服务上门暖人心 金融为民显担当

工行舟山分行靠前服务把业务窗口搬到生产一线

□通讯员 王立

近日，工行舟山沈家门支行为某船厂提供上门开卡服务，以高效、专业的金融服务赢得客户赞誉，生动诠释了工行舟山分行“以客户为中心”的服务理念。

据悉，该船厂地处偏远，船厂员工往返银行网点办理开卡业务十分不便。在了解到该船厂的开卡需求后，工行舟山沈家门支行迅速响应，立即抽调业务骨干组建金融服务小组，驱车前往船厂开展“一站式”金融服务。服务过程中，该行工作人员不仅高效做好开卡等金融服务，还结合船厂员工实际需求，现场开展金融知识宣讲，重点普及防范电信诈骗、银行卡安全使用等实用知识，获得船厂员工们的一致好评。

此次上门服务是舟山分行深化“金融为民”理念的又一实践。今年以来，工行舟山分行持续聚焦客户急难愁盼问题，健全常态化上门服务机制，组建金融服务队，针对偏远企业等群体提供预约上门、集中办理服务；聚焦老年客户等群体，不断优化服务流程，切实完善适老化服务；深化金融知识宣传，常态化开展反诈、银行卡安全使用、理性投资等宣传，提升群众金融素养；加强员工业务培训，提升金融服务专业化、规范化水平，持续做优做强工行舟山分行服务品牌。

下一步，工行舟山分行将进一步优化服务流程、创新服务模式，让工行的服务走进更多企业、社区，以实际行动为当地经济发展注入金融动能。

金融方舟轻骑兵绘就海岛普惠与产业发展新图景

□通讯员 乐海明

金融润海岛，服务暖民心。在人民银行舟山市分行的支持推动下，建行舟山分行以金融方舟轻骑兵之力，深化县域金融服务，护航全市七大攻坚战，用有温度、有力度的金融服务扎根海岛大地，绘就舟山普惠与产业发展新图景。

海岛老年群体防范诈骗能力普遍较为薄弱，养老骗局隐患突出。为此，建行嵊泗支行营业部以“守住养老钱”为核心常态化开展厅堂微沙龙，面向到店老人普及电信诈骗、非法集资、养老理财陷阱、账户安全等知识，手把手提升老年人风险辨别能力，从源头守住群众养老积蓄。

针对高龄、重病老人出行不便的痛点，建行舟山分行张富清金融服务队主动上门、随叫随到。今年5月，市民周大爷紧急求助，卧床老伴遗忘存折密码，急需资金就医。服务队当日上门核验身份、确认意愿，仅二十分钟就合规完成密码重置，同步普及安全用卡知识。高效暖心的服务解决群众燃眉之急，客户顺利支取治疗费，真切感受到建行为民办实事的初心。

立足舟山产业特色，建行舟山分行金融方舟轻骑兵精准对接制造业、船舶海工、科创企业。近两年，该行累计为新材料、生物能源等重点制造项目批复授信金额合计近16亿元，其中投放2.65亿元用于对可持续航空燃料项目的金融支持，为该浙江省重点项目顺利开工建设提供了坚实可靠的资金保障，是建行舟山分行深耕绿色金融、服务地方高质量发展的生动实践。此外，该行深度服务辖内水产等特色制造领域本土龙头企业，累计投放信贷近2亿元，推动“蓝色经济”发展，聚焦“产业强海”激活海洋产业新动能。资本市场服务同步发力，落地上市公司募资专户，归集募集资金超2亿元。聚焦舟山海洋特色，获批船舶海工授信2.3亿元，助力海洋产业集群提质升级。

未来，建行舟山分行“金融方舟轻骑兵”将持续发力，护航全市七大攻坚战：做老年群众的金融守护者，做适老服务的践行者；做实体经济的金融后盾，做海岛产业发展的助推者，以金融担当服务舟山民生与地方经济高质量发展。

线上线下同步发力 深耕普惠服务惠企利民

□通讯员 赵羚璇

近日，农行舟山分行开展了以“金融标准，为民利企”为主题的活动，围绕年度重点宣传推广金融标准清单，向公众普及金融标准化知识，集中展示金融标准在支持普惠金融、服务实体经济、提升客户体验、助力做好“五篇大文章”、金融标准国际化等方面的贯彻成效。

