



# 打通金融服务“最后一公里” 政策助力破解小微企业融资难



小微企业联系千家万户，是稳定经济、促进就业、改善民生的重要力量。今年以来，监管部门关于小微企业融资方面出台了诸多支持政策，我市金融机构也强担当、善作为，加大服务力度，致力于破解小微企业融资难。眼下，记者了解到，为响应国家及省级层面的工作部署，无锡正积极开展“千企万户大走访”活动，针对小微企业融资的堵点、难点，察实情、听意见，多方合力，努力打通金融惠企利民“最后一公里”。

政府“搭台”，银企“牵手”。11月7日，滨湖区“千企万户大走访”活动正式启动。活动现场，交行无锡分行与蠡园经济开发区的16家小微企业达成合作意向。据悉，交行无锡分行首批将对该园区百家小微企业新增授信3亿元。引“金融活水”精准滴

灌，在启动仪式过后，交行无锡分行还将根据园区内企业特点与融资需求，创新融资服务模式，以优质的服务和优惠的利率，有效满足企业融资需求。

据交行无锡分行相关负责人介绍，目前，该分行已建立支持小微企业融资协调工作机制，下一阶段将与各板块合作，深入园区、社区、乡村，全面摸排小微企业融资需求，认真听取回应企业诉求，助企纾困。

“小微企业普遍具有规模小、资产少、信用记录不足等特点，部分小微企业经营压力大，其‘贷款不顺、融资不畅、好不好办’一直是困扰企业发展的难题。”我市金融监管部门人士表示，为此，无锡一直在积极推动金融机构与小微企业对接，通过政策引导和金融创新，为小微企业纾困“解渴”。交行

无锡分行的举措正是对此的体现，通过提供新增授信和优化服务，切实缓解了小微企业的资金压力。

为贯彻落实国家和省支持小微企业融资协调工作部署，我市各相关部门及金融机构迅速行动，多方合力破解小微企业融资难。中信银行无锡分行第一时间成立了由“一把手”挂帅，各条线业务部门共同参与的支持小微企业融资协调机制工作专班。该分行辖内14家对公支行同时成立工作专班，形成了涵盖全行的各级工作专班体系，并积极开展“千企万户大走访”专项行动，主动了解小微企业的经营状况和融资需求，扎实开展金融对接服务。同时，把“惠”做“实”，把“普”做“广”，截至今年10月末，该分行已服务小微企业客户2954户，普惠型小微企业贷款余额

达70亿元。

各级政策助力，为小微企业注入“冬日暖阳”。通过政银企联动的发展格局，金融“及时雨”精准灌溉，金融惠企利民的“最后一公里”被逐步打通，锡企拥有了更多奔涌向前的底气，而无锡也展现了更优质和更具竞争力的营商环境。

“一方面，金融更精准地向小微企业进行资金投放，即实现精准‘输血’；另一方面也需要金融更有效地支持小微企业提升自我发展能力，即增强其‘造血’功能。推动小微企业实现更加健康、稳健的发展态势，这是在解决小微企业融资难题之外，金融服务小微企业所应追求的下一个目标。”江南大学商学院金融系副教授付辉认为，政策在助力小微企业发展方面仍大有可为。（鲁琪）



## 新闻客厅

### 滨湖加快推进国家政策金融工具项目储备工作

近日，滨湖区召开国家政策金融工具项目储备工作推进会，分析前一阶段工作进展，研判当前形势趋势，部署谋划相关项目储备申报工作。

今年以来，滨湖区高度重视国家政策金融工具对经济发展的促进作用，紧跟政策变化、加强学习研究，吃透弄懂政策导向和支持重点，精准

梳理、靶向施策，切实将政策利好转化为推动当地经济高质量发展的动力。今后，该区将确立目标导向，强化区级统筹、强化责任担当，充分用好国家政策金融工具，全方位做好相关项目谋划、论证、筛选、申报等工作，确保政策开闸与项目申报无缝对接，不断扩大有效投资。（东流）

