

浙商银行嘉兴分行 创新国债宣传模式 金融惠民“零距离”

■商哲

围绕金融“五篇大文章”工作部署,浙商银行嘉兴分行(以下简称“浙商银行”)紧扣人民银行嘉兴市分行关于把储蓄国债作为推动和发展“养老金融”重要一环的工作要求,积极探索宣传新模式,让国债服务“声”入人心、“贴”近群众。去年以来,浙商银行金融顾问多次依托FM104.1《点石财经》平台开展国债宣传,四度亮相直播间,以生动的互动形式向市民讲解国债知识。6月起,更是同步将宣传触角延伸至基层,持续开展“国债下乡”“进街道”“进社区”宣教活动。以线上直播与线下宣传相结合的方式,切实提升了国债服务的可得性与满意度。2025年,浙商银行在全市范围内实现储蓄国债销售额同比增长12.31%,其中,乡镇及以下销售额占比50.02%,较去年同期提高23.89个百分点。

国债陪伴银发岁月
稳享“金边”晚年

浙商银行抓住国债“适老

化”“养老性”的特性,重点向广大老年群体进行金融普及。7月,浙商银行与海宁市老干部活动中心举行了“双银护航,融汇未来——银色家园”签约仪式。“国债知识课堂”成为老干部活动中心的常设课,宣传专栏里放置国债宣传手册,为活动中心的老年群体提供“金融陪伴”。在最新一期的“国债陪伴银发岁月、稳享‘金边’晚年”主题沙龙活动中,忠实拥趸们纷纷畅谈自己的“国债经”。

“国债是国家给的养老金保障,信用顶格,收益稳定,到期本息全拿。”陈师傅是一名退休的机械工程师,他严谨务实的个性在老年中心深受大家的信任,“我买国债好多年了,家里有一沓国债凭证。养老金放在国债里,本金利息都不用操心,我就安安心心地享受退休时光。”

“最近利息下行,存款利息低、理财不保本、股票波动大,资金盘、保健品这些又盯着骗我们老年人的钱。”李阿姨振振有词地分析道,“比较下来,还是国债

最靠谱,他给我们的养老钱包上了‘安全锁’,也是我们晚年生活的‘底气桩’,投在国债里就像吃了‘定心丸’一样安心。”

“投资国债也是积少成多的过程。这几年,我用国债的利息钱出去旅游,给子孙孙女零花钱、补贴家里各种开销,让我感觉老有所为!”李叔叔骄傲地说道。

这每一笔国债投资的背后,是一步步老年人老有所养、老有所乐的中国特色养老保障体系的生动写照。

当市场的波动成了常态,国债以“国家信用+稳收益”的底色,成了银发群体的养老金融“金边盾”:它不仅守住了养老钱的安全,更让普通老人的晚年,多了份“靠国家、稳生活”的踏实与温暖。

储蓄国债下乡

小镇服务到家

近几年,“国债”乘着乡村振兴的春风,吹进了西塘桥镇,也悄然走入小镇居民的心间。浙商银行大力推进储蓄国债下乡宣传,为乡村振兴提供稳健的金

融守护。浙商银行组建国债下乡宣传队,时常下镇里与居民们闲话拉家常。没有刻板的宣讲,而是尊重大家的风险偏好,用地道的本地话把国债“信用高、安全稳、收益好”说给大家听。“这是把钱放在国家的口袋里,国家给大家发利息,保本的!”“你存10万元五年期的,一年有1700元的利息,五年可以拿8500元利息”“100块钱就可以买国债,有多余的钱就可以买一点,就像咱地里的庄稼,稳稳当当慢慢收,连本带利拿到手。”在潜移默化的宣传中,居民们对国债越来越感兴趣。

浙商银行持续升级购债服务,推出了“储蓄国债下乡、小镇服务到家”的暖心举措:电子式国债发售期内,提供上门辅导客户手机购债、“一对一线上提醒购债”等服务,让客户不跑腿省心购,凭证式发售期间,主动上门了解购买需求、提前预约取号,减少客户等待时间,确保都能买到国债。一套“组合拳”下来,“国债收益稳定、投资安全便利”的印象深深烙在小镇居民心

