

扇载非遗韵 金融护万家 农业银行海盐县支行暖心守护百姓“钱袋子”

■图/文 曾笑蕾

7月18日，农业银行海盐县支行依托当地新时代文明实践中心，创新推出“非遗剪纸+手工制扇”沉浸式主题活动，将传统民俗文化

与金融宣教深度融合，在趣味互动中普及存款保险知识，筑牢居民金融安全防护网。

本次活动深耕本土非遗文化魅力，以手工团扇DIY为载体，让抽象的存款保险知识变得可视、可感、可记忆。活动前期，支行工作人员精心备好空白扇面、彩纸、刻刀、胶水等物料，邀约市民客户一同参与手工创作。

在非遗体验环节，工作人员化身



金融讲解员，手把手指导大家裁剪纹样、装点扇面，在裁、剪、粘、贴的手工创作过程中，潜移默化开展金融科普。借着轻松融洽的现场氛围，工作人员用通俗直白的语言，细致讲解存款保险保障范围、赔付限额、适用机构等核心要点，耐心解答群众关心的



存款安全、资金保障、理财误区等热点问题。

一把把亲手制作的剪纸团扇，承载着非遗文脉的厚重底蕴，也镌刻着国有大行金融为民的郑重承诺。参与者在沉浸式手工体验中轻松理解专业金融政策，有效拉近了公众与金融知识的距离，推动存款保险理念润物无声地深入人心。此次活动既传承弘扬了地方非遗文化，也打通了金融知识宣传“最后一公里”，实现文化传播与金融宣教双向赋能。

下一步，农业银行海盐县支行将持续创新宣传形式，深耕普惠金融服务，持续推出有温度、有新意、接地气的金融科普活动，以匠心传文脉，以初心护民生，全力守护广大群众的存款安全与财产权益。

建行平湖南市支行： 跨越百里践初心 贴心服务暖人心

■陈纪平

“太感谢你们了，我从外地赶过来，本来还担心这么复杂的业务办不完，没想到你们这么负责，连午饭都顾不上吃，真的太感动了！”近日，一位来自一百多公里外的客户王先生对建行平湖南市支行工作人员表达了由衷的感激之情。

故事源于一次特殊的遗产继承业务需求。家住外地的王先生，驾车百余公里，专程来到建行平湖南市支行寻求帮助。遗产继承相关业务繁琐且耗时，它涉及到大量的文件审

查、资料整理以及多方确认等步骤。而此次客户携带的部分关键材料还需后续补充完善，无疑增加了业务办理的难度。

简单了解王先生的情况后，支行工作人员第一时间安抚客户长途奔波的疲惫，耐心倾听其诉求，仔细梳理业务办理的核心要点，迅速制定出一套详尽的解决方案。为了确保客户能够一次性完成所有必要程序，避免往返奔波，柜员毅然放弃午休时间，全身心投入业务办理之中。

接下来的四小时内，柜员细心地翻阅每一页材料，逐一核实每一个细

节，确保无一遗漏。同时，她还还不厌其烦地向王先生解释每一环节的操作流程、可能遇到的风险点以及未来可能需要补充的资料，力求使王先生对整个过程有一个全面清晰的认识。其间，王先生多次提出让柜员先去吃饭，都被婉言拒绝。“您特地从外地赶来，不易之处我们感同身受。我们尽快帮您办好，您也能早点返程。”简单的话语背后，蕴含的是对客户深深的关怀与责任感。

支行工作人员的高效办理和贴心服务，使原本错综复杂的遗产继承业务得以圆满办理。当王先生手握业务

受理凭证的那一刹那，心中的激动与感慨难以言表。他对柜员认真负责、爱岗敬业的工作态度和

专业高效、贴心周到的服务给予了高度评价。这一份跨越百里的温情，让他深刻体会到了金融服务的本质——以人为本，用心传递每一份温暖。

建行平湖南市支行以精湛的业务能力、饱满的热情和细致入微的服务，将每一位客户的需求放在首位，在客户与金融机构之间架起了一座坚固的信任桥梁，编织出金融服务领域中最亮丽的风景线，让每一位客户都能感受到源自内心的温暖与尊重。

白银“以租代买”年省成本2000万元 中信银行创新方案为嘉兴企业减负避险

■钟 信

近期贵金属价格起伏不定，不少需要使用白银生产的制造企业犯了难：大量资金拿来囤原料，资金周转紧张，一旦银价下跌，库存还面临缩水风险。面对行业共性难题，中信银行嘉兴分行推出创新金融方案，落地租借规模近60吨的大型工业白银租借标杆项目，帮助区域龙头制造企业化解经营难题，同时，每年可为企业省下综合成本近2000万元。

据了解，这家合作企业是国内细分领域上市龙头，生产过程中需

要长期使用白银充当催化剂。企业特殊的工艺特点，意味着白银只是参与生产反应，并不会被消耗。过去企业只能自掏腰包大批量采购白银存放，巨额流动资金长期压在原料库存上。再加上银价大幅震荡，企业两头承压：大量资金被占用，扩产、研发缺少资金；手握大量白银库存，随时要承担价格下跌带来的损失。

