



新闻客厅

中信银行成功发行 我市首笔能源保供用途债券 首期发行金额2亿元

11月16日,中信银行为江阴利港发电股份有限公司成功发行本市首笔能源保供用途债券,首期发行金额2亿元,示范效应显著。今年10月8日召开的国务院常务会议要求,进一步做好今冬明春电力和煤炭等供应,保障群众基本生活和经济平稳运行。在此背景下,交易商协会推出能源保供用途债券。中信银行积极响应国家号召,倡议各分行对接辖内重点能源企业,积极摸排企业“保供”资金需求。

江阴利港发电股份有限公司是中信集团协同单位,该公司积极响应党中央、国务院及相关部门对于能源保供的号召,提升政治站位、发挥国企担当,积极加大生产,但因煤价高企而存在融资需求。中信银行无锡分行获悉后,充分发挥集团协同优势,快速与发行人确定了首笔能源保供用途债券发行计划,募集资金全部用于煤炭采购。

“医惠锡城”惠及百姓 一市民直肠癌术后获赔3.2万多元

“这个月单位组织活动,我一定要向大家推荐‘医惠锡城’。”11月17日,“医惠锡城2021”理赔回访活动人员,来到新吴区太湖花园。一看到回访人员,林阿姨热情地招呼起大家,并为“医惠锡城”点赞!

今年70岁的市民张先生和林阿姨是本市某单位的退休职工,夫妻俩每个月都要去单位活动中心参加老同事的聚会和活动。2021年2月参加活动时,单位工会的同志向大家介绍了当时新上线的无锡市普惠型补充医疗保险——“医惠锡城”。“99元钱,买个保障也是心安。”回到家中,夫妻俩当即通过手机参保了“医惠锡城”。

天有不测风云,2021年2月下旬,张先生无意中发现有便血的情况,感觉情况不好,随即前往上海检查。3月4日,他进入复旦大学附属肿瘤医院住院治疗,不幸被确诊为直肠癌。3月9日,张先生进行了手术治疗,并在后期定期进行复诊治疗。据了解,在此期间,张先生共住院三次,发生总费用166172.66元,医保结算后,自费费用74809.44元。11月16日,张先生上午提交理赔申请。经过审核,张先生当天下午就获得32885.66元的“医惠锡城”理赔款。

4.8万人参与公积金制度 建立30周年有奖答题活动

日前,建行无锡分行与无锡市住房公积金管理中心共同举办“住房公积金制度建立暨建设银行承办住房公积金业务30周年”点题金答题活动。

作为一种社会性、互助性、政策性的住房社会保障制度,公积金制度发挥了重要的政策性住房融资作用,而建行是最早在国内开办公积金住房金融业务的银行,自国家实施住房改革以来,建设银行坚持以个人住房贷款和房改金融为住房金融发展主体,围绕居民家庭住房需求,大力支持国家住房改革,依托公积金制度形

成了组合式、多元化的产品体系,满足公积金缴存客户在住房金融领域全方位、多层次的需求。据介绍,此次活动形式新颖、寓教于乐,主要将住房公积金制度建立以来的政策改革要点、重要历史事件等有关知识,以及市民关注的住房公积金缴存、提取、贷款等政策和建行公积金业务知识融入答题环节。整个活动历时10天,累计参与人数4.8万人。通过此次答题活动,进一步提高了锡城市民对住房公积金政策的知晓度、对建行公积金业务的认可度。

连续3年开展“保险+期货”橡胶项目 国联期货造福云南1.23万户胶农

近日,国联期货联手人保上海公司在云南省镇康县开展的天然橡胶“保险+期货”试点项目顺利结束,国联期货承担橡胶对冲700吨,总保费59.5万元,其中内嵌的期权结构为带锁价亚式看跌期权,项目赔付率为85.88%。自2019年起,国联期货通过

