数字金融浪潮下，银行服务从“拼密度”转为“拼质量”——

ATM机走向迭代升级

□本报记者 吴梦佳

曾经风光一时的ATM机，近年来频频因为“没落”登上热搜，去年全国总数甚至跌破100万台。记者了解到，与全国情况略有不同，无锡ATM机数量目前已趋于稳定，甚至智能“超柜”这样的新型机具还在逐年增长。2021年，全市ATM机共有3361台，比上一年多了15台；其他新型现金机具共有781台，比上一年新增109台。

ATM机真的“失业”了吗？记者围绕这一市民关注焦点展开多方调查。

小面额现金使用量持续下降

ATM机曾被誉为银行业最有用的发明，为储户存取现金提供了很大便利，缓解了银行柜面的运营压力。不过，随着智能手机的普及，微信、支付宝等新型支付方式的推广，电子支付正在逐渐替代现金支付。

“兜里现金拿不出100元”，手机点点就能支付，使用频率一减一增的对比，鲜明地展示了人们支付习惯的改变。2021年，无锡市共处理电子移动支付业务2751.62万笔，全市非银行支付机构处理个人网络支付业务也达到1848.12万笔。ATM机数量的减少，正是伴随着现金替代现象产生。目前，无锡ATM机数量已从高峰期的5000多台，逐渐减少到3000多台，近两年逐渐趋稳。

“从现金需求来看，近年来我市小面额现金的投放量持续下降，但大面额现金的使用略有回升，现金在社会支付体系中仍占据重要地位。”人民银行无锡中支货币金银科相关负责人表示。

智能“超柜”一站式办业务

与曾经遍布大街小巷的24小时ATM机逐渐减少形成鲜明对比的是，摆放在银行营业网点厅堂里的智能“超柜”逐年增多。

据介绍，这种“超柜”往往兼具审核个人信息、办卡、存取现金等多种功能。它通常由银行职员引导使用，减少市民办理一些常规业务的等候时间。这种方式不仅使存取款的速度提高，额度也比ATM机2万元的单次取现高出不少，一次可以提取10万元以内的现金。“我最近一次去银行，是去开通信用卡。但我并没有取号去柜台办理，而是在银行小姐姐的引导下，到智能机器上自助搞定了。”市民吴小姐表示，现在去银行的次数少了，但效率却提高了。

如今，现金机具正在不断迭代、增加功能，以适应时代发展需求。据悉，存量房买卖合同网签、打印社保证明等政务服务也陆续“进驻”无锡部分银行的智能机具，“超柜”效率高、功能强大，方便市民“一站式”办理多种业务。

服务“高密度”转为“高质量”

事实上，现金机具的变化只是银行服务模式转变的一个缩影。银行的服务模式已从过去大量铺网点、铺设备，比拼服务“密度”，逐渐转变为拼服务“质量”。

一方面，利用数字化、智能化技术提升服务效率。比如：厅堂服务上，实施各种减少等候时间的智慧改造；贷款服务上，不再通过强担保、强抵押做授信，而是利用数据技术为客户精准画像，从而实现“一键贷款”“信用贷款”。另一方面，服务的精细化程度也越来越高。银行服务更加深入地结合消费场景，在线下商超、旅游、美食等多个平台，正嵌入贴心的定制金融服务。针对老年人群也做了放大字体、直达客服等金融服务的适老化改造，以照顾特殊人群的需求。

8月20日，中国中金财富证券有限公司无锡分公司举办升格揭牌仪式。

近年来，中金公司与无锡长期保持了良好合作，此次无锡分公司升格，标志着中金公司在无锡的业务发展掀开新篇章，开启新征程。

抢抓政策机遇、提升投研专业化体系、促进业务结构多元化——

国联证券再提两位数逆势增长

8月26日晚，国联证券发布半年度报告。报告显示，国联证券“双提”指标：上半年实现营业收入12.74亿元，同比增长12.71%；归属母公司股东的净利润4.37亿元，同比增长15.37%，均实现双位数增长。据中证协披露的最新行业经营数据，上半年证券行业营收、净利润均呈同比下滑趋势。延续一季度的上扬走势，国联证券再度实现逆势增长，展现出强健的发展韧性。

抢抓政策机遇，带来逆势增长底气。北交所新市场加速发展以及全面注册制改革背景下，国联证券在取得吉冈精密首单突破后，积极丰富项目储备。上半年，公司共有取得批文待发行IPO项目1单，申报在审股权项目8单、辅导项目12单，已取得批文待发行债券项目42单。投行业务上的“股债并进”，更是在IPO和再融资发行数量均大幅下滑的市场形势下，助力公司实现业务收入同比增长32.49%。

提升投研专业化体系，为资管业务增长提供强劲动力。据悉，近两年公司着重优化产品创设能力、渠道营销能力及合规风控效能，在管理规模、产品结构、外部渠道拓展等方面均实现重大突破。截至2022年6月末，公司资产管理业务受托资金1039.7亿元，同比增长35.11%；业务收入7318.6万元，同比增长34.31%。

业务结构多元化，推动整体业务稳健增长。上半年，国联证券实现投资类收益同比增长14.45%，对比行业整体30%下滑，显得尤为亮眼。其中，权益投资业务聚焦具有低估值、良好成长性的行业和公司，收益率大幅跑赢沪深300指数。在经纪及财富管理业务方面，公司创新经营模式，优化产品评价体系及资产配置服务体系，加快向财富管理业务转型。上半年，国联证券股票、基金代理买卖证券交易额为人民币12622.58亿元，较上年同期增长19.52%。

