

社会责任优秀实践 获奖案例汇编

2021 年 7 月

目 录

前 言.....	1
集团 2020 年社会责任工作综述.....	3
一等奖案例.....	7
●光大银行（总行）.....	7
聚焦“点线面”，打出“组合拳”	7
●光大银行（总行）.....	12
光大云缴费：我为群众办实事.....	12
●光大控股.....	16
光大控股星声讲故事计划 以教育之光照亮未来.....	16
●光大环境.....	19
化“邻避”为“邻利” 垃圾发电厂变身城市新客厅..	19
●嘉事堂.....	23
最美逆行者.....	23
二等奖案例.....	26
●光大银行（总行）.....	26
深化责任传播 增进价值认同.....	26
●光大银行（总行）.....	30
从带货到带路，从联网到联动.....	30
●光大永明人寿.....	34
勇担央企责任，暖心理赔支援疫情防控.....	34

● 光大金控.....	37
看准时机 善于担当 创造价值.....	37
● 光大信托.....	41
大爱无疆慈善信托，助力新冠疫情防控.....	41
● 青旅集团.....	44
庆祝中国共产党百年华诞 出版发行《党史年志》	44
● 光大金瓯.....	47
让“烂尾”重获新生.....	47
三等奖案例.....	51
● 光大银行（总行）	51
助力餐饮企业“贷”出美味佳肴.....	51
● 光大银行（总行）	54
聚焦绿色农业，助力循环经济.....	54
● 光大证券.....	57
“证券+”综合扶贫模式再结硕果.....	57
● 光大永明人寿.....	61
2020 年“中国光大杯”羽超联赛.....	61
● 光大永明人寿.....	64
践行“健康中国”战略.....	64
● 光大实业.....	68
幸福晚年由专业照护开始.....	68
● 青旅集团.....	71
大美中国-景区公益直播计划.....	71

●中青旅.....	74
一滴水中见太阳.....	74
●光大科技.....	78
业内首个普惠教育金融科技综合解决方案.....	78
●光大银行（信用卡中心）.....	81
协同激发内生动力 消费生态建设助推国内循环.....	81
●光大银行（太原分行）.....	85
不忘初心担使命 为民服务解难题.....	85
●光大银行（无锡分行）.....	89
“造血”助残就业 扶智圆梦小康.....	89
优秀奖案例.....	92
●光大银行（总行）.....	92
促消费惠民生 “随心贷” 践行普惠金融.....	92
●光大银行（总行）.....	95
打造智能账户风险监控系統 建设老百姓放心银行.....	95
●光大银行（总行）.....	98
勇担金融国家队使命 助力实体经济高速发展.....	98
●光大银行（总行）.....	101
创新物流金融服务 赋能实体经济高质量发展.....	101
●光大证券.....	105
传承红色精神，接续乡村振兴.....	105
●光大香港.....	108
助力中国青少年运动蓬勃发展.....	108

●光大控股.....	111
光大养老为国人打造真正安心的养老计划.....	111
●光大实业.....	113
贵州盘北低热值煤综合利用电厂 煤泥掺烧发电项目	113
●中青旅.....	116
送给旅游发展的“大件儿” 新化宾馆“变身记”	116
●光大银行（信用卡中心）	119
九年公益不忘初心，助力少年逐梦前行.....	119
●光大银行（光大理财）	122
为碳达峰、碳中和增添光大色彩.....	122
●光大银行（北京分行）	125
十六年坚守：点滴润泽 含弘光大.....	125
●光大银行（昆明分行）	129
大手牵小手 走出深山看世界 扶贫扶智扶未来.....	129
●光大银行（贵阳分行）	133
履行金融央企担当责任 脱贫攻坚成效突显.....	133
●光大银行（悉尼分行）	137
山川异域心系祖国 栉风沐雨共抗疫情.....	137

前 言

近年来，光大集团以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚决落实央企政治、经济、社会三大责任，坚持稳中求进、变中求机、进中求新，以价值创造为核心，以高质量发展为主题，将环境效益、社会责任、公司治理等非财务因素纳入决策考量，担当作为，开拓进取，以开放、包容的态度推动高质量和可持续发展，交出了一份让党中央放心、股东认可、员工满意、社会认同的优秀答卷。

深化社会责任认识，升级社会责任管理，构建完善的社会责任管理体系。

光大集团秉持“共创价值 光照未来”的社会责任理念，整合集团社会责任工作能量，建立了较为完善的社会责任管理体系与机制，已经连续多年编制并发布集团社会责任报告。集团制订实施《社会责任三年发展规划（2020-2022）》，印发执行《集团社会责任工作管理办法（试行）》，设立社会责任管理委员会，建立健全社会责任联络员工作机制，进一步将社会责任理念与集团经营管理相融合，推动了集团社会责任工作的有力开展。同时积极组织开展集团社会责任专项培训，使社

会责任工作开展更加制度化、系统化、专业化。

坚守正确的义利观，注重企业与经济、社会、环境的协调发展，有序开展丰富多彩的社会责任实践。

光大集团高度重视和大力倡导履行央企社会责任，积极践行“三大一新”战略，社会责任实践工作稳步有序开展。集团坚持党建引领，全面推进党的各项建设；坚决落实国家战略，助力脱贫攻坚；积极服务实体经济，打造特色民生工程；深耕环保产业，推动实现“碳达峰、碳中和”目标；大力弘扬光大文化，热心公益事业，共建和谐社会。通过多年实践累积，不仅集团总部层面，而且各企业层面，都在环保、民生、健康、扶贫等领域都涌现出一批社会影响力较大的典型履责案例，充分彰显光大集团作为金融国家队的央企担当形象。

此次集团面向各企业开展了社会责任优秀实践案例评选活动。各企业踊跃参与，共报送了有效案例 93 个。评审专家组认为，这 93 个案例，各有特色，从不同侧面、不同角度展示了光大集团在社会 responsibility 领域的优秀成果。经过优中选优，评审专家组将其中 39 个案例评定为优秀案例。并根据得票多少，分别评定为一、二、三等奖和优秀奖。现将这些优秀案例汇编成册，供各企业、各部门学习、借鉴，并通过宣传推广，进一步提升集团的品牌美誉度。

集团 2020 年社会责任工作综述

光大集团以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持稳中求进、变中求机、进中求新，以价值创造为核心，以高质量发展为主体，认真履行政治、经济、社会三大责任，积极探索可持续发展理念全面融入经营管理的有效途径，将环境、社会、公司治理（ESG）等因素纳入决策考量，结合集团发展实际，积极推进实现商业价值与社会价值共赢。

一、抓好疫情防控，助力复工复产

2020 年，面对新冠肺炎疫情，光大集团快速全面部署防控工作，疫情防控有力有序开展，实现员工安全、生产安全、客户安全。集团全力以赴参与抗疫战斗，走在央企前列。集团党委先期向湖北疫区捐款 3000 万元，李晓鹏董事长在湖北解禁第一时间率队支援湖北抗疫和复工复产。集团发挥产融合作优势，相继出台“产融服务二十条措施”“关爱医护人员九项措施”，为受疫情影响行业企业的正常运转提供“润滑剂”和“强心针”。集团总部及下属企业为抗疫捐款捐物超 5000 万元。

二、以党建为统领，筑牢管理根基

光大集团全面推进党的各项建设，聚焦提升党建工

作“战斗力、影响力、向心力”，政治建设迈出新步伐，思想建设得到新提升，组织建设实现新进步，作风纪律建设呈现新风貌。不断推进治理体系与治理能力现代化，着力打造一流治理体系，持续完善公司治理架构和集团党委“三重一大”决策机制，推动党的领导和公司治理有机融合。不断优化内控管理体系，持续提升内控合规管理能力，推动审计监督全覆盖。积极构建“三线四墙”全面风险管控体系，健全重大风险项目检测台账，不断增强风险抵御能力。探索可持续发展理念与公司发展战略和经营管理深度融合，将环境效益、社会责任、公司治理等因素融入经营管理，致力于建设可持续未来。

三、支持国家战略，坚持改革创新

光大集团坚决落实国家战略，大力支持重点区域建设，响应“一带一路”倡议，助力区域协同发展和循环发展。坚持“增量、降本、便利”，积极服务实体经济，打造特色民生工程。坚持金融板块做精，实业板块做优，推进“名品、名店、名星”建设，打造光大综合产品服务包，全方位满足客户需求。积极参与乡村振兴，举光大之力，扬产融特色，利用贫困县资源禀赋，持续打好扶贫“组合拳”，投入扶贫资金 1.1 亿元，实施帮扶项目 111 个，培训贫困县干部 4047 人次，培训贫困县技

术人员 3218 人次，购买和帮助销售贫困县农产品 7797 万元，助力定点帮扶的三县成功“摘帽”，在中央单位定点扶贫工作成效考核中连续四年获得“好”的最高评价。员工总数 11.8 万人，其中女性占比 47.5%。加快科技创新步伐，成功举办首届科技创新大赛，涌现一批创新创业名品，新增“三大一新”类合作项目 518 个，迈上高速度和高质量并进的发展轨道。

四、推动绿色可持续发展，共建和谐生态

光大集团深耕环保产业，聚焦垃圾焚烧发电、污水处理、生物质发电和危废处置四大优势业务，通过智慧化、技术升级提升生产效率，推动实现绿色可持续发展。积极发展绿色金融，创新绿色金融工具服务实体产业，引导金融资源流向可持续发展项目，投资垃圾发电项目 159 个，环保项目覆盖国内城市 203 个，环保投资金额 1403.9 亿元，助力实现“碳达峰、碳中和”目标，为建设美丽中国贡献光大力量。积极推动绿色办公，倡导低碳生产生活方式，倡导员工积极参与环保活动，做生态环境保护的践行者和宣传者。

五、致力共创共享，讲好光大故事

光大集团大力弘扬光大新文化，擦亮“红色光大”金字招牌，构建“一个光大”品牌家族体系，增进员工凝聚力和自豪感。开展关心关爱员工专项工作，保障员

工合法权益，强化人才储备和梯队建设，优化选人用人机制，助力员工成长成才，增强员工幸福感和获得感。健全教育培训体系，投入培训资金 1.26 亿元，培训时长 408 万余学时。积极开展战略合作，凝聚多方力量，整合资源优势，签约战略客户 91 家，共创互利发展新局面。积极搭建国际交流平台，参与国际合作，参加中国东盟博览会等国际会议和论坛，传递光大声音，推动行业高质量发展。热心公益慈善事业，倡导员工积极参与志愿者活动，为社会传递温暖和感动，共建和谐社会。

未来，光大集团将继续肩负金融“国家队”的历史使命，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，参与构建新发展格局，坚持稳中求进，聚焦管理提升，突出创改驱动，助力经济循环，实现高质量发展，推动具有全球竞争力的世界一流金控集团建设不断迈上新台阶。

一等奖案例

●光大银行（总行）

聚焦“点线面”，打出“组合拳”

——光大银行工会特色扶贫工作助力脱贫攻坚战

一、案例背景

贫困和反贫困是人类共同关注的重要问题，即使是在科技发达、商品丰盈、社会进步的今天，消除贫困仍然是世界各国特别是广大发展中国家面临的十分重要而艰难的任务。作为拥有约 14 亿人口的世界人口大国和世界最大的发展中国家，中国的贫困治理成果不仅能够造福本国人民，更是对全球贫困治理具有重要的意义和贡献。

习近平总书记强调，消除贫困、改善民生、逐步实现共同富裕，是社会主义的本质要求，是中国共产党的重要使命。社会是企业的依托，企业是社会的细胞。中国光大银行作为金融央企，光大银行总行工会作为党联系职工群众的桥梁和纽带，积极履行国有企业社会责任，助力脱贫攻坚战，既有无可争辩的优势，也有不可

推卸的责任。

二、解决方案

2020 年是全面建成小康社会目标实现之年，是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。中国光大银行总行工会积极响应国家、集团和总行党委精准脱贫工作的号召，充分发挥工会组织的职能特点和优势，凝心聚力，开拓创新，多措并举，聚焦脱贫“点线面”，打出扶贫“组合拳”，从定点消费扶贫、重点扶贫支持、选树扶贫先进、公益扶贫项目四方面入手全面助力脱贫攻坚战。

“组合拳”之聚焦扶贫“点”：发挥工会职能优势，助力定点消费扶贫

中国光大银行总行工会在集团和银行党委的大力支持下，将职能优势和资源优势相匹配，结合全行工会会员“夏送清凉”和“冬送温暖”活动，一是 2020 年全年从古丈、新田、新化三大集团定点帮扶贫困县以及“三区三州”等地购买了约 2488 万元的扶贫产品，二是分两批次购买价值总计达 661.83 万元的湖北省滞销农产品，不仅通过消费帮扶的做法解决了采购地的实际问题，体现了工会的会员服务水平，更加在全行上下营造出人人参与扶贫攻坚战的积极良好氛围。

“组合拳”之聚焦扶贫“点”：发挥工会资源优势，助力重点项目扶贫

“授人以鱼，不如授之以渔”。2019 年起，中国光

大银行总行工会坚持“智”、“志”双扶理念，先后向乌鲁木齐、成都、昆明、南宁、南京、石家庄、兰州等分行划拨帮扶专项资金近 132 万元支持当地扶贫项目，推动了乌鲁木齐“努尔巴克乡英买力村 2019 年村级项目”、昆明“西盟县勐卡镇马散村农贸集市建设项目”等多个重点扶贫项目的顺利落地，为贫困户搭建了脱贫致富的有利平台，创造了脱贫致富的良好条件，激发了脱贫致富的内生动力。

“组合拳”之聚焦扶贫“线”：发挥工会平台优势，选树扶贫先进榜样

中国光大银行总行工会发挥平台优势，积极配合集团和总行党委在系统内选派了 100 余位优秀干部员工下沉到扶贫一线开展驻村帮扶工作，将光大人的初心和使命写在了新时代脱贫攻坚的新战场。2020 年 6 月，我行的优秀扶贫驻村干部，长沙分行汤道财和昆明分行阎士坤两位同志被全国金融工会授予“全国金融五一劳动奖章”荣誉称号（脱贫攻坚专项）。其中，汤道财同志事迹《“汤农民”的五年扶贫路，“老”书记写出新故事》在人民网刊登，阎士坤同志事迹《老兵的“第三个战场”》在工人日报刊登。两位同志不仅展现了光大人的使命与担当，也展现了中国光大银行的社会责任与企业担当。

“组合拳”之聚焦扶贫“面”：发挥工会组织优势，参与公益扶贫项目

中国光大银行总行工会积极履行社会责任、响应国家和集团号召，不仅积极参与定点地区和重点项目扶贫，还将扶贫范围扩大至社会范围。根据中央国家机关人口和计划生育委员会办公室文件精神，中国光大银行总行工会已连续 10 年组织在京地区单位参与“幸福工程—救助贫困母亲行动”捐款活动，截至目前累计参与人次过万人，累计捐款数额达 216 余万元。

三、案例成效

党的十八大以来，在习近平总书记和党中央的坚强领导下，2021 年 2 月 25 日，中国脱贫攻坚战取得全面胜利。光大银行总行工会在集团和银行党委的带领下，坚定履行金融国家队社会责任，持续打出扶贫攻坚“组合拳”，由十余个扶贫重点项目的“点”，带动百余位扶贫先进的“线”，并延伸至全北京扶贫公益的“面”，累计采购扶贫产品金额 2000 余万，累计支持重点项目金额 100 余万，累计公益捐赠金额 200 余万，累计输送扶贫干部员工 100 余人。

从内部看，工会扶贫工作不仅为后续福利采购开拓了新领域，为树立榜样模范打造了新样板，也对光大银行的市场品牌和社会形象提升起到了积极的推动作用。从外部看，工会扶贫工作全面助力国家脱贫攻坚战，通过精准扶贫、消费扶贫、教育扶贫等方式，为扶贫对口地区打开了产品销售新渠道，为扶贫对口项目提供了有

效服务支持，为扶贫对口人员提供了持续生活供给。

2020 年，在人民网主办的人民企业社会责任高峰论坛暨第 15 届人民企业社会责任奖评选颁奖活动中，我行获授“年度扶贫奖”。此外，在新浪财经主办的“2020 智慧金融峰会——中国银行业发展论坛”上，我行获“年度最具社会责任银行”荣誉；在由中国扶贫基金会指导，中国经济传媒协会、华夏时报联合主办的第十三届（2020）人民保险中国经济媒体高层峰会上，我行获“企业社会责任报告奖”。这些是中央和社会媒体对我行积极践行金融国家队社会责任、大力推进脱贫攻坚工作所取得成效的肯定。

四、未来展望

中国光大银行总行工会将继续充分发挥自身优势和特点，一是坚持在全行范围内开展消费扶贫活动，并动员广大干部员工加大消费扶贫产品购买力度；二是拓展对扶贫干部的选拔评优范围；三是结合建党 100 周年全行职工摄影大赛活动，开展扶贫主题摄影，同时，组织深入扶贫地区的特色活动，如健步走、义务植树等。同时，中国光大银行工会将继续探索工会参与扶贫工作的新思路、新方法、新途径，以更强的信心、决心和力度，为夯实来之不易的脱贫攻坚成果贡献工会力量！

●光大银行（总行）

光大云缴费：我为群众办实事

——打造光大特色“云上民生工程”

一、案例背景

随着互联网高速发展、金融科技不断创新、发展环境不断优化，共享经济、普惠金融、智慧城市等新政策、新经济加速落地，现代化国家发展步伐促使我国社会公共服务水平不断提升。历史的车轮已经进入新时代，满足人民对美好生活的向往是新时代的奋斗目标，让人民群众有更多的获得感、幸福感、安全感是新时代的课题。

利民之事，丝发必兴。老百姓的事，再小都是大事。便民缴费看似是一件小事，却与百姓生活和企业经营息息相关。看似简单的缴费代收业务实则并不简单，缴费项目繁杂、收缴机构众多、对接开发复杂、运营维护困难，导致单体成本居高不下是产业发展的突出痛点。

二、解决方案

作为中国光大集团和光大银行在民生服务领域的战略名品，光大云缴费从百姓生活的点滴细微处入手，深耕普惠金融与便民服务，积极探索创新金融服务模式，不断做实、做细、做精便民缴费的云上“民生工程”。

历经十余年沉淀与三年多来的高速发展，光大云缴费已成为中国最大开放便民缴费服务平台，在普惠金融、服务民生、助力政府“放管服”、互联网金融探索等方面作用日益凸显，得到社会各界认可及广大用户好评。

光大云缴费平台搭建了一个普惠金融体系，将中国各类缴费服务、各种缴费渠道、支付结算功能整合，逐步将分散在全国各地的复杂繁乱的缴费项目集中上收，汇聚成品种丰富、数量巨大的资源库。同时，制定出统一的输出标准，开放给代理缴费服务的各类合作伙伴，包括金融同业、支付公司、互联网平台等，让用户随时随地通过任何渠道，都可轻松缴费，大幅提升产业链上下游机构办公效能，节约大量社会时间和资源。

按照“深耕云缴费、布局新业态、赋能大零售、创造新价值”的发展策略，云缴费大力拓展生活、企业、政务三大场景，进一步加大新技术、新场景、新业态跨界赋能力度，加快出行生态、商超付款、医疗医保缴费、教育培训、社区暖心工程等五大新生态工程建设，依托开放的互联网作业模式，持续发力自有渠道建设、产品功能优化、营销方式创新推广以及品牌建设管理等，推动直联客户活跃量快速增长。云缴费积极结合“宅经济、零接触、云生活”的新生态服务模式与“支付聚合化、

