

连日来,农业银行大同分行紧扣“清明金融网络,守护安心消费”主题,聚焦老年群体、青少年群体及“两司两员”(货车司机和网约车司机,外卖员和快递员),深入开展“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动,以一系列有温度、有深度、有力度的务实举措,将金融消保的“春雨”洒向古都大同。



# 农业银行大同分行 “3·15”金融知识宣传见实效

本报记者 李冬梅 通讯员 张步文

## 党委重视 全员参与“解民忧”

3月5日,农业银行大同分行党委书记、行长白乾宏主持召开会议,部署2026年“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动。大同分行制定活动方案,并面向辖内机构和干部员工发出自律倡议书。全行1个二级分行、15个一级支行、54个营业网点共1100余人全员参与,形成“一把手”主抓、多条线联动的强力格局。农业银行大同分行党委委员、副行长苗劫靠前指挥,确保活动走深走实。

## 阵地宣传 厅堂变身“大课堂”

活动期间,全辖网点统一悬挂横幅,张贴宣传海报,在柜面窗口、教育专区等区域摆放《金融消费者权益保护教育手册(老年篇)》《警惕高息理财陷阱》等宣传资料。LED屏滚动播放宣传标语,厅堂显示屏循环播放金融知识及反诈视频,给营业网点披上“3·15”“消保新装”。各网点大堂经理身披绶带,开设“金融小课堂”,用通俗易懂的语言宣传“金融为民”好政策,手把手教老年人识别“金融陷阱”,让客户在办理业务的同时完成一次金融知识“充电”。

## 线上发力 开辟宣传“新高地”

为扩大宣传效果,全体干部员工利用微信朋友圈、抖音等平台,广泛推送国家金融监管局制作的《“晋消保”数字展厅》《警惕不法“代理维权”短视频及直播陷阱的风险提示》等宣传内容,以及农业银行制作的《骗子的操作》《保护个人信息 谨防过度索取》等宣传素材,集中展示数字金融赋能民生保障、助力提振消费、加大基础服务覆盖、精准支持重点群体等亮点举措,积极展现为民办实事的实绩实效。通过直观揭示“非法代理退保”“职业背债人”“银行卡境外盗刷”等常见风险,帮助群众增强风险识别与防范能力。

## 多方联动 握指成拳“重实效”

3月5日,农业银行大同分行将“3·15”消费者权益保护与“学雷锋”活动有效结合,组织消费者权益保护部、个人金融部、普惠金融部等多个部门志愿者,走进凯德世家社区开展“学雷锋志愿服务 金融知识进社区”主题宣传活动。

3月12日,由苗劫带队,分行多部门及新世纪支行业务骨干组成的“金融宣传先锋队”

走进极兔速递城西配送站,面向货车司机、快递小哥等群体开展“靶向式”教育宣传。“师傅,跑长途给陌生人转账要当心!”“小哥,网贷承诺‘零门槛’基本都是陷阱!”“小哥,农行网点有便民服务,喝水、热饭、歇脚全免费”一句句最朴实的语言,让金融专业服务直达基层末梢。

## 情系民生 春风化雨入心田

活动期间,农业银行各一级支行结合实际开展主题活动。3月13日,泰和支行联合监管部门及各银行机构在金融街共同开展集中宣传活动。金穗支行走进大同南站,面向网约车、出租车司机开展宣传。左云、天镇、阳高、云州区等县域支行走进集市、商圈、校园、乡村,通过“消保微课堂”“村镇大讲堂”等形式,以对农村居民和老年人精准施教。

据统计,此次宣传活动累计出动人员650人次,发放宣传资料20余万份,现场解答咨询329人次,解决客户问题37个,受众群众80余万人。活动不仅是一次金融知识的普及,更是“金融为民”初心的生动实践。农业银行大同分行以实际行动,为消费者织密了金融安全网,用专业与温度守护了群众的“安心消费”。

## 理财观察

### 银行理财收益“缩水” 我市未现“赎回潮”

近期,受国际形势动荡、市场利率下行及监管政策趋严等多重因素影响,银行理财产品收益率持续走低,部分产品甚至出现短期负收益。日前,记者走访我市多家银行了解到,尽管理财收益率“缩水”,但尚未出现大规模“赎回潮”,理财产品在低利率环境下仍具备较强竞争力。

市民李女士表示,此前购买的理财产品收益下滑,其中两只甚至出现负收益,令她颇为困惑。有数据显示,截至3月15日,全市场理财产品近一年平均年化收益率为2.32%,同比下降7.9个基点,其中现金管理类 and 固收类产品分别下降0.33个基点、3.35个基点。

业内人士分析,近期A股市场震荡,债市回落让以债券为主要投资方向的理财产品净值承压。同时,监管部门重拳整治“收益打榜”乱象,也让各机构不再刻意美化收益数据,产品收益率加速回归真实水平。

