

数智赋能 相得“医”彰

江南农商行打造“医保+金融”惠民新模式

□本报记者 徐杨 通讯员 刘志涛

医疗是重要的民生课题。江南农村商业银行将“金融为民”融入战略规划,近年来密切关注并深入参与常州市“智慧医疗”建设,通过科技赋能打造“互联网+医疗健康+金融服务”的智慧医疗场景,向常州市医疗系统输送“江南智慧”“江南科技”,成功落地“康易付”移动支付便捷通道,持续优化医疗环境、改进服务设施,有效缓解老百姓挂号、就诊、缴费等各环节排队时间长的“就医难”问题。

丰富场景,掌上就医“随身行”

2023年3月底,“常州医保”移动支付平台正式上线。江南农村商业银行以“场景化+平台化”为理念,主动与常州医保局对接,创建“智慧医疗”服务场景,落地“康易付”项目,并将其打造为常州市“智慧医保”惠民就医线上结算项目的唯一支付通道,开拓医保卡线上支付新模式。

该行与常州市医保局合作共建的“常州医保”小程序,为常州市民就医提供互联网场景下的门诊挂号、住院医疗、自助医保结算等在线服务,搭建起市民挂号诊疗线上支付平台,打通医疗健康领域移动支付通道,推进电子医保



凭证在医保医疗领域广泛应用。

截至2024年10月,该平台已实现32家医院的成功上线,覆盖常州市区主流医院、基层卫生院及金坛、溧阳的重点医院;注册用户数达158万人,使用人数近68万人,本年度结算量超5亿元。

创新产品,信用就医“解困境”

自2021年始,江南农村商业银行着手调研和挖掘医院场景下的客户需求,并针对患者在门诊、住院过程中缴费手续繁琐问题,从精简缴费次数、减

少线下窗口排队等候时间考量,在“康易付”支付平台创新推出信用就医业务。

2022年6月,该业务正式移交常州市医保局,升级为常州市“信用就医”公共服务,该行也成为常州首家支持先诊疗后付费的金融机构。患者通过签约该平台可获得信用就医额度,且可实现门诊缴费免排队,缩短了50%缴费等待时间,缓解了部分患者就医资金短缺的困境,提供从容便捷就医新体验。“信用就医”项目不仅成功入选2023年常州市信用应用创新“揭榜挂帅”行动计划项目,更是荣获了第五届“新华信用杯”全国优秀信用案例的殊荣。

在“智慧医疗”项目建设初期,该行信用就医平台上线的大多为三级市属医院。随着该场景的不断深化,该行持续以区域全覆盖为目标,将信用就医便捷服务的触角向区域二级基层社区医院、民营医院延伸,深耕织密医保服务“交通网络”,确保惠民服务的普适性及可得性。

下沉服务,医保业务“就近办”

除医保就医场景外,江南农村商业银行充分发挥全市网点数量多、覆盖范围广的优势,打造医保便民服务网络。

2022年6月29日,常州市首个医保便民服务点在郑陆支行正式揭牌,自此医保业务“就近办”正式拉开序幕。该行营业网点、普惠金融点均支持办理常规医保业务,可为全市参保人员办理医保信息查询、参保凭证浏览等2大类12项医保业务。

江南农村商业银行以更加优质高效的服务,更加舒适安心的环境,持续打造百姓“家门口”的医保服务大厅。目前,已实现网点、普惠金融服务点医保业务办理全覆盖,金融惠民的效能仍在持续提升。

未来,江南农村商业银行“智慧医疗”项目将始终以改善群众就医环境、提高群众就医效率、减轻群众就医成本为目标,扛起地方法人银行责任担当,持续以金融之力支持擦亮“智慧常州”“健康常州”城市名片,为市民提供更加优质的金融服务。

市金融系统职工篮球比赛落幕



近期,全市金融系统第五届职工篮球比赛结束。全系统18支参赛队共207名运动员参加比赛。经过三天激烈的比拼,江南农商行获得冠军,农业银行常州分行获得亚军,南京银行常州分行获季军;此外,人保财险常州分公司、兴业银行常州分行、建设银行常州分行、中信银行常州分行和太平寿险常州分公司获优秀组织奖。

徐杨 常银保 图文报道

邮储银行溧阳市支行 强化跨境金融服务

本报讯(储冠 邮储宣)近日,邮储银行溧阳市支行成功开立全省系统内首笔美元NRA信用证,金额达4243万美元。

今年以来,该行聚焦跨境贸易投资便利化,不断强化跨境金融服务,深入挖掘授信客户需求,抓住客户变更付款币种窗口期,自贸易合同订

立环节之初便为客户提供专业的指导服务。此次第一时间为客户开立美元NRA结算账户,满足客户多币种开证的需求,获得客户高度认可。

邮储银行溧阳市支行相关负责人表示,该行将继续深化跨境金融服务创新,不断提升服务质效,助力企业拓展国际市场,实现互利共赢。

工行金色新城支行 优质服务获客户点赞

本报讯(工宣)近日,工行常州金色新城支行用耐心、细致、热情的服务,帮助一位记忆受损、遗忘存单密码的客户挂失并转存了存单,受到客户连连点赞。

当天,工行金色新城支行理财经理在梳理网点到期存单时发现一位客户的存单已经到期一段时间,但客户并没有前来办理相关转存或提现手续。本着“一切以客户为中心”的原则,理财经理联系到这位客户,请她到网点来办理相关业务。客户来