上海期货交易所开展橡胶“保险+期货”项目,项目至今累计惠及云南省镇康县1.23万户胶农,其中包括9315户建档立卡贫困户,涉及约7000户少数民族,共产生赔付约183万元,有力支持了项目试点区域经济发展。(马丽)

贷动小生意 服务大民生 183亿元信贷惠及3.8万个个体工商户

在全市开展的“我为群众办实事”实践活动中,我市金融主管部门带头行动,坚持把为老百姓、为企业做了多少好事实事作为检验工作成绩的重要标准,精准对接发展所需、企业所盼、群众所想,全力以赴服务实体经济,用心用情解决群众“急难愁盼”。

其中,人民银行无锡市中心支行按照上级决策部署,通过运用工具、推动让利、宣传对接、创新产品等举措,在全市开展“贷动小生意 服务大民生”行动,引“金融活水”精准滴灌全市3.8万个个体工商户,提升该群体融资获得感。今年前三季度,无锡市金融机构累计发放个体工商户贷款183.62亿元,为去年同期1.7倍,且信贷利率同比下降63个基点。



用好政策工具,直达实体精准滴灌

项目直达政策落实落地力度,积极引导金融机构提高政治站位,强化使命担当,扩大金融服务覆盖面,实现融资“增量、降价、提质、扩面”。

今年以来,人民银行无锡市中心支行运用相关政策工具,引导银

行机构支持个体工商户获得经营性贷款183.62亿元。截至今年10月末,全市运用普惠小微企业贷款延期支持工具,激励地方法人银行累计为1103户个体工商户办理贷款延期本金9.1亿元,撬动全市银

行机构累计办理普惠小微贷款延期本金437.91亿元;全市运用普惠小微信用支持计划,激励地方法人银行向1773户个体工商户发放信用贷款7.03亿元,撬动全市银行机构累计发放普惠小微信用贷款453.82亿元。另外,金融主管部门推动地方法人银行累计发行20亿元小微企业专项金融债券,专项支持普惠小微市场主体,向119户个人客户发放经营性贷款1.53亿元。

推动金融让利,减轻个体融资负担

为落实降低实体经济企业成本要求,推动全市金融系统持续深化金融让利,今年前三季度,人民银行无锡市中心支行推动金融系统累计为个体工商户合

理让利约115.68亿元,以此推动实际贷款利率进一步降低。持续释放贷款市场报价利率改革红利,全市银行机构新发放贷款基本参考贷款市场报价利率

定价,令货币政策利率传导机制更加畅通。据统计,今年前三季度,全市银行机构个体工商户贷款加权平均利率低至5.14%,同比下降63个基点。与此同时,又通过运用再贷款再贴现、两项直达实体经济货币政策工具,合计为全市个体工商户让利约16613万元,有效降低企业融资成本。

创新金融产品,开拓多种融资渠道

行无锡分行与梁溪区政府合作,积极推广个体工商户适用的风险分担类产品“梁XIN贷”;农业银行无锡分行针对重点专业市场建立了“一项目一方案一授权”项目,运用项目整体授信、批量获客的方式提高贷款运作效

率,更好地服务专业市场内的个体工商户。为有效解决个体工商户信息获取不畅通、不充分等问题,人民银行无锡市中心支行梳理汇编了地区39家银行机构的55个针对个体工商户的信贷产品,通过各类

渠道进行广泛推送,打破个体工商户融资信息藩篱。同时,通过市综合金融服务平台一对一开展融资对接服务,进一步提升个体工商户金融获得感。此外,针对个体工商户的行业分布、经营模式、资金需求特征、用款实际等情况,全市银行机构差异化地开发了小额创业贷款、个体工商户抵押快贷等多种金融产品,为个体工商户较好地解决了“融资难”。(朱尊、陈文君)

深入宜兴乡村宣讲金融安全知识 光大银行无锡分行办起“金融小课堂”