服务订单化、流程数字化、功能开放化”的新金融“四化”形势，加速业务升级与模式转型，具有显著的普惠金融服务优势，为疫情防控与复工复产贡献力量。

三、案例成效

随着业务规模的扩大以及品牌影响力的不断提升，光大云缴费在服务社会、服务民生方面发挥着越来越重要的作用，获得了政府部门的肯定及行业内外的广泛认可，荣获中国人民银行科技发展奖一等奖。中国人民银行副行长范一飞在“深化金融科技应用推动高水平高质量发展”的署名文章中提到光大银行“云缴费”业务将公共事业缴费时间从“小时”级缩短到“分钟”级。

截至 2021 年 4 月末，光大云缴费接入水、电、燃气、通讯、医疗、社保、交罚、财政非税等各类项目达 10000 多项，输出平台 600 余家，直联客户突破 6000 万户，三年累计服务用户突破 7.9 亿户，将云缴费优质、便捷的服务惠及上亿家庭，尤其是偏远地区、贫困县域等。

疫情期间，云缴费快速精准发力，支持全国及重点地区缴费顺畅运行，体现出了“光大责任”、“光大特色”和“光大速度”，对防控疫情和推动业务发展均起到积极作用。

四、未来展望

随着技术的进步，市场需求的扩大以及数字普惠金融生态系统的逐步健全，便民缴费产业作为普惠金融的重要抓手，未来还将在智能精准、开放共享、普惠普及的道路上持续迈进，渗透到人们生活的方方面面。

光大云缴费将坚守“我为群众办实事”的初心使命，进一步加大新技术、新场景、新业态跨界赋能力度，加快出行生态、商超付款、医疗医保缴费、教育培训、社区暖心工程等五大跨界生态工程建设，持续打造“金融+服务+生活”一体化的普惠金融生态平台，不断做实便民服务和普惠金融基础，真正助力人民实现美好生活。

光大控股星声讲故事计划 以教育之光照亮未来

——香港知名人士同你讲中国历史故事

一、案例背景

香港回归后成长起来的一代年轻人普遍对中国历史认知不够。2009年，通识教育开始列入必修课，但香港的通识课教材缺乏监管，一些教材存在抹黑国家、污名化“一国两制”、美化违法暴力甚至煽动仇恨情绪的内容。更为严重的是，一些教师对中国历史进行歪曲和丑化，对学生起了负面引导作用。2020年6月，香港国安法实施，成为让教育回归教育，让学生的学习重回正轨的转机。

二、解决方案

作为光大集团旗下扎根在香港的跨境投资及资产管理公司，光大控股在专注业务发展的同时，坚决维护“一国两制”，团结香港社会各界，履行驻港企业社会责任，不遗余力回馈社会，促进香港与内地的融合，通过“星声讲故事”“道尔顿学校”“光影寻情大地行”等项目，多方位支持教育，传播中华历史文化，潜移默化的加强香港本地青少年的家国情怀和文化认同，为推动香港社会繁荣稳定和光明未来贡献光大力量。

“光大控股星声讲故事”计划由光大控股2016年

与香港励进教育中心合作发起、参与并冠名赞助。该项目定期邀请来自教育界、学界、演艺界等不同行业的知名人士录制有声书，以轻松活泼的形式，面向香港中小學生，通过网络广播中国历史系列故事。同时，由合作机构将这些故事制作成有声书，赠送给全港的中小學校，以鼓励同学们踊跃收听，从而加深对中国历史及文化的认识和了解。

包括首任律政司司长梁爱诗、原民政事务局局长曾德成、香港演员罗家英、陈百祥、歌手容祖儿等在内的近 90 位香港知名人士播讲中国历史故事，每一期新的声音故事都通过《大公报》《星岛日报》《香港商报网》等媒体进行宣传及推广，吸引社会各界，特别是中小學生及其家长一起浏览收听，帮助香港青少年加深对国家历史和文化的认同，增进民族自豪感，通过对国家发展的实质性的了解，树立起积极进取的人生态度。

此外，光大控股与香港教育工作者联合会合作，发起了名为“光影寻情大地行”的香港教师访问内地交流计划。2013 至 2017 年五年间，每年组织 40-50 位香港教师分别前往南京、无锡、苏州、上海等地参观交流。由光大控股联合发起并支持的香港道尔顿学校，协同清华大学附属小学，通过双语（普通话、英语）教学，融会中西，全面提升香港本地小學生中国语文、中国传统文化素养和价值观的教育。

三、案例成效

光大控股长期关爱香港儿童及青少年的发展，在教育领域打造了具有高度责任感的光大品牌形象。从 2016

年开始，“光大控股星声讲故事”先后共计播出了 110 个故事，收听次数突破 24 万次以上。同时，与该计划相伴而生的“儿童中国历史”故事有声书，赠送给全港的中小学校，受到广大香港中小学生的欢迎。该项目也有有效的影响了陪伴学生的家长群体，产生了良好的社会效益。

“光影寻情大地行”活动，5 年间共有 250 多位香港教师赴内地参观访问，回来后以教案形式与学生分享内地发展成果，真实客观的促进了香港教师与学生对祖国发展的了解，强化了学生的身份认同感。香港道尔顿学校，4 年来已先后为 350 名小朋友提供了质量突出、特色鲜明的基础阶段教育，成为香港本地为数不多的提供兼具普通话教学和强调中国文化教学特色的重要学校之一。

四、未来展望

未来，光大控股将继续加强在教育领域的投入，扩大“星声讲故事”等项目的社会影响力。同时，不断扩展与香港社会各界的合作，推进香港教育界与内地教育界的交流，进一步探索在港深入参与办学的可能性。同时，围绕公司「光明伙伴」、「活力光控」、「支持教育」以及「推广艺术」四大主题，完成多项有益香港本地及国家发展的公益计划，造福香港各界利益相关方，为香港社会的繁荣稳定贡献光大力量。

化“邻避”为“邻利” 垃圾发电厂变身城市新客厅

——光大环境常州垃圾发电项目对外开放 树立环保新标杆

一、案例背景

光大环境常州垃圾发电项目（以下简称“常州项目”）位于常州市武进区遥观镇居民区、商业区、工业区和旅游景区四区交汇处，项目原址是一所环境卫生综合厂，该厂存在垃圾露天堆放、垃圾焚烧工艺落后等技术和管理工作，对周边环境产生负面影响，加重项目的“邻避效应”。

常州项目坚持高标准建设、高质量运营、高社会效益。2008年投入运营以来，日处理生活垃圾800吨，每年提供上网电量8700万千瓦时，多年来稳定运营、达标排放，与周边10万居民和谐为邻，有效实现开放办厂、服务市民，做到了信息公开透明，为各地破解“邻避效应”提供了宝贵经验和有益借鉴。

2020年7月，常州项目完成“厂界开放+超低排放”提标改造工程，正式全面对外开放，由原来“闲人免进”的封闭场所变身面向市民开放的“城市客厅”。2020年接待社会公众329批次，共计8106人。

二、解决方案

● 提标改造 实现排放新标准

常州项目自运营以来，始终坚持“四个经得起”原则，即经得起看、经得起闻、经得起听、经得起测，在厂区环境提升、节能减排、技术改造方面已累计投入资金超过一亿元。通过扎实环保管理、超前减排意识，不断提升技术水平，降低污染排放，确保了周边居民健康无虞，提高了周边生活环境质量，使垃圾焚烧发电厂真正融入周边环境，打造项目所在地为旅游示范区，取得周边居民的理解与信任，解决了邻避效应，推动了常州市可持续发展。

● 公开透明 引领和谐新风尚

常州项目切实做好信息公开、透明开放，自觉接受公众监督，做到真正取信于民，赢得当地居民的理解和支持。

各项排放数据均与政府环保部门在线联网接受政府部门监察，烟气排放数据二十四小时公示。同时采取“请进来”和“走出去”两种方式，构建了与周边居民、商户、学校和谐交融的“邻里”关系。

“请进来”：自2016年起，常州项目将每月第一个周末设为公众开放日。支持公众通过预约等形式进行参观监督，让公众近距离走进项目、了解项目，减少公众对垃圾发电项目的抵触心理，保障公众知情权、参与

权、监督权，打造利益共同体，成为常州市乃至江苏省的工业旅游示范点。

“走出去”：积极参与周边社区（村镇）居民选举、社区建设、阳光驿站、“关心下一代工程”“光大杯”践行民防精神演讲比赛、植树节、全国科普日、世界环境日等活动，积极融入社区生活。

● 探索运营新模式 树立环保新标杆

常州项目以 BOT 模式建设运营，综合考虑当地社区及村民等不同主体的利益需求，通过增加就业机会、村企共建、定期座谈交流等活动，积极打造“政-企-民”利益共同体，实现了与当地社区及居民和谐共存、和谐发展的目标。

项目建设前，光大环境积极与周边居民进行交流互动，结合实际需求为居民提供就业机会，使居民生活水平得到大幅度改善。项目建成以来，常州市政府与该项目协同推进，建立多维度“政-企-民”信息沟通渠道与机制。

三、案例成效

在推进垃圾能源化、减量化、无害化的同时，常州项目积极履行社会责任，严格规范管理，主动向公众开放，没有收到一起环境污染投诉，与周边社区居民邻里和睦、和谐共处，为各地破解“邻避效应”提供了宝贵经验和有益借鉴。

常州项目始终坚持高标准建设、高品质运营、高社会效益，成为国内首个无围墙、全开放、超低排放、设施惠民的“邻利”工厂和“城市客厅”，充分彰显了光大环境高水平的专业与实力，高度的社会责任感，标志着公司又一次高位引领行业发展。

截止 2021 年第一季度，光大环境实际已开放环保项目 127 个，线下累计接待社会公众 7743 批次，合计人数 205408 人，线上直播、视频、微信公众号等新媒体产品的浏览量已超过 200 万余人次。

四、未来展望

未来，光大环境常州垃圾发电项目将以厂界开放、惠民利民为新起点，打造为“政-企-民”利益共同体，深化实现惠民、利民项目，不断加强与周边居民的联动，增强群众的获得感和幸福感，创新环境治理模式，实现在开放中促进理解、在理解中促进共治、在共治基础上实现共享，为环保设施向公众开放、为美丽常州经济社会高质量发展、为美丽中国建设不断贡献光大智慧与力量，助力光大环境发展成为全球领先的生态环境集团，推动形成崇尚生态文明、共建美丽中国的良好风尚。

最美逆行者

——嘉事堂勇担抗击疫情后勤国家队重担

一、案例背景

2020 年以来，我国在疫情防控上不断取得显著成效。待疫情逐步缓和，全国大部分低风险地区开始复工复产，但疫情防控的防线不能放松，防疫物资在生产企业与需求单位之间的流通渠道仍要保持畅通。作为北京市拥有先进医药储运体系的优秀医药流通企业，嘉事堂全程承担起各级政府各个阶段疫情防控战略物资的储备与运输任务，成为了首都抗击新冠疫情、保证复工复产的主力后勤部队，为打赢新冠疫情阻击战提供了坚实的基础。

二、解决方案

嘉事堂坚定不移地贯彻落实党的十九大提出的“健康中国”战略，积极参与国家疫情防控体系建设。公司以自身优秀的业务体系能力，积极承担各级政府的疫情防控物资的战略储备与运输任务，在全社会积极抗击新型冠状病毒肺炎疫情、全力保证各行各业复工复产及构建疫苗防护网的各个关键时期，发挥首都抗击疫情的后勤主力军作用。

为完成以上任务，嘉事堂作出以下工作安排：

（一）嘉事堂领导班子成立首都疫情防控物资战略储运领导小组，明确责任分工，有效开展工作，从全局上作出疫情防控物资战略储备与运输的统筹规划和全面安排。

（二）嘉事堂物流团队承担疫情防控物资战略储备与运输的具体工作。在领导小组的统筹安排下，嘉事堂物流团队分工明确、高效运作：

1、在承担北京市、区两级政府疫情防控物资紧急储运任务中，沟通团队同步沟通供货方与需求方，统计供货与需求物资的品种与数量；运输团队 24 小时驻守货场和车场，待沟通团队传达明确的防疫物资供货方、需求方，防疫物资的品种与数量等信息后，立即快速响应，做到政府储备防疫物资随收随发；

2、在独家承接国家发改委首都防疫物资紧急调拨储运任务中，沟通团队根据国家调拨计划，按照需求与口罩生产厂家对接采购；运输团队根据国家调拨计划，将采购来的口罩，按照需求的品种与数量调配到各家企事业单位、政府机关、大中小学；

3、在承担北京市新冠疫苗仓储业务中，嘉事堂物流团队建立完整的疫苗运送存储体系及质量保证体系，保证疫苗从供货方到仓库再到需求方手中，无论是仓储还是运输环节，一直都处于规范存储环境，保障疫苗接

种事业的安全开展。

三、案例成效

（一）2020 年大年除夕开始，嘉事堂物流团队紧急承担北京市、区两级政府疫情防控物资紧急储运任务。项目团队 24 小时驻守货场和车场，同步沟通近百家供货方与需求方，政府储备防控物资随收随发，近千万件货物无一差错。

（二）嘉事堂独家承接国家发改委首都防疫物资紧急调拨储运任务，遵照国家调拨计划，购进口罩上亿支，调配给 5000 余家企事业单位、政府机关、大中小学校，有力保障首都疫情防控与复工复产大业。

（三）目前，嘉事堂正在承担北京市新冠疫苗仓储业务，并已与北京市海淀区、石景山区、房山区和门头沟区成功签署独家疫情防控物资战略储备协议。

四、未来展望

嘉事堂除与北京市海淀区、石景山区、房山区和门头沟区成功签署独家疫情防控物资战略储备协议以外，在四川、上海、安徽也均取得类似成果。依托自身先进的业务体系能力，嘉事堂疫情防控物资战略储备与运输工作未来仍会在首都乃至全国持续、稳定的顺利开展，对构建光大大健康生态圈，宏扬光大民生服务品牌，起到积极的促进作用。

二等奖案例

●光大银行（总行）

深化责任传播 增进价值认同

——光大银行全方位、深层次、立体化传播塑造金融国家队形象

一、案例背景

2018年，光大银行提出打造“一流财富管理银行”战略愿景。作为国有控股商业银行，如何在为客户和社会提供经济价值的同时，义利兼容，践行好金融国家队的责任担当，是题中应有之义。为此，光大银行明确了“管理财富、服务民生”的企业文化使命，同时也作为对外品牌传播的主口号。围绕该口号使命，全行品牌宣传工作与银行发展战略、特色金融产品、阳光金融服务、数字金融创新等紧密结合，全行联动、全渠道协同，持续讲准、讲活光大银行在“财富管理”“民生服务”两大领域的创新实践、积极行动和特色价值，不断擦亮光大银行“金融央企国家队+财富管理专业队+民生服务先锋”的鲜明形象。

二、解决方案

塑造品牌形象一方面依赖于员工对于企业文化的

了解、认同，积极践行；另一方面也需要主动适应媒体融合发展态势和受众需要，建立工作新机制，探索品牌传播新渠道、新手段、新形式，讲好、讲活、讲透光大故事，为“一流财富管理银行”建设贡献力量，为金融国家队的责任形象建设助力、赋能。

在企业文化建设方面，光大银行梳理发布了新的企业文化体系，明确了“一流财富管理银行”的企业愿景，“管理财富、服务民生”的企业使命，并以此组织开展了一系列宣传推广工作：在央视投放“管理财富、服务民生”主题广告片、设计制作统一的企业文化海报、在内网和官网上线企业文化专区、“财富光大”公众号策划专题推送、内刊《光大家园》策划文化专题等，快速建立了广大员工对企业文化的认知，为文化认同、内化奠定了基础。

2021年，光大银行加入央视“品牌强国工程国资典范”计划。以此为契机，设计了银行LOGO与“CCTV 国资典范”LOGO联合使用规范，在电视广告落版、宣传海报、户外广告、线上宣传等渠道统一使用，强化央视的品牌背书效应，也进一步强化光大银行金融国家队的认知。

在新闻宣传方面，光大银行坚决贯彻落实党中央、国务院决策部署和银保监会关于疫情防控、助力企业复工复产等方面的重要要求，着力做好金融服务宣传工

作，外塑形象，内聚士气，积极承担金融国家队责任，充分展现银行业良好形象，助力打赢疫情防控阻击战；同时，重点围绕落实“六稳”“六保”、支持制造业发展、助力普惠民生和脱贫攻坚等主题，多层次、多角度开展新闻宣传，取得了良好成效。2020年，光大银行共举行新闻发布会11次，策划领导发声47次、专家发声59次，组织采写专题报道33篇、开展新媒体策划27项；同时，聚焦抗击疫情、完善线上金融服务、支持复工复产、助力脱贫攻坚和全行经营发展中的业务亮点，组织撰写并推送新闻通稿120篇，创下历史最高发稿频率。

同时，多渠道架起与利益相关方沟通的桥梁，通过社会责任报告集中展现光大银行在经济、社会、治理和环境四维度的履责实践，重点介绍在支持国家区域战略、普惠金融、乡村振兴、集团E-SBU协同、消费者权益保护、客户服务、公司治理、风险管理、抗击疫情、公益环保等方面的努力与成效。

三、案例成效

2018年以来，光大银行围绕“一流财富管理银行”战略愿景，“管理财富服务民生”品牌主张，积极履行金融国家队社会责任，以专业财富管理助力普惠民生，经营业绩持续向好，品牌排名和品牌价值持续提升。2018至2021年，光大银行品牌排名提升19个位次，排名升至第25位；品牌价值增长61.96%，突破百亿美元。

在主要全国性股份制商业银行中，品牌排名提升位次最多，品牌价值增幅最大。社会责任相关工作获得监管机构、知名媒体的认可，先后获得中国银行业协会社会责任百佳评选“最佳社会责任实践案例奖”“最佳普惠金融成效奖”，在新华网主办、中国企业改革与发展研究会联合主办的中国企业社会责任云峰会上，获“中国社会责任杰出企业奖”。

四、未来展望

光大银行品牌宣传工作将继续坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的十九届五中全会精神，以建党百年、全面建成小康社会为契机，紧密围绕常态化疫情防控、落实“六稳”“六保”、支持制造业发展、助力普惠民生和乡村振兴等主题，着力做好重大主题新闻宣传工作，主动策划、发声，持续传播我行积极践行央企担当、履行社会责任的积极作为，促进金融国家队的责任形象不断深化、沉淀。

●光大银行（总行）

从带货到带路，从联网到联动

——购精彩打造金融电商扶贫新模式

一、案例背景

为深入贯彻党的十九大精神和党中央国务院脱贫攻坚决策部署，光大银行积极落实光大集团、光大银行扶贫工作领导小组的指示精神，践行社会责任，立足光大集团产融结合和光大银行相关资源，以更加强大的力度和更加务实的创新产品，持续保障和改善民生，加快农村地区经济社会发展，畅通城乡经济循环，帮助因交通条件落后、基础设施差、信息闭塞、人才匮乏等原因造成的贫困地区实现脱贫摘帽，变“被动式扶贫”为“开发式扶贫”，让扶贫工作真正实现可持续发展，解决区域性整体贫困。

二、解决方案

光大购精彩以打通扶贫产品从地头出来的“最先一公里”和到消费者手上的“最后一公里”的总体设计思路，在光大集团扶贫工作办公室的指导和协同下，打造了自有“金融+生活”场景平台和“电商扶贫”金融平台——光大购精彩，积极开展电商扶贫工作，对全国贫困地区产品推行“三免一合”的优惠政策，即免开发费、免入场费、免导流费与合作营销，同时创造性地从市场

