



财富

理财 点亮 生活



扫二维码关注无锡头条、快报无锡微博，
参加活动将有机会获得丰厚奖品。

24小时读者热线：96666
责编：程亮 组版：滕爱花

现代快报+

2023.11.9 星期四

A16

工行无锡分行开展“百名客户进百佳”体验活动

为擦亮“百佳”金字招牌，推动银行网点竞争力和服务能力的持续提升，2012年获评“百佳”称号的工行无锡分行营业部营业室于10月26日开展“百名客户进百佳”体验活动。

受邀的二十名客户代表参观营业大厅的八大区域，体验了“百佳示范单位”的细致服务。孕妇在爱心座椅上获得悉心照料、军人在专属窗口得到优先服务、志愿者在尊老公益区为老人悉心讲解金融知识、大堂经理在智能自助区指导客户高效便捷地办理业务……舒适整洁的环境、高端齐全的设备、热情专业的服务获得客户的一致好评。

营业室负责人在活动中表示：营业室将持续擦亮百佳金字招牌，始终以争一流业绩，创一流服务为



工行无锡分行工作人员为客户悉心讲解金融知识 工行供图

目标，不断提升服务品质，在“百家示范 千家引领 万家提升”工程的践行中，充分发挥百佳网点头雁

领飞的示范作用，使网点阵地成为助力全行高质量发展的生力军。
徐张杰

国联人寿护航2023环蠡湖半程马拉松顺利开跑



国联人寿依托国联集团本部及各兄弟子企业组织了超过40人的“国联跑团”参加比赛 国联人寿供图

11月5日，2023环蠡湖半程马拉松赛鸣枪开跑。1.8万名跑友们在全长21.0975公里的赛道上，一路穿越蠡湖之光、十里芳径……体验山水画卷中的速度与激情。

作为赛事赞助商、保险服务商，国联人寿为参赛选手、志愿者和工作人员提供了超过300亿元的保险保障和风险管理服务。

比赛当天，国联人寿在赛道沿途定点医院派驻了具有医学背景的专业理赔人员，积极协助现场服务。

当天有多名跑友因身体不适被送往医院治疗，理赔服务小组协助跑友联系亲友，陪护就医，启动现场“直赔”服务，意外医疗零免赔、100%赔付，暖心贴心服务获得跑友好评。

在做好保险保障服务工作的同时，国联人寿还积极践行“健康中国”战略，依托国联集团本部及各兄弟子企业组织了超过40人的“国联跑团”参加比赛，并在欢乐跑终点站、赛事中途设立品牌加油站，成为赛场上的一道亮丽的风景线。

你自由奔跑，我全心守护。生活需要不断奔跑前行的马拉松精神，同样需要贴心全面的保险保障。国联人寿将始终坚持“便捷、专业、亲和、互动”的服务理念，不断创新，充分发挥寿险保障及风险分担、经济补偿作用，继续用坚守与陪伴诠释爱的承诺，践行保险守护美好生活的不变初心。



中信银行南京分行举办2023中信江苏财富高峰论坛

成就苏商，信创未来。近日，由中信银行南京分行联合苏商会主办的2023中信江苏财富高峰论坛成功举办。现场，中信银行南京分行协同中信集团旗下中信建投证券、中信信托、中信保诚人寿江苏分公司等相关机构负责人组成“中信联合舰队”，与200余位苏商代表齐聚一堂，共同“把脉”当前经济形势，全面展望行业未来，解锁打开财富之门的密钥。

会上，中信银行南京分行副行长韩磊介绍了中信集团在金融与实业领域的独特优势。中信集团作为综合性企业集团之一，拥有各领域的头部机构，如中信证券、中信建投证券、中信信托、中信保诚人寿、华夏基金、中信期货等集团子公司。除了综合金融服务，集团业务还涵盖先进智造、先进材料、新消费和新型城镇化，组成五大业务

板块，并在多个与中国经济密切相关的行业处于领先地位。基于集团各业务板块的优势，秉持“一个中信、一个客户”的服务理念，中信银行南京分行通过“中信联合舰队”的共同体形态，整合全市场优质资源，优化内部资源配置、实现不同牌照业务之间的信息和资源共享、风控和运营优化，能够打破各业务之间的壁垒，为企业高效提供“金融+实业”“股权+债权”“企业+个人”“境内+境外”的全方位立体式综合金融服务，覆盖企业全生命周期成长，一站式满足不同企业在不同时期的发展需求。

当下，江苏正大力推进“1650”产业体系建设，苏商如何抓住发展先进制造业的重大战略机遇，加快转型升级的节奏？中信建投证券首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事黄文涛以“高质

量发展与产业升级”为题，进行深入分析，与企业家代表们共同寻求企业发展新动能。现场，中信银行南京分行私人银行部、投资银行部（科创金融中心）及中信信托、中信保诚人寿相关专家还分别向在场嘉宾介绍了完善的金融业务服务体系、全类别产品体系以及丰富多样的增值服务，以及围绕客户多维需求提供的财富管理综合方案，引起企业家们的浓厚兴趣。下一步，中信银行南京分行将持续发挥好中信协同优势，深入开展“进万企-伙伴百日行”活动，为客户提供个性化、覆盖“个人、家庭、企业”的全方位立体式综合金融服务，进一步赋能江苏实体经济高质量发展。



