

市民想参与植树活动有点难

植树点离中心城区越来越远

本报3月9日讯(记者 孙婷婷 徐良) 3月12日是植树节,很多市民都愿意在这气温回暖的时刻,和家人一起植树。3月9日,记者从相关部门了解到,中心城区绿化率日渐提高,植树点减少,中心城区大规模植树活动已经不多见,目前,连郊区都难寻植树地点。

近期,不少市民拨打本报热线2600000咨询是否还有植树活动。“如果没有集体

植树活动,就只能带孩子回农村老家体验了。”市民赵女士介绍,平时周末围着岔河河堤骑车转的时候,发现大部分土地已经种植了树苗,一直在关注今年植树节的时间和地点。

和赵女士一样,很多市民都有在3月12日前后植树的想法。“以前在减河、岔河等河岸上有植树空地,中心城区绿化率日渐提高,目前很难再找出一片大范围供市

民植树的空地。”共青团德州市委工作人员介绍。

德州市林业局负责人称,自去年开展教育实践活动以来,植树活动都走进了县级单位,中心城区大规模植树活动已不多见,市民若想参与其中,可与各县市区林业局联系。中心城区绿化率日渐提高,想寻得一个植树点几乎不可能,即使有林木死亡和破坏的情况,小规模补种即可。

此外,记者了解到,由林业部门组织的植树活动都分布在郊区。3月11日德城区林业局将在幸福大道西侧、谭家铺村北开展植树活动。工作人员表示,随着绿化率提高,植树点离中心城区越来越远,即使在郊区也很难寻见。为保障种植成活率,节约成本,植树活动不宜大规模开展,市民可在自己家中种植花草,以保护公共绿化的方式参与植绿。

四条渠道维权 你投诉我跑腿

本报3月9日讯(记者 孙婷婷) 包裹在邮寄过程中丢失、保险遇阻、食品掺假、物业乱收费……日常生活中,作为消费者的您是否也遇到过闹心的消费纠纷。今日起,本报3·15消费维权热线正式开通,热线、微信、微博和网站四条投诉渠道,你投诉,我们跑腿,在3·15到来之前,集中发力帮您维权。

每年的3·15消费者权益日前后,本报总会接到众多反映消费问题的投诉电话,比如购买商品时有质量、保修等承诺,但商品一旦出现质量问题,商家立马矢口否认,不少消费者选择忍气吞声。对于所有接到的消费投诉,我们耐心记录并向有关部门及时反映,为消费者争取自己的消费权益,受到广大读者欢迎。

2015年消费维权年主题为“携手共治 畅享消费”,主要针对银行服务、快递服务、电信服务、网络购物等重点领域,查找服务短板,营造安全放心的消费环境,让消费者无忧消费,消费维权网静静撒开。每个人都是消费者,您在近期的消费者是否也遭遇了烦心事、闹心事?从今日起,本报3·15维权热线正式开通,如果您在餐饮、休闲、商贸、食品、汽车、家电、房产、医疗等消费领域遇到不公平待遇,欢迎投诉,我们将在全力保护您隐私权的同时,一如既往地认真对待接到的每一条投诉,第一时间安排记者进行采访,并向相关部门反馈,一起帮您维权。

四种联系方式分别为,拨打本报新闻热线2600000、齐鲁晚报今日德州官方微信留言、新浪微博@齐鲁晚报今日德州或发送私信、登陆齐鲁晚报德州网(<http://dezhou.qlwb.com.cn>)爆料。针对以往的投诉情况,本报特别提醒要投诉的消费者,务必携带好相关购物票据及消费凭证,以免给维权造成不便。

相约本周四 一起去植树

本报3月9日讯(记者 贺莹莹 孙婷婷) 春天来临,一年一度的植树节也随着春天的脚步走来,您是否也想感受春天,亲手种下一棵树?本报联合德州市公用事业管理局组织植树活动,邀您一起为城市植绿,如果您有意愿,请拨打本报新闻热线2600000报名吧!

