

聚焦“985”从“新”入手 建行舟山分行成功投放24亿元科技金融领域贷款

□通讯员 邵琳茜

为深入贯彻党的二十大精神，全面落实中央金融工作会议精神，中国建设银行舟山分行围绕舟山市“985”行动，深入实施创新驱动发展战略，主动提升服务建设现代化海洋城市能力，纵深推进金融支持海洋经济高质量发展，为实体经济提质增效注入新动力。

在新能源及新材料需求旺盛的大背景下，化工新材料成了新兴民营炼化企业的主要发力方向。为响应“985”行动，建行舟山分行聚焦绿色石化和新材料产业，针对绿色石化核心企业，精准开展客群营销和综合金融服务，力争在企业成长道路上发挥金融支持力量。

浙江某化工企业是建行舟山分行多年来稳定合作的科技型企业。2023年初，在了解到企业有新一轮的项目融资需求后，该行立即联动相关部门开展项目考察，表达信贷支持意向。面对多家同业已在前期取得项目贷款额度批复的严峻态势，以及企业对于项目贷款投放的紧迫需求，建行舟山分行调动一切可利用资源，通过层层沟通、反复研讨，开辟绿色通道，成功跻身企业项目贷款标准银团。

“目前整体大环境你们也知道，针对贷款价格，我们还是希望能有一定的优惠力度。”因市场整体销售节奏放缓以及企业在建工程的巨大投入，如何有效节约运营成本是该企业目前最关心的问题。“想客户所想，应客户所求”是建行

舟山分行一直以来的信条，对于企业提出的需求，该行第一时间召集各部门展开研讨，并向上级行争取政策支持。

经过长达一周的多轮报价与研判，建行舟山分行顺势而为，积极承担国有大行职责，向企业坚定表达了支持意向。基于双方前期长久的良好合作关系以及本次贷款申报过程中的快速响应，最终获得24亿元贷款份额。

份额确定后，投放工作便紧锣密鼓地展开了。本次的参团行共有五家，地区分布在杭州、宁波、舟山。对于企业在两周内完成放款的目标，建行舟山分行制定了明确的分工协作表——跟进。各参团行合同签订与用印流程、完成例外核准的申报、准备一系列放款材料、与

省建行沟通确认放款细节……每一环节都严格遵照时间表执行，终于，在与企业约定的放款日当天，24亿元成功投放，这也意味着建行舟山分行成为舟山市第一家顺利实现该项目贷款落地的本地金融机构。“建行这次真是解了我们的燃眉之急！”听着企业财务负责人对建行发自内心的肯定，该行团队成员脸上满是欣慰。

未来，建行舟山分行将继续积极响应舟山市政府号召，围绕金融支持九大现代海洋产业链、八大高能级发展平台，重点做好五篇文章，全面提升“三个能力”，深入践行“三大战略”，搭建金融服务“生态圈”，聚合多方资源，打通客户金融需求全链条、全环节，持续探索综合业务发展新模式。

债券起“杭” 赢“债”未来

□通讯员 陈一言

随着国内债券市场的不断发展，柜台债券作为一种重要的投资工具，逐渐受到广大投资者的关注。杭州银行舟山分行积极响应中国人民银行舟山市分行的安排和要求，组织开展“柜台债券业务”系列宣传活动，旨在为投资者提供一个安全、便捷、高效的债券投资平台。

杭州银行舟山分行开展的系列宣传活动内容丰富、形式多样，包含了厅堂宣教、投资者讲座以及客户走访调研等。在宣传过程中，该行充分利用多种渠道和形式，包括线上宣传、海报张贴、现场咨询

等，确保信息的广泛传播和有效覆盖。此外，该行特别针对不同类型的投资者提供了定制化的宣传材料，以更好地满足他们的需求。在投资者讲座环节，还邀请了行内专家就柜台债券的发行、交易、风险控制等方面进行了深入解读，让投资者能够更直观地了解操作流程和风险收益特点。

此次活动得到了投资者的积极响应和热烈参与。许多投资者表示，通过参加宣传活动，他们对柜台债券有了更深刻的认识和理解，也更有信心参与柜台债券的投资。展望未来，杭州银行将继续举办更多类似的宣传活动，为投资者提供更多优质的投资教育和服务。

以爱之名 致敬母亲

□通讯员 颜榕

谁言寸草心，报得三春晖。为弘扬中华民族传统美德，上周，泰隆银行舟山分行开展了母亲节系列感恩活动，将关爱和祝福送给每一位母亲。

5月10日下午，泰隆银行舟山分行妇委会、办公室联合组织了女性健康讲座，邀请全体女性员工及女性客户参加。活动邀请到普陀区人民医院专家，为大家讲授女性医疗健康知识，增强女性自我保健意识，提高疾病防治能力。现场，妇委会还为在场的每位女性都送上一束鲜花。

