

被骗的21万元“投资理财”款被细心的银行人士截住了

岁末年初，反诈这根弦绷得紧

“

直到收到江阴反诈微信群出警民警通知“被骗人已找到，21万元未送出”的消息，中信银行江阴支行工作人员心中的石头终于落了地。近期，中信银行江阴支行接连堵截了两宗网络电信诈骗。时下正值岁末年初，一些骗子有捞一笔过年的打算。为此，多家银行消保人员提醒，如今，骗子招数较多，为的是让人们放松警惕，因此，反诈这根弦要绷得紧。

”



真的好险！准备交给骗子的“投资理财”款被拦截

2024年11月28日，刘女士来到中信银行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。刘女士觉得柜员多管闲事，表现得很不耐烦，不愿配合柜员进行资金核实。无奈，柜员急客户所急，只能一边提示反诈风险稳住客户，一边紧急通知会计经理支

援。会计经理立即在警银反诈交流联络群上报可疑取现信息，并且拖延时间以待民警出警。当地反诈中心民警接到汇报后虽立即出动，但刘女士预约取款后就离开了。警方后经多方寻找，还是在当晚找到了刘女士。

经过一番苦口婆心的讲解和劝说，刘女士终于说出

原本要将这笔款子交给一位富有经验的“投资老师”去理财，现在放弃了这一打算。多日后，回想起警银成功截住的这笔款子，刘女士还有些心有余悸。“这是继前一周中信银行江阴支行协助警方追回35万元涉诈资金后，堵截的又一起大额网络电信诈骗。”中信银行江阴支行会计经理介绍。

五花八门，骗子招数不断翻新

记者从锡城多家银行了解到，从平时一些客户的被骗遭遇来看，各年龄段都有，但是主要集中在老年人群。行骗的招数五花八门，如虚假贷款、虚假代办信用卡、虚假投资理财、刷单返利、杀猪盘……且行骗方式还不断翻新，如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，再将钱款交给骗子，而受害人现金一旦离手，几乎就是无法追回。还有的行骗者往往冒充政府部门工作人员、网络恋人等，以减少被骗者的警惕性。

张先生手机上弹出一则微信资金没法使用的通知，跳转至“微信客服”的聊天页面，“客服”表示需要联系法院。在客户拨打“法院”电话确认后，“客服”发送了收款方为某

信息科技公司的账号，要求客户汇款4000元，并不断威胁催促。张先生到邮储银行无锡市分行取款时，柜员了解了这一可疑情况，随即拨通警方反诈联络员电话。与此同时，营业主管通过官方途径查询该法院电话，与“客服”所提供的固定电话没有一个对得上，客户此时才意识到自己差点落入对方编织的陷阱中。

还有的行骗者谎称被骗者的亲人遇到突发事件等，被骗子往往在短时间来不及多加思考，落入行骗者的圈套。市民老许到江苏银行无锡荣巷支行要求支取活期存折上的4万元现金，经办柜员仔细询问客户取钱用途时，老许神色慌张地称接到孙子电话，在外面撞人了，要用钱去摆平，且要保密。网点在联系到老人的女儿后了解到，根本

没有“孙子撞人”一事，立即协助老人报警。民警当晚刚把老许安全送到家，自称“孙子”的嫌疑人又打来了电话，说会有派出所所长过去拿钱。于是警方将计就计，当所谓的“派出所所长”到达时，被蹲守的民警当场抓获。此外，还有的行骗人通过网络平台上投放广告寻找受害人并建立联系，然后通过聊天交流投资经验，听取“投资专家”“理财导师”直播授课、能够获取内幕消息获得丰厚回报等谎言取得被骗者的初步信任，再逐步诱导被骗者登录其提供的虚假网站、扫描二维码下载其分享的手机App，指导进行投资理财操作，引导被骗者初步小额投资试水，获得低额返利，继而取得进一步信任，为实施更大的诈骗做铺垫。

重在平时，反诈宣传贯穿全年

近年来全市金融系统不仅利用消费者权益日、金融消费者权益保护宣传月等节点开展消保宣传活动，而且将线上线下、网点内外的反诈宣传贯穿全年。针对犯罪分子越来越新的作案手法，一些银行主动出招防范电信网络诈骗。中信银行无锡分行针对现在行骗者引导受害人先从银行取出大额现金的新趋势，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，立刻在无锡分行工作群通报风险信息并报送反诈中心。

图投资高额回报或贪小利，对各种骗局套路不了解等，都是市民上当受骗的主要原因。面对越来越狡猾的犯罪分子，江苏银行无锡分行消费者权益保护部负责人提醒，市民一定不要被所谓的高回报诱惑，谨慎交友，不盲目加群，不要轻信所谓的“专家”

