

## 从保供市场到项目现场

# “铁脚板”将金融“活水”送上门

“载着成吨米面粮油的货车频繁进出，商户计算器的按键声与对账电话声此起彼伏……春节刚过，无锡朝阳粮油市场内热火朝天。一份份商户销售与信用情况清单，正为破解数十家保供商户融资难题提供“数字密码”；与此同时，几十公里外的无锡高新区某重点项目建设工地上，一笔针对上游小微配套企业的贷款悄然到账，精准“润滑”了重大项目的产业链。

自国家支持小微企业融资协调工作机制建立以来，一场以“千企万户大走访”为主题的金融服务专项行动在无锡金融机构中全面铺开。银行员工用脚步丈量需求，以创新适配的精准服务将金融“活水”引向实体经济的万千企业。

”



### 脚步丈量需求，数据破解“不对称”

“以前是我们四处找银行，现在是银行主动上门问需求，感觉完全不一样了。”小微企业用款“短、频、快、急”，不少企业主曾面临急需资金又不知道如何快速申请贷款的“融资困境”。面对“千企万户”的现实需求，

银行“上门服务”，将“需求清单”高效转化为“放款清单”。

工商银行无锡分行、邮储银行无锡分行、交通银行无锡分行等在锡金融机构纷纷成立由“一把手”挂帅的工作专班，构建“总行一分行一支

行”三级联动体系。通过对接政府部门获取企业“白名单”，银行从“撒网式”摸排转向“靶向式”攻坚，显著提升了金融服务的触达效率和精准度。

在这场主动服务中，数据成为关键“桥梁”。针对无锡朝阳粮油市场

这一重要保供平台，工商银行无锡分行依据商户销售、租金、出货量等多维数据构建模型，依托创新贷款产品“商户e贷”，对首批50—60户优质商户进行批量授信，满足了商户周期性采购的融资需求。

### “串珠成链”服务产业链

如果说深耕专业市场是“聚焦一点”，那么服务产业链则是“串珠成链”。无锡地区重大项目建设持续高位运行，而在庞大的工程建筑生态中，超过90%的劳务分包、材料供应等基础配套服务由广大小微企业承担。项目周期长、结算账期滞后、轻

资产运营等特性，让这些产业链上的小微企业常常面临“缺水”困境。

为此，银行机构将服务嵌入产业生态。邮储银行无锡分行聚焦地方特色制造业集群，创新推出基于订单和应收账款的全线供应链融资产品“U信”，实现融资“秒级”到账，

2025年供应链金融投放达7亿元。工商银行无锡分行创新推出重点项目配套融资专属方案。该方案锁定无锡高新区首批重点推进项目，深度剖析其上下游配套需求，并成功实现首笔融资的精准投放，将资金直接注入服务重大项目的小微配套企业，在

场景化、链式化普惠服务上取得新突破。无锡农商银行客户经理在春耕备耕的关键时节，依托网格化管理系统走村入户，将“苏农云”平台的线上数据与线下“整村授信”结合，为农户精准画像，提供及时信贷支持。

### 不止于一笔贷款，做企业成长的金融伙伴

如今“大走访”，带来的不只是一笔贷款。银行客户经理正努力成为企业的“金融顾问”，在提供融资支持的同时，为企业量身搭配线上结算、现金管理、代发工资等一揽子金融服务，助力企业提升内部管理效率。

近日，邮储银行无锡分行成功落地首笔“组合贷”业务，核定总授信额度685万元，其中包含抵押额度535万元、信用额度150万元，实现“一次申请、多产品联动、双额度同步获批”。为企业大幅节省时间和成

本，提供了更灵活的综合授信方案。南京银行无锡分行等多家银行还通过“政企银投”对接会等活动，为企业搭建从债权融资到股权融资、从政策解读到上市辅导的全生命周期服务平台。

随着走访的持续深入，更多小微企业的周期性资金需求得到满足，重点项目的产业链配套更加稳固，专业市场的交易活力进一步激发。这场足迹遍布锡城的主动服务，正在为实体经济提供切实的金融支持。（刘子敏）

## 2026年首批储蓄国债发行 无锡市民抢购热情高

2026年首批储蓄国债（凭证式）于3月10日正式发售，本次国债总规模达300亿元，凭借国家信用背书，收益稳健的核心优势，多家银行网点国债额度开售不久便售罄。

“我行网点分配的国债额度，开售1小时内就已全部售罄。”“五年期国债一早就卖完了，三年期国债也仅剩少量额度。”记者在发售首日上午走访无锡多家银行网点，多数网点工作人员均给出额度告急、基本售罄的答复。无锡一国有大行工作人员坦言，此次发行的是今年首批储蓄国债，不少稳健型投资者此前经历了数月国债发行“空窗期”，叠加当下理财市场波动、存款利率下行，市民认购意愿大幅提升。