本报曾多次组织过植树节活动,受到市民的热捧。2013年,本报曾发起“为城市再添一片绿”植树活动,受到不少家庭和团体的报名。2014年,本报推出“创城植绿”活动,活动当天,600余名热心环保热爱自然的市民在岔河边挥锹栽种杨柳。即日起,本报联合德州市公用事业管理局组织植树活动,旨在号召市民亲自去栽树,通过种植绿树唤醒人们的环保意识。

据了解,此次植树活动除了公用事业管理局内部系统供热、供水、供气部分员工参与外,还召集部分热爱环保的市民参与。此次植树活动于12日(本周四)14时在董子文化街齐鲁晚报门前集合统一出发,植树现场位于德州市第四净水厂。本次活动树苗、铁锹、水桶等由德州市公用事业管理局负责提供,有植树意向的市民请拨打本报热线2600000报名,也可以在齐鲁晚报今日德州官方微信留言、新浪微博@齐鲁晚报今日德州或发送私信,或者登陆齐鲁晚报德州网(<http://dezhou.qlwb.com.cn>)报名。



为助力森林城市创建,3月7日上午,由共青团德州市委组织开展的全市青年文明号单位“青春绿色行动—助力森林城市创建”主题活动在陵城区举行,千余名志愿者在路旁绿化带中种下5000余棵树苗。

本报记者 孙婷婷 通讯员 范宜超 赵娜 摄影报道

植绿

爱护人民币,人人有责

夏津农信社附近有一所中学,由于是寄宿制的,所以经常有老师带着学生上交的生活费、资料费等费用的现金来存款。来的次数多了,工作人员也和老师们熟悉了。老师经常收到学生交得假币,每次出现这样的情况就需要这些老师自己来补,这真成了老师们最头疼的事了。

夏津农信社主任了解到这一情况,结合反假币宣传活动,主动和学校领导进行了沟通,让农信社的一位员工给老师们仔细讲解了真假币的区别,没想到还真有一位老师辨

别出了一张假币。

“快给我看看学生给我的这张100元钱,是真的还是假的,我看着像假的。但学生不信,这不我带着他来咱信用社鉴别一下这张钱。”

工作人员抬头一看,原来是镇中学的张老师带着一名学生来交资料费。

“张老师,不过还得给你提醒一下,如果鉴别出这张钱是假的,那就得给你没收了。”

“嗯,这事我知道,我也给这个学生说明白了,他也同意了。”

工作人员微笑着接过钱,“张老师,您说对了,这张虽然很新,但这是一张假币。”

张老师一听也乐了,“我就看着是假的嘛,你看,正如我刚才给你说的,这是2005年版的,真钱正面右下方的100字体在倾斜角度会变色,而这张怎么倾斜都是一个颜色;另外右上方也看不到隐藏着的100元数字……”张老师边拿出反假币宣传册边给学生说道。

“张老师,您懂得可真多呢。”工作人员笑着打趣道。

“这不多亏了上次那张假币和咱信用社在我们学校的零容忍假币宣传啊。”张老师慨叹道。

夏津联社以营业网点为主阵地,同时选择了社区、市场、学校、工厂、机关等宣传地点,组织开展了“爱护人民币,人人有责”的反假货币宣传活动,动员全社会力量积极参与到反假币活动中。由于张老师所在的学校也属于现金比较集中的区域,曾经收到过假币,他们学校就成了夏津农信社重点宣传的重要阵地之一。

张老师上次来交学生的生活费时,工作人员也曾发现其中有一张假币。要按规定没收,但张老师却不乐意,他认为这是他代收学生的生活费,他要拿这张假币去找学生换真币。借着联社反假货币宣传活动

的机会,工作人员耐心的向张老师介绍了假币的危害,并说明每一个人都应该以零容忍的态度对待假币。在业务办理过程中,工作人员再次给张老师详细介绍了假币的特征和真假币的有效识别方法。还赠送给他零容忍假币宣传手册和反假币知识图册,叮嘱张老师认真看看,收钱时好好对比一下。“现在不只是100元的我能看出是真是假,其他面额的我也能辨个八九不离十,上次那100元不白被没收!咱信用社不光给我们存款,还帮我们提升识别真假钱的能力,我今后也会给我的学生讲讲真假币的知识,咱信用社在我们学校进行的零容忍假币宣传真好!” (杨焱)

