



财富

理财 点亮生活



扫二维码关注无锡头条、快报无锡微博，
参加活动将有机会获得丰厚奖品。

24小时读者热线：96066
责编：程亮 组版：刘峰

现代快报+
2021.1.21 星期四

B?

“四字诀”助力跨年度竞赛，17天净增1.5亿元 邮储银行江阴市支行小额贷款迎来开门红

自跨年度竞赛开展以来，邮储银行江阴市支行坚持“早、勤、广、强”四字诀开展小额贷款投放工作，截至1月17日，江阴市支行小额贷款净增1.5亿元，提前完成跨年度目标，列全省县行排名第一位，为2021年零售信贷业务高质量发展打下了坚实基础。

一、“早”——早联系，早转化
2020年江阴市支行实现了小额贷款的跨越式发展，为2021年的发展打下了良好的基础。2021年开局，江阴市支行针对存量老客户早联系、早转贷，将开门红转贷工作量提前到四季度完成，同时挖掘老客户中有增额需求的客户，重做额度；针对在手储备客户，加快转化流程，尽快进入待放款流程；同时加强对小额贷款资源配置倾

斜，鼓励各支行奋勇争先，不等不靠，树立目标必成意识，拉伸长板，补足短板。

二、“勤”——勤走访，勤沟通
旺季储备阶段，江阴市支行牢牢抓住机遇，根据《大走访、大储备》文件要求，勤走访、勤沟通。一是以提升经营贷客户数量与产量为目标，通过走访专业市场、园区，整合信贷产品，提升服务范围；二是部门与支行多沟通，多互动，及时发现并解决问题，为业务发展提供良好的沟通保障。

三、“广”——广渠道，广引荐
一是通过银政对接、银企对接、行业协会等的对接，批量对接客户需求，从源头掌握客户资源，拓宽客户渠道；二是积极对接走访辖内记账公司等，通过介绍合作的

方式获取客户；三是加强存量客户“老带新”，一季度通过积极维护存量客户，深入挖掘客户“朋友圈、上下游”资源，发挥了存量潜能。

四、“强”——强推进，强管理
江阴市支行在跨赛期间不断提升管理的精细程度，加强发展的过程管控，通过晨夕“碰头会”推进每笔业务进度，并进一步规范操作流程，提升工作质量，提高工作效率，做好目标序时分解，抓牢序时节点，确保不脱节、不拖沓，踏准发展节奏。

下一步，江阴市支行将积极落实普惠金融经营发展理念，以时不我待的紧迫感，抓进度、抓重点、抓措施、抓转化，奋力开创服务实体经济发展新篇章。

无锡工行惠山支行营业部加班加点帮储户解燃眉之急

作为全国十佳网点的无锡工行惠山支行营业部，始终坚持以客户为中心，围绕“为客户着想、急客户所需、一切为了客户”的服务宗旨，为广大客户提供一流服务，成为了区域服务标杆，彰显了国有大行的责任担当。

在营业时间外遇到客户求助时，该网点从不以“关门了”“下班了”为理由回绝客户，而是耐心聆听客户诉求，在风险可控和时间允许的情况下尽力为客户提供方便，提出解决方案，解客户燃眉之急。

客户张女士因为自身工作时间与网点营业时间冲突，没办法来该网点办理银行卡启用业务，抱着试一试的心态打电话给该网点求助。网点运营主管和客服经理商量后，决定第二天早上7点

加班为客户办理。第二天，客户如约来到该网点，在运营主管和客服经理的帮助下，在自助机上完成了银行卡启用业务，并开通了手机银行。业务很快办理完毕，客户一再感谢，称赞工行服务周到，时刻为客户着想。

服务是精雕细刻的作品，是心有灵犀的默契，是润物无声的感动。“您的满意，我们的追求”是无锡工行惠山支行营业部员工的共同心声。今后，该网点将进一步弘扬“奋斗+落实”文化，不断提升服务品质，打造服务竞争新优势，增强竞争软实力，谱写新时代服务工作新篇章！

龚航

ICBC 中国工商银行
无锡分行

江苏银行“按月付息型”个人大额存单 月月付息随心花

市民王女士在其母亲生日当天为她购买了江苏银行按月付息个人大额存单50万元(三年期，利率4.1%)，次月起每月固定日期将有一份孝心(1708.33元利息)转入母亲账户中。母亲可以用这笔钱定投基金、缴纳水电煤气费、做个短途旅行或者去超市购物。月月付息随心花，稳稳乐享好生活！

近日，江苏银行推出的个人大额存单按月付息功能可以同时满足客户长周期定期储蓄与短周期日常生活支出的需求，产品收益高。3年期产品年化利率高达

4.1%，利息月月按时到账，更可签约大额宝，每月到账的大额存单利息，将自动存入零存整取账户，实际年化收益率更高；支取灵活。按月付息型大额存单可支持配发纸质存单，亦可开立存款证明，方便老年客户、出国旅游等客户购买；购买渠道便利。客户不仅可以在各大网点办理，也可在网上银行和手机银行购买，足不出户轻松选购。

江苏银行
BANK OF JIANGSU
无锡分行
Wuxi Branch

中信银行南京分行 积极为实体经济注入“源头活水”