扶贫角度入手，通过“产业扶贫+消费扶贫+金融扶贫”，成功探索出一条电商精准扶贫的新路径，真正将电商模式引进来，让扶贫商品走出去。

（一）产业扶贫谋实招，助力贫困企业触网入网。为提升扶贫对象的内生发展能力，购精彩平台全方位帮助贫困县商户农户出谋划策，从包装设计、品牌打造、营销宣传、物流发货、售后跟踪等方面发力，助力贫困企业触网入网，为其打造专属扶贫馆，通过购精彩平台主页、官方微信、手机银行、光大超市福利集采、扶贫直播等渠道开展线上线下全方位营销宣传，先后帮扶树立了“山药姑娘”“素颜橙”“米大姐”“古丈茶”等众多扶贫助农典型案例。

（二）消费扶贫创新招，需求端点燃内外双引擎。为解决受新冠疫情影响导致的湖北农产品滞销问题，购精彩快速完成上线工作并通过多渠道销售推广，仅一个多月时间销售湖北农产品 7.19 万件，销售额 563.42 万元，占有所有中央和国家机关销售湖北农产品总和的 10.58%。同时，克服少数民族地区语言沟通不畅、偏远地区实地考察难、物流不发达等难题，帮扶 52 个未摘帽县成功上线购精彩助农扶贫馆，从点到面盘活地区资源，助力贫困县经济发展。

购精彩更推动线上、线下融合，承办中国光大集团扶贫成果展，集团定点扶贫新化县、新田县、古丈县的农户积极响应踊跃参展，集团各企业及外部企业纷纷前

往观展并参与消费扶贫，展会期间扶贫商品交易额超 250 万元，被集团领导评价为：影响大、形式新、效果实、反映好。

购精彩还积极创新推广模式和销售渠道，策划开展“情暖古丈”“光大集团大爱之光”等多场扶贫直播活动，光大银行副行长、挂职干部、各县县长纷纷参加现场带货，共吸引近 400 万网友观看，销售扶贫商品超 400 万元，以流量促销量，拉动扶贫产品销售和品牌提升。同时推进扶贫商品“五进”，联合外部机构开展消费扶贫等举措，集采、零售双管齐下，网销、直播齐上阵，不断提升消费扶贫力度。

（三）金融扶贫出精招，供给端解困注金融活水。为充分发挥银行电商的金融功能优势，购精彩积极推进“电商+融资”结合，帮扶国家级贫困县榕江县扶贫产业发展，在为当地特色商品“榕江小香鸡”开拓销售新路径的同时，解决其供应链融资难题，通过金融扶贫精准帮扶贫困地区实体企业。

三、案例成效

截止至 2021 年 3 月 31 日，购精彩平台通过电商扶贫共帮助 18 个省 85 个贫困县，帮扶扶贫企业超 100 家，上线扶贫商品 400 余款，累计销售扶贫助农商品超 140 万件，累计销售额 9500 万元，为我国脱贫攻坚战取得全面胜利贡献光大力量。

其中，作为“古丈茶”案例的帮扶企业之一，古丈

县古阳河茶叶公司依托在购精彩平台积累的电商经验，已从 5 年前仅在线下销售发展到目前在 10 多个互联网平台开展线上销售，茶叶品种从 10 个增加到 46 个，种茶面积从 200 亩增长到 1200 亩，年产量达 120 吨。

凭借在服务民生、精准扶贫方面的举措，购精彩荣获国务院扶贫办、人民日报社“第三届中国优秀扶贫案例”，中国银行业协会“年度中国银行业最佳社会责任实践案例奖”等多项荣誉，助力光大集团入选国家发改委“全国消费扶贫 50 优秀案例”。获得国务院扶贫办、中央党校点赞，并成为国家发改委的重点关注案例。

四、未来展望

光大购精彩将充分发挥平台优势，贯彻 2021 年中央一号文件，助力全面建成小康社会，在国家十四五规划期间，通过加大电商帮扶深度、广度，实现 2021 年 6000 万元农产品交易额并在未来发展中稳步提升；同时利用直播带货、外部联合等多种新兴推广模式和销售渠道，加大线上、线下帮扶力度；同步积极开展电商培训，帮扶乡村培养出有成熟电商经验的优质商户及电商人才，并在其他互联网主流平台进行农产品售卖，拓展销售渠道；联合普惠金融部等开展金融帮扶，通过“电商+金融”帮扶涉农产业发展，持续巩固脱贫成果，助力乡村振兴工作，以多手段齐发力，践行光大社会责任。

●光大永明人寿

勇担央企责任，暖心理赔支援疫情防控

一、案例背景

2020年初，新冠疫情突然暴发，病毒肆虐，出行受阻，全国人民生活受到极大影响。面对每日递增的确诊人数，医疗资源紧缺，医护人员作为“最美逆行者”迎难而上，奋战在救治患者和防疫抗疫第一线，为广大人民群众筑起了“生命安全墙”，但最美的他们往往缺乏保险保障。

二、解决方案

面对疫情，光大永明人寿积极响应，立足集团社会责任理念，向医护人员捐赠总保额900亿元的“守护无忧”保险保障，对公司十余款热销产品扩展新型冠状病毒肺炎责任，体现央企担当。为做好客户理赔服务工作，光大永明人寿第一时间成立了理赔应急处置小组，建立专项理赔通道，理赔人员7×24小时随时待命，并推出取消观察期限制、取消理赔医院限制、简化管理申请手续、24小时接受理赔报案并启动理赔绿色通道等9项理赔服务举措。

同时，为贯彻集团“创新、创意、创业”的新发展理念，落实公司“有特色、有价值”的“两有”发展战略。疫情期间，为了最大程度协助客户顺利获赔，光大

永明人寿聚焦科技创新，适时推出“智慧云视通”远程视频理赔，依托互联网及微信小程序，整合音视频通信以及智能身份图像识别等技术，实现与客户远程视频完成身份验证、资料阅览、单证签署等服务，满足客户足不出户“线上办、随时办、全球办”的服务需求。一键智联，开启零接触理赔服务新模式。

三、案例成效

光大永明人寿积极响应党中央、国务院号召，落实光大集团部署，发挥自身业务特色和优势，用保险产品给一线医护人员送去保障，先后为医护人员家属赔付650万元。用保险资金支持重点地区经济发展，多措并举履行央企社会责任受到媒体广泛关注，先后三次登上央视频道。2020年2月9日，CCTV-2财经频道《经济信息联播》对《光大集团：发挥产业优势 支援疫情防控》进行了报道。3月4日，CCTV-4中文国际频道新闻节目对光大集团和光大永明人寿关爱一线医护人员举措做了深度报道。3月8日，CCTV-13新闻频道再次关注光大永明人寿。在报道中，多次指出光大永明人寿理赔服务支持举措和为广大客户及时提供保险保障服务，充分展示了集团央企责任担当形象，取得了良好宣传效果。

四、未来展望

疫情促使消费者更加意识到保险保障的重要性，更加青睐线上化智能化的服务方式。光大永明人寿以科技

赋能服务创新，以线上化、智能化、多元化的理赔服务满足客户足不出户“线上办、随时办、全球办”的服务需求。未来，光大永明人寿将不断创新科技、拥抱变革，在不断变化的市场环境中，积极履职央企社会责任，持续推出优化新举措，为客户带来更加普惠、高效、优质的保险服务体验。

●光大金控

看准时机 善于担当 创造价值

——光大金控“西部超导”经典案例背后的党建引领作用

一、案例背景

光大金控旗下的上海基金成立于 2011 年 7 月，是一只公司制基金，管理团队发挥光大金融央企品牌优势，在集团党委的大力支持和公司党委的正确领导下，2011 年 11 月募集并实缴出资人民币 3.8 亿元，其中，光大金控实缴出资 1 亿元，持有 1 亿股（占比 26.3158%）。

2012 年 4 月 6 日，光大金控旗下的上海基金一举向西部超导投资人民币 1.26 亿元，占西部超导投后总股本的 4.93%，成为西部超导第 7 大股东。

上海基金第一大股东先后于 2012 年 11 月和 2013 年 4 月将 1.125 亿元和 8750 万元共计 2 亿元股权，质押给光大银行上海分行，进行银行商业汇票融资。因该大股东涉及钢贸债务纠纷和刑事案件，导致其所持基金份额 2015 年 4 月被查封冻结，此后在司法执行中，总共经过两次评估 4 次拍卖。

二、解决方案

光大金控党委有着高度的市场敏锐性，基于对所

投项目西部超导的战略价值、拍卖程序与竞买市场的准确判断，公司未参与前期拍卖。而其他股东由于资金紧张，无法按法拍时限要求缴纳保证金，导致多次流拍后，该标的进入最终司法变卖流程。

机不可失、时不再来。光大金控党委于 2018 年 6 月果断决策，迅速抽调风险、法律等业务骨干组成柔性团队，在党委直接指挥下，协同作战，采取“主动出击、釜底抽薪”的策略，于 2018 年 6 月 21 日看准时机、出手竞拍，以资本金出资 1.73 亿元，以起拍底价取得上海基金 2 亿股，光大金控一跃成为上海基金控股股东（累计共持有基金 3 亿股，占基金总股本 3.8 亿股的 78.95%）。2018 年 6 月的该笔投资在当年 9 月收回基金现金分配 1.4062 亿元¹，并享有基金未分配现金等资产；而且实现增持西部超导 862.1 万股，为日后减持西部超导取得丰硕战果奠定坚实基础。

打得一拳开，免得百拳来！光大金控党委的上述决策，一揽子解决了上海基金公司治理陷入僵局、账上大量现金无法分配、第一大股东质押上海基金股权导致光大银行不良资产等所有历史遗留问题。

¹ 2018 年 9 月 10 日，上海基金注册资本由 3.8 亿元减少到 1.1283 亿元，共向所有投资人分配现金 2.6717 亿元。

2020 年 9 月 8 日，光大金控旗下上海基金在二级市场完成减持所有西部超导股份，共减持 1638 万股（光大金控持有基金 78.95% 的股份），减持均价超过 43 元/股，基金实现现金流入超 7 亿元，为光大银行带来了超 7 亿的存款规模，坚决履行好了国有资产保值增值的央企责任。上海基金为光大金控共创造了超 5.1 亿元²投资收益（基金缴纳各项税费、提取超额报酬前），预计可为国家上缴税费 1 个多亿。

三、案例成效

光大金控全力助推西部超导公司秉承“服务国家、造福人类”的宗旨，通过自主创新，先后建成了国际先进水平的航空用高端钛合金棒丝材专业化生产线，以及国际一流、国内唯一的 NbTi 和 Nb₃Sn 超导线材生产线。

2018 年 6 月法拍所间接投资的西部超导项目，在 2020 年 9 月减持退出后，2020 年获得投资收益约 3.5 亿元，该项投资使光大金控不到两年零三个月时间，就创造出超 10 倍的投资回报业绩，年化收益率超 500%，成为近年私募股权市场为股东创造回报、为社会创造价值的经典案例。

² 光大金控正在与地方政府洽谈税收优惠，基金涉及的各项税费额暂未确定；光大金控子公司作为基金管理人，拟收取的超额报酬比率暂未确定。

四、未来展望

展望未来，光大金控将 “坚持稳中求进，聚焦管理提升，突出创改驱动”，贯彻新发展理念，不断提升公司治理，完善激励机制，加强业务分类引导，释放企业发展活力，为集团整体价值赋能，充分体现出光大金控作为金融央企国家队成员的对党忠诚、专业能力和责任担当。

●光大信托

大爱无疆慈善信托，助力新冠疫情防控

一、案例背景

2020 年，抗疫阻击战面临着新的严峻挑战，在外部复杂形势的压迫之下，在第一期捐款 350 万元人民币、第二期设立国内首单医用物资实物类慈善信托外，光大信托再次发力，联合集团兄弟公司，于 2 月 1 日成功设立“大爱无疆系列慈善信托”。

二、解决方案

按照光大集团精神，光大信托加强内部协同联动，发挥客户资源优势，实现抗疫支援方式创新的具体举措。“大爱无疆系列慈善信托”采用了集合信托模式，资金来源由光大信托发行、光大银行代销的信托产品所产生的信托报酬、银行代销手续费用及投资人部分收益三部分构成。“大爱无疆系列慈善信托”由光大信托实施主动管理（不收取管理费用），发挥集团资源优势，联动协作、分工负责、专业运作。光大信托上海区域总部先行将 100 万元信托报酬作为第一期慈善捐款，因春节假期，银行内部核心系统关闭，为确保捐赠款项及时到位，光大银行总行资金托管部专门开辟绿色通道，为资金的划转提供系统便利。光大银行北京分行和兰州分

行在假日期间千方百计创造条件，在第一时间帮助完成了资金的划拨等各项工作。1月29日，“大爱无疆系列慈善信托”善款到账。嘉事堂凭借自身医药资源禀赋，积极寻找货源，开拓出医用防护用品新渠道；集团长三角协同发展办公室主动协调物流及清关等流程事项，使物资尽早到达疫情防控一线。

疫情发生后，光大信托一直与武汉相关单位保持紧密联系。经过充分调研，了解到驻守在武汉火神山和雷神山医院建设现场的武警官兵急需民用级别的口罩和防护服等基本防护耗材。在摸清需求后，公司联手集团长三角协同发展办公室、嘉事堂为相关物资的筹措进行积极运作。随着首笔100万元慈善捐款的到位，从泰国采购到的740套防护服启程运回，很快发放到坚守在防疫第一线的武警小战士手中。

三、案例成效

在疫情肆虐之时，光大信托发挥敏捷、高效、透明地信托制度优势，成立了共设立49单抗疫专项慈善信托，规模超过5000万元，共筹集100万支医用手套、20万只医用口罩、2万套防护服、10辆负压急救车、10吨消毒剂、大型医疗CT机专用设备、危重呼吸机ECMO等各类急缺的医疗物资支援到疫情防控第一线。同时发起设立了多单关爱医护人员信托，慰问覆盖16700多名抗疫一线医护白衣天使，得到各界的广泛好评，更是有

爱国人士将慈善信托的海报，打上了美国时代广场的大屏。光大信托利用所有可调用的资源，在区域上覆盖全国，形式上覆盖货币、物资、金融产品等类型，合作模式上覆盖事务管理、主动管理、合作协同等方式，慈善领域涵盖抗疫救灾、扶贫济困、助医助学等多个领域，充分整合资源，全方位、全流程地让每一分善款都花到实处，最大限度释放爱的能量。

庆祝中国共产党百年华诞 出版发行《党史年志》

一、案例背景

2021 年是中国共产党的百年华诞，全党全国掀起了庆祝中国共产党建党百年的热潮。学史爱党，知史爱国。今年 2 月，中共中央印发《关于在全党开展党史学习教育的通知》，就党史学习教育作出部署安排。习近平总书记在今年 2 月 20 日党史学习教育动员大会上作出重要讲话，强调在全党开展党史学习教育是党中央立足党的百年历史新起点，统筹中华民族伟大复兴战略全局和世界百年未有之大变局，为动员全党全国满怀信心投身全面建设社会主义现代化国家而作出的重大决策，全党同志要做到学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行，学党史、悟思想、办实事、开新局，以昂扬姿态奋力开启全面建设社会主义现代化国家新征程，以优异成绩迎接建党一百周年。

二、解决方案

为热烈庆祝中国共产党百年华诞，助力推动党史学习教育活动，中国青旅集团下属全资子公司光大文化投资有限公司与中共中央党校出版社通力合作，出版发行了党史学习辅助教材《党史年志》。《党史年志》是一

本以回顾中国共产党的重大成就为核心内容，以国家博物馆馆藏珍贵革命文物、美术作品等高清图片、音频资料为对照，通过日志的形式推出建党百年 365 个经典红色记忆，展现一代又一代中国共产党人九死不悔矢志不渝的理想信念、心中有民敢于担当的责任意识、勇往直前不怕牺牲的进取精神。《党史年志》力图通过文物讲述共产党的革命历程和辉煌成就，是一本图文并茂的党史学习，同时兼具笔记功能的工具书，定位力求体现政治高度、崇高情怀、内涵丰富、形式精美、便捷实用、大众特色，可作为党建活动中很好的学习工具，也可作为大众普及读物，深入广大党组织，融入千家万户。

三、案例成效

人民网、新华社、《光明日报》、《学习时报》、《经济日报》、《金融时报》、《中国新闻出版报》、《长安街读书会》等数十家媒体第一时间对图书发行进行了报道和转载，《开卷全国图书零售市场观测系统》公布了 2020 年 12 月全国新书排行榜，《党史年志》在非虚构类排行榜中名列第 7。2021 年 1 月，《中国出版传媒商报》等媒体把《党史年志》列举为值得关注的优秀主题出版类图书。

目前《党史年志》已销售 181417 册，服务对象包括国家电网、中国烟草公司、中国工商银行等大型国企以及乡镇街道、净水器材、文化传媒等基层组织、民营企业 and 学校等，涉及到各阶层和多种行业，为他们提供

党史学习服务，做学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行的传播者。

四、未来展望

2021 年，中青旅集团将继续深耕红色文化，在做好《党史年志》继续宣发的基础上，继续策划发行两本党史学习读本，践行及传播不忘初心、牢记使命，将央企社会责任往深里走、往实里走。

让“烂尾”重获新生

——光大金瓯整合多方资源推动区域烂尾项目工作创新

一、案例背景

“烂尾楼”是一座城市的伤疤，因其具有规模大、牵涉广、问题杂、纠纷多等特点，通常会演变成为“十年烂尾，多次救盘终无解”的局面，成为民生之痛。此次“烂尾楼”项目是温州市规模最大、历史最久、牵涉最广、问题最复杂的烂尾楼项目，关系到当地政府、债权人、购房业主等众多外部利益相关方的切身利益。楼盘从2010年开发，2015年开始救盘，然而，因债权人关系复杂、工程债权承包人较多存在工程款虚高、股东套取建设资金等系列问题，导致多次救盘失败。

在各方认识到自主救盘无效的情况下，光大金瓯主动介入，通过预重整整合优势资源，建立有序沟通和多方参与机制，攻坚化解“烂尾楼”问题。

二、解决方案

该“烂尾楼”项目地理位置良好，集行政文化、商业商务、体育休闲，生活居住等功能于一体的综合区，具备很强的商业发展潜力和明显的价值提升空间，基于上述发展潜力，光大金瓯主动介入本案“烂尾楼”项目，

坚持问题导向，在梳理利益相关方诉求与资源的基础上引入各方优势资源，提出针对该项目的一揽子解决方案，实现各方共赢。

（一）精准研判，明晰解决方案。光大金瓯通过详细的尽职调查，对项目的民间债务进行摸底和分类，明确了当地政府、企业、债权人等关键利益相关方，并在研判项目问题、明晰各方优势的技术上，利用自身专业和信用优势，设计了一揽子涉及延期降息等内容的债务重组方案，推动历史遗留问题的解决。

（二）整合资源，共促“烂尾”重生。一是整合政府资源，形成联合机制，推动县政府将该项目纳入政府攻坚计划，成立预重整领导小组，定期沟通预重整进度，形成各方参与合作机制，为项目顺利开展奠定良好基础。二是注入流动资金，推动复建复工。以共益债借款形式，为项目提供约3亿元增量建设资金，使得项目在较短的时间内全面复工，帮助楼盘完成续建工作，让当地政府、债权人、购房人吃下“定心丸”，实现对项目的预期管理，为盘活存量资产打下基础。三是引入知名房企，高质代建代销。联动蓝城房产建设公司旗下子公司浙江蓝城梧泉建设公司，共同开展破产预重整工作，由蓝城梧泉建设公司负责楼盘的代建及代销工作，销售回款统一进入专用共管账户，以防操作风险发生。四是联合社会资本，保证方案实施。在吸取以往救盘失败教

