

我市将高质量建设全国学校家庭社会协同育人实验区

明年年底全市中小学全部建成家长学校

近日,我市印发《洛阳市学校家庭社会协同育人实验区建设实施方案》(简称《方案》),将立足学校、家庭、社会3个层面,积极构建协同育人新格局,高质量建设全国学校家庭社会协同育人实验区。

《方案》指出,到2025年年底,全市中小学家长学校办学率达到100%;到2027年,实现常态化全员家访全覆盖,全市所有县区全面建立“教联体”;到2030年,形成定位清晰、机制健全、联动紧密、科学高效的协同育人机制,推动全市学校家庭社会协同育人工作规范化、科学化、特色化发展。

学校 每学期至少开展两次校园开放日活动

在学校层面,我市将通过中小学家长学校建设提升行动、家庭教育指导教师培训行动等,夯实学校协同育人的主导作用。

《方案》指出,要指导全市中小学规范建设家长学校,2025年年底实现全覆盖。家长学校每学期开展3期“家校大

讲堂”活动和一次家庭教育主题实践活动。家长学校教学模式为“1+30+N”,“1”为每次家长会全校深耕一个主题,“30”为每个主题授课时间30分钟,“N”为针对全体学生进行个性化分析。

《方案》指出,将探索多元化遴选机制,建立由不同群体代表组成的家委会,充分发挥其桥梁纽带作用。同时,对家访工作进行明确,指出学校每学期至少开展两次校园开放日活动,班主任每学期对每名家长至少开展一次家访。

家庭 实施“双百计划”,打造“河洛家教”课程品牌

在家庭层面,《方案》提出将实施家庭教育指导服务体系建设行动、家庭教育公益宣讲行动等,督促家长主动履行主体责任。

《方案》指出,将推动社区(村居)家庭教育指导服务站建设,招募家庭教育指导服务志愿者,常态化开展家庭教育指导服务、公益宣讲,传播正确的家庭教育理念、科学的家庭教育知识。

同时,我市将实施“双百计划”,市级和各县区每年各征集推介100个家庭教育指导优秀课例,建立家庭教育指导课程资源库,打造“河洛家教”课程品牌,扩增家庭教育指导课程资源。学校每年将开展一次“家长汇”活动,邀请各行各业家长进校园开展讲座,促进双向良性互动。

《方案》还鼓励家长根据子女年龄情况,带领他们积极参加文明实践、志愿服务、职业体验,以及文化艺术、科普探索、体育运动、手工技能等实践活动。同时,我市将加强优秀家长“雁阵”建设,200人以下的学校或者教学点每学期要推荐20位“最美家长”,200人以上的学校或教学点每学期要推荐100位“最美家长”,发挥榜样家长的引领作用。

社会 开发洛阳特色研学精品线路

在社会层面,《方案》指出将实施社会育人载体建设行动、社会实践资源倍增行动等,构建社会全面育人的良好环境。

《方案》指出,将以社区、社会教育资源单位等为主体和载体,整合学校、公共教育基地、志愿服务等各种教育资源,利用多种形式,为协同育人有效开展提供资源;支持居委会、村委会依托公共服务设施,建设覆盖城乡社区的家长学校等家庭教育指导服务站点,对有需求的中小学生学习提供公益性校外托管和非学科类培训服务。

同时,教育行政部门将会同文旅、文物等部门做好研学精品线路开发,2025年9月底前发布不少于15条洛阳特色研学精品线路;教育基地和文体场馆将积极创造条件,面向中小学生学习及学龄前儿童免费或优惠开放。

在规范校园活动方面,各学校将依据社会事务进校园白名单,积极邀请“五老”、劳动模范、道德模范、时代楷模、各类精神文明先进代表、德艺双馨的艺术家等人员,到学校分别开展至少一次宣讲教育活动,丰富学校课堂和课后服务内容。