中,居民们慢慢养成了投资国债的习惯。

俞阿姨就是其中的一位。当时正碰上国债宣传队下乡,俞阿姨正愁钱怎么投资稳当,国债宣传员热心地为俞阿姨介绍国债的投资优势。在今年6月电子式国债开售首日,浙商银行的金融顾问早早就来到了俞阿姨家里,手把手教俞阿姨如何在网上银行上认购国债,顺利认购了100万元3年期国债。“网上购买真是方便,以后我随手可以买一点,我努力挣钱,钱自己也在生钱!”俞阿姨洋溢着幸福的笑容。

国债的稳健优势搭配银行的温暖服务,西塘桥镇的银行网点里,国债成了“热门产品”。张大叔揣着卖小龙虾的收入,在外读大学的女儿买了5年期国债;“等她毕业正好到期,能帮衬着买房。”李奶奶把攒了十年的养老金换成国债,逢人就说“这下连吃药钱都稳当了”……一笔笔“安心国债”默默守护着小镇居民的财富,在乡村振兴的暖意里,国债助力古镇水乡结出共同富裕的“果实”。

建行海盐支行 “云速递”上门服务 让银发生活更便利

■徐晓栋

“没想到手机点一点,银行就上门补好了社保卡!”近日,海盐武原街道82岁的张奶奶通过建行生活App“云速递”功能成功预约上门服务,解决了因腿脚不便无法办理业务的难题。这一场景正是建行海盐支行深化适老化服务的缩影。通过数字化手段与人性化服务的融合,以“云速递”为纽带,将金融关怀精准送达老年群体,诠释了“服务无边界”的承诺。

科技破局:一键预约化解“出门难”

针对老年人“行动不便、数字鸿沟”等痛点,建行海盐支行依托建行生活App平台,创新推出“云速递”预约上门服务。老年客户或家属只需通过“浙江长者服务”专区提交需求、上传材料,即可实现全流程线上操作。工作人员接到申请后,会携带便携式智能终端上门办理社保卡补办、密码重置等业务,免去客户往返奔波之苦。这种“线上申请+线下服务”模式,既保障了业务合规性,又大幅提升了效率,让老年人在数字化浪潮中感受到“指尖便利”。

服务升温:从“最后一公里”到“零距离”

建行海盐支行各网点的上门服务小组,均配备移动终端设备,常态化响应特殊客户需求。例如,为卧床老人办理医保卡挂失、为偏远农户激活养老金账户等。工作人员不仅完成业务办理,还会耐心指导家属使用智能设备,延伸服务链条。这种“急客户所急”的态度,赢得了“贴心银行”的口碑。

长效赋能:构建适老服务生态圈

除上门服务外,建行海盐支行还通过“银发港湾课堂”普及防诈骗知识、联合医疗机构开展义诊活动,形成“金融+健康+教育”多维服务体系。未来,计划进一步优化“云速递”功能,扩大服务覆盖范围,同时加强社区合作,打造“15分钟便民服务圈”,让更多老年人共享金融科技红利。

从柜台到床边,从线下到云端,建行海盐支行以“云速递”为支点,撬动了适老化服务的深度变革。正如一位受益老人所言:“建行的服务,就像冬天的暖阳,照进了我们心里。”

中信银行杭州分行 落地浙江省首批 绿色外债试点业务

■陆洁

12月5日,在国家外汇管理局浙江省分局的支持和指导下,中信银行杭州分行为衢州地区太阳能利用装备制造企业成功落地浙江省首批绿色外债试点业务。此次业务的顺利开展,不仅为省内绿色产业制造升级注入跨境融资新动能,更标志着中信银行在绿色金融跨境服务领域实现新突破,以专业创新践行金融服务“双碳”战略的使命担当。

为深入贯彻党中央、国务院决策部署,积极支持绿色金融发展,推动做好外汇管理服务金融“五篇大文章”,国家外汇管理局浙江省分局出台《浙江省绿色外债试点业务指引(试行)》,新政主要针对符合条件的境内非金融企业借入外债专用账户于中国人民银行等部门相关规定的绿色发展或低碳转型项目,允许这类项目更多占用企业全口径跨境融资风险加权余额,进一步强化了外汇管理对实体经济的支撑作用,为绿色产业跨境融资搭建起高效便捷的政策桥梁。

