

加强制度保障 普及反诈知识

# 我市银行机构织密反诈防护网

**本报讯** (记者张超)你的“百万保障”业务已到期,需要缴费续保,否则将自动扣费;只需500元投资“国家项目”,就能获得30万元红利;通过社交软件向未成年人发送“免费送游戏皮肤”的消息,诱骗未成年人向对方转账……当前,电信网络诈骗手段不断翻新,迷惑性不断增强,严重侵害了百姓财产安全与合法权益。

反诈刻不容缓,我市银行业在行动。今年以来,我市银行机构始终坚持金融工作的政治性、人民性,充分发挥自身专业优势,严格贯彻国家相关反诈要求,不断提升反诈防骗宣传力度,全力守护百姓“钱袋子”。

## 发挥专业优势 加强制度保障

金融反诈是一项系统工程,风险管控节点多、涉及面广,需要建立完善的机制。

农行平顶山分行严把开户关,要求新客户签署开户承诺书,详细询问开户

用途,做好客户手机实名认证,确保信息真实。对监管部门及上级行下发的可疑线索认真开展排查、核实,对于可疑账户立即进行管控,提升堵截成功率。

中原银行平顶山分行成立以分行行长为组长的反诈工作专班,明确分工、各司其职、联动配合。除了做好开户审核工作外,该行还充分利用交易预警系统,有效分析客户交易信息,核实资金是否合法使用,发现问题及时采取管控措施。

加强警银联动、联防联控,也是银行机构打击电信网络诈骗的重要一环。5月初,舞钢农商银行铁山支行和武功支行成功拦截了两笔涉诈资金,共计25万余元,在警银及时联动和高效配合下,两名犯罪嫌疑人被抓获。

## 聚焦“一老一少” 普及反诈知识

我市银行机构聚焦“一老一少”,深入社区、学校等地开展反诈志愿宣传活

动,提升群众的金融服务获得感。

连日来,工行平顶山分行开展了以“警惕诈骗新手法 不做电诈工具人”为主题的集中宣传活动,针对学生群体,重点宣传“跑分”洗钱、吸粉引流等新型违法犯罪行为;针对老年人,重点宣传规范使用银行卡和电话卡。

“遇事不慌多商量,天上馅饼多思量。”6月下旬,在我市高新区遵化店镇文化服务中心,中行平顶山分行联合市科协积极开展银龄科普宣传活动,针对电信诈骗、养老骗局、非法集资的手段和套路,对老年群体进行特别宣传。截至目前,该行已累计开展宣传活动13场,覆盖近千人。

2月末,农行鲁山县支行抽调多名业务骨干分别到鲁山县一高和二高,向学生讲解金融知识,并结合案例讲解防范电信网络诈骗等方面的内容,帮助学生树立理性消费观,增强金融安全意识。

## 线上线下联动 形成反诈合力

以厅堂宣传为主阵地,因地制宜开展线上线下宣传,提升反诈宣传效果。

6月以来,工行平顶山分行持续开展“普及金融知识万里行”活动,以38家对外营业网点为主阵地,在显著位置摆放宣传资料、播放宣传视频,提升宣传效果,受众达3万人次。

持续推进反诈宣传“进农村、进社区、进校园、进企业、进商圈”,扩大宣传覆盖面。今年以来,建行舞钢支行工作人员来到舞钢市八乡镇彦张村,向村民讲解电诈案例,揭露电诈骗术;工行平顶山分行主管行长带队,走进社区开展“防范利用个人客户账户用于‘跑分’洗钱”宣传活动,发放宣传页1000余份;邮储银行平顶山市分行来到中骏世界城,向来往市民讲解电诈的特点和危害;兴业银行平顶山分行走进企业,重点对近期做任务返佣金、AI换脸技术、虚拟投资理财等诈骗类型做解释说明。

工行平顶山分行:

## 绿色金融按下“加速键”

**本报讯** (记者张超 通讯员王水记)近日,记者从工行平顶山分行获悉,截至6月末,该行绿色融资金额52.89亿元,较上年末增加8.47亿元,绿色贷款在法人贷款中占比达到26.08%。

今年以来,作为绿色金融发展的积极践行者,工行平顶山分行认真落实上级行做好金融“五篇大文章”要求,按下绿色金融发展“加速键”,持续开展绿色金融探索与实践,建立绿色金融工作机制,不断为客户提供专业高效的金融服务。

按照国家、省、市绿色发展战略要求,该行成立了绿色金融委员会,制定了工作规则和工作计划,负责落实绿色金融战略目标,协调推进辖内各机构各业务条线绿色金融相关工作,指导全行绿

色金融业务发展和经营管理,为我市基础设施绿色升级、生态环境治理、企业生态价值实现提供形式多样的金融服务。目前,绿色金融已深度融入该行投融资工作各个层面,辖内12家支行均可办理绿色金融业务。

截至6月末,该行已投放的绿色贷款中,一般法人贷款余额为52.62亿元,重点支持清洁能源产业、生态环境产业、节能环保产业以及基础设施绿色升级,比如淇河生态治理项目、宝丰县君文湿地项目和玉带河提升项目、鲁山县将相河污染治理项目、市区“四馆一中心”项目以及多个风力发电项目;普惠贷款余额为0.25亿元,重点支持绿色农业、制造业中绿色材料、设备制造业等,为我市绿色产业发展不断注入金融“活水”。

## 建设银行持续提升 对公结算业务服务水平

**本报讯** 近年来,建设银行对公结算业务深入贯彻“以人民为中心”的发展思想,坚持“以客户为中心”的理念,始终把服务实体经济作为金融工作的出发点、落脚点,坚持依法保护各项消费者合法权益,不断提升对公结算业务服务能力和水平,增强金融消费者的获得感、幸福感、安全感。

产品丰富多元。建设银行对公结算业务立足支付本源,依托金融科技和渠道优势,提供线上线下一体化、安全高效的支付结算和现金管理产品,有效满足客户多场景资金结算需求,并自觉维护消费者信息安全。

客户体验便利。建设银行对公结算业务致力于为客户提供贴心满意的服务,推出对公综合签

约,重塑对公账户开销变流程,打造“小微企业绿色通道”,以业务流程无纸化、线上化、集约化的办理模式,为消费者带来高效便捷的全新体验。

让利小微群体。建设银行对公结算业务持续践行国有大行责任担当,在支持实体经济发展方面贡献力量,减免降低小微企业账户、转账、票据等多项结算收费,减轻企业财务负担,助力小微企业轻装前行。

守护资金安全。建设银行对公结算业务坚决遏制电信网络诈骗犯罪行为,守护消费者“钱袋子”,积极运用大数据和人工智能等技术,识别电信诈骗、交易欺诈等行为,帮助消费者避免资金损失。(李学伟)

## 保险产品预定利率全面下调

9月1日起执行

**本报讯** (记者张超)8月7日,记者从多家金融机构获悉,自9月1日起,新备案的普通型保险产品预定利率上限为2.5%,相关责任准备金评估利率按2.5%执行;预定利率超过上限的普通型保险产品停止销售。

所谓预定利率,通俗地说就是保险公司提供给消费者的回报率,主要是参照银行存款利率和预期投资收益来设置的。今年7月末,银行存款利率下调后就有业内人士透露,人身保险产品预定利率将迎来再度“降档”。如今“靴子”落地,自2023年8月预定利率从3.5%下调至3%之后,时隔近一年预定利率再次下调。

具体而言,自2024年9月1日起,新备案的普通型保险产品预定利率上限为2.5%,相关责任准备金评估利率按2.5%执行;预定利率超过上限的普通型保险产品停止销售。

值得注意的是,除了保险产品预定利率全面下调外,监管部门还首次提出要建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制。具体来说,将参考5年期以上贷款市场报价利率(LPR)、5年期定期存款基准利率、10年期国债到期收益率等长期利率来确定预定利率基准值。