“大师”“大V”“大咖”等各种花言巧语而冲动跟投，不扫未知二维码、不下载不明App。2024年以来，江苏银行无锡分行多次开展“党员进社区”、厅堂微沙龙、反诈讲座等活动，宣传相关反诈信息，并在线上依托“苏说消保微课堂”，自主创作并推送通俗易懂的反诈图文漫画和微视频，通过官微等渠道进行传播，进一步扩大了宣传覆盖面。

(卫文)

行业短波

做好养老金融大文章 工行宜兴支行 支持养老产业发展

自去年以来，工行宜兴支行努力做好养老金融大文章，精准服务、靶向拓展，拜访当地养老、托老机构20家，为辖内多家养老院提供包括结算、汇款及融资投放等全方位的金融服务，大力支持养老产业发展。

位于宜兴经济开发区的某托老中心是一家以医疗、康复、护理、养老为一体的医养结合型老年服务机构。该支行工作人员主动上门拜访，了解到其主要客群为周边老年群体及出院待护理人群。在与该托老机构法人代表交谈过程中，该支行工作人员了解到因多种原因，导致运营资金紧张。该支行工作人员经过多方实地调查，形成了较为详细的相关调查报告，并在第一时间启动审批流程，在一周内为该机构实现了贷款投放。目前，该支行已对当地另两家托老机构投放贷款支持，共发放了3笔共计550万元养老机构普惠贷款。这些贷款的投放，不仅缓解了相关养老机构的运营资金压力，更为当地养老事业的发展注入了新的活力。

(鲁宜乐)

金融创新

邮储银行承销全国首单 “乡村振兴+科创票据” 资产支持票据

近日，中国邮政储蓄银行作为牵头主承销商，助力中联重科股份有限公司(以下简称中联重科)成功发行2024年度第一期保供链资产支持票据(乡村振兴+科创票据)。本项目发行规模8.95亿元，由获国家企业技术中心、智能制造示范工厂等科创称号的发起机构中联重科提供信用增进支持，募集资金中有2.7亿元用于乡村振兴领域，是全国首单同时贴标“科创票据”和“乡村振兴”的资产支持票据，是邮储银行发挥“融资+融智”优势服务乡村振兴领域及科创企业的一个典型案例。

发起机构中联重科在工程机械等领域核心竞争优势明显，也是全国农机产品系列最全、产品与农业生产管理融合最深的装备制造企业。邮储银行结合中国银行间市场交易商协会创新产品序列、企业经营特点，为中联重科定制了“乡村振兴+科创票据”资产支持票据产品方案，项目获得投资人高度认可，全场认购倍数达2.55倍，引领金融活水润泽乡村振兴及先进制造业领域。本次资产支持票据的成功落地，有效满足了企业存量盘活、财务优化等多元化需求，在为企业树立良好市场形象的同时，以高质量金融服务精准对接实体经济发展需求，推动国家政策方针落实落地。2023年以来，邮储银行作为牵头主承销商已连续为中联重科发行三期资产支持票据，助力客户融通资金33.57亿元，盘活资产35.43亿元。

瑞昌哥尔德：打造发电机组行业领军品牌

近日，无锡日报报业集团融媒体中心《经融会客厅》科创有栏目走进江苏瑞昌哥尔德发电设备有限公司。在发电机组行业深耕40余载的瑞昌哥尔德，如今已发展成为一家集研发、制造、营销和服务于一体的综合性企业。

瑞昌哥尔德拥有一支专业的研发团队，致力于发电机组技术的研发与创新。该公司总

经理金京介绍：“在这个行业中，我们始终坚持以市场需求为导向，以技术创新为原动力，不断推动企业的发展。”通过不断的技术创新，瑞昌哥尔德在发电机组领域取得了显著的成果。该公司研发的静音发电机组，噪音水平大幅降低，达到了行业领先水平。同时，该公司还致力于提高产品的能效和环保性能，研发出高效、低能耗、低排放的发电机组，为客户的

可持续发展提供了有力支持。

目前，瑞昌哥尔德已拥有多项专利，其中发明专利就有11项，其核心专利产品——静音发电机组以其卓越的噪音控制能力和环保性能，赢得了市场的一致好评。金京自豪地告诉记者：“目前公司已经拥有多项发明专利、实用新型专利和外观专利。其中，静音环保型发电机组产品，通过不断的研发和改进，噪音水

