



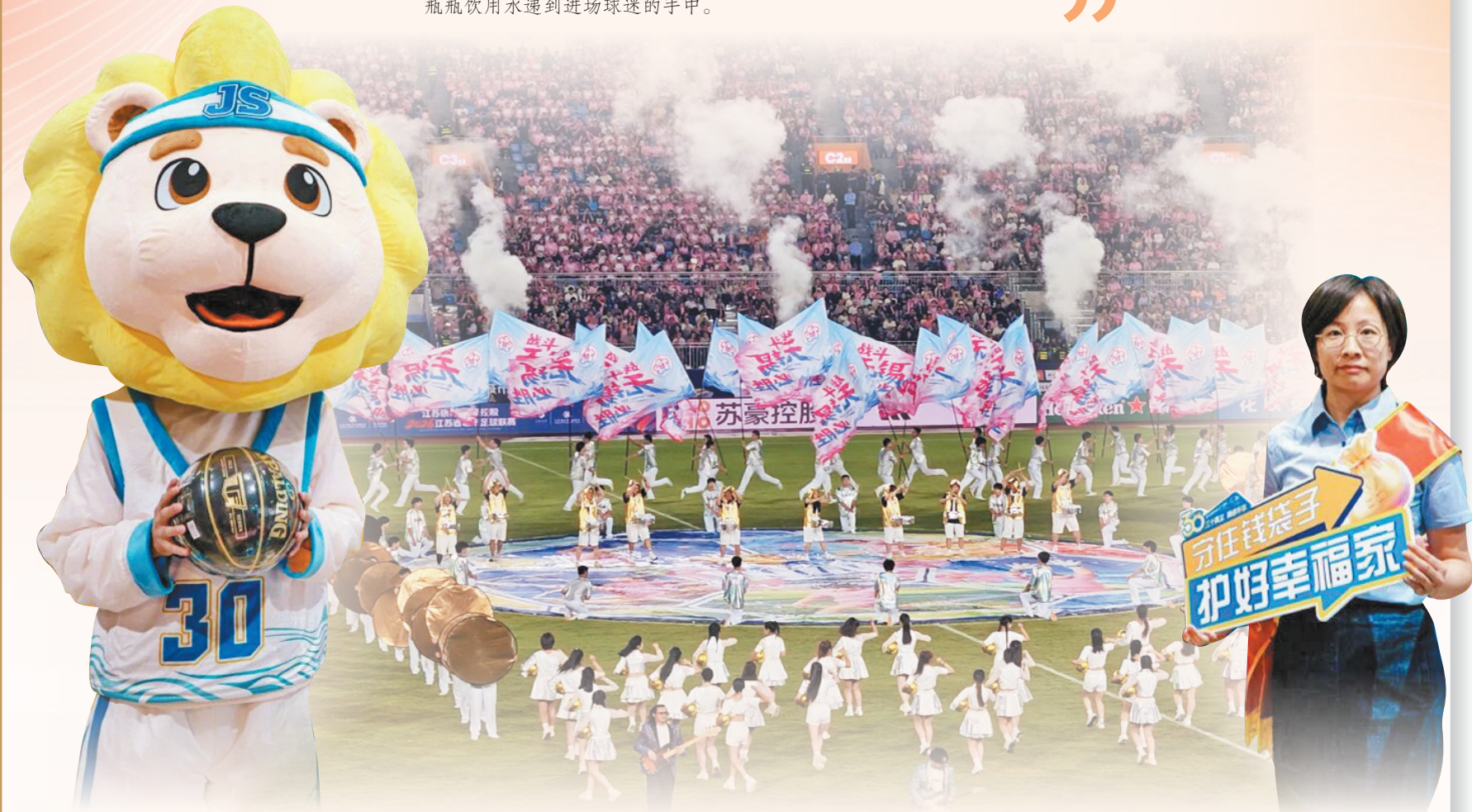
保险从理赔延伸至赛事全链条

“苏超”“苏BA”等赛事现场设点,将惠民服务送到球迷身边

“

10月11日晚,2026年“苏超”淘汰赛阶段无锡对阵徐州第二回合的比赛在宜兴市体育中心体育场举行。看台上彩旗晃动,呐喊声此起彼伏。球场边线外,人保财险宜兴支公司的公益服务点前,工作人员把一瓶瓶饮用水递到进场球迷的手中。

”



