

上半年

全国铁路发送旅客 22.4 亿人次

新华社北京7月17日电（记者 樊曦）记者17日从中国国家铁路集团有限公司获悉，今年上半年，全国铁路累计发送旅客22.4亿人次，同比增长6.7%，创历史同期新高。

上半年，铁路部门统筹运用高速铁路和普通铁路资源，客运能力不断提升，全国铁路日均开行旅客列车11183列，同比增长7.5%。其中，5月1日全国铁路发送旅客2311.9万人次，创单日旅客发送量历史新高。

在跨境客运组织方面，上半年广深港高铁发送跨境旅客1503.3万

人次，中老铁路发送跨境旅客13.9万人次，同比分别增长16.1%、19.1%。铁路部门积极适应国家全面放宽优化过境免签政策，为外籍旅客出行提供便利，上半年全国铁路发送外籍旅客914.8万人次、同比增长30.1%。

与此同时，旅游列车开行量质齐升。铁路部门研发投用适老化旅游列车，持续打造“熊猫专列”“京和号”“大河之南号”“齐鲁1号”等旅游列车品牌，积极联动文旅部门、酒店和景区，拓展消费新场景，探索更多“旅游列车+”服务，为旅客提供高品质旅行体

验。上半年全国铁路累计开行旅游列车972列，同比增长23.2%，有效助力旅游经济、银发经济发展。

在站车服务方面，铁路部门加强旅客需求分析，不断优化铁路12306服务功能，推出老年常旅客会员积分优惠等新举措，计次票、定期票、旅游套票等新型票制已拓展至72条线路，铁路畅行码覆盖所有动车组列车。92趟动车组列车推行静音车厢服务，25座车站和38趟动车组列车试点高铁宠物运输服务，19座车站试点“轻装行”服务，有效提升旅客购票出行便利化程度。

特朗普要求用“真正的蔗糖”生产可口可乐

新华社华盛顿7月16日电 美国总统特朗普16日称，可口可乐公司已同意在美国使用“真正的蔗糖”生产饮品。可口可乐公司回应说，将很快分享更多细节。

特朗普在社交媒体上发帖说：“我一直在与可口可乐公司就在美国使用真正的蔗糖生产可乐事宜进行沟通，他们已同意照办。”

特朗普称：“这将是他们非常好的一步——你们等着瞧吧，这样（加了真正的蔗糖）更好！”

据美国媒体报道，美国市场上的可口可乐产品使用高果糖玉米糖浆而非蔗糖来增甜。有医学专家声称，蔗糖和高果糖玉米糖浆之间不存在显著差异。美国卫生与公共服务部部长小罗伯特·肯尼迪长期以来一直对高果糖玉米糖浆持批评态度。

美国玉米加工协会总裁兼首席执行官约翰·博德发表声明说，用蔗糖代替高果糖玉米糖浆“没有意义”，“可能造成成千上万个美国食品制造业岗位流失，降低农场收入，同时可能导致增加对外国糖的进口”。

上半年电动自行车火灾同比下降44.7% 安全隐患整治仍存四大难题

7月17日上午，国家消防救援局召开例行新闻发布会，通报今年上半年全国消防安全形势。

发布会上，有关负责人介绍，去年以来，按照国务院部署，国家消防救援局会同有关部门开展电动自行车、人员密集场所动火作业和建筑保温材料安全隐患整治工作，取得阶段性成效。今年上半年，相关领域火灾数量同比明显下降。

据介绍，今年上半年，发生电

动自行车火灾7048起，同比下降44.7%；焊割作业引发火灾2243起，同比下降26.5%；接报外墙保温材料相关火灾715起，未造成人员伤亡，且从1月份的233起，逐月下降至6月份的45起，下降趋势明显。

有关负责人介绍，当前，电动自行车火灾总量不断下降，取得阶段性成效，但依然存在停放充电设施建设缺口较大、老旧电动自行车和蓄电池淘汰需要较长周期、违规停放行为屡禁不止、非法改装行为