## 经融会客厅



### 迅杰光远：以近红外光谱分析技术引领行业创新



近日，无锡日报报业集团融媒体中心《经融会客厅》专聘特新直通车走进无锡迅杰光远科技有限公司。这家专注于近红外光谱分析技术的企业，正以其卓越的创新能力和行业应用亮点，引领快速检测领域的新潮流。

迅杰光远自主研发的手持式近红外光谱分析仪，能够在短短几秒钟内对水果的糖分、水分等一系列指标进行快速精准的检测。这一技术已广泛应用于水果、油料作物等多个行业的快速检测，极大地提高了检测效率。迅杰光远技术总监兰树明在接受采访时说：“近红外光谱分析仪是利用吸收光谱的原理去分析有机物的成分，能够在短时间内将多个指标的结果快速输出，极大地满足了行业对快速检测的需求。”

迅杰光远不仅技术创新上独树一帜，在客户需求和定制化服务上也做得十分出色。该公司根据客户的具体应用场景和需求，进行深入的调研和分析，然后为客户量身定制解决方案。这种从客户需求出发，到最终交付定制产品的全过程，在这家公司已拥有一套非常完善的机制。

近年来，迅杰光远积极拓展海外市场，产品走进20多个国家和地区。该公司选择以农业端产品作为进军海外市场的切入点，目前其近红外光谱分析技术已在东南亚、东欧等广泛应用。在海外市场中，迅杰光远的产品展现出了强大的竞争力。这种错位竞争的策略，使得迅杰光远在全球市场中找到了自己的赛道和空间。

谈及迅杰光远的核心技术和研发实力，兰树明介绍，迅杰光远拥有众多自主研发的技术，包括光谱仪、采样附件以及化学计量学的多种算法。其中，光谱仪技术尤为突出，可用MEMS技术重新设计传统的光路，并通过微组装机技术，将整个光谱仪缩小到仅几厘米的尺寸，保持了

核心的光学参数。这不仅让仪器更加小巧、便携，而且大幅提升了其产品稳定性和环境适应性。

如今，迅杰光远以其在近红外光谱分析技术领域的卓越贡献和创新实践，不断推动着行业的进步和发展。未来，迅杰光远必将持续引领行业创新，为全球客户带来更多的优质产品和服务。（刘虹）

## 赋能合作行跨境支付

### 兴业银行助推多边央行数字货币桥再创新

近期，兴业银行携手湖州银行通过多边央行数字货币桥为某外贸企业成功办理跨境汇款业务。该业务创新了货币桥的合作模式，有效延伸货币桥服务触角，让企业享受更低成本和更高效的跨境支付服务。

货币桥由国际清算银行创新中心、香港中心、泰国央行、阿联酋央行、中国人民银行数字货币研究所和香港金融管理局联合建设，致力于打造以央行数字货币为核心的高效率、低成本、高可扩展性且符合监管要求的跨境支付解决方案。货币桥通过覆盖不同司法辖区和货币，探索分布式账本技术和央行数字货币在跨境支付中的应用，实现更快速、成本更低和更安全的跨境支付和结算。

作为境内9家货币桥参与机构之一，兴业银行顺应数字经济发展趋势，积极探索以货币桥业务满足亚洲经济体日益频繁的商旅往来需要，提高跨境支付效率，降低支付成本。目前，兴业银行货币桥业务已支持银行间资金调拨、货物贸易及服务贸易等场景下的跨境资金交易。

积极探索以货币桥业务满足亚洲经济体日益频繁的商旅往来需要，提高跨境支付效率，降低支付成本。目前，兴业银行货币桥业务已支持银行间资金调拨、货物贸易及服务贸易等场景下的跨境资金交易。

## 数智赋能促发展 服务升级惠民生

### 中国人寿无锡市分公司积极推进数字化经营项目

党的二十届三中全会提出，要积极发展科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融，加强对重大战略、重点领域、薄弱环节的优质金融服务。数字金融作为一项系统工程，是数字经济时代利用数字技术促进经济高质量发展和提高民生福祉的重要手段，是融合发展“五篇大文章”的重要基础，在新质生产力培育形成过程中具有助推器和催化剂作用。