人保财险宜兴支公司的公益服务点展架上的“医惠锡城”宣传折页,吸引了不少球迷驻足。该公司工作人员围绕投保条件、保障范围、报销比例用通俗语言逐一解答,不少球迷表示,观看比赛还顺带了解了补充医疗保障政策,这样的宣传“接地气、用得上”。

这样的场景,正在成为无锡赛事

赛场之外,有保险机构为球迷提供便民服务。赛场上,演职人员的排练与表演同样需要风险兜底。“苏超”赛事配套的文艺展演环节参演人员多、活动集中,存在摔伤、磕碰等意外风险。人保财险宜兴支公司主动对接宜兴市体育中心,落地“演艺保”演出意外伤害保险专项保障。据现场工作人员介绍,演职人员彩排和演出期间的风险容易被忽视,因此人

在赛场边提供“前置服务”

现场的“新风景”。随着“苏超”“苏BA”等群众体育赛事在无锡密集落地,体育消费持续升温,保险机构也在悄然发生变化,逐渐从过去的“事后理赔”,走向赛场边提供“前置服务”。

作为“苏超”无锡赛区主场保障机构之一,人保财险宜兴支公司今年牵头组建党员先锋队、青年突击队等多支队伍,赛前做场地巡检、物资分装,赛中驻守出入口、通道和看台。8

月8日,2026“苏超”无锡队主场对阵盐城队的比赛在宜兴市体育中心体育场举行,该公司的场内志愿队负责观赛引导、人流疏导和应急协助,场外则支起公益服务摊。人保财险宜兴支公司相关工作人员表示:“我们把服务窗口搬到赛场边,就是想让球迷们感受到,保险机构不只是出事赔钱,平时也能提供服务。”

份安心。”该公司相关工作人员说。一位陪同孩子参赛的家长表示:“以前只知道保险是事后报销,今天现场听了讲解,才知道还有专门针对运动意外的产品,挺实用的。”

随着体育赛事场景日益多元,无锡保险业正将服务半径从传统理赔端延伸至赛事运行端,以创新服务护航赛事全链条,为各类赛事平稳运行提供风险保障。(叶肖璠)

为球员和演职人员提供风险保障

保财险宜兴支公司定制了团体演艺意外险方案,保险期间覆盖完整演出周期。

除了足球赛事,保险服务同时也在向其他赛事场景延伸。9月12日,“苏BA”少儿3V3篮球巡回赛收官

战在无锡市体育中心的博威·全明星篮球馆举行。篮球场边,除了教练和家長,还站着新华保险无锡中支的专业服务人员。“孩子打球拼抢激烈,难免有磕碰,我们驻场提供运动风险咨询,介绍家庭保障方案,让家长多一

高峰医疗以“国产首证”撬动口腔种植高端器械替代

近日,无锡日报“聚焦‘465’探企行”栏目走进惠山生命科技产业园,探访口腔种植领域的细分“隐形冠军”——高峰医疗器械(无锡)有限公司(以下简称“高峰医疗”)。作为无锡“465”现代产业集群生物医药领域的准独角兽企业,高峰医疗凭借国内首张种植用个性化基台冠桥三类医疗器械注册证,成长为国家级专精特新“小巨人”企业。

一张“首证”,终结行业“作坊时代”

走进高峰医疗展厅,销售经理陶玖历向记者展示了企业最核心的“名片”——国内首张种植用个性化基台冠桥三类医疗器械注册证。“过去,国内个性化基台与冠桥多属于作坊式制作,缺乏统一标准和质量责任体系。”陶玖历介绍,这张证的含金量,不只是一纸批文,也是一套完整的国产合规体系、技术底座与质量责任体系的落地。

高峰医疗旗下自主品牌“AL-BERRY®安培力”是这张“首证”的核心载体。依托该资质,高峰医疗实现了从原材料选型、数字化设计、切削加工到成品放行的全流程自主管控。每一件产品均搭载唯一UDI识别编码,实现完整批次溯源。

“区别于传统标准化成品件,安培力系列产品依据患者口内扫描、CBCT数据进行1:1数字化定制。”陶玖历表示,这不仅可实现桥梁的被动就位,完美适配国人牙颌解剖结构,



更能将修复后的咀嚼效能提升至接近天然牙。

黑灯工厂,让“定制”实现“规模化”

从依赖老师傅手艺到数字化智造,高峰医疗的生产车间给出了令人惊叹的“效率答卷”。在单条黑灯工厂自动化产线,记者看到,瑞士进口五轴加工设备与三坐标检测设备协同作业,全程不需要人工干预。

“在没有数字化产线前,单颗基台

生产需要3小时,现在仅需20分钟;复杂的种植固位桥梁,传统工时需要12小时,如今被压缩到了3小时以内。”

