

萌娃组团参观消防救援站

近日,长春市繁荣路消防救援站开展“红门开放日”活动,迎来幼儿园师生参观学习,传播消防知识。

稚嫩童真的声音在营区不断回响,四处洋溢着和谐欢乐的气氛。随着车库门的缓缓打开,消防救援人员与孩子们正式见面,简单沟通后,消防救援人员依次引导幼儿园师生们参观了车库、宿舍、荣誉室等。活动中,小朋友们全部化身“好奇宝宝”,兴奋地摸着“豆腐块”一样的被子、一辆辆消防车、一件件消防器材。消防救援人员引导萌娃试穿灭火战斗服、登消防车、叠“豆腐块”,真切感受消防救援人员的日常工作,使孩子们在寓教于乐中与消防救援工作进行了一次亲密接触,老师和学生纷纷拍照打卡。

“小朋友、要冷静、遇火情、莫慌张。”期间,消防宣传员针对小朋友年纪小、理解能力有限、好奇心强的特点,通过举手问答、互动游戏等多种



萌娃参观消防救援车



幼儿园为消防救援大队送来锦旗 本组图片 消防供图

形式,让小朋友懂得“什么是火灾”“火灾发生时我们应该怎么做”“在家庭中哪些是不正确的行为”等,让小小的心灵对于消防救援工作有了更深的体会。同时师生分批观看了消防宣传片《忠诚》,并用通俗易懂的语言向孩子们深入浅出地讲解了如何报火警、火场如何逃生自救等消防安全常识。老师们纷纷表示:孩子是祖国的花朵,未来的栋梁,学习消防知识是提高小朋友们面对初期火灾自防自救能力的有力保障,通过实地参观消防救援站,让小朋友既体验了火热的消防员生活,又实实在在地学到了消防基本知识和灭火常识,强化了自我防护意识。

参观完毕后,萌娃们整齐列队,向消防救援人员送上了自己精心制作的贺卡和手工品,并与消防救援人

员开展了一场“实力悬殊”的拔河比赛,消防救援人员六人一组,与三组小朋友队逐一进行角逐,活动现场充满着小朋友们的欢呼声和掌声,经过一番激烈角逐,最终消防救援人员队“遗憾败北”,小朋友们纷纷表示这次体验很开心,也体会到了消防员叔叔的辛苦!

生动有趣的开放日活动,不仅让孩子们度过了一节愉快的消防安全课,为队站增添了一道亮丽的风景线,注入了生机和活力,也提高了孩子们们对消防知识的了解和认识。在轻松欢乐的氛围中认识到了从小对孩子普及消防安全的重要性,进一步强化消防宣传工作,扩大消防宣传的覆盖面,增强了消防队伍的感染力、亲和力和影响力,营造了全社会关注消防、重视消防的良好氛围。

城市晚报全媒体记者 吕闯

吉林银行吉林分行首家社区服务站开业

为助力县域金融业务发展,构建温馨祥和的社区家园,满足社区居民日常金融服务需求,3月28日,吉林银行吉林分行首家社区志愿者服务站——桦甸幸福社区志愿者服务站正式揭牌并投入使用。

揭牌仪式上,吉林分行相关负责人表示,社区志愿者服务站是以参与社区建设为切入点,针对社区居民、周边商户等重点客群,提供有针对性的“金融+非金融”服务,通过建设吉林银行特色化、轻型化、线上化、网格化、场景化、差异化、多元化

的社区金融服务综合平台,打造“城市一刻钟”社区便民生活服务圈,让金融生活走进百姓人家,提供金融服务支撑与服务增值,提升社区居民的幸福感。

据了解,桦甸幸福社区地处桦甸市水岸新城小区院内,辖内共有小区15个,居民6407户。吉林银行社区志愿者服务站进驻之后,配备了专业人员配合社区开展志愿服务、办事咨询、宣传教育、公益活动、健康养生、休闲娱乐等服务,同时也可通过离行PAD、网上银行、手机银行实现个人

