

服务新市民 金融伴你行

——蚌埠市银行保险机构开展新市民金融服务宣传月活动

建设银行蚌埠市分行

聚焦新市民 建行在行动

为切实增强新市民群体的获得感、幸福感、安全感，建设银行蚌埠市分行坚持“以人民为中心”，积极响应新市民全生命周期金融服务需求，着力提升新市民金融服务质量。

满足安居需求 创新服务手段

合理满足新市民购房信贷需求。优化个人住房贷款业务流程，依托手机银行、微信小程序等渠道，实现新市民个人住房贷款申请、提前还本等业务线上办理，提升借款和还款便利度。建设银行蚌埠市分行创新房产交易模式，在全市率先推出存量房“带押过户”一站式服务，有效降低了新市民房屋交易风险和成本，缩短房屋交易周期，提高服务效率。

优化金融服务 提升新市民体验

优化网点支付结算业务办理流程，提供针对新市民的“绿色通道”和咨询、协助服务，走进企业、走入社区，开展形式多样的新市民专题“大宣讲”活动。聚焦子女教育、医疗健康、养老保障、住房安居、生活消费等热点民生问题，积极探索新市民扎根城市的特色之路，帮助越来越多的新市民更好的融入新城市，提升生活品质。设置新市民爱心窗口，大堂经理及时识别、礼貌接待新市民客户群体，灵活做好业务办理指引，进一步优化新市民客户群体服务流程，改善客群服务体验。

充分发挥“劳动者港湾”惠民服务优势



持续深化建设银行蚌埠市分行“劳动者港湾”运营管理和品牌建设，积极倡导“劳动者港湾”所承载的服务文化和服务理念，重视网点无障碍环境建设，将无障碍改造纳入日常更新维护流程中，做好“劳动者港湾”便民资源维护工作，为到行新市民客户群体提供热水、如厕、充电、阅读等服务，尽力为广大新市民客户群体提供如家般温馨的服务体验。

做好宣传普及 提升新市民认知

为进一步做好新市民金融服务，该行组织开展“服务新市民 有我在行动”系列新市民金融教育活动。聚焦新市民安居、进城务工、信息发布、子女关爱等，开展重点知识金融教育服务，提升新市民金融素养和新市民群体的宣传覆盖度。



便利产品做好新市民信贷服务。在助力新市民小微企业经营发展方面，以科技型、专精特新企业为主攻方向，重点对接助力科技型中小微企业发展。通过科技贷、园区贷项目制服务科技型、高新技术企业小微企业客户，优先满足新市民小微企业的合理信贷需求。

主动承担社会责任 打造人社银行便民服务圈

交通银行蚌埠市分行以社保卡项目为抓手，以专业化的服务赢得广大新市民的信赖。该行联合蚌埠市人社局在营业网点建立“社银合作一体化窗口”，延伸社会保险经办服务链，全力打造新的人社银行便民服务圈。交通银行蚌埠市分行市区内11家网点及1家县域网点均可现场办理金融社保卡即时制卡业务，包括新卡申领、补换卡、医保激活、密码重置等。除

此之外，分行市区内5家网点建立“社银合作一体化窗口”，累计可办理31项社保延伸业务，让新市民群众一站办、少跑腿。

聚焦百姓金融需求 积极宣传金融服务

交通银行蚌埠市分行积极开展“服务新市民‘我在你身边’”主题宣传活动。在各支行设立宣传点，深入街区、企业主动上门普及宣教，打通新市民对金融政策的认知盲点，介绍特色金融产品、减费让利政策等，并普及如何防范洗钱、电信诈骗的方式方法，助力新市民保障自身权益。

交通银行蚌埠市分行将始终坚守服务为民的初心，坚定国有大行的担当，切实提升新市民对优质金融服务的获得感、幸福感，以自身金融力量助力新市民群体在蚌更好安居乐业。

老、子女教育、健康医疗等方面帮助他们做好人生各阶段风险保障规划。

邮储银行蚌埠市分行将多措并举提升新市民服务质量，有序推进新市民金融服务体系建设，不断优化提升新市民客群服务体验，全面提升新市民金融服务水平。



中国人寿蚌埠分公司

聚焦新市民 打造有温度的保险服务

中国人寿蚌埠分公司积极创新服务理念，做优金融特色服务，以金融力量助力人民实现美好生活追求。公司通过开展形式多样、行之有效的活动，提高新市民保险服务、保障新市民消费者权益、优化新市民服务体验，切实增强新市民的获得感、幸福感和安全感。

聚焦产品服务 加大新市民保险保障深度

为给新市民提供养老新选择，中国人寿蚌埠分公司通过第三支柱养老保险加码，稳步推进多层次、多支柱养老保险体系发展。公司推出了国寿鑫享宝专属商业养老保险，产品交费方式多样，保障范围较广，年满60岁可领取养老金，鼓励长期终身领取。专款专用，兼具保障功能，满足客户多样化多层次养老保障需求。

聚焦科技创新 提供便捷快捷暖心服务

为了使新市民群体能更好地体验保险服务的便利性，中国人寿蚌埠分公司为广大客户提供保单业务全国通办服务，一站式解决新市民的异地保单服务问题。另外，在线下柜面设立新市民窗口，由专业工作人员提供咨询和服务，解决新市民消费者反映的金融服务难点，积极化解化解纠纷。