还大量存在等问题，需加快推进。据了解，国务院部署的电动自行车安全隐患全链条整治行动将持续到今年年底。

此外，发布会上还介绍了国家消防救援局近期印发的《关于严格规范消防监督检查的通知》相关情况。根据通知，未来消防监督检查中将推行“包容审慎监管执法”，审慎适用责令停产停业、责令停止使用、临时查封等行政手段。

据央视新闻客户端

新华保险新泰支公司业务经理泥荣荣——爱与责任的守护者

通讯员 肖靖

从家庭主妇到保险精英：一次偶然的转型

2011年的泥荣荣是一个普通的家庭主妇。一次偶然的投保经历，让她与新华保险结下了不解之缘。作为一名曾经的保险消费者，她深刻理解

客户对专业服务的渴望：“当初我购买保险时，最希望遇到一位既专业又贴心的服务人员。”正是这份同理心，推动她踏上了保险行业的从业道

路。从最初的陌生与忐忑，到如今的自信与从容，泥荣荣用14年的时间，完成了从家庭主妇到保险精英的华丽蜕变。

卓越业绩背后的坚守：136个月持续绩优

在新华保险的职业生涯中，泥荣荣创造了“持续绩优136个月”的优秀纪录，这一成绩不仅是她专业能力的体现，更是她对行业初心的

坚守。2022年至2024年，她连续3年获得IDA杰出业务铜龙奖，2024年更是获得山东分公司“诚信大使”称号。这些荣誉背后是她对每

一份保单的认真对待，对每一位客户的真诚服务。她说：“保险不是简单的销售，而是对客户未来的一份承诺。”

专业与温度：保险是爱的传递

泥荣荣深知，保险销售不仅是对产品的推荐，更是信任的建立与责任的延续。她始终坚持以客户需求为核心，用专业的知识和温暖的服务赢得

客户信赖。她说：“每一份保单背后，都是一个家庭的故事。我们的责任就是让这些故事少一些遗憾，多一些安心。”正是这种理念，让她在激烈

的市场竞争中脱颖而出。她说：“保险不是冰冷的合同，而是温暖的守护。当我们看到客户因为理赔款重获希望时，感觉所有的付出都值得。”

理赔故事：保险让一个家庭重燃希望

2019年，Y女士在泥荣荣的讲解下购买了一份《健康无忧重大疾病保险（尊享版）》、附加《住院无忧医疗保险》、附加《康健华贵B医疗保险》重

疾险保额40万元。2025年3月，Y女士被确诊患有卵巢恶性肿瘤。泥荣荣了解情况后第一时间来到医院慰问，并积极与医生及家属沟通病情，协助Y女士报

案申请理赔。没过多久，Y女士获赠重疾理赔金48万余元、医疗理赔金2万余元。“保险的意义就是在客户最需要的时候成为他们的依靠。”泥荣荣说。

从个人到团队：传承责任与使命

作为新泰支公司业务经理，泥荣荣不仅自己保持高绩效，还带领团队共同成长。她常常分享自己的经验：“保险行业需要专业，更需要责

任感和使命感。”在她的影响下，团队成员以更高的标准要求自己，为客户提供更优质的服务。泥荣荣的成长历程印证了保险行业的真谛：精英不仅是

业绩的佼佼者，更是爱与责任的传递者。未来，她将继续坚守初心，用专业和温度为更多家庭撑起保护伞，让保险的光芒照亮更多人的生活。

（上述赔付金额及责任明细仅代表本案例，具体赔付需结合实际情况并以条款约定为准）



新华保险泰安中支
理赔服务典范

泥荣荣

2011年5月参加工作

职业背景：家庭主妇

现任级别：业务经理

2024年山东分公司第七届“诚信大使”

2022年至2024年获得

IDA杰出业务铜龙奖

持续绩优136个月