开卡、手机银行注册、查询、快捷支付绑卡、账户转账、一二类账户转化、密码维护、客户信息维护、客户信息查询、理财客户更换银行账号、个人理财签约、理财销售、保险销售、基金销售、信用卡申请、商户收单等综合业务的金融服务。

未来,吉林银行将在县域及城区陆续开设多家社区志愿者服务站,积极参与“完整社区”建设,创造更多就业岗位和大学生社会实践机会,真正为城市的美好生活做出吉行贡献。

城市晚报全媒体记者 宋佳静

兴业银行长春分行：金融创新助力科创企业发展提速

近年来,兴业银行长春分行聚焦解决科创企业融资难、融资贵问题,积极为科创企业发展赋能添力。截至2月末,兴业银行长春分行科创企业表内外融资余额突破40亿元。

为解决科创企业“准入难”问题,该行创新推出“技术流”审批模式,截至3月末,累计通过“技术流”审批企业121户,审批金额59.43亿元,投放17.52亿元。

为解决科创企业“融资难”问题,该行优化科创金融产品供给,推出了“知识产权质押贷款”产品,为企业提供日常研发、经营所需的融资支持。

为解决银企“信息不对称”问题,该行组建了“客户经理+产品经理+审批经理”三位一体的科创金融专家团队,快速提升对科技金融市场的综合金融服务能力。城市晚报全媒体记者 宋佳静

兴业银行新市民信用卡上市

近日,兴业银行推出“新市民信用卡”,旨在通过减费用、促消费、提服务等一系列惠民便民“组合拳”,为新市民构建全方位金融服务体系,全面助力新市民开创新生活。

“新市民信用卡”持卡客户不仅可享受核卡即免首年年费、任意交易满5笔免次年年费的优惠活动,还可享受减免IC卡工本费、金卡交易短信服务费等多项减免政

策,有效降低新市民群体持卡成本。同时,兴业银行为“新市民信用卡”金卡客户配备48小时失卡保障、200万元航空意外保险等增值服务,给予新市民更安全、更放心的用卡体验,并持续开展防骗反诈、信息安全、用卡征信等金融知识普及教育工作,切实保护消费者权益,增强持卡人个人财产保护意识与风险防范能力。城市晚报全媒体记者 宋佳静

广发银行助力新市民解决“急难愁盼”问题

2022年3月初,金融监管总局(原银保监会)与人民银行联合印发《关于加强新市民金融服务工作的通知》(以下简称《通知》),鼓励引导银行保险机构高质量扩大新市民金融供给,提升均等性和便利度。

在《通知》出台一周年之际,广发银行推出新市民“服务通”平台,围绕新市民在进城初期的高频生活场景需求,整合提供包括“求职应聘、住房安居、办证落户、子女入学”等场景在内的信息资讯服务,新市民可在该平台享受一站式服务。

“服务通”的背后,是广发银行服务新市民的一系列实招硬招。自《通知》发布以来,广发银行迅速响应,研究制定了《广发银行“新市民”

零售金融服务方案》,聚焦“进城务工人员”“自主创业人士”“大中专院校毕业生”“城市移民长者”四类典型新市民客群需求,打造“新城动力”“新城阳光”“新城春天”“新城温暖”细分客群专属金融服务包,围绕新市民服务的重点领域,推出“加强信贷供给、完善住房金融政策、支持工资代发、优化基础金融服务、丰富消费金融服务、升级养老金融服务、开展金融知识宣传”等一揽子普惠金融服务举措。

此外,广发银行新市民服务在全国各地“遍地开花”,截至2022年末,共落地执行新市民方案95个,为新市民群体提供热情、暖心、专业的特色服务。城市晚报全媒体记者 宋佳静

发挥综合金融优势 广发银行助力消费回暖跑出“加速度”

