

做好金融“五篇大文章” 助力实施“985”行动

赛事现场服务忙 海岛金融传温情 工行舟山分行金融服务“贴身”守护市民生活

□通讯员 王立

“浙BA”篮球赛激战正酣,赛场内外的热情持续高涨。近日,在赛场周边,工行舟山普陀支行设立的金融服务点前人头攒动,成为一道别样的风景线。该行紧抓赛事契机,将金融服务延伸到了人流最密集处,截至目前已连续举办了五场特色金融服务活动。

“社保卡丢了去哪办?”赛事间隙,工行工作人员热情地为往来球

迷、周边居民解答银行卡、理财、贷款、社保卡等日常疑问,现场解决了不少燃眉之急。“边看球赛边把事办了,省心!”一位刚咨询完业务的市民感叹道。这种“零距离”的服务模式,让专业的金融支持变得触手可及。

宣讲同行,筑牢安全防线。活动现场不仅是业务办理点,更是金融知识的“流动课堂”。工作人员结合近期高发案例,用通俗语言剖析诈骗手法,提升公众“免疫力”;讲解征信知识,强调信用价值;手把手

教授假币鉴别技巧,分发实用手册。赛事带来的人气,有效转化为金融安全意识的普及。

小窗口见大情怀,海岛服务暖人心。工行舟山普陀支行的这一实践,是工行舟山分行深化服务理念的生动画影。面对舟山群岛分散、交通不便且老年客户多的特点,近年来工行舟山分行主动“靠前一步”。该行在所辖网点设立“爱心窗口”,对行动不便的老年客户提供贴心的上门服务;在嵊泗等偏远海

岛,客户经理常态化开展金融知识普及活动,走入渔村、登上渔船,用最地道的方言讲解反诈案例,只为守护好渔民兄弟的“钱袋子”。

从普陀赛事现场的“主动融入”到偏远海岛的上门服务,从智能设备的便捷高效到对特殊群体无微不至的“人文关怀”,工行舟山分行正用实际行动,将金融服务的温度传递至千岛之城的每一个角落,让“以客户为中心”的理念在海风中落地生根。

金融“活水”赋能水产养殖 精准服务推动企业转型

□通讯员 楼维娜

舟山群岛的蔚蓝海域之间,某水产养殖公司的现代化水产养殖基地活力迸发。智能化精养池内,南美白对虾自在游弋,数字化设备有序运转,产业兴、渔村美的图景徐徐展开。这背后,是民泰银行舟山分行以金融服务深度赋能海岛特色产业,与当地企业携手谱写乡村振兴篇章的务实行动。

水产养殖是舟山海岛经济的传统支柱产业,近年来,相关企业在转型升级时,常面临资金短缺的

挑战。作为当地工厂化养殖的标杆,该公司在扩大规模、推进数字化养殖的关键阶段遇到了资金周转压力。民泰银行舟山分行主动对接,迅速响应,为企业提供了500万元的综合性授信支持。其中,200万元流动资金贷款保障虾苗、饲料等日常生产环节的顺畅运行,另外300万元则专项用于支持企业引进自动化投饵系统、升级数字化管理平台,助力其从传统养殖向“智慧养殖”蜕变,为企业注入了强劲的“金融动能”。

金融支持绝非“一贷了之”,更在

于持续关注与深度服务。今年8月,民泰银行舟山分行再次深入企业一线实地走访。团队细致查看了南美白对虾数字化养殖的实际成效,围绕新规划的大黄鱼“陆海接力”项目细节进行了深入调研,从技术路径到市场前景,与企业方进行了充分的沟通。通过“面对面”的交流,该行服务团队清晰把握企业的发展脉搏,为后续优化金融服务、创新信贷产品积累了宝贵的一手资料。

这一合作模式,是民泰银行服务实体经济、助力乡村振兴战略的生动画影。民泰银行舟山分行相关

负责人表示:“支持地方特色产业发展,赋能乡村振兴,是我们义不容辞的责任。我们将继续坚守‘服务小微、深耕本土’的市场定位,持续推动金融服务下沉,围绕海岛经济特点,不断创新金融产品,优化服务流程,以更精准、更高效的金融服务,为舟山海洋经济高质量发展注入源源不断的金融‘活水’。”

未来,随着银企合作的进一步深化,民泰银行舟山分行将继续与更多本土企业携手同行,一起绘就产业兴旺、渔民富裕、海岛美丽的振兴新画卷。



幸福水饺暖社区 银社同心传温情

□通讯员 韩芳芳

“来,我帮您擀皮!这个馅儿得多放些才香!”近日,浙江稠州商业银行舟山沈家门支行工作人员走进新街未来社区,与居民共同开展“幸福水饺,情暖社区”主题活动,用热气腾腾的饺子拉近与居民的距离,用金融温度与人文关怀为老年人送上重阳节祝福。

