



# 财富

理财 点亮 生活



扫二维码关注现代+、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：96060  
责编：颜玉松 美编：杜敏

现代快报+

2024.12.19 星期四

A16

## 光大银行建立“1+6+N”专项机制

### 加快推动小微企业融资协调工作机制落地见效

为进一步畅通小微企业融资渠道，破解小微企业融资难问题，中国光大银行紧跟政策要求，第一时间在总行成立由行长任组长的小微企业融资协调工作机制“工作专班”，建立“1+6+N”小微企业融资服务专项机制。

“1”为顶层设计，即成立小微企业融资协调工作机制“专班”并制定“工作方案”，实现融资工作机制的统筹和推动。“6”即六大工作要点的加强营销推广、优化产品服务、提升过程管理、加快授信审批、强化政策配套和持续宣传引导，是小微协调机制下总分行协同落实的“工作清单”和“主线任务”。“N”则是分行快速融入当地“工作专班”，积极配合各地专班开展“千企万户大走访”活动，参与“申报清单”“推荐清单”的梳理，做好与清单内企业的对接，落实企业融资需求。

据了解，依托顶层设计，光大银行快速部署、开展小微企业融资协调工作机制系列工作：第一时间召开工作启动会，传达金融监管总局、发改委关于建立支持小微企业融资协调工作机制部署会精神；迅速成立“光大银行支持小微企业融资协调工作机制工作专班”，由行长任

组长，组织指导全行开展相关工作并传达小微企业融资协调机制最新工作指示精神；快速制定并印发《落实小微企业融资协调工作机制方案》，形成“5项要求、18项举措”，明确按照监管标准要求，对“推荐清单”内的小微企业优先匹配信贷规模，做到应贷尽贷。

聚焦六大工作要点，光大银行持续推动小微企业融资协调工作机制落实落地。在营销推广上，通过打造“统一申请入口”，建设“小微融资协调工作机制专区”，供小微企业查看并申请线上产品；在产品服务上，迭代升级“阳光e信贷”“阳光e抵贷”“专精特新企业贷”等线上产品，为小微企业提供全流程线上化金融服务；在流程管理上，针对重点难点问题形成工作清单并逐一解决，升级打造小微协调机制行内流程管理专项平台，切实提高对小微企业“推荐清单”营销分发效率；在授信审批上，加大流程模式创新，研发非现场尽调功能，推出小微企业专属审查审批指引，持续构建差异化的审查审批方法；在政策保障上，优化尽职免责管理办法，推动全行持续营造尽职免责、鼓励担当的积极氛围；在宣传引导上，积极树立先进典型，采

取多种培训形式将小微协调机制政策要求向下传导。

与此同时，光大银行在各地深入开展多轮走访推介，迅速跟进小微企业融资需求对接，积极开展“千企万户大走访”活动，深入园区、社区、乡村，摸排小微市场主体融资需求。无锡分行利用“江苏小微企业融资一网通”系统二维码，重点在产业园区、商圈等小微客户聚集地开展实地走访；武汉分行先后走进华中科技大学科技园、高科医疗器械园等园区，为园区企业介绍重点产品和惠企政策；广州分行积极参与举办省内政银企活动，参加重点科技服务业重点企业暖企座谈会，向参会的重点企业推介产品及服务；济南分行发挥协同优势，联合光大集团开展多场“光大·嘉年华”系列活动，加大为包括小微企业在内的各类企业提供多元化、综合化金融服务。

据悉，截至12月中旬，光大银行已向“推荐清单”内超5500户小微企业给予贷款授信，实现贷款发放超200亿元。



## 国联人寿荣获金蝉奖“2024年度优秀服务保险公司”

12月6日，由华夏时报主办的2024（第十八届）华夏机构投资者年会在北京成功召开，第十八届金蝉奖同步揭晓。国联人寿从众多参与评选的金融单位中脱颖而出，斩获第十八届金蝉奖“2024年度优秀服务保险公司”奖项。

“金蝉奖”是《华夏时报》打造的年度金融品牌评选活动，创办于2007年。该奖项的评审团由国内外著名经济学家、国内权威经济学术报刊及知名财经媒体负责人组成，评选活动业内影响力巨大，素有“财经奥斯卡”之称，目前已举办了18届。

