

由于金融资源供给的不平衡不充分,传统金融服务难以覆盖到这部分人群。针对新市民金融服务中的难点和痛点,光大银行构建了全方位的新市民金融服务体系,通过产品创新满足新市民中不同人群的金融需求,切实增强了新市民获得感、归属感和安全感。同时,作为一家国有银行,光大银行服务新市民有效畅通了国民经济循环,满足了新市民对美好生活的需求,对促进全体人民共同富裕具有重要价值,而这也是该行践行金融政治性、人民性的具体体现。

## 光大银行与新市民： 美好生活的双向奔赴



## 光大银行助力新市民“住有所居”：扎根城市 筑巢圆梦

新市民已成为城市经济建设的重要推动力量。对于新市民而言,能够在城市里拥有属于自己的“小窝”,既是他们追求美好生活的前提保障,也是他们在城市站稳脚跟,拥有归属感

的有力证明。那么,如何让新市民“住有所居”呢?目前,商业银行为新市民匹配了多样的金融保障服务,以光大银行为例,该行打造了一系列产品助力新市民实现“安居”。

### “住得好”和“租得好”

叶女士是大学毕业后留杭参加工作的新杭州人,在职场打拼几年后,需要买房成家。经过一段时间看房选房,目标定在了一套小户型二手房上。

“由于工资发是在光大银行,也对银行比较熟悉,就直接到网点申请了个人购房按揭贷款,贷款利率也不高,办理贷款也很顺利。”叶女士表示。杭州在国内城市中房价不算低,但是购房首付目前只需要25%,且贷款利率持续降低,银行贷款很大程度上减轻了购房者的经济压力。

光大银行相关工作人员表示,服务新市民是全行业务的重点发力方向,银行的按揭贷款额

度也会优先向新市民客群倾斜。相比叶女士来说,到京务工的陈先生则希望能够租到一个可心的房子,可以尽快在北京站稳脚跟。“刚到北京不久,起步比较难,只能与人合租在一个小两居里。”陈先生说。他表示自己手头的钱不够,租房经验也不多,还好光大银行北京分行定期组织“租房攻略”讲座,帮助他了解租房攻略,最终找到心仪的住房。

据光大银行北京分行介绍,该行围绕毕业生、创业者、务工人员及老年人等新市民群体,针对他们在住房方面的需求,定期组织“租房攻略”等各类住房讲座,满足新市民金融服务需求。



### 力挺保障性租赁住房融资

2023年6月,光大银行武汉分行提前对接布局,在服务企业取得房屋管理局保障性租赁住房认定文件的同时,为其批复首笔保障性租赁住房建设贷款近4亿元,用于建设1514套公寓及配套商业。

本项目属于产业园区配套建设的保障性租赁住房,位于武汉

东湖新技术开发区双碳产业园,所在区域左岭新城是以高新技术产业为龙头,以高端装备制造制造业为基础,以光电子信息产业为核心的重要功能区。项目建成后能够较好地满足周边企业青年人才住房需求,提升园区内生活环境和品质,为武汉市人才引进、高新技术产业发展保驾护航。

巧合的是,光大银行长沙分行也于同一时间顺利投放了该分行的首笔保障性租赁住房贷款,资金用于“蓝月谷综合服务中心租赁住房”建设项目。相关信息显示,该项目周边范围内有许多用工规模大的企业,银行的贷款能有效解决园区企业员工住宿问题,改善园区运营环境,提升民生

服务水平。金融为民显担当,优质服务践初心。全国3亿新市民背后是数以亿计的家庭,光大银行以更有温度、更高效率、更好品质的金融服务助力新市民扎根“新家乡”,融入新生活,用一条条服务新市民的有力举措生动诠释金融工作的政治性、人民性。

## 光大银行情系新市民：聚焦“老有所养 学有所教”

“老有所养 学有所教”,3亿新市民巨大的养老和教育需

求日益受到社会各界的关注。迟暮的老者需要养老保障安度

晚年,朝气蓬勃的青年要依靠教育实现晋升。光大银行对新

市民的不同人群都有解决帮扶之道。

### 养老金融保障

依托光大银行苏州分行营业部的新市民金融服务站,光大银行员工在日常金融服务中经常向办理业务的新市民派发《新市民金融服务系列手册》,主动了解新市民的金融服务需求,充分发挥新市民宣传站的作用,为苏州的新市民提供专属金融产品和服务。

居住在苏州工业园区都市花园的新市民李阿姨,是来苏州帮儿子照看孙子的异地退休人员。作为苏州新市民中的一员,

李阿姨人生地不熟,难免因为生活环境的改变而心情低落。光大银行苏州分行营业部的理财经理小潘在聊天中了解到李阿姨的生活状态,热心地向她介绍了适合老年人散步的公园、方便买菜的市场、地铁直达的景点,这份贴心服务让李阿姨倍感亲切。随后在了解李阿姨的风险承受能力和用款需求后,向其推荐了短期限、低风险的理财产品“阳光安心计划”,该产品1元起购,风险等级低,非

常适合李阿姨的风险承受能力和短期投资需求,了解情况后,李阿姨第一时间在柜台办理了理财业务。为了能够实时看到理财产品情况,方便办理各种银行业务,理财经理还帮助李阿姨开通手机银行,教会李阿姨使用查询、转账等功能,让她在家也能随时随地地体验金融服务。“感谢光大银行,让我感受到苏州秋日的温暖。”李阿姨说。