本次落地试点业务的衢州地区企业深耕新能源领域,专注于高效光伏电池、组件封装技术、系统应用和研发与制造,以及光伏系统的应用推广,致力于成为领先的新能源解决方案服务商,是浙江“未来工厂”、国家级高新技术企业,也是央企战略投资企业。

在日常营销过程中,中信银行杭州分行精准捕捉到该企业境外成员企业拟向境内公司提供融资的核心需求,迅速响应绿色外债试点新政,为企业量身定制了跨境综合金融服务方案。从新政解读、绿色项目标准认定、外债额度测算,到融资合同签署、外汇登记,再到外债资金汇入与汇率管理,提供了全流程、一体化的专业服务方案。最终,在新政落地实施的首日,顺利完成首笔绿色外债试点业务的外汇登记工作。本次绿色外债资金将用于N型双面双玻光伏组件的生产,后续产品将用于林光互补光伏发电项目,助力区域可再生能源开发与生态保护协同发展。

该笔绿色外债试点业务的成功落地,充分体现了中信银行杭州分行在新形势下跨境金融服务领域的专业实力和服务水平,有力彰显了中信银行在绿色金融领域的创新引领能力和“双碳”战略的主动担当。未来,杭州分行将持续以“领先的外汇服务银行”战略为指引,持续提升跨境金融综合服务能力,为浙江经济高质量发展贡献中信力量。

邮储银行桐乡市支行:金融赋能乡村振兴

■沈佳怡

“三农”工作是保障粮食安全、稳定经济社会发展大局、实现共同富裕的根基与关键支撑。去年以来,邮储银行桐乡市支行始终坚持党建引领,坚守服务“三农”初心,深耕金融“五篇大文章”,源源不断为乡村振兴注入金融“活水”,以专业金融服务赋能农业强、农村美、农民富,交出了一份成色十足的乡村振兴答卷。

聚焦特色农业产业发展,邮储银行桐乡市支行精准锚定水稻、菊花等当地优势产业,为农产品种植、加工、销售全产业链主体提供全方位信贷支持,靶向破解小微企业和农户“缺抵押、审批慢”的融资痛点。针对种粮大户、合作社、农户等主体的多样化金融需求,该行创新推出“极速贷信用”等特色信贷产品。这类产品紧扣种粮大户在生产、收购、仓储等关键环节的资金需求,量身打造出额度高、利率低、审批快的专属服务。

在优化金融服务质效上,邮储银行桐乡市支行打出一套“组合拳”。

一方面,与当地农业农村局深化银政合作,签订合作协议并组建专项小组,对农业农村局下发的种粮大户及家庭农场客户白名单实现全覆盖对接。

同步开通绿色服务通道,叠加省财政优惠贴息政策,优先处理种粮大户的贷款申请、业务咨询以及粮食生产贷款贴息申报,让普

惠金融的红利实实在在落到农户手中;另一方面,大力推广线上申贷、还款等便捷服务,实现农户足不出户办理银行业务,有效节省时间与经济成本。

此外,该行创新打造全覆盖作业模式,选派党员干部组建党员先锋队,带着产品手册和授信资料深入田间地头、加工车间、养殖基地,开展“地毯式”走访调研,精准对接农户、家庭农场、专业合作社等主体的金融需求,面对面宣讲惠农政策,靶向破解服

务堵点,全面提升农村金融服务的覆盖面与触达率。截至目前,邮储银行桐乡市支行涉农贷款余额已高达85亿元。

未来,邮储银行桐乡市支行将持续深化乡村振兴金融服务,在产品创新上持续发力,在服务质量上迭代升级,在渠道覆盖上不断延伸,以更优质的金融供给、更充沛的金融“活水”滋养乡村振兴沃土,为绘就乡村全面振兴的美好画卷贡献坚实的金融力量。