无锡交行以高质量服务促消费、惠民生

恢复和扩大内需是推动我国经济运行持续好转的主要着力点和紧迫任务。今年以来，交通银行无锡分行深刻把握金融工作的政治性、人民性，在消费信贷、新市民、养老、出行、医疗、教育等民生服务的土壤中“精耕细作”，不断满足经济社会发展的广大人民群众

的金融新需求。
一是加强场景建设，满足多元化消费需求。无锡交行将金融场景延伸到居民生活方方面面，从吃喝玩乐购的小额支出到汽车、装修、车位等大额消费均配置了“惠民贷”“交享贷”等专业产品和服务，对提高百姓生活品质，促进消费复苏起到积极作用。今年以来，无锡交行惠民贷、非房消费贷分别均较年初新增超4亿元，今年创新的汽车场景消费贷已投放超200笔，投放金额超2000万元。

二是加大数币推广，护航民生做好金融管家。无锡交行依托政务、交通、教育、医疗等重点场景，将数字人民币融入商超、餐饮、药

房、特色街区、自助售货机、产业园区等多个民生场景，以多轮次活动反复带动，培养居民数字消费习惯，优化支付体验。同时，加强与非运营机构协作互动，成功推动两家金融机构上线交行数币2.5层结算支付通道，进一步便利居民支付，拓宽数币业务渠道。

三是服务科技创新，助力科创小微企业孵化成长。无锡交行充分运用集团化经营优势，立足无锡技术密集、人才密集的独特禀赋，创新推出“人才贷”“知识贷”“研发贷”“科创贷”等交银科创系列产品，满足科技型企业全周期金融需要。同时，加快各类场景线上赋能，定向推出“科创e贷”“专精特新贷”“制造易贷”“外贸贷”“科技易贷”等具有用款灵活、随借随还、纯信用担保特点的线上专属产品，提升科创企业“可贷”“易贷”融资体验。



宁波银行无锡分行伴你行活动举办

今年以来，在宁波银行总行的指引下，无锡分行不断丰富客户经营活动载体，形成了“五大走进系列”活动。为了让客户进一步了解投资市场，九月以来宁波银行无锡分行开展了四期走进基金公司系列活动，邀请了无锡、江阴、宜兴三地共44位头部规上企业主们，走进了永赢基金、宽德基金、汇添富基金、茂源资本等头部管理机构，沉浸式和投研一线人员面对面交流，探讨投资方向，共同感受财富时代变化。

活动现场首先由基金公司渠道负责人致欢迎词，对所有到场的客户给予了欢迎，并详细介绍了公司详情。随后，邀请到基金公司的首席策略分析师和客户关于宏观经济发展方向做了详细阐述及预测，给予客户未来投资的方向和建议。最后通过现场提问及探讨，加

深客户对市场的了解，会后，由基金公司渠道经理陪同客户一同参观并合影留念。当晚，宁波银行无锡分行邀请客户来到黄浦江畔，通过圆桌派的形式做了进一步交流，大家畅所欲言，共话投资。

本次走进基金公司系列活动，一方面，客户通过与专业投资者的对话获得最新市场咨询和资产配置思路，更加深入地了解了权益投资；另一方面，宁波银行树立了专业的投资顾问形象，为客户优选头部私募机构，提高了客户认可度。下阶段，宁波银行无锡分行将持续开展“走进基金公司”系列活动，践行“专业创造价值”的客户服务理念，为客户打造高品质活动平台。



华夏银行财资云服贸会上获好评

日前，2023年中国国际服务贸易交易会在京举行，华夏银行财资云亮相服贸会并获得好评。

华夏财资云融合了大数据、云计算等技术，实现核心组件标准化、模块化，具有高可靠性、灵活性、高扩展性，可支持业务的敏捷迭代，无论是在功能、服务、产品性能、体验上都有显著的提升。

目前，华夏财资云已上线多银行账户管理、多银行支付结算、流动性管理、投融资管理、资金预算、资金监控、信息服务7大核心模块共192个功能点，并经过多次升级迭代，满足了从集团企业到分子公司、成员单位的多层次管理需求，实现了境内企业银行账户和资金流动的信息动态归集和穿透监测。

通过对接境内100余家银行的银企直联、以及资金管控机制，对企业账户和资金情况实现线上动态可视可控，对资金结算、资金预算、债务融资、资金增值等进行集团化统一管控，使资金“看得见、管得住”；通过一体化“资金池”集中金融资源，加强下属单位之间的资金余缺管理、资金统一调度，实现资金“调得动、用得更好”，提升企业资金使用效率、降低整体资金成本。

截至今年7月底，华夏财资云已签约上线448个客户，资金流量266亿元，覆盖大型企业集团、中小型连锁企业、政府机关、互联网公司等各类合作伙伴。