训的基础上，光大金瓯牵头成立 SPV，联合社会资本共同出资 5 亿元，以获取更多的投票支持，确保重整方案顺利实施。

（三）全面监管，防范项目风险。光大金瓯建立项目全面监管机制，通过收支动态监管、建设进度把控、建筑质量监管、参与决策、资金账户管控、证章照共同监管等手段实施项目全流程封闭管理，避免资金被挪用和工期质量风险的发生，保证项目顺利实施。

三、案例成效

“烂尾”涅槃重生。通过实施以上综合措施，十年的烂尾工程发生了根本性的变化，解决了数百户购房业主的购房交付问题，化解民生之痛，取得了突出社会效益。

创新业务模式。整合推进共益债投资、预重整等创新手段，推动不良资产从“打折”到“升值”，推动不良资产业务模式从“三打”向“三重”模式转变，为行业创新发展提供借鉴和参考。

实现多方共赢。联合政府、知名房企、社会资本等优势资源，以问题为导向，化解纠纷服务区域民生，充分发挥了地方 AMC“金融稳定器”“资源优化器”和“经济助推器”的功能，解决了数百户购房业主的购房交付问题，体现企地合作、企企合作效益，对民生改善、社会稳定起到良好助力作用，实现综合价值最大化。

四、未来展望

未来，光大金瓯将持续防范项目风险，保障各方合作机制的顺畅实施，促进项目顺利推进。并总结、固化企地合作、企企合作的合作方式，形成可复制、可推广的联动模式，为其他“烂尾”项目的解决提供借鉴参考意义，充分践行国家城市更新行动，支持实体经济高质量发展，助力区域金融生态改善。

三等奖案例

●光大银行（总行）

助力餐饮企业“贷”出美味佳肴

一、案例背景

2020 年，突如其来的疫情，给小微商户带来严重冲击，特别是对餐饮企业影响巨大，众多餐饮企业面临现金流不足、经营压力大等困难。光大银行秉承“服务民生”的初心，制定特殊政策、推出特别服务，与万千小微企业同舟共济、共克时艰。为帮助餐饮企业渡过难关，光大银行与美团点评携手推出“阳光 e 餐贷”，基于美团平台餐饮企业的历史交易场景和交易数据，为企业发放信用贷款，解决企业因疫情影响造成的流动资金短缺问题。

二、解决方案

光大银行为名单内商户提供一年期以内、不超过 1000 万元（含）的信用类融资。美团平台以不低于我行授信 1:9 比例，同步对商户进行融资支持，贷款期限与光大银行授信保持一致。

该产品具有四大特点：一是信用贷款，企业无需提

供抵押物；二是利率灵活，为小微企业提供低成本融资；三是用途灵活，可用于工资发放、店铺租金等支出；四是审批便捷，资料齐全最快 3 天可完成审批。

采取名单制合作方式，美团平台根据历史交易场景和交易数据向光大银行推荐其平台上的头部客户和核心客户。其中：头部客户标准为在美团平台的月交易流水在 1000 万元以上；核心客户准入标准为在美团平台的月交易流水在 100 万元以上。

为加快业务审批，光大银行梳理出《“阳光 e 餐贷”授信申请所需清单》提供给借款企业以提升贷款申请效率。同时，在业务审批流程方面针对餐饮行业小微企业融资需求，相关分行开辟了快速审批通道，加班加点，确保 3 个工作日内完成合格企业融资审批。

该产品既是一款基于结算业务的信用贷款类产品、又具有智能化账户管理功能。在研究现有同业产品，综合考虑申请要求、产品额度、利率优惠等方面，该产品较同业类似产品具有一定优势。

三、案例成效

“阳光 e 餐贷”一经推出，受到市场广泛关注。2020 年 2 月 4 日，美团点评推荐了福州当地知名餐饮企业——福州周麻婆餐饮管理有限公司。2 月 5 日晚，福州分行一天内完成尽调审批，联合美团点评平台共给予了周麻婆餐饮 1000 万元信用类授信支持，用于补充流动资

金需求，真正将金融支持直接投入受疫情影响的民生领域。深圳分行在接到知名餐饮企业——深圳市乐凯撒比萨餐饮管理有限公司资金需求后，连夜进行审查审批，仅用两个工作日就向企业出具正式批复，用“快到飞起来”的速度完成了 1000 万元信用贷款投放并给予优惠利率，用于支持企业支付员工工资与物业租金等事项，被深圳都市频道、财经频道等多家媒体报道。截至 2020 年末，“阳光 e 餐贷”为 86 家小微餐饮企业授信 3.45 亿元。

四、未来展望

借助“阳光 e 餐贷”模式，光大银行将与美团深化合作，推动业务合作由线下走上线上，由餐饮行业扩至优质生活类商户。全面开展数据交互与产品创新，充分结合光大银行金融服务优势与美团客户及数据资源，在客户导入、数据共享、模型搭建等方面进行深度合作，不断加强对美团平台上生活类商户的综合金融服务。

●光大银行（总行）

聚焦绿色农业，助力循环经济

——光大银行扶持生态农业发展，推动乡村振兴

一、案例背景

生态循环农业，是按照生态学原理和经济学原理，运用现代科学技术成果和现代管理手段，能获得较高的经济效益、生态效益和社会效益的现代化农业。

随着“碳达峰、碳中和”目标的提出和乡村振兴战略的全面实施，大力推进生态农业建设，发展现代生态循环农业意义重大，有利于农业发展转型升级、治理农业生态环境、提高农业竞争水平和可持续发展能力。

光大银行积极响应国家号召，将提高绿色金融服务能力作为长期坚持的重点工作之一，完善绿色金融机制，创新产品、模式和服务，支持绿色经济、低碳经济、循环经济相关企业发展。

二、解决方案

为更好地支持绿色经济，光大银行实行专项信贷资源倾斜，组建柔性服务团队，“一户一策”，围绕“商行+投行+资管+交易”一体化，为重点企业提供综合金融服务方案。

河南省一家农业产业化企业，集约化养猪规模位居

全国前列。该企业坚持养殖粪污“减量化、无害化、资源化”的原则，以综合利用为出发点，不断提高资源利用率，构建“养殖-沼肥-种植-生态农业”为一体的循环经济模式，形成养猪生产、环境保护、资源再利用的良性循环，无臭气不扰民，实现生态效益、社会效益和经济效益的统一。

光大银行成立柔性服务团队，为企业 provide 一对一服务，围绕核心及上下游企业的资金、结算、物流等业务场景，搭建银企合作平台，全面开展业务。一是为其提供流动资金贷款约 8 亿元，满足企业日常采购原料用于畜禽养殖的资金需求。该企业依靠先进的营养技术，应用低蛋白日粮配方，降低传统饲料对玉米、豆粕的依赖，大幅降低氮排放，保护生态环境。二是给予该企业保理买方信用担保额度 2 亿元，累计对 43 家上游供应商办理 107 笔保理融资，目前保理贷款余额 1.15 亿元，助力农业种植、农产品加工销售等涉农小微企业健康发展，做好金融服务民生工作。三是利用我行综合金融优势拓展创新业务，联合光大理财子公司，对该企业限制性股票激励计划融资项目批复 7 亿元，助力其充分激发员工的积极性和创造性，大力发展“养殖—沼肥—绿色农业”为一体的循环经济模式，实现规模养殖和生态环境和谐共生的绿色畜牧业经营模式。

三、案例成效

光大银行综合金融服务助力企业发展壮大，为疫情影响下保证全国猪肉供应，做出积极贡献。同时，该农业产业化企业严格按照有关环保法规及相应标准在各个生产环节进行严格的管控，对污染性排放物进行了有效治理，并通过 ISO14001:2015 环境管理体系认证，获得了中国质量认证中心颁发的《环境管理体系认证证书》和国家级星火计划项目证书，助力绿色农业、低碳经济发展。此外，该企业优先选择在全国 20 个省 79 个贫困县进行产业投资，带动贫困县用工万余人，有效实现农民增收，推动乡村振兴。

四、未来展望

展望未来，光大银行将进一步提高政治站位，将“绿色”作为全行长期业务发展的战略，加大力度支持绿色低碳循环发展经济体系建设，推行绿色生产、绿色流通、绿色消费，促进经济社会全面绿色转型，助力乡村振兴。对于同类绿色低碳企业，持续深化银企合作，提供实用便利的现金管理服务，通过投商一体化，以“贷、债、股、资”满足企业多元化需求。

“证券+”综合扶贫模式再结硕果 “19 兴国项目债”成功发行

——光大证券助力江西省兴国县首次通过资本市场融资

一、案例背景

2016 年以来，中国证监会、中国证券业协会出台相应政策，引导证券行业积极投身脱贫攻坚行动。光大证券党委对扶贫工作高度重视，第一时间积极响应国家号召，紧紧围绕光大集团扶贫工作指示和证监会、中证协“一司一县”扶贫精神，主动投身金融扶贫的行动中，先后与全国 5 个国家级贫困县签署帮扶合作协议，帮扶数量居行业第一梯队前列。

江西省兴国县是全国闻名的“将军县”，也是光大证券对口帮扶的贫困县之一。长期以来，由于区域经济发展水平相对落后，导致债券发行人主体评级较低，存在募资难、债券发行利率高等弊端。为妥善解决该问题，光大证券积极发挥资本市场运作经验优势，与监管部门进行了长期沟通交流，在发行规模、品种等关键节点实现了突破。

二、解决方案

光大证券秉承红色基因，坚持党建引领，成立以党

委书记为组长的扶贫工作领导小组，通过多年深耕贫困地区，摸索出“一二三四五”扶贫工作法，打造“证券+”为代表的光大特色综合扶贫创新模式，先后选派优秀干部到一线挂职，为定点扶贫县脱贫摘帽和贫困群众脱贫致富贡献了光大力量。

光大证券聚焦投资银行本源，充分发挥资本市场专业优势，产业扶贫、金融扶贫、消费扶贫、基建扶贫、教育扶贫、医疗扶贫、公益扶贫全面开花，起到了很好的社会示范效应。

在产业扶贫方面，通过“证券+期货+保险”模式，保护宁夏西吉县 2000 余户建档立卡贫困户近 3 万亩马铃薯价格，为贫困地区农产品保值保价提供保障。

在金融扶贫方面，光大证券投行条线各部门通力配合，在发行规模、品种等关键节点实现突破，最终促成 2019 年兴国县城市发展投资有限责任公司返迁安置房项收益债券（以下简称“19 兴国项目债”）顺利发行 10 亿规模，发行利率创江西省赣州地区迄今为止所发行的同类型、同主体评级债券的新低，为贫困地区大幅降低了融资成本。

在消费扶贫方面，积极打造“阳光农场”扶贫消费品牌，连续多年采购湘西黑茶、新田富硒大米、赣州脐橙等特色农产品。

在教育扶贫方面，积极响应集团“明德‘一对一’

扶贫助学计划”，广泛动员员工以自愿捐助等形式结对帮扶贫困学生。

在医疗扶贫方面，持续开展光大“阳光关爱”保险扶贫计划，为贫困县在职教师和中小學生购买重大疾病、意外伤害等人身保险，保障贫困地区群众生命健康。

本次发行前，光大证券多次深入兴国县基层调研并走访群众，了解实际困难，倾听民意民声，协调各部门共同为兴国县提供全方位扶贫服务，最终通过完成本次债券发行帮助兴国县通过资本市场首次进行融资。

三、案例成效

2019年11月28日，19兴国项目债成功发行。在本项目中，光大证券担任牵头主承销商及簿记管理人。该项目是江西省兴国县首次通过资本市场融资，标志着光大证券在精准扶贫工作领域取得又一里程碑式的突破。

本期项目发行规模为10亿元，期限7年，发行利率7.28%。该项目发行利率创江西省赣州地区迄今为止所发行的同类型、同主体评级债券的新低，为发行人大幅降低了融资成本。本期债券的募集资金将全部用于兴国县返迁安置房的项目建设，项目落地后将极大提高革命老区人民生活水平，促进当地区域经济发展。光大证券优秀的债券承销能力获当地政府及发行企业的高度认可。

四、未来展望

“浩渺行无极，扬帆但信风。”新田、万安、兴国、寻乌、西吉五县脱贫后，光大证券将继续按照习近平总书记要求认真落实“四个不摘”，建立健全防止返贫长效机制，深入研究接续推进脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接。按照光大集团党委“脱贫不脱‘对’，致富奔小康”的思路，贯彻落实好李晓鹏董事长提出的“五个助力”，发扬完善“证券+”精准扶贫创新模式，切实巩固提升脱贫成果，确保来之不易的脱贫攻坚成果经得起历史检验。

●光大永明人寿

2020 年“中国光大杯”羽超联赛

一、案例背景

为了检验国家队训练成果，积极备战奥运会和其他国际赛事，2020 年 8 月 29 日至 9 月 14 日，中国羽协在成都举办了 2020 年中国羽毛球俱乐部超级联赛。这是新冠肺炎疫情发生以来举行的国内首个顶级羽毛球赛事，标志着全国性羽毛球赛事的重启，备受瞩目。

二、解决方案

为助力中国羽毛球运动，推动疫情期间我国体育事业发展，光大集团冠名举办 2020 年“中国光大杯”中国羽毛球俱乐部超级联赛。光大集团党委委员、副总经理付万军代表集团出席颁奖典礼，并与中国羽协主席张军共同为冠军队颁发奖杯。时任光大集团企业文化部总经理李晴为冠军队颁发奖牌，再次展现了金融国家队和羽毛球国家队良好的合作风范。

本次活动取得了良好的宣传效果。在比赛场地内，光大集团、光大银行、光大永明人寿、云缴费的品牌形象集中出现在各类赛事背景板、围挡 A 字板、采访区背景板、颁奖背景板等物料宣传品上，光大永明人寿和光大银行云缴费还分别冠名八支俱乐部男、女运动员胸前广告，因此在各类直播和电视媒体报道中获得极高频次

的曝光。中央电视台、新华网、人民网、中国网、新浪、搜狐、网易、百度、和讯等媒体广泛关注，全网提及“中国光大杯”羽超联赛的媒体报道总量 4000 余篇次。中国羽协官方微信公众号、中国体育、先锋乒羽、爱羽客等 10 多个平台同步直播赛事、联赛总决赛抽签仪式和颁奖仪式，共有超过 3000 万次的点击数量。中央电视台体坛快讯、体育新闻、体育世界等栏目对赛事进行了 26 次跟踪报道，新闻总时长达 1 小时 1 分 38 秒，共出现光大集团、光大永明人寿、光大银行和云缴费镜头 610 秒。由光大永明人寿、光大银行云缴费联合发起的新浪微博#中国光大，羽爱同行#热点话题，总浏览量达到 2.1 亿人次，评论量 2.3 万人次。“光大未来”“光大 e 家”“光大永明人寿”“云缴费官方”等公众号也做了集中宣传推广。

三、案例成效

通过本次羽超联赛冠名及系列推广宣传，光大集团及下属光大银行、云缴费、光大永明人寿与中国羽协取得了双赢效果。光大集团品牌新形象进行了一次高规格、高强度、高曝光率的全方位宣传，有力打造了“一个光大”品牌形象，提升了光大品牌的知名度和影响力。中国羽协按照国家体育总局“防疫情、保备战”的总体要求，顺利完成了联赛组织工作，国家队训练成果得到检验，年轻运动员崭露头角。同时，光大与羽协的合作，共同为广大羽毛球爱好者奉献了一场久违的高水平观

赛体验，也为疫情期间推动我国体育事业发展贡献了力量。

四、未来展望

光大永明人寿和光大银行云缴费作为中国羽协首席合作伙伴、中国国家羽毛球队首席赞助商，将在光大集团的指导下，继续支持中国羽毛球事业发展，为建设体育强国贡献力量。

践行“健康中国”战略

——构建“光大E健康”健管服务生态圈

一、案例背景

在 2021 年全国两会上，习近平总书记强调“人民健康是社会文明进步的基础，是民族昌盛和国家富强的重要标志。要把保障人民健康放在优先发展的战略位置，聚焦影响人民健康的重大疾病和主要问题，加快实施健康中国行动”。在迈向“健康中国”的征程中，健康服务体系的优化完善是核心攻坚目标，特别是乡村地区仍然面临优质健康服务资源欠缺使小病拖成重病、医疗条件和医生专业水平有待进一步提高等问题。

光大永明人寿始终致力于全民健康事业，通过构建“光大E健康”健管服务生态圈为传统健康管理服务体系赋能，使群众便捷的获取专业健康知识和健康服务，有效促进卫生体系进一步完善，推动我国康养产业的高质量发展。

二、解决方案

光大永明人寿积极响应国家战略，呼应百姓需求，顺应行业趋势，落实集团“健康E-SBU”，引入集团内外部优质健康管理资源，共同建立以消费者为中心的健

健康管理新生态，构建全方位多元化的“光大E健康”健管服务生态圈。

（一）构建健康服务生态圈，实现健康管理“四个一”。

“光大E健康”健管服务聚焦数字化生态场景的融合性服务，以保险为支撑，连接光大集团内外部优质资源，实现“四个一”智能服务：一是健康管理，一键触达：打造健康咨询评估、健康体检测评等服务体系。二是随时随地，一键问诊：利用全科视频医生，24小时随时随地提供健康服务。聚合全国三甲医院、重点专科的就医协助服务。三是掌上购药，一键送达：对接国内知名药房，线上线下自由选购，核心地区28分钟送到家。四是专家诊疗，一键预约：聚合全国三甲医院、重点专科医院的专家，呼叫视频医生即时安排线上就医协助服务。

（二）助力扶贫攻坚，搭建远程医疗服务体系

湖南省湘西古丈县是光大集团定点扶贫县，古丈县层峦叠嶂，交通闭塞。村寨民众一旦生病，只能求助当地村医。而村医缺乏专业医学知识，很难实施有效救治，因病致贫、因病返贫的现象层出不穷。为了解决上述难题，“光大E健康”健管服务为古丈县搭建了远程医疗体系，光大永明人寿视频医生在古丈县建立的远程诊疗点，一分钟内就可以见到7*24小时值守的全科医生，

一键呼叫、即刻连通的高质量在线医疗服务。如果当地民众遇到复杂病症或肿瘤等重大疾病，可由全科医生直接帮助其预约国内权威专家进行会诊及MDT多学科专家会诊，让其足不出户即可完成问诊、会诊和后续治疗方案等，确保患者得到最权威的专科诊断。

三、案例成效

“光大E健康”的优质健康管理服务资源在古丈县的实际应用，助力解决了偏远村寨民众就医路程远、医疗卫生资源不足的问题，为基层群众提供了“小病不出村，北京古丈一线牵”的服务新体验，得到了当地政府领导、广大民众的高度赞誉。

“光大E健康”健管服务的远程医疗体系已覆盖古丈县16个村，为当地群众提供诊疗服务4万余人次。除此之外，对于复杂病症或重大疾病，“光大E健康”可启动MDT多学科专家会诊，使患者在48小时内足不出户即可完成问诊、会诊和后续治疗方案。同时，“光大E健康”引入国内知名专家举办了54人/次的远程村医培训，全面提升了当地村医的专业水准。随着“光大E健康”健管服务不断增强，这项民生工程将使当地百姓得到更多实惠。

