

渤海银行渤海银行在售理财产品						
全国性股份制商业银行,您身边的财富管理银行。						
产品名称	期限	认购起点	预期年化	成立日	到期日	销售渠道
渤盛474号	682天	5万元	5.65%	2018/4/13	2020/2/24	全渠道
渤盛475号	481天	5万元	5.62%	2018/4/13	2019/8/7	全渠道
渤盛476号(港澳女精英专享)	285天	5万元	5.62%	2018/4/13	2019/1/23	全渠道
渤盛477号(新客户专享)	353天	5万元	5.60%	2018/4/13	2019/4/1	柜台+VTM
渤盛493号	388天	5万元	5.60%	2018/4/13	2019/5/6	直销银行

天天理财T+0 预期年化收益4.58%-4.9% 工作日9:00至15:30 随时申赎 实时到账

渤海银行历史发售理财产品以来均达到预期收益! 财富热线: 0537-6588688, 6588658  
地址: 琵琶山路29号(新世纪广场西邻)

## 曲阜举行尼山春季祭孔大典

### 孔子79代嫡长孙孔垂长任主祭官,世界各地嘉宾来朝圣

本报济宁4月4日讯(记者 姬生辉 见习记者 朱熔均 视频记者 黄健恒 张清直 通讯员 梅花 于惠) 4日,戊戌年春季祭孔大典在曲阜尼山孔庙举行。本次春季祭孔再次由孔子79代嫡长孙孔垂长任主祭官,来自韩国、日本等国和全国各地的嘉宾前来朝圣,表达对先师孔子的缅怀和崇敬。

进入尼山孔庙景区的迎宾路两侧,道旗随风飘扬,《论语》诵读阵阵。孔庙前面的智源溪桥及棂星门上也特地裹上了红黄绸带。大成门前摆满了特制特馨,大成殿院内则悬挂着编钟编磬。上午9时,古老的尼山孔庙大成门缓缓打开,在身着古代服饰的司礼官引导下,肃立在尼山孔庙智源溪桥前的领导和嘉宾们整理衣冠,沿高高的台阶拾级而上。

尼山孔庙大成殿前,曲阜市有关领导、嘉宾依次敬献花篮;曲阜市人民政府市长彭昭辉恭读了祭文;所有参礼嘉宾集体向至圣先师行三鞠躬礼,戊戌年曲阜尼山春季祭孔大典圆满礼成。祭孔大典后,尼山书院前举办了“春到尼山·诗礼风扬——戊戌年尼山清明诗会”,曲阜市朗诵艺术家协会的多位朗诵艺术家满怀激情朗诵诗词,追思先哲,传承优秀家风

家训。上午11时,夫子洞广场,举办了“习礼尚贤·明德笃行”——戊戌年学童启蒙开笔礼仪式。

在春季祭孔现场,70岁的吴在兴三兄弟带着90岁的母亲从河北邯郸来到了尼山,观看祭孔仪式后,吴在兴坦言,自己以前都是在电视上看到祭孔仪式,这次来到尼山现场观看了春季祭孔后,被这种厚重的文化深深感动着。春祭结束后,来自台湾的70岁老人孔繁昌驻足在大成殿前久久不肯离去,“我从小就是听着孔子的故事长大的,现在终于回家了。”

据了解,祭祀孔子的活动,始于孔子去世后的第二年(公元前478年)。最初每年只有秋祭一次,至东汉时实行春秋两祭制,其后又发展到春夏秋冬逢节必祭,但仍以春秋两祭为主。上世纪80年代中期,曲阜恢复了在祭祀孔子的礼制庙堂孔庙的祭孔活动,至2017年已连续举办了34次,影响逐步扩大,规格逐步提升。2008年曲阜首次恢复了传统的春季祭孔,这既是对传统文化的弘扬,又是对祭孔大典这一国家级非物质文化遗产的丰富与完善。2009年,春季祭孔地点选择在孔子诞生地尼山,目的是为了引导人们追根溯源,缅怀先师,走近尼山,寻根朝圣。