聚焦尊老体验 构建适老化保险服务

中国人寿蚌埠分公司利用“7·8保险公众宣传日”与金融消费者权益保护教育宣传活动契机，在广场、社区等搭建咨询台，向过往新市民开展宣传，普及金融保险知识。

未来，中国人寿蚌埠分公司将聚焦新市民的保险需求，创新赋能发展、持续优化服务，致力于为新市民群体带来便捷、品质、温暖的服务体验，用金融活水温暖辛苦打拼的追梦人，让城市真正成为新市民“此心安处是吾乡”的安居之地。

蚌埠的新市民群体中，有不少是跟着儿女随迁过来的老人。中国人寿蚌埠分公司积极构建适老化金融生态圈，用真诚和温暖助力老年客户跨越“数字鸿沟”。在日常服务过程中，所有柜面老年客户可享受多项“专属绿色通道服务”，如60岁及以上客户优先叫号、优先办理，减少老年客户的等候时间，专属“坐享服务”等。

公司与老龄办联合发起“银龄安康行动”，面向老年人提供价格低廉“银龄安康”老年人专属意外伤害综合保险。截至今年9月底，公司共计为蚌埠23.62万余名老年人累计提供了超23.63亿元的风险保障。

聚焦公众宣传 普及保险专业知识

今年，中国人寿蚌埠分公司利用“7·8保险公众宣传日”与金融消费者权益保护教育宣传活动契机，在广场、社区等搭建咨询台，向过往新市民开展宣传，普及金融保险知识。

未来，中国人寿蚌埠分公司将聚焦新市民的保险需求，创新赋能发展、持续优化服务，致力于为新市民群体带来便捷、品质、温暖的服务体验，用金融活水温暖辛苦打拼的追梦人，让城市真正成为新市民“此心安处是吾乡”的安居之地。



交通银行蚌埠分行

积极提升金融服务质效 助力新市民安居乐业

交通银行蚌埠分行始终坚持履行社会责任，在信贷、养老、便民、消费等多个领域不断提升金融服务质效，扩大金融供给，用“有温度”的金融服务，切实增强新市民的获得感、幸福感、安全感，助力新市民安居乐业。

顺应消费需求导向 打造安全消费环境

交通银行蚌埠分行及时调整更新消费类贷款产品和政策，为新市民提供更多的消费选择和便利。如惠民贷款旨在帮助新市民实现各类消费需求，购买家电、装修房屋、子女教

育等；汽车消费贷款旨在帮助新市民购买汽车，新市民群体可以按照自己的经济状况选择贷款金额和还款期限，并通过分期还款的方式逐步偿还贷款。同时，积极服务新市民“稳安居”，该行紧跟利率政策导向持续下调住房贷款利率和首付比例，帮助新市民群体“乐业安居”。

丰富经营类贷款产品 助力小微企业发展

在新市民个人贷款方面，交通银行蚌埠市分行提供个体工商户、小微企业的经营类贷款产品（线上抵押贷、普惠E贷、账户e贷等），以多样化线上

邮储银行蚌埠市分行

为新市民提供更便捷的金融服务

为了提高新市民金融服务的可得性和便利性，切实增强新市民的获得感、幸福感、安全感，邮储银行蚌埠市分行携手新市民，共建金融服务示范网点，为新市民客群提供丰富的金融产品和便捷的金融服务。

专属产品惠民心

为提高新市民金融服务可得性和便利性，邮储银行推出新市民专属借记卡——“U+卡”，该卡免收跨行转账手续费、账户余额变动通知短信服务费，免收卡工本费、年费、小额账户管理费、境内跨行ATM取现手续费，持卡用户在享受相关用卡资费减免的同时，前往邮政营业网点交寄国内普通包裹可享受寄递优惠。

邮储银行蚌埠市分行向新市民群体积极提供创业担保贷款，聚焦重点行业，解决创业经营过程中的融资需求。此外，还积极与当地相关部门对接合作，引入创业担保基

金担保或贴息机制，积极为新市民发放创业担保贷款，为新市民创业发展提供有力的金融支持。

除此之外，对新市民进城购房提供一手房、二手房贷款；对新市民收单手续费进行减免；对持有邮储信用卡的新市民推行“悦享家庭日”特惠活动，对新市民推出风险等级低、认购起点低、投资策略稳健的理财产品，一系列特色金融服务将实实在在的优惠政策覆盖新市民生活。

特色服务暖民意

邮储银行蚌埠市分行选取部分网点设置了新市民爱心驿站，为室外新市民工作者提供能歇脚、能充电、能加水等便民惠民服务，网点建立新市民金融服务专业团队，通过专业的团队建设为新市民提供专属服务。通过进社区以及邀约“新市民”到网点参加活动，解读新市民金融政策，分析不同新市民群体在生活、工作中遇到的金融问题，从养



本版文字：李景
本版图片由建设银行蚌埠市分行、交通银行蚌埠分行、邮储银行蚌埠市分行、中国人寿蚌埠分公司提供