四、未来展望

未来，“光大E健康”健管服务生态圈将着眼于“十四五”高质量发展目标，以企业、家庭用户为出发点，

依靠“全链全生态”模式，融合医疗机构、药品行业、健管行业、旅游行业和保险企业等涉健康产业的优质市场资源，通过联动实现产品资源、客户资源、人才资源共享，产生“ $1+1>2$ ”的指数倍增效应，满足企业、家庭健康风险管理日益增长的用户需求。同时，持续创新整合更多健康风险管理服务，解决好人们健康生活的一站式服务体验，不断探索各种场景应用，融入实体经济，促进全民健康，助力健康中国。

幸福晚年由专业照护开始

——以专业能力破解失能老人照护难题

一、案例背景

上海市老龄人口数量呈急剧上升趋势，人口老龄化问题凸显，由此引发一系列社会问题，特别是老年健康养老等方面带来了巨大的挑战。对家庭来说，一人失能、全家失衡情况屡见不鲜。特别是长期卧床的失能、失智老人，照护的需求强度和专业度更高，给家庭和社会带来沉重的照护压力。

二、解决方案

为解决老龄人群养老需求，上海市出台了长期护理保险（以下简称“长护险”）政策，为居家老人提供42项养老服务。光大实业下属光大惠民上海静博护理站在严格遵守长护险政策制度下，为长期失能、失智的老人提供生活照料、临床护理等居家服务，并从以下几个方面不断提升服务专业度：

（一）急救培训守护生命安全。护理站组织全员参加上海市静安区红十字救护培训，系统学习专业急救知识和实操，全部取得救护证书，为护理人员在上门服务

及日常生活中遇到老人突发急救事件上增添了一份安全保障。

（二）强调以人为本的照护理念。老年人心理护理应该贯穿在整个护理程序之中，注重老年人心理健康指导，引导其正确的认知，树立良好的心态来消除年龄及生理功能改变带来的悲观消极情绪。

（三）开展丰富多彩活动丰富老人生活。培养老年人的兴趣爱好，积极组织老年人加入社会公益活动中去，定期开展志愿者宣传活动，加深邻里彼此之间的情感交流互动。让更多的老年人体现自身价值，继续发挥余热。

（四）专业护理技能提高老人生活品质。对于长期卧床、中度重度的老人，时刻关注其生理疾病变化，及时掌握其肢体功能状态，协助进行系统康复功能训练，尽可能保持老人自理能力，进而提高其生活的品质。

（五）提供临终关怀。人终究抵不过岁月，谁也逃避不了死亡的现实，护理站向生命终末期老人及家属做好心理疏导和情感抚慰，做好老人后期的护理及临终关怀，为老人保留最后一份尊严。

三、案例成效

在上海静博护理站的照料帮助下，有的老人离开轮椅实现自己独立行走，有的老人成功移除导尿管，减少

感染入院。护理站在抗疫期间严格执行感染防控措施，做到无一例感染及疑似感染者；成功开展院前紧急实施救助 2 例；成功吸纳多位老年居民加入到社区志愿活动中去；不断收到老人和家人送到的锦旗和表扬信。在全区长护险工作会议中，护理站工作成绩得到地方医保局的高度肯定。

四、未来展望

未来，光大惠民将持续提升居家养老服务能力，满足于不同层次群体的需求，制定个性化照护服务方案，为千家万户提供养老服务，减轻家庭和社会压力，为养老事业发展贡献一份力量。

大美中国-景区公益直播计划

一、案例背景

2020 年，新冠肺炎的全球性蔓延给全人类的正常生产生活带来了巨大影响。在党和政府强有力的领导下，我国人民众志成城抗击疫情。由于疫情期间公共活动受到严格管控，各类文化旅游服务也被迫停止，人民群众的精神文化生活需要无法得到充分满足。同时，由于国际国内旅游市场被突然“冷冻”，整个文旅产业也面临了严峻挑战。

二、解决方案

针对疫情期间线上文化服务产业特别是短视频、直播平台出现井喷式发展的趋势，中青创益投入资金自主研发“青旅移动云直播技术平台”，依托移动 4G 网络和手机终端拍摄功能进行多机位直播画面采集，依托远程导播软件系统实现多画面、多音轨切换包装，并可并发多路直播信号实现跨平台直播。使用该技术系统，可以为景区提供低成本低技术门槛的多机位直播服务，让文旅单位常态化开展旅游直播活动，使广大网友足不出户即可通过手机屏幕“云游世界”。

中国青年旅集团融媒体中心（中青创益）发挥中国青

旅集团品牌优势，邀请各大景区共同开展“云旅游”活动，在特殊时期，用创新思路和技术手段丰富人民群众文化生活。

三、案例成效

疫情期间，依托自主研发移动云导播系统平台，中国青年旅集团融媒体中心（中青创益）联合学习强国、新华网、快手等主流媒体平台，于2020年3月共同启动“云端漫步·大美中国”全国旅游景区直播主题活动。截止2020年7月，活动共组织景区直播25场，累计观看量超过2200万人次；发布87个短视频宣传作品，浏览量超过1000万，在疫情期间为大家奉上一道提振信心的视觉大餐。在“后疫情时代”，激发全国网民出门旅游的兴趣与愿望，为助力旅游产业复产复工提供舆论准备和市场预热。

为了更好地发挥社会效益，中国青年旅集团还积极联合武汉市文旅局推出“最美江城一致敬抗疫英雄”12小时直播特别节目，并在2020年7月1日联合宁夏六盘山景区举办了“大美中国·宁夏六盘山长征景区七一特别直播节目”，产生了良好的社会影响。

四、未来展望

中国青年旅集团融媒体中心（中青创益）计划将该公益活动持续开展下去。目前，该活动已经升级为“跟着主播看中国”大型活动，由共青团中央、中国青年旅集

团、快手、中国青年出版总社联合发起主办。该活动的持续开展，将为青旅集团在新媒体时代打造全新的线上旅游服务品牌。

一滴水中见太阳

——中青旅奋力实施“小水滴”公益研学旅行项目

一、案例背景

2020年，是脱贫攻坚决胜之年。研学旅行作为教育扶贫的重要举措，是切断贫困根源、巩固脱贫成果、实现教育公平的重要载体和手段。着眼于将对口帮扶机制常态化、长效化，近年来中青旅将“旅游+教育+扶贫”作为社会责任核心发力点，系统设计并发起了“小水滴”公益研学教育行动计划。公益研学旅行活动是深入贯彻落实党中央、国务院关于进一步动员社会各方面力量参与扶贫开发的指示精神的重要举措，是中央企业对口帮扶创新扶贫方式。通过央企积极动员公司系统资源及广大员工，并引入社会力量参与公益扶贫工作，创造机会使来自对口帮扶贫困县的品学兼优的同学们有机会走出校门、走出大山，开阔眼界，增加阅历，弥补定点帮扶地区教育的缺失，激发对党和国家的热爱之情。

二、解决方案

近年来，在历次成功举办的“小水滴”公益研学旅行活动组织、开展过程中，中青旅针对不同地区、不

同年龄段孩子们的特点，精心策划、细致安排，设置一系列富有创意的研学内容。

2018 年和 2019 年，中青旅连续两年邀请光大集团对口帮扶的湖南新化、新田、古丈三县留守儿童及老师近百人来到北京，开展“认知远方的城市：中青旅公益研学夏令营”活动，李晓鹏董事长出席活动闭营式并向同学们表达了美好祝福。2019 年和 2020 年，中青旅连续两年承办由中国投资有限公司发起主办的“金色阳光&小水滴”公益研学旅行活动，邀请来自中投公司定点帮扶的青海省循化县、贵州省施秉县、甘肃省会宁县和静宁县的三省四县百余名师生，前往北京、上海等地感受历史的沧桑变化，组织同学们前往北京大学、上海交通大学、钱学森图书馆、赛克勒考古与艺术博物馆等国际知名学府与学术场馆，领略百年名校风采；造访中国抗日战争纪念馆、中共一大会址等红色文化教育“圣地”，学习感悟中国共产党与伟大祖国的光荣历史和光辉历程；在研学辅导员的带领下深入江南造船厂等中国制造业代表企业，深度了解工业科学知识和优秀企业文化，深刻感受我国民族工业的不断发展壮大……此外，中青旅在每次行程中，均配备经验丰富的辅导老师、工作人员和志愿者团队，为同学们提供贴心服务、全程为孩子们保驾护航。

此外，中青旅通过多次成功组织活动不断积累了项目经验，在持续加大全国文化旅游资源整合力度的同时，更有效推动了研学旅行产品的创新步伐。特别是针对研学旅行市场的需求，开发出社会公益与经济价值兼具的独特文化体验研学活动，从而打造“研学体系完备、文化内涵丰富、参与形式多样”的中青旅“小水滴”公益研学品牌标杆。

三、案例成效

中青旅多年来连续开展“小水滴”公益研学旅行教育活动，使帮扶地区孩子们充分感受到党、国家、社会各界的热情关怀，提升了同学们努力成才的意志和树立报效祖国的志向。

中青旅“小水滴”项目已经成功组织旅行团十余次，服务的贫困县包括贵州、青海、山西、内蒙古、广西、西藏、湖南、湖北以及新疆等地区，服务客户包括中国投资有限公司、中国民生银行、中国青少年基金会、美疆助学公益基金会、中国农业发展银行、中国人寿、故宫文物基金会、通州团区委等。受益学生达 200 人以上，项目营收达 500 万元，取得了较好的社会效益和经济效益的双丰收，先后荣获中国公益节集体项目奖、公益映像奖、最佳纪实映像奖、最具社会责任感旅行社等荣誉称号，并多次以行业首家、行业唯一身份获得“2018 年中国绿金企业 100 优”、“中国满意品牌 100 行动”、

“中国社会责任 500 优”等国家级殊荣，奠定了中青旅在旅游行业履行社会责任工作的领先地位，初步建立起与一流上市公司相适应的社会责任体系。

四、未来展望

2021 年，中青旅提出“文旅赋能·乡村振兴”的“三大方案”打造乡村振兴新样板。未来，中青旅将着力从产业振兴、人才振兴、文化振兴等三大路径全力参与、积极破题国家乡村振兴战略，吹响中青旅服务乡村振兴的号角，形成富有使命担当的实质性解决方案。

围绕人才振兴，中青旅将充分借助对口帮扶机制，系统实施研学旅行。特别是在连接城乡方面，一方面是组织更多城市孩子走进民族地区、落后地区、欠发达地区、边远地区等，把消费留在当地。另一方面是帮助农村地区的孩子走出大山，到城市来感受现代的生活文明，更多体会社会的关爱。同时积极创新公益研学业务产品形成新体系，为乡村振兴携手贡献光力量。

业内首个普惠教育金融科技综合解决方案

——阳光金教育管理系统助力普惠教育

一、案例背景

在教育“优先发展”战略的推动下，我国教育事业快速发展。国家政府加大对教育事业的投入力度。教育信息化是国家信息化的重要组成部分和战略重点，是教育改革发展的重要支撑和创新动力。建立完善的教育管理系统成了国家信息化的重要组成部分和战略重点，对于促进教育公平、提高人才培养质量、提升教委管理效率具有重要意义。

阳光金教育管理系统是光大银行在教育板块推出的一项普惠教育的重点项目，由光大银行总行机构业务部牵头，光大科技统筹负责项目整体组织、实施与管理等工作。

二、解决方案

在政策要求和金融科技的大趋势下，阳光金教育系统平台是光大银行在教育板块推出的一项重要产品平台，主要应用于部分高等院校、K-12 阶段和校外培训机构多个业务场景，覆盖教委、教育机构、学员三个维度，通过 PC 端、小程序、公众号或 APP 等多渠道，实现对

教务信息的集中管理、资金账户的统一监控以及学员便捷线上缴费等需求，最终满足教育行业的全方位、智能化、多层级的管理要求。

光大科技在“金融+科技”领域拥有一批专业的业务及技术人员，同时也具有丰富的行业解决方案及实施经验。光大科技在技术上具有整合优势，持续吸收外部厂商经验，不断深化沉淀自主可控的教育行业“金融+科技”产品，以“金融+科技”的科技创新手段践行普惠民生理念；同时迅速响应业务营销推广带来的教育行业优质客户的急迫需求，与总行、各地分行在全国范围内持续协同开展业务营销与系统推广，持续创造合作机会，并带来收益。

系统基于 POIN 平台完全自主研发，选用微服务架构，支持多种灵活部署方式，具有覆盖面广、关联方多、业务模块复杂、对接渠道丰富、软硬件一体化等特性，实现了多数据渠道的统一调用以及多用户渠道的接口整合。充分发挥“云服务+saas 服务”模式的优势，使阳光金教育管理系统能够满足对客户服务和支持全面业务推广的要求。

三、案例成效

目前通过创新建设“资金监管收缴费+智慧校园”综合服务方案，实现教务信息集中管理和资金账户统一监管、信息数据集成化、立体化、智能化展示。

已经打造了教委子系统、教育机构子系统和学生端子系统（公众号/小程序），多渠道全方位、智能化、多层级联动，支持云端 Saas 模式和本地私有化部署模式，灵活支持教育行业客户的实际业务需求。

系统配合各分行推广，已成功中标合肥市教育局（合肥分行）、大同市灵丘县教育局（太原分行）、北京怀柔区教育局、北京丰台区教育局、北京大兴区教育局、北京海淀区教育局（北京分行）合作项目，已有超过 120 家培训机构和学校使用系统处理日常业务。

四、未来展望

阳光金教育管理系统未来目标是基于业务营销推广和客户实际需要，按需对系统的各项业务功能模块进行全面升级与优化，完善银企直连、圈存服务、营销支撑服务等能力。密切配合光大银行总行及各地分行制定营销方案和分行业务培训，为各项目的售前提供营销支持服务，合力促进教育公平，提高人才培养质量。

●光大银行（信用卡中心）

协同激发内生动力 消费生态建设助推国内循环

——魅力系列对冲消费下行压力，彰显金融国家队责任

一、案例背景

2019年，为落实李晓鹏董事长“助力海南实现高质量发展”指示，光大银行信用卡中心联合海南省旅文厅，携手集团企业中青旅等共同推出“首届魅力海南旅游节”，开始探索集团协同构建旅游消费生态圈。

2020年，新冠肺炎疫情对各行各业造成不同程度影响，特殊时期加强民生服务，激活消费需求，以扩大内需对冲经济下行压力，助力复工复产，成为光大银行作为金融国家队成员的应有之举。同时，为落实海南自贸港建设总体方案与《关于进一步做实做优光大集团战略生态协同（E-SBU）的意见》等国家与集团战略精神，信用卡中心先后推出一系列魅力中国旅游节活动，围绕客户旅游出行核心需求，构建区域旅游消费生态圈，释放消费新动能。

二、解决方案

（一）业务模式

魅力中国项目是平台式综合金融+旅游服务场景营

销模式，即以服务客户旅游出行消费需求为中心，信用卡中心牵头联合中青旅、携程等一系列头部旅游出行企业，以魅力海南、云南、厦门与长三角系列旅游节为平台，与目的地政府部门及其相关旅游、出行、餐饮等旅游产业链商户合作，开展市场活动与矩阵式推广，共同打造区域金融文旅消费生态圈，以带动旅游出行消费，支持产业发展，服务地方经济。

（二）实施路径

1. 商户体系建设

围绕客户旅游出行核心需求，构建“景区+”、“旅游服务+”、“酒店+”三项子生态圈。

“景区+”：布局旅游地游客聚集区域，如重点商圈、5A、4A级重点景区等。

“旅游服务+”：大交通布局线上平台，提供机票、火车票等长线出行服务，小交通布局租车、接送机、网约车企业；餐饮方面布局特色餐饮、常规餐饮；购物方面布局商圈与特产购物场景。

“酒店+”：与携程、途牛、中青旅遨游网等线上酒店预订平台及一系列线下目的地热门酒店、亲子酒店、特色民宿开展合作。

2. 市场营销活动体系建设

联合线上、线下、总分行商户，在餐饮、出行、景区、酒店、特色体验等领域开展内容丰富形式多样的市

场活动，如机票/火车票/租车满额立减、酒店预订立减/秒杀、长线游/周边游立减、1元/10元景区门票、餐饮特惠、免税购物优惠等，满足客户吃、住、行、游、购、娱相关需求。

3. 品牌宣传建设

开展形式多样的线上线下立体式宣传，在总分行、合作方、热门商圈、公共交通、微信、微博、抖音等自有、外部渠道开展宣传推广工作，触达需求客群，提升活动影响力。

4. 政府资源合作建设

以“魅力中国”旅游节活动为切入点，积极推动与目的地政府及旅游文化主管部门沟通与合作，结合区域需求提升活动影响力，以集团“金融+实业”综合服务能力服务地方政府，展现集团综合服务实力和“一个光大”品牌形象。

三、案例成效

（一）政府端：激活消费，助力复工复产，服务地方经济

魅力中国项目构建区域消费生态圈，矩阵式宣传目的地旅游产品，激发消费内生动力，助推疫情后产业复苏，带动目的地消费 2167.53 亿元，曝光 24.36 亿次，获得政府高度评价与支持，光大海口分行成为首家获海南政府费用支持银行，魅力厦门旅游节成为厦门十大旅

游活动之一，光大成为唯一指定合作银行。

（二）企业端：创造跨条线、跨业态协同价值

银行公私业务协同发展。带动新增对公账户 151 户，对公存款 17.93 亿元，代发工资 1599 户，对私存款 3.52 亿元。

集团企业业务协同发展。与中青旅遨游网、联科等开展业务合作，助力中青旅旅行社、会议会展与公关营销多业态发展。

（三）客户端：金融服务与消费服务共享，“财富管理，服务民生”要求落在实处

魅力中国项目凝聚过万家商户，以千万补贴让利客户，开展市场活动 1697 个，服务客户近 40 万户，在特殊时期强化民生服务，践行金融国家队使命。

四、未来展望

魅力中国行项目运营将聚焦核心场景，打造区域特色魅力中国商户体系；聚焦核心需求，打造一站式旅游服务活动体系；丰富宣传策略，矩阵式宣传提升品牌影响力；深化政府合作，促进集团企业协同发展；优化“魅力中国”专区，提升数字化服务能力，将“协同发展”与“一个光大”的 E-SBU 理念落在实处，将国家所向、民生所需、光大所长相结合，以产融结合、生态建设提升服务能力，助力国内大循环。

●光大银行（太原分行）

不忘初心担使命 为民服务解难题

——太原市二手房交易公积金贷款便民服务流程全国首创

一、案例背景

长期以来，太原市二手房交易市场因涉及部门众多、办理手续繁琐、流程冗长、收费标准不统一且办理成本奇高等诸多问题，令办事群众苦不堪言。也使二手房交易市场长期处于滞缓发展的局面，每年交易完成量不足需求总量的 10%。

为深入贯彻党中央国务院推进“放管服”的改革部署，全面落实政府优化营商环境的便民举措，切实为民服务解难题，光大银行太原分行协同太原市住房公积金管理中心、太原市房产管理局、太原市规划和自然资源局、国家税务总局太原市税务局，历时近一年的精心策划与筹备，2018 年 7 月在光大银行太原分行营业部网点内共同设立了“太原市二手房交易公积金贷款服务大厅”。该大厅力除烦苛之弊，大兴便民之举，为办事群众营造了“规则公平、流程公开、标准公正”的办事环境，实现了只“进一扇门”即可完成二手房交易的营运模式，该模式创全省乃至全国之先例。