金融“活水”的温度与力量，凝聚在与国家战略、政策导向互促共荣的道路上，孕育于滋养实体经济、润泽“民营”“小微”的普惠服务里。

作为产业链上游企业，无锡震扬减震器有限公司又到了支付账款的节点，该公司的张老板以前拿着商票一筹莫展，只能自行持有到期或选择到各类金融公司融资，成本高、风险大。峰回路转，张老板申请了中信普惠商票e贷业务，在中信银行南京分行辖内无锡分行指导下，通过网银线上操作，10分钟内便完成了票据质押申请到放款提钱的操作。

浚通“小微”融资渠道，充盈发展“源头活水”，中信银行南京分行永葆着“普惠服务”血脉基因。扎根实体经济强省江苏，该行在总行领导下，紧跟国家政策与监管要求，锚定成为系统内和区域内普惠金融引领者的目标，将普惠金融上升到全行“攻坚战”的

高度，助“六稳”“六保”、稳企业保就业。截至2020年12月末，该行普惠型小微企业贷款余额达261.23亿元，较年初增长105.88亿元，增速68.16%，客户数超过1.2万户。该行被江苏银保监局评为“2019年度江苏省银行业金融机构普惠金融服务先进单位”，成为江苏省内唯一一家获此殊荣的股份制商业银行。

信而致远，普惠如一。践行普惠，是一项久久为功的事业。中信银行业务总监、南京分行行长陆金根表示，中信银行南京分行天生携带中信集团金融与实业并举的“基因”，将持续深耕普惠金融服务，筑牢责任担当、深入金融创新、笃定专业开拓，充沛滋养实体经济的资本“活水”，做服务“六稳”“六保”、稳企业保就业的先锋力量。

中信银行
CHINA CITIC BANK
以信致远 融智无限

光大银行无锡分行开展疫情防控专项检查

为持续做好常态化疫情防控，抓实抓牢重点部位和关键环节的防疫工作，确保全员健康安全，光大银行无锡分行近期组织检查组奔赴辖区内各个网点开展疫情防控专项检查。

此次专项检查采取“四不两直”方式，突击检查了光大银行无锡分行所有综合网点扫码测温流程、厅堂人员口罩佩戴、厅堂消毒用品供应、场所消杀记录、防疫物资储备等方面的情况。每到一个网点，检查组一行都细致察看网点人员防疫执行情况，并就有关防疫要点进行现场提问，当场指出发现的问题并做好记录。对于社区支行，检查组则采用了视频连线的方式进行检查与交流。

专项检查期间，检查组还为一线员工送去了医用口罩、消毒液等防疫物资，认真听取各网点开展防控工作遇到的困难和问题，并表示将集中分行各部门力量共同帮助网点协调解决。

检查组强调，当前，境外疫情形势严峻复杂，境内多地相继出现



光大银行供图

本土确诊病例或无症状感染者，传播风险也随之增加。各网点要提高政治站位，强化责任担当，坚决克服侥幸心理、懈怠心理，科学规范做好防疫工作。

无锡分行持续严格按照总行及当地防疫部门要求，高度重视疫

情防控工作，在思想上进一步提高警惕，切忌麻痹大意，慎终如始做好各项防控工作，切实加强疫情常态化管控。

Bank 中国光大银行
无锡分行

交行服务更贴心，夕阳生活添暖意

尊老敬老是中华民族的传统美德，爱老助老是社会的共同责任。交通银行梁溪支行始终深怀敬老之心、笃行为老之事，以温馨热情的服务、便捷易懂的操作、安全体贴的产品，为老年人提供更有温度的金融服务。

一、提升金融服务“适老化”程度

交通银行梁溪支行位于市区、交通便利，老年客户群体较多。该行积极面向老年人等特殊客户群体开展贴心服务，客户服务经理每天热情饱满，笑脸相迎，耐心地给他们做解释和指导。针对现在微信使用频率较高的情况，该行柜台上贴有银行的二维码，老年客户扫码关注公众号就可绑定银行卡，一旦卡里有余额变动，就会给老年客户推送微信消息，而且推送服务完全免费。

二、营造尊老敬老的网点氛围

在员工培训时，该行就针对老年客户提出了“耐心”“细心”“热心”“用心”的服务要求，营造尊老敬老的网点氛围。在硬件设置方面，该行极力满足老年客户群体的需求，配备老花镜、急救箱、雨天防滑提示、爱心座椅等设施。遇到老年客户，工作人员主动上前询问、答疑解惑。

三、将心比心配置金融产品

交通银行梁溪支行针对老年人的消费特性与需求，配备了多种适合老年客户的金融产品，充分考虑到各种意外情况，如老年人生病、发生意外等情况时能及时变

现，真正做到使老年客户“老有所依”。同时交通银行梁溪支行还积极做好产品的维护工作，在产品到期之后以短信或者电话方式及时提醒老年客户，为他们的财富保驾护航。

四、加强金融知识普及及宣传

该行积极开展面向老年人群体的现金支付、移动支付、银行卡支付、假币识别、防范电信诈骗等常识宣传，帮助老年群体识别金融交易安全隐患；传播养老金融专业知识，弘扬养老财富储备理念；邀请老年群体体验线上服务渠道，帮助老年群体学习新技能、适应智能化趋势。

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS
Hello