

# 思“罪与罚”之痛 走“两不负”之道

虎 权

还走上央视《舌尖上的中国》,日子怎一个红火了得。

田粮一家与“草原”的故事,浓缩的就是盐池县和“绿水青山”的往事。为了铭记这段历史,在距离县城10公里处的一片绿洲中,盐池县留下了一块很小的沙地。用该县林业技术推广服务中心主任王建红的话说,这一小块沙地特地保留下来,为的就是希望后来者能够记住生态的罪与罚,记住这一堂生动的生态教育课。

荒凉刺眼的“沙眼”、振聋发聩的“罪与罚”,不仅仅是对盐池人的警示,更是对所有人的告诫——犯了破坏生态环境的“罪”,就会受到自然报复的“罚”;反之,尊重自然、顺应自然、保护自然,才能得到大自然的回馈和护佑。的确,无论是顾现实发展状况,还是纵观人类发展足迹,类似的“警示片”从未间断。比如,企业过度开采,致使贺兰山伤痕累累,周围环境每况愈下;废水肆意排放,导致黄河水质越来越差,

黑臭水体让群众苦不堪言;煤矿无序开发,曾让石嘴山市成为“全国十大污染城市”,经济发展进入死胡同……无数事实深刻昭示:不要过分陶醉于我们人类对自然界的胜利,对于每一次这样的胜利,自然界都对我们进行报复。

认识有多深刻、行动有多坚定,实践就能走多远。党的十八大以来,党中央将生态文明建设上升到前所未有的高度,全国上下吹响了“绿水青山就是金山银山”的奋斗号角。在宁夏大地上,保护生态环境被列入“三区建设”“四新任务”“五大战略”,固原市群众因生态改善赚得盆满钵满、石嘴山市因壮士断腕变身“国家园林城市”、贺兰山因打响生态修复“保卫战”重披绿装、黄河因铁腕治污水质越来越好……我区砥砺奋进画卷中的点点滴滴强力说明,只要像保护眼睛一样保护生态环境,像对待生命一样对待生态环境,更加自觉地推动绿色发展、循环发展、低碳发展,就一定能实现现代化建设的跑道上跑出加速度、跑出好成绩。

行百里者半九十。天蓝了、水清了、环境质量达标了、“绿水青山”的果实也品尝了,现在能一劳永逸地躺下来休息吗?不能,也不敢。因为我们还肩负着先行区建设的时代重任,全区群众对美好生活环境还有更高期待,美丽宁夏建设也仍处于滚石上山、爬坡过坎的关键阶段……面对这一切,只有一条道可走,那就是——以更高站位、更宽视野、更大力度坚持人与自然和谐共生,坚决摒弃以牺牲生态环境换取一时一地经济增长的做法,让良好生态环境成为人民生活的增长点和社会持续健康发展的支撑点。

绿洲沙眼“罪与罚”的警告就在眼前,黄河岸边“人与青山两不负”的美景更在身边。未来怎么走、今后如何干已无需争辩,只需撸起袖子加油干!



## 让更多“头回客”变成“回头客”

宫炜炜



答案如何,还得看“十一”黄金周之后的实践结果。不过,好在节前区内各个相关部门已经开始轮番摩拳擦掌了。比如,为使每个来宁夏的游客都不虚此行,自治区文旅厅“花样百出”,从“观星”+“沙漠”,到美食+文化,再到

“两山”联动、“汉字密码”悬赏令,借助“宁夏二十一景”喊广大游客来“浪一浪”,共同探寻塞上江南“有趣灵魂”的文旅活动多姿多彩;再比如,为了有效解决“坐地起价”“价格刺客”等痛点,自治区市场监管厅早早“喊话”经营者:严

禁哄抬价格、串通涨价、价格欺诈,违者严惩!还有,自治区文明办也下发通知,倡议大家绿色出行、理性消费,让景于客、让路于客……各式“喊话”面面俱到,提示也好警示也罢,目的只有一个,就是要号召各方通力协作,营造文明安全的美好环境,不断提升游客的出行体验,从而擦亮宁夏文旅这块金字招牌,带动经济社会发展“更上一层楼”。

在文旅产业日盛的当下,超级黄金周的到来无疑是一个窗口,展示着宁夏的好山好水好风光,也窥视着细枝末节中可能暴露出来的产业短板。如今,围绕政通人和、有人情味、安全有序、热情好客、注重细节等关键之处,相关部门已然做足“功课”,打好“预防针”,接下来就看各地落实情况如何了。如果能让游客来了还想再来,由“头回客”变成“回头客”,那将是我区文旅产业的下一个黄金季。否则,又谈何有诗有路有远方?

