



东营港到2020年 吞吐将达上亿吨

本报记者 顾松



东营港3万吨级液体化工品码头。

东营港经济开发区是2006年4月经山东省政府批准设立的省级经济开发区,是国家级石油化工产业区,是《黄河三角洲高效生态经济区发展规划》确定的黄河三角洲开发建设的龙头,是东营市实施国家规划的核心突破区和重点打造的三大经济增长极之一,主要发展生态化工、现代物流、装备制造和战略新兴四大产业。

据了解,东营港经济开发区结合自身发展实际提出了“三六四三”的推进思路,努力把东营港打造成为“国际物流港”,把产业区打造成为“现代产业基地”,把新港城打造成为“生态滨海城”。科学规划港口服务区、仓储物流区、生态工业区、海洋装备制造区、战略新兴产业区、滨海新城区六大功能板块。

到2012年底,东营港吞吐能力达到3000万吨;到2015年,东营港吞吐能力达到5000万吨,全区工业总产值突破1000亿元;到2020年,东营港吞吐能力达到亿吨,初步建成现代化的国际物流港,全区工业总产值突破3000亿元,建成环渤海具有较强竞争力的现代产业聚集区,初步建成临海宜业、生态宜居的现代化滨海新城区。

滨海公安局 孙舒

年轻就是希望所在

2009年之前,东营这个城市对于孙舒来说只是地图上黄河与大海交汇处的一个圈。那时她怀揣着梦想初踏上东营这片土地时,同事告诉她:“这里是黄河奔腾万里流入大海的地方,由于黄河每年携带的泥沙要在这里淤积几万亩的土地,所以这里又是共和国最年轻的国土。”

“最年轻的国土,多么动听啊!年轻就是希望所在,我一下子就爱上了这片生意盎然的土地,也更加憧憬着东营的海。”孙舒说,东营的海不同于南方大海的清澈明亮、绮丽多姿,而是带着北方特有的低调,粗犷不羁,低沉的天空与宽广的海面吻出了海平线的弧度。“每



次去东营港都给人不同的感觉,刚开始更多的还是感觉有些荒凉,但是今年去的时候就感受到产业的发展。”

胜利油田孤岛采油厂 山永兰

提起东营港,我们都自豪

厦门大学教授易中天在他的《读城记》一书中写道,北方的城市是男性化的城市,但是都太老了,希望有一座年轻的城市,山永兰觉得这座城市应该就是东营。

山永兰告诉记者,她工作的地方离东营港不是很远,在她的印象里那曾是一片荒地,2006年后,东营港上渐渐繁忙起来,从原本无人问津到提起东营港开发区后大家纷纷称赞区域发展得很快,可见东营港的发展已经家喻户晓。

“最早的时候在港口买东西吃饭都觉得不方便,但是现在再去看看感触就不一样,人气很旺。”山永兰说,东营港的开发建设也擦亮了东营这座城市的名



片,每当外出游玩时也会选择去港口转转,“这是东营的海是东营的港,我们每次谈起在身边有个东营港就很自豪。”

父亲为爱捐肾救子——

平安寿险18万元雪中送炭

1981年出生的小陈,是家中的独子,经营着一家旅行社,有可亲的父母,貌美的贤妻,聪明的孩子,可谓家庭和顺、事业有成。2012年的2月份,陈先生出现无诱因的头胀和全身乏力,遂去胜利医院查体,被诊断为慢性肾功能不全尿毒症。

在小陈生病的日子里,整个家庭都黯淡无光,压抑沉重,连活泼可爱的孩子也

少了往日的欢声笑语,“爸爸什么时候能带我去游乐场玩呢?”小陈的父母和妻子一面忍着心中的伤痛强作欢颜鼓励小陈坚强的面对疾病,一面四处筹措透析,购买肾源等足够的医疗费用,更是一片辛苦的奔波于医院之间寻找解救亲人的有效方法。老天在绝望中向勤奋的小陈伸出了救援之手,小陈爸爸的各项检验