二、解决方案

（一）坚守初心为民服务，勇担使命解民难题。

服务大厅采用“职能部门合署办公、交易系统统一对接、办理人员物理集中”的方式，将住房公积金管理中心、房产管理局、规划和自然资源局以及税务局四大部门集中至光大银行太原分行营业网点合署办公，突破了以往将银行派驻至政府服务大厅的模式。通过该合署办公的模式，实现二手房交易、登记、纳税、贷款全流程无缝对接、完美结合，逐一攻破上述二手房交易流程中的诸多难题。

服务大厅的运行推动具体采取了以下几项措施：

1、安全监管买卖双方交易资金。服务大厅通过太原市房管局的“二手房交易资金监管”平台对买卖双方的交易资金进行监管，确保在房屋交易过程中所涉及的资金安全，改变以往资金存入交易中介账户以及个人账户的不规范方式，有效杜绝资金风险的发生，保障买卖双方最切实的利益不受损害。

2、大幅降低买卖双方交易成本。服务大厅实现了相关部门集中办公，各部门通过协同服务发挥职能，确保买方可以在二手房交易之前进行“贷款申请、审批发放”，解决了以往买方需筹措全部购房资金交付卖方，方可办理过户手续的难题；同时解决买方需通过担保公司、商业贷款、甚至民间高利贷等方式筹措资金，承担

高昂利息的最大难点，大大降低了交易成本。

3、买卖双方交易办理高效便捷。原先的办事群众进行二手房交易，需要4个月左右时间才能完成。服务大厅成立后，充分发挥集中办公的优势，实现了“资质审核、贷款审批、权证打印、抵押办理、资金监管”全流程环环相扣、同步进行，最终实现每笔交易在20个工作日内全部完成。

（二）细节体现服务，专业为民解忧。

服务大厅的成立开启了银政合作的新时代，办事群众不仅能体验到“安全、高效、便捷”的政务服务，同时感受到人性化、专业化的银行金融服务。

1、服务大厅“综合窗口”模式运行，一窗办理全部业务。服务大厅将太原市住房公积金管理中心、太原市规划和自然资源局、国家税务总局太原市税务局工作人员进行整合，成立了综合业务受理工作室。老百姓真真切切体会到了服务升级带来的好处，从原来的办理业务一个部门一个部门跑，现在只需在一个综合业务受理工作室即可办理完毕过户、缴税、公积金面签等业务。

2、服务大厅采用“一对一”专业贴心的金融服务。大厅充分依托银行网点的金融服务优势，设立了业务咨询预约区、综合服务区、填单区等专属区域，为前来办理业务的群众配置专业团队，提供“一对一”贴心、细致的全流程服务。此外，服务大厅在阳光等候区内设置

了舒适的座椅、饮水机、移动“水吧”、书报架等便民设施，营造出温馨的办事环境。大家用“满满的爱心、暖暖的服务”赢得了广大办事群众的交口称赞。

三、案例成效

服务大厅自成立以来，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以高效服务为核心，以回馈民生为重点，全力推进服务大厅各项工作，受到了社会各界的一致好评。2018年8月，山西省副省长贺天才调研住房公积金管理服务工作，对太原市住房公积金“放管服”改革系列措施取得的成效表示充分肯定。2019年10月，光大集团党校第32期领导干部进修班师生赴现场交流，对服务大厅的创新模式给予高度评价。服务大厅还成功入选“2018年度山西金融业十件大事”并荣获第三名的佳绩。

服务大厅的成立在践行社会责任的同时，在经济效益方面也取得了阶段性成果。以金融创新和金融服务，真正实现了“建功高质量转型发展”。

四、未来展望

在不忘初心、牢记使命、继续奋斗的主题教育信念引领下，在“家园、阳光、崇商、担当”的光大文化滋养下，作为新时代的光大人，将继续砥砺前行、拼搏奋斗、一路争先，用我们的青春、奋斗、激情、感恩谱写出更加精彩的光大故事！

●光大银行（无锡分行）

“造血”助残就业 扶智圆梦小康

一、案例背景

“弘扬人道主义、发展残疾人事业，保障残疾人平等的充分参与社会生活，共享社会物质文化成果”是帮助残疾人的宗旨，光大银行无锡分行一直以来在践行社会责任方面不遗余力，联合无锡市梁溪区残联开办了“光大情·智筑梦”公益助残——残疾人融合发展（电子商务）培训班，给有就业创业愿望的残障朋友以启迪和帮助，提升素质，让残疾朋友掌握“互联网+”技能，提高残疾人的就业创业能力，帮助更多残疾人走出家门，融入社会，开心生活，促进“残健”融合，点亮每一份希望，让更多残疾人感受到光大阳光般的温暖。

二、解决方案

近年来，随着互联网和信息技术的飞速发展，电子商务在社会和经济领域得到了越来越广泛的应用。电子商务作为一个新的商务模式，突破了地域、人员和资金链的限制，为残疾人就业创业带来了新的发展机遇。

为促进残疾人融合发展，根据残障朋友们的实际情况，该电子商务培训班为残疾学员定制了统一的教材，从理论出发结合实际案例和操作，通过掌握电子商务的

概念和现在主流的电子商务平台，帮助更多的残疾人了解网络经济，吸引他们参与进来，学习技能，使有电商就业或者创业想法的残疾人进一步增强知识储备和实操经验，更好地实现就业梦、创业梦。30 名学员通过 20 天的培训掌握互联网知识、网络创业模式、微信公众号注册及运营管理等方面的内容。

三、案例成效

整个培训过程中，学员学习兴趣浓厚，学习氛围热烈，老师耐心、细心、热心。针对基础且实用的要点进行反复讲解，适时调整教学方案。

培训期间，有 3 名学员实现就业，找到了心仪的工作。通过培训实现就业的学员对其他学员产生了榜样激励作用，通过培训推荐的残疾学员工作态度更积极，更珍惜就业机会，工作稳定性更高。通过对现代化产业的了解，让残疾学员真切地感受到在中国共产党的领导下、在富强民主文明和谐的社会主义现代化新时代中，残疾人的获得感、幸福感和安全感显著提升，精神面貌发生了根本转变。

四、未来展望

未来无锡分行将联合残联持续开展助残系列活动，主要针对残疾人在康复、增能、照顾、尊重、社会接纳五方面开展专项帮扶工作，旨在帮助他们提高动手能力、个人生存技能、挖掘自身潜力，增强他们的归属感，

促进社会融入。光大银行无锡分行不断践行央企责任担当，坚守初心使命，一路帮扶、一路见证，在帮贫扶困的路上不让一个人掉队。

优秀奖案例

●光大银行（总行）

促消费惠民生 “随心贷” 践行普惠金融

一、案例背景

为满足广大消费者互联网贷款需求，光大银行践行普惠金融，落实社会责任，充分发挥电子渠道线上服务的优势，于2016年4月推出互联网贷款名品——“随心贷”。“随心贷”基于互联网大数据风控、人工智能等金融科技技术，直击互联网客户在申请消费贷款上的难点和痛点，使得贷款服务下沉，惠及更多的长尾客户，提升客户贷款申请效率、降低贷款申请成本，并可通过模型为不同层级客户量身定制合适的金融产品，以满足各层级客户的消费需求。

新冠肺炎疫情发生以来，光大银行“随心贷”业务凭借全流程线上化数字金融服务的优势，在传统线下贷款服务受限的情况下，积极满足疫区客户日常消费、生产经营等需求，提供7*24小时不间断、“零接触”的线上融资服务，走在抗疫第一线。在疫情期间，为全国2000多万客户提供不间断线上小额融资服务，扩大服务客户范围，提高投放贷款的速度，保障疫区客户的日常

消费。

二、解决方案

传统的线下贷款业务存在地域限制，客户办理贷款业务时间成本较高。“随心贷”业务借助技术手段，为客户提供支持随借随还、小额高频、全线上处理的互联网贷款产品，并结合高效的大数据智能风控体系，为不同层级客户量身定制合适的金融产品。

（一）随借随还，满足客户需求

“随心贷”业务提供随借随还的功能，满足互联网客户小额、高频的消费需求。

（二）全线上处理，提升客户体验

“随心贷”业务充分发挥技术优势，满足互联网贷款高并发申请的要求，为客户提供更为安全稳定的银行服务；支持客户全流程线上化开立用于放款还款的银行账户，无需客户往返网点办理业务，大大提升了客户体验；支持系统自动审批客户的贷款申请，提高了审批效率，减少了客户等待时间。

（三）构建风控体系，做好风险控制

“随心贷”业务利用互联网大数据环境，结合我行自有数据及外部采购数据，构建大数据智能风控体系，从贷前、贷中、贷后等产品全流程生命周期为客户做好服务，控制交易风险。

针对市场上的互联网贷款产品众多，客户寻找到合适的贷款产品成本较高的问题，在贷前审批中，我行通

过个人身份识别、黑灰名单校验、反欺诈、评分模型及额度模型等环节进行风险事先防范工作，精准定位客群，为不同层级客户量身定制合适的金融产品。

针对可能出现的冒名贷款等损害客户利益的违法犯罪行为，我行在贷中环节，通过电话外呼核实、反欺诈模型校验、系统限额控制及预警机制等多种方式监测客户贷款行为，对异常交易及时预警，以尽量提前发现可能发生的风险。

三、案例成效

“随心贷”累计服务互联网客户近 2900 万人，其中服务年轻首贷客户近 1000 万人。累计放款金额超 1.2 万亿元，余额达 1068.42 亿元。通过互联网渠道延伸践行普惠金融，利用互联网技术、突破网点限制，服务全国各地客户。

四、未来展望

光大银行将始终坚定政治站位，紧跟政策形势，认真落实监管要求，在符合监管政策的前提下，为客户提供优质的互联网贷款产品。坚持场景融合，在电商、手机分期等融资服务基础上，继续围绕物流、旅游、健康等特色生态，通过“3+1”的业务模式，即“支付结算+消费金融+供应链金融”与“数据保管箱”，创新开放银行服务模式，推进我行互联网贷款业务进一步全面升级，以支持实体经济发展，服务民生。

●光大银行（总行）

打造智能账户风险监控系统 建设老百姓放心银行

一、案例背景

近年来，国内电信网络诈骗猖獗，2019 年全国电信网络诈骗案件 78.15 万起，造成经济损失 204 亿元。2020 年以来，我国电信网络诈骗案件共计 92.7 万起，同比上升 18.6%，涉案金额 353.7 亿元，同比上升 68.7%。日均发案由 2019 年的 2000 余起变为 3000 余起。电信网络诈骗案件的数量首次超过盗窃案件，成为国内第一大刑侦类案件，严重影响国家形象，也给老百姓带来巨大经济损失。

犯罪分子实施诈骗，高度依赖银行账户。根据人民银行通报，光大银行 2020 年涉案对公、对私账户数量在“7+1”银行同业中排名靠前，严重影响我行声誉和形象。在严峻的形势下，我行严格落实账户管理主体责任，打造智能账户风险监控系统，加强账户交易监测和管控，发现可疑账户 43,586 户，拦截可疑账户余额 4.04 亿元，有效遏制了电信网络诈骗案件蔓延态势，有力保障了老百姓的财产安全。

二、解决方案

智能账户风险监控系统的监管政策及银行业重大案件为设计蓝本，融合云计算及人工智能技术，并基于长期的业务积累及数据分析挖掘，形成完整的可扩展性的风险监控模型体系，提升账户管理及风险监测的准确率和覆盖率。该系统对账户做全方位立体画像及评分，将被动的应急反应机制，改写为事前风险、事中风险防御、事后风险排查的主动动态风险监测机制。

智能账户风险监控系统的行内准实时数据平台、中间业务平台及图形化网点前端系统，将这些系统建立关联，有效实现账户交易的准实时风险监控和拦截机制。智能账户风险监控系统的已建立以交易规模、交易时间、交易 IP 等各类交易特征为粒度的风险监控模型，当账户交易行为符合可疑或涉赌涉诈等异常风险监控模型交易特征时，将会触发系统预警信号，系统定期将可疑账户推送至网点排查，网点根据账户排查结果，及时采取账户控制或交易阻断措施。

同时，通过不断持续分析涉案账户交易数据，总结提取可疑涉案特征，不断丰富优化风险监控模型要素，为进一步完善账户交易监测机制积累宝贵经验。

三、案例成效

账户管理工作是全运营条线的重点工作之一，每个网点一般会安排 1-2 名同事进行网点账户管理工作，各

分行也会安排 1-2 名同事统筹分行账户管理相关工作，每人每天耗时 2-3 小时，占用了我行非常大的人力。自智能账户风控监控系统上线以来，通过系统自动监控，将每天账户管理工作耗时减少到 1 小时以内，有效提升了 70% 的账户管理效率，节约成本 1000 余万元，网点可以更好践行社会责任，将更多的时间和精力投入到为大众服务上来。

四、未来展望

打击防范电信诈骗和网络新型违法犯罪将是一个长期性、系统性的工作。下一步，光大银行将不断优化智能账户风险监控系統，建立健全长效机制，不断完善风险监控模型，将斩断涉赌涉诈资金链作为坚决打赢防范化解重大金融风险“攻坚战”的重要任务，助力业务高质量发展，守护好老百姓的钱袋子，以优异的成绩向建党 100 周年献礼。

●光大银行（总行）

勇担金融国家队使命 助力实体经济高速发展

一、案例背景

2020 年是不寻常的一年，面对严峻复杂的经营环境，特别是新冠肺炎疫情的冲击，光大集团坚决贯彻落实党中央、国务院关于疫情防控和金融支持工作的决策部署。光大银行金融市场部在集团和银行党委的正确领导下，切实发挥金融机构对实体经济的支持和逆周期调节作用，在助力复工复产的同时，积极履行中央金融企业责任，发挥国债承销团甲类成员及政策性银行优秀承销团员的优势，全力支持财政部、地方政府筹融资和国债市场的改革发展，积极参与政策性银行发行的助力复工复产、保障民生、保护生态环境等服务实体经济的相关主题债券投资工作，为支持疫情防控，疫后振兴和保证经济平稳运行贡献力量。

二、解决方案及案例成效

光大银行金融市场部认真贯彻落实光大集团“四三三二”防疫工作要求，在特殊时期践行起服务实体经济、维护金融秩序、巩固脱贫攻坚成果的责任，快速响应，专人专岗，开通债券投资绿色通道为财政部、地方政府等债券发行提供支持。具体表现为：

（一）助力财政部抗疫特别国债顺利发行，彰显央企责任担当

抗疫特别国债是党中央、国务院为应对疫情冲击，加大宏观政策调节和实施力度做出的重大决策。2020年6月18日至7月30日，1万亿元抗疫特别国债采用市场化方式，全部面向记账式国债承销团成员公开招标发行，募集资金全部直达地方市县基层，用于支持公共卫生等基础社会建设和抗疫相关支出。金融市场部作为记账式国债业务管理及执行部门，凭借专业优势，发挥交易定价、市场研究、政策解读等业务能力，积极履行社会责任，扎实承销工作，累计参与承销抗疫特别国债94.9亿元，充分体现光大银行作为甲类承销团员支持疫情防控、推动实体经济复工复产的金融国家队的使命担当。

（二）创新绿色发展理念，促进政策性银行金融债券市场创新发展

在做好疫情防控和经济社会发展工作的同时，光大银行金融市场部积极促进债券市场创新发展，关注绿色金融领域，坚决落实“碳达峰”“碳中和”国家战略，支持多个领域项目基础设施和生态建设，助力人与自然和谐共生的现代化建设。作为国家开发银行、中国进出口银行、中国农业发展银行三家政策性银行的优秀承销团员，2020年，累计参与承销政策性银行抗疫、复工、环保等主题债券15只共计82.6亿元，债券募集资金用

于抗击疫情、复工复产、生态环保、生猪全产业链建设、粤港澳大湾区建设、能源设施、长江保护、脱贫攻坚等多个领域。在国内经济有序平稳恢复的大环境中，我行积极推动债券市场基础设施互联互通的重要创新，在支持重大项目建设和社会民生领域发展、促进政策性银行金融债券市场创新发展等方面展现社会责任担当，充分发挥了综合金融优势，为贯彻落实绿色光大计划，大力发展绿色金融，加快“三大一新”产业绿色低碳转型做出重要贡献。财政部和三家政策性银行均对我行在抗疫复工等专题债券承销工作中的突出表现多次给予了充分肯定。

三、未来展望

未来，光大银行金融市场部将继续贯彻落实党中央、国务院的决策部署，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，将始终保持重任在肩的使命感，时不我待的紧迫感，以忠诚、干净、担当作为自觉追求；在“一流财富管理银行”战略愿景的指引下，坚持“价值导向、质效并举、稳中求进、变中求机”的工作方针，将集团和总行党委部署量化到具体金融市场业务发展之中，打造好光大特色民生工程、支持乡村振兴、区域经济发展，在国家重点领域、基础设施建设、绿色经济、服务民生和保障经济平稳运行方面积极贡献光大力量，发挥金融央企作用，把财富管理和服务民生特色打造得更鲜明，以优异的成绩向建党百年献礼。

创新物流金融服务 赋能实体经济高质量发展

——物流行业数字化转型综合金融服务方案“物流通”

一、案例背景

物流行业作为支撑国民经济发展的基础性、战略性产业，地位举足轻重。然而行业长期处于“多、小、散、乱、差”的状态，信息化程度低，导致物流成本居高不下，社会资源浪费严重。

随着物联网、大数据、区块链、人工智能等先进科学技术的不断成熟，物流行业信息化、智能化水平大幅提升，网络货运平台、无船承运平台等“互联网+”物流新型业态不断涌现，成为物流业降本增效的生力军。但新业态企业在数字化转型进程中缺乏与其业务相嵌套的线上化综合金融服务体系，普遍存在会员身份认证渠道缺乏、账务繁杂难以厘清、高频交易无法支撑、资金流与信息流无法匹配等业务痛点，亟需专业的数字化金融服务方案。

二、解决方案

物流通以账户管理和支付结算服务切入物流平台场景生态，为平台提供涵盖会员身份在线认证、开销户、

资金划转、日终对账、凭证打印等一站式、全方位金融服务。同时，结合平台线上交易数据，应用大数据、人工智能等金融科技手段，光大银行可进一步为平台及其上下游公私客户提供网络融资、财富管理等综合金融服务。

（一）账户管理与支付结算体系

物流通通过结合银行及公检法、工商、税务、银联等第三方数据源，可线上有效识别对公、对私会员客户身份。通过融合对公实体账户、虚拟子账户、个人保证金账户、二类电子账户、银行内部账户等多种类银行账户体系，为核心企业客户构建线上化账户管理与支付结算体系，满足核心企业客户自营类、撮合类不同业务模式金融服务需求。

针对平台线上收单，光大银行已整合网联、银联、中金支付、微信、支付宝等主流收单渠道，可为客户提供涵盖网关支付、快捷支付、二维码支付等线上收单服务；针对对外转账，光大银行可提供本行、大额、小额、超级网银、银联代付等结算通道，满足平台客户 7*24 小时的结算需求。同时，物流通系统采用微服务架构设计，实现动态负载均衡，可有效支撑互联网平台高频交易需求。

