



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。

银行消费贷优惠也“扎堆” 最低年化利率“1字头”

又到岁末时点，多家银行悄然打响消费贷“价格战”。

记者了解到，有银行通过发放优惠券、折扣券等活动揽客。例如，“多重好礼限时掉落，有机会享1.1%（单利）年化利率券”“（单利）年化利率最低2.8%固定利率券，限时秒杀”。但是，多家银行开展的营销活动，并非所有消费者都能申请到，银行的最低利率均有一定门槛和条件。

享受低利率条件多

近期，多家银行围绕降低消费贷利率推出各种形式的活动。

例如，宁波银行“宁来花”近期推出感恩福利，对于部分特邀客户借款有机会享1.1%（单利）年化利率券。该行在12月期间针对新客户还推出限时秒杀2.8%固定利率券的活动，“直接贷”产品（单利）年化利率最低可至2.8%。该优惠券每天仅限量5张。

宁波银行客服人员告诉记者，这类利率券释放额度非常少，得到它需要“拼手速”。

除部分银行的限量低息利率券外，有银行还推出“组团优惠”活动，有银行则针对特定人群（国有企业、事业单位在职员工）提供利率优惠。

北京银行某支行工作人员表示，目前，申请该支行消费贷利率有优惠，首笔提款年化利率最低可以达到2.98%，额度最高50万元，但要满足一定的要求，需10人组团才可

享优惠利率。“借款人所在单位若是优质单位，消费贷最低利率可达到3.2%，不满足上述条件的贷款利率为4.02%。”这位工作人员补充道。

据北京地区另一家银行客户经理介绍，该行消费贷年化利率最低可到3.18%，但所在单位需是事业单位。“如果是普通单位，消费贷利率为4.6%至4.8%。”该客户经理说。

贷后管理需加强

“促消费是当前宏观经济政策的重要着力点。银行大力发展消费贷业务，调降消费贷利率，有助于拉动居民消费水平，支持消费复苏，激发市场活力。”中国银行研究院研究员杜阳在接受记者采访时表示，对银行自身经营来说，消费贷业务是实现“大零售”转型的重要抓手，有利于发挥金融服务的普惠属性，满足更广泛群体的消费金融需求。

银行消费贷利率下行是市场竞争和政策导向的结果。银行下调消费贷利率有利于降低融资成本，促进消费增长，但也不可忽视其中存在的一些风险。

杜阳认为，消费贷作为银行的传统信贷业务，主要面临信用风险，特别是在贷后管理方面，一些客户选择通过消费贷进行套现，转而将资金流向非消费领域或高风险投资领域，进一步放大了风险水平。

银行要加强消费贷的贷后监

管，确保消费贷资金真正流向消费领域，切实发挥提高居民消费水平、提振市场消费的作用。具体来看，一是可以加强消费贷款的审批程序，确保贷款用途符合相关规定。通过要求借款人提供相关支出证明等，以核实贷款用途；二是可以要求借款人将贷款金额存入专门的账户，限制其只能在特定消费领域使用。通过对账户资金流向的监控，可以确保贷款用途符合规定；三是建立有效的信息系统，对消费贷款的资金流向进行监测和跟踪。通过与第三方机构的数据对比，可以发现资金异常流向，及时采取相应措施。”杜阳进一步表示。

目前商业银行消费贷利率已降至近年来的低点，继续下调空间有限。”杨海平表示，为应对消费贷“内卷”，可以考虑以下布局方向：其一，发展场景化消费金融，利用金融科技实现银行消费金融服务与消费场景的连接；其二，发展品牌化消费金融，与绿色消费相结合，推出针对绿色消费的金融产品，加载特色化增值服务；其三，开展综合化个人金融服务，通过对消费贷客户进行交叉营销，提升客户的综合收益贡献。

杜阳建议，除了依靠价格竞争外，银行要注重消费贷产品创新、数字化建设、风险管理和品牌建设，不断扩大市场份额，开发更多潜在优质客户。

据新华社

工行无锡锡山支行兑换零钞暖人心

11月28日下午，一位头发花白的老奶奶拎着一个黑色布包颤颤巍巍地走进工行无锡锡山支行营业室的大厅。

“小姑娘，我这里有好多硬币，有1元的、5角的，还有1角的。在家里放了很多年了，一直也没用掉，想把它换成整钱，可以吗？”

大堂经理见状，赶忙上前扶着老奶奶坐到客户等候椅上，并说道：“老奶奶，您请坐！兑换零钱本来就是咱们分内的事，没有问题。”

“太谢谢你们了，我真的怕银行不收我的零钱。”

“老奶奶，您放心。我已经帮您取好号了，下一个号就是您的。”大堂经理为老奶奶递上一杯茶。

为了减少老人等候的时间，该行2名柜面人员与运营主管一同为老奶奶清点零钱，在3人协同配合下，在40分钟内便清点好所有的零钱，合计5211元。

工作人员向老奶奶核对好金额后，将兑换好的整钱递给了她。老奶奶接过钱后，对工作人员热情、暖心的服务竖起了大拇指！

兑换零钱看上去是一件微不足道的事情，但金融服务无小事。该行始终坚持全心全意为客户服务的理念，热情服务好每一位客户，努力为客户提供安全、高效、便捷的服务体验，履行国有大行责任担当。

