

# 深耕金融宣教 筑牢合规防线 海宁建行多维度开展 金融知识系列宣传活动

N图/文 金美芳



网络诈骗、征信认知误区、存款保险保障机制、民法典等重点内容,同步普及金融知识产权保护、清廉金融理念,现场解答群众金融咨询,切实提升客户风险防范意识和自我保护能力。

打破阵地局限,积极推进外拓宣传+五进服务

支行组建张富清金融服务队,深入社区、乡村、校园、企业、商圈,针对老年人、青少年、个体商户等重点群体,结合高发金融风险案例开展精准宣传,揭露非法金融活动隐蔽套路,普及理性投资、合规用信、廉洁消费理念。二季度累计开展专项宣传 20

余次,覆盖群众 300 余人次,有效提升了社会公众金融风险防范意识。

线上线下联动,拓宽宣传渠道

线下开展流动宣讲、摆摊科普、上门宣讲等实地活动;线上依托微信公众号、客户服务群,推送通俗易懂的金融科普图文、短视频和知识问答,让金融知识触手可及、深入人心。

下一步,海宁建行将持续深耕金融宣教工作,不断创新宣传方式、丰富宣传内容,常态化推进金融知识普及与清廉金融建设,全力守护群众财产安全,营造健康合规、风清气正的金融环境。

## 工行平湖支行暖心服务 获企业客户锦旗感谢

N 龚 萱

8月17日,某企业员工专程来到工行平湖支行营业部,将一面绣有“工作负责,排忧解难”八个字的锦旗送至网点,对该行员工尽职尽责、高效务实的服务致以诚挚谢意。

此前,该企业因法定代表人证件有效期到期问题,面临账户管控风险。企业日常经营高度依赖该账户进行资金结算,一旦受限将直接影响正常运转。面对这一棘手情况,该行工作人员主动深入了解企业实际困境,从企业角度出发,积极寻求合规合理的解决路径。经过多方沟通与严谨研判,工作人员在制度框架内成功找到解决方案,为企业解了燃眉之急。企业员工对该行主动担

当、贴心高效的服务态度给予高度认可。

一面锦旗,是肯定,更是鞭策。它映照出该行践行“以客户为中心”的服务理念,在实际工作中,该行始终坚持立足企业实际经营需求,主动换位思考,用专业能力破解企业堵点难点,以细致暖心的服务拉近银企距离,切实提升企业客户的金融服务获得感与满意度。

金融为民,初心如磐。下一步,工行平湖支行将继续秉持主动服务、精准服务、暖心服务的工作原则,立足客户实际需求,不断优化服务流程、提升服务质效,积极为市场主体纾困解难,以专业高效的金融服务助力企业稳健经营发展。

## 人保“关爱保” 守护每一位城市奋斗者

N 支 玮

城市蓬勃发展的背后,凝聚着各行各业一线劳动者的汗水与坚守,其中既有穿梭大街小巷的外卖骑手、快递员、网约车及货车司机等新就业群体,也有车间操作工、户外清洁工人等传统产业劳动者。他们在复杂的一线工作环境中默默奋斗,撑起城市运转的肌理,而意外受伤风险较高,且部分用工群体劳动关系灵活,传统保障难以全面覆盖,一旦发生意外,个人和家庭都将承受不小的经济压力。立足共同富裕示范区建设,人保财险嘉兴市分公司推出“关爱保”职业综合保险,聚焦一线务工人员风险痛点,用普惠保险为城市奋斗者筑牢安全防线。

家住嘉兴的木工王师傅,就亲身体会到这份保障带来的雪中送炭。63岁的他在作业时不慎被电锯划伤右手拇指,确诊为拇指开放性损伤伴神经受损,合计产生医疗费用7006.11元。而王师傅未参加社会基本医疗保险,高昂的治疗费让他一筹莫展。万幸,用工单位提前为他投保了“关爱保”职业综合保险,经人保财险嘉兴市分公司核定,最终赔付了5954.89元,赔付率高达85%,为王师傅解了燃眉之急。事后王师傅感慨,原本以为打零工没有保障,受伤只能认栽,没想到一份低价保单,关键时刻撑起了整个家庭的希望。

区别于常规职工保险,关爱保投保自由度更高、适配范围更广,全方位覆盖各类务工人员。该产品不限制参保人员是否缴纳社保,单人即可投保,同时不受用工关系约束,企业职工、短期临时工、平台新业态从业者、应

届毕业生等群体均能参保;企业批量办理、个人自主投保两种渠道均可操作,支持按天、按月灵活选购,保障周期最短7天、最长可达一年,充分适配项目短期用工、季节性务工、平台灵活接单等多元场景。

保障内容覆盖面全面,既涵盖摔倒、跌落、高温烫伤、食物中毒等日常意外,还包含飞机、火车、公共交通等交通出行意外,同时灵活搭配高额猝死保障。保障时效实现全年无休全天候覆盖,365天24小时持续守护,不仅覆盖在岗作业期间,上下班通勤、节假日出行途中的意外同样纳入保障范围,安全感满满。值得一提的是,该产品针对低风险与中高危职业设置差异化承保方案,兼顾不同岗位劳动者的实际投保需求,打破传统保险“一刀切”的投保壁垒,使保险更有温度、更贴合民生。发生意外事故后,理赔流程简洁顺畅,线上线下均可报案,减轻务工人员理赔跑腿负担,是实实在在的便民惠民保险。