超过上限的万能型保险产品停止销售。

“我们已经接到有关通知,全力配合监管要求做好客户服务。”泰康人寿平顶山中支等我市多家保险公司的销售人员告诉记者。

银行代销保险产品已经常态化,既丰富了保险产品供给,也满足了消费者多样化保险需求。邮储银行平顶山建设路支行理财经理告诉记者,他们已经收到省行下达的关于保险业务的通知。随着存款挂牌利率再次下调,以传统增额终身寿险产品为代表的储蓄型保险产品以3%的绝对优势利率受到市场青睐。有需求的投资者要抢抓窗口期,减少收益损失。

“以100万元本金为例,3%和2.5%的复利差异逐年增大,5年差异2万元,10年差异6万元。”我市另外一家银行的理财经理提醒投资者。

值得注意的是,除了保险产品预定利率全面下调外,监管部门还首次提出要建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制。具体来说,将参考5年期以上贷款市场报价利率(LPR)、5年期定期存款基准利率、10年期国债到期收益率等长期利率来确定预定利率基准值。

中行平顶山分行:

## 为山区捐赠防汛物资

**本报讯** (记者张超 通讯员赵明)连日来,我市出现强降雨天气,对山区群众生活造成较大安全隐患。中行平顶山分行党委高度重视,为鲁山县赵村镇桑盘村送去防汛物资,为该村防汛筑牢“安全墙”。

桑盘村位于鲁山县西部深山区,是中行平顶山分行的帮扶村。近日,中行平顶山分行工作人员在走访中了解到,近期的强降雨天气已经影响到桑盘村村民出行,防汛形势较为严峻。该行党委书记王玥一行来到桑盘村,

向村委捐赠救生圈、救生衣、防汛袋、报警器防汛物资,价值近3000元,用于村里开展日常防汛。目前物资已全部配备到位,中行平顶山分行帮扶人员将常驻村内,为乡村治理贡献中行力量。

一份份物资承载着中行平顶山分行对群众生活和防汛工作的关心和支持,也是该行积极履行社会责任的具体体现。桑盘村相关负责人对该行的捐赠表示感谢,并表示将在中行平顶山分行的协助下开展好各项防汛工作,保障人民群众安全。

## 农行平顶山分行 爱心善举获点赞

**本报讯** (记者张超 通讯员胡竞媛)近日,客户小李向农行平顶山分行发来一封感谢信,感谢该行员工对自己的关心和帮助。

7月21日,小李来到农行新街支行咨询社保卡激活业务,该行客户经理全坤源了解到,小李在支付宝上为他的奶奶王女士申请了社保卡,但王女士在农行没有个人账户,而且偏瘫在床,行动不便,全坤源与小李互加微信后约定随后上门办理。7月24日,全坤源与同事刘泽平来到小李住处,为王奶奶办理社保卡激活业务,在两人的操作下,业务很快办理完成。

在业务办理过程中刘泽平了解到,小李在市区联盟路与迎宾路交叉口附近某烤鱼店打工,与奶奶租住在烤鱼店二楼,家人均不在身边,平时全靠小李一人打工赚钱养家,经济非常拮据。从小李的住处出来后,刘泽平委托全坤源通过微信向小李转账500元,希望在自己力所能及的范围内给予小李一点帮助。

小李非常感动,不久,他向农行平顶山分行寄来一封手写感谢信,信中表示,这件事让他慢慢改变了对生活的态度,他也会像刘泽平一样向他人献出一份爱心。

一直以来,农行平顶山分行不断丰富服务内容,延伸服务触角,把以人民为中心的发展思想落实到具体行动中,把惠民生、暖民心、顺民意的事办好办实,把关怀和温暖送到客户身边,彰显大行责任担当。