陶玖历算了一笔账:整体交付周期大幅缩短,简单订单最快6小时即可完成生产。依托MES柔性混线生产系统,不同型号、跨度的产品可实现混线排产,研制周期整体缩短40%,产品不良率下降70%。截至目前,这座智能工厂已为全国患者交付超200万颗个性化基台。

聚焦“465”探企行

34年积淀,构筑多维竞争护城河

从1992年深耕精密制造领域,到2018年转型口腔种植赛道,再到2019年整体迁入无锡,高峰医疗的崛起并非偶然。高峰医疗拥有110余项知识产权专利(含17项发明专利),手握30余张一类至三类医疗器械产品注册证,并于2025年获评国家级专精特新“小巨人”企业。

“我们的核心竞争力,是精密制造底座、自主专利体系与深度产学研医协同的叠加。”陶玖历透露,高峰医疗长期与上海交大九院、北京大学口腔医院等医院合作,其中“口腔种植体系研发与临床应用”项目曾获上海市技术发明奖一等奖。将临床反馈反向输入产品设计,高峰医疗打造出了真正适配中国人牙骨结构的修复产品。

高峰医疗的突围,离不开无锡“465”现代产业集群这片沃土。如今,总投资10亿元的新智能工厂已在惠山生命园落地。从“江苏省示范智能车间”到“江苏省先进智能工厂”,高峰医疗完成了数智化跃迁。

随着种植牙集采全面落地,行业正从“价格内卷”向“质优回归”转变。面对机遇,高峰医疗规划清晰:技术方面深化力学仿真与解剖适配算法;产品方面完善全品类矩阵;数字化方面打通从口内扫描到交付的全链路;市场方面重点深耕公立医院与大型连锁机构,并加速出海,拓展海外市场。(陈文君)

锡山科创债券服务站揭牌

10月16日,“科创创新 金融润锡”——锡山科技金融产融协同对接会暨科创债专题政策宣讲活动在长三角工业芯谷举办。活动旨在深入贯彻落实金融服务科技创新工作部署,健全科技、产业、金融良性循环机制,以科创债为核心抓手,补齐企业中长期直接融资短板,构建覆盖企业全生命周期的资本支撑体系。活动现场,江苏省科技金融(科创债券)服务与促进中心锡山服务站正式揭牌,标志着锡山区拥有了属地化、一站式科创债专业服务阵地,打通科创债政策落地、企业融资对接的“最后一公里”。

科技创新离不开金融“活水”浇灌。近年来,无锡持续完善科技金融服务体系,大力推广科创债等创新融资工具,全市科创债发行数量和规模位居全省前列。锡山区科创产业根基扎实,集成电路、新能源、生物医药产业集聚效应凸显。锡山服务站落地,是落实省市金融支持科技创新部署要求的生动实践。市委金融工委书记张泓骏希望锡山区用好服务站,打造科技金融深度融合的锡山样板。

科创债是培育新质生产力的金融引擎。无锡率先落地全国首批科技创新债券,今年1月至9月,全市银行间市场科创债累计发行21笔、募资68.5亿元,发行数量居全省第一、募资规模位列全省第三。作为无

锡科创产业的重要承载地,锡山区产业基础坚实、创新活力充沛。今年以来,锡山已发行科创债4单,募集资金14.5亿元。锡山区将持续优化科技金融配套体系,依托新揭牌的服务站,为各类市场主体提供优质服务,推动资本、产业双向深度融合。

人民银行无锡市分行宏观审慎与金融市场管理科科长王强对服务站功能定位、运行机制进行了详细解读。锡山服务站设于交通银行锡山支行,致力于打造“全方位、全流程、一站式”本地化科创债券服务平台。

活动现场,交通银行、上交所、苏信增、上海新世纪评级、中信建投证券等机构的专家依次登台,围绕科创债发行政策、实操流程、增信赋能、信用评级等企业关心的内容开展专题宣讲,并带来综合金融服务、金融期货直接融资保障计划等主题分享。

活动还同步设置了闭门会议与自由交流环节,各金融机构现场答疑,与企业面对面对接融资诉求。参会企业表示,本次活动政策解读权威、实操干货丰富,有效破除科创债融资认知壁垒,梳理清楚了发债实操路径。

下一步,锡山区将依托科创债服务站,持续完善企业全生命周期资本支撑体系,引导更多低成本中长期资金投向核心技术攻关与产业化项目,不断深化产融协同,擦亮锡山科技金融特色品牌。(陈文君)