记者从中国人民银行无锡市分行获悉，此次无锡共有22家银行入选储蓄国债承销名单，涵盖国有大行、全国性股份制银行及本地城商行，全方位满足市民认购需求。据了解，本次发行的第一期、第二期储蓄国债（凭证式），发行期为3月10日至3月19日，均为固定利率、固定期限品种，采用到期一次性还本付息方式，利息收入免征个人所得税。其中，第一期国债期限3年，票面年利率1.63%，最大发行额150亿元；第二期国债期限5年，票面年利率1.7%，最大发行额150亿元，单个人投资者购买单期国债的金额上限为100万元。

虽然利率处于历史低位，但对

比来看，国债仍具有一定的性价比。目前，大部分国有银行三年期和五年期定期存款利率均为1.55%，相比之下，本期国债无论是三年期还是五年期，利率均超出定期存款。

“这两年存款利率持续下行，能锁定五年期稳定收益，对我们来说很划算。”市民刘女士在接受采访时说道。市民宋先生也直言，自己认购了20万元国债，看重的就是国债本金安全、收益可靠的特性。

储蓄国债素来以安全性高、收益稳定、变现灵活、投资门槛低等优势，深受稳健型投资者青睐，尤其是中老年群体。本次国债认购门槛十分亲民，100元即可起购，以100元整数倍递增，适配各类收入群体的投资需求。银行理财经理介绍，国债购买人群仍以中老年群体为主，这类投资者对金融衍生品了解较少，更偏爱国家信用背书的固定收益类产品，不少市民坦言，国债利率虽不算高，但胜在安全保本，投资更放心。

根据惯例，我国每年3月至11月都会常态化发行储蓄国债，主要分为凭证式和电子式两类，其中凭证式储蓄国债需前往银行网点线下认购，电子式国债可通过电子渠道办理。同时，储蓄国债支持提前支取，执行靠档计息规则，相较于活期存款更具优势，不过提前支取需缴纳千分之一的手续费，投资者需提前做好资金规划。（陈文君）

## 利率降了，补贴发了！ 无锡“真金白银”带动3.11亿元消费

今年1—2月，无锡金融机构通过个人信用贷款、信用卡透支等方式投放消费信贷资金164.06亿元，同比增长7.25%。随着个人消费贷款财政贴息政策延长并将信用卡账单分期纳入范围，居民融资成本进一步降低，同期新发放消费信贷加权平均利率同比下降约1.04个百分点。消费信贷“增量降价”，化作市民手中实实在在的购买力。

据悉，中国人民银行无锡市分行充分发挥结构性货币政策工具的牵引作用，引导金融资源精准流向文体娱乐、住宿餐饮等重点服务消费领域。民生银行无锡分行为大东方百货定制综合金融服务方案，提供1.5亿元综合授信，助力其50万会员消费体系优化升级；多家银行面向小微商户推出“新春生意贷”等产品，实现利率下调、快速审批。“全程线上操作，当天贷款就到账了，真方便。”熟食商户王女士通过无锡农商银行的“无纸化快贷”模式获批了

15万元信用贷款。截至目前，全市金融机构共获得6.67亿元央行低成本资金支持，1—2月撬动金融机构发放服务消费领域贷款23.12亿元。

春节期间，金融机构围绕年货、餐饮、出行等场景密集推出满减、分期贴息、消费红包等活动。工商银行无锡分行联合重点商圈开展的满减活动吸引超1600人次参与；浦发银行江阴支行的支付红包活动发放红包金额超25万元。据统计，1—2月全市金融机构累计投入消费补贴资金超700万元，直接带动消费3.11亿元，惠及市民33万人次。

此外，金融创新与政府促消费政策形成联动。以无锡入选全国有奖发票试点城市为契机，建设银行无锡分行搭建平台，配套专属消费券，上线“苏新消费乐购新春”发票抽奖活动。截至2月23日，通过该行生活平台带动的家电及3C产品交易额达1.35亿元。（刘子敏）

## 国联人寿启动“3·15” 金融消费者权益保护教育宣传活动

为深入践行金融为民理念，积极弘扬中国特色金融文化，国联人寿于3月9日启动“3·15”金融消费者权益保护教育宣传系列活动，活动将持续至3月15日。本次活动以“线上全域传播+线下多场景落地”为核心策略，推动金融消保知识精准触达群众，助力营造清朗、有序、安全的金融市场环境。