潘孜栋

ICBC 中国工商银行
无锡分行

国联人寿荣获2023年度中国保险创新大奖“年度寿险公司”奖

12月6日，由《保险文化》杂志主办的“第十六届中国保险文化与品牌创新论坛暨第六届中国保险康养产业创新论坛”在江西省宜春市隆重召开，会上同步揭晓了2023年度“中国保险创新大奖”评选结果。经过评委会专家评审，国联人寿保险股份有限公司荣获“年度寿险公司”奖。

2023年，面对行业转型的新变化与新挑战，国联人寿保持战略定力，在“价值成长，均衡发展”经营原则引领下，不断改革创新。通过改革营销模式、优化经营体系，重构经营发展新

逻辑。高质量发展取得阶段性成效，核心竞争力稳步提升！

中国保险创新大奖由《保险文化》杂志联合国内知名院校保险院系共同创办，涵盖文化品牌、领导力、产品等奖项，每年评选一次，至此已成功举办了18届，现已成为国内保险业层面极高、规模极大、传播极广的年度盛会。相关评选旨在表彰保险业在企业文化及品牌建设、产品创新等方面的优秀企业及领导者。



南京银行无锡分行参与发行全国首单混合科创类REITs

近日，南京银行无锡分行参与主承销的全国首单混合科创类REITs——“无锡产业发展集团有限公司2023年度第一期定向资产支持票据（类REITs/混合型科创票据）”在银行间债券市场成功发行，总规模9.8亿元，优先级评级AAA，募集资金将用于支持具有示范效应的重点集成电路项目。

2022年5月，国务院办公厅《关于进一步盘活存量资产扩大有效投资的意见》（国办发〔2022〕19号）指出，把盘活存量资产作为国有资产保值增值以及防范债务风险、筹集建设资金、优化资产结构的重要手段。并提出，探索建立多层次基础设施REITs市场。

银行间类REITs是交易所协会为畅通投融资良性循环、支

持资产证券化创新发展、助力企业盘活存量资产而大力推进的重要产品。作为公募REITs的“前站”，类REITs在资产培育孵化阶段，搭建了完整的底层资产架构，并打通运营维护、资产评估、权益转让等核心环节。此次混合科创类REITs的成功发行是南京银行贯彻落实金融服务实体经济、践行产融结合发展理念的又一重要实践。

近年来，南京银行无锡分行持续推动多层次REITs市场健康发展，搭建跨市场的桥梁，助力企业实现盘活存量资产与新增有效投资的良性循环，以优质的投行服务助力实体经济高质量发展。



中信银行无锡分行消保小课堂(五):反诈篇

双11、双12购物节，中信银行无锡分行提醒您退款、赔偿类诈骗套路又开始了……



中信银行无锡分行消保小课堂(六):“非法集资”知识集锦

1.什么是“非法集资”

非法集资是指未经国务院金融管理部门依法许可或者违反国家金融管理规定，以许诺还本付息或者给予其他投资回报等方式，向不特定对象吸收资金的行为。

2.“非法集资”常见手法

一是许诺高额回报。不法分子编造“天上掉馅饼”“一夜成富翁”的神话，许诺还本付息或给予其他回报。为了骗取更多的人参与集资，非法集资人在集资初期往往按足额兑现承诺的本息或回报，待集资达到一定规模后，便秘密转移资金或携款潜逃，使集资参与者遭受经济损失。

二是编造虚假项目。不法分子大多通过注册貌似合法经营的公司或企业，打着响应国家产业政策、开展创业创新等幌子，编造各种虚

项目，有的经常组织免费旅游、考察等，骗取社会公众信任。

三是虚假宣传造势。不法分子在宣传上往往一掷千金，聘请明星代言、名人站台，在各大广播、电视、网络等媒体上发布广告，在知名报刊上刊登专访文章，雇人广为散发宣传单，进行社会捐赠等方式，制造虚假声势。

四是利用亲情诱骗。有些非法集资参与者，为了完成或增加自己的业绩，甚至采取类似传销的手法，不惜利用亲情、地缘关系，编造自己获得高额回报的谎言，拉拢亲朋、同学或邻居加入，使参与者迅速蔓延，集资规模不断扩大。

3.规避“非法集资”陷阱的“三要、三不要”

一要理性，不要侥幸。天上不会掉馅饼，掉下来的不是“圈套”就是

“陷阱”。要坚守理性底线，想想自己懂不懂，比比风险大不大，看看收益水平合不合实际，问问家人朋友怎么看，不要被赌博心态和侥幸心理蒙蔽双眼！

二要稳健，不要冒险。高收益意味着高风险，还可能是投资骗局，投一次就血本无归！要合理评估自身的承受能力，审慎确定风险承受能力，不轻易冒险投机！

三要警惕，不要盲目。“收益丰厚、条件诱人、机会难得、名额有限”都很可能是忽悠，一定要警惕、警惕、再警惕！多留个心眼儿，绝不要听风就是雨，盲目“随大流”不是投资，而是投机！