（二）网络融资服务

通过完善的线上账户管理和支付结算体系，光大银

行基于线上真实交易场景，为核心企业平台及其上下游客户提供线上线下相结合的网络融资服务。以网络货运平台为例：

（1）针对平台

基于平台上游优质企业货主的还款能力，光大银行可与保险公司合作为网络货运平台提供账期内的线上应收账款质押贷款服务。

（2）针对优质企业货主

结合平台历史交易数据以及企业货主本身资质，光大银行可通过线下批量授信为其提供普惠金融贷款或短期流动性资金贷款用于支付运费，满足其日常经营需求。

（3）针对货车司机

基于卡车司机在平台上已经完成运输暂未付款的真实运单，光大银行可为其提供短期信用贷款，或基于ETC消费、加油等具体业务场景提供小额消费贷款服务。

（三）财富管理服务

结合物流场景，光大银行可为平台及其上下游会员客户提供理财、保险等财富管理服务。

三、案例成效

物流通将金融服务嵌入物流场景，显著增强了物流互联网平台企业的会员身份认证能力，大幅提高企业财务处理效率，满足平台高频交易结算需求，助力平台实

现商流、物流、信息流、资金流四流合一。物流通有效推进了物流行业数字化转型进程，为物流行业降本增效做出积极贡献，赋能实体经济高质量发展。

同时，物流通作为光大银行在物流行业开展场景经营的有益探索，批量获客、存款拉动效果显著，品牌影响力逐年提升，已经成为“123+N”数字光大体系的重要组成部分。截至 2021 年 3 月末，物流通累计上线平台商户数达到 18 家，储备 32 家，服务会员数达到 682.34 万户，引入零售客户 375.25 万户，交易金额达 1129.2 亿元。物流通业务沉淀对公存款日均余额 85.8 亿元，零售存款日均余额合计 5.64 亿元。

四、未来展望

未来，光大银行将持续夯实物流通业务平台服务能力，加强物流通业务营销推广力度，做大项目规模、强化项目运营。同时，建立健全综合金融服务产品体系，基于平台线上交易数据，结合应用大数据、人工智能、区块链等金融科技手段，进一步为物流互联网平台及其上下游客户提供网络融资、财富管理、保险等增值服务，与平台共建一站式、全链条物流综合服务生态圈。力争到 2022 年物流通业务在全国公路干线网络货运领域市场份额占比达到 50%，同时积极拓展短途运输、冷链运输等垂直物流领域，持续赋能物流数字化转型，践行普惠金融。

传承红色精神，接续乡村振兴

——光大证券小源会址党建帮扶纪实

一、案例背景

“小源会议”是红军在湖南永州召开的一次紧急军事会议，因会议上的正确决策，使任弼时领导的红六军团迅速摆脱敌军围堵，顺利抢渡湘江，成功实现与贺龙领导的红二军团会师而名垂长征史。其中小源会议旧址（含红六军团司令部旧址）位于光大证券定点帮扶新田县的金陵镇小源村。

十八大以来，习近平在地方考察时遍访革命故地、红色热土，反复叮嘱要用好红色资源、传承红色基因。为了落实总书记指示，充分挖掘小源会议旧址的历史内涵，光大证券想方设法提升红色教育、红色旅游感染力，促进自然生态旅游资源 and 人文旅游资源同红色旅游资源相结合，助推新田脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接，带动新田革命老区人民脱贫致富。

二、解决方案

为了进一步做好定点帮扶工作，深入挖掘小源会议旧址旅游资源优势，促进自然生态旅游资源 and 人文旅游资源同红色旅游资源相结合，光大证券捐资 200 万，采

取“保护为主、抢救第一、合理利用、加强管理”的方法，进一步对会议旧址进行修缮、改造，充分挖掘小源会议旧址的历史内涵，不断提升红色教育、红色旅游感染力，努力将其打造成全省的红色教育基地和党员教育培训示范基地。

具体举措包括：一是全面加强小源会议旧址展馆提质改造及周边环境综合治理；二是完善相关红色教育和红色旅游配套，不断提升旧址的接待、服务能力；三是充分挖掘小源会议旧址的历史内涵，做好红色课程体系开发及讲解员培训，不断提升红色教育、红色旅游感染力；四是加强宣传策划，不断提升小源会议旧址的影响力和吸引力。

光大证券以红色文化为主基调，打造一条党建大道、一条红军街、一条长征路。

党建大道：以省道小源古村段形成红色文化景观带，以省道小源新村入口段为基准点，建立集生态观光、红色文化长征文化符号、景区入口等功能于一体的红色文化景观带。

红军街：以小源新村两个牌坊段构成红色文化风情街区带，串联小源新村，打造红色美丽乡村、农田耕读区和民俗风物三区，集休闲体验、红色文化体验、民宿风情体验等功能于一体。

长征路：以培训接待中心（红军小学）为起点沿小

源古村后龙山之教育体验基地全段约 6.5 公里, 形成红军长征行军路景观带, 途经红军小学、红军岗、红军亭等 20 余个景点形成长征文化景观路。

三、案例成效

小源会议旧址展馆提质改造全面加强了旧址展馆建设及周边环境综合治理, 促进自然生态旅游资源和人文旅游资源同红色旅游资源相结合, 有效完善了相关红色教育和红色旅游配套, 提升了小源会议旧址的接待、服务能力, 为新田构筑旅游产业群体奠定基础, 带动周边革命老区的乡村居民就业增收。

四、未来展望

光大证券希望通过充分挖掘小源会议旧址旅游资源优势, 促进自然生态旅游资源和人文旅游资源同红色旅游资源相结合, 以红色旅游资源为主线, 开发旅游资源, 兴建设施, 开拓市场, 逐步建成红色旅游基地, 成为湖南省乃至全国知名的爱国主义和革命传统教育基地。光大证券将继续加强配套旅游服务设施建设, 提高接待能力, 开发旅游系列产品, 构筑旅游产业群体, 助推新田脱贫攻坚、乡村振兴, 带动新田革命老区人民脱贫致富。

助力中国青少年运动蓬勃发展

——亚龙湾高尔夫球会热心公益成效丰硕

一、案例背景

近年来，国内青少年高尔夫运动异军突起，各种青少年赛事活动方兴未艾，呈现出蓬勃发展之势，高尔夫进校园等旨在推动高尔夫普及化的活动遍地开花。尤其是在2016年里约奥运会上，高尔夫时隔112年重返奥运大家庭，社会关注度明显提高，越来越多的家长认识到阳光、自律、优雅等高尔夫品质对孩子成长的价值熏陶，越来越多的青少年正走入球场，参与到这项运动中来。

伴随青少年高尔夫运动的快速发展，中国青少年高尔夫运动也逐渐显现出一些问题。目前我国球场大多采用会员制度，球场数量有限，青少年的训练得不到保障，且高尔夫运动消费相对其他运动偏高，单靠家庭的培养难度较大，青少年高尔夫的培养需借助广泛社会力量。

二、解决方案

亚龙湾高尔夫球会自2000年开业以来，一直关注并支持青少年高尔夫的发展。2007年起，先后组建了四批青少年球队，累计培养了77名小队员，除配备专业教练，球会还免费为队员们提供训练装备，通过一系列

高球理论传授、技能指导、礼仪培训提升青少年的球技及品质；2018 年来先后签约了 8 名优秀的小球员，标志着球会为推进青少年高尔夫培养又迈出了重要的一步。此外，球会还利用经营淡季，为全国未满 16 周岁的青少年提供免费的练球机会，为每一位热爱高尔夫的孩子提供了接触和学习高尔夫的平台，助力孩子们实现高球梦想。仅 2020 年开展的青少年公益活动，就惠及近 80 名青少年，累计到练习场练球 500 人次，手拉包下场 490 人次。

球会一直致力于开展各项青少年公益活动，但力量有限，为借助更广泛的社会力量让更多人群参与到青少年高尔夫运动发展的建设中。球会自 2016 年来，每年举办“二手球传递爱”公益活动，受到各界球友的关注与支持，截止目前共收到爱心二手球 2800 余颗，全部用于青少年高球培训。球会拟将“二手球传递爱”公益活动作为传统青少年公益赛事活动，汇聚更广泛的球友力量，支持青少年高尔夫事业发展；球会还积极承办各项青少年赛事活动，为青少年提供优质的赛事平台，通过各大赛事在球坛上崭露头角，由此通往职业的道路上发展等；球会将继续关注青少年高尔夫运动的发展，为实现我国青少年高尔夫球运动全面协调可持续发展贡献一己之力。

三、案例成效

球会对青少年高尔夫运动的坚定支持，践行了企业的社会责任与担当，为球会赢得了良好的口碑和社会赞誉。2014年，球会被《世界高尔夫》评为“中国十大青少年培养贡献球场”；2016年分别被中国高尔夫球协会和三亚市政府授予“中国高尔夫球协会青少年培训基地”和“三亚市青少年高尔夫培训基地”称号；2020年7月28日，球会被中国高尔夫球协会列为青少年夏令营举办指定单位；2021年初被北京高尔夫球协会挂牌为“北京高尔夫球青少年培训基地”。此外，球会的签约小球员刘宇捷、王允则等多次在青少年高球比赛中夺得佳绩，极好地在青少年高尔夫客户群体中宣传推广了球会品牌。

四、未来展望

中国高尔夫的未来在于青少年的广泛参与，随着青少年高尔夫运动越来越被国家关注和认可，青少年高尔夫必将带动更多家庭有机会接触高尔夫，从而带动高尔夫的大众化、平民化发展，球会10多年来坚持推广青少年高尔夫项目将得到进一步升华，也将极大提升球会的品牌价值、硬实力和专业度，更将助力球会打造为休闲体育旅游目的地和高尔夫教育基地，促进球会实现建设国际体旅+体教融合型俱乐部的战略目标。

●光大控股

光大养老为国人打造真正安心的养老计划

一、案例背景

光大养老和光大永明人寿合作推出“光大安心养老计划”，给客户提供“保险保障+养老服务”的解决方案。双方利用各自优势资源，联合开展全面的养老产业合作，为客户提供形式灵活、内容丰富的保险产品及其养老社区服务，让普通人也有机会享受高品质的养老社区生活。

二、解决方案

“光大安心养老计划”旨在打造可以住得起的养老社区，通过光大永明人寿为客户提供养老保障规划，光大养老提供养老实体服务，实现 1+1>2 的优势。光大养老作为行业中领先的养老集团，在北京、上海、江苏、浙江、大湾区、重庆等全国 15 省，40 余个城市，开设有 70 多家养老机构，管理运营床位超过 28000 张。配套提供机构养老、社区养老、四季旅居养老和医养结合等多样化的服务。光大永明人寿作为全国性专业寿险公司，提供 17 种在售产品（年金+高现价终身寿险）列入适用“光大安心养老计划”适用产品范围，几乎涵盖所有主销、热销年金产品。

光大“安心养老计划”为不同需求的客户推出 A/B/C 三种不同服务内容，根据不同的保单价值，其投保人及其配偶、双方父母多达 6 位权益人，可享优先入住权、保证入住权、体验入住权、价格优惠权等 4 大优惠服务。客户可以通过线上申请和线下申请两种方式申请养老社区服务权益。光大养老还组织开展一系列的养老社区参观活动，客户可以亲身体验养老社区环境、护理水平、餐饮娱乐等，更好地了解光大养老一流的设施、专业照护水平、标准化的服务等。

三、案例成效

在集团的大力支持下，2020 年，“光大安心养老计划”取得了亮眼的成绩，接到超过 5 万次客户热情咨询，全年共计产生近 7000 位“光大安心养老计划”客户，光大永明保险产生保费达到 9.9 亿元，光大养老收取服务费超过 1 千万元。通过一年多的协同发展，在合作，开放，双赢的目标下，该项目取得高效发展并迅速扩大。

四、未来展望

未来光大养老将加强与各方合作，发展更多“保险保障+养老服务”。在全国逐步放宽接待限制后，光大养老继续开展“走进养老院活动”，继续加强养老业务知识培训，并增加全国多个规范化的养老机构参观体验流程环节，为家庭提供养老保障方案，满足家庭养老实体服务需求，为老人搭建温暖的生活家园。

贵州盘北低热值煤综合利用电厂 煤泥掺烧发电项目

一、案例背景

煤泥是煤炭洗选生产中产生的大宗工业固废。据统计，2020 年，我国煤泥产出量已高达 3.5 亿吨/年。大量的煤泥若不能得到及时适当处置，将给周边的空气、水源和土壤环境带来严重污染。

国投盘江发电有限公司贵州盘北低热值煤综合利用（2*300MW）电厂于 2008 年开始筹建，2012 年底第一台机组投产，2013 年底第二台机组投产。锅炉为上海锅炉厂有限公司生产的 SG-1036/17.5-M4507 型亚临界循环流化床锅炉。为了及时有效处置大量煤泥，变废为宝，2014 年，盘北电厂采用光大清洁技术固废有限公司国际领先的煤泥处置专利技术，投建电厂煤泥掺烧发电项目。项目运行 6 年来，取得了非常显著的社会环保经济效益。

二、解决方案

该煤泥掺烧发电项目为 4 仓 16 泵共 16 套系统，对 2 台锅炉（1 台炉 8 套系统）进行煤泥掺烧，单套系统出力为 30t/h，锅炉煤泥掺烧比例最高达 80%以上。一

期两仓 8 泵系统，采用刮板机接料方式，工艺流程为：汽车来料—煤泥池（6000m³）—上料抓斗—刮板输送机—膏浆制备机—渣浆分离机—储料仓（300m³）—膏体泵（单台 30t/h）—输送管道—锅炉炉顶—入炉。煤泥采用刮板机运输至膏浆制备机，煤泥在膏浆制备机中与补加水搅拌均匀后再经振动筛除杂，筛下合格膏体进入两台储料仓，再经仓下的正压给料机、膏体泵及配套的密闭管路输送至锅炉。二期两仓 8 泵系统，采用接料仓接料方式，工艺流程为：汽车来料—煤泥池（24000m³）—上料抓斗—接料仓（仓底螺旋）—膏浆制备机—渣浆分离机—储料仓（300m³）—膏体泵（单台 30t/h）—输送管道—锅炉炉顶—入炉。

煤泥经接料仓预处理后再输送至至膏浆制备机，煤泥在膏浆制备机中与补加水搅拌均匀后再经振动筛除杂，筛下合格膏体进入两台储料仓，再经仓下的正压给料机、膏体泵及配套的密闭管路输送至锅炉。

三、案例成效

该项目分两期实施，设备总投资 3898 万元。2014 年项目竣工投运后，16 套系统至今一直运行稳定、可靠。年平均运行时间为 7500h 以上。该煤泥掺烧发电项目，日消纳掺烧煤泥量约 6000 吨，已累计处置煤泥 1125 万吨。据统计核算，盘北电厂通过该项目掺烧煤泥，每天收益约为 70 万元，6 年来累计收益超 13 亿元。

通过该项目实施，不仅每年消纳处置了大量含碳固废，具有良好的环保效益，而且给企业带来了十分显著的经济效益。贵州电视台已录制专题节目在贵州卫视播出，宣传该项目的卓越社会环保经济效益。

四、未来展望

盘北项目只是光大清洁技术成功实施的众多煤泥掺烧发电项目之一。截至目前，光大清洁技术已建设煤泥掺烧发电系统 800 余套，每年累计处置煤泥约 8000 万吨，每年掺烧煤泥的发电量约 928 亿度，连续多年在国内煤泥掺烧发电行业综合排名第一。随着国家环保政策支持力度加大，环境污染治理执法日趋严厉，类似盘北电厂煤泥掺烧发电项目在国内将会越来越多，光大清洁技术的煤泥处置业务将更加蓬勃发展。

送给旅游发展的“大件儿” 新化宾馆“变身记”

一、案例背景

中华始祖蚩尤故里新化县是国家级贫困县，同时也是中国光大集团的对口帮扶单位。隶属新化县政府的新化宾馆建于 1958 年，历经 60 余年长期超负荷运营，宾馆设施均已老旧，加上经济基础薄弱，当地旅游产业发展滞后，旅游市场消费环境尚未成熟，商旅住宿需求缺乏稳定市场支撑，导致宾馆物业方运营压力较大。

二、解决方案

中青旅作为光大集团大旅游战略核心平台，积极发挥自身文旅综合优势，导入文旅产业扶贫体系，助力地方将新化宾馆成功升级改造成为文旅扶贫标杆，使国有旧物业焕发新气象、创造新价值，为新化县当地旅游事业的发展注入新的活力。

2019 年 9 月，中青旅旗下山水酒店集团与新化县正式签署协议，投资 1590 万元升级改造新化宾馆，项目正式开工；2020 年 9 月中青旅山水酒店新化项目正式运营。同时，中青旅通过着手改善新化当地旅游市场环境，有力带动当地文旅产业的发展，以点带面助推新化县实

现脱贫摘帽、乡村振兴。

三、案例成效

中青旅山水酒店项目团队一方面克服疫情的不利影响加快复工复产，保障酒店的顺利启动；另一方面立足光大集团产融扶贫优势与中青旅领先的文旅产业体系，在全面脱贫的基础上，融入中青旅文旅产业布局加快助推新化县人民致富奔小康的步伐。

（一）改善新化旅游市场，支持文旅产业复苏发展。改造后的新化宾馆客房配套齐全、温馨舒适，专业贴心的全新服务有口皆碑，并成为当地旅游住宿服务市场的一大亮点；酒店焕新开业有力提升了当地的酒店服务水平，为商务接待和旅游市场的发展提供了有力的配套支持。

（二）带动就业，助力脱贫。酒店 20%员工来自当地贫困户，项目的落地切实为新化百姓创造更多的就业机会和收入，充分彰显中青旅文旅产业体系助力新化脱贫攻坚的企业责任与情怀。

（三）以点带面引入文旅产业链，赋能乡村振兴。项目带动旅游消费经济，设立扶贫产品展销专区推销新化产品，助力消费扶贫。在产业扶贫方面，光大集团及中青旅领导多次赴新化调研，研究部署政企协同与文旅开发，以点带面导入文旅产业投资、开发和运营。

四、未来展望

（一）立足酒店运营，做好政府单位及社会企业住宿、会议接待工作。充分利用酒店展销平台挖掘新化县土特产品，跨界携手各方开发网红爆款，给游客带来惊喜体验的同时，为群众提供更多就业机会和商机，帮助当地百姓共奔小康。

（二）二期改造将进一步完善酒店的配套设施，满足客户多元化需求。对酒店停车场、会议室等继续进行升级改造，全面提升住宿、会议、餐饮等一站式服务品质。

（三）依托中青旅产业振兴、人才振兴、文化振兴的三大路径，以旅游产业发展为抓手，借力当地政府的政策支持及优势资源创新旅游产品，开发“旅游+住宿”、“旅游+特色美食”、“旅游+扶贫产品”等市场欢迎的全新项目，助力地方政府打造新化旅游新名片、把游客与消费引进来。

●光大银行（信用卡中心）

九年公益不忘初心，助力少年逐梦前行 ——中国光大银行信用卡中心“母亲水窖”公益活动

一、案例背景

2005年，光大银行参与支持中国妇女发展基金会组织实施的“大地之爱·母亲水窖”公益活动，先后制定了三个五年规划捐建“母亲水窖”，帮助西部农村妇女及家庭解决饮用水困难。光大信用卡更是结合产品自身特点，通过信用卡产品和“您消费一次，我捐一分爱心”捐款活动，积极践行企业社会责任，同时带动更多人参与到公益事业中来。此外，为持续推进、提高品牌美誉度，搭建环保与慈善的公益平台，光大银行信用卡中心联合中国妇女发展基金会、中央人民广播电台在“母亲水窖”公益项目的基础上再度联手，共同举办“光大梦想·爱心启航——全国青少年才艺展评”活动，表达对西部缺水地区母亲、儿童的关切与关注，并用实际行动关注青少年的成长。