以资本之力，助推城市绿色低碳发展。其中，国联证券投行子公司主承销的盐城市国能投资有限公司2022年面向专业投资者非公开发行的绿色公司债券第一期发行规模6.28亿元；国联证券—远东租赁2022绿色ABS产品，募集资金共计21.054亿元，项目中绿色产业领域基础资产规模占比71.1%，主要包括光伏发电、新能源车制造、污水处理等绿色产业领域，对于金融助力绿色产业发展具有良好示范作用。中国证券业协会统计显示，国联证券绿色债（含资产证券化产品）承销（或管理）规模行业排名第9。（吴梦佳）

新闻客厅

致力打造“书香银行”

宜兴农商行万融书院启用

8月23日，宜兴农村商业银行举行万融书院揭牌仪式暨“氿久孝行”适老化服务品牌发布会。

万融书院是宜兴农商行的企业文化建设项目，主要设有大厅、会客室、多媒体培训区三大功能区域，包涵了“万众金融·生活万紫千红”的品牌文化理念。为了建设该书院，宜兴农商行与宜兴市图书馆创新合作模式，由宜兴市图书馆为宜兴农商行提供丰厚藏书，万融书院则成为宜兴市图书馆对外展示的“书香驿站”。书院启用后，宜兴农商行计划推出系列文化活动——万融书院大讲堂，根据总行和各条线部门需求，开展读书分享、线下培训、学习交流等多种活动，在全行营造浓厚的学习氛围，将宜兴农商行打造成为名副其实的“书香银行”。

当日，宜兴农商行发布了“氿久孝行”适老化服务品牌。该品牌结合宜兴农商行自身特点，主要为老年群体提供“金融+非金融”服务，帮助老年群体学会使用智能设备，同时讲解防范电信诈骗等金融知识，以此更好地弘扬尊老敬老的文明新风。（刘兴荣）

交行无锡分行实现县域碳普惠“零突破”

今年以来，交通银行无锡分行将落实“乡村振兴战略”与发展绿色金融、普惠金融紧密融合，先后为本市县域地区新能源、分布式光伏发电项目累计投放了1100万元贷款额度，预测每年将减少二氧化碳排放量3522吨。据介绍，该类业务是交行无锡分行首次准入的小企业项目融资和绿色信贷项目，不仅有效丰富了小微客户信贷产品，更带动实现了县域碳普惠“零突破”，为全面助力清洁低碳能源体系建设做好金融保供服务工作。

农行无锡分行为我市政策性基金项目及时融资

在我市金融支持地方经济社会高质量发展暨重大项目投融资合作签约活动后，农业银行无锡分行持续督办推进相关项目流程，为相关重大项目加快融资，已取得初步成效。

据悉，农行无锡分行在了解到农发行相关基础设施政策性基金（工具）重点投资项目客户信息后，重点布置筛选精准扶持，率先成功获批无锡市云港创业投资有限公司的“新港集成电路装备零部件及材料产业园”项目，并取得了银团牵头代理行资格。该项目银团于今年8月23日完成了首笔放款，进一步提升了农行无锡分行在金融支持本市集成电路产业链行业中的影响力。

农行无锡分行相关负责人表示，今后将在上级部门的联动协调和统一部署下，进一步加强与国开行、农发行的对接力度，及时传导政策性基金支持重点基础设施项目、EOD环保生态治理项目等相关会议精神，全力以赴为全市发展大局挑大梁、扛重责、作贡献。（朱尊）

南京银行胡埭支行开业

南京银行无锡分行大家庭再添新成员。8月29日，南京银行胡埭支行正式开业。据悉，这是南京银行无锡分行开设的第13家网点。

南京银行无锡分行于2008年入驻无锡。截至目前，分行已先后开设分行营业部、江阴、惠山、滨湖、宜兴、新区、锡山、城南、城北、江阴城东、人民中路、宜兴东氿、胡埭13个网点，实现了城区及县域网点全覆盖。南京银行胡埭支行位于滨湖区胡埭镇富安商业广场A区1-9号。该支行开业后，将秉承南京银行“以客户为中心”的经营理念，立足金融根本、充分发挥优势、坚持卓越服务，全心全意为胡埭地区企事业单位与广大居民提供优质的金融服务，为当地经济发展、居民财富保值增值增添新动能。

江阴银行全省首发“质量贷”产品

融资额度最高可达1.5亿元

8月27日，江阴银行与江阴市政府联合发布全省首个“江银—质量贷”产品，并启动质量结对帮扶专项行动，共推政银企合作，赋能高质量发展。

“江银—质量贷”是由江阴银行与江阴市市场监督管理局创新合作开发，专为获得国家、省、市级“政府质量奖”“标准创新贡献奖”等相关荣誉的质量标杆企业创新推出的贷款产品，具有“期限灵活、利率优惠、担保创新、名单管理”四大优势，融资额度最高可达1.5亿元。“江银—质量贷”主要用于满足企业在日常生产、经营周转、质量提升、品牌管理、产能升级和固定资产投资等方面的融资需求，着力将质量品牌“无形资产”转化为支持企业更高质量发展的“真金白银”。

江阴银行负责人表示，今后，该行将联手江阴市市场监督管理局深入开展“助企惠民再起航，优化服务建新功”常态化走访工作，通过实施“点对点”质量结对帮扶活动，采用“团队进驻”“一企一策”等方式，让企业与专家之间高频互动，为企业经营发展提供精准的金融服务和管理支持，解决企业推进先进质量管理模式中的瓶颈问题，助力当地产业加快转型升级。（吴芝琼）