近年来，邮储银行大同市分行积极履行国有大行责任担当，严格执行“七不准”“四公开”要求，落实“两禁两限”规定，多措并举推动减费让利各项措施落地见效，以实际行动助力小微企业及个体工商户轻装上阵。

邮储银行大同市分行

减费让利出实招 惠企利民见成效

本报记者 刘江华　通讯员 梁昳君

记者从邮储银行大同市分行了解到，该行在银行账户管理、人民币结算、电子银行、银行卡刷卡、票据业务、支付账户服务等多项业务上实行减费让利，切实为小微企业和个体工商户降低经营成本。

截至2022年12月末，该行全年累计为企业客户减免开户手续费、网银服务费、跨行转账手续费41.74万元，涉及客户6357户；为小微企业贷款客户减免抵押评估费14万元、登记费1.31万元，涉及企业客户28户，减免利息491.31万元，涉及企业客户230户。

强培训提升全员素养

为确保全行上下扎实掌握减费让利相关政策要求，邮储银行大同市分行积极营造比学赶帮氛围，主动培训员工，先后开展了业务规范、业务办理流程教育培训，确保人人都知晓，个个能解答。全方位、多角度的学习，切实提升了从业人员的业务能力和职业素养，筑牢了思想防线，为提供更优质、更精细、更全面的金融服务打下了坚实基础。

广宣传扩大覆盖范围

在对全行员工加强政策宣贯的同时，邮储银行大同市分行还开展了多元化、多渠道、多层次的宣传活动，积极向社会公众普及减费让利知识。一是开展厅堂宣传，各网点在门楣屏循环播放宣传标语，在厅堂设置宣传栏并摆放知识手册，大堂经理邀请公司客户与个体工商户参加厅堂微沙龙，逐一解答客户疑问。二是开展外拓宣传，该行员工积极走访网点周边的园区、企业、商圈，通过发放宣传折页、现场讲解等方式，详细介绍政策内容。三是开展线上宣传，在利用原有宣传渠道的基础上，该行积极创新宣传方式，制作短视频、美篇，加强宣传活动的针对性，形成线上线下相辅相成的格局，提升宣传活动质效。

抓落实降低融资成本

我市某热力有限公司是集供热投资建设、热源生产、供热运行管理、用户服务和热费收缴于一体的专业化热力公司。2021年，因扩大供热面积，该公司向邮储银行大同市分行贷款2800万元，2021年底，供热面积达到450.25万平方米，供热季用工人数100人。去年，得知该公司有再次扩大供热面积的需求后，邮储银行大同市分行积极主动对接，不仅将贷款额度提升至3800万元，更为该公司降低利率85个BP(即0.85%)。“邮储银行服务好、效率高、产品棒，一直以来我们都很认可，提升额度、降低利率这一举措更是为公司发展注入了推进剂，让我们轻装上阵，快步向前。”该公司负责人如是说。

邮储银行大同市分行将一以贯之推行减费让利，在风险可控的前提下，进一步缩短融资链条，切实降低小微企业和个体工商户经营成本，有效支持实体经济发展，为惠企利民贡献更多邮储力量。

普惠万家 成就梦想
中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA
进步 与您同步
地址：国信时代广场A座写字楼1-8层

财经课堂

赎回理财产品有讲究

部分投资者在购买银行理财产品时，只关注起购金额、年利率等方面，忽略了理财产品的赎回，甚至对赎回细节不甚了解。业内人士提醒，投资者应把握好理财产品赎回的几个关键点，使收益符合预期。

一般来说，理财产品的赎回分为提前赎回和到期后赎回。并不是所有理财产品都支持提前赎回，大部分封闭式理财产品都不支持提前赎回。因此，如果投资者对理财产品的流动性有要求或者觉得自己可能在投资期间需要提前支取资金的，一定要在签订理财产品合约时弄清楚该理财产品的赎回机制，如果能够接受该理财产品的赎回条件，再购买。到期后赎回又分为到期后自动赎回和到期后手动赎回。有些理财产品在到期后，系统会自动赎回投资者的本金和收益，资金会在理财产品关闭前打入投资者的资金账户，无需投资者自己操作赎回；有的理财产品则不支持到期后自动赎回，需要投资者手动操作。值得注意的是，到期产品未赎回，就会自动续期进入下一个封闭运营周期，投资者一定要及时赎回资金，因为进入新的封闭式运营周期后，投资者的资金是不可以赎回的。

