

主动揭短的营口路“曝光台”火了

市北区台东市场监管所联合台东益家协会设“曝光台” 商户被投诉上榜七天



位于营口路上的曝光大屏幕。许伊婷摄

近日,位于市北区台东街道营口路上的一块电子屏意外走红。按照真实投诉量,大屏幕每天滚动播出被投诉的商家,指名道姓,直接点出是哪一家商户。市民游客大为称快,“曝光台”为大家消费提供了避坑指南,也提示商家要诚信经营。5月17日,记者来到营口路,实地探访曝光台走红的背后。

>>>黑底红字曝光不护短

17日下午5时许,记者来到营口路市场前看到了大屏幕“曝光台”。“王姐烧烤1起;涛声依旧啤酒屋2起……”大屏幕上黑底红字滚动播放的文字和数字十分醒目,路过的市民都会抬起头看一看。“曝光台”并非欺生,连市民熟悉的王姐烧烤都榜上有名,让不少市民觉得这是动真格了。

5名从内蒙古赤峰来青岛旅游的游客,第一次见到“曝光台”有些意外,也倍感踏实。“我们前期是做过攻略的,想来营口路市场周边的啤酒屋吃海鲜、喝啤酒,看到曝光的名单后,更方便我们做出正确的选择。”游客邱强说。营口路市场的一家商户告诉记者,指名道姓地曝光商家力度很大,都是周边的商户,大家也都是要面子的。

>>>童叟无欺曝光四类内容

为维护营口路市场及周边旅游消费市场秩序,营造放心舒心的消费环境,市北区市场监督管理局台东市场监管所联合台东益家协会,在营口路市场周边显著位置设置“曝光台”,主要公示以下四类内容:第一,投诉数量排排名,谁多谁“榜上有名”,定期对收到的消费投诉进行统计,按投诉量对商家进行排名,通过电子屏滚动播放的形式“点名道姓”公开曝光投诉量大的经营单位;第二,网友关注都有谁,参考借鉴“别踩雷”,通过“小红书”“抖音”等网络平台的真实游客测评或旅游感悟,对游客提出商家存在的经营问题进行核查,一经查实立即予以曝光,倒逼商家进行整改,执法人员对整改问题复查后再撤下“曝光

台”;第三,典型案例学学看,引以为戒莫再犯,对查处的典型违法案例通过曝光台进行公示,以案说法,对相关法律知识进行普及的同时,警示其他经营单位;第四,语重心长碎碎念,消费提醒“千万遍”,结合辖区实际,精心拟定宣传标语,利用“曝光台”向前来消费的游客循环滚动宣传,提醒告诫广大消费者注意消费陷阱。

>>>曝光台也会送“表扬”

除了曝光违规经营的商户,市北区市场监管局工作人员表示,后期投诉屏幕会增加对于诚信经营商户通报表扬的内容。对于因投诉上榜的商家,公示时间为7天。

针对投诉上榜的商家,执法人员会对发生舆情或者投诉量大的商户重点检查,发现违法行为的,依法处罚。市民游客如在消费过程中遇到欺客等行为,可以通过拨打12345热线、微信12315、全国12315平台投诉以及上门投诉。执法人员也会核实投诉真伪,甄别是否是同行恶意投诉。

据悉,市北区“曝光台”的设置,既能提升商家守法诚信经营意识和服务水平,也给前来消费的市民游客起到很好的引导作用。为强化整改落实效果,市场监管部门还会加大对被多次曝光经营者的检查力度,对检查发现的违法问题务必从严从重立案查处,力求将“曝光台”的作用发挥到最大,让市民和游客朋友买得放心,吃得安心,玩得开心。

观海新闻/青岛晚报 记者 于波
实习生 许伊婷

晚报评

主动“揭短”迎掌声 平民啤酒街赢民心

一夜时间,营口路上的曝光大屏幕火出圈——“青岛闹市路段公示被投诉饭店信息”登上各大热搜、头条。可以说,市北区此次主动“揭短亮丑”的行为,实打实迎来了掌声阵阵。掌声来自于人们对说实话、办实事的决心和气魄点赞,为政府毫不掩饰、主动把“家丑”亮出来的真诚给予好评。“曝光台”上的名单不乏老店,执法人员不“护短”,旨在营造诚信经营的氛围。“黑榜”讲究公平正义,表扬赏罚分明,这让被投诉的商户心甘情愿整改,诚信经营

的商户干劲十足。当下,市北区正着力打好文旅复苏“组合拳”,火出圈的“曝光台”绝对是一记有力助攻,彰显了城市的品质与气度。此次凭借曝光台出圈,让许多人想起了从前营口路的高光时刻。拎着海鲜去加工、啤酒屋里喝啤酒、价格美丽又实惠……营口路刚火爆时其实是本地市民挖掘、培育出了一条平民啤酒街,曾经创下3天喝光30吨啤酒的辉煌“战绩”。让平民啤酒街回归民心,作为消费者,我们有理由相信,那个火爆出圈的营口路又回来了。

“青岛招行”23岁:“淬炼”服务 聚焦“价值”

招商银行青岛分行——擘画高质量发展新图景

今天,招商银行青岛分行迎来23周岁生日。1987年,乘着改革春潮,招商银行诞生于中国开放的最前沿——深圳蛇口,成为中国境内第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行。