泰隆银行定海城南支行则携手塔山社区新时代文明实践站，组织辖区十五位母亲在三楼军嫂微光空间开展了一场“花漾时光，让爱永恒”母亲节插花活动。在一双双巧手下，鲜花装饰得错落有致，为节日增添一份温馨与浪漫。

母亲节主题活动的开展，既传递了社会正能量，又营造了回报母亲、感恩母亲、关爱母亲的良好社会风尚。下一步，泰隆银行舟山分行将以各类主题活动的开展为契机，不断提升业务水平，加强产品创新，让金融服务工作再上新台阶。

中信银行荣膺2024年中国品牌价值第30强

□通讯员 夏靓彬

5月9日，在第八个“中国品牌日”来临之际，《Brand Finance 2024年中国品牌价值500强》报告正式发布。报告显示，中国银行业的品牌价值显著增长，行业贡献的品牌总价值较去年增长2%。其中，中信银行持续表现稳健，以5.6%的品牌价值增长荣膺中国品牌价值第30强，并在两年时间内实现4个位次的提升，保持了品牌活力与市场竞争力的齐头并进。

此番中信银行在该榜单的稳健表现，不仅源自其卓越的业务实力，同样彰显了其强大的品牌韧性。自2022年开始，该行将品牌主 张焕新为“让财富有温度”，持续围绕品牌能力建设、形象塑造、市场营销等方面开展品牌系统工程。2023年，该行以品牌传播为统领，以业务传播为支柱，以日常传播为

基石，建立了三级品牌传播体系，并在“真、善、美”的品牌建设理念指引下，聚合传播效力，增强品牌与各利益相关方的情感连接，助推品牌深入人心，增进情感共鸣。2024年初，该行发布《中信银行2024—2026年发展规划》，进一步提升国有金融企业在全球的品牌影响力。

回顾2023年，中信银行重点围绕“让财富有温度”的品牌主张，阐释品牌内涵，落地品牌活动。在多轮传播声量的加持下，该行不仅提升了大众对其品牌的认同感，更发挥了新时代语境下的中国金融品牌建设典型的示范作用，为我国加快建设金融强国作出应有贡献。

未来，中信银行将持续贯彻落实中央金融工作会议和中央经济工作会议精神，为提升国有金融企业的全球品牌影响力，推进经济社会的高质量发展贡献中信力量。

□通讯员 徐琪琪

“贵行张玲春同志二十多年来一直为我们家的存、支业务全心服务，特别是我们年纪大了，有些业务不太懂，她很耐心、认真，二十年如一日。”4月22日，农行渔都支行收到一封手写感谢信，信中表达了周先生夫妇对该行员工张玲春二十年

贴心服务二十载 手写信笺传真情

如一日优质服务的由衷感谢。

张玲春作为该行理财经理，多年来立足岗位，兢兢业业，是网点的业务骨干。在工作中，她总能用简单易懂的语言让人明白产品的优劣利弊，为其推荐最合适的产品，让大家存得放心、理得明白。今年，周先生夫妇在一次业务办理中得知，他们的“老朋友”张玲春将于

年底正式退休，很快便送来了这一封感谢信。

“收到信后非常感动，这封信不但是对我工作的认可，更是对我今后工作的鞭策，我将以更高的标准要求自己，全心全意站好退休前的最后一班岗。”张玲春说。

一封情真意切的感谢信，折射出农行与群众的紧密连接。一直以

来，该行以人民为中心，为群众提供多种便民服务，解决他们的“急难愁盼”，服务水平不断提升，真正做到惠民生、暖民心。农行渔都支行全体员工纷纷表示，将以张玲春为榜样，坚持想客户之所想、急客户之所急，为群众提供更贴心、更专业的金融服务。

暖心一“抬” 志愿者助百岁老人上楼

□通讯员 郑涵瑜

为了加强对社会弱势群体的关怀与帮助，弘扬中华民族传统美德，中国人寿财险舟山中心支公司团委积极承担社会责任，开展“热心公益 传递温暖”主题志愿活动。

5月9日上午，国寿财险舟山中心支公司两位志愿者早早等候在

一位百岁老人家楼下，准备协助救护人员将老人从救护车上安全运送至三楼的家中。

据了解，除了一个年事已高的儿子外，老人的其他亲属均不在身边，而他的儿子无法独立完成搬运工作。

了解情况后，国寿财险志愿者联合舟山市志愿文化基地工作人员组建了一支援助小队，在救护车

抵达现场后，他们根据楼梯构造迅速制定了详细的搬运方案。志愿者分成两组，一组负责固定老人的头部和腰部，确保老人在搬运过程中不会受伤；另一组则负责抬起老人腿部，确保整个搬运过程平稳有序。在志愿者和救护人员的共同努力下，老人被顺利送回家中。