如今,越来越多的制造企业、项目用工单位,纷纷选择“关爱保”作为一线员工补充风险保障。对于企业而言,购买关爱保,既是为员工增添一份安心,也能够有效化解企业用工风险。对于广大新市民、灵活就业者而言,最低128元,就可以拥有一份实实在在的意外防护,破解“灵活就业无保障”的现实难题。

民生无小事,保障暖人心。“关爱保”职业综合保险作为构建多层次劳动者风险防护体系的重要一环,兼顾新就业形态劳动者与传统产业工人保障需求,补齐灵活就业群体风险保障短板,用保险温度守护每一位奋力打拼的劳动者,为城市发展筑牢民生安全防线。

PICC  
中国人民保险

## 中国银行海盐支行 深耕“扫地僧”功,叩开科创企业融资门

N 姚雨欣

在海盐一家汽车零部件企业的研发中心,技术人员正加紧测试新一代轻量化部件。这家拥有37项实用新型专利的国家级高新技术企业,拳头产品贴合智能制造产业需求,市场前景广阔。但在不久前,企业负责人还在为融资发愁——研发投入大、固定资产少,传统的“砖头抵押”逻辑走不通,手里攥着技术,却迈不过资金的门槛。

类似这样的中小微科创企业并不少见,有技术、缺抵押,成了它们共同的“卡脖子”难题。中国银行海盐支行没有坐等企业上门,而是主动沉下去,用一套“扫地僧”式的笨功夫——精耕

细作、日积月累,逐户走访、逐企画像,硬是把融资的“死胡同”凿出了一条路。

支行梳理出一份科技企业专属清单,固化“每周走访、周度复盘”的工作节奏,客户经理带着清单跑园区、进车间、看产线,不只看报表,更看技术成色、订单质量和成长潜力。每周的复盘会上,团队把走访中带回的“疑难杂症”逐一摆上台面,集体会诊、精准画像。

针对该企业轻资产、重研发的特点,支行量身定制了“科创信用贷+专利质押贷”组合方案,1000万元授信额

度精准落地,专项用于新产品研发和生产线升级。同时,团队还主动对接地方科创扶持政策,协助完成小微企业创新补贴申报,优化结算流程,降低运营成本。金融“活水”注入后,企业研发节奏明显提速,产能逐步释放,2026年上半年营收同比增长52%。

截至目前,海盐支行通过“扫地僧”工作法已精准服务专精特新及科创小微企业130余家,投放科创类企业普惠贷款超2.3亿元。下一步,支行将继续深耕科技金融、普惠金融服务,以更精细的服务陪伴科创企业走好从技术到市场的每一步。

## 中信银行嘉兴分行联合嘉兴市金融团工委 举办七夕主题联谊活动

N 钟 信

七夕佳节前夕,为搭建青年人才沟通交流、增进友谊、收获爱情的优质平台,8月15日下午,由共青团嘉兴市金融工作委员会主办、中信银行嘉兴分行承办的“禾城恋综”七夕青年人才社交专场活动,在充满文艺气息的九月庭院咖啡馆浪漫上演。

来自嘉兴市金融系统以及各行业的40余位优秀青年齐聚一堂,在轻松愉悦的氛围中,通过别开生面的“人生卡牌探索”的潜意识心理学游戏之旅寻找灵魂的共鸣。

本次活动创新形式,特邀资深心理咨询师担任引导教练,通过“爱情拍卖会”“人生典当铺”“时空投递局”三大沉浸式心理游戏互动环节,引导青年们放下戒备心理,在深度互动中展现真实的自我,探索彼此的人生观、价值观和爱情观。

互动活动中,青年们通过“缘来是你”的趣味破冰游戏,迅速拉近距离,随机组成了5支“今日战队”,为接下来的团队协作与深度交流奠定了基础;在“爱情拍卖会”环节,每位参与者都持有20万元“人生币”。各小组经过热烈讨论与权衡,纷纷为“灵魂共鸣”“双向奔赴”“情绪稳定”“共同成长”等爱情价值观竞价举牌,每一次氛围热烈的竞拍和落槌,都伴随着大家对理想爱情的深刻思考与真诚分享;“人生典当铺”环节,将活动推向了更深入的沟通交流层次。18张代表不同人生追求的“底牌”,模拟出人生不同阶段可能面临的挫折与抉择。在“典当”与“保留”之间,大家重新审视了自己的人生优先级,也在分享中听到了他人的故事,增进了彼此的理解与共情;最后,在“时空投递

局”环节,参与活动的青年们还以小组为单位,不用语言沟通交流,仅用画笔的碰撞、色彩的融合,就共同描绘和创作出“五年后的我”,无声地表达了对未来的共同憧憬与期许。一幅幅充满想象力与创造力的画作,展现了当代青年积极向上的精神风貌和对未来美好生活的向往。

此次“禾城恋综”活动,是共青团嘉兴市金融工作委员会与中信银行嘉兴分行服务青年、关爱青年的又一次生动实践。本次交友联谊活动,不仅为嘉兴金融业单身青年提供了一个展示自我、结识朋友的平台,更通过新颖的形式引导青年树立正确的婚恋观、价值观,在繁忙的工作之余,感受组织的温暖与关怀,助力他们在嘉兴这片热土上安居乐业,绽放青春光彩。