

夏日炎炎 金融服务沁人心 工行舟山分行用心做好代发工资金融服务

□通讯员 王立

“没想到，我们不用出门就把业务办好了，你们的服务真是太周到了！”一位外来务工人员高兴地拿着新办好的工资卡说。

这是近日发生在定海某工地的一幕。因工地距离工行网点路途较远，交通不便，如何尽快办理工资卡成了这处工地上工人的难题。工行舟山城北支行得知这一情况后，立即制定服务方案，将“银行柜台”搬进工地，获得了大家的一致好评。

积极做好代发工资业务是工行舟山分行持续提升金融服务体验的一项举措。一直以来，该行主动对接代发工资业务客户，并在办

理业务之余，为他们提供投资理财、金融防诈等咨询类综合服务，

定期开展金融课堂、产品推介、优惠活动等线上微沙龙，针对代发业



务中客户所提出的难点，用最短的时间尽力解决，强化“一站式”服务，努力做到让群众“少跑腿”。该行高效、快捷、专业的代发工资服务让企业及员工均感到非常满意，让忧“薪”从此成为“过去式”。

同时，该行不断增强服务意识，积极推进员工业务技能培训，确保相关工作人员熟悉业务流程和规定，全力提升工作效率。截至2024年6月末，该行代发工资余额达72.71亿元，同比净增2.37亿元。

下一步，工行舟山分行将不断优化代发工资业务流程，持续提升服务水平，提供更优质、更高效、更贴心的金融服务，以国有大行担当助力实体经济高质量发展。

不惧“烤”验 三伏天复勘伤残

□通讯员 郭金娜

近日，人保财险舟山市分公司理赔中心人伤分部伤残跟踪员急群众所急，冒着酷暑赶赴高伤残等级的伤者家中进行伤残复勘工作。

此次跟踪案件为诉讼案件，八旬老人因交通事故导致脑外伤等，目前长期卧床。为使事故双方能提前达成诉讼庭前调解，该公司伤残跟踪专员不畏酷暑

赶赴伤者家中，对其外伤导致的后遗症状进行专业的法医学复勘，为庭前调解提供真实可靠的赔付依据。

伤残复勘是保险理赔过程中一项重要工作，旨在提高伤残鉴定的真实性。人保财险理赔中心伤残跟踪员顶烈日，战高温，迎“烤”验，以实际行动践行“人民保险，服务人民”的初心与使命，奋战一线，持续为客户提供专业周到的理赔服务。

反诈培训进银行 织密防诈安全网

□通讯员 周青林

为进一步做好行内员工的“反诈拒赌”培训教育，增强大家的反诈意识，邮储银行岱山县支行近日特邀岱山县反电诈星级宣讲员为该行全体员工（含邮政网点人员）开展专题授课。

此次授课内容围绕电诈核心议题展开，宣讲员重点深入剖析了电信网络诈骗的特点、类型，并结合辖内近期发生的典型案例揭示了电诈分子的狡猾手段与惯用伎俩。课堂最后，宣讲员传授该行

全体人员防骗指南以及反诈技巧，进一步提高了行内员工识骗防骗能力。

通过本次专题授课，邮储银行岱山县支行员工不仅加深了对电信网络诈骗危害性的认识，还学到了诸多实用的防骗知识与反诈技巧。该行将以此为契机，持续加强日常反诈宣传教育工作，进一步履行金融机构的社会责任与义务，服务民生，切实守护好公众的“钱袋子”，不断提升客户满意度与社会影响力。

护航“军娃”暑期成长

□通讯员 董芳

“教练员用很多有意思的方式教我们比赛规则，耐心指导我们投壶动作，现在我可以把冰壶推向目标，有时候还能尝试一些更难的技巧。”一位“军娃”说。

作为退役军人服务站主办网点，民泰银行城关支行丰富退役军人子女的暑期生活，于近日联合驻舟某部队开展了为期一天的军营夏令营活动。

夏令营以陆地冰壶训练拉开帷幕。通过教练员的专业讲解、授课，孩子了解了冰壶运动的基本规则、技术等。

下午，在该行工作人员和部队官兵的帮助下，“军娃”自己动手制作了蛋挞。“开展这样的活动很有意义，孩子既学习了团队协作，还懂得了只有努力劳动才能换来果实。”家长对民泰银行舟山城支行竖起了大拇指。