受固收类资产的收益率下行影响,近期多家理财公司调整部分理财产品的业绩比较基准。如农银理财某产品业绩比较基准由4.40%调整为1.90%-2.20%;中银理财某产品业绩比较基准从1.70%-2.70%调整为1.20%-2.20%。部分理财公司预留了充足的赎回窗口期,便于不愿接受新基准的投资者赎回离场。这种跨周期的动态调整,本质上是投资双方的重新达成契约,契合“卖者尽责,买者自负”的监管导向。

尽管理财收益“缩水”,但我市并未出现集中赎回的现象。“虽然我买的理财天天‘绿’,但我还是比较看好整体行情,而且目前也确实没有更合适、更稳妥的投资方向。”市民孙先生说。业内人士认为,目前市场表现为小幅波动,整体运行平稳。未来理财业绩比较基准将进入相对较低的平稳周期,理财产品仍具备承接低风险资金、实现稳健收益的重要功能。

与银行定期存款相比,银行理财产品仍具有收益和流动性优势。业内人士建议,投资者优先选择业绩比较基准达标率高、净值曲线平滑、回撤小的产品,关注长期收益表现,避开频繁调整基准的产品,理性评估自身风险偏好,不盲目追逐短期高收益。(冬梅)



## 以心筑梦 建行同行

——记建行大同分行业务经营部总经理刘静敏

25载风雨兼程,25载初心如磐。从银行柜员到金牌客户经理,再到建行大同分行业务经营部总经理,刘静敏用专业和真诚赢得客户信赖,也用实干和担当书写了新时代金融人的奋斗篇章。

### 磨砺·从“点钞手”到“理财师”

入行之初,刘静敏做了9年银行柜员。在她看来,柜台虽小,却是展示建行形象的重要窗口。为了把业务办得又快又准,她白天上班,晚上苦练点钞、翻打传票、业务核算。点钞纸的边缘锋利如刀,手指常常被划出血口子,贴上创可贴继续练。刘静敏说:“那会儿就想着,不能让客户多等一秒,也不能在我手里出一分钱差错。”就是这份坚持,她创下9年“零差错、零投诉”的纪录。凭借精湛技能与真诚服务,她先后荣获建总(分)行巾帼建功标兵、大同市十佳服务明星、全省建行柜面技能比武全能十佳等多项荣誉。

2010年,刘静敏转岗为客户经理。面对全新岗位,她以“归零心态”重新出发,白天跑客户、做方案,晚上啃书本、学理论。她创新推出“一户一档、一人一策”的工作方法,随身携带的笔记本上,密密麻麻记录着每一

位客户的需求与偏好。工作之余,她先后考取了国际金融理财师(AFP)、美国注册财务策划师(RFP)等多项专业资格。一本本含金量十足的资格证,见证了她从“操作能手”到“财富管理专家”的蜕变。

### 温度·那些打动客户的瞬间

在刘静敏的职业生涯中,温暖的故事不胜枚举。

一次,一位外地务工人员不慎丢失银行卡与身份证,身处异乡、身无分文,焦急万分。刘静敏主动上前安抚,耐心沟通协调,多方核实身份信息,全程指导补办流程,帮助客户顺利办卡,平安返乡。后来,这位客户动情地说:“建行服务真暖心,小刘是真正为老百姓办事的好员工!”

还有一位老年客户因不熟悉银行卡相关政策,心存顾虑。她始终面带微笑,用通俗易懂的语言细致讲解金融知识,手把手教老人使用自助设备与手机银行。老人不仅打消疑虑,还主动向邻里亲友推荐:“建行服务好,找小刘办事最放心。”

……

一个个温暖故事,一次次真诚相助,架起了一座信任之桥。在她任职客户经理期间,她服务的中高端客户数量、客户综合

金融资产均实现成倍增长,理财、信托、保险等多项指标稳居全省系统前列。

### 担当·从“自己干”到“带着大家干”

2025年,刘静敏履新建行大同分行业务经营部总经理。岗位变了,但那股子实干劲儿一点没变。

面对新角色,她将工作重心从“自己干”转向“带着干”。她牵头组建青年外呼营销团队,建立标准化流程与量化考核机制,激发青年员工工作热情,打造出一支专业过硬的精锐队伍。在数字化服务上,她率先推出“线上+线下+一体化”精准营销模式,推动多项数字化经营指标跃居全行前列。同时,她还带领团队制定“集中办理+上门服务+延时服务”方案,以高效、便捷、暖心的服务赢得群众广泛好评。

多年来,刘静敏先后获评山西省劳动模范、大同市劳动模范、建总行百佳个人客户经理、个人金融业务先进个人等百余项荣誉,成为全行员工学习的榜样。从三尺柜台到业务经营部总经理,刘静敏用25年的坚守和奋斗,诠释了新时代金融人的责任与担当。站在新的起点,刘静敏表示,将继续怀揣感恩之心、秉持敬业之志、笃行实干之风,扎根建行、服务客户、引领团队、勇毅前行!(冬梅 杨雪峰)