



新闻客厅

无锡城建发展集团
斩获2025“司南奖”

日前,第二届中国司库年会在北京举行。无锡城建发展集团有限公司凭借在司库体系建设领域的出色表现和自身成功实践,斩获2025“司南奖”中的“地方企业司库建设标杆企业”奖项。

2021年起,无锡城建发展集团与招商银行开展司库业务战略合作,持续深耕司库系统建设,实现集团资金统一管控与集约运营的全面落实,集团及各级子公司现已覆盖近百家金融机构账户,实现实时可

视化监控与动态化管理。此外,该集团全面深化财务数智化转型与司库体系建设,打破传统系统壁垒,推动业务、财务、银行数据深度融合,构建高效协同的一体化生态体系。此举不仅提升了集团资金使用效率,还大幅增强了资金风险防控能力。

无锡城建发展集团负责人表示,下一阶段,该集团将不断总结经验,携手各方共绘可持续、可生长的财务数智化蓝图,为深化国企改革贡献长效动能。(成法)

保障金融权益 助力美好生活

国联人寿开启本年度
金融教育宣传周活动

9月15日至21日,国联人寿以“保障金融权益,助力美好生活”为主题,组织开展2025年金融教育宣传周活动。本次活动聚焦保险销售规范、非法金融风险防范、服务民生创新和反诈诚信文化建设等内容,通过系统化、多层次的金融知识普及与风险教育活动,引导消费者远离非法金融活动,增强消费者金融风险防范意识。

据了解,本次宣传周活动中,国联人寿推出“消保面对面”专题访谈,由公司主要负责人回应保险消费者关切,传递消费者权益保护正能量。同时,该公司在本市打造的首

个社区金融宣教及纠纷化解示范基地——“暖立方”也将正式启用,实现金融知识普及和纠纷调解的“一站式”服务,推动金融教育走进社区、贴近居民日常生活。

此外,国联人寿还重点宣传“医惠锡城”这一惠民保险项目,通过政策解读和案例分享,帮助市民更全面了解保障内容,开展“风险提示送上门”行动,组织金融知识教育进社区、进企业活动,面向老年人、青少年等群体进行防非反诈专项宣传,通过短信向公众推送金融小知识,营造更加安全、可靠、温暖的金融消费环境。(国宁)

防诈反诈

为客户避免53万元损失

广发银行新吴支行
拦截一起电信诈骗

近日,广发银行新吴支行成功拦截一起针对老年客户的电信诈骗,为80多岁的市民胡阿姨避免了53万元的经济损失,以实际行动守护了老年群体的“钱袋子”。

事发当日,胡阿姨的手机收到一条短信,称其有快递包裹被寄往异地,如需取回需拨打短信中预留的电话。胡阿姨拨通电话后,对方诱导她下载屏幕共享软件,并谎称将协助处理包裹事宜。在对方的远程操控下,胡阿姨通过手机银行将广发银行账户中的7笔定期存款转为活期,总计金额达53万元。

“客户突然通过手机银行将多

笔大额定期存款转为活期属于异常操作,此举被诈骗风险极大。”新吴支行工作人员说,后台监测到该项异常交易后,该支行立即启动应急机制:远程冻结账户,阻断资金转出通道。与此同时,该支行还向公安机关提供线索,协助快速出警,并耐心向胡阿姨说明情况,胡阿姨意识到自己险些被騙。

考虑到胡阿姨年事已高,且行动不便,该支行工作人员主动上门接她至网点,开辟绿色通道为其办理银行卡解冻业务使资金重新转存,并解除了被诈骗分子诱导绑定的银行卡。(广文)

银行理财子公司
加速拓展地方中小银行代销渠道

今年以来,银行理财子公司与地方中小银行的合作热度持续攀升,多家理财子公司正加快步伐拓展代销渠道,扩充业务版图。目前,农银理财、中银理财、北银理财等机构已相继与多家地方中小银行达成理财产品代销合作,通过渠道扩容深化市场布局。

受访专家表示,当前地方银行与理财子公司的合作仍停留在“银行作为代销平台引入理财子公司产品”的基础层面,而随着双方合作不断深入,未来理财市场格局将迎来多重变化,双方合作方向有望从单纯代销升级为“代销+赋能”的深层次协同模式。(新华网)

