



多元便捷的支付服务体系 无锡构建覆盖全域

通过机制创新、场景升级和技术赋能



政策机制双轮驱动,构建支付便利新格局

支付便利化是一项系统工程,需多方协同推进。中国人民银行无锡市分行联合无锡市委金融办共同推动实施提升支付便利性行动计划,与文旅、商务、出入境、交通运输等部门建立专项工作机制,多方发力共同推进支付便利化。2024年3月,无锡出台《外籍人士来锡便利化十项措施》,并

将支付便利化作为其中一项重点措施,成为全省首个以“系统集成”的形式推出外籍人士便利化措施的城市。“我们在‘你好!中国’——2024大运河主题旅游海外推广季活动中,组织了人民银行与各地相关旅游部门共同签署文旅消费场景支付便利化合作协议,优化提升工作入境旅游支付

环境。”人民银行无锡市分行相关负责人表示。除了文旅联合,人民银行无锡市分行还联合无锡市烹饪餐饮行业管理协会,在全国率先发布餐饮行业提升外籍人士支付便利性倡议书。“这项协同工作机制更有利于从多维度打造全生态的便利支付环境。”人民银行无锡市分行相关负责人表示。

全域场景深度覆盖,打造无忧支付新体验

“我们这里所有的商户都可以接受境内外银行卡、人民币现金、移动支付、数字人民币这些支付方式。”窑湖小镇某餐饮店老板告诉记者,为了保障实际使用“无障碍”,商户们还需要接受境内外银行卡和数字收付培训和定期巡检,确保支付

场景100%全覆盖。近年来,聚焦“食、住、行、游、购、娱、医、学”八大重点场景,无锡加快推进境内外银行卡受理设备改造,优先配置多功能智能终端。截至今年9月底,全市3000余户重点商户已实现100%境内外银行卡、

人民币现金、移动支付“三通受理”,较2024年底增长20%。目前,全市支持外币现金兑换的银行网点、外币代兑机构和兑换特许机构、自助兑换机达614处(个),覆盖外籍来锡人员集中的主要涉外场所。

数字技术赋能创新,激活支付生态新动能

“在无锡,交通出行、进行生活缴费,甚至买电影票都可以使用数字人民币。”新加坡籍的陈小姐感慨无锡金融支付的智能化和国际化。据了解,无锡已完成市区公交数字人民币接入改造及码上行App地铁数字人民币钱包快付功能,成为全省唯一公交、地铁同时支持8家运营机构数字钱包

的城市;同时,水电气缴费、医院挂号、影院购票等场景实现数字支付全覆盖。数币满减活动还会发放数币优惠红包,令不少市民都“薅到羊毛”。针对境外人士隐私保护需求,无锡创新“数币+外卡”融合模式,在相关港口、机场布设的自助兑换机实现“即兑即用”。“无锡正持续优

化‘锡心支付’,让境外来客支付无忧,让老年群体畅享便捷。”人民银行无锡市分行相关负责人表示。今后,无锡将持续聚焦场景应用和产品创新,着力提高外卡受理能力和现金支取的服务水平,为这座开放之城的高质量发展提供更加有力的金融支撑。(刘子敏)

寻访无锡老字号——惠山泥人:工艺精湛 魅力无穷

站在“清代阿福”前了解民俗故事,来到手作区挑选精美周边,或是捧一杯“NANIMOMO”咖啡休闲逛展……近日,焕新开馆的中国泥人博物馆内,游览者们正以不同的方式,沉浸式体验惠山泥人的魅力。

事实上,蛇年春晚带火的“福禧”形象,在清朝已是“顶流”,成为进贡朝贺的佳礼。民国时期,民间庙会和祠堂的春秋两次祭祀更催化了泥人产业。据

1948年10月《锡报》报道,惠山街上当时就有泥人店60家,从事泥人行业的有500多人。20世纪50年代,惠山泥人厂正式成立。

“上世纪70年代到90年代之间,泥人厂的成绩是非常好的,1994年泥人厂的产值突破了600万元。”惠山泥人厂副总经理王杰介绍。然而,随着市场上旅游工艺品越来越多,传统色彩浓厚的惠山泥人在年轻人群中“遇冷”。

