



# 目前利率下降,房贷成本总体偏低 市民可视情选择是否提前还贷



### 新闻客厅

## 宜兴政银沟通圆桌会助企发展

近日,宜兴市工信局、市地方金融监管局联合举办政银沟通圆桌会,与当地20多家银行负责人畅谈交流,为更多资金通达重点产业、更好地支持优质企业出谋划策,为该市培育新质生产力蓄势强基。

会上,宜兴市工信局、市地方金融监管局负责人就贯彻落实省制造业贷款财政贴息实施方案、该市鼓励金融助企发展政策等进行解读,并就进一步畅通政银沟通渠

道、推动资源要素高效配置和精准对接、政银携手助力企业发展和项目建设提出了合理可行的意见和建议。各银行负责人围绕助企惠企政策、金融信贷服务、优化营商环境等介绍了各自的经验和做法,表示将持续推出更多契合当地发展实际的新产品、新业务,为企业发展和项目建设提供更加优质、便捷的金融服务,更好地助力宜兴经济社会高质量发展。(东流)

### 支持无锡专精特新企业创新发展

## 中信银行南京分行落地首笔专精特新特色“明珠贷”

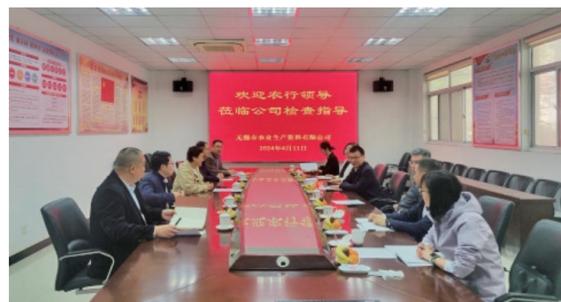
近日,中信银行南京分行针对专精特新企业创新设立的特色“明珠贷”首笔业务正式落地——为无锡明豪汽车零部件有限公司发放专属贷款500万元。

去年12月15日,无锡市政府与中信集团签署新一轮战略合作框架协议,双方就中信银行“助力无锡加快形成新质生产力、塑造发展新动能,更好实现企业成长与城市发展同频共振”达成共识。在此背景下,依托中信集团“金融全牌照、实业广覆盖”的独特资源优势,中信银行南京分行因地制宜,以务实的举措,创新推出的特色信贷产品“明珠贷”,打造了服务专精特新企业的“无锡模式”。

“我们与无锡联合融资担保公司共同创设无锡市专精特新特色信

贷产品“明珠贷”。”中信银行南京分行普惠金融部有关负责人介绍,该产品由无锡联合融资担保公司承担70%的贷款本金损失风险,银行承担30%的贷款本金损失风险和全部利息损失风险,并实行“见贷即保”,通过“三专”配置(专属产品、专营机构、专人审批)、“三优”保障(额度优、价格优、保障优),可为专精特新企业提供综合、优质、高效、差异化的特色信贷服务。

中信银行南京分行负责人表示,下一步,中信银行南京分行将坚守“金融报国”理念,厚植“金融为民”情怀,为中小科创企业初创、成长、成熟、上市等各阶段持续提供全生命周期特色金融服务,以“中信方案”为培育新质生产力蓄势赋能。



近日,中国农业银行江苏省分行组织专家赴我市农业生产资料有限公司,调研农资电子监管系统使用推广情况。今后,我市相关部门将持续深化与农行等金融机构的合作,在全市供销社系统内推广使用农资电子监管系统,为服务“三农”作出新贡献。

### 紧盯票源灵活定价 提升效率服务实体

## 工行无锡分行票据贴现现量破百亿元

今年以来,票据贴现市场利率走高,市场变化加剧,不确定性增加。在此背景下,工行无锡分行与时俱进,从全局出发,积极面对新形势新挑战新变化,以流量为经营核心,紧盯票源灵活定价,加快周转防控风险,提升效率服务实体。截至今年4月2日,该分行票据贴现现量破百亿元。

务实笃行,追求长期价值创造。在票据经营上,该分行持续坚定实施“客户拓展和深度经营、重点区域发展、风险管控”三大攻坚战,努力把高质量发展的根系扎得更深。一季度,该分行为超150家企业提供票据贴现服务,其中制造业企业贴现现量为110万户,贴现量为近80亿元。同时,该分行深耕县域重点领域,积极支持县域民营企业发展,一季度,江阴、宜兴两县支行贴现量达77亿元,占全辖贴现量的近80%,为当地制造业企业提供了更低成本的票据融资。