平完全达到了环保标准，这既符合了环保要求，也提升了用户的使用体验。”

在产业发展方面，瑞昌哥尔德始终坚持以市场需求为导向，不断调整和优化产品结构。该公司注重产品的可靠性和耐用性，致力于满足产品在各类恶劣环境和高海拔地区的使用需求。金京表示，瑞昌哥尔德始终坚持以市场需求为导向，积极拓展国内外市场，目前公司

产品已经远销数十个国家和地区，深受客户信赖。

面对未来，瑞昌哥尔德将继续坚持创新驱动发展战略，不断加大研发投入和技术创新力度。该公司将致力于研发更加高效、环保、智能的发电机组产品，积极拓展新能源、智能制造等新的应用领域，为公司的可持续发展注入新的活力。

(刘虹)



无锡迎来了最年轻的一级分行行长，生于1989年，2014年研究生毕业后以管培生身份入职宁波银行总行，10年间，从新手柜员一路成长为独当一面的分行管理者，他就是孔绍茗。日前，无锡日报报业集团财经事业部《经融会客厅》走进宁波银行无锡分行，对话这位

入职10年，从新手柜员做到分行管理者

——专访宁波银行无锡分行行长孔绍茗

有史以来无锡最年轻的一级分行行长。

“得益于总行完整的培养体系，我在宁波银行大部分岗位都锻炼过，积累了丰富的经验。”孔绍茗在采访中向记者介绍，自2014年以管培生身份入职宁波银行以来，他从柜员做起，先后对个人、对公等多个条线部门任职，实现了一个银行从业者从基层到管理层的全方位业务技能打磨。2019年，他被任命为鄞州中心区支行行长，2022年赴金华分行任行长，直至2024年9月，履新宁波银行无锡分行行长。回顾10年职业生涯，孔绍茗表示，一路走来，肩上的责任越来越重，但“用情、用心、用力”做好岗位工作的心态从未改变。

江苏与浙江同属“包邮区”，自古山水相

连、人文相亲，两省如同两翼，为长三角城市群的腾飞提供了强大动能。从浙江金华来到江苏无锡，在他看来，两个城市资源优势互补，发展各有所长，也有很多相似之处，值得互相借鉴。无锡作为江苏省内的经济大市、产业强市和科创高地，近年来聚焦“产融结合典范城市”战略，着力打造“465”现代产业集群和“3010”重点产业链，现已坐拥10个千亿元级产业集群，逐渐成为长三角战略新兴产业的重要布局地。这些成绩既得益于政府在产业发展上的一盘棋思维，也离不开无锡人民的敢为、敢闯、敢干、敢首创。金融作为配套资源，也得到了无锡市政府的高度重视，充分鼓励产融合作，鼓励商业银行围绕产业发展需求创新金融产

品。“可以说，无锡是一座非常给力的城市，给我们银行经营提供了雄厚的产业基础、政策土壤，是一片干事创业的热土！”孔绍茗在采访中表示。

2024年是宁波银行无锡分行扎根无锡的第十三个年头。该分行始终坚持“专业创造价值”的服务理念，多次荣获江苏省文明单位、人民银行江苏省分行年度创新服务奖、无锡市服务地方发展优秀金融单位等荣誉。

2024年，宁波银行无锡分行存贷款规模双双跨越千亿新台阶。截至2024年11月末，分行各项存款余额1069.59亿元，各项贷款1118.39亿元，共开立营业网点15家，员工超1200人，服务企业客户超3万户，个人客户近百

万户，服务实体经济的成果已实现“遍地开花”。

聚焦数字化转型，宁波银行创新推出政务新管家、财资大管家、外汇金管家、企业App、薪福宝等多个数字化系统，无缝嵌入到企业的“管理、生产、销售”等各环节，帮助企业解决需求痛点、流程堵点、管理难点。目前，宁波银行无锡分行财资大管家已签约超900户，企业App超万户，全年交易量超1万亿元。

新市场、新起点、新队伍，宁波银行无锡分行如何开新局、谱新篇？孔绍茗表示，“融合创新”是宁波银行与生俱来的基因，也是发展新质生产力的内在要求，无锡分行将围绕这一重大“命题”，不断强化“数字化、平台化、国际化、专业化”建设，跳出银行做银行，进一步为无锡政府、企业、居民提供更多赋能、创造更大价值。未来，无锡分行也将坚守服务实体经济的初心和使命，坚持“打造本土主流好银行”的发展愿景，一张蓝图绘到底，一茬接着一茬干，奋力续写助力地方经济高质量发展的“橙色篇章”。

(陈文君)