

聚势前行 有“宁”定好 宁波银行舟山分行成功举办“设备之家”平台发布会

□通讯员 胡海娜

为了进一步聚焦高质量发展，切实推进服务实体经济更优举措，近日，宁波银行舟山分行在定海区委区政府的大力支持下，成功举办“设备之家”产品发布会，为助力企业产业数字化转型升级提出了崭新的“波行方案”。

近年来，宁波银行不断探索并致力于为企业发展赋能，推动区域产业升级发展。今年7月，为响应国家两新改造的号召，提升区域产业的整体水平和竞争力，“设备之家”应运而生。这是全国首个“买设备、卖设备、用设备”的一站式全生态圈服务平台。

发布会上，宁波银行舟山分行详细介绍了“设备之家”平台的“10+5”全面服务体系。该体系秉持帮客户“挣到钱、省下钱、管好钱、找到钱、更有钱”的服务理念，致力于为企业提供全生态圈一站式服务。

定海区相关领导在发布会致辞中表示：“宁波银行始终秉持‘与区域共发展’的理念，围绕蓝色经济相关政策，创新系列信贷产品，为定海区海洋经济发展作出了积极的贡献。此次‘设备之家’产品发布，是其促进地方经济高质量发展的积极行动，也将为我区写好金融‘五篇大文章’事业增添新的活力。”

宁波银行舟山分行负责人在致辞中提到：“自今年1月宁波银行定海支行开业以来，我们始终立足于服务实体经济和老百姓的主责主业，不断提升服务能力和水平。我们将持续探索，协助区委区政府推动‘八八战略’走深走实，助力发展海洋经济、推进创新改革开放、增进民生福祉，为打造产业更具优势、动能更为强劲、城乡更显活力、人文更富魅力、幸福更有质感的现代化新定海贡献金融力量。”据统计，宁波银行舟山定海支行开业9个月以来，已服务区域企业超170家，个人客户超3.7万人，与定海区政府共同设计打造的东海走廊卡发行超5000张，平均每50个定海居

民中就有一人持有宁波银行的云廊卡。

此外，为强化此次发布会金融服务主旨，在定海区政府的大力支持下，宁波银行依托此次契机，开展了一场“聚势前行，有宁定好”金融高质量发展论坛。论坛特别邀请到鼎格咨询资深骨干及宁波银行投行专家进行专题授课，详细分析了各类投融资策略和宏观经济形势。

下一步，宁波银行舟山分行将在依托综合普惠、区域海洋经济领域服务优势的基础上，以更饱满的热情、更务实的作风、更专业的服务，携手定海区政府共同推动定海海洋经济高质量发展再上新台阶。

重阳送温情 适老金融呵护“银发”群体

□通讯员 王立

近日，舟山市慈善总会中国工商银行舟山分行分会组织志愿者将首批定制的近400根“工益行爱心杖”赠送分发给市社会福利中心、市普济老人公寓、普陀广安颐养护理院、市百叶颐养院等六家敬老院，为老人送上关心与温暖。

细致入微，润物无声。一直以来，工行舟山分行结合当地银发群体习惯，聚焦“春节”“重阳节”“中

秋节”等传统敬老节日，联合舟山市慈善总会等，以实际行动关爱空巢、孤寡老人，在节日期间为他们送上温暖与祝福，对于行动不便的老年客户采取上门特事特办的方式，积极践行适老优质金融服务。

重阳节当天，工行舟山定海支行前往党建共建单位马岙村，与村干部一起慰问该村困难老人，并送上米油等慰问品；工行舟山普陀支行营业室开展“工银爱相伴·情暖重阳节”活动，走入普陀区残疾人

托养中心；工行舟山嵊泗支行开展工行驿站“暖秋关爱”助老敬老志愿服务，为绿华社区幸福驿站的老人送去重阳节的问候；工行舟山金塘支行组织开展“情伴银龄·反诈助老”重阳节活动，针对老年客群做好防范电信网络诈骗宣传工作；工行舟山新城时代支行邀请到店老年人参与体验工行驿站惠民服务设施，体验爱心窗口优先办理业务，并向他们宣传反诈知识。

与此同时，该行通过加强员工

培训，提高员工对老年人的服务意识和技能。针对老年人集中办理业务高峰时期或时段，做好弹性排班，同步加强引导，帮助老年人自助使用智能设备、手机银行等线上功能，并主动关心行动不便的老年人。

下一步，工行舟山分行将继续践行国有大行的社会责任，持续探索养老金融渠道服务新模式，不断提升老年群体的金融服务体验，切实传递工行温度、书写工行大爱。

守牢涉卡犯罪防线 堵截两起可疑开户

□通讯员 孙晶晶

近日，温州银行舟山分行严把开户审核关，连续堵截两起可疑开户事件。

9月25日，张先生来到该行申请开立银行卡，声称用于海鲜生意资金周转。然而，在服务经理的详细询问下，他未能提供相关交易佐证。此外，服务经理发现他在几分钟前添加了附近另一银行工作人员的企业微信，而张先生却否认曾访问过该银行，这一行为加深了其可疑程度。最后，张先生放弃开卡，自行离开。

