

关爱老年客户 传递邮储“温度”

本报记者 刘江华 通讯员 梁晓君



长期以来，邮储银行云冈区支行始终坚持“服务‘三农’、城乡居民和中小企业”的定位，牢固树立“尊老敬老、责无旁贷”的意识，用实际行动践行“服务老年客群、邮储在您身边”的承诺，把服务好老年客户等特殊客户群体作为职责和使命，多措并举传递邮储“温度”。

贴心服务，网点环境适老化改造

邮储银行云冈区支行坚持“以客户为



中心”的服务宗旨，不断在服务设施、服务环境、服务流程、营销推广等方面进行完善和改进，全力打造适老化金融环境，努力削弱“数字鸿沟”带来的影响。

据介绍，邮储银行云冈区支行设立了无障碍通道，以方便行动不便的老年人出入网点。为减少老年客户排队等待时间，该行在柜面窗口设立了“老年人客户优先服务”标识，并在叫号机增加了老年人优先取号功能，优先为老年人办理业务。此外，为方便老年人办理业务，该行在离柜台较近的地方，专门为老年人设立了爱心座椅，并配备了饮水设施、老花镜、计算器、取钞袋、印泥、印台、雨伞、便民服务箱等设施。

用心服务，筑牢金融“后防线”

针对老年人风险防范意识较为薄弱这一现象，邮储银行云冈区支行“对症下药”，坚持阵地化宣传与常态化宣传相结合、线上宣传和线下宣传相结合，加大宣传力度，营造了良好的金融生态环境。

一是常态化开展厅堂宣传，在网点公众教育区利用海报屏、电视显示屏等渠



道，循环播放宣传标语，理财经理、客户经理通过厅堂微沙龙等形式向老年客户普及金融知识，提高防范意识。二是定期组织员工深入老年人较为密集的社区，了解老年人金融服务需求，有针对性地开展金融知识宣传活动。三是通过客户意见簿、现场询问、客户座谈等方式，全面倾听老年客户心声，对反映较为集中的问题及时整改，全面提高客户体验度及服务满意度。

暖心服务，传递邮储“温度”

为帮助老年客户更好地融入信息时代，邮储银行云冈区支行持续加深移动支付服务适老度，派出两名专职大堂引导员，在网点辅助老年客户使用智能设备或自助设备完成自助类业务，涵盖手机充值、手机转账、社保缴费、水电燃气缴费等，便捷高效、贴心暖意的服务得到了老年客户的一致好评。

值得一提的是，在做好厅堂服务的同时，邮储银行云冈区支行格外注重对老年客户的人文关怀。该行不断改善和创新服务手段，延伸服务触角，为身体不便、确有困难的老年客户提供上门服务，切实满足老年客户的业务需求。

邮储银行云冈区支行将持续采取针对性、差异化的服务方式，为老年人提供更周全、更贴心、更安全、更便利的服务，切实提升老年人的生活品质以及获得感，让越来越多的老年人共享智慧金融成果。



建行大同分行 组织开展安全生产月活动

本报讯 为牢固树立安全发展理念，增强从根本上消除事故隐患的思想自觉和行动自觉，统筹做好安全管理工作，近日，建行大同分行组织开展了安全生产月活动。

该行以安全生产法律法规、标准规程、操作技能、风险隐患排查治理等为重点，开展全员全岗位安全生产教育，推动全员落实安全知识应知必会、安全技能应会必会。同时，开展问题隐患全面自查，发动全行员工开展“查找身边安全隐患”“事故隐患大扫除”“争做安全吹哨人”活动，对事故易发多发的重点环节进行全面细致的自查自纠，强化源头治理，切实把风险隐患消除在萌芽状态。此外，该行还针对防火机制、消防设施、灭火系统和管理职责等方面，开展查缺补漏，切实解决办公楼消防设备存在的突出问题。

(丽华 晨霞)

建行大同分行 开展“服务在身边”征文活动

本报讯 为充分激发广大员工干事创业的主动性、积极性，营造良好的发展氛围，近日，建行大同分行开展以“服务在身边”为主题的征文活动。

此次征文活动旨在通过广大员工的身边人、身边事，以小见大彰显金融的力量和大行的担当，力求以独特的视角、新鲜的文字，生动形象地展示建行企业文化。征文作品不限形式，可以采用诗词、散文、小说、纪实报道等体裁。接下来，该行将结合实际，陆续开展“员工话服务”“员工讲故事”等评选活动，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，强化主动服务意识，不断提升优质服务水平。

(左培 晨霞)

建行大同分行 组织召开消防知识培训会

本报讯 为认真贯彻落实上级行关于消防安全管理工作的各项要求，近日，建行大同分行组织召开了消防知识培训会。

授课内容通俗易懂，涉及火灾发生的原因、怎样预防火灾、火场逃生基本知识、灭火器的正确使用以及如何正确报警等方面，讲师不仅为大家讲解了关于消防安全的各类知识，还通过播放生活中的真实案例提高参训人员的安全意识。培训结束后，该行负责人要求全体员工：要强化消防意识，利用晨会时间学习自助设备安全防范要点，增强员工消防意识；要定期开展消防演练，通过实际操作，掌握必要的逃生自救技能；要加大检查力度，重点检查网点自助设备、报警系统、监控设备，进一步提升网点运营安全水平。

(左培 晨霞)

两极分化行情下如何投资基金



“同一家基金公司的其他产品不断上涨，不知道为什么自己手里的就是涨不上去，是该继续观望还是该卖出呢？”近日，市民小刘向记者说出了自己的困

惑。近期，公募基金的两极分化走势，让不少投资者出现了“选择困难症”。

刚刚过去的7月，有的基金产品可以“一日售罄”，而有的基金产品则发行失败。对此，业内人士表示，今年以来，公募基金市场的净值回报率差异明显，在净值两极分化的表现下，部分基金公司发行的产品出现了“一日售罄”的情况，而部分公司发行的产品则无人问津。这主要是由于目前投向权益市场的基金产品，净值表现较佳，容易吸引投资者；而投向债券市场的基金，由于净值回报率偏低，难以吸引资金进场，容易出现募集失败的情况，导致部分产品陷入销售困境。

在这种行情下，投资者需要注意的是，即便面临两极分化的现象，投资者“高买低卖”仍是不合理的操作。以目前最火的新能源基金为例，虽然其涨幅诱人，但市场上主要的新能源主题基金、被动的指数基金主要跟踪中证新能源汽车指数、中证新能源指数、中证光伏指数等，加上一些主动的偏股基金，重仓股基本都在锂电池和光伏板块，而这些板块的估值已经到了很高的位置，因此，“对高估值、高风险资产保持谨慎，坚持低估值价值投资策略”，对投资者而言仍是选择的标准。

左培