此次志愿者活动不仅彰显了尊老、爱老、敬老的传统美德，也让

老人感受到了来自社会的温暖与关爱。该公司希望通过此次活动激发更多志愿者关爱弱势群体、参与公益活动的热情。国寿财险舟山中心支公司团委相关负责人表示，他们将继续秉承“热心公益 传递温暖”的宗旨，呼吁更多企业和社会组织参与到志愿活动中来，共同为构建和谐社会贡献力量。

温暖送到家 情系夕阳红

□通讯员 孙晶晶

上周，一位89岁高龄的老人来到温州银行舟山分行营业部厅堂。他表示自己和老伴有他行存款想要转存到该行，但是老伴腿脚不便，又未办理该行银行卡，老人现在非常着急。该行营业部运营主管了解情况后，立即安排服务经理带上移动机具，上门为老人顺利办理完相关业务。



打造“简捷、品质、温暖”的国寿好服务

□通讯员 郭授

随着社会经济不断发展，保险与普通百姓之间的距离正在一步步拉近。中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿寿险公司”）以满足人民日益增长的美好生活需要为出发点和落脚点，不断创新突破，用优质的服务创新项目，打造“简捷、品质、温暖”的国寿好服务。

科技，让服务触手可及。近年来，中国人寿寿险公司积极应用大数据、云计算、人工智能等新兴前沿技术，有效提升保险服务质量，让服务更加便捷。依托数智技术，中国人寿寿险公司创新采用了

运营“共享作业”模式，有效减少了公司保单服务的等待时间。与此同时，中国人寿寿险公司打造了“线上渠道多、线下渠道全”的服务触点。注册用户数近1.5亿人，月活人数突破千万的中国人寿寿险APP现已成为该公司客户线上业务办理的最主要渠道。

融合，让服务品质升级。中国人寿寿险公司以“融合”为着力点，通过一揽子服务方案，满足客户在保险、健康、财富、养老等方面的多元需求。中国人寿寿险公司近年来持续加快融合和服务创新，持续建设以“V客生活”为基础的服务生态圈，着力提升服务多样性广受客户好评；积极建设大

健康大养老生态，确定了构建以“城心”机构养老为主，现有城郊机构养老、居家养老和社区养老为辅的大养老发展模式。

主动，让服务更有温度。近年来，中国人寿寿险公司积极转变服务思路，从大众需求出发，积极搭建客户之声收集平台，开展常态化客户原声和客户评价采集，通过语义智能分析、相关性矩阵模型、流程断点梳理等方法，找出客户最普遍、最关心的服务诉求。

坚守保险为民的初心。该公司推行了数智消保服务项目，建立全流程的消费者权益保护机制，搭建客户投诉、消保审查、消保评价、投诉预警“四位一体”的消保管理

平台。同时，通过线上、线下服务渠道广泛开展消费者权益保护教育宣传。2023年，公司通过集中教育宣传累计开展活动超1.5万余次，触达消费者2.88亿人次。

未来，中国人寿寿险公司将持续加快质量变革、效率变革、动力变革，不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感，守护人民美好生活。



相知多年 值得托付

玩转信用卡

工行信用卡 爱购有优惠

爱购新客礼：即日起至12月31日，成功办理工行万事达、Visa、银联、运通、JBC品牌信用卡产品的新客户（新客户指客户本人名下第一张信用卡核发日期在2024年1月1日及以后，含副卡客户），任意消费1笔满5个工作日后有机会在“e生活plus”微信小程序领取188元微信立减金、云闪付立减金等精美礼品1件。

工商银行还为工银信用卡会员等级M5及以下的客户专属定制旅游套餐。即日起至2024年5月31日，达标客户可报名新疆伊犁双飞8日游1999元/人等特价定制团，活动详情及报名方式可关注“工银信用卡浙江”微信公众号并发送关键词“踏春”获得，详询舟山工行营业网点。

以上活动名额有限，先到先得，抢完即止。具体活动细则可咨询舟山工行各网点或登录“e生活plus”微信小程序查看。

交通银行信用卡“惠”动岛城优惠抢券

即日起至2024年5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，抢外卖红包和美食、加油代金券。上月消费满1000元，可在买单吧“惠生活”专区抢满10元减8元外卖券；上月消费满5000元，可在买单吧“惠生活”专区抢50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