

漳泽农商银行故漳支行开展普法宣传活动

送法进乡村 服务有温度

本报讯 记者王敏 通讯员李亚强报道:为进一步提升社会公众对新修订《中华人民共和国反洗钱法》(以下简称“新《反洗钱法》”)的知晓度与认知度,切实增强群众风险防范意识,有效遏制洗钱违法犯罪活动,近日,漳泽农商银行故漳支行组织工作人员走进潞州区黄碾镇故南村,开展以“学习新反洗钱法,守护金融安全”为主题的普法宣传活动,将金融安全知识送到群众“家门口”。

活动当日,故南村广场上人头攒动,气氛热烈。工作人员提前布置宣传现场,鲜红醒目的“学习新反洗钱法 守护金融安全”横幅在广场中央迎风展开,瞬间成为视觉焦点。工作人员化身“金融普法宣传员”,带着精心准备的宣传折页、手册等资料,主动上前与群众交流,将图文并茂、通俗易懂的宣传材料递到大家手中。

宣传过程中,工作人员以“接地气”的语言风格,结合近年来发生的真实洗钱犯罪案例,围绕新《反洗钱法》的修订背景、核心变化、监管要求等内容展开详细讲解。针对当前群众易受侵害的“跑分”洗钱、虚拟货币交易诈骗、出租出借银行卡洗钱等新型犯罪



工作人员为群众讲解金融安全知识。 李亚强 摄

手段,工作人员重点剖析,通过“案例还原+风险警示”的方式,让村民深刻认识到洗钱犯罪的隐蔽性与危害性。

现场互动环节尤为热烈,群众结合自身经历提出疑问,工作人员耐心倾听,用专业知识为大家答疑解惑。同时,工作人员反复叮嘱群众坚决做到“不出租、不出借、不出售”个人金融账户,从源头切断洗钱犯罪的传播链条,守护好自己的“钱袋子”。

此次活动不仅提升了村民的风险防范意识和自我保护能力,更彰显了漳泽农商银行故漳支

行作为地方金融机构主动践行社会责任、守护群众金融安全的使命担当,让金融服务充满温度与关怀。

漳泽农商银行故漳支行将以此次活动为契机,持续深化金融知识普及教育工作,不断创新宣传形式、拓宽宣传渠道,通过进社区、进企业、进校园、进乡村等多样化场景,将反洗钱、防范电信诈骗、消费者权益保护等金融知识精准送到群众身边,以实实在在的举措筑牢金融安全“防护网”,为维护地方金融稳定、守护群众财产安全贡献更多力量。

“红马甲”踏泥送暖见初心

——壶关农商银行全力护航秋粮归仓

本报记者 王敏 通讯员 王喆

金秋十月,本是五谷丰登、农户喜获丰收的时节,然而持续的降雨却给壶关县的秋收工作蒙上了一层阴影,让这场“丰收之约”面临严峻挑战。作为壶关县“乡村振兴主办行”,壶关农商银行第一时间响应当地政府工作部署,迅速组织员工深入秋收一线,一方面细致摸排农户实际需求,另一方面主动协助开展农作物抢收、晾晒工作,以扎实的行动为全力保障秋粮归仓筑牢金融后盾。

为精准掌握秋收期间农户及经营主体的迫切需求,该行第一时间启动“三秋”应急金融服务预案,组建多支“红马甲”服务小分队,主动下沉服务重心,奔赴各个乡镇的农户家中、烘干基地等基层一线,逐户走访摸排农户、小微企业等不

同经营主体的实际困难。

针对秋收生产资金需求“短、频、急”的特点,该行迅速开通“信贷绿色通道”,以快速响应为农户纾解急难。黄山乡的种粮大户王文才望着堆积如山的玉米愁容满面,眼看着玉米就快发霉了,再不及时烘干,一年的辛苦劳动就全打水漂了。得知这一情况后,该行工作人员第一时间联系附近的粮食烘干厂,却了解到烘干设备需等到12月资金到账后才能投入运行。时间不等人,该行高管立即主动对接,为烘干厂开辟信贷“绿色通道”,仅用一天时间就完成了10万元信贷资金的审批发放,助力烘干设备快速安装调试并投入使用。

在做好资金保障的同时,该行持续优化服务渠道,将金融服

务延伸至秋收一线,不断提升服务质效。为应对今年秋收的特殊形势,该行创新推行“线上+线下+移动”三维金融服务模式,依托网上银行、手机银行、晋享生活App等线上渠道,让农户足不出户就能办理基础金融业务,用贴心服务解决农户的实际难题。