国联人寿于2014年成立，今年恰逢10周年。10年来，公司一直秉承“便捷专业亲和互动”的服务理念，有效推进各项服务举措稳步发展。通过高效、便捷的服务流程，确

保客户获得及时、专业的服务体验。

公司运用AI、大数据、云计算等科技，推出智能文本机器人“国小联”，为客户提供7×24小时在线服务，依托微信公众号实现线上投保、保全、理赔全功能覆盖。2021年起，推出“国联快易赔”全程陪护式理赔服务体系，“重疾一日赔、微信易理赔、心联馨探视、预付理赔款、理赔记录录、赔后留关爱”六大服务举措，显著提升保险消费者理赔体验。

同时，依托“国联盾”消保品牌，国联人寿实施三大活动，针对四类人群，线上线下结合，推动消保宣教高质量发展。通过“卡通动画消保”等五项特色宣教举措，以趣味方式增强消费者风险意识和自我保护能力。

国联人寿持续优化服务，针对

特定客户需求优化服务流程，配置便民设施，提供人性化服务。同时，推进线上平台适老化改造，简化操作界面，优化页面布局，提升老年客群服务体验。在网点张贴公益海报、宣传资料，提升金融宣教效果。并出台《特定人群服务规范》，规范营销、柜面服务等方面，进一步提升特定人群服务水平。

2024年，恰逢国联人寿成立十周年。公司将以此为契机，持续强化主体责任，做强特色消保品牌，推进诚信文化建设，倡导理性适当消费，提升公众金融素养，营造和谐健康金融环境，开创客户服务工作新局面。



## 中信银行江阴支行协助警方堵截一起网络电信诈骗

直到晚上10点27分，收到无锡江阴警方反诈微信群出警民警通知“被骗人已找到，21万未送出”的消息，无锡江阴支行工作人员心中的石头才终于落了地。近期，无锡江阴市发生多起以投资理财为噱头的新型网络电信诈骗，让所有一线反诈人员压力骤增。

案发当天的13时30分左右，客户刘女士来到中信银行无锡江阴支行柜面要求取现21万元。由于刘女士未提前预约，柜员便按照反诈要求询问取现用途。刘女士表现得极不耐烦，且不配合柜员进一步的资金核实。因此，柜员只能一边给客户提示反诈风险，通过预约操作来稳住客户，另一方面紧急通知会计经理支援。

根据客户一直在操作手机且态度强势的状态，会计经理立即在警银反诈交流联络群上报可疑取现信息，并且向客户面对面提示风险，拖延时间以等待民警出警。反诈中心民警接到汇报后虽立即出动，但因时间差未能在银行内进行拦截。警方后经多方寻找，还是在当晚找到了刘女士，经过一番耐心细致的讲解和提醒，最终说通刘女士，成功截住了这笔准备交给骗子“投资理财”的21万元资金。

会计经理介绍，随着警银防火墙的不断升级，骗子的手段也在不断推陈出新。相对过去骗受害人到银行直接转账汇款容易被冻结资金，现在的骗子，开始以各种理由引导受害人先从银行取出大额

现金，而受害人现金一旦离手，几乎就是无法追回。

针对犯罪分子这一最新作案特点，中信银行无锡分行也做出了相应部署：对客户卡内资金当日转入，立即提现的进行重点监管，加强资金核实。一旦发现异常，立刻在工作群通报风险信息并报送反诈中心。下阶段，南京分行将与警方、兄弟行加强联动，进一步织牢织密金融反诈网，以更专业的金融素养和责任心，保护好老百姓的养老钱和血汗钱。



## 存保宣传近群众，金融稳定护发展

2024年，宁波银行无锡分行围绕群众日常生活涉及的服务场景和高频事项，策划并实施了多项存款保险宣传活动，将存款保险知识带进社区、企业、农村、校园等场所，成功扩大了宣传覆盖面，让存款保险深入人心。

以社区为主要宣传阵地，打通存保宣传的“最后一公里”。宁波银行无锡分行深入街道社区，宣传存保制度发展历史、保障范围、保障金额等内容，在宣传过程中回应老百姓日常生活中的金融疑难问题，介绍消费者拥有的权利和义务。

持续深入企业宣传，存保知识触达外来务工人员。宁波银行无锡分行各条线将存保知识宣传融入日常营销活动中，积极对接外来务工人员较为集中的企业，设立宣传咨询点一对一进行宣传，向企业员工发放宣传折页并介绍存保制度等知识，提高员工金融安全意识。