近日,光大银行无锡分行将“金融小课堂”搬到宜兴市西望村村民身边,就网络诈骗防范、人民币真伪鉴别和理财知识等进行宣讲,帮助村民守住自己的“钱袋子”。

在宣讲中,光大银行无锡分行工作人员以案说法,详细生动地讲解了电信诈骗易受骗群体、作案手法和特征等。不少在座的村民纷纷表示,此前,他们接到过类似信息或电话,通过这次学习,懂得了防范技巧。为提高当地村民识别假币的知识,在此次“金融小课堂”上,分行员工还

重点向村民们讲解新版人民币主要防伪特征,教授村民通过“一看、二摸、三听、四测”等方式进行辨别,向大家普及人民币的基本知识。

投资理财同样是当地村民们关心的话题。光大银行无锡分行理财经理在现场用通俗易懂的话语,提醒村民通过正规渠道了解、办理投资理财,并对大家所关心的相关问题一一解答。许多村民表示,通过参加这次“金融小课堂”的学习,真正感受到光大银行无锡分行是自己身边一家“有温度”的银行。



保险营销该摒弃老套路了

但是,一个不容忽视的问题是,由于个别保险经纪公司或保险营销者“行为不端”,导致保险营销似有“变味”的感觉。近年来,锡城互联网保险产品的投诉率和退保率均持续攀升。这说明有一些购买者是在不知情的情况下,被推荐购买了并不适合自己或家人的产品。

究其原因,主要是有些保险公司推出的并无多大特色的保险产品,经过保险经纪公司和互联网营销商的巧妙包装,原本普通的医疗险、意外险,就摇身变成非常吃香的“明星产品”“网红产品”。然而,细读这些产品的条款不难发现,这些产品与过去同类产品相较没有多大

新意,某些条款被无端夸大“有超级能量”。前不久,中国银保监会消保局对两家保险经纪公司下达行政处罚决定书,就是这两家公司因为未按照规定使用经批准或者备案的保险条款、保险费率,令陷入“套路”的购买者并没有得到适合的保险保障。

因此,从行业发展角度看,保险姓“保”的定位不能变,保险营销应有度。想要获得更多的客户信任、取得更亮丽的销售业绩,保险公司不但需要在产品设计、理赔服务等方面多下功夫,保险经纪公司或保险营销者也必须在与客户交流沟通、精准服务方面再加把劲。这些

年,中国人保财险无锡分公司、国联人寿公司等保险机构均注重摒弃营销旧套路,将产品开发、销售等方面的规定做得更为细致,从源头上规范了“首月0元”、长险短做、渠道费用畸高等行为。又比如,我市推出的“医惠锡城”商业医疗保险,由于保险保障范围广、条款内容清晰明了,真正能让购买者获得实惠,因而受到广大市民追捧。当然,市民选择保险产品时,也不能贪图便宜,必须认真阅读保险合同条款,明确了解购买产品的保障责任、缴费方式等,努力避免陷入前脚投保上当、后脚退保吃亏的尴尬境地。(刘兴荣)

南京银行数据中心运维管理体系 通过Uptime M&O国际认证

日前,南京银行通过第三方数据中心咨询机构Uptime Institute的数据中心运维管理体系认证(Management&Operations),并获得Uptime颁发的M&O认证证书。南京银行M&O运维体系由总行信息技术部牵头建设,此次权威

认证的获得,标志着南京银行数据中心运维管理能力迈上一个新台阶。M&O运维管理体系是反映数据中心基础设施管理及运营水平的国际标准,也是国际上最权威、最严格、最广泛认可的运维服务能力评价标准。目前,国内股份制银行中仅有少数银行通过该认证。



财经时评

近日,在手机朋友圈中,见到几位朋友聊起各自购买保险的经历,有朋友吐槽对这些年购买的保险产品并不满意,似有被忽悠的感觉。其主要原因在于,有些保险无论是产品设计还是保障责任都没有明显提升,仅是换了个产品名称,也就是旧产品披了“新马甲”,并随意标注为“网红产品”。此种老套路,无疑让购买者“倒了胃口”。