工商银行无锡分行助力“小巨人”抢抓AI芯片机遇

近日,位于无锡新吴区的某集成电路测试企业获批3000万元贷款。作为工商银行无锡分行集成电路产业集群场景化创新服务的受益者,这家专精特新“小巨人”终于卸下了扩产资金周转的包袱,全力抢抓AI芯片与车规芯片测试的市场机遇。

该企业专注于集成电路第三方测试代工。企业手握多项专利与软著,研发投入占比近10%,下游直供算力、汽车电子等多家优质客户,发展势头强劲。随着业务扩张,企业持续购置专用测试设备、扩充产能,流动资金频频吃紧。作为科技企业,其固定资产多集中于专用测试设备,传统房产抵押物严重缺乏。面对“轻抵押、重研发、高成长”的特点,工商银行无锡分行没有套用传统的审贷模式,而是依托总行“集群慧贷”人工智能模型,率先破局。在走访对接中,工商银行无锡分行充分了解企业扩产诉求,将该企业纳入集群项下开展评价。先与地方数据机构合作获取相关企业完整经营数据,结合行内信贷办法、存量客户数据和专家意见,合理设定集群整体

融资总量上限,通过行业调研与数据分析构建客户分层体系,并根据分类结果配套不同的流程优化措施。工商银行无锡分行此举跳出传统授信思维,不再单看抵押物,而是结合数智化措施,综合研判企业的科创资质、专利储备、经营产能及上下游客户资源,精准匹配企业现阶段资金需求。

为保障企业采购耗材及日常运营的资金周转,工商银行无锡分行组建专项服务小组,主动将服务窗口搬进企业车间。上门实地尽调、核实厂房设备、高效推进资料收集与授信申报。各环节无缝衔接,大幅压缩业务审批办理周期,助力企业进一步释放现有厂房设备产能。

2025年9月,工商银行与工业和信息化部联合开展“工银慧群”支持先进制造业集群专项行动。工商银行无锡分行率先响应落实,当前已落地“集成电路AI+”集群审贷创新模式。下一步,工商银行无锡分行将继续深入践行服务制造业的主责主业,做深做实集群创新服务,让更多“硬”企业底气更足,为持续做大做强先进制造业贡献力量。(工宣)

天荣新能源专注绿氢压缩机产品 不断挑战高精尖难题

“我们的产品是绿氢压缩机。”近日,无锡日报报业集团融媒体中心“经融会客厅”栏目,走进无锡天荣新能源科技有限公司(以下简称“天荣新能源”)。采访时,该公司负责人郭魏开门见山,道出了企业的核心使命。

氢气作为理想清洁能源,其利用过程中的压缩环节充满挑战。“天荣新能源是聚焦于氢气压缩机及增压系统的设计和制造的专业公司。”郭魏介绍道,“氢气密度极小,仅为0.0899公斤/标准立方米,要将其真正作为能源使用,必须压缩到极高压力。压缩会产生大量热量,如何高效散热是首先要解决的问题。”此外,氢气极易泄漏,且会进入金属晶格形成局部腐蚀,“这些特性决定了氢气压缩是气体压缩领域中高精尖的难题”。

面对这些挑战,天荣新能源坚持100%国产化路线,在核心技术上不断取得突破。针对制氢过程中难以避免的波动性问题,天荣新能源在全系列产品中首创了抗波动压缩机控制逻辑。“可以随着风光波

动、制氢波动来调整运行,这是天荣新能源的一大创新。”

谈及未来发展,天荣新能源清晰制定了国家氢能战略的主要方向。针对集中式制氢基地、就地大规模存储和管道运输(如西氢东输、北氢南输)、合成绿氢和绿醇等场景,天荣新能源推出MH3系列产品,用于服务管道增压、大规模储氢和氢能能源合成。

而在更广阔的分分布式领域,MH1系列小型压缩机瞄准小型动力设备的加注、长时储能等新兴场景。“氢能无人机续航可达2小时,载重超300公斤,大疆等企业已在积极布局,未来需要更多灵活的氢能终端与之配套。”

“我们希望通过氢能行业的新需求,推动天荣新能源和上下游企业的技术创新与协作,从而促进整个氢能产业跨入更大的发展空间。”郭魏说,“天荣新能源的愿景是稳扎稳打,确保产品的一致性和可靠交付。在这个过程中,企业会不断攻坚克难,与氢能产业链伙伴携手,共同推动世界氢能产业的发展。”(刘虹)