夜幕渐沉,壶关农商银行办公大楼的灯光依旧明亮。办公室里,工作人员正俯身整理当天的农户走访记录,并细致规划次日的服务行程。在这个被雨水打乱节奏的秋天里,壶关农商银行用一次次冒雨踏泥的走访、一笔笔争分夺秒的放款、一趟趟送服务到田埂的奔波,将“乡村振兴主办行”的责任与担当,深深镌刻在秋粮抢收的每一个环节。

中国建设银行长治上党支行——

守护“养老钱” 传递“敬老心”

本报讯 10月27日,中国建设银行长治上党支行组织工作人员走进上党区第一养老院,将专业金融服务与暖心公益行动相结合,开展“建养安”金融安全宣传暨“情暖夕阳 饺香传爱”主题活动,以实际行动传承孝亲敬老美德。

活动现场,工作人员以“建养安”金融品牌为核心,通过真实案例拆解“养老理财骗局”“保健品投资诈骗”等典型套路,细致讲解“冒充子女求救转账”“高息保本

理财诱惑”等诈骗分子常用话术。同时,工作人员还提供“一对一”便民服务,协助老人完成社保卡激活、手机银行字体放大等操作,切实解决老年人运用智能手机的难题。

金融服务之外,食堂里的“饺香传情”场景同样温馨。工作人员与养老院老人、护理人员围坐在一起,揉面、擀皮、包馅。工作人员一边跟着老人学习传统包饺子法,一边倾听他们的生活故事与金融需求。饺子出锅后,工作

人员第一时间将热气腾腾的饺子给卧床的老人送去,让温暖的滋味传递到养老院的每个角落。

此次活动通过金融护航与情感关怀的双重举措,生动诠释了中国建设银行长治上党支行“金融为民”的初心使命。今后,该行将持续深耕适老化金融服务领域,以更贴心的服务举措、更温暖的服务温度,让金融关怀渗透到老年群体生活的方方面面,为更多老年人的幸福晚年保驾护航。(琚睿思)

金融小课堂

别让不合适的产品 掏空您的钱包

存款、理财、基金、保险……面对琳琅满目的金融产品,您是否感到眼花缭乱?在营销宣传中,您是否曾经被“高收益”“零风险”等词汇所吸引?了解金融产品适当性,是保护自身权益的重要一步。



什么是金融产品适当性

金融产品适当性是指金融机构在销售金融产品时,必须了解客户、了解产品,将适当的产品销售给适当的投资者。

◆ 根据国家金融监督管理总局要求,金融机构需要评估投资者的风险承受能力、投资经验和财务状况,确保所销售的金融产品与投资者的风险偏好相匹配。这不是一句空话,而是对群众资金安全的重要保障。◆



警惕金融营销中的“陷阱”

◆ “百分百保本”承诺 ◆

资产管理新规实施后,任何金融机构不得承诺保本保收益。此类宣传涉嫌违规,需高度警惕。骗子会假扮成亲友、老乡或战友等身份,以“急需资金”或“帮忙解决小问题”为借口,试图借用老年人的银行卡。若答应借用,银行卡就可能被用于洗钱、诈骗等非法活动。

◆ “高收益低风险”诱惑 ◆

金融规律表明,收益与风险永远成正比。凡是宣称“高收益、低风险”的产品,很可能存在误导宣传。

◆ 销售误导与信息不透明 ◆

部分销售人员可能夸大收益、隐瞒风险、掩饰费用,或让消费者误以为购买的是存款而非理财产品。

◆ 追热点炒概念 ◆

一些机构利用“元宇宙”“区块链”等新概念包装传统产品,投资者需认清产品本质,不盲目跟风。



掌握“三问三看”技巧

◆ 三问 ◆

一问产品风险等级和自身承受能力是否匹配;

二问资金投向哪里,底层资产是什么;

三问期限多长,流动性如何安排。

◆ 三看 ◆

看合同条款,而非口头承诺;

看机构是否具有相应业务资格;

看销售人员是否具备执业资格。



正规金融产品没有好坏之分,只有是否适合之别。树立理性投资观念,拒绝盲目追逐利益,认清自身风险承受能力,才是守护财富安全的根本之道。

◆ 切记:但凡投资,必有风险;但凡承诺,必留证据;但凡疑惑,必先咨询。◆

交通银行长治分行提供