该行根据网点实际情况和公众需求，制定宣传实施方案，认真落实部署各项工作，在内网门户网站主页展示相关金融标准，印制发放“金融标准，为民利企”主题海报、图片。

活动以线上与线下相结合的形式展开。线上，该行在内网门户网站发布关于“金融标准，为民利企”的宣传信息，以醒目方式提供相关标准的下载链接。在线下，安排网点大堂经理现场宣传“金融标准，为民利企”相关标准，并开辟活动展示区，将相关海报和图片摆放于营业场所醒目区域，同时通过网点显示屏、多媒体电视等电子渠道加强重点金融标准宣传，引起金融消费者的注意，激发学习兴趣。

农行舟山分行辖内29个网点全部参加本次活动，共计发放各类宣传资料2300余份，取得了较好的宣传效果和社会效应，切实提升了员工对相关标准的掌握能力，增强社会公众的金融标准意识。



雅韵润童心 礼学伴成长

□通讯员 颜榕

近日，泰隆银行临城支行联合公益学堂，面向辖区小学生开展国学诵读与传统礼仪体验活动，带领孩子们品读《学庸论语》，沉浸式感受中华礼仪之美，同时借活动契机向陪同到场的家长普及反诈、反洗钱等金融知识，把普惠金融宣传融入国学课堂，以文化赋能普惠服务，拉近与社区居民的距离。

中国人寿发布三季度业绩 价值创造能力领跑行业

□通讯员 郭授

10月30日晚间，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿”）公布了第三季度业绩报告。

前三季度，中国人寿积极做好金融“五篇大文章”，聚焦长期价值创造和效益提升，全渠道经营协同发力，业务发展稳中有进。资产负债联动持续深化，市场领先地位稳固向好，发展韧性不断彰显，长期竞争优势进一步巩固。

新业务价值、十年期及以上首年期交保费规模及占首年期交保费的比重持续领跑，总保费、首年期交保费稳居首位。前三季度，中国人寿实现总保费6761.44亿元，同比增长1.0%。持续深化产品供给和业务多元化发展策略，人寿保险、年金保险、健康保险新单保费比重分别为22.74%、41.30%、32.20%。科学管理负债成本，持续提升资源集约利用效能，新业务负债保证成本及存量业务负债保证成本实现双下降，新业务价值实现较快增长，在上年同期基础上提升13.1%。

实现总投资收益1901.77亿元，总投资收益率达3.23%，位居行业前列。前三季度，债券市场利率持续走低，股票市场波动加大。中国人寿坚持资产负债匹配管理和长期投资、价值投资、稳健投资理念，根据市场情况持续优化大类资产配置，保持投资穿越周期的战略定力，并不断增强应对市场变化的能力，实现总投资收益1901.77亿元，总投资收益率达3.23%，近20年平均投资收益率达5.15%。

剔除公开市场权益等短期波动影响后的净利润达人民币942.20亿元，实现同比15.8%较快增长。截至三季度末，中国人寿总资产达人民币81526.47亿元，投资资产达人民币79953.32亿元，较2025年底分别增长7.4%、7.7%；净资产达人民币6658.80亿元，较2025年底增长9.4%。前三季度，中国人寿实现归属于母公司股东的净利润894.30亿元；剔除公开市场权益等短期波动影响后的净利润为人民币942.20亿元，实现同比15.8%的较快增长。发展韧性不断彰显，长期经营优势进一步巩固。

总销售人力超66万人，队伍规模稳居行业首位，队伍建设质效不断提升。前三季度，中国人寿以质升量稳为总基调，聚焦“增量做优、存量做强”目标，加快推进销售队伍职业化、专业化、年轻化转型，坚持销售队伍分类建设和专业化发展，强化立体优增与分阶育成，绩优人力、优增人力同比提升明显。

展望未来，中国人寿表示，将坚持以客户为中心，深入践行“三坚持”“三提升”“三突破”高质量发展核心思路，不断深化资产负债联动，稳步推进康养生态建设，全面推动数智变革，强化风险防控，以改革发展新成效推动综合实力再上新台阶，奋力实现“十五五”良好开局。

中国人寿 CHINA LIFE
相知多年 值得托付

金融“活水”润海岛 共富航船启新程

□通讯员 陈东 朱虹

近日，嵊山镇民生滚装船“嵊山共富1号”圆满完成首航，标志着全市首例村村抱团打造海上物流船只项目正式落地投用。嵊泗农商银行以精准信贷支持、暖心配套服务，为海岛强村富民注入金融“活水”。

嵊山镇地处嵊泗县东部，小岛分散，岛际运输依赖民生航班，运力不足、成本偏高制约渔货外销、民生保供与村集体增收。为补齐短板，去年4月，四个行政村抱团联营，组建嵊泗县百年渔场经济开发有限公司，启动滚装船建造项目。嵊泗农商银行主动靠前、精准对接，量身定制信贷方案，投放专项贷款保障船只顺利完工，并多方协调、疏通堵点，助力“共富船”如期首航。