13年之后的2000年5月18日,招商银行落子青岛,与这座美丽的海滨城市并肩前行,共同弹奏出一曲又一曲“精彩乐章”。

23年淬炼,一个勇当经济发展的服务者、开拓者、担当者的“青岛招行”,成为城市不可或缺的“金融之星”。23年淬炼,一个始终以高质量党建引领高质量发展之路,躬身践行金融为民、惠民、利民的“青岛招行”,成为“金融为美好生活创造价值”的印证者与坚守者。

站在新的历史节点,正青春的招商银行青岛分行将与城市一起韧性成长,在巩固零售银行、轻型银行的战略成效基础上,以打造价值银行为战略目标,实现客户、员工、股东、合作伙伴和社会的综合价值最大化,更好服务于国民经济转型升级与人民美好生活,向价值银行努力奔跑。

践行共同富裕,打造财富管理新范式

财富管理正迎来黄金发展期。不负“财富青岛”的期待,践行共同富裕,打造财富管理新范式,23岁的招商银行青岛分行正为此而孜孜以求。23年来,招商银行青岛分行立足资源禀赋,业务特色,持续发挥在零售金融和大财富管理领域持续深耕的优势,让更多的客户享受到招行优质的财富管理服务。积极探索覆盖广、可持续的普惠金融体系,帮助更多的人群受益。

依托总行强大的平台优势,在财富管理市场的持续发展背景下,目前青岛招行的零售业务已经形成全方位的内生能力体系,在资产配置、客群、渠道、产品、队伍建设、IT系统、营运能力、品牌等多方面都建立了体系化优势。

为让更多客户体验到招行金葵花理财的专业化服务,一直以来,青岛招行坚持为客户进行综合化的资产配置,通过配置保险产品和权益类投资产品,在为个人和家庭资产免除后顾之忧的同时,陪伴客户享受资本市场发展红利,为客户的财富保驾护航。

下一步,青岛分行将携手高校、专业机构共同制定少儿财商教育标准,让青岛不只成为财富管理的焦点,也成为少儿财商教育的高地。

“作为中国最好的私人银行和财富管理银行,青岛招行将努力做大做强‘财富管理’,为财富青岛这块‘金字招牌’贡献招行力量。”青岛招行相关负责人表示。

厚植为民情怀,抢先布局养老金融

我国养老第三支柱——个人养老金制度在2022年末落地运行;加速打造养老金融生态圈,招商银行是其中不容忽视的重要力量。

抢先布局养老金融,招商银行有充沛的底气。300万开户客户,这是招行在个人养老金制度落地5个月,交出的最新成绩单。这份成绩单表明,招行不仅在全市场范围内实现开户数领先,其户均缴存水平也明显高于社会全量平均值,真正实现了“数量”与“质量”的双重增长。

招行个人养老金业务支持全渠道开户,平均开户时长仅需1分钟;在缴存方面,可以为客户提供多种渠道缴存方式,支持绑定本行及他行储蓄卡进行缴存;在报税和支取方面,用户通过线上渠道即可完成全部操作。

为了解决客户购买产品的困惑,招行还在App端推出了「养老产品自由选」线上智能导购服务,与线下财富顾问形式互为辅助,为客户提供线上线下立体式养老金融咨询服务。

招行董事长缪建民在2022业绩发布会上提到,招行之所以能够脱颖而出,不是因为跟着别人跑,而是因为总是领跑,在「无人区」跑,因此招行要坚持走差异化的道路。

从这个角度来看,无论是过去的“一卡通”、一网通,还是后来的“金葵花”理财产品及服务体系等,招行一直走在创新的前沿,但又从未偏离发展的“初衷”——始终站在用户的角度,不断精进与打磨产品、服务和客户体验。

为城市增力,向价值银行进击

向价值银行进击,与城市一起韧性成长,这是23岁招商银行青岛分行擘画的高质量发展新图景。

招商银行日前发布的年报中,首次明确提出了“价值银行”战略目标,招商银行董事长缪建民这在业绩会上强调,“价值银行”不是对过去招行“零售银行”战略、“轻型银行”战略的否定,而是一脉相承、不断升华的。“价值银行不是单纯地强调股东价值,而是通过为客户、为员工、为合作伙伴、为社会创造价值,最终为股东创造价值。”

招商银行青岛分行负责人表示,作为一家极具社会责任感的商业银行,招商银行青岛分行针对小微企业资产轻、增信手段有限等特点,不断推出知识产权质押贷、招企贷、政采贷等创新产品,持续加大普惠贷款精准投放力度,为小微企业播撒“及时雨”、铺设“成长路”,助力小微企业纾困发展。

据悉,在过去的一年,招商银行青岛分行单户授信1000万元以下普惠小微贷款余额87.57亿元,较上年增长11.36亿元,增幅12.97%;普惠小微贷款客户数12616户,较上年增长2291户,增幅22.19%;普惠小微贷款平均定价4.69%,较上年下降0.28个百分点。

当前,青岛正全面贯彻落实党的二十大精神和省、市党代会部署要求,锚定“走在前、开新局”,加快建设“六个城市”,新时代社会主义现代化国际大都市建设迈出坚实步伐。

“星辰大海”的时代新航图正徐徐展开,招商银行青岛分行将聚焦“价值银行”战略,深化战略执行,不断提升价值创造能力,为青岛经济社会高质量发展贡献更多“招行”力量。

