



热忱服务客户 追回保险扣款

日前,农行平湖乍浦支行收到了一份别样的“礼物”——一张致谢表扬事件单。这份“礼物”的背后,是一段暖心的服务故事。

7月2日上午,一位客户找到大堂经理,称自己的银行卡被某某保险莫名扣了200多元,可他从未主动购买过该保险,也不清楚扣费原因,希望银行能帮忙追回钱款。

大堂经理一边安抚客户情绪,一边迅速展开行动。他先协

助客户联系某某保险的客服,详细说明客户异常扣费情况并提供相关资料,要求对方核查。但客服表示需内部核查,无法立即答复。为加快处理进度,大堂经理没有被动等待,而是主动了解此类争议的常规处理途径,同时指导客户在手机银行和相关支付平台解除自动扣费协议。等待期间,大堂经理时刻关注进展情况,一面向客户反馈情况缓解其焦虑,一面多次与保险客服沟通,强调客户实际情况,恳请对

方特事特办。最终某某保险同意加急处理,客户很快就收到了退款通知,200元顺利退回。客户满心欢喜,对大堂经理认真负责的态度和高效的处理方式赞不绝口。

乍浦支行以热忱的服务维护了客户的合法权益,赢得了客户的赞誉。网点表示,将继续秉承“以客户为中心,以服务为宗旨”的理念,为客户提供更优质贴心的金融服务。

(许晋亿)



金融赋能助力青年创业创新

青年是创业创新的生力军,更是乡村振兴的希望所在。在平湖,怀揣梦想的青年创业者们正挥洒汗水勇于拼搏。而近年来,平湖农商银行始终坚持党建引领,将组织优势转化为服务青年创业的强劲动能,为广大创业青年实现青春梦想注入源源不断的金融力量。

“资金短缺”是创业路上最大的“拦路虎”。“90后”农创客小陈说。去年,他入驻乍浦镇马家荡村创办智慧果园项目时,就遇到了启动资金的难

题。就在这时,平湖农商银行的“党建联建”服务专员主动上门对接。依托该行与农业农村部门共建的“农创客‘1+3’金融服务机制”,小陈不仅快速获得了“省农担”支持,更通过“创业伙伴计划”链接到了急需的技术专家和市场资源,项目得以顺利推进。这正是农商银行积极推动“两进两回”行动的生动缩影,通过将服务触角延伸至高校、创业园区等前沿阵地,精准对接青年创业需求。

聚焦青年创业的痛点难点,

该行创新推出了一批“党建+金融”特色产品矩阵。例如,“众创贴息贷”针对初创期面临的资金压力,为符合条件的青年创业者提供贷款贴息,直接降低融资成本,被创业者们亲切地称为解决燃眉之急的“及时雨”。

农商银行表示,将继续坚持以党建为引领,深化金融创新、优化服务模式,做青年创业路上的坚实后盾,让更多青春梦想在平湖这片热土上生根发芽、开花结果,共同绘就乡村全面振兴的壮美画卷。(许立维 蒋佳跃)



传递健康文化 贴心关怀客户

一份手作爱爱情,一缕艾香润健康。近日,邮储银行平湖市支行依托网点“邮爱驿站”,邀请客户回归“家”中驿站,亲手制作一个清香安神的艾草养生锤,感受邮储“清凉”服务。

活动现场,在专业老师的指导下,客户们亲手填充、塑形、捆扎,将饱含天地灵气的艾草紧紧包裹,形成艾草养生锤,以手传心、共享健康。艾草养生锤可用于日常穴位拍打,舒筋活络,客户们在感受健康文化魅力的同时,也体会到邮储银行的这份独特心意。支行员工也利用此次活动时机,以趣味讲解金融知识的形式,提醒客户识别“金融陷阱”,增强风险防范意识。

近年来,邮储银行平湖市支行积极开展如艾草锤手作、零钱兑换、乡村研学等,以“邮爱驿站”为载体,邀约客户参加各类公益活动,打造有



温度、可持续的爱心平台。并通过增设清凉茶水、应急物品、便民设施等,不断延伸服务的广度和深度,不仅将“邮爱驿站”打造成金融宣传的阵地,也为客户提供更为人性化、规范化的服务,切实践行社会担当和责任。



广拓场景宣传 守护金融安全

建行平湖东湖支行结合网点客户群体实际,深入开展“防范非法金融活动宣传月暨普及金融知识万里行”活动,全力筑牢金融安全屏障。

依托网点阵地,筑牢“防非”前沿哨所。打造立体宣传矩阵,以网点为宣传阵地,通过电子屏循环播放宣传海报和短视频,并在智慧柜员机界面嵌入金融风险提示弹窗、大堂醒目位置摆放宣传资料等。设立专项服务岗,组织开展微沙龙活动,向客户解

