



上门服务零距离 热忱高效暖人心

近日,农行平湖曹桥支行接到客户陆阿姨的紧急求助,其腿脚不便的老伴因看病急需用钱,却不慎遗忘银行卡密码,无法取款。

接到求助后,曹桥支行工作人员迅速结合网点客流情况,抽调周末值班外勤与厅堂人员,第一时间启动特殊客户服务预案。当天气温骤降、寒风凛冽,考虑到陆阿姨驾驶电瓶车出行不便,两名工作人员主动驱车与陆阿姨一

起前往其家中。现场完成信息核实与授权手续后,又陪同陆阿姨返回网点。上门服务过程中,网点员工展现了极高的业务素养和专业的服务水准。在大堂经理的专人引导下,全程不到一小时便顺利办结业务。“这么冷的天你们还专门跑一趟,农行服务真是贴心!”陆阿姨紧握着工作人员的手连连道谢。

此次高效贴心的上门服务,

不仅解决了客户的实际困难,更是传递了平湖农行以人为本、服务社会的温度与担当。金融服务的价值不仅体现在业务的办理上,更体现在对客户的爱与服务之中。

曹桥支行表示,将继续践行“金融为民”的初心,用暖心服务打通金融服务“最后一公里”,让特殊客户群体在寒冬中真切感受到金融服务的温情。



多形式开展国债知识宣传

建行平湖乍浦支行结合实际,积极开展形式多样、内容丰富的国债知识宣传推广活动,让这一“利国利民”的金融产品真正走进城乡百姓家,助力乡村振兴与共同富裕。

面对部分居民信息获取渠道有限、金融知识相对匮乏的情况,乍浦支行积极探索“接地气”的宣传方式,打通国债服务的“最后一公里”,让国债知识“飞

入寻常百姓家”。网点通过悬挂宣传标语、发放宣传折页、摆放宣传海报等形式进行多样化宣传,工作人员用通俗易懂的语言,面对面解答群众关于“什么是储蓄国债”“如何购买”“收益如何计算”“与定期存款有何区别”等核心问题,消除认知障碍。此外,充分利用微信朋友圈、员工社交平台转发等方式,扩大宣传覆盖面,确保信息触达

更广泛的人群。网点还向有需要的客户及投资者发送短信、邮件进行提醒,对持有到期国债的客户主动通知,提供续购建议与便捷通道。

乍浦支行表示,将继续积极履行金融职能,加大国债知识宣传力度,让“国债理财惠民”的理念深入人心,让广大群众共享发展成果,同时彰显现代金融服务的温度与担当。(褚佳俊)



丰收理财,让你的钱更值钱

产品类型	产品名称	投资周期	认购起点	业绩比较基准	风险等级
现金类	青银天天开薪(奋斗货币) 开放式理财A(尊享款) 代销青银理财	工作日开放申赎	1元	2.12% (截至2025年12月24日七日期年化收益)	R1

温馨提示:七日年化收益不代表未来表现,投资须谨慎。以上数据来源于青银理财。本产品投资对象主要包括固定收益类资产、货币市场工具、资产管理计划、非标资产(如有)等,业绩比较基准测算参考上述投资对象的资产加权平均收益率。综合考虑当前市场环境、资产配置中枢比例、产品费用及税费等因素,得出产品业绩比较基准。

产品类型	产品名称	募集时间	投资周期	认购起点	业绩比较基准	风险等级
封闭式	稳利安盈6M 封闭式25088C 代销兴银理财	2025.12.25- 2026.1.6	6个月	1元	1.80%-2.40%	R1

以上数据来源于兴银理财。产品投资债券类资产不低于80%,根据当前市场环境下大类产品合理配置比例及大类产品收益情况,考虑杠杆和费率等因素,并结合产品投资策略,设定业绩比较基准。

风险提示:产品详情以理财产品销售文件为准。业绩比较基准不代表理财产品未来表现,不等于理财产品实际收益,不作为产品收益的业绩保证。理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。



举办客户生日关怀活动

近日,邮储银行平湖市支行策划开展了“感恩同行,‘邮’你真好”客户生日关怀活动。活动旨在通过为当月生日的客户集体庆祝生日,传递真挚关爱,深化客户情感链接,同时展现本行优质的金融服务。

活动当日,现场经过精心布置,洋溢着欢乐与温馨的气氛。支行工作人员为寿星客户们准备了精美的生日蛋糕,并送上诚

挚的生日祝福。在欢快的生日歌声中,客户们共同许愿、分享甜蜜,现场充满了欢声笑语,其乐融融。

活动间隙,支行理财经理以轻松互动的方式,向客户们介绍了本行近期重点推荐的优质金融产品与服务。讲解中聚焦客户关心的资产保值增值与服务体验提升,通过实际案例与清晰阐释,让客户在温馨的氛围中更直观地了解支行为满足客户多