围绕新市民全生命周期养老

需求,光大银行联合光大保险、光大养老、中青旅等集团兄弟单位,在手机银行上线个人养老金融专区,并通过光影号、PC端、小程序等多种渠道,提供涵盖“账户+功能+产品”的适老工具,打造新市民全方位、智能化、专业化、高品质的一站式养老金融服务体系。

“光大银行将提供更加多元化的养老服务产品,加大新市民养老保障力度。”光大银行表示。

### 拓展教育金融

胡某是一家航空公司的运营人员,经过几年打拼凭借良好的工作表现调任管理岗。为了进一步提升管理能力,胡某主动参加培训学习。

“上半年报了一个中外合办的再教育培训班,但是一次性缴纳的

学费要十几万元,资金压力真的很大。”胡某表示,为了不影响工作和生活,她向银行申请了贷款。

在新市民的职业生涯中,通过职业培训提升业务技能和就业能力,是新市民更好融入城市生活的重要途径。此外,我国流动人口口

女规模较大,其中流动儿童占比比较高,新市民对子女在托育、学前教育、中小学教育及素质教育等方面的金融需求越来越大。

光大银行合肥分行介绍,该行从三个方面满足新市民的教育需求:一是培训及子女教育,支持新

市民更好获得职业技能培训;二是优化新市民子女教育金融服务;三是支持托育和学前教育发展。

未来,光大银行将持续做好新市民群体的金融服务,让新市民更有归属感,更好地在城市站稳脚跟,实现价值。

## 光大银行助力新市民“消费有底气”：精准满足需求 反诈保护权益

不断涌入城市的新市民,不仅对生活品质有更高追求,而且在饮食、娱乐、出行、购物等方面有越来越多

的个性化消费需求。银行的金融支持在提升新市民群体幸福感,保护好新市民“钱袋子”中起到了积极作用。

### 融入场景 提振消费

在福州的陈某最近开了一家餐饮公司,由于资金都投入到了公司的生产经营上,店面装修就捉襟见肘了。在光大银行福州分行的帮助下,陈某通过“光速贷”产品快速获得了20万元的授信贷款,店面装修也终于提上了日程。

光大银行表示,该行在服务新市民过程中,将消费贷款融入不同的服务场景,为新市民提供便利的无抵押、无担保信用消费贷款,克服了新市民资产积累较少、担保手段缺乏、难以抵押质押等短板,满足新市民购物、装修、旅行、婚嫁、教育等需求,合理发挥平台企业在促进消费复苏、提振市场信心、提升新市民幸福感中的积极作用。

除此之外,在金融支持消费中,银行信用卡也是服务新市民的

主力军之一。光大银行介绍,为了满足新市民消费需求,该行信用卡中心发行了两款新市民专属信用卡产品,并在阳光惠生活App开辟了服务专区。针对大中专毕业生、一线蓝领等30岁以下的年轻客群发行年轻人系列主题卡,线上设置“年轻人专区”,倡导“年轻就要约起来”的生活主张;针对进城务工人员发行乡村振兴主题卡,线上设置“乡村振兴专区”,提供涉农意外险、助农爱心帮扶、支付宝加油优惠等。此外,光大银行信用卡不断丰富客户权益,为新市民客户提供公交、地铁出行立减优惠,以及生活缴费优惠等,提供更多优质实惠的消费体验。截至2023年10月末,两款产品累计服务目标客群41.5万人。

### 助力反诈 守护“钱袋子”

由于新市民群体金融知识相对薄弱,获取金融信息的渠道有限,加强新市民消保知识宣传,积极开展防欺反诈、防范非法集资等在教育宣传也成为银行服务新市民的重要工作。

汤阿姨的儿子常年在外地工作,作为独居老人的她很少有机会接触到金融知识。美团骑手小张将汤阿姨的外卖送到家时,也将老年人需要防范的金融骗局告知了汤阿姨,提醒阿姨要保护好个人信息,提高风险防范能力。“谢谢你们帮助我们老年人普及金融安全知识。”汤阿姨说。

为什么外卖骑手还负责起了金融反诈宣传呢?这是光大银行福州分行为了进一步提升金融安全宣传力度,创新宣传形式,与美团联合开展的“全民反诈 你我同行”主题宣传活动,将一份份金融“外卖”送到千家万户。

该活动采用线上和线下并行的方式。在线上,充分利用线上App的开屏弹窗及支付返现页,推广普及消费者权益保护知识。在线下,则是在外卖送餐车等显眼位置张贴宣传标语,增加社会曝光量;在骑手送餐到家时,将餐点与金融“外卖”一并送到客户手中,实现面对面宣传。

该活动线上曝光量达到800万人次,线下累计发放宣传单5000份。随着穿行在大街小巷的外卖餐车及送餐骑手的持续宣传,金融教育宣传的覆盖面也在不断扩大。

光大银行坚持多渠道、多形式开展“金融为民、金融惠民、金融便民”消保宣传活动,积极研究并推进金融知识教育的优秀做法及惠民便民的切实举措,为倡导理性金融消费理念、传播阳光消保文化积极贡献“光大力量”。