临邑联社四字方针 15天内存款增长2个亿

春节期间临邑联社紧抓黄金时段,抢战县域金融市场,通过“巧”、“准”、“优”、“助”四字方针,完善存款组织长效机制。2月10日至24日,15天内存款增长2个亿,较年初增长3.4亿元,存款市场占有率居全县金融机构首位。

“巧”字结合树品牌。一是巧借全市农村信用社存贷款总额超千亿元集中宣传活动,紧抓两节期间外出打工人员返乡、农副产品资金变现、商户资金回笼时机,深入集贸市场、公交车站、乡村宣传各类金融产品及利率优惠政策,采取上门服务、跟踪服务等方式,抢战农村市场,全面做好资金组织工作。二是巧借手

机银行约“惠”新春营销及缤纷“悦购”活动,通过电子显示屏、手机短信、电话彩铃、微信平台,向社区居民、个体工商户、中小微企业、企事业单位进行宣传,拓展电子银行客户,提升电子产品动户率,以“营销客户”带动存款增长。三是巧借“进门有礼、刷卡有礼、集赞有礼”三送活动,印制带有农信标识和存款利率宣传年画、春联等小礼品,赠送前来办理业务的客户,促使农信社存款利率上浮政策广而告之。四是巧借新春大拜年之际,拍摄农信服务宣传片、通过电视大拜年、车载广告、微信平台、LED循环播放等宣传方式,提升品牌形象。

“准”字推广促增长。一是制定农民自助设备推广方案,组织业务骨干对辖内乡镇社区合并情况进行摸底考察,结合社区承载量、消费水平、距离网点距离等实际情况,选准农民自助设备布设地址,对业务潜力大的社区增设新的服务点。二是制定ATM、POS机具推广实施方案,结合城区金融网点平面图,对使用商住小区、大型商场、安置区、工业区进行摸底调查,摸准情况积极布设、推广,推出业务量分层计酬体系,调动管理员的积极性,存款市场占有率稳步提升。三是选准农家店、农资超市及大型购物超市,联合开展刷卡消费赠送礼品等活动,引导客户持卡消费,沉淀客户银行卡资金,形成资金组织合力。春节前夕,

已成功拓展农民自助终端20余台,POS机30余台。

“优”字服务创效益。一是不断加强基础服务设施建设,29家营业网点统一配备了空调、饮水机、老花镜、雨伞、点钞机等便民服务设施,设置报刊架,摆放绿色植物,播放舒缓轻音乐,为客户营造舒适温馨的业务环境。二是针对农民工返乡,节日期间客户流量大、柜面业务繁忙现象,通过增设服务柜台、延长营业时间等措施,畅通支付结算渠道,不断提升综合服务水平。三是开展“微笑服务”笑脸评选活动,进一步改善服务质量,引导员工用优质服务“维系老客户,拓展新客户”,从提高服务效率入手,减少客户等待时间,有效提升了客户满意度,增强了柜台吸储能力。

“助”字当头聚合力。一是班子成员包片,部室经理包社,帮助营业网点跑科局,攻大户,定期督导帮扶业务开展。并建立包社台帐,实行“按旬统计进度,按月通报排名”,有效增强了网点揽存的紧迫感和主动性。二是开展“迎新春、比贡献”全员揽存活动。对考核成绩突出的单位和个人,通过提高绩效工资待遇、增加拓展费用等激励措施,加大奖励力度,让“高付出”的人得到“高回报”,彻底打破存款工作“大锅饭”格局,有效发挥绩效考核的激励作用,形成了“人人肩上有压力,人人肩上有动力”的生动局面。三是压缩机关费用,增加基层网点业务拓展费用,通过将费用向一线倾斜,增强员工工作积极性,凝聚了业务发展合力。(王丽)