农行秀洲支行: “浓”情服务暖人心 上门兑换解民忧

■龙航

寒冬时节,便民服务不停步。为切实解决商户与居民的实际需求,近日,农行秀洲支行主动延伸金融服务触角,推出“上门兑换零钱”便民行动。不仅精准化解决辖区内新开商户的零钱短缺难题,更以专业贴心的附加服务,赢得商户与群众的一致赞誉。

作为扎根地方的金融机构,农行秀洲支行始终以“便民、利民、惠民”为导向,在日常商户走访中,敏锐捕捉到辖区新开商户的迫切需求:因开业促销吸引大量客流,找零用的零钱需求急剧攀升,但商户老板忙于统筹开业事宜,根本无暇前往银行兑换。了解情况后,该行第一时间响应,迅速启动“上门兑换零钱”服务方案,用实际行动践行“我为群众办实事”的承诺。

服务前,工作人员与商户精

准对接,详细确认所需零钱的面额、数量,提前筹备足额的1元、5元、10元小额纸币及硬币,确保服务高效落地。上门服务时,工作人员一边有条不紊地为商户办理兑换业务,一边结合商户日常经营场景,主动普及实用金融知识,用通俗易懂的语言讲解假币的常见特征与辨别技巧,手把手

指导如何正确处理残破币,提醒商户在日常交易中防范金融风险。

“银行上门送零钱,真是解了我的燃眉之急!还教会我们辨假币,太贴心了!”商户老板握着工作人员的手连连致谢。现场不少顾客也被这一便民举措吸引,纷纷上前兑换零钱。“本来还想着抽时间去银行换零钱,没想到在这里就能办,还

学到了实用技巧,省时又省心!”刚兑换完零钱的顾客满意地说道。

此次上门兑换零钱服务,是农行秀洲支行延伸金融服务触角的生动实践。未来,该行将持续聚焦群众“急难愁盼”,把便民服务做细做实,让金融服务更贴近生活、贴近群众,以专业高效的服务为地方民生发展注入更多金融温暖。

民泰银行嘉兴分行:小生意里的金融“温度”

■杨近 袁敏 邹文杰 朱张婷

遍布城乡的小生意是实体经济的重要组成,更是普通人的生计依托。然而,资金周转的难题、扩大经营的瓶颈,往往成为这些小生意成长的“绊脚石”。民泰银行嘉兴分行聚焦这一痛点,积极为裁缝铺、餐馆、宾馆等各类小商户纾困解难、赋能续航。

针脚里的生计托底

陈大姐的裁缝铺在平湖关帝庙老街已经开了五年,凭借精湛手艺与实惠价格,攒下了不少熟客,街坊邻里的孩童新衣、老人棉袄大多出自她的手。然而,一场变故打乱了小店的经营节奏——丈夫意外摔伤腿部,不仅耗尽家中积蓄,更断了一份重要的收入来源。年关将至,房东提出上涨次年房租,老客户预订的春节童装亟待开工,陈大姐两度

前往银行申请贷款,却因缺乏抵押物、流水不稳定接连碰壁。

就在陈大姐一筹莫展之际,民泰银行嘉兴平湖支行客户经理小袁的到访,为她带来了转机。见陈大姐面带愁容,小袁主动关切询问近况,耐心听完她的难处,指着裁缝台上的样衣说:“您的手艺就是最好的招牌!我行的经营贷产品,专门面向个体工商户,无需抵押,凭借经营记录与良好信用即可申请。”

尽管半信半疑,但陈大姐还是抱着试一试的心态答应下来。次日一早,小袁便带着相关材料上门服务,当场协助陈大姐提交了贷款申请。“您放心等候,最快明天就能出审批结果。”小袁的承诺,让陈大姐悬着的心稍稍落定。

不出所料,第二天下午,小袁便通知陈大姐办理贷款签约。手续办结后,8万元贷款迅速到账。拿到资金的陈大姐第一时间结清房租,转身奔赴面料市场选购原料。沉寂多日的裁缝铺里,再次响起熟悉的“哒哒”声……