析“养老投资”“虚拟币炒作”等非法金融活动套路,引导客户树立风险防范意识。

拓展“五进”场景,织密重点群体“防护网”。深入社区等开展反诈宣传,通过开设反诈微课堂、发放反诈宣传单,解析针对老年人的常见骗局,现场演示“国家反诈中心”APP使用方法等。深入企业开展“防非”宣传,重点揭露“消费返利”“投资众筹”等新型套路。走进沿街商铺和农贸市场等,开展“一对一”专

项知识讲解,现场帮助商户安装反诈APP,实现精准化、常态化宣传。

搭建线上平台,扩大“防非”传播半径。多渠道拓展传播范围,组织员工积极参与金融知识答题活动,发动客户转发金融安全知识、警示案例。精准推送线上资源,整理警示案例、反诈宣传动画等优质内容,向网点客户开展宣传,并在线为客户答疑解惑,累计解答咨询超200人次。(沈一雯)



一“荐”开启,双重惊喜!

交行“荐客礼 惠经营”活动又和大家见面啦!活动期间,推荐好友申请线上个人经营贷产品,推荐人和被推荐人均有机会获取贴息奖励。每户最高可获588元荐客奖励,单人累计至高可得1万元。

■活动时间:2025年7月1日(含)-2025年12月31日(含)。

■活动对象:个人客户(不含交通银行员工及不满18周岁的未成年人)。

■产品范围:线上抵押贷、惠商贷2.0、烟户贷(限部分地区,以活动页面为准)、交银人才贷。

■活动参与方式:步骤1:推

荐人生成专属推荐码。推荐人登录“交行贷款”小程序,进入“荐客礼 惠经营”活动页面,绑定手机号参与活动,生成个人专属推荐海报并分享。步骤2:被推荐人申请。被推荐的客户扫描专属推荐海报中太阳码申请贷款,并额度生效。步骤3:推荐人领取奖励。登录“交行贷款”小程序的“荐客礼 惠经营”活动页面-点击“立即推荐”-点击“领取奖励”,根据页面提示进行推荐人实名认证,完成首次“领取奖励”。

■奖励发放需要符合的条件:1.推荐人及被推荐人按照上文“活动参与方式”参与活动;且

被推荐人需在活动有效期内成功提交申请。2.被推荐人需为本行新客户,应同时满足如下条件:(1)在活动期间个人经营贷线上产品额度首次生效;如名下有多笔个人经营贷线上产品额度的,以首次额度生效时间为判断依据。(2)与推荐人不为同一人。(3)在活动起始日之前,在交行已有任一个人经营贷线上产品额度生效的,无论状态是否已结清,均不再视为新客户。3.推荐人在活动期间登录活动页面首次“领取奖励”并完成推荐人实名认证。4.推荐人年满18周岁(含),且不为交通银行员工。



“贷”动葡萄香,农户喜摘“致富果”

“这里的阳光玫瑰能长得这么饱满,多亏了村镇银行的贷款支持!”近日,曹桥街道马厰村种植户方先生蹲在葡萄架下,用剪刀轻轻挑起一串翠绿欲滴的果实,向平湖工银村镇银行的客户经理展示着丰收的喜悦。

作为“土生土长”的地方金融机构,村镇银行最懂农户的难处。今年入春后,村镇银行相关负责人携客户经理们踩着泥路走遍了周边6个行政村,不少农户想试试“有机肥替代化肥”“拉滴灌管”“暖棚连片”的新技术,但愁于钱没着落。

了解情况后,该行更新推出了“农易贷”——不用抵押、不用担保,凭多年种植经验和村里的信用评价就能申请,额度从1万元到20万元不等,利率还比普通贷款低10%。考虑到农户白天忙农活,客户经理特意把受理时间改在傍晚,从填申请

到放款最快2天搞定。

拿到10万元贷款的方先生,不仅全换了有机肥,还给面积13亩的葡萄园换上了智能滴灌系统。“以前浇水得雇人拉管子,现在按按开关就行,省了不少人工。”他指着手机里的滴灌控制APP,眼里满是对丰收的憧憬。(张叶萍)



金融宣传进社区 便民服务零距离

近日,嘉兴银行平湖滨海支行工作人员走进乍浦镇南湾社区,开展了一场金融便民服务活动,将金融知识宣传与贴心的服务送到居民身边。

活动现场,滨海支行工作人员通过发放印有反诈知识的宣传扇,让居民们在纳凉的同时也能了解防骗要点。他们用通俗易懂的语言向居民们详细讲解防范电信网络诈骗等金融安全知识,重点针对老年人群体,提醒他们警惕各类理财陷阱,并耐心讲解常见的骗局、识别方法和应对技巧,引导老年人筑牢金融安全“防护网”。

此外,工作人员还向居民们宣传了银行存款保险制度等金融知识,增进大家对存款安全的了解。同时,针对当前时有发生非法集资活动,提醒大家面对“高收益”“高回报”的金融产品时,一定要保持警惕,切勿因贪小利而蒙受损失。

此次进社区宣传服务,不仅拉近了滨海支行与居民间的距离,更是切实提升了社区居民的金融素养和风险防范意识,展现了金融机构服务民生的责任与担当。(陆丹红)