次日，庄先生以储蓄为由来到该行申请开卡。通过云互联查询，发现他显示为“潜在受害人”。庄先生起初表示自己在温州银行无认识的客户经理，后改称开卡用于投资股票，并称自己在街道

工作，无风险。在服务经理的询问过程中，庄先生多次以“开卡那么麻烦吗”为由回避问题。服务经理强调开卡不麻烦，但为了客户账户安全，需了解限额使用需求，并提醒股票投资中存在电信诈骗风险。最后，庄某坦白因投资股票要开多个账户转账，要求额度为5至10万元。经同意，服务经理与网点主管查看其手机上的投资APP，并建议他谨慎投资。最后，庄先生认为过程太繁琐，表示不开户并离开网点。

温州银行舟山分行始终严格执行新开户审核流程，落实“三询问、二核验、一宣传”要求，严格核实客户背景信息真实性，在提供优质服务的同时，有效防范风险，守好开户关卡，成功阻断涉诈案件的传播。

沟通“零距离” 为听障人士带去便捷服务

□通讯员 夏玲

近日，一位50岁左右的听障人士来到邮储银行星河路支行办理业务。发现这位“特殊”的客户后，大堂经理克服语言障碍，与其沟通，了解到她因为忘记银行卡密码无法取款。最后，通过该行贴心、高效的服务，她成功重置密码并取款。

据了解，该网点为了更好地

服务听障人员，一名大堂经理主动学习手语，以便与听障客户进行有效沟通。这一举措，不仅体现了邮储银行对服务质量的高度重视，更彰显了企业履行社会责任的决心。

未来，该行将继续发扬关爱弱势群体的优良传统，为客户提供更加优质、便捷的金融服务，为构建和谐社会贡献力量。

多措并举 “金融教育宣传月”走深走实

□通讯员 夏靓彬

2024年9月，中信银行积极响应国家金融监督管理总局、中国人民银行、中国证券监督管理委员会的号召，在全国各地组织开展“金融教育宣传月”活动，向社会公众传递金融为民正能量，提升消费者金融素养，持续强化金融消费者权益保护工作。

消保县城行，打通金融教育最后一公里。中信银行建立以县城网点、乡村教育基地、驻村服务点为主的宣传阵地，依托驻村干部、志愿者服务团队开展“下沉式”金融教育服务，将金融知识送到乡村百姓身边。

拓展新思路，打造金融教育新体验。中信银行将金融教育融入百姓日常生活，打造集“知识性、互动性、参与性”于一体的教育宣传活动，带动更多老百姓从被动学习向主动求知转变。

为民办实事，不断提升消保工作质效。中信银行坚持以客户需求为导向，不断完善金融惠民利民措施，多策并举为民办实事、解难题，切实提升人民群众获得感、幸福感、安全感。

针对老年人，在全国推出“零钱包”现金服务，满足老年客户小面额现金服务需求。开发

“幸福+”版老年专属手机银行APP，字体更大，内容更简洁。在网点厅堂配备无障碍设施设备，安装智慧柜台。目前，中信银行已完成1400余个网点的适老化改造，打造50家“幸福+”适老特色网点。

针对外籍人士，在17个重点城市的1357个商户百分百开通了外卡收单服务，实现3600余台ATM百分百支持外卡取现，为1200余家具备个人外汇业务资质的网点百分百开通了外币兑换服务，为麦当劳全国6000余家门店提供了外卡收单服务，发布中英文双语版《外籍来华客户金融服务手册》，为营造优质、高效、便捷的支付环境做出贡献。

针对新市民，在银行卡方面，推出了丰富的借记卡与信用卡产品；在贷款方面，针对新市民就业、创业集中的行业，推出了“用工贷”“物流贷”等融资方案；在财富管理方面，推出多样化、高灵活性的理财产品，并持续优化新市民投资决策流程。

中信银行积极践行金融工作的政治性、人民性，将传递金融消保理念与为民办实事相结合，不断探索创新金融教育宣传形式与内容，以实际行动保护好金融消费者的长远和根本利益。

联动社区 金融宣传入人心

□通讯员 范琪娇

为深入践行以人民为中心的价值取向，切实提升消费者的金融风险防范意识和金融素养，中国银行岱山支行围绕“金融为民谱新篇 守护权益防风险”的主题，开展9月“金融教育宣传月”活动。