当前,我国消费市场恢复向好,回升态势明显。广发银行着力以高质量金融服务保障消费能力、促进消费升级、增强消费潜力,努力满足人民美好生活需要,进一步提升金融支持扩内需质效,推动消费回暖跑出“加速度”。

据悉,广发银行信用卡针对消费者“衣食住行玩”等高频消费场景精准快速布局,例如在去年12月开启“春季行动”,通过多倍积分、短途出游优惠、5折饭票等多重福利,全方位释放春节消费潜力。

在丰富补贴活动的基础上,广发银行聚焦信用卡场景消费生态建设,通过建立客户与场景的连接闭环,深挖消费者真实消费需求,实现补贴优惠精准直达,有效

降低消费者支出成本,满足多元消费需求。如在线下餐饮零售场景,广发银行信用卡推出“周五五折”饭票这一行业内首创的信用卡客户专属消费福利活动。目前,广发银行信用卡商圈餐饮优惠服务已在近300个城市,1000多座商圈的超6万家商户铺开。通过深耕“一城一策”特色,广发银行信用卡持续经营商圈餐饮零售消费。

据统计,2023年春节期间,广发银行信用卡餐饮类消费同比增长近30%。在文娱旅游领域,广发银行信用卡紧抓出游热潮,助力文旅消费复苏。伴随着全国各大A级景区开门迎客,广发银行信用卡联合众多合作伙伴,推出机票、火车票、酒店、景区门票等礼遇。城市晚报全媒体记者 宋佳静

新华保险2022年保费收入1631亿元 续期保费占比超70%

3月30日,新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”或“公司”)发布2022年年度报告。

报告期内,公司实现营业收入2143亿元,总保费收入达到1631亿元,归属于母公司股东的净利润为98亿元,内含价值2556亿元。公司总资产超过1.25万亿元,较上年末增长11.3%;总投资收益率4.3%,投资收益保持稳健;综合偿付能力充足率238.2%。

2022年,公司已连续两年入选《财富》世界500强,连续九年入选《福布斯》全球上市公司500强,连续八年入选全球最具价值保险品牌前50强,品牌价值持续彰显。

据了解,2022年,公司实现总保费收入1,631亿元,其中长期险首年保费388亿元,占总保费的23.8%;续期保费1,197亿元,同比增长2.5%,占总保费的73.4%,持续发挥压舱石

作用。截至2022年末,公司内含价值约为2,556亿元,一年新业务价值24.2亿元。

在业务结构方面,长期险首年期交保费约179亿元,占长期险首年保费比例为46.0%;传统险和分红险长期险首年保费占长期险首年保费比例合计89.6%,占比较上年提升10.1个百分点;健康险长期险首年保费占长期险首年保费比例为10.4%。

分渠道来看,个险渠道保费收入约1164亿元,占总保费的71.3%;银保渠道保费收入约439亿元,同比增长7.8%;团险渠道保费收入约28亿元,其中团体短险保费约27亿元,同比增长4.6%。

个人寿险业务13个月继续率为82.6%,25个月继续率为77.2%。全年退保率为1.8%,同比下降0.2个百分点。

此外,公司践行“快理赔、优服

务”服务内涵,2011年上市以来累计赔付支出3949亿元。“个人客户微信自助理赔”服务实现7×24小时在线理赔申请,线上理赔覆盖率超96.7%,平均理赔时效0.56天。

产品供给方面,围绕客户需求,持续迭代升级疾病保险和医疗保险产品,为客户提供全方位保险保障,同时注重多元化产品体系建设,满足不同客户、不同地区的差异化保障需求。

客户服务方面,公司在全国有1,600余家线下柜面,累计开设630余家“银发服务驿站”。公司科技赋能成果更广泛惠及客户,提供便捷、高效的优质服务,例如加速建设互融共通的“智慧+”智能服务新生态;自主设计研发多功能、全媒体人工智能客服“智多新”;打造轻量级、分布式的“随信通”客户服务云平台等。城市晚报全媒体记者 宋佳静