2020年9月中旬,惠山泥人厂完成股权转让,无锡本土企业江苏耘林养老发展集团“接棒”这项老手艺。仅七个月后,新IP“阿福阿喜”诞生,一经推出便大受欢迎,上新盲盒、开实体店、赴国际展……软萌可爱的“NANIMOMO”带着一个又一个好消息,再度点亮了沉寂已久的惠山泥人厂。

穿过泥人博物馆展览区,来到古

色古香的惠山泥人厂老厂房,高级工艺美术师、惠山泥人市级传承人、企业首席技师(彩绘)郁纪红正专注地设计制作新一批泥人作品。“小时候就觉得惠山泥人好,但说不上好在哪里,1995年毕业时同学带我参观惠山泥人厂,看着一个个栩栩如生的泥塑,才明白当时那种震撼。”郁纪红一边为“阿福”上色,一边做介绍。在她看来,惠山泥人的独特之处,从它还是一团

泥土时便已注定。

惠山泥人的原料黑泥取自惠山脚下的水稻土,其富含矿物质,具有“搓而不纹、弯而不断、干而不裂”的特点,经过打泥、揉泥、印头、捏身等十几道工序制得泥坯。此后,再遵循从上到下、从里到外,先着色、后描花、再勾金的次序,将人物的衣服、道具、饰物一一配色彩绘。而“注入灵魂”的“开相”一环,则最考验匠人功底:用笔直线条

直,曲线要活,意在笔先,笔到神也到,笔笔出效果,寥寥几笔就恰到好处地表现出人物的精神面貌。

“现在来应聘的员工不少都是‘90后’,他们在传承老手艺的同时,也带来了很多创新设计。”王杰说,如今的惠山泥人厂,既积淀着“中华老字号”的非遗魅力,更涌动着年轻锐意的创新活力。在变与不变的流转中,惠山黑泥既承载着过去,也憧憬着未来。(海楼)

探讨并购重组带来的机遇与挑战

“并购六条”一周年无锡资本市场创新发展研讨会举行

为进一步支持无锡企业通过并购重组实现提质升级,10月10日下午,“并购六条”一周年无锡资本市场创新发展研讨会在无锡日报报业集团2楼5G演播厅举行。此次活动由市委金融办指导,无锡日报报业集团与上海证券报社联合主办,吸引了上市公司、投资机构、券商代表等50余位业内人士赴会,共同探讨并购重组带来的机遇与挑战。

据了解,新“国九条”“并购六条”等利好政策推出后,无锡迅速响应,通过发布无锡并购十条及配

套政策、打造并购重组一站式服务平台等一系列举措,提出在集成电路、生物医药、人工智能等重点产业领域培育10家左右细分行业龙头上市公司,3年并购重组交易总规模超600亿元等关键目标。在并购重组的时代浪潮中,无锡正加速构建种子丰盈、土壤肥沃、阳光普照的并购“生态雨林”,为新质生产力与社会经济高质量发展持续赋能。今年前三季度,无锡新增上市公司竞买方并购33起,交易总规模350.55亿元,涌现了一批典型并购



案例。此举表明,“并购六条”实施一年以来,无锡并购交易持续升

温,成为推动区域经济高质量发展的强劲动力。

会上,市委金融办相关负责人介绍,并购重组是当下资本市场的重点支持发展方向。目前,无锡正在研究制定新一轮的金融增量政策,旨在助力企业充分利用资本市场资源,通过并购重组等方式,打造高质量的无锡上市板块。全市上市公司、拟上市公司及国有企业应把握当前产业并购、跨界并购持续活跃的时代机遇,加强与金融机构的沟通交流,借助并购重组之力攀登价值链高峰,共同构筑产融结合的“黄金赛道”。