洛报融媒记者 蒋颖颖



“政务+伊滨智慧岛”一站式服务中心成立

本报(洛报融媒记者 李雅君 通讯员 张晓晨)日前,“政务+伊滨智慧岛”一站式服务中心成立。

伊滨智慧岛聚焦智能装备制造产业领域,以装备制造数字化、智能化颠覆性融合发展为导向,依托现有装备制造产业基础,着力汇聚创新要素资源,完善产业创新生态,进一步构建智能装备制造新一代产业体系。此次成立的“政务+伊滨智慧岛”一站式服务中心,将联合伊滨区行政服务中心,紧扣伊滨智慧岛政、金、科、产信息共享服务平台的功能定位,围绕科创企业项目落地和企业全生命周期服务,为进驻企业提供更加高效、快速、满意的政策和政务服务。同时,通过优化、融合政务服务窗口,提升行政服务效能,以“线上+线下”模式,为企业和创业人才提供相关业务全程指导和支撑。

下一步,伊滨智慧岛还将举行“政策直通车”系列惠企宣讲活动,邀请专家围绕纳税信用等级、知识产权保护等企业关心的主题,深入开展宣讲,帮助园区内科技创新型企业详细了解各项产业扶持和成长培育政策,助力企业尽享尽享、免申即享。

2024年度全国三八红旗手社会化推荐报名正式开始

本报(洛报融媒记者 蒋颖颖 通讯员 尚海利)记者从市妇联获悉,全国妇联启动2024年度全国三八红旗手社会化推荐报名工作,符合条件的优秀女性可自即日起至2025年1月20日报名。

2024年度全国三八红旗手社会化推荐将采取本人自荐、他人举荐、单位推荐(以单位、集体、组织等名义进行推荐)等方式。年满18周岁女性公民,符合评选条件的优秀女性均可通过社会化渠道推荐参评,报名不设名额限制。需要说明的是,一般参评全国三八红旗手,应获得过省级三八红旗手或全国评比达标表彰保留项目中的省部级及以上荣誉,或为党和国家推举的重大典型,或在重大项目、突发事件、应急事件等急难险重任务中涌现出来的先进模范等。

参评人可登录“全国三八红旗手社会化信息申报系统”,按照要求填报相关信息,于2025年1月20日17:00前提交,经资格审查、组织审查、评委会评审、网络公示等程序,产生社会化推荐全国三八红旗手。

全国三八红旗手是全国妇联授予我国优秀女性的最高荣誉,其评选表彰工作始于1960年,迄今已有来自全国各地、各行各业的数万名优秀女性获此殊荣。



持续提升技术 加快新品研发

近日,在位于宜阳县的洛阳航航必达科技有限公司,工人正在生产精密铸造航空金属材料及结构件。作为国家高新技术企业、科技型中小企业,该公司坚持科技创新,增加技改投入,引进国内外先进设备,新建多条智能化生产线,为国内航空航天和汽车行业提供高质量零部件产品。

洛报融媒记者 潘郁 摄



中原银行 洛阳分行 挚礼河洛 千亿有你 中原银行洛阳分行 — 储蓄存款突破 — 1000 亿元

满载千亿信赖 书写“市民银行”新篇章

中原银行洛阳分行储蓄存款余额突破1000亿元

截至2024年12月15日,中原银行洛阳分行储蓄存款余额突破1000亿元,客户数达330万人,实现历史性突破!

今年以来,中原银行洛阳分行进一步贯彻落实高质量发展要

求,立足本地市场,聚焦民生之盼,将做强“市民银行”纳入发展目标,围绕居民全生命周期提供一站式金融服务,在洛阳民生事业发展贡献金融力量的同时,推动零售业务迈向高质量发展新阶段。

畅通多元服务渠道 线上线下情暖客户

在洛阳,随便走进中原银行洛阳分行一家支行,宽敞明亮的营业大厅内,理财服务专区、客户等待区、现金交易服务区、非现金交易服务区、公众教育区等区域合理分布,客户在工作人员的引导下有序办理业务,问询、叫号、等候、办理等一系列流程有条不紊,无不彰显服务的专业与贴心。