在走访调研中，中信银行嘉兴分行及时摸清企业痛点，依托成熟的贵金属特色业务优势，量身打造白银租借综合服务方案。简单来

说，企业不用再一次性拿出巨款买断白银实物，只需通过租借方式就能获取白银用于日常生产，生产线运转不受任何影响。

“在贵金属价格大幅波动的市场环境中，这一模式为企业带来两大实实在在的”好处。”中信银行嘉兴分行相关工作人

员介绍，中信银行嘉兴分行此次白银租借项目落地，为本地涉贵金属制造企业提供了全新的解决思路，打造出一套可复制的金融服务样板。同时，也进一步深化了银企合作，为后续多元化金融服务打开空间。

接下来，中信银行嘉兴分行将持续立足地方产业特色，聚焦制造企业转型升级需求，持续做大做强贵金属、大宗商品等特色金融，不断推出适配实体企业的融资、避险、降本增效等综合金融方案，以精准的金融“活水”赋能点实体客户发展，为地方经济高质量发展注入更强劲动力。

工行海宁支行 精准赋能科创企业发展

■吴 芬

近日，工行海宁支行成功为一家国家级高新技术企业、省级专精特新中小企业发放流动资金贷款3000万元。这笔资金将精准注入企业生产周转环节，为其产业升级和新建项目顺利推进提供有力金融支撑。

该公司是一家专业从事塑胶复合材料研发、生产和销售的高新技术企业，所属细分行业为国家重点支持的战略新兴产业。多年来，公司坚持创新驱动，每年投入相当规模资金用于新产品和新工艺研制，产品达国内领先水平。其中，拉丝气垫材料、PET灯箱广告材料等产品市场占有率均居全国第一。在稳固主业优势的基础上，该企业敏锐把握绿色科技与电容薄膜市场机遇，积极向

超薄特种电容薄膜、功能性电子薄膜材料等新能源、新材料领域拓展，未来发展成长空间广阔。

海宁支行在走访中了解到企业项目规划，前瞻判断资金需求，迅速组建专项团队，为企业量身融资方案，成功获批5000万元授信备用。随着企业功能性电子薄膜材料建设新项目建设推进，流动资金需求逐步显现，海宁支行紧盯用款节奏，前中后台高效协同，于近期成功完成首笔3000万元贷款投放，及时满足企业周转需求。

海宁支行相关负责人表示，未来，将继续深化对专精特新及高新技术企业的金融服务，坚持长期跟踪、精准滴灌，以金融力量助推实体经济高质量发展。

雨幕中的暖人故事 彰显中行温度

■钟 航

7月9日早上8时26分，嘉兴市区雨幕如帘。中国银行嘉兴洪兴支行门前的卷帘门刚刚开启，大堂经理徐逸飞正弯腰调试门口防滑垫，余光扫到人行道上一团暗影——一位老人倒在湿漉漉的地砖上，正吃力地撑着胳膊想站起来，雨水顺着银白的发丝往下淌，衣衫已浸透大半。

“不好！门口有人摔倒了！”徐逸飞几乎是喊出来的。话音未落，副行长沈雨星立即跑出来，顾不上撑伞便一头扎进雨里，身后跟着员工陆文婷。两人赶到时，老人脸色发白，嘴唇微微发颤。“大叔，您别急着动，我们先扶您起来。”沈雨星蹲下身，轻轻握住老人的手，在他耳边温和地询问：“您摔哪儿了？头晕不晕？”得到老人意识清醒的回应后，她和陆文婷一左一右架住老人胳膊，合力把老人搀进了网点大厅。

“快，拿条干毛巾来！”沈雨星一边给老人擦干头发上的雨水，一边招呼同事。陆文婷端来温水，蹲在老人身旁轻声细语地安抚：“大叔您别急，咱们先暖和暖和，您家里人的电话有吗？”老人却只是摆摆手，似乎一时说不清楚。

“不能等了。”现场无法精准确定伤情，沈雨星果断决定立即打120、110，先采取防护措施！徐逸飞拨通急救电话，

陆文婷同步联系辖区民警。一分钟之内，网点员工迅速分工：一人守在老人身边持续观察面色、呼吸，一人疏导门口避雨的行人防止扎堆，提前清出急救通道。

等待救援的时间里，沈雨星一直半蹲在老人座椅旁，时不时摸摸他的额头、询问感受。“大叔，救护车马上来，您放心，我们会一直陪着您的。”老人握着她的手，用力点了点头，眼眶微微泛红。

8时39分，救护车与辖区民警先后抵达。沈雨星主动提出随车前往医院陪同诊疗，把老人送上救护车后，她又忙前忙后帮忙联系家属。直到检查结果出来，确认老人身体无大碍后，她才舒了一口气，悄悄离开医院返回银行。

“多亏你们，不然后果真不敢想。”事后，老人及其家属登门致谢。沈雨星笑着摆摆手：“大叔，这真是小事，谁看见了都会扶一把，我们银行人，本来就该守护好身边的每一个人。”

洪兴支行针对雨天路滑、老年客户突感身体不适等常见情形，日常开展专项应急演练，梳理了一套“遇险不慌、分工明确、处置稳妥”的标准作业流程：谁观察、谁沟通、谁拨打求助电话、谁疏导现场，每个环节都练成了肌肉记忆。正因为常态化“练兵”，危难时刻才能做到忙而不乱、紧张有序。