重阳送暖 助力老人参保无忧

□通讯员 陆秋冕

10月27日,由市民政局主办的“时光不老,一路繁华”重阳节主题活动暨舟山养老服务消费季嘉年华在千年古韵的定海古城举行。太保财险舟山中心支公司受邀参与此次活动,以专业、暖心、贴心的保险服务为老年群体献上一份特别的重阳“安心礼”。

活动现场,工作人员布置展台,通过设立主题展架、发放宣传手册、开展一对一咨询讲解以及赠送实用纪念品等多种形式,吸引了众多老年人驻足咨询。针对养老保险、意外防护等问题,工作人员用通俗易懂的方言和贴近生活的实际案例,深入浅出地讲解“老年人意外伤害保险”和2026年度惠民工程“舟惠保”。重点围绕“舟

惠保”低门槛、广覆盖、高保障、政府支持等特点,详细解读参保条件、保障范围、报销比例及政府补贴政策,并现场协助老年人核对参保资格,耐心解答保费缴纳方式、理赔申请流程、就医结算衔接等实际问题,消除信息盲区,真正实现“看得懂、问得清、办得成”。不少前来咨询的老年人表示:“以前总觉得保险条款复杂,听不明白,

今天工作人员讲得清楚,还手把手教我们怎么参保,心里踏实多了。”

后续,太保财险舟山中心支公司将持续做好政策宣传与服务衔接工作,推动惠民保障政策“进社区、进养老机构、进百姓家门”,不断提升老年群体的获得感、安全感与幸福感,切实为我市老龄金融高质量发展贡献太保力量。

“助老爱老”公益行动 传递重阳温情

□通讯员 龚金燕

岁岁重阳敬老情,浓浓关爱暖人心。为弘扬中华民族尊老敬老的传统美德,在重阳佳节来临之际,人保财险舟山市分公司组织开展“助老爱老”主题公益活动,通过社区驻点服务与上门走访慰问等形式,为老人们送上节日的诚挚祝福与暖心关怀,以实际行动传递保险温度,践行企业社会责任。

10月25日上午,人保财险舟山市分公司航保中心党支部走进檀东社区参与“邻里和谐同相案、金秋笑语暖重阳”重阳节公益宣传活动,针对社区老年群体,重点普及2025年“舟惠保”相关政策及金融反诈知识,助力提升老年群体

的保险意识与防诈能力。

10月27日晚,“时光不老·一路繁花”重阳主题活动暨舟山养老消费季嘉年华活动在定海古城举办,该活动由舟山市老龄委、市民政局主办。活动现场,人保财险定海支公司工作人员为在场老年人提供保险咨询服务,并通过趣味问答、有奖竞猜等形式,向群众宣导金融反诈、反洗钱等知识。

10月28日上午,人保财险舟山市分公司营业部党支部志愿者走进惠民桥村,开展“重阳敬老暖心行”主题活动。他们与社区网格员组成慰问小组,深入村居,逐户走访村民,将生活物资送到老人手中,叮嘱他们注意天气变化,保重身体健康。

情暖重阳香满衣 泰隆敬老意更浓

□通讯员 董芷含

金秋送爽,又逢重阳。为传承“尊老、敬老、爱老”的传统美德,近日,泰隆银行定海支行携手麦乐社工走进社区,以“做香包、玩游戏、送长寿面”的暖心形式,与辖区老人们共度佳节。

活动现场,几张长桌拼起了热闹的“手工坊”,银行志愿者和麦乐社工备妥彩布、棉线、香料包,笑着迎候前来的老人。“阿姨,您先把棉絮塞进布套,我帮您穿针。”“大伯,香料别放太多,这样香味更持久。”志愿者们围在老人身边,手把手教大

家制作重阳香包。指尖翻飞间,艾草与薰衣草的清香弥漫开来,老人们互相展示着自己的作品。活动后续还设置了趣味小游戏环节,并现场分发长寿面,把温暖送到老人身边。

一枚香包藏着心意,一碗长寿面传递关怀。泰隆银行定海支行通过此次重阳公益活动,用陪伴给老人们带去了节日的欢乐,用实际行动践行着金融机构的社会责任。未来,该行将开展更多敬老活动,让关爱渗透到社区的每一个角落,让传统美德在新时代持续传递温情。