塞上秋来风景异。在这个风景如画秋天,真心希望每一个来宁夏的游客都能如沐春风,给心灵放个假,不会遭遇“一锤子买卖”,更不会乘兴而来、败兴而归……

微语观潮

### 按图索才方能才尽其用

孙莉华

据报道,围绕推动“六新”产业高质量发展,我区精准绘制“产业人才图谱”,为企业人才引进、技术升级提供精准定位,变“撒网式”引才为“打靶式”引才,通过高质量人才集聚助推我区“六新”产业高质量发展。

发展是第一要务,人才是第一资源,地区要高质量发展,人才是重要保障。当下,我区正处于推动高质量发展的关键时期,迫切需要各类英才齐聚塞上。近年来,全国各地都在上演一波波的“抢人大战”,在都才引智之前,我们不妨换位思考:人才为什么要来宁夏?来宁夏能干什么?这些问题的背后,承载了人才的实际需求、现实考量等,其

中也不乏他们对“英雄有用武之地”的渴盼。“按图索才”的方式,正是为解决这一问题而来。聚焦全区重点产业布局,以产业需求为导向,靶向发力、精准引才,让各类人才与产业适配,最大限度发挥自身潜能,才能真正实现“人尽其才,才尽其用”。而当人才与事业彼此促进、相互成就,实现良性发展时,就一定能为我区高质量发展提供源源不断的动能。

人才兴、产业强,这是实践真知。以产业聚人才,以人才兴产业,在人才聚集与产业发展同频共振中,我区高质量发展也一定能跑出加速度。

### 保障再升级守护才能更贴心

尉迟天琪

据悉,全区参保居民普通门诊统筹年度最高支付限额由330元提高至370元,医保门诊慢特病病种达到33个,全区各级医疗机构还将生育医疗费包干计算中的医保基金支付比例分别上调5个百分点,以期提供更多基本医保保障,切实减轻我区参保居民的医疗费用负担。

经济要发展,健康要上去,而人民的获得感、幸福感、安全感都离不开健康。经过多年努力,我区医疗卫生机构、医疗床位和卫生技术人员数量都有了突飞猛进的增长,医疗卫生保障更为坚实,人民幸福指数不断提升。但随着生活日益变好,群众对美好生活的向往更为强

烈,对医疗卫生保障也有了更高期盼。这也提醒我们,要全力打造更加优质高效的医疗卫生保障体系,推动全民医疗保障制度改革持续推进,在破解看病难、看病贵问题上取得更多突破性进展。

此次我区从多方面入手提供更多基本医保保障,体现了医保在尽力而为、量力而行的前提下,尽最大努力补齐短板、不断推动医保沿着精细化轨道前行的努力。唯有持续发力,不断创新服务方式,通过信息化手段,提高医疗服务的效率,为患者“保驾护航”,让保障再升级、守护更贴心,才能满足群众多样化、个性化医疗保障需求。

### 让淡去的中秋味回归传统

沈 琪

近日,宁夏图书馆中秋活动走进银川市阅海万家社区图书分馆。课堂上,老师、孩子和家长一起猜灯谜、亲手制作花灯、欣赏中秋诗词歌赋,在寓教于乐中体验中秋节风俗,感受中国传统文化之美。

“海上生明月,天涯共此时”。谈起对中秋佳节的印象,少不了家人团聚和吃月饼。但其实,传统节日背后的文化内涵同样重要。古人过中秋,有的登楼观月,安排家宴;有的放水灯、观潮汐;有的点燃红烛,拜月祈愿……远比我们想象中的更有仪式感,而这种仪式感,寄托着人们对于阖家团圆、幸福生活的美好期许,也传递着中秋文化的独特韵味。

不可否认,如今过中秋的仪式感已没有古人那么足。或许是因为今天的生活早已不可同日而语,又或许是大家对中秋假期的期盼超过了节日本身。无论原因几何,我们要知道的是,中秋佳节不光是团圆的象征,更是一种文化符号,是传承中华优秀传统文化的重要载体和宝贵契机。在此意义下,唤醒内心的仪式感,让淡去的中秋味回归传统,理应被重视起来。欣喜的是,每年中秋节前后,许多地方都会举办丰富多彩的民俗活动以及文艺演出,倘若各地在此基础上能有更多创新式的表达,让中秋文化更具时代活力,想必也能唤醒更多人内心深处对传统佳节的重视与传承。

