

导读



“今日章丘”本期共8版,与正报同步发行,敬请章丘市读者关注。



“今日长清”本期共8版,与正报同步发行,敬请长清区读者关注。



“今日济阳”本期共8版,与正报同步发行,敬请济阳县读者关注。

泉眼

新小区供暖何时不再看入住率

□钟倩

这两天,祥泰新河湾小区的业主群里,业主们一直在讨论关于供暖的事情。业主入住后,入住率不够成了新小区头年供暖的拦路虎。入住率达到多少才供暖,济南现在没有“硬杠杠”,需要主管部门出台相关管理办法。(详见10月22日《齐鲁晚报》A09版“管道铺到门口,干瞪眼不能用”)

搬新居,住新房本是高兴的事儿,却因入住率低,没有达到热企要求比例,市民只能望天兴叹,这事搁在谁身上都会

心里添堵。祥泰新河湾小区居民所遇到的供暖难题,其实非常普遍,好多新建小区因入住率不达标,第一年不能供暖,这在其他城市也日益凸显。业主第一年入住,入住率低在所难免,但这并不能成为其他市民挨冻的“拦路虎”。早在去年冬天,本报就关注过此问题,供热办表示与供热企业协商后汇报有关部门确定,但至今没有一锤定音,不少人望暖兴叹。

从几个地方的经验看,不少破解之道值得借鉴。2014年11月,青岛黄岛区城建局出台试行办法,规定热源和供热管

网配套到位,具备集中供热前提下,居民提出集中供热要求的,开发单位应向供热企业提交供热申请,而项目竣工验收前,开发商就要与供热企业签订供热入网协议,并一次预交保修期内的供热费用;2008年起,胶南率先推出补贴制度,采暖率达不到50%的住宅小区,如果开发商与供热企业签订了5年补贴供热协议的,也可实施集中供热。5年协议期满后,如住宅小区采暖率仍不足50%的,由市政补贴至50%,供热企业继续实施供热。这些举措均叫群众拍手称快。

笔者以为,相关部门不妨借鉴其他城市好的经验与做法,尽快拿出解决方案。一方面,在征求民意与专家论证基础上,对《山东省供热条例》进行补充与完善,拿出修订征求意见稿。另一方面,应多些前瞻意识,未雨绸缪,在没入住之前就对新建小区第一年供暖状况统筹规划,并监督开发商在商品房买卖合同中标注出供暖事宜,给消费者一笔明白账。也要与热企部门积极协商,适时推出补贴政策,促进开发商担当责任,维护小区居民的供热权利。

有么说么

汽改水收费可别成了糊涂账

□甘泉

近日,梁府小区二区的业主向记者反映,物业张贴通知要求业主每户缴纳1280元的汽改水改造费用,这部分钱让居民出合理吗?对此,济南市物价局表示,如果小区属于集中供暖范围内,则不允许向居民另收取改造费用。(详见22日《齐鲁晚报》C10版“供暖汽改水咋由小区居民掏钱”)

进行供暖汽改水改造,作为提升居民取暖质量的利民工程,备受业主关注是情理之中的事。若只是一纸上墙,每户1280元的汽改水改

造通知一贴,不交这些钱就不收暖气费,今年冬天就不给供暖,犹如霸王条款,不但程序有问题,甚至可能是不合法的。

首先,此处是否为集中供热范围要明确,若属于,汽改水收费就是违反规定的。此外,即便此处不属于集中供热范围,物业的做法也值得商榷。俗话说,打开天窗说亮话。热力公司向物业下达汽改水改造施工整改函,明确提出如果物业资金有困难,济南热力可以先垫资改造并承担施工工作。物业不仅拒绝垫资要求,而且表示

会自行改造。是垫资还是自行改造呢,这应该与居民商量。而自行改造若是流程合理居民无话说,而现在的情况却是仅仅公布价格,具体价格构成居民不得而知。

现实中,在物业和小区居民关系中,不少涉及到钱的事情上成了糊涂账,物业将最终结果一贴了之,居民则是一头雾水,由此引发矛盾在所难免。其实,很多时候,遇事多征求业主意见,相信物业和业主之间关系会好很多。而“自拉自唱”,是对业主的一种不信任和不尊重,也是对知情权的一种剥夺。

杠子头话题

打车费“四舍五入”,你同意吗

据媒体报道,济南正酝酿出租车调价方案,日前,济南市物价局到客管中心调研,听取客管中心以及出租车司机代表的意见。有出租车司机提出了出租车运价结账时实行“四舍五入”的建议,出租车以元计价,不再找毛票。对于此建议,你怎么看?

参与方式:可在剪子巷群论坛讨论帖后回帖,或将您的意见建议发送至邮箱qlwbjzx@163.com,或在剪子巷壹论点帖中跟贴评论。“剪子巷”壹论点订阅方式:下载安装“齐鲁壹点”,打开后点击右上角的放大镜图标,输入“剪子巷”,进入页面后点击“订阅”,即可完成订阅。

为公司更有为

——新华人寿保险股份有限公司山东分公司总经理刘崇松

10月17日,在由中国保监会办公室厅指导、《中国保险报》主办的2015年保险新闻宣传峰会上,新华人寿保险股份有限公司山东分公司总经理刘崇松荣获“2014中国保险年度经理人”称号。

据悉,2014年,新华保险山东分公司业务发展再上新台阶:实现规模保费81.7亿元,同比增长7.49%,市场排名上升为第二位。目前,辖内包含中支、四级机构共计有123家机构,遍布齐鲁大地。强化基础管理:业务专业化推动、体系化运作,培训体系科学规范,助推队伍综合素质提升,队伍建设章法有度,驰骋市场,风控体系严肃规范,驱动发展。积极服务社会保障民生:全年利税1.65亿元,支(赔)付30.65亿元,招(聘)募13000余人。积极参与公益慈善获社会好评。公司品牌形象更加彰显。