春季祭孔现场。



扫码看视频。

中国移动 China Mobile

光纤宽带 包年 240元

高清电视

老客户特惠 流量翻10倍 送 宽带、全家全省通话全免费

## 连续八年再出发

### 山推“客户关爱行”精心开启新征程

本报记者 孟杰 通讯员 蒋虹

“精心保障·迈向征程”。3月31日上午,“2018山推客户关爱行”活动的大旗在山推济宁总部高高扬起,山推新一年的“客户关爱行”活动在旗帜的交接中拉开帷幕。

此次“客户关爱行”活动,山推服务小分队将以免费巡检服务车上门服务的形式,为全国30多个省市的用户解决实际问题。除了巡查检修,今年,山推还增设了下乡入户的技术培训活动,为用户带去更多新价值。

### 服务送到工地上 收获更多满意度

4月2日,济宁气温飙升到30度,从济宁总部出发,山推服务专家组一行驱车前往梁济运河清淤工程梁山段。此次“梁山行”为2018年山推“客户关爱行”活动的第一站。

在距离梁山县城10里外的工地上,十几辆山推的SD16TL推土机正在河道内作业。从开春到现在,山推品牌的推土机已经在这里轰鸣了近一个月。

“前边工程段,用的也都是咱山推的推土机,马力大、省油,驾驶室还舒服。”见有人来,推土机的驾驶员李卫生从驾驶室内跳出来,冲着工作人员炫耀起这辆自己刚开了三个月的新家伙。

虽然李卫生一直在强调操作这辆推土机没有发现任

何问题,走访的工作人员仍旧进入驾驶室,对车辆的各项设施进行安全检查,并对推土机的空气滤芯进行了清理。

“每到一处,我们都会对正在使用中的设备进行一次系统的检查,并跟客户进行充分的沟通和交流,了解他们在使用设备当中发现的问题和改善建议,并在现场帮忙解决。”山推服务支持部推土机业务室主管李正介绍,今年,山推将对全液压设备进行重点走访,并根据客户的需求优化升级。

### 关爱行活动第八年 千余名客户将受益

“今年已经是山推开展‘客户关爱行’活动的第八年,我们服务人员的足迹已经遍及全国各地,活动既是对山推全系列产品的一次质量检阅,更是一次向客户传递山推价



山推客户关爱行第一站走进梁山。本报通讯员 蒋虹 摄

值的品牌体验活动。”山推服务支持部部长马善振说,今年,客户关爱行活动的主题为“精心保障·迈向征程”,就是希望山推能在施工旺季为客户提供更多地服务,带去更多地价值,也是对客户服务的一次再升级。

据马善振介绍,今年,“客户关爱行”走访活动覆盖全国30多个省份。接下来的时间,专家组将走到工地,调研山推产品使用情况,为客户提供现场设备检修、维护保养和技术培训等3项免费服务,根据用

户具体的施工工况,在操作、保养和维修等方面为用户设计个性化方案,提高设备工作效率及使用寿命。

服务的升级还体现在服务内容的增设上。“今年的走访活动计划分为两个阶段,第一阶段主要是对重点机型进行系统巡查,第二阶段将会开展技术下乡、培训入户活动。”马善振说,在下乡入户的技术培训中,服务小分队将以省为单位对客户驾驶员或维修工集中培训,到工作现场,对电力系统、环卫系统、矿山等大

单位进行针对性客户技术培训,收集大客户建议及需求信息。

“关爱行活动是对客户的一次系统服务,同时对山推来讲也是一次系统的产品调研。”马善振说,通过走访,可以收集整理来自产品销售和使用一线的声音,传扬山推价值理念,提升企业品牌形象,从而构建企业、代理商和终端用户相互沟通的平台,激发代理商的信心,也让客户感受到关怀,为山推赢得更好的客户口碑。