

年度普惠金融创新类

中国邮政储蓄银行股份有限公司  
东莞市分行

中国邮政储蓄银行股份有限公司东莞市分行(以下简称“邮储银行东莞分行”)扎实推进普惠金融高质量发展,持续提升综合服务能力,擦亮普惠金融的为民底色。

邮储银行东莞分行强化普惠金融团队能力建设,持续增配普惠小微金融客户经理、加强团队专业能力建设、加强综合金融服务能力建设。比如,持续推动三农金融“千人计划”,加强“三农”专职客户经理配备,持续推动小企业客户经理配备及网点普惠服务代表配置,确保风险管控工作落实到位;强化以客户为中心服务理念,围绕小微客群融资、结算、理财、投资等多元化金融需求提供综合化服务方案。

该行聚焦乡镇优势产业,加快产业升级更新和数字化

转型,为产业内各梯度客群提供差异化金融服务。比如,通过“N+N 特色产业”和“1+N 产业链”模式产业贷,重点支持特色优势产业客群、产业链客群、商圈商户,2024年针对东莞五大支柱产业、四大特色产业开发专项产业贷款方案,并针对辖内的专业市场和重点商圈开发产业贷批量授信模式,持续加大信贷投放力度,助力传统产业升级。本年产业贷投放4.82亿元,结余6.65亿元。

邮储银行东莞分行结合市场需求制定多款融资产品,如针对专精特新“小巨人”、单项冠军等企业,适用小企业大额贷款授信、科创信贷、房地产抵押贷款;针对电子科技、高端装备、新材料、新能源等细分领域行业龙头企业,适用产业链融资、小企业大额贷款授信业务等。

东莞银行股份有限公司

作为一家扎根东莞、面向泛珠三角的地方商业银行,东莞银行一直坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务市民”的定位,以服务小微企业为己任,充分利用地方法人银行体制灵活、决策高效、熟悉本地市场等优势,将“快而灵”特色发挥到对当地小微企业的支持中,持续增强服务实体经济能力,践行发展普惠金融的社会责任。

东莞银行围绕制造业重点产业链,开发了第一款供应链线上产品“莞银链e融”,为链上中小微企业多样化融资需求提供多元化金融服务方案。

莞银链e融是东莞银行与优质核心企业合作,通过东莞银行供应链金融平台,对持有核心企业承诺付款应收账款的供应商提供的应收

账款管理、线上保理融资等综合化金融服务。该产品将供应商及核心企业的工商、司法、征信、发票等多项数据汇总至供应链平台,并与人行中登网自动对接开展应收账款的查重及登记,构建上下游一体化、数字化、智能化的信息系统、信用评估和风控管理体系,动态把握中小微企业的经营状况。依托核心企业供应链针对链上企业全面开展应收账款保理融资业务,真正实现链式开发。

截至2024年11月,该产品累计服务90家核心企业,当年累计对链上1000多家上游供应商累计放款20亿,其中96%为小微企业,有效降低了链上小微企业融资成本,支持了供应链产业链稳定升级,提升产业链各方价值。

年度中小企业金融服务创新类

中信银行股份有限公司东莞分行

中信银行股份有限公司东莞分行(以下简称“中信银行东莞分行”)把“五篇大文章”作为重点战略和发展方向,始终秉承服务实体经济、助力中小企业发展的使命,不断创新金融服务模式,切实当好服务实体经济

的主力军和维护金融稳定的压舱石。

中信银行东莞分行通过“线上+线下”“普惠易贷”等方式持续加大对实体经济、小微企业的信贷支持力度。该行不断创新产品模式,逐步形成订单e贷、经销e贷、票据e

贷等多种形式的线上化模式,多形式多渠道高效率解决小微客户融资难问题,为实体经济注入金融活水。

为践行支持小微企业责任,中信银行东莞分行创新开发供应链信贷产品,通过全信用方式给予上下游小

微信贷支持。截至目前,该供应链产品服务普惠小微企业超20户,累计投放金额超1.4亿元。截至2024年9月,中信银行东莞分行当年累放普惠小微贷款超50亿元,累放贷款户数近2600户,余额超130亿元。