中国人寿无锡市分公司数字化经营项目坚持从实际出发，因地制宜，优化落地细节。项目组深入基层经营单位调研沟通20余次，提出“一司一策”的项目落地策略，结合各单位业务特点和客群需求，研讨确定企业微信客户引流和服务模式，因地制宜地推进数字化转型。在项目推进过程中与基层单位保持密切沟通，开展多轮实地调研，展开精准分类指导，确保效果最大化、风险最小化。项目组借助数

字平台为5家县级支公司10余家法人客户量身打造员工自选保险商城，提供面向员工及员工家属的补充医疗保险等产品，支持在线产品咨询、保单查看、理赔服务等功能，帮助企业员工在现有保险的基础上自主补足个人和家庭保障缺口，切实提升企业的人才服务效能和员工的福利水平，促进企业人才引进和留存，充分发挥金融服务实体经济的作用。

和送达能力，目前已为超11万个无锡客户提供各项保险服务。

中国人寿无锡市分公司数字化经营项目在咨询应答方面实现了人机协同，企业微信智能客服对客户提问进行初步分析和应答，实现24小时实时咨询回复，人工服务团队跟进客户个性化咨询，对智能客服未能处理的诉求提供更加详细和专业的解答，智能服务和人工服务互补互促，助力降本增效，向更广泛的客户群体提供低成本、高质量、高效率的服务。

与此同时，中国人寿无锡市分公司数字化经营项目借助企业微信朋友圈触达功能，开展线上健康讲座，科普健康知识、分享理赔案例；推广宣传线下“国寿小画家”、无锡老年文艺演出等公益活动，增进客户关怀，提升服务广度，帮助客户认识自身及家庭的风险保障缺口，普及金融知识和保

险理念，切实保障消费者权益。

数智赋能优服务，多元保障暖民心

企业微信平台提供了图片、文字、语音、视频等更加多样化的沟通工具，有助于中国人寿无锡市分公司精准传达客户诉求，提高沟通效率，同时聚合平台嵌入多种实用功能，如异常保单模块精准识别客户投保失败原因、一键撤下重复在途保单等，提高后台服务人员处理速度，缩短客户等待时间，不断提升客户满意度。

2024年，中国人寿保险股份有限公司无锡市分公司承接集团公司数字化转型战略，积极推进数字化经营项目，构建以企业微信为平台的生态系统，利用数字技术和平台为客户提供个性化、定制化和智能化的金融服务，通过科技创新和数字金融打造寿险新质生产力，助力寿险行业高质量发展。

发展新质生产力，跑赢金融新赛道

传统保险经营模式中服务和销售分属不同部门，跨部门协作容易产生信息壁垒，导致服务缺口、资源闲置等问题，中国人寿无锡市分公司数字化经营项目借助企业微信平台创新打造服务一体化经营模式，提供产品咨询、线上投保、保单查看、理赔代办等一站式服务，实现全流程“零跑腿、不见面、线上办”，提升保险服务的供给

获取主要采用电话沟通的方式，业务高峰期容易出现电话占线导致服务不及时的情况，中国人寿无锡市分公司企业微信聚合平台能实现多线并进、实时应答，不仅能在客户自主进行投保或理赔的过程中提供辅导和陪伴，还能使用平台嵌入的理赔功能直接帮助客户进行理赔

代报案，全面提升客户体验。此外，中国人寿无锡市分公司数字化经营项目在保护客户信息安全和个人隐私的前提下，积极推动数据和信息共享，实现客户精准画像，便于为客户量身定制保险保障方案，提升客户服务能力。

此外，中国人寿无锡市分公司坚持保险为民初心，通过企业微信平台做好普惠保险的推广和服务工作，结合驻村驻点工作开展老年人意外伤害保险、女性安康保险、退役军人保险等产品宣传，尤其聚焦弱势群体保障需求，织牢织密民生保障网，推动普惠金融发展。针对老年人等行动不便的客群，分公司利用企业微信平台提供便捷线上理赔服务及人文关怀，提升普惠保险的服务送达水平，努力实现科技赋能惠民生“无锡模式”，为经济社会高质量发展贡献保险力量。

中国人寿无锡市分公司高度重视建章建制固根本，因地制宜求实效

中国人寿无锡市分公司高度重视

中国人寿无锡市分公司高度重视