“保持公司持续发展,员工不断成长,积极履行社会责任,是作为公司负责人责无旁贷的使命;员工、公司、行业、社会相融共生,和谐发展是我们的追求和夙愿。”2013年,新入职新华人寿保险股份有限公司山东分公司(以下简称公司)总经理的刘崇松在与分公司机关人员见面会上如是说。

员工成长的过程也是业务发展的过程,同样,业务发展的过程也是员工成长的过程。

人是生产力中最活跃的因

素。公司的一切一切归根结蒂都要归结到人的身上。不断地为员工创造良好的工作环境,成长环境,让员工能够在比较愉悦的环境中工作成为公司不懈的追求和工作着力点。在发展日新月异的大形势下,让员工更好地适应行业发展要求,适应公司的发展要求,公司一直在做着各种努力。坚持不懈地对员工通过各种各样的形式不同的培训,内容涉及业内业务、经济、金融、国学、管理等等无所不备,专业的体系化的培训与灵活多样的针对性培训相结合,努力提升员工的综合素质,实现员工成长与公司发展与行业发展的和谐互动。公司全体内勤员工每年都要进行这些规定动作的培训。

毛主席曾说:“政治路线确定以后,干部就是决定的因素”。自2013年以来,公司高度重视干部队伍的成长和发展。一方面通过实践锻炼的形式在工作中助推干部成长,有20名干部分别到分公司各部门、各中支和四级机构锻炼。另一方面通过体系化的各种培训广泛提升干部队伍的综合素质,如积极推动公司体系化的专业培训的有效执行和加之各种各样

针对性的包括行业内和行业外的培训等,每年都有300多名干部参加培训。三是通过各种方式和途径内部提升与外部引进相结合,增加新鲜血液,有效思想碰撞,激发创业激情。截至目前共有50名干部员工进入大家庭。

客户是公司发展源泉,一切的最终工作都要落脚于客户,并在不断满足客户需求中推动公司持续发展。

需求开创和拓展市场。创造与客户的一切可能,努力实现客户的良好体验,在不断满足客户需求中推动公司持续健康发展,是公司的根本目的。

2013年公司客户数量117万名,2014年客户数量122.6万名,同比增长4.48%;有效地为客户提供了各种保障,很大的促进和提升了客户幸福指数和生产生活水平。同时,公司围绕客户的保障需求,在持续不断地推进产品结构调整,努力推动保障型产品的销售,最大程度地保障客户的身体健康,今年截至8月份公司新单传统型产品占比达到所售产品的91%。

多种方式创造与客户的一切可能,让客户多方面的感受和体验公司的服务,提升客户对公司的认知度、信任度和美誉度,实现公司与客户的良好互动。举办健康讲座、国学大讲堂、理财沙龙等等。每年一次的客户服务节更好精彩纷呈,获

誉多多,成为客户每年的重要服务盛宴。其中,2013年和2014年客户服务节共计100万客户倾情参与,为28位贫寒学子倾情圆梦,少儿书画大赛举办现场作画二百余场,收集作品近50000件,客户信息清激计划清激保单532059件,为341503位客户提供清激服务,分红报告人工送达数量805361份,全年40余场专家公益讲座,涵盖重疾、养生、少儿等各领域,参与客户15000余人,复效保单2910件,复效金额1100余万,为全省1300余名高端客户提供生日蛋糕送达专属服务。

业务持续发展,市场地位稳固提升,社会公民职责更加担当,公司品牌形象更加彰显。

问渠哪得清如许,为有源头活水来。队伍的奋进、客户的认可,带来的业务的持续健康发展。2013年公司实现业务规模保费7.6亿元,同比增长10.7%,占市场第三位;2014年公司实现业务规模保费81.7亿元,同比增长7.49%,占市场第二位。今年截至8月底,公司实现业务规模保费70.99亿元,同比增长19.26%。业务规模与市场地位双提升。

公司的不断发展,相应承担的社会职责也变大,服务社会保障民生,促进经济社会发展的能力也不断提升。2013年利税0.9亿元,招(聘)人员10000余人,支付赔付21.5亿元;2014年利税1.65亿元,支

(赔)付30.65亿元,招(聘)募13000余人。在人员招(聘)方面,一方面在地方就业方面做出了一定的努力,另一方面所招(聘)的人员通过在公司内经过专业的体系化的培训和训练,有力地提升了他们的专业素养和社会适应能力,在提升社会素质方面做出了一定的贡献。业务的发展,市场地位的增强,同时也彰显了公司品牌形象,实现了和谐融合的发展环境,另外,公司通过各种媒体以及各种方式的宣传,有力地促进了保险知识的宣传普及,对社会保险意义上的提升也起到了良好的作用。

顺应大势,激流勇进,在保险业波澜壮阔的发展大潮中推波助澜,为公司更有为。

当前,在国家对于保险业顶层设计以及一系列相关配套政策和措施的陆续出台,各级政府对于保险业高度关注和重视的大形势下,保险业发展的广度和空间进一步放大,给保险人施展能力和智慧的舞台更加广阔。从一定意义上说,保险业的春天才刚刚开始,未来波澜壮阔的发展正等待着保险人去推波助澜。山东分公司将紧紧抓住这一机遇,整合各项资源,加大经营力度,营造更加愉悦的公司环境和氛围,推动公司持续健康发展,让公司更有为,在经济社会发展中作出更大的贡献。