到网点后表示,由于意外车祸导致头部受损,记忆不清,完全忘记了自己工行的所有存款和密码。金色新城支行的员工一边安抚客户情绪,一边耐心查找,顺利为这位客户找到了在工行的所有存款并挂失转存了存单。客户称赞网点员工服务暖心、业务处理快速得当。

工行金色新城支行相关负责人表示,该行将一如既往地为客户提供贴心、专业的金融服务,践行工商银行“在您身边,值得信赖”的品牌文化。

人保财险经开区支公司 医惠保宣传进社区

本报讯(储冠 人保宣)近日,人保财险经开区支公司深入社区,开展“江苏医惠保1号”专题宣传活动,进一步增强居民参保意识,满足多样化健康保障需求。

活动中,该公司全面阐述保障范围、项目背景、产品详情、投保及理赔流程,并着重讲解了理赔注意事项,

助力社区村委高效推广,提升民众对医惠保政策的认知与参保热情,从而优化保险服务,缓解看病难、看病贵问题,将惠民举措送达千家万户。

人保财险经开区支公司相关负责人表示,公司将持续推动惠民宣传与政策落实,以实际行动履行社会责任,提升民众的生活质量与安全感。

攒钱不是目的

张琛

线城市,无论是老破小还是次新房,都在普跌。但近期股市的走势却让我顿悟,假设三年前没买房,或者近10年都没买房,积攒了一笔钱,有多少人能守住呢?又有多少人靠攒钱过上了“钱生钱”的好日子呢?

如果说,房贷一族还能望房兴叹,发泄下,那么,那些“理”在2021年科技股高位,“理”在各种高息理财、信托等金融、类金融产品里的人,连线的“尸骸”都看不到。这么一想,作为不动产的房子,似乎还能起到把资金“固定”住的作用。

有人偏好房产、资本市场等高风险高收益的投资渠道,有人则偏好银行存款等低风险低收益的投资渠道。这几年,居民主动降低房地产在家庭资产配置中的比例,希望靠利息覆盖生活开销的人越来越多。经常有“90后”甚至“00后”博主在各大平台上分

享攒钱收息的方法。譬如,某博主小花5年攒了60万元“巨款”。小花分享攒钱的历程:从0-10万元时,主线是努力搞钱,“这个阶段的利息收入不会太高,很难完全覆盖生活成本,但稳健理财的每日收益可以实现咖啡自由、水果自由这些小目标。”等存款超过30万元时,就要学会守住财富,“特别是要控制买房和投资的欲望,不要轻易动用存款,免得损失本金。”

事实上,类似小花这样的年轻人并不少。自2022年至今,居民储蓄屡创新高。2022年,居民存款增加17.84万亿元,较2021年多增7.94万亿元,较2020年多增6.54万亿元,较2019年多增8.14万亿元。有业内人士提出,如何让居民从超额储蓄转向合理消费,已成为当下我国经济工作的重中之重。而种种迹象和大数据表明,居民储蓄增加并不是说明大家更富裕

了,而是居民将其他渠道的钱又“挪”回了银行账户而已——包括但不限于消费降级,卖房或减少房产方面的支出,赎回理财产品、基金产品等。

另一方面,随着今年10月的这波降息,很多银行3年期、5年期的存款利率已跌至1.5%。据说,在日本等低利率、负利率国家,把钱存在银行还要交保管费。因此,每当我看到某些理财交流群里大家为几块钱的羊毛而各种求索、津津乐道时,总有种本末倒置的恍惚。

假设负利率时代是不可避免的未来,那么,攒钱的意义何在?

攒钱可以是为了养育后代,可以是为了实现某个愿望,可以是为了买房买车……但独独不可能是为了攒钱本身。苏东坡赤壁怀古,慨叹“逝者如斯,而未尝往也;盈虚者如彼,而卒莫消长也。”时间流逝就像这水,并没有真正逝去;时圆时缺的就像这月,终究没有增减。钱财如水,不正如“江上清风,山间明月”,不断在变化,不断在流动。只攒钱、不消费,也只是为他人做嫁衣、为社会代保管而已。

小编哪里财

光大理财 EVERBRIGHT WEALTH

“新动”才“购”特别

新客专属 100天最低持有

持有份额上限:个人投资者:100万份

阳光金新客天天购(100天最低持有)(EW0576)

起购/递增金额 1元/1元 | 光大理财风险评级 较低风险 | 最低持有期 100个自然日

理财产品登记编码: Z7001422000120 | 产品类型: 固定收益类, 非保本浮动收益型 | 销售对象: 本产品面向特定的个人客户销售, 需为光大银行认定的新客(详询光大银行各营业网点理财经理) | 成立时间: 2022年9月29日 | 开放日: 产品成立后的每一个交易工作日 | 产品详情: 光大银行理财产品, 需为光大银行认定的新客(详询光大银行各营业网点理财经理) | 今年以来年化收益率: 2.85% (2024年1月1日—2024年11月29日) | 2023年度年化收益率: 4.02% | 成立以来年化收益率: 3.22% (2022年9月29日—2024年11月29日)