符合肾源条件的消息。50岁的中年人——小陈爸爸毅然决然地决定把自己的肾脏

2012年9月7日在济南军区总医院,小陈接受了爸爸的活体肾脏,移植手术非常成功。手术32天后,小陈先生回到了东营。回到东营的第一件事就是找到保险代理人小飞咨询理赔的事宜,小飞第一时间赶到小陈家

中进行探望和慰问,详细告知了办理理赔需要准备的材料。10月16日在小飞的帮助下,小陈正式向平安人寿东营支公司提交了理赔申请,经公司审核,小陈的病情符合重大疾病保险的约定,公司在10月24日做出了赔付18万元的理赔决定!小陈在接到理赔通知短信的第一时间拨通了小飞的电话,无比激动和感谢的说

“小飞,我信你了,我信平安了!”

18万元,是小陈为自己做下的储备,是小陈为家庭所尽的责任。今天,按照“双十原则”回头进行检视时,我们有些遗憾。2012年5月2日,中国保险监督管理委员会发布了关于合理购买人身保险产品公告,公告中第四条:请选择与自己的经济实力相当的保费开支:保

障型产品可以用相对较低的保费获得较高的保额,通常建议投保人将意外伤害保险金额设定为自身年收入的10~20倍;重大疾病保险金额设定为5~10倍。小陈每年的年收入是20万来保守估算,重疾保障至少在100万左右,身价保障至少在200万左右!

(平安)

大地保险 四项举措服务东营

中国大地保险公司始终奉行“服务至上”的方针,坚持不懈地把服务作为公司核心竞争力来打造。从服务窗口建设入手,注重服务的规范化、标准化建设,突出特色和增值服务,着力在高效、快速、方便服务上下工夫,稳步推进独具大地特色的客户服务体系建设。

一是在全国统一客户服务专线95590平台基础上,拓展了车险电话销售,为客户提供更便捷、实惠的服务。

二是业界最早提供“赔案在线查询”特色服务的保险公司,客

户只要登录www.95590.com网站,可查询赔案即时情况。

三是全面推行车险全国通赔服务。相对于传统的车险赔付方式,“通赔”的最大亮点便是在全国范围内实现“通收、通付”服务。客户无论在全国任何地方出险,都可以到就近的中国大地保险公司营业网点接受查勘定损、递交单证、领取赔款、垫付抢救费用的服务。目前,中国大地保险系统共在34家省级分公司、1245家县级机构全部开通了车险全国联网通赔服务。

四是在全国系统内全面推广RAS快速定损系统和全国道路免

费救援等特色服务。中国大地保险秉承“出险客户与非出险客户均有服务”理念,在加强现有特色服务的基础上,推行非事故道路救援服务。中国大地保险与专业救援服务机构签订非事故道路救援服务协议,救援服务商在其救援网络覆盖范围内提供24小时全天候救援服务,主要内容包括接电服务、紧急送油、紧急加水、更换轮胎、现场抢修、拖车牵引、吊装救援等。目前,大地保险的救援网络覆盖31个省份,覆盖城市数量536个,具备救援条件的机构2013个。

永诚保险 提高服务水平举措

永诚财产保险股份有限公司东营中心支公司以“精、专、严、细”为标准加强两核基础管理,通过“抓要点,求效果;抓方法,求质量;抓考核,求执行;抓过程,求品质”等管理手段,逐步形成了“诚信、专业、效率、和谐”核心理念。秉承公司“用心做事”的核心价值观,2012年,公司提出了“两核为公司员工和客户,提供专业的技术支持和完善的服务保障”为管理目标,从“案件管理、人员管理、费用管理、服务管理”四方面入手,全面提升服务水平。

永诚保险形成案件处理每日反馈制度,进一步明确现场查勘实务要点和相关资料资料收集要求,明确了现场查勘案件处理时效要求,建立了理赔现场协查制度。保险公司要求中支负责人、两核总和业管经理每周跟别跟进1个、3个和5个现场。

另外,永诚保险还全面提升客户服务水平。进一步完善现场查勘客户服务,适时推出现场查勘客户服务“四个一”服务标准:一声问候,一瓶水,一把伞,一个马扎。将温馨客服落到实处。