绩持续向好。今年一季度,该公司实现总投资收益人民币537.67亿元,总投资收益率2.75%;净投资收益人民币442.47亿元,净投资收益率2.60%,处于行业前列。

构建公司客户“双赢”业务模式

近年来,市场利率持续波动。4月21日,中国保险行业协会组织召开人身保险业责任准备金评估利率专家咨询委员会2025年一季度例会。与会专家认为,当前普通型人身保险产品预定利率研究值为2.13%,较此前下降21个基点。

随着利率中枢下移,国内保险行业整体面临保险资金运用平均收益率承压的情况,这也让推进产品转型升级,发展浮动收益型保险业务,成为行业共识。此外,“分红险”是保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余,按照一定比例向保单持有人分配的人身保险产品。在当前资本市场长期向好的态势下,对消费者而言也更容易获得较好的长期收益。

2024年以来,中国人寿持续推动产品和业务的多元化发展,包括形态多元化、期限多元化、成本多元化,尤其是大力推动浮动收益型产品的发展。“截至目前,公司业务形态进一步丰富,浮动收益型产品和业务占比快速提升,转型成功。”中国人寿总裁刘明光在今年3月份的年度业绩发布会上表示。

展望后市,各大险企在产品结构上均在向“分红险”转型,部分上市险企高管表示,未来将提高“分红险”保费占比至50%以上。长期来看,采取“固定+浮动”收益模式的“分红险”产品有望成为人身险公司重点发力方向,形成保险公司与客户“双赢”的业务模式。

(中思)



本报讯 近日,市城市管理局保障中心推出“强服务”新举措,秉持“亲情执法、理性执法、文明执法、柔性执法、严格执法”五大执法理念,聚焦商户、企业在法律法规认知、业务办理流程等方面的痛点难点,精心设计城市管理服务卡,以“小卡片”为载体,搭建起与执法对象沟通的桥梁,为保障大民生注入新动能。

此次推出的城市管理服务卡是践行五大执法理念的生动实践,一方面,服务卡详细梳理了与城市管理密切相关的规定,例如,扬尘验收“八个百分百”、工地建筑垃圾清运“十查”等,以简明扼要的语言进行罗列,帮助执法对象明晰自身的权利与义务,避免因对相关规定不了解而出现违规行为。另一方面,服务卡还将各类事项办理流程进行了清晰呈现,从商砼车清运审批、临时占用城市道路许可,到停车场备案申请、新建工地验收流程等,每

一个环节都标注得清清楚楚,极大地节省了执法对象的办事时间和精力,让他们少跑腿、更省心。

自服务卡发放以来,该中心执法人员深入大街小巷、商户企业,将一张张服务卡亲手递到执法对象手中。在发放过程中,执法人员还耐心细致地进行讲解,确保执法对象真正理解服务卡的内容和用途(如图)。许多群众纷纷表示,这张小小的服务卡就像一位“贴心管家”,让他们对城市管理工作有了更深入的了解,也为他们合法合规生产、经营提供了便利。

“小小服务卡,保障大民生”是该中心的庄严承诺。今后,该中心将继续以五大执法理念为引领,不断优化服务内容,拓展服务渠道,以更加贴心、高效的服务,为我市的有序运行和市民的幸福生活保驾护航,书写城市管理与民生保障和谐共进的新篇章。

(刘美群 文/图)