烟火中的爱心续航

海盐县具望海合位餐饮中心凭借地道风味与周到服务,成为食客心中的“宝藏小店”,店主吴先生心中还藏着一份公益心愿——为片区老人配送营养餐食。

为响应政府公益助餐计划,吴先生积极筹备相关服务事宜,然而购置配送车辆、扩充服务团队、储备餐饮食材等前期投入,合计需资金30万元。一边是亟待落地的公益责任,一边是店铺日常运营的流动资金需求,资金缺口让爱心之路步履维艰。

就在吴先生发愁的时候,民

泰银行嘉兴海盐支行的“随e行”经营贷为他带来了希望。客户

经理小邹得知其需求后主动上门服务,考察店铺经营状况,更被他心系老人的诚意打动。“您的公益之心值得点赞,我们一定全力支持!”小邹说道。仅用一天时间,一套量身定制的贷款方案便成功落地生效。

金融“活水”精准浇灌,吴先生迅速配齐配送车辆、扩充服务团队,完善了助餐全链条服务。如今,片区内300多位老人,每天都能准时收到一份热气腾腾的营养餐食。餐饮中心的营业额也稳步提升,公益助餐的覆盖范围也在持续扩大。

老店里的新生赋能

嘉善安泰宾馆是嘉善当地一家老牌宾馆,已经营12年。然而,随着消费市场发展,宾馆陈旧的设施设备与单一的服务模式逐渐失去竞争力,客源悄然流失,经营业绩随之下滑。管理层决定启动全面装修改造工程,可

150万元的资金缺口,让转型升级的计划迟迟难以落地。

民泰银行嘉兴嘉善支行客户经理小朱在走访过程中,了解到了宾馆的迫切需求。支行服务小组随即对宾馆经营历史、财务状况展开调研,全面掌握宾馆改造的资金需求与发展规划,短短数日,150万元贷款便顺利到账。安泰宾馆第一时间启动改造工程,投入打造雅致的装修风格,搭建完备的服务体系,重聚烟火气,迎来发展新契机。

从裁缝铺、餐饮店到宾馆,遍布城乡的小生意承载着家庭生计与梦想,是实体经济的鲜活力量。民泰银行嘉兴分行以“一企一策”精准赋能,用便捷信贷破解小微资金难题,以专业服务传递金融温度,让金融成为助小生意渡难关、谋发展的“暖心剂”“及时雨”。

工行海盐支行助力普惠金融扎根乡村

■马雯婷

去年以来,工行海盐支行深化与全县各乡镇街道党政部门的联动合作,以“村社e贷”产品为核心抓手,精准解决村级股份经济合作社融资需求,为服务乡村振兴注入动力。

在合作机制构建上,该行主动与各乡镇街道农经办、经发办建立常态化对接渠道,形成“三方联动”工作闭环:一是信息共

享联动,该行结合辖区内村级股份经济合作社的产业规划、项目进展及融资需求,建立“村社服务台账”,实现需求精准画像;二是服务下沉联动,联合乡镇街道开展“金融赋能乡村”行动,组建“支行普惠专员+乡镇联络员+村社对接人”服务小组,累计深入23个村社开展“村社e贷”宣讲,现场解答贷款额度、利率、审批流程等疑问,破除基层融资“信息壁垒”;三是问题解决联动,针

对部分村社在材料准备上的难点,联合乡镇街道职能部门提供指导,协助完善申请材料,确保融资需求高效响应。

在业务推进与成效转化上,该行以“简化流程、提速增效”为核心,将“村社e贷”的服务优势与乡镇街道的基层治理

优势深度融合:一方面,优化内部审批机制,对乡镇街道推荐的优质村社项目开通“绿色审批通道”,将审批周期压缩至33个;贷款余额达1.16亿元,较年初净增1.02亿元,切实将金融“活水”转化为壮大村级集体经济、改善农村民生的实效。

后续,该行将持续深化与乡镇街道党政部门的联动,进一步扩大“村社e贷”服务覆盖面,探索将村社信用评价、项目收益等纳入授信参考维度,优化产品适配性,同时加大对乡镇村社的服务力度,为普惠金融高质量发展与乡村全面振兴贡献更多工作力量。