理财非存款, 产品有风险, 投资须谨慎。本材料由光大理财有限责任公司(简称光大理财)制作并提供, 仅作为产品宣传使用, 不作为任何法律文件。产品详情请以理财产品说明书及相关公告为准。产品管理人为光大理财, 光大银行为代销机构。产品风险评级以光大银行最终披露的评级结果为准。光大银行不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。理财产品过往业绩不代表其未来表现, 不等于理财产品实际收益, 投资须谨慎。产品详情可参见光大理财官方网站: <https://www.cebw.com>或拨打客服热线: 400-889-5595。

咨询电话: 89990031(分行营业部) | 89801608(武进支行) | 69800977(新北支行) | 88658226(天津支行) | 85580259(钟楼支行) | 82689595(金坛支行) | 80950009(溧阳支行) | 85782178(经济开发区支行) | 80951688(溧阳支行) | 83989553(薛家社区支行) | 85252615(金色新城社区支行) | 85252273(湖塘社区支行) | 85510586(聚博花园社区支行) | 80956500(溧阳罗湾路社区支行)

兴银理财 CB WEALTH MANAGEMENT

一份托付 全心为您

全天候同行 享财富绵长

不参与权益投资 | 严控久期低波策略 | 主投期限匹配资产 | 配置高比例非标

丰利合享封闭式106号

销售代码	起购金额	业绩比较基准(年化)	业绩比较基准的说明:本产品为主动管理固定收益理财产品,产品配置债券类资产为主。基于当前对未来市场的判断,通过定量与定性相结合的办法,根据拟投资资产的收益率水平、信用利差、久期敞口以及流动性溢价等因素调整组合仓位和各类资产的投资比例,同时综合考虑历史经验和回溯结果。
A类份额 9K24106A	1元	2.75%—2.95%	
B类份额 9K24106B	5万元	2.80%—3.00%	
D类份额(惠享款) 9K24106D	1元	2.80%—3.00%	

理财产品登记编码: Z7002024002987 | 代销机构风险评级: R2 | 成立日期: 2024年12月11日 | 产品期限: 14个月

风险提示: 本产品管理人为兴银理财, 兴银理财为代销机构, 不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。一切产品要素和交易规则均以产品说明书等法律文件为准。该产品为非净值型产品, 业绩比较基准不是预期收益率, 不代表产品的未来表现和实际收益, 不构成对产品收益的承诺。理财产品过往业绩不代表其未来表现, 不等于理财产品实际收益, 投资须谨慎。理财非存款, 产品有风险, 投资须谨慎。

认购期: 2024年12月4日—2024年12月10日

兴业银行常州分行各营业网点联系电话: 营业部: 88810066 | 武进支行: 89803393 | 钟楼支行: 86878125 | 新北支行: 81161886 | 溧阳支行: 80991688 | 天津支行: 80583588 | 金坛支行: 82686555 | 经开区支行: 83200056

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA

中国农业银行传世之宝 贵金属产品系列

五福金 福临门

集五福之运 助力有福之人

产品名称	材质	规格
传世之宝五福金套装	Au99.99	20克×5枚
传世之宝五福金单枚	Au99.99	20克/枚

中国农业银行监制发行, 产品具体信息详见购买页面。更多产品详情, 请咨询农业银行各网点。投资有风险, 交易需谨慎。

扫描二维码, 可跳转至中国农业银行掌银APP购买页面。掌银APP、网点均可购买。

江苏银行 BANK OF JIANGSU

常州分行

存款、理财, 到江苏银行

定期存款

期限	起存金额	利率
3年	1万元起	2.1%
2年	1万元起	1.8%
1年	1万元起	1.7%

享赢宝(外币定期存款)

保本保息, 可提前支取, 可开存款证明 (发售时间: 11月30日至12月13日)

期限	起存金额	利率
1年	1万美元起	4.25%
6个月	1万美元起	4.35%
3个月	1万美元起	4.45%
1个月	1万美元起	4.55%

优选代销理财

/代销苏银理财/——连续8年蝉联资管综合理财能力权威机构第一

产品名称	起存金额	产品期限	业绩比较基准	风险等级
启源现金4号A	0.01元	每日开放	2.02%	低风险
恒源1年定开A	100元	每年开放	2.8%—3.4%	中低风险
恒源封闭债权12月A	1元	373天	2.90%	中低风险
融达1号-6月A款	1元	182天	3.00%	中低风险

*风险提示: 理财产品过往业绩不代表其未来表现, 不等于理财产品实际收益, 不构成对产品收益的承诺。投资有风险, 决策须谨慎。理财产品代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。理财产品要素及交易规则均以产品说明书等法律文件为准。理财产品过往业绩不代表其未来表现, 不等于理财产品实际收益, 投资须谨慎。