深入乡镇农村，与村委结对，存保知识惠及当地村民。宁波银行无锡分行赴农村开展存保知识普及活动，走访商铺、农贸市场等村民集中区域，宣讲存款保险等金融知识，致力于提升农村居民的反诈能力和金融素养。

坚持走进校园，存保知识进学校。宁波银行无锡分行积极与本地中小学对接，通过在学校校园橱窗张贴趣味宣传海报、摆摊赠送带有存保知识的日用品等形式，吸引学生关注、主动学习存保知识，培养学生远离非法金融活动的意识。

存保知识进万家，需要全社会的共同努力，接下来宁波银行无锡分行将持续开展存保宣传，创新宣传方式，提高宣传质效，致力为金融稳定保驾护航。



## 工行宜兴支行做深做精普惠金融大文章 切实推进地方经济服务

2023年10月，中央金融工作会议提出，“做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。”今年以来，工行无锡宜兴支行深入贯彻中央金融工作会议有关做好金融“五篇大文章”的要求，深刻践行金融工作的政治性、人民性，认真落实监管单位和上级行有关普惠金融工作的部署，深刻把握普惠金融发展的新机遇和新要求，大力推动普惠金融业务快速发展，切实推进地方经济服务。

完善组织架构，有序推进普惠网点建设。该行通过增加服务团队、配置专业队伍、完善普惠金融审批流程等措施，搭建普惠金融服务架构。目前辖内17个网点均配备对公客户经理，扩充普惠营销专员队伍，并制定标准化操作指引，配套适配产品，持续推动普惠业务向网点下沉，实现普惠业务网点全覆盖，为广大客户提供专业优质的普惠金融服务，将网点建设成为业务咨询、金融服务与价值创造的三合一中心。除此以外，该行还成立小微分中心，加快审批速度，建立“培训+交流”队伍培养机制，加大上下交流和培训力度，通过学习、调研与实操，提升队伍专业能力，并要求普惠从业人员认真学习相关尽职免责与问责实施细则，提高团队服务积极性。同时因地制宜，推进普惠业务创新，推出适配区域实际情况的普惠金融服务，构建差异化银行服务模式。

加强普惠宣传，有效推广县域优质产品。为统筹推进普惠金融与乡村振兴工作，该行加强对镇乡村等薄弱地区的金融支持，积极建设“兴农通”服务点，实现县域范围内的全覆盖。为进一步拓展产品和机制创新，以市场需求为导向，根据地方特色开发更多农户融资场景，并持续优化支持政策，包括信贷政策、考核激励、尽职免责、风险处置等，强化“愿贷、敢贷、会贷”的长效机制建设，提升基层网点和

普惠从业人员的积极性、责任意识和服务能力。与此同时，在贷款期限方面尽量匹配企业的生产经营周期，以针对性地满足贷款企业在不同阶段的融资额度和需求。最后，积极进行线上数字供应链的推广。通过拜访核心企业，深入了解企业经营计划、供应链模式与下游经销商需求，不断深化与合作企业的合作关系，加大数字供应链的投放力度。截至2024年三季度末，已办理20余家核心企业落地数字供应链近百条，融资金额近7亿元，取得初步成效。

强化内外合作，有力拓宽业务服务范围。该行积极与地方政府、相关部门开展合作，共同搭建普惠金融服务平台，拓宽服务范围。通过与农业农村局、工商联、工信局等部门的合作，获取丰富的企业信息，为精准对接客户需求提供有力支持。同时，该行深入开展“工银普惠行”系列活动，积极联动地方政府部门、行业协会和融资性担保机构，走进工业园区、专业市场和核心企业，通过信息资源共享，实现优势互补、合作共赢。2024年以来，全行开展各类主题营销活动100多场，强化政策解读与宣传，有效扩大服务覆盖面。同时将普惠业务融入全行战略布局，强化与GBC工程、“第一个人金融银行”等总行战略协同推动，推进普惠客户综合服务升级，全行一体化推进普惠金融提质增效。

下一步，工行无锡宜兴支行将持续发力，积极践行金融使命，不断寻求符合宜兴地区经济特点、融资需求和企业实际特色的普惠金融产品，切实满足客户发展需要，做好服务实体经济的主责主业，为推动地区经济高质量发展贡献力量。（周鹏）