为期一天的军营夏令营圆满结束。通过活动，这些退役军人子女亲身感受了军营特有的气氛，在学习中增长了见识，也丰富了自己的暑期生活。下一步，民泰银行城关支行作为退役军人服务站，将会持续开展相关活动，让退役军人和他们的下一代感受不一样的“迷彩记忆”。



玩转信用卡

工行信用卡 爱购有优惠

爱购新客礼：即日起至12月31日，成功办理工行万事达、Visa、银联、运通、JBC品牌信用卡产品的新客户（新客户指客户本人名下第一张信用卡核发日期在2024年1月1日及以后，含副卡客户），任意消费1笔满5个工作日日后有机会在“e生活plus”微信小程序领取108元微信立减金、云闪付立减金等精美礼品1件。

工商银行还为工银信用卡会员等级M5以上的客户专属定制旅游套餐。即日起至2024年8月31日，达标客户可报名云南双飞6日游最低1999元/人等特价定制团，活动详情及报名方式可关注“工银信用卡浙江”微信公众号并发送关键词“避暑”获得。

以上活动名额有限，先到先得，抢完即止。具体活动细则可咨询舟山工行各网点或登录“e生活plus”微信小程序查看。

交通银行信用卡 “惠”动岛城优惠抢券

即日起至2024年9月30日，归属舟山地区的交行信用卡持卡人可在每周五进入买单吧APP最红专区，抢外卖红包和美食、加油代金券。上月消费满1000元，可在买单吧“惠生活”专区抢满10元减8元外卖券；上月消费满5000元，可在买单吧“惠生活”专区抢50元无门槛刷卡金。以上活动数量有限，先到先得。详询交通银行舟山分行各营业网点或致电0580-2662111。

“金捷贷”解锁水产品收购资金“密码”

□通讯员 贺丹意

夏日骄阳似火，水产码头却热力十足，经营户正忙着为八月的“螃蟹季”做准备。近日，绍兴银行的客户经理抓住时机深入走访水产码头的门市部，了解经营户的资金需求，“对症下药”解难题。

一听是银行的工作人员，一家门市部经营户负责人立刻说：“不用问啦，向银行借钱不动要抵押，借没借到几块钱，但是办抵押

一堆事太麻烦了，办信用贷款又太难！”

听到这样的“误会”，绍兴银行的客户经理立刻意识到对方有资金需求，经过询问，原来，该经营户长年从事水产收购生意，禁渔期间并无资金需求，但8月将大量收购梭子蟹，需备足收购资金，用款谈旺季分明。因无需常年使用资金，一想到银行办理抵押贷款的手续繁杂，这位经营户就心生退意了，多年来旺季收购水产品的资金主

要是从亲友间调剂获得。

了解到这位经营户的需求后，绍兴银行客户经理立即向他推荐了“金捷贷（JY）”。该产品通过线上即时办理，依据风控模型系统自动计算授信额度，且贷款资金随借随还灵活方便，完全满足他错峰用款的需求。仅仅几分钟时间，该行客户经理就成功为他综合授信44万元，年利率仅为6.6%。“没想到现在银行贷款这么方便！这下好了，以后收购海鲜不用再

调剂（资金）啦！”这位经营户欣喜地说。

绍兴银行舟山分行深耕本土，以特色产品“金捷贷”为抓手支持水产品收购良性发展，帮助鲜活的水产品流向全国餐桌，为舟山的水产品收购创新发展提供了源源不断的“金融活水”。接下来，该行将持续发挥金融服务优势，以特色金融产品链接地方经济发展，以海为媒，向海而生。