近日，中国银行岱山支行携手

岱山镇龙头村村委为社区老人带来金融知识小课堂。活动现场，该行员工用通俗易懂的语言和生动的案例视频，重点围绕以老年人为主要目标的“养老诈骗”“非法投资理财”“非法集资”等侵犯金融消费者合法权益的违法犯罪手段，开展金融知识普及，帮助分析金融诈骗惯用伎俩，提醒老年人提升风险防

范意识，远离非法金融活动，运用正当途径守护好自身的“钱袋子”。小课堂富有趣味、寓教于乐，其间还穿插了有奖问答互动。现场居民热情高涨，争相回答问题，进一步巩固了自身对金融知识的理解和运用。

小课堂结束后，该行员工向在

场的老年人发放金融知识宣传折页，吸引众多居民前往咨询。他们通过讲解真实案例，深入浅出地普及存款保险、人民币反假等金融知识。

中国银行岱山支行将以此次活动为契机，结合地域特色、基层群众需求，开展金融教育宣传，推动金融知识进农村，擦亮金融为民底色，持续提升消费者金融素养和金融安全意识。

深学笃行共成长

□通讯员 王燕燕

近日，交通银行舟山分行开展2024年客户经理营销实战经验分享活动。活动特邀浙江工业大学经济学院特聘客座教授进行授课，现场学员积极互动，气氛热烈。

近年来，交通银行舟山分行不断健全教育培训体系，分类分级提升培训精度，坚定不移地打造一支“专业精湛、服务贴心、竞争力强”的客户经理队伍，不断升级金融服务品质。



爱“长”相伴老有所“护” 护理人才守护“夕阳红”

□记者 牟澜 通讯员 沈行春

今年起，我市每天有200多名“长护险”护理员奔波在海岛之间，穿梭在大街小巷之中。这不仅是一个新工种，也是一支点亮康养未来的新生力量。

家住定海区的81岁老人孔奶奶，是今年我市长护险的首批受益者。老人患病的一只手长期紧握拳头，护理员汪佳莹首次上门时，先陪伴聊天和转移注意力，再帮孔奶奶修剪指甲拉近距离，最后对老人患病的手关节灵活度进行康复训练。在小汪的耐心引导下，孔奶奶的手指逐渐可以伸张。

长护险的特殊之处，在于其服务供给需要依托于特定的人力资源，而护理员就是其中尤为关键的

组成部分。近年来，长护健康实行“引”“用”“留”“任”等机制，引来青年人才活水，进一步扩大上门养老的专业人才队伍，涌现了一批年轻的护理员，为康养行业注入活力。

锦旗虽轻，情义却重。自舟山开展长护险以来，护理员黄大姐已收到多位失能人员家属送的锦旗。黄大姐说，在她最初从事这项工作的時候，就给自己定了要求：对待工作要有责任心，对待失能人员要有耐心，做好每一件小事，把失能人员的需求放在第一。目前，这位支援舟山长护的衢州大姐已明确表态，将稳居舟山做好护理工作，把温暖和便利带给失能家庭。

持有本科学历的90后男护理员钱科瑜，是浙江长护健康养老有限公司舟山分公司团队的首批护理员

之一。在我市长护险政策落地并开展服务的三个月以来，他已经收到2面锦旗。其服务对象王奶奶的家属说：“每次小钱上门服务，又耐心又细心。他跟老太太聊天也不烦躁，老太太听不清他就回答好几遍，还经常教我们一些简单的康复技巧和中医养生的知识，小伙子又年轻又有文化，帮了我们很大的忙！”

目前，全市像汪佳莹、钱科瑜、黄大姐这样的持证上门护理员有221人，定点护理机构43家，且已有多名年轻大学生加入护理行业。2024年2月初，国家发布了长期照护师的职业标准，舟山市长期护理保险服务中心将积极响应国家政策，加强对护理人员的培养，吸引更多更多的社会人员从事长期照护工作。今年8月，市本级及定海区域

已有8名长护中心的专职工作人员通过中级养老护理员职业技能考试，目前长护中心养老护理员储备进度良好。2024年2月23日，我市出台《构建多层次长期护理保障体系实施方案》，建立护理服务专业人才培养机制，壮大护理职业队伍，计划到2025年，全市每万名老年人拥有持证护理员人数达到25人。

“要做好配套政策保障，打通养老护理职业发展通道，分类培养人才，构建梯次分明、结构合理的专业队伍，切实提高养老护理人员社会地位和薪酬水平，提升职业认同感。”舟市长护险经办机构人保财险分管负责人李志成坦言，高效推进长护险，共同撑起失能老人的安稳晚年，这不仅是“小家”的期盼，更是“大家”的奋斗目标。

理财速递

理财非存款,产品有风险,投资需谨慎

民泰银行舟山分行 (0580-2269262)

产品名称:	益民理财·“融合”理财计划157号
理财期限:	378天
认购期:	2024年10月10日—2024年10月16日
业绩比较基准:	2.9—3.3%
购买起点:	10000元