与时俱进,提升票据品牌影响力。面对今年新一代票据全面推广的新形势,在上级行的部署下,该分行全面启动票据贴现新流程,进行线上线下产品整合,不断增强用户感知能力,弥合银行与客户之间的信息鸿沟,让服务更加便捷,让产品惠及小微客户。面对新票据和新流

程,该分行积极研究、高效解决新问题,积极推动票据融资业务下沉网点,依托新拓户、新产品、新业务,着力提升网点业务覆盖率。特别是在旺季信贷规模相对紧张形势下,积极畅库保贷,依托流量业务,以贴近市场的优惠利率为实体企业开辟便捷的票据融资通道。

强化风控,推动工作行稳致远。该分行以新版《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》为基石,结合上级行最新制度要求,持续把好客户准入关,根据监管要求及市场新形势,严格落实票据贴现客户准入相关制度性要求,防止在新形势下经营出现偏差。把好交易背景真实关,确保票据融资用于支持实体经济;把好资金流向关,加强监督检查,防止资金回流或流入禁止领域,引发经营风险;把好承兑人关,定期查阅承兑人及监管信息,不受理缺乏流动性、资产质量不高承兑人所签发的票据,保障票据贴现的安全和资产质量。

下一步,该分行将持续加大对小微客户、制造业客户等重点领域的支持力度,充分发挥大行担当,自觉践行金融工作的政治性、人民性,不断提升专业性,努力为实体经济发展提供更高质量、更高效的金融服务,更好地满足实体经济多样化的融资需求。(宋秀秀)

尽管去年以来,锡城房贷利率多次下降,今年首套房贷利率已步入“3时代”,但是,去年贷款买房的李女士最近还是到锡城一家国有商业银行滨湖支行申请办理提前还贷业务。今年一季度,记者从锡城多家银行的客户经理处了解到,去年以来的这波提前还贷潮还在延续。不过,这家国有商业银行滨湖支行的客户经理表示,目前房贷成本总体偏低,客户应结合自身实际情况决定是否需要提前还贷,且提前还贷要找正规银行,尤其是不要落入不法中介转经营贷的圈套中。

李女士于去年3月在滨湖区购买了一套住房,按照当时3.8%的利率贷款30年,今年1月存量房贷利率降至3.7%。“今年你的首套房贷利率已比去年降了些,1月起百万元房贷30年还可减少5万多元利息,如果今年下半年再降房贷利率的话,明年房贷利率可能还会更低,你确定要提前还贷?”锡城一家国有商业银行滨湖支行的客户经理问李女士。李女士和家人再三商量,还是决定申请提前

“之前提前还贷只要线上预约,基本上能随约随还,现在怎么感觉越来越麻烦。”被告知需要排队的林先生感叹。记者了解到,目前提前还贷房贷普遍需要排队,时间在数周到数月不等。

锡城一家股份制商业银行某网点个贷经理介绍,近年来,国家和金融监管部门多次要求银行采取切实

“不过,并不是所有的房贷者都适合提前还贷。”锡城一家国有商业银行滨湖支行客户经理介绍,提前还贷,更适用于存在房贷利率高、还贷期限长、短期拥有大笔闲置资金等情况的贷款人。判断是否需要提前偿还个人贷款最直接的方式是看投资收益是否可以覆盖贷款利息,如果投资收益高于贷款利率,则可考虑将资金更多用于投资;反之则可以考虑部分或全部偿还贷款。当然,还款人还需要为自己生



### 利率降了,提前还贷客户仍不断

还贷。原来,春节前夕,李女士和丈夫拿到的年终奖还不少,加上之前的五年期定期存款和部分理财到期,手头的钱已经完全可以还上房贷。更重要的是,目前定期存款利率一降再降,国有商业银行三年期定期存款利率已在2.5%以下。同样,理财收益

率开始下行,有时甚至比活期稍高,甚至还出现亏损现象,因此,手头这笔钱,还不如用在提前还贷上更合适。这位客户经理说:“每年一季度是提前还贷高峰期,今年也不例外,比平时要增二成。”锡城一家股份制商业银行某网

点个贷经理告诉记者,今年3月,找他申请提前还贷的客户是平时2个月的客户数量。他有一位做小生意的客户林先生,去年赚了不少钱,今年一时找不到合适的投资项目,于是也打算提前还贷。不过,他提醒市民,由于提前还贷的人挺多,因此现在在线上还不了款,需要线下申请预约,时间一般要1个月左右,在额度方面也有限制,具体还款额度需要还款人个别咨询。