元化需求所提供的专业支持与服务。

此次活动不仅是一次生日庆祝,更是一次深刻的情感互动。支行表示,将始终坚持以客户为中心,致力于在提供专业金融服务的同时,带给客户家人般的温暖与关怀。未来,将继续创新服务形式,举办更多贴心的活动,巩固与客户之间的信任纽带,携手同行,共创支行美好未来。



出境游主惠场活动介绍

2025年10月1日-2026年3月31日,成功报名注册参与本活动的持卡人使用交通银行信用卡境外消费,符合以下具体活动达标条件可获相应奖励:

活动一:出境游单笔返3%刷卡金

持卡人境外线下刷卡消费,单笔满等值300元人民币(含),该笔消费可享3%刷卡金奖励,每位主卡持卡人每月累计奖励上限为320元人民币刷卡金。每月奖励名额限前1.8万名,先到先得。

活动二:出境游大额消费返

10%刷卡金

持卡人境外线下刷卡消费,单月累计消费超过等值5万元人民币,超过部分享10%刷卡金奖励,每月累计奖励上限1500元人民币刷卡金。每月奖励名额限前1100名,先到先得。

【温馨提示】

◎活动路径:“买单吧”APP-我的一热门活动-境外专享。参加活动需提前报名注册。

◎活动期间,各项活动名额有限,先到先得。

◎具体活动详情及条款细则详见“买单吧”APP。如需咨询

或投诉,可致电交通银行信用卡客服热线“4008009888”或联系“买单吧”在线客服。



暖冬志愿服务进社区

近日,平湖工银村镇银行团支部联合乍浦镇港龙社区,走访慰问孤寡老人及低保家庭,为他们送上保温壶、热水袋等暖冬慰问品,切实将关怀和温暖送到群众心坎上。

走访慰问中,村镇银行团支部志愿者与低保家庭成员促膝交谈,通过拉家常的方式详细了解他们近期的生活、身体状况以及生活中遇到的困难和需求,倾听低保户心声,鼓励他们困难是

暂时的,要树立信心,保持乐观健康的生活态度。

在与独居老人的交谈中,志愿者针对老人们的生活状态,对他们进行相关心理疏导。同时,叮嘱老人要注意防寒保暖,保重身体,引导其全面认识自身心理健康问题,保持良好的心态。此外,还帮助老人查看屋内用电用火情况。

走访中,该行团支部书记还向老人们介绍了平湖工银村镇

银行的发展情况和金融服务情况,在如何更好地提升老年人金融服务水平方面认真征求老人们的意见和建议,表示对于老人需要帮助办理的业务,将积极提供上门服务,让老人舒心、安心、放心地享受普惠金融的便捷服务。

此次暖冬志愿服务活动,传递了村镇银行对独居老人和困难家庭的关怀,也拉近了与社区居民之间的距离。(崔悦悦)



金融安全知识宣传进商圈

为切实提升广大商户及消费者的金融素养,有效防范化解金融风险,近日湖州银行嘉兴平湖支行组织金融知识宣传小分队走进平湖吾悦广场,开展“金融知识进商圈”主题宣传活动。

活动现场,支行工作人员通过设立宣传展台、发放宣传折页、现场答疑解惑等方式,围绕防范电信网络诈骗、识别假币技

巧、个人征信保护、防范非法集资等与商户和消费者密切相关

的金融知识进行讲解。针对商户们关心的收单业务安全、小微企业信贷政策等内容,工作人员结合真实案例,用通俗易懂的语言剖析常见金融诈骗手段和风险点,提醒商户和消费者警惕“高息理财”“虚假贷款”等陷阱,守护好自己的“钱袋子”。

在互动交流环节,工作人员耐心解答商户提出的收款码使用、账户资金安全等问题,认真听取商户对金融服务的意见建

议。不少商户表示,此次宣传活

动贴近实际需求,让大家在经营之余学到了实用的金融知识,有效提升了风险防范意识。支行表示,将持续聚焦群众金融需求,常态化开展金融知识“进社区、进商圈、进企业”活动,以更接地气的宣传方式和更贴心的金融服务,践行地方金融机构的社会责任与担当,为营造安全、稳定、和谐的金融环境贡献力量。



嘉兴银行理财产品介绍

代销理财产品				
产品名称	业绩比较基准	产品期限	募集时间	产品到期日
华夏嘉合固收封闭5号	2.7%-3%	389天	2025.12.29-2026.1.8	2027.2.2
恒丰理财恒惠新丰利	2.5%-2.7%	364天	2025.12.25-2026.1.5	2027.1.5

风险提示:理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益。业绩比较基准是产品管理人基于产品性质、投资策略、过往经验等因素对产品设定的投资目标,不代表产品的未来表现及实际收益,不构成任何本金及收益承诺,具体测算依据等规定详见销售文件。产品评级以销售机构最终披露的评级结果为准,资金到账时间原则上为产品到期日后的5个工作日内,产品要素以产品说明书等销售文件为准,请在投资前仔细阅读销售文件。请您根据在嘉兴银行的风险评估结果,选择与自身风险承受能力相匹配的产品。