全国铁路春运累计发送旅客突破3亿人次

新华社北京2月16日电（记者 樊曦）记者16日从中国铁路总公司获悉，截至2月15日，铁路春运累计发送旅客达3.02亿人次，同比增加2776.2万人次，增长10.1%。

15日，全国铁路发送旅客928.1万人次。其中，上海铁路局发送旅客172.6万人次，广铁集团发送旅客115万人次，成都铁路局发送旅客89.2万人次，南昌铁路局发送旅客77.7万人次，武汉铁路局发送旅客68.1万人次。

16日，全国铁路预计发送旅客900万人次，增开旅客列车669列。哈尔滨铁路局增开哈尔滨去往北京、南京、沈阳、长春等方向旅客列车65列；武汉铁路局增开去往广深、京津、沪杭等方向旅客列车40列；南昌铁路局增开南昌、福州、厦门等地去往广州、上海、重庆等方向旅客列车66列；兰州铁路局开行重联动车组列车14列，努力满足进疆旅客出行需求。

铁路部门提示，节后客流持续高位运行，已成功预订但尚未取票的旅客，请尽量提前办理取票手续，以免在取票高峰时因取票不及时而耽误行程。特别是学生旅客，除保管好身份证外，取票进站过程还须查看学生证，请随身携带并确认学生证内火车优惠卡完好无损，以免影响出行。

图说中国

上海中小学生迎来春季学期开学

2月16日，黄浦区第一中心小学的学生参加升国旗仪式。

当日，上海市约137万中小学生迎来春季学期开学。各中小学的“开学第一课”以生动活泼的形式进行爱国主义、传统文化等方面的专题教育。

新华社记者 刘颖 摄

春雪润山庄

2月16日，游客在避暑山庄赏雪游玩。

当日，河北承德迎来立春后首场降雪，避暑山庄被白雪覆盖，美如画卷。

新华社发

中原银行周口分行 全力支持地方经济发展

中共周口市委四届二次全会暨经济工作会议召开后，中原银行周口分行认真传达贯彻会议精神，结合工作实际，强化举措，加大资金投放力度，积极奋战一季度“开门红”，全力支持地方经济发展。

一、加强督促指导 推进任务落实

2月3日，为实现一季度“开门红”，该行行长井山琦一行到各营业网点进行走访。每到一处，井山琦仔细询问支行发展状况、业务机构、旺季营销推进情况及面临问题。井山琦指出，各支行要立足“贴近市民、服务小微、支持三农，推进区域经济发展”的市场定位，用发展解决问题和困难，全员出动、搭建平台、抢占市场、落实项目，不断拓展服务领域和空间，确保实现一季度“开门红”。广大员工均表示，在新的一年里，要立足本职、奋力拼搏，携手共创美好发展明天。

二、加大资金投放 做好项目对接

该行紧紧围绕我市经济发展的主题主线，立足区域经济发展，积极与政府相关部门沟通对接，将目光瞄准周口东新区、港口物流园区、经济开发区等区域项目，制订了《“金鸡报晓贺新春，誓夺旺季开门红”公司业务市场营销竞赛活动方案》，根据2017年全市拟定重点项目，成立了重点项目营销推动小组，找准自身定位，明确市场导向，全面推广运用投行、机构、供应链金融、贸易金融等“四大板块”产品，快速推进周口市城镇化发展基金城市基础设施建设、市中心医院新区医院、黄淮大市场、万果园、融辉城、鹿邑明道宫房屋征收安置政府购买服务、沈丘城区改造建设等多个民生公益类及基础设施类项目的落地。

三、挖掘优质客户 扩大零贷规模

为充分调动广大员工营销零售信贷业务的积极性，抓住年初这一营销旺季扩大零售信贷规模，该行组织开展了零售信贷“开门红”营销竞赛活动，进一步加大居民住房按揭及其他消费类贷款的投放力度。计划一季度个人贷款投放新增5亿元，其中居民住房按揭新增2.5亿元，主要根据周口市场形势、同业竞争及自身优势，通过各经营单位分组PK、全员营销、公私联动、信息获取、方案设计、分工协作等环节，形成推动合力，成为信贷投放新的增长点。同时结合实际，做好深度挖潜，对存量、增量个贷客户积极发掘多方位、多层次的金融服务需求，开展产品组合交叉营销，对零贷各项业务指标实行差异化考核，实现零贷规模的大幅提升。

四、实施“上网下乡” 扩大金融覆盖

该行积极推进“上网下乡”发展战略，实行精准扶贫，加快在各县域广大农村市场的惠农支付服务点建设，制订了《惠农业务旺季竞赛活动方案》，充分发挥惠农支付服务点的金融支点作用，把农村金融经济作为业务发展的新支撑，在落实“支农、助农、惠农、强农”的基础上，把惠农支付服务点建设成为集银行卡、POS机、手机移动金融等多维度为一体的农村居民金融服务体系，实现服务民生、促进农村经济发展的目的。每个县域惠农支付服务点设立力争达到20家，并在每个县域建成一个高标准的示范性惠农支付服务点，从而形成惠农服务的网状分布。

五、深化网络金融 提升服务能力

该行运用互联网思维，将传统金融业务与现代信息技术紧密结合，打造“市民银行”品牌，再造商业模式与业务流程，为广大客户提供高效、便捷、安全的网络金融服务。通过大力推进网上银行、手机银行、微信银行建设，借助“中原秒贷”、pos收单、综合理财、IC卡等综合产品运用，加大APP移动端在客户群中的应用，构建满足不同客户群体的“衣、食、住、行、娱、购、游”的移动金融平台。

新年伊始，该行以支持地方经济发展为己任，扎实做好一季度“开门红”各项工作，为周口经济建设作出积极贡献。（冯新）

中原银行周口分行 开展“旺季营销 首战必胜”竞赛活动

中原银行周口分行统筹安排、精心筹划，以开展一季度“开门红”活动为契机，围绕“便民、惠民、亲民”的服务理念，积极开展形式多样的营销宣传活动。

该行开拓营销思路，创新营销方案，开展了“旺季营销，首战必胜”竞赛活动，成立“旺季营销特工队”。体现出领导精神“旺”、员工热情“旺”、营销氛围“旺”、营销业绩“旺”的浓厚氛围，“行外吸金”营销业绩屡屡创新。同时，做好各类资金回笼、奖金代发、拆迁款争揽、积分回馈赠礼、高端客户走访、厅堂微沙龙等活动，确保进入增存快速通道。

同时，该行定期开展自查，排除安全隐患，认真贯彻执行安全保卫的有关规定，确保旺季工作的顺利开展，努力完成各项经营任务。（冯新）

中原银行周口分行 开展“迎新春·送春联”活动

1月19日，中原银行周口分行组织员工下乡开展“迎新春·送春联”主题活动。

该行员工在西华县李大庄乡黄楼行政村惠农支付服务网点，面对面向村民调查了解金融需求，收集广大村民提出的合理化建议及意见，讲解假币识别、电信诈骗防范等金融知识。

此外，针对村民兑换新币难的问题，该行特意准备了100元、50元、20元等面额的新币，在活动现场与村民进行兑换。活动现场处处洋溢着新年的味道，闻讯前来的村民络绎不绝。

该行的真诚服务得到了当地村民称赞，也为该行下一步的下乡营销工作打下了良好基础。（冯新）