“有部分投资者在购买产品时没有仔细查阅产品说明书，或者忽略银行的提示短信，导致错过赎回时间，投资自动循环到下个周期，给资金使用带来不便。”我市一家银行的理财经理表示，银行以前销售的大多属于封闭式理财产品，产品到期后，本金和收益自动转入客户账户。近年来，开放式理财产品越来越多，很多主动型理财产品在合同中约定，一旦错过理财产品的赎回期，原产品将会自动购买下一期。因此，投资者要格外注意赎回的时间节点。

采访中，不少投资者认为，即便错过了赎回日期，本金和利息一起进入下一个周期，这样是不是可以实现复利？实际上，目前多数银行理财产品规定“到期一次性支付本息”，大多按单利计算。特别是净值型银行理财产品的估值会出现“随行就市”的新变化，产品到期日的表现和进入下一个投资周期都会有很大的变数，无法预估收益，因此也无法实现复利。　（左谙）

建行动态

善建者行 成其久远

建行大同分行 助力政府消费券发放

本报讯 为提振消费信心、激发消费潜力、恢复市场活力，日前，建行大同分行积极发挥国有大行市场“稳定器”作用，以“建行生活”App为依托，承接我市新一轮政府消费券发放工作，涵盖油品类和商超类消费。

作为消费券发放平台，“建行生活”App有强大的科技支撑确保平台系统使用稳定；有专业的服务团队确保细节保障到位；有海量的商户入驻保障消费券使用范围；有开放包容的平台做到绑定任何银行卡都能使用消费券。此外，建行大同分行还采取了一系列有力举措，确保本次政府消费券主题促销活动圆满成功。

该行将以优质的金融服务、丰富的承接经验、完备的平台支持为支撑，为全市稳经济、促发展注入更多金融“活水”，提供更有力的金融保障，全力为更多实体企业“输血供能”。

（丽华 雪峰 刘江）

建行大同分行 高效服务获赞誉

本报讯 近日，我市某房地产公司代表将一面写有“服务热情周到、业务精湛高效”的锦旗送到建行魏都大道支行工作人员手中，对该行工作人员专业、及时、周到的服务表示感谢。

据了解，该房地产公司自去年项目准入以来，与建行大同分行建立了深入的合作关系。建行大同分行相关负责人多次前往该公司售楼部了解工程进度、销售进度以及房贷业务办理过程中遇到的问题，现场办公，现场解决。此外，全行上下高效联动，有效提升了房贷受理、审核、放款等各个环节的工作效率。

面对赞誉，建行大同分行员工备感自豪，同时也清晰认识到身上的责任与压力。下一步，该行将继续秉承“客户至上”的服务理念，不断提升服务质量，优化服务举措，为企业发展提供便捷、高效的金融服务，用心温暖更多用户。

（左谙 雪峰）

建行大同分行 上门服务解民忧

本报讯 近日，建行大同分行主动为一位行动不便的老人上门办理业务，使老人及时拿到了助老卡。建行大同分行员工周到、便捷的服务，受到了老人及其家人的一致好评。

日前，建行大同分行业务经营部接待了一位客户，客户表示，家中有老人需要办理一张助老卡，用于接收高龄补贴，但是老人无法下床，不能到网点办理业务。为解决客户遇到的困难，该行营运主管立刻安排客户经理和柜员，带上“龙易行”移动终端为客户提供上门服务。到达客户家中后，该行工作人员对客户身份进行了现场核实，并在移动终端通过人脸识别对比上传影像资料，不到10分钟，成功为客户办理了开户办卡业务。

近年来，建行大同分行始终致力于把服务融入每个细节，想客户所想，急客户所急，让特殊客户享受到更加周到、热情的金融服务。　（丽华 雪峰）