### “以客户为中心 为客户创造价值”

## 赋能美好生活 招商银行银川分行入宁13周年侧记

招商银行银川分行成立于2010年8月29日,秉承着“因您而变”的经营理念,始终坚持“以客户为中心,为客户创造价值”的价值观,作为首家进驻宁夏的股份制商业银行,一踏上塞上热土,便矢志不渝为宁夏企事业单位、个人客户带来全新的金融服务体验。

目前,招商银行银川分行已服务103万居民客户,为5万余名客户提供了个人信贷业务,在区域市场保持领先优势;历时3年成为地方私人银行第一品牌,零售客户数、零售贷款(房贷、经营贷款、消费贷款)、基金和理财销售规模等居股份制银行首位,赢得客户广泛好评。以下几个关键词能够鲜明勾勒出招商银行的经营特质。

#### “人+数字化”——围绕客户需求的持续创新

创新驱动是推动招商银行不懈前行的引擎。招商银行每一个划时代的创新,离不开服务至上的初心,也离不开金融科技的助力。1995年,招商银行首推“一卡通”,小小卡片实现集多储蓄、多币种、多功能服务于一身。1997年,首推“一网通”,客户可使用浏览器,轻松上网自助办理银行业务。招商银行随即又构筑了自助银行、远程银行、手机银行、微信银行、App平台等在内的网络服务体系。2018年,招商银行率先进入“全面无卡化”时代,在柜面业务、可视柜台、ATM、客户经理面访等网点厅堂业务中实现了无卡化办理。

如今,招商银行App用户数已突破2亿,围绕支付转账、理财投资、贷款等业务,打通线上和线下渠道,打造集出行、便民服务、商圈优惠等于一体的客户服务场景生态圈。招商银行银川分行正不断加大加快推进数字化转型,以“线上化、数据化、智能化、平台化、生态化”持续打造“数字招行”在“名片片”,充分挖掘“政务+互联网+银行”的新模式,将政务“查、缴、办、提”等功能落地两大App和企业端App,实现“让数据多跑路,让百姓少跑腿”。基于招商银行App,招商银行银川分行打造了银川专区,承载贯穿美食、观影、出行、便民政务、生活缴费、车主服务等智慧场景,内容丰富的优惠活动及特色服务,为客户提供了智慧、敏捷、个性化的服务体验。

在美食、观影及惠民生活方面,打造“周三5折美食”及“周五9元观影”优质品牌活动,以实现广大客户对美食和观影的惠民消费。将各网点作为服务中心,集餐饮、小吃、商超、果蔬店等商户为一体,开展支付立减活动,获得客户的认可,今年美食交易笔数达6万余笔,观影交易笔数达1.9万余笔。

在便民、缴费服务方面,实现了生活缴费“3+1”场景的新突破,涵盖水、电、燃气、物业、手机费、保险费、有线电视费、学费等费用缴纳,交通罚没款、税款、党费等公共事业单位相关费用缴交,为客户生活缴费提供了便捷的渠道。

在车主及出行服务方面,围绕智慧停车、汽车洗美、加油、车辆检测、驾校资金监管等多个场景构成车主服务生态圈。目前,

招商银行银川分行智慧停车上线停车场314个,涵盖车位77342个,覆盖大型商圈、高端社区、景区、园区等大流量停车场,为车主实现真正的快速通行,用户交易笔数累计2707.87万笔。在车主专区中,上线了无感停车优惠券领取活动等,为广大车主提供一站式停车、洗车、保养等惠民服务。

在住房方面,率先实现了公积金线上查询、缴纳,通过“线上+线下”方式为市民和企业“一站式”办理不动产抵押登记和贷款业务。招商银行银川分行联动银川市不动产登记事务中心,推出“互联网+不动产抵押登记”新模式,设立银川市不动产登记便民服务站,可直接受理不动产抵押权首次登记、抵押权注销登记、房屋所有权与抵押权预告登记业务,在24小时内完成抵押登记全流程办理,实现了“互联网+金融+不动产抵押登记”的深度融合。客户贷款获批后,可直接在招商银行银川分行营业部申请抵押登记业务,1个工作日就能完成不动产抵押登记业务,大大加快了贷款办理时效。

#### “为客户创造价值”——卓越的财富管理能力

近6年来,招商银行私人银行管理总资产规模、客户总数均实现了翻一番还多。目前,招商银行私人银行客户数已突破13万大关,私人银行管理客户总资产达3.79万亿元,较上年末增长11.74%,领先地位进一步巩固。招商银行平台保有的“银行理财+公募基金”合计规模超过3.2万亿元,位列行业之首。招商银行之所以能获得众多客户的青睐,依托于在财富管理领域的多年深耕,得益于对使用体验的极致追求,为客户获取更低的成本、更高的效率、更好的体验,实现客户价值与平台价值的同步提升,这是招商银行大财富管理的“护城河”根基所在。