开展应急演练 守护厅堂安全

□通讯员 吴秀丽

近日,温州银行舟山分行定海支行开展了一场消防应急演练,以“真刀真枪”的实战模拟,为应对厅堂突发状况提供了专业且温暖的解决方案,充分展现了银行在保障客户权益与维护厅堂秩序方面的坚定决心与强大能力。演练过程中,该行应急小组迅速响应,层层推进启动多套预案,从情绪安抚到依法处置,环环相扣,紧张有序,最终成功化解潜在危机,展示该行应急处理流程的规范性与高效性。参与演练的员工表示,此次演练让他们感受到压力,也学会了在混乱中

保持冷静,这是对心理素质和团队协作的极限挑战。

“这次演练让我真切感受到了压力,也学会了如何在混乱中保持冷静。”参与演练的员工表示,这不仅是一次流程的操练,更是一次心理素质和团队协作的挑战。

以演促防,以练备战。温州银行舟山定海支行营业中心负责人表示,金融服务不仅要“有温度”,更要“有力度”。此次演练检验了预案的可行性,锤炼了队伍的实战能力。未来,该行将用更专业的技能、更周全的准备,筑牢厅堂安全防线,让每一位市民都能在这里感受到安心与尊重。

中国人寿浙江省分公司启动建司77周年系列活动

□通讯员 郭授

2026年,中国人寿将迎来建司77周年华诞,个人营销业务发展也将步入第30个年头。中国人寿寿险浙江省分公司于近日正式启动“三十而LI,共赢未来”客户感恩系列活动。

在启动仪式上,中国人寿寿险公司业务总监、寿险浙江省分公司党委书记、总经理叶寿华发表致辞,深情回顾了公司与浙江百姓风雨同舟的奋斗历程,衷心感谢广大客户长期以来对中国人寿的信赖和支

持。作为金融央企在浙机构,公司始终心怀“国之大者”,坚持金融工作的政治性、人民性,以服务经济社会发展和保障民生福祉为己任,多年来已累计服务客户超3000万人,机构网点覆盖11个地市、所有县(市、区)及主要乡镇,在浙投资规模超1300亿元。截至目前公司总保费已突破556亿元,2024年为浙江经济社会发展累计提供风险保额超40万亿元,理赔143.63万件,同比增长11.35%,赔付超130亿元。公司凭借卓越的服务与贡献,先后荣获“在浙金融机构支持浙江经济发展优秀单

位”“浙江受老百姓欢迎保险品牌奖”“浙江金融服务百姓好口碑”“浙江孝贤”慈善企业“高质量发展头雁奖”等多项荣誉,总保费市场份额持续位居浙江寿险市场第一。

本次启动仪式还特邀国务院参事室特约研究员、国家统计局原总经济师姚景源与到场的客户嘉宾共同展望中国经济发展的美好未来,同时提到保险业要坚守“金融为民”的初心,要紧密围绕国家金融“五篇大文章”做好规划,发挥耐心资本优势,丰富产品供给,为推动经济高质量发展贡献保险力量。

服务国家发展大局,中国人寿挺膺担当;守护人民美好生活,中国人寿笃行不怠。以此启动仪式为起点,中国人寿寿险浙江省分公司将在全省范围内陆续开展系列客户活动,始终坚持“以客户为中心”的服务理念,为浙江百姓提供更全面、更优质、更温暖的保险保障,与浙江人民携手共创更加美好的未来。



相知多年 值得托付

理财速递

理财非存款,产品有风险,投资需谨慎

工行信用卡 新客见面礼

即日起至2025年12月31日期间,成功办理我行万事达、Visa银联、运通、JCB品牌信用卡产品的新客户任意消费1笔,即具备新客礼领取资质,5个工作日后即有机会通过“e生活plus”微信小程序中的“新客有礼”专区下“爱购新客礼”活动页面,根据客户活动期内办理信用卡的品牌领取实物/虚拟礼品1件。每位新客户全部专区礼品限领1件,具体礼品以活动页面展示为准。如客户消费达标后,当月已无名额,客户可在活动期内的其他月份领取礼品。

交通银行信用卡 优惠活动享不停

中石化加油满200元减20元;活动期间,每周五、周六、周日,客户通过微信绑定交通银行信用卡在中石化指定加油站(详见线上),使用微信支付单笔实际消费满200元立减20元。每月投放800个优惠名额,每月1日更新名额。同一持卡人每月限享1次优惠。

千岛停车满3元减2元活动期间,客户通过微信绑定交通银行信用卡在“千岛停车”APP、“千岛停车”微信小程序使用微信支付实际消费满3元立减2元。每月投放2222个名额,每月1日更新名额。同一持卡人每人每日限享1次优惠,每月限享2次优惠。

以上活动至2025年12月31日结束,交通银行舟山分行太平洋信用卡持卡人参与,BOSS卡、分期卡、EMV环球卡、单位公务卡不参加本次活动。名额有限,先到先得,用完为止。详情可联系2662111。