为提升网点服务质效,中原银行洛阳分行自2023年以来以创建A类网点为契机,分阶段开展6S网点打造活动,引导各

网点对照标准逐项整改,通过优化厅堂环境、更新标识标牌、调拨更新网点硬件设施等举措,以点带面,分阶段、分步骤实现洛阳分行物理环境和服务规范的标准统一。截至目前,该行4家营业网点被河南省银行业协会评定为“A类营业网点”,已完成3家总行级标杆网点、14家分行级标杆网点打造,并将相关成功经验复制推广至42家网点。

除了网点服务,该行还通过手机银行、

微信公众号、小程序等提供多种线上服务,让客户足不出户就可办理业务。如针对不同的客户群体与需求,提供4个版本手机银行:“标准版”可为客户提供全面的个人金融和非金融服务;“财私版”方便客户享受专属的净值理财产品推介和贵宾专属权益;“幸福版”是为老年客户及视障人员提供的专属版本,界面显示字体较大并具备语音播报功能;“乡村在线版”聚焦乡村振兴,为客户提供乡村便民服务等。

构建多维“金融+”生态 点亮美好生活之光

当前,银行服务正在从“以产品为中心”向“以客户为中心”转移。步入新发展阶段,中原银行洛阳分行加快推进零售业务转型升级,以满足群众美好生活的向往为出发点和落脚点,

构建大零售金融生态圈,实现亮点频出。该行“拓深度,构建‘金融+生活’新生态。该行依托公积金、社保、生活缴费等便民场景服务,涵盖洛阳近80%的生活缴费项目;引入观

影、美食等外部资源,打造“享美食”“看电影”“买好物”“兑积分”四大高频消费场景,满足客户多元化生活需求;利用中原智慧社区平台,为物业公司提供管理系统,为社区居民提供智慧停车、便捷缴费、人脸识别等服务。

增“广度”,丰富积分消费场景。该行持续丰富积分消费场景,与洛阳当地知名商户合作开展“积分当钱花”活动。客户在办理日常存款、贷款、信用卡消费、手机银行签到等过程中可以累积积分,使用手机银行或云闪付在合作商户消费付款时,可直接使用积分抵扣现金,单笔订单最高可抵现100元。

加“温度”,构建和谐金融环境。为提升群众风险防范意识,该行持续开展丰富多彩的金融知识进社区、进企业、进校园、进广场、进乡村活动,以讲座、座谈、走访等形式,真正“走出去、沉下去”,将防范电信网络诈骗、非法集资、反洗钱等金融知识送进千家万户,让金融服务更有温度;在每年中考、高考期间,市区的77家营业网点变身“爱心助考”服务点,为考生及家长提供暖心服务,用实际行动助力考生,助燃梦想。

健全客户服务机制 锻造金牌服务团队



翩翩礼仪,尽在举手投足之间。工作人员举止礼仪代表整个银行的服务形象。

在中原银行洛阳分行2024“礼见风采卓越中原”服务营销大赛上,11支代表队围绕团队风采展示、知识竞赛、业务服务场景展示等3项内容开展比拼,以赛代练,提升员工服务、营销综合素质。

为提升零售条线业务人员的服务水平和技能,该行通过引导员工自学考取各类证书、加强内部培训、举办服务礼仪竞赛等,推动全行服务能力稳步提升;针对客户投诉处理技巧,邀请银行服务投诉处理专家,以“理论+案例+实战”的模式,引导一线服务人员找准差距短板,持续提升零售条线服务水平;针对理财客户经理需求,开展客户经营维护能力、资产配置能力专项培训,通过案例分析、模拟销售等多种互动形式,激发客户经理学习主动性,力争为客户提供贴心、专业、综合化的金融服务。此外,该行还通过各类团建、拓展活动丰富员工业余生活,培养员工的团队协作精神和过硬作风。

风劲潮涌,自当扬帆破浪;任重道远,更须快马加鞭!

站在新的历史起点上,中原银行洛阳分行将继续不忘初心,牢记使命,扎根洛阳,勇毅前行,用心用情做好金融服务,持续丰富金融产品、优化服务流程、强化业务赋能,为洛阳百姓提供更加便捷、贴心、高效的金融服务。

中原银行洛阳分行 文/图



中原银行洛阳分行营业部大楼