首航当天，“嵊山共富1号”从三江码头启航，历经6个多小时航行抵达嵊山镇码头，4辆满载物资车辆有序驶出。投运后，该船将有效补齐嵊山镇海上货运短板，常态化开展生活垃圾外运、生活物资投送、渔货直达转运，简化流程、压缩时长、降低成本。运营收益按持股比例返还各村，重点带动壁下等薄弱村增收。

此次村村抱团兴业、金融精准赋能的新模式，是嵊泗农商银行金融助力海岛乡村振兴的生动实践。下一步，该行将持续深耕普惠金融，精准对接乡村产业、民生基建需求，以金融力量护航海岛共富事业稳步前行。

以练促防强处置 反诈护民守底线

□通讯员 吴秀丽

近日，温州银行舟山岱山支行组织开展冒名银行业务营销电话投诉处置情景模拟演练，以实战化演练打磨服务处置能力，进一步夯实支行金融风险防控与客户服务管理基础。

本次情景模拟以真实潜在风险场景为蓝本，完整还原客户接到自称银行工作人员的营销电话、对方要求提供个人身份信息并在线查询授信额度，客户敏锐察觉风险后前往网点投诉核实的全过程。

演练严格按照标准化处置流程推进，环环相扣、层层把关。网点接待人员第一时间安抚客户情绪，耐心倾听来电全过程，综合研判来电属于正规业务营销还是电信诈骗。工作人员现场讲解银行规范营销渠道、官方联系电话及授信业务办理流程，帮助客户分清正规金融服务与冒名虚假营销。结合可疑来电案例，现场开展反诈提醒，重点告知客户妥善保管隐私内容，遇可疑电话务必通过银行官方渠道核验，指导其保存通话录音、聊天记录等相关资料，做好证据留存，一旦确属诈骗，为公安等部门后续调查取证提供有力支撑。

此次情景模拟演练，是温州银行舟山岱山支行坚持“以客户为中心”、统筹提升服务质效与风险防控能力的重要举措。未来，该行将持续常态化开展各类客户投诉处置、金融反诈情景模拟演练，用心守护辖区群众的“钱袋子”，努力营造安全、安心的县域金融服务环境。

十四年相伴同行 助力新能源产业高质量发展

□通讯员 费杰

近日，由中信银行牵头主承销的浙江华友钴业股份有限公司（下称“华友钴业”）2026年度第十二期超短期融资券（26华友钴业SCP012）成功发行。至此，华友钴业2026年度债券发行规模首次突破100亿元，位列浙江省民营企业第三位。

二十余载深耕，华友钴业步履不停。以钴产品加工为起点，沿产业链双向延伸：向上布局钴、镍、锂海外资源，向下拓展前驱体与正极材料，并以动力电池回收补齐产业链闭环，以“上控资源、下拓市场、中提能力”的发展思路，成长为全球新能源锂电材料的龙头。产业硬实力，正是债券市场资金持续青睐企业的根本原因，也是百亿直融得以落地的底层支撑。

2012年，华友钴业在银行间市场发行首单债券，自这一年起，中信银行杭州分行作为最早服务企业债券融资的机构之一，开启长达十四年的同行相伴。2026年8月，华友钴业成功获得AAA主体信用评级，拓宽了企业中长期限债券发行空间，也为发行利率持续走低创造了条件。对华友钴业，年度债券百亿融资是产业竞争力的缩影；对中信银行杭州分行，陪伴实体企业实现年度百亿发债，是一段意义深远的同行征程。未来，中信银行杭州分行将继续发挥直接融资优势，协助华友钴业持续挖掘债务结构优化空间、降低财务成本，为新能源锂电材料产业高质量发展注入持续金融动能。

理财速递

理财非存款，产品有风险，投资需谨慎

工行信用卡 爱购新客礼

2026年2月1日至12月31日期间，成功办理工行银联、万事达、Visa、运通、JCB品牌信用卡产品并完成首单消费的新客户，在完成首单消费5个工作日后即有机会通过“e生活plus”微信小程序—“新客有礼”专区—“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或虚拟礼品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，可在活动期其他月份领取礼品。

交通银行信用卡“惠”动岛城优惠抢券

2026年10月1日起至12月31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，抢美食、加油代金券。上月消费满6000元，可在买单吧“惠生活”专区抢30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。