警银联动 为老人止损40万元

□通讯员 唐思思

近日，杭州银行舟山定海小微支行成功拦截一起电信诈骗，为老人止损40万元。

8月5日，一位老人拿着一张定期存单来到杭州银行舟山定海小微支行营业网点要求取现40万元。该行服务经理询问取款用途，老人表示需要为朋友住院付费，追问后，老人又改口是给朋友的借款，但又对所谓朋友的基本信息无法

告知。该行服务经理继续询问现金交易方式，老人表示现金接收方是从未见面且无联系方式的陌生人。综合这些异常情况，服务经理将情况上报给该行营业经理，营业经理立即启动了警银联动机制。一方面继续通过目前频发的取现相关诈骗案例进行劝阻；另一方面，迅速联系环南派出所，将可疑情况进行了简要报告，并请求尽快派警员协助调查。同时，该行工作人员立即将老人的可疑情况告知周边兄弟

行，随后又将此情况上报至反诈中心群，加强对该笔业务关注处理。

最后，定海区反诈中心会同环南派出所对该笔取款转账缘由进行核查后发现，原来，老人接到了冒充其孙子的电话，对方谎称在外发生车祸，需要钱支付医药费，老人不疑有他，遂去银行取款。经其儿子核实，其孙子并未发生意外。民警表示该起案例为典型冒充熟人诈骗。

这起案例的成功处置，得益于

宣传“海上漂” 金融知识进海岛

□通讯员 俞欢哲

近日，为做好消费者权益保护和金融宣传教育工作，温州银行舟山新城支行聚焦“一老一少”，延伸宣传触角，来到虾峙镇，为岛上留守老人和儿童普及金融知识。

活动中，该行工作人员通过发放宣传折页等形式，细致耐心地讲解存款保险等金融知识，进一步强化了当地群众的金融认知，增强了他们预防诈骗的“免疫力”。

人工服务，让不会讲普通话的老年客户也能交流无障碍。倾力开发寿险APP“尊老模式”，让老年客户享受看得清、听得见、好理解、易操作的使用体验。

人与人相互汇聚、相互陪伴的温度，是平凡日子里、最容易感受的幸福。在善待的岁月里，国寿寿险步履不停，持续打造属于老人人们的“快乐老家”，让属于国寿的温暖随时光流逝而历久弥新。



善待的岁月里 他们“老”好了

□通讯员 郭授

中国到底有多少位老人？据国家卫健委测算，“十四五”时期，我国60岁及以上老年人口将突破3亿，2035年将突破4亿。那么，如何让老年人度过一个高质量的晚年生活？近年来，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿寿险公司”）全系统启动了适老化服务体系建设，不断优化老年群体的保险服务体验，为数以万计老年群体打造出“快乐老家”。

对晚年美好生活的预判，是对老年人最重要的关怀。中国人寿寿

险公司从产品切入，聚焦老年客户多样化的养老规划和风险保障需求，定制专属产品、丰富产品类型、助力第三支柱扩容，通过打造丰富多元的适老化产品体系提升老年群体风险保障水平。

与人口老龄化并行的是失能老人的数量正在逐年提升。为了破解失能带来的难题，被称为社保“第六险”的长期护理保险应运而生。中国人寿寿险公司在江苏、成都、广州、青岛、东营等地，协助政府部门探索形成了在全国具有影响力的长护险典型服务做法，为众多失能人家庭提供了一道

“温暖防线”。

万物互联，但并非人人互联，时代在长者与APP间划下了鸿沟。为了让老年客户便捷、满意地获取保险服务，中国人寿寿险公司全面改造各服务触点，为老年群体提供更多贴心专属服务。中国人寿寿险公司在柜面配备轮椅、老花镜、放大镜等设施，设置敬老窗口，为临柜老年人提供“一对一”陪同、优先叫号服务，为出门不便的老年人提供上门服务。在电话服务方面，在行业首推“长者来电一键接入人工”服务，配备老年人专项技能组，推出53种方言和3种少数民族语言