在随后的互动交流环节,业内人士对相关政策展开了深度剖析,同时结合资本市场的最新数据,全面解读了政策带来的有利影响,为与会会员提供了极具实用性和针对性的实务指导,助力其在复杂的市场环境中更好地把握政策机遇;来自私募基金、上市公司、律所和投行的四位嘉宾,分别围绕“并购六条”推出一年后并购重组的市场变化、发展趋势和实践经验等内容展开了深入交流和探讨,为与会人员提供了多维度参考。(陈文君)



新闻客厅

从“柜台办理”转向“掌上操作” 浦发银行无锡分行 开辟小微融资新路径

“无需来回奔波,手机点一点即可线上融资,高效解决了我们的燃眉之急!”近日,无锡一家小型混凝土企业面临短期资金周转压力,凭借浦发银行无锡分行推出的“惠抵贷”(企业版)线上融资产品,高效获得了所需的信贷资金,成功中标某建筑公司轻集料混凝土采购项目。目前,浦发银行无锡分行充分发挥数字金融优势,正通过线上化智能化服务手段,不断开辟小微企业融资新路径,将进一步满足此类企业“短频快急”的融资需求。

传统抵押贷款模式下,小微企业常因材料准备烦琐、审批流程冗长而错失商机。而“惠抵贷”(企业版)线

上融资产品作为浦发银行开发的“四惠”产品体系的核心之一,以“极简、极速、智能、灵活”四大优势重塑小微抵押贷款体验。该产品通过数据直连自动抓取企业征信、抵押物信息,业务申请书一键生成,全程无需提交纸质材料到柜台办理。同时,该融资产品全程采用单岗审批制,使系统智能审查替代多级人工审核,实现风险控制与效率双提升。在此基础上,相关企业通过手机即可完成额度测算、合同签订、提款还款全流程操作,授信期内额度循环使用、随借随还,还可根据项目回款节奏灵活安排资金,有效解决了传统抵押贷款流程烦琐、放款慢的痛点。(陈文君)

携手老年大学共建金融教育基地 广发银行无锡分行 筑牢反诈“防火墙”

日前,在无锡市老年大学南长分部礼堂内,由广发银行无锡分行携手老年大学共建的金融教育基地正式揭牌。同日,该基地举行了一场以“金融知识润夕阳,幸福晚年享安康”为主题的金融教育活动,受到在场老年人欢迎。

据了解,随着金融教育基地的成立,无锡市老年大学南长分部正式成为广发银行无锡分行金融教育的主要载体。双方将携手定期开展专题讲座、沙龙体验等丰富多彩的活动,并积极探索开发适合老年群

体的数字化学习平台,全力构建“线下+线上”的立体化教育体系,为老年群体开辟全方位、多层次的金融知识学习渠道,切实解决老年群体在金融知识获取和风险防范方面的难题。

今后,广发银行无锡分行将持续以“金融为民”为出发点,通过创新宣传形式、扩大服务半径,推动金融知识普及工作走深走实,为构建安全、和谐、稳定的金融环境贡献力量,为老年群体提供更好的金融服务和金融安全保障。(广银)

聚焦不同群体 创新宣传模式 中华财险无锡中支 金融知识教育活动精彩纷呈

最近,中华财险无锡中支聚焦不同群体,通过“金融+”的模式,将反洗钱、反非法集资、防范电信诈骗和消费者权益保护等金融知识教育融入多元生活场景,使教育活动既有温度又有实效,有效织密群众金融“安全网”。

中华财险无锡中支工作人员走进茗家汇紫砂营销中心,开展了“紫砂+金融”跨文化教育活动,为紫砂消

费市场健康发展注入金融力量;围绕汽车消费群体需求,与车商互动,向销售人员和购车市民普及金融交易中的知情权、选择权,宣传车贷知识提升购车市民金融风险意识;探索“理赔+宣传”服务模式,将金融教育融入车险理赔上门服务中;针对老年人金融防诈意识较弱的特点,开展“老年人防诈宣传”,帮助老人守护好“钱袋子”。(冯志强)