年度财富管理创新类

中国平安人寿保险股份有限公司东莞中心支公司



2024年11月,东莞平安人寿举办客户答谢会

为持续丰富保险产品供给,充分满足人民群众多层次、多元化的金融消费需求,平安人寿推出“平安御享金越(2025)终身寿险(分红型)保险产品计划”(以下简称“御享分红25”)及“平安御享金越(2025)终身寿险保险产品计划”(以下简称“御享金越25”),帮助客户实现生命价值、财富价值的双重守护。

随着国民经济发展和居民保险意识的提升,人民群众对于保险的需求日益丰富多元。“御享分红25”以“现价确定成长+可享保单分红”的强强组合,帮助客户在获取确定利益的基础上收获额外红利,并借助双被保险人设计,让客户轻松延续财富智慧。

此外,平安人寿立足市场需求变化,推出平安御享金越(2025)终

身寿险(分红型)保险产品计划、平安御享金越(2025)终身寿险保险产品计划,通过专业的保险保障,守护客户的生命价值与财富价值。

据了解,长期以来,平安人寿通过多元化投资手段,将资金运用到关系国计民生的重点领域,为实体经济“输血”“增氧”。截至2024年三季度末,平安人寿支持实体经济余额超万亿元。

东莞证券股份有限公司

的质量和效率,为投资者提供更加便捷、个性化的财富管理服务,初步形成“钻石”多层次客户服务体系。

东莞证券利用大数据工具、AI工具做好客户精准定位,充分利用大数据对客户精准画像,千人千面,以APP为抓手不断完善智能服务手

段提升“彩钻”群体服务覆盖率;以经纪业务投资顾问团队服务为主,智能化服务手段为辅,为“红钻”“银钻客户”提供专业、贴心的服务;整合公司内外部资源,围绕“金钻”高端客户需求全方位响应并提供资产配置等综合性、多样性服务。

东莞证券深耕东莞,面向全国,致力于为客户提供有温度、有深度的服务得到了行业及广大投资者的高度认可,屡获殊荣。截至11月21日,该公司服务客户数超421.66万,较2023年增长23.83万;服务客户资产4023.6亿元,较2023年增长33.41%。

年度客户服务创新类

新华人寿保险股份有限公司东莞中心支公司

2024年,新华保险全面推进“以客户为中心”的发展战略,加大服务创新力度,打造客户服务权益体系,先后推出新华尊、新华安、新华瑞等服务体系,满足多层次客户需求,为人民幸福安康贡献积极的力量。

2024年8月,新华保险广东分

公司紧跟总公司步伐,借力总公司高客服务平台,结合粤港澳大湾区地方特色,推出“新华尊·粤悦享”客户服务权益体系,以更高品质、更具特色、更有温度的尊享服务,满足大湾区客户健康管理、财税规划、商旅出行、品质生活、康养体验等多元服

务需求。

新华保险倾情打造“新华安”居家养老服务,围绕“健康管理、安全监测、适老改造、生活服务、居家照护”等方面实施服务供给,通过立体、丰富的服务解决痛点,满足客户三大方面需求。目前,新华人寿保

险股份有限公司东莞中心支公司居家养老展厅已落成并开放体验。展厅通过“服务场景”构建、“智能互联”辅助和“综合呼援服务”响应,为客户打造一站式康养服务方案,让老年人在舒适的环境中享受到智能、专业、暖心的养老服务。



普

普及高  
适用客户广

惠

政策强  
享普惠利率

易

条件易  
信用即可贷

莞银普惠易贷

信用额度

高达1000万元

土地

资产

交易

结算

专利权

房产

经营年限

信用

\*贷款年化利率(单利)低至4.2%  
\*贷款额度、利率等数据以实际审批为准

与您更近 和您更亲

服务热线: 956033  
—www.dongguanbank.cn—



—东莞银行公众号—

广告