找实体经济的信贷需求,将提前归还的资金尽快再行使用,这样做一方面能够缩短资金闲置时间,另一方面能够更好地支持和服务实体经济,落实稳增长要求。因此,银行应该对客户提前还贷的原因进行分类,适时引导客户理性还贷,从自身实际情况出发,不盲目跟从。

贷的期限较短,还款要求也很不一样,且本金大多需一次性偿还,借款人若无稳定的资金来源,贷款到期后不能及时偿还本金,可能产生资金链断裂风险。因此,市民要注意个人信息保护,避免造成财产损失,不随意透露个人信息、银行账户、财产情况等,防止信息泄露的风险;不轻易登录不明机构网站和转发链接;不轻信自称某金融机构的陌生来电,避免个人信息被不法分子利用。(卫文)

### 还贷排队,银行需要时间来应对

措施为个人纾困解难,降低个人消费信贷负担。但是,对于银行而言,房贷是能够为银行提供稳定现金流收入的优质资产,面对提前还贷潮,银行出现

的提前还贷额度限制、预约排队现象等,并非是银行有意设置的障碍。他表示,如果在短时期内提前还贷申请者增多,势必要给银行一定时间积极寻

### 提前还贷,不一定适合每位客户

活、养老及日常支出留足资金。她预测,随着经济回暖,市场风险偏好逐步回暖,提前还贷的情况接下来将有所减少。

对于目前尚无实力提前还贷或急于提前还贷的市民,要警惕一些不法中介推介房贷转低利率经营贷。对方往往诱导市民使用中介

桥资金结清房贷,再到银行办理经营贷归还过桥资金。这种将房贷置换为经营贷的操作隐藏着违法违规、高额收费陷阱、影响个人征信、资金链断裂、侵害信息安全等风险。经营贷与住房贷款在贷款条件、利息、资金用途、期限、还款方式等方面都有很大不同。比如,经营

宁企同行 | 宁波银行 无锡分行  
BANK OF NINGBO WUXI BRANCH

# 北微传感:聚焦惯性传感技术,助力美好物联世界

近日,无锡日报报业集团融媒体中心运营中心和宁波银行无锡分行联合推出《宁企同行》栏目,首期走进无锡北微传感科技有限公司,了解企业创新发展背后的故事。

对于大众来说,传感器和物联网并不是新名词,但很少有人真正了解它们,作为信息时代的感知层,传感器是海量数据的接收和传递信息的入口,是万物互联的重要基础。在无锡,有一家专注惯性姿态传感器研发、制造、销售的国家级高新技术企业,通过十多年的技术沉淀、生产实践,探索了一条全产业链国产化的标杆之路。

“惯性传感产品是围绕着在力学里面的一种定位跟定向的基本产品,它就是完成了我们所有在空间物理上的定姿和定位。”无锡北微传感科技有限公司董事长时广轶向记者介绍,北微传感自2010年成立以来,一直聚焦惯性传感技术,不断进行技术和产品创新,已经自主研发了北斗组合导航系统、惯性导航系统、倾角传感器、航



姿参考系统、电子罗盘、光纤陀螺仪等智能传感器产品,拥有100余项相关知识产权,服务智能驾驶、物联网结构监测等领域的全球5000余家客户。“技术是要靠人才去挖掘的,人才

是我们的第一资源,我们公司100多位员工中,有近一半的人是技术人才,包括我们的很多销售也是技术人才。”时广轶告诉记者,北微传感是北大微电子的缩写,公司与北京大学、电子科

技大学、浙江大学、厦门大学建立长期合作关系,合作进行前沿性技术研究与人才培养,并与浙江大学共同培养MEMS传感器方向的博士后。目前,公司汇聚了多名IEEE FELLOW、ASME FELLOW、中国科学院“百人计划”、973首席科学家,团队成员多次承担国家重大专项、国家重点科研项目,将创新链的关键节点一步步打通,并努力推动科技成果转化落地,为产业发展赋能。

北微传感在深耕国内市场的同时,积极布局海外市场,参与国际市场竞争,拓展多渠道市场。目前,北微传感的产品已覆盖欧洲、北美及东南亚等地区。时广轶表示,希望把公司的产品做到全世界都认可,让世界感受到中国智造的美好。未来惯性传感器还可以和很多领域相结合,形成全新的产品,比如在光学云台的姿态控制、高清天眼系统的测量、汽车4D雷达等领域进行布局创新,为客户创造新价值,为科技发展增添新动能。(陈文君)