破除信息壁垒 增进银企互信

无锡34家银行纳入
明示企业贷款综合融资成本试点

融 资

“所有费用清晰透明,我们的知情权得到了更好的保障!”日前,无锡某房地产开发企业向交通银行无锡分行申请6亿元房地产开发置换贷款。双方在填写《企业贷款综合融资成本清单》时,客户经理向企业说明了本笔贷款利率2.73%,产生资产评估费1.1万元,折算成年化费率0.0009%,因该笔费用由银行承担,企业综合融资成本仍为2.73%。《企业贷款综合融资成本清单》不仅通过破除信息壁垒,充分保障了企业知情权,也使得银行的让利举措更加透明化、具象化,提升了企业对银行服务的信任度和满意度,为双方建立长期稳定的合作关系奠定了坚实基础。

今年7月,人民银行无锡市中心

在全市范围内启动明示企业贷款综合融资成本试点,通过精心组织、统筹推进和靶向指导,试点工作取得积极成效。当月,全市共试点明示企业贷款综合融资成本824笔,金额81.54亿元。其中,企业贷款513笔、金额79亿元,个体工商户和小微企业主贷款311笔、金额2.54亿元。

据了解,试点过程中,银行与企业共同填写《企业贷款综合融资成本清单》,目的是为了通过逐项列明企业获得贷款所需承担的利息和非利息成本,并按统一方法折算成年化率,能够清晰、真实、全面展示企业贷款综合融资成本,实现提升融资透明度,降低融资成本,增进银企互信。

“目前全市有34家银行纳入试

点,为了试点工作有序开展,我们前期开展了一系列的指导培训工作。”人民银行无锡市中心相关负责人向记者介绍,34家试点银行结合自身组织架构和业务特色,制定和完善试点工作方案,统筹推进试点工作。在业务模式和网点安排上,实现由点到面逐步扩大试点范围。在企业类别上和贷款品种上,突出中小微企业和民营企业,以及融资担保类、抵质押类等产生利息外费用的贷款业务。同时,人民银行无锡市中心还建立了定期监测机制,确保试点工作取得积极成效。

一张“贷款明白纸”,融资成本全知悉,充分保障了企业的知情权。近日,无锡市某环保设备有限公司向宜兴农商行申请贷款。此前企业在贷款

时对综合融资成本往往缺乏清晰的认识,但通过填写“贷款明白纸”,企业清楚地了解到此次贷款的综合融资成本构成,其中贷款利率为4.8%,政府应急转贷费1803.6元,折算成年化费率0.0334%,第三方担保公司收取的担保费16000元,折算成年化费率0.2972%,综合融资成本年化利率为5.1306%。该企业负责人表示,有了“贷款明白纸”,终于清晰地看到各项融资费用了。

下一步,人民银行无锡市中心将持续推动明示企业贷款综合融资成本试点工作走深走实,指导银行机构加大工作力度,强化政策宣导,提升沟通协调能,推动试点工作增量扩面,提升金融服务实体经济质效。(陈文君)

寻访无锡老字号——
真正老陆稿荐,一锅老卤百年香

在无锡,有一批底蕴深厚、历久弥新的百年老字号,它们不仅是城市的商业地标,更是几代人共同的情感记忆。每一家老字号背后,都承载着独特的技艺传承与时代故事。近期,无锡日报报业集团融媒体运营中心与无锡老字号协会、宁波银行无锡分行共同推出“寻访无锡老字号”栏目,首期走进真正老陆稿荐,听一听这家老字号跨越百年的岁月回响,品一品传承百年的酱排骨。

走进南禅寺景区的真正老陆稿荐旗舰店内,就能闻到那股熟悉的酱香,柜台前挤满了选购熟食的顾客,营业员一边利落地为客人打包酱排骨,一

边笑呵呵地说:“这里很多街坊邻居都是十几年的老顾客了,就好这一口!”这家始创于1871年的老字号,用一锅酱香排骨,拴住了几代无锡人的胃和心。据真正老陆稿荐第六代传承人唐汉兵描述,他自1996年起跟随师傅学做酱排骨。“那时候车间里有40多人,很多老师傅从年轻做到退休,一辈子就守着这锅卤。”如今,唐师傅自己也带了两个徒弟。“这门手艺,总得有人一代代传下去。”在唐汉兵看来,真正老陆稿荐酱排骨的灵魂既在于老卤,更在于火候。“得用冰糖慢慢熬,急不得,火大了容易焦,火小了又入不了味。”一锅好卤,靠