慰问一线团队

8月7日,工行平顶山分行党委书记、行长姚辉元(右一)带领个全部工作人员来到新华区焦店镇刘沟村慰问。刘沟村是该行联合新华区人社局社保卡服务下基层活动驻村点。

姚辉元与新华区人社局、刘沟村的有关负责人深入交谈,详细了解驻村外拓团队“一站式”服务的工作流程,并为外拓团队送来清凉用品。 惠哲恒 摄

我市鲜花、餐饮、民宿、黄金等领域迎来消费热潮

## 七夕节催热“浪漫经济”

**本报讯** (记者张超)金风玉露一相逢,便胜却人间无数。随着中国传统七夕节的临近,消费市场的浪漫氛围逐渐浓厚。8月7日,记者走访了解到,我市鲜花、餐饮、民宿、黄金等领域迎来消费热潮,市场供需两旺。

### 玫瑰花占据C位

在七夕这个浪漫节日里,不少人选择用鲜花来表达爱意。

8月7日下午,在市区天惠花卉市场鲜切花区,记者看到玫瑰花被放在最显眼的地方,店家忙着剪花、插花、修饰,不时有市民询问购买。

在市区建设路中段一家花店内,老板李婕正在修整花束,玫瑰、百合、绣球、向日葵、蝴蝶兰……各色鲜花被插进瓶中,摆放得错落有致。“七夕节的花束以玫瑰花为主,预订量要比平时增加60%至70%,黄色、蓝色、紫色等彩色玫瑰最受欢迎。”李婕说。

节日将至,玫瑰花的价格也水涨船高。“我们用的都是高品质玫瑰花,平时20元一扎的普通红玫瑰,这几天价格涨了3倍,黄玫瑰涨了5倍。”李婕有两家花店,根据节日需求,她这次订购了200扎各色玫瑰,还有若干配花。

### 情侣套餐受欢迎

有人说,世间唯爱和美食不可辜负。不少餐饮店纷纷抢抓“甜蜜商机”,



李婕在修剪玫瑰花

本报记者 张超 摄

推出七夕主题套餐。

“我们在节日当天推出199元起的情侣套餐。”一家西餐厅负责人告诉记者,按照以往经验,这家餐厅届时将把店内两个区域全部开放,满足顾客就餐需求。

记者在美团上以“七夕”为关键词搜索,有近20家餐饮店推出了七夕套餐,以西餐为主。有的商家还提供七夕订制服务,为顾客布置鲜花烛光,推出烛光晚餐,将浪漫氛围拉满。

### 民宿迎来入住高峰

今年七夕节恰逢周六,也有不少

人选择入住民宿,和大自然来一次亲密拥抱。记者查询各大酒店预订平台发现,尽管七夕当天民宿价格上涨不少,但消费者对民宿的预订热情不减。一周前,市民王先生和妻子就决定在民宿过七夕。通过对比,他们最终选择了鲁山县那那那民宿。“我们预订得早,虽然涨了几十块钱,但可以理解。”王先生说。

8月7日,记者通过酒店预订平台看到,七夕当天,我市多家民宿都被订满,没被订满的民宿,价格也比平时高了四成左右,其中一家以太空舱为卖点的民宿价格从每间278元涨到了445

元。木鸟民宿数据显示,今年七夕00后民宿订单同比2019年增长310%。从七夕之前的周末到七夕当日,2天及以上连住订单同比2019年增长260%。

### 商家促销力度大

记者走访看到,金饰、服装、美妆等商家开启了七夕限定优惠,销售热度不减。

在中骏世界城各大珠宝店里,各种精美的黄金首饰、钻石饰品被摆放在最显眼位置,吸引着顾客的目光。多家珠宝店还推出了七夕特别优惠活动,比如黄金克减、一口价、指定类商品优惠等,有的商家还推出了会员免费抓金豆活动,吸引市民到店选购。

“每年七夕都会迎来黄金消费小高潮,这几天来店里咨询、购买金饰的消费者数量明显增加,对戒、项链等寓意爱情的饰品热销。”一位黄金销售人员表示。

此外,一些美妆品牌推出了七夕限定礼盒,一些服装和手表品牌推出了消费满减、折后再减、满额送礼品等优惠活动。

为了营造节日氛围,中骏世界城、双丰商城等商业综合体还推出了多重福利,比如烟花瀑布、大屏告白、气球雨、消费送玫瑰花、满额抽奖等活动,为消费者带来一场幸福倍赠的节日盛宴。