2021年是招商银行大财富管理元年,朝朝宝正式上线,通过打通支付主账户与财富主账户,全能支付的便利,成功“破圈”并建立与年轻客户的连接。以朝朝宝为开端,招商银行在同年推出包含月月宝、季季宝、半年宝等多个不同期限的产品“多宝理财”,以品牌化的产品货架和简单易懂的体验流程,广受客户欢迎。

这一切,都更大程度地贯彻了以客户为中心的理念,将理财购买视角大幅简化,仅需“期限适配—风险适配—简单选品”三步,让理财更省心、持有更安心,精准击中了广大年轻客群的“痛点”。

从朝朝宝到多宝,仅仅是用户财富管理生命周期的开端,要想让用户向上走,就必须引入资产配置,这也是全面净值化时代的必然。相比前些年经济超高速增长、遍地刚兑的大环境,财富管理行业在当下所遭遇的挑战是深刻的。对客户而言,理财的难度越来越高,因为任何单一的理财产品都很难是保本保息的投资选择,只有通过不同类别资产的合理配置,才能降低投资组合整体的波动,从而提高投资回报的确定性。

2022年,招商银行升级推出“TREE资产

配置服务体系”,将配置服务提升到更为核心的位置。该体系围绕客户财富管理旅程,打造资产配置服务流程,从客户需求入手,配置大类和子类资产,并持续动态检视再平衡,在复杂多变的市场环境下,着力提升客户长期持有财富管理产品的感受和体验。

#### “服务为王”——服务至上的先行者和践行者

将服务文化根植于心。招商银行新员工入职的第一堂课,就是“因您而变”的服务文化传承,从“牛奶咖啡”,到打造最佳客户体验银行的传导,将“以客户为中心”的理念深入每位员工的心中,让每一位招商银行员工都能深刻理解到服务的核心内涵,用心出发,做好客户服务。招商银行把服务价值链作为传导服务文化的主要内容,让员工切身感受到服务就是生产力,服务就是为客户创造价值。树立“一个银行”的理念,竭力打造所有有条线、所有部门、所有员工为客户服务的大财富管理服务链条,用真情守护消费者。截至目前,招商银行银川分行辖属“百佳网点”1家、“千佳网点”2家、“星级网点”6家。

为持续提升消费者的风险识别能力和自我保护意识,切实履行银行业金融机构普及金融知识的社会责任,招商银行银川分行持续开展“线上+线下”常态化宣教活动。线下,全辖营业网点均设置公众教育专区,在客户等候期间开展“金融知识小课堂”活动,利用宣传折页等向客户进行非法集资、金融反诈等方面知识宣传,开展进社区、进企业、进校园等宣传活动。线上,通过招商银行银川分行公众号、网点线上店等渠道,发布推文或视频,开展金融宣教活动,提高金融知识的普及率。

金融服务有温度,老年办事无难度。长期以来,招商银行银川分行高度重视“适老”服务,为实现“老有所乐、老有所享”不断贡献金融力量。在网点设施上,配备了老花镜、放大镜,配备专属放大单据、计算器、键盘,以及急救箱、轮椅等便民设施;在服务流程上进行了优化,确保到访网点的老年人在基础服务体验方面有专人接待、有专属通道、有专人陪同、有特殊事项审批制度等;对于因特殊原因不能上门办理业务的老年客户,开设绿色通道提供上门办理业务等形式的延伸服务。

除此之外,招商银行银川分行还针对老年客户,开展了一系列特色活动,比如老年人喜欢的手工艺品制作、养生、书画等活动,受到了客户的一致好评。

唯有客户才是一切经营逻辑的出发点。客户在,财富管理的基本盘才在,这正是招商银行内部长期以来的共识。在陪伴客户成长的过程中,招商银行也将收获自身的成长,财富向上,价值共創。

立足于金融而不止于金融,招商银行银川分行将聚焦“价值银行”战略,发挥金融科技优势,不断提升价值创造能力,以招行力量打造最佳客户体验,以招行力量为自治区经济高质量发展增添新动能。

# 朝朝宝

## 客额度升级到10万啦

零钱就放朝朝宝，全能支付超方便

风险提示：  
理财过往业绩不代表未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎。理财非存款，产品有风险，投资须谨慎。  
本产品由招商银行发行和管理，招商银行作为代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。

### 朝朝宝

灵活支付方便花，无需手动赎回

理财收益天天计，1分起购门槛低

更多信息，请致电 95555，或登录 cmbchina.com

招商银行  
CHINA MERCHANTS BANK  
因您而变