活动期间，国联人寿通过构建多维立体的宣传矩阵，提升金融知识普及的覆盖面和影响力。线上方面，通过《2025年消保责任报告》可视化长图，全景呈现年度消保工作成果；推出“故事里的消保”系列漫画，漫画取材自真实服务案例，将专业知识转化为生动易懂的传播内容；同步通过官方微博发布“消保说”系列图文，深入剖析典型消费陷阱，强化风险预警。

线下活动紧密结合群众日常生活场景，推动消保服务精准下沉。借势无锡马拉松赛事热度，设立消保宣传展位；依托“暖立方”社区宣教基地，组织专业人员深入社区开展面对面答疑和纠纷调解指导；针对货车司机等就业群体，主动走进工作一线，送上实用的金融消费“安全锦囊”。此外，各营业网点也将同步打造消保宣传阵地，持续发挥窗口服务功能。

国联人寿持续推动科技与金融深度融合，集中展示数字化服务民生成果，如通过智能核保、快速理赔等数字化工具，不断提升服务效率

与用户体验；优化官网、官微适老化界面，适配老年群体阅读习惯，设立老年人专属客服专线。

紧扣当前金融消费热点，活动重点围绕“保本高息”陷阱、非法“代理退保”等典型风险开展警示教育，深入剖析危害，传导理性投资理念，引导消费者根据自身需求科学选择保险产品。同时，加强个人信息保护宣传，明确公司客户信息合规保护措施，畅通官方投诉电话、线上受理等合法维权渠道，帮助消费者依法理性维护自身权益。（国宣）

## 特汇装备：清洁能源“能量补给站”创新“撬”动未来

近日，无锡日报报业集团融媒体运营中心《经融会客厅》聚焦高新技术企业，走进无锡特汇能源装备有限公司，一套由福投股份定制、专为比亚迪汽车运输船设计的LNG船舶加注撬设备已调试完毕，该设备展现了特汇装备在清洁能源装备领域的强大实力。接受记者采访时，特汇装备总经理陈昭宇形象地将公司比作“能量补给站”，强调解决燃料持续稳定供应的重要性。

特汇装备深耕清洁能源领域，致力于为城市、园区及企业提供天然气清洁能源的一站式服务。从设计、制造到安装调试，公司全程参与，为客户量身定制能源解决方案。在城市能源规划中，特汇装备根据用气规模和发展



**南京银行 无锡分行**

做科创企业的 贴身管家

规划，精准推算建站规模，避免资源浪费，确保以最合理的投资为未来发展提供稳定能源。

LNG船舶加注撬作为特汇装备的明星产品，凭借其高效、稳定的性能，在市场上赢得了高度认可。该产品特汇装备拥有发明专利所有权，已成功应用于厦门船舶重工股份有限公司、福建省马尾造船股份有限公司等企业等多个项目，技术实力跻身行业前列。随着双燃料船和LNG清洁能源船的

普及，特汇装备正积极推动LNG船舶加注装备的国产化和标准化，与中海油及多家造船企业展开深度合作。

特汇装备的创新步伐并不限于船舶领域，还成功拓展至航天发射等高端市场。公司为文昌航天发射中心、西安航空发动机(集团)有限公司的国家级项目提供了完善的技术支持和设备选型方案，展现了在极端环境下的高可靠性和卓越性能。陈昭宇介绍，针对文昌航天发射中心的特殊环境，公司特别

加强了设备的抗氧化、抗盐分处理，确保设备在超强台风和海洋腐蚀条件下仍能稳定运行。此外，公司参与联合研发的重载型高压活塞泵、高压空温式气化器等关键部件，均达到航天级标准，为航天发射提供了坚实保障。

面对未来，特汇装备制定了清晰的发展战略：对内，公司将持续深耕航天发射与船舶加注两大领域，通过技术突破抢占市场先机；对外，加速布局东南亚和中亚市场，推动中国智造走向世界。陈昭宇表示，去年公司已成功完成泰国某项目设备的交付，并与印度尼西亚国家石油天然气公司达成战略合作，未来将继续助力东南亚国家智慧燃气的发展，为清洁能源发展贡献更多“无锡力量”。（刘虹、叶肖瑶）

### 公告

根据《银保监会令【2021】3号银行保险机构许可证管理办法》的规定，经国家金融监督管理总局无锡监管分局批准，中国农业银行股份有限公司无锡分行对下列金融许可证进行变更，现予以公告。

**变更事由：**物理地址变更  
**机构名称：**无锡钱桥支行  
**变更前机构住所：**无锡市惠山区钱桥新街103号  
**变更后机构住所：**无锡市惠山区钱桥街道晴山蓝城社区钱桥大街103-4号  
**机构编码：**B0002S332020047  
**联系电话：**0510-83251029  
中国农业银行股份有限公司无锡分行  
2026年3月12日