的是时间和耐心,这是一代代老师傅手把手传递的经验与温度。

记者了解到,刚出锅的酱排骨酱红油亮,品尝一下咸中带甜、汁液如蜜。一位住在附近的阿姨告诉记者,这酱排骨是许多无锡人年节团圆时的“压桌菜”。一对从广东来无锡旅游的夫妇,刚尝过酱排骨就赞不绝口:“听说无锡是‘甜都’,果然名不虚传!酱排骨非常好吃,软糯入味,和我们那的咸口很不一样。”他们特意采购了不少,准备寄回家乡,让亲友也尝一尝这道地道的锡帮风味。

走进真正老陆稿荐位于天鹏食品

城内的现代化工厂,整洁明亮的车间中,名叫“气调包装”的生产线正平稳运转。通过精确控制氮气与二氧化碳的比例,酱排骨的鲜香与口感得以长久保留,为走向更远市场提供技术保障。唐汉兵的徒弟朱洪一边搅动着锅中醇厚的老卤,一边对记者说:“真正老陆稿荐变的是包装和技术,不变的是老卤配方。现在的老卤汁是一代代的师傅传承下来的,也是真正老陆稿荐最珍贵的‘传家宝’。”

一锅老卤百年香。在真正老陆稿荐,吃的是一口肉,念的是一段情。(叶肖瑶)

走进黄土塘村:探寻“西瓜之乡”的甜蜜密码

走进锡山区东桥镇黄土塘村,空气中弥漫着瓜果的香甜,这里被称为无锡“西瓜之乡”。日前,由无锡日报报业集团财经事业部与常熟农商银行无锡分行共同打造的“无锡兴农人”栏目走进黄土塘村,了解当地西瓜种植技艺非遗代表性传承人蒋建康的兴农故事。

“黄土塘的土壤在种植西瓜上有着天然优势。”蒋建康向记者介绍,这

里的土壤被当地人称为“鳊鱼土”,其颜色深褐,恰似鳊鱼之血。这种土壤富含钾元素和其他多种营养成分,再搭配发酵后的黄豆粉作为底肥,种出的西瓜味道清甜爽口,口感极佳。因此,独特的土壤条件,为黄土塘西瓜的高品质奠定了坚实基础。

此外,当地人传承与创新的精神也是助力西瓜声名远扬的关键。时光回

溯到30年前,黄土塘的西瓜由于种植技术落后,西瓜品质参差不齐,经济效益低下,产业陷入断代危机,挑战严峻。面对这种情形,以蒋建康为代表的瓜农没有退缩,而是不断学习先进的西瓜种植技术。蒋建康白天在田间地头辛勤实践,仔细观察西瓜的生长状况,不放过任何一个细节;夜晚则孜孜不倦地阅读西瓜种植技术书籍,汲取知识养

分。同时,他还积极外出参观学习,逐渐掌握了先进的西瓜种植经验。历经数年的不懈攻关,蒋建康终于以科学种植实现了西瓜产量与品质的双突破。

“现在一亩地的西瓜产量可以达到5000公斤,产量是过去传统种植的4倍。”蒋建康自豪地说。在远赴外地学习先进西瓜种植技术后,他将简易大棚栽培技术引入黄土塘。这一举措

显著提高了西瓜的产量和品质,为当地瓜农带来了实实在在的效益。

在此基础上,蒋建康积极引进多种优质西瓜品种,出产的“皇冠”“锦霞8号”“健康1号”等西瓜很受市场欢迎,增强了市场竞争力。“我们在西瓜种植过程中,遇到问题都会去问蒋建康。”当地瓜农告诉记者,蒋建康不仅毫无保留地将自己的种植技术传授给周

边瓜农,而且主动与他们分享引进的优良品种。“希望大家在共同富裕的同时,不断打响‘黄土塘西瓜’的品牌。”蒋建康说,这是他投身农业的初衷。

如今,以蒋建康为代表的无锡兴农人,正以饱满的热情和昂扬的斗志,在这片充满希望的的土地上继续书写着属于他们的精彩篇章,为乡村振兴注入源源不断的活力。(杨晨洁)