二、解决方案

（一）“您消费一次 我捐一分爱心”母亲水窖公益活动

中国光大银行“母亲水窖”公益项目一直是致力于

环保、公益、慈善的精品品牌活动。2012 年，光大信用卡联合全国妇联、中国妇女发展基金会推出“您消费一次 我捐一分爱心”活动。光大银行信用卡持卡人每在 pos 机刷卡消费一笔（可计积分交易），光大将为“母亲水窖”公益项目捐赠一分钱，帮助解决西部干旱缺水地区居民饮水和用水难题。

（二）“光大梦想·爱心启航——全国青少年才艺展评暨母亲水窖公益活动

“光大梦想·爱心启航——全国青少年才艺展评”暨母亲水窖公益活动于 2011 年由中央人民广播电台、中国光大银行信用卡联合发起，中国妇女发展基金会公益支持。活动结合中国妇女发展基金会母亲水窖公益项目，以爱心和梦想为主题，面向全国青少年展开，成为光大信用卡标志性品牌项目。2018 年，光大信用卡将原有的“全国青少年才艺展评”创新升级为“全国青少年经典诵读大会”，在传承传统文化的同时，表达对西部缺水地区儿童的关切。2019 年，全国青少年经典诵读大会持续创新活动形式，突出活动主题及特色，携手深圳、郑州、石家庄、重庆、北京五个城市名校和瑞金、遵义、韶山、淮安、延安苏区名校联手与贫困地区学校结对子，在他们之间架起一座桥梁，弘扬红色文化、传承红色精神。光大信用卡也将收集缺水地区孩子的梦想，发起圆梦仪式，并邀请缺水地区的孩子们到北京观看升旗仪

式，帮助孩子们实现梦想。

三、案例成效

截至 2019 年末，“您消费一次，我捐一分爱心”活动为全行“母亲水窖”公益项目捐款近 1500 万元，共同帮助近 14 万群众解决饮用水困难。2011 年至 2019 年，“光大梦想·爱心启航——全国青少年才艺展评”暨母亲水窖公益活动的足迹遍布全国 73 个城市，100 余万家庭深情加入，成为信用卡中心标志性品牌项目。一双双手牵在一起，温暖了一颗颗心，缺水地区的孩子感受到了关爱，城市孩子的心中公益萌芽。九年公益之路，光大信用卡帮助更多人解决饮水问题和贫困问题，将公益精神传播到更加广阔的层面，促进社会正能量的传播，积极践行企业社会责任并助力青少年们实现梦想，同时用爱心温暖世界。

四、未来展望

未来，光大信用卡将持续坚持发展公益事业，搭建和运营具有品牌辨识度的公益体系，打造差异化公益项目。通过公安英烈项目及宠物公益项目的实现路径，加强光大信用卡与持卡人情感连接，努力实现增加企业品牌的美誉度和忠诚度，提高光大信用卡在行业内的市场占有率的项目目标。

●光大银行（光大理财）

为碳达峰、碳中和增添光大色彩

——光大理财发行 ESG 产品并践行绿色金融使命

一、案例背景

2020 年 12 月，中央经济工作会议把做好碳达峰、碳中和工作列为了八项重点任务之一。碳达峰、碳中和是党中央做出的重大战略决策，事关中华民族永续发展和构建人类命运共同体。事实上，以“绿水青山就是金山银山”为导向的生态文明战略已经为世界可持续发展提供了“中国样板”，一度被网络刷屏的满天飞沙、大漠苍茫的中国四大沙地之一的毛乌素沙漠 80% 已被植被覆盖，实现止沙生绿，就是我国坚持绿色发展、全力推进碳达峰、碳中和的又一成果。

二、解决方案和案例成效

作为链接实体经济和财富资金的桥梁，光大理财积极担负企业的社会责任，在助力生态文明建设，支持绿色金融发展，服务碳达峰、碳中和等方面做出了自己的贡献。

一是打造产品，聚资源支持绿色企业。2020 年上半年，面对疫情影响，光大理财积极探索 ESG 投资理念，创新发行了阳光红 ESG 行业精选理财产品，向广大投资

者传递 ESG 理念，增强社会公众对环境优化、治理优良且负责任企业关注度，引资金活水支持环境友好型企业的发展，光大理财也是首批试水 ESG 主题产品的银行理财子公司。

阳光红 ESG 行业精选是光大理财响应监管部门关于提高理财产品权益投资活跃度而创设发行的第三只权益类理财产品，采用类公募基金的管理方式。自产品成立以来，光大理财贯彻 ESG 投资理念，精选新能源汽车、光伏、半导体等板块中 ESG 得分靠前的龙头企业进行重点投资，为企业发展引入长期资金，更为投资者创造了丰厚的业绩回报。以该产品重点投资的宁德时代为例，该公司是新能源汽车行业供应链的龙头企业，在环保（废旧电池回收）、社会责任（扶贫、公益活动）、公司治理（供应链的廉洁管理）等方面走在行业前列，阳光红 ESG 行业精选理财产品持有的该公司的投资收益回报率已超过 30%，既助力了企业发展，支持 ESG 企业做大做强，又为投资者带来了丰厚的业绩回报。

二是责任投资，展优势支持绿色金融。习近平总书记指出，发展理念是发展行动的先导。而实现碳达峰、碳中和目标是一个系统工程，涉及地方经济发展、传统行业转型、新兴领域前瞻性投资等多方面问题。

自成立以来，光大理财始终坚持以党的十九大精神为指引，坚持可持续发展，贯彻创新、协调、绿色、开

放、共享的发展理念，持续关注节能环保、清洁生产、清洁能源、生态环境、基础设施绿色升级等行业，先后投资超过 20 亿元的绿色债券。同时，提升新基建补短板、保民生、消费升级项目拓展力度，围绕交通运输、清洁能源、城市更新等领域加大投资力度，2020 年累计投资相关领域项目超 300 亿元，为可持续发展贡献了光大力量。

三、未来展望

面对纷繁复杂的国际新形势，碳达峰、碳中和为中国绿色低碳发展提出了新目标、新要求，同时也提出了新课题。资管业务是金融与实业协调发展、产融深度结合的战略引擎，既为投资者创造收益，更为社会经济发展贡献价值。未来，光大理财将进一步发挥好资金的联通器作用，坚持绿色可持续的投资理念，拓宽优质企业融资渠道，以服务实体经济为己任，勇担社会责任，为一流财富管理银行战略再添低碳动力。

●光大银行（北京分行）

十六年坚守：点滴润泽 含弘光大

——“母亲水窖 光大倾情” 金融服务履行社会担当

一、案例背景

母亲水窖项目旨在密切配合党中央西部大开发战略决策的顺利实施，帮助西部缺水地区的群众改善因严重缺水而造成的恶劣生存、生活环境。主办单位为全国妇联，承办单位为中国妇女发展基金会（以下简称：妇基会），支持单位为国务院扶贫办、水利部、农业部等。2001年10月被载入国务院《中国农村扶贫开发白皮书》，善款用途由初期的建立简单的储水式水窖，到目前发展为建立小型集中供水工程和净水装置。

2004年妇基会在中国光大银行北京宣武支行开立捐赠专户。2005年起总行与妇基会签订战略合作协议，利用“产融结合”优势，深入解决民生问题，连续15年捐助母亲水窖项目，累计捐赠4042万元，用于解决贫困地区群众饮水困难，展示光大银行责任担当。

二、解决方案

（一）建设金融解决全方位解决方案

2004年全行设立代理接收专柜及捐款箱，网上银行和缴费设备上设立捐款功能。2005年6月光大银行制定

《母亲水窖账户管理办法》，明确管理规范、资助透明、财务明晰的原则。2005 年 12 月向国家外汇管理局北京外汇管理部申请办理国际收支，接收国际捐款。2007 年 5 月，推出了母亲水窖专题信用卡和借记卡，持卡人每消费一笔就由银行代捐消费额的 1%。2008 年，推出母亲水窖公益主题理财产品，受到客户热烈追捧。2010 年为妇基会量身打造第一款公益定制理财产品。2012 年母亲水窖信用卡推出一笔一分钱捐赠公益项目，鼓励号召社会个人加入公益事业。

（二）身先士卒全行参与

2005 年 10 月，光大银行决定参与母亲水窖项目，明确 2005 年至 2009 年为光大银行正式参与项目的第一个五年计划，2010 年至 2014 年为第二个五年计划，2015 年至 2019 年为第三个五年计划，累计捐款 4042 万元。2006 年将“母亲水窖”公益活动纳入企业文化工作范畴，先后发起了 14 次“母亲水窖西部行”活动，由光大银行总分行领导带队组成考察团，考察捐建项目点。2011 年与全国妇联、中央人民广播电台合作开展打造“光大梦想·爱心起航——全国青少年才艺展评”募捐载体，覆盖全国 65 个城市、辐射 75 万个家庭。2008 年在北京、上海、广州、天津、南京、重庆六城同时发布“母亲水窖”地铁公益广告，显著提高我行公益影响力和知名度。利用内部网站、《光大家园》积极宣传公益爱心活动，

在建行 20 周年之际策划社会公益展。2012 年妇基会推荐其合作伙伴中嘉拍卖与我行合作，拓宽公益拍卖与金融融合。2017 年介绍国内最大公益平台灵析在我行开立结算账户，拓宽公益组织中我行影响力。2021 年推荐北京航促会与我行合作，拓展在京社区融入。

三、案例成效

母亲水窖项目通过光大银行金融服务平台已经募集人民币善款超过 4042 万元，其中接收外币善款折币 800 余万元。累计捐赠 15000 余笔，截至 2020 年末账户时点存款 1 亿元。

善款先后支持甘肃、宁夏、陕西、山西、内蒙古、新疆、西藏、贵州、广西、四川、青海、湖南、吉林、云南等省（区），共援建集雨水窖 8593 口、集中供水工程 89 处、校园安全饮水项目 7 处，受益群众 132978 人。

全国妇联、中国妇基会连续授予光大银行“母亲水窖”公益项目“突出贡献奖”、“卓越贡献奖”、支持中国妇女公益事业“慈善先锋奖”、“中国妇女慈善奖”，连续 3 年荣获中国银行业年度“社会责任最佳公益慈善贡献奖”。

四、未来展望

（一）巩固成果深入合作

充分发挥“老字号”公益项目在水利扶贫与乡村振

兴中的品牌效应。总分行联动加强与妇基会的互动，参与妇基会各项捐赠和宣传活动，持续开展帮扶第四个五年计划。

（二）拓宽渠道强化影响

通过建立全行支持工作机制，加强各分行与当地妇联的合作，提高我行的品牌影响力。参与各方通过号召客户捐款、派驻帮扶小组、开展专业金融知识和技术培训等多种形式，开展对贫困地区的建设支持。

（三）金融创新再创辉煌

20 年来公益捐赠形式更加多元化，我行将利用云缴费和数字金融的优势，巩固公益品牌成果，加大金融创新力度。在集团和总分行党委的领导下，积极履行央企职能，用金融服务彰显光大履责担当的央企形象。

●光大银行（昆明分行）

大手牵小手 走出深山看世界 扶贫扶智扶未来

——昆明分行党建引领教育扶贫新举措

一、案例背景

60 年代耳熟能详的《阿佤人民唱新歌》的发源地云南省普洱市西盟县距昆明 864 公里，佤族占到总人口的 70% 以上。光大银行昆明分行的定点扶贫点马散村就位于这里——边远山区，交通不便，生产力水平低下，教育水平落后，贫困人口众多。自 2007 年云南省委、省政府确定西盟县为光大银行昆明分行定点扶贫点以来，昆明分行投入、引入资金及物资近 700 余万元，积极探索多元有效的扶贫帮困举措，扶贫先扶智，更扶未来。

自 2018 年起，聚焦佤山，昆明分行持续开展“大手牵小手，走出深山看世界，扶贫扶智扶未来”系列活动，引领贫困家庭学生出深山、看世界、开眼界、长见识、种梦想，助力教育扶贫，阻断贫困代际传递，促使孩子们素质“脱贫”，精神“致富”。

二、解决方案

昆明分行党委坚持党建引领助推教育扶贫攻坚原则，按照“教育扶贫有什么需求、党组织就提供哪些服

务”的要求，针对活动成立了由办公室党支部主办，其余各党支部协助的工作小组，制定研讨详细的措施办法，真正把党的组织优势精准发力到教育扶贫最需要、最重要的环节和方面。

在第一期的活动中，注重孩子们的“第一次体验”。带领孩子们第一次走出深山来到城市，第一次乘坐飞机、地铁、第一次看电影、第一次品尝过桥米线、第一次唱 KTV、第一次游览野生动物园、第一次接触金融知识，一切城市里的所见所闻与新奇感受对他们而言都是珍贵而独特的。

相比第一期活动的“第一次”新鲜体验，在第二期的活动中，昆明分行更加注重“扶智”和“扶志”，把对孩子们“智”和“志”的引导放在首位。在带领孩子们体验更丰富、更多样的“第一次”的过程中，还特别安排了参观云南大学、游览科技馆、体验图书馆、参加围棋培训等有意义的教育活动，让孩子们在感受美好城市生活的同时，树立人生志向与远大理想。

在第三期的活动中，注重“树立志向”。昆明分行与总行联动，组织北京玉泉小学二年级十班 38 名小朋友们与马散村小学的小朋友们为对方书写明信片，让两地的孩子们感受到了来自远方的温暖与爱，并借此契机鼓励马散村的孩子们努力学习将来考到北京上大学。此外，引导小朋友们在卡纸上写下了自己当前的心愿，有

的想要一条漂亮的裙子，有的想要画笔，有的想要《十万个为什么》……在总行的帮助下，“财富光大”公众号发起“争当孩子们的‘心愿大使’”的活动，得到了光大银行全行上下的关注和支持，大家纷纷慷慨解囊，“认领”孩子们的心愿，当起了阳光大使，帮助孩子们实现了一个个小小的梦想。

而在第四期的活动中，除了邀请马散村小学的学生参与，还邀请了中缅边境国门小学——娜妥坝小学的 5 名学生参与，该小学距离国境线仅百米，共 90 余名学生，超半数的学生来自缅甸。此前，昆明分行多次到娜妥坝小学开展扶贫工作，见证了中缅学生共同学习、同唱国歌的美好图景，用实际行动为“一带一路”建设主动作为，积极履行社会责任。

三、案例成效

2020 年底，昆明分行对马散村开展了教育扶贫的调研。根据调研结果，调研中 98% 的学生表示都参加过该活动，并且所有学生都表示想参加或继续参加该活动。在开展活动前，78% 的学生表示一直在马散村，没有出过远门。活动后，学生有了第一次去游乐园、第一次坐飞机、走进大学校园、看到了城市高楼大厦等体验。谈到“梦想”，学生们表达了强烈的愿望，如长大后想当设计师、当画家、想考大学、当歌唱家等。50% 的学生表示在参加活动后才有了梦想，20% 的学生表示参加活

动后更加坚定自己的梦想。

活动拓宽了孩子们的视野，使他们获得了学习新事物的勇气和方法，激发了他们奋斗的方向、前进的动力。这一系列活动收效甚佳、意义重大，孩子们的变化令人欣慰。这项扶贫扶智工作的创新举措有力地推动了扶贫工作的进程，激发了贫困地区的内生动力，巩固了扶贫成果。

四、未来展望

昆明分行将不断增强教育扶贫的温度，继续开展“大手牵小手”活动等教育扶贫举措，并不断探索扶贫创新举措。西盟是佤族自治县，马散村佤族、拉祜族人口占总人口 98%，整个村落极具自己民族特色。昆明分行将探索双语教学、民族文化教学等内容。培养孩子们爱国、爱家的情怀，树立报效祖国、报效家乡的远大理想。集聚更多爱心人士的力量，共同做好教育扶贫。

●光大银行（贵阳分行）

履行金融央企担当责任 脱贫攻坚成效突显

一、案例背景

2020 年是全国脱贫攻坚的决战决胜之年，贵州是全国脱贫攻坚的主战场。光大的血液里流淌着红色的基因，作为驻黔央企，光大银行贵阳分行秉承“为国理财、为民服务”的原则，深入贯彻落实贵州省委、省政府大扶贫战略行动，制定脱贫攻坚行动方案和扶贫工作计划，通过业务扶贫、党建扶贫、驻村扶贫、消费扶贫等多种方式，集中人、才、物帮扶贫困地区产业发展和基础设施建设，把“输血式”扶贫转化为“造血式”脱贫，为助力贵州打赢脱贫攻坚战做出了积极贡献。

二、解决方案

一是加大信贷支持力度提升金融服务水平。贵阳分行重点支持与扶贫相关的“三农”、基础设施建设、生态环境改造等领域扶贫项目和产业发展，近 5 年来，累计投入扶贫领域资金 50 余亿元。发起成立 37.5 亿元规模的铜仁光大武陵山扶贫投资发展基金，是光大系统内第一笔标准化扶贫基金，有力支持了武陵山集中连片特困地区的扶贫开发项目。立足贵州经济特点和地区产业优势，推出“黔茶贷”“贵椒贷”“黔猪贷”等特色产

品，累计融资 13.65 亿元支持贵州 12 大特色农业产业。如，推出“黔茶贷”融资产品，累计为 5 户茶叶深加工龙头企业投放贷款 1900 万元，有效带动茶青收购 3120 吨，解决当地就业人数 800 余人，直接带动 459 户建档立卡贫困户脱贫和 800 余户茶农增收。

二是履行金融央企担当践行金融为民理念。作为遵义市播州区泮水镇永定村的定点帮扶单位，贵阳分行积极筹措资金 26.4 万元，完成该村总面积达 4518.6 平方米的 10 条入户路硬化。2020 春耕时期，贵阳分行还采购白茶肥料 2.5 吨，用于支持 130 亩村集体经济白茶项目种植。注重坚持扶志扶智结合，引导群众订单式销售农产品，已实现 500 亩辣椒、50 亩“红花稻米”、500 亩高粱的订单种植，92 户 201 名贫困群众实现增养猪 180 头、牛 60 头的订单养殖。

2020 年初，春节前夕，分行党委书记、行长赵军强带队携棉被、大米、食用油等生活用品慰问 144 户建档立卡贫困户，并为 56 户低保户和特困户户均发放慰问金 500 元。

三是创新消费扶贫模式助力群众稳定增收。积极采取措施，推进消费扶贫。截至 2020 年末，累计采购贵州望谟县板栗 160 余斤、价值 16740 元，采购紫云县土鸡 2260 余斤、价值 56550 元、采购紫云、湖南新田、新化、古丈等地扶贫产品累计 40 余万元。在食堂和支

行网点大厅等展示“哆吉栗”板栗、“鸽子花”绿茶、滚山鸡等 10 余种贵州特色扶贫农产品，便于分行员工和客户购买。充分利用手机银行便利，在购精彩商城上线威宁黄梨膏、纳雍滚山鸡辣子鸡、望谟即食板栗仁等 7 款扶贫农产品，销售金额 170 余万元，积极推动“黔货出山”。

三、案例成效

2020 年 4 月，在贵州省委、省政府举行贵州省脱贫攻坚总结表彰大会上，贵阳分行共有 2 家单位获评贵州省脱贫攻坚先进集体，3 名个人获得贵州省脱贫攻坚先进个人，获奖数目位居贵州省银行业第 2 位，仅次于农发行。其中，分行郭继友作为贵州省脱贫攻坚先进个人代表在主会场接受省领导表彰和接见，为在主会场领奖的 3 家股份制银行代表之一。多个集体和个人的获奖是贵州省委、省政府对贵阳分行履行金融央企初心使命、服务支持贵州省决战决胜脱贫攻坚所做贡献的充分肯定。

此外，2020 年贵阳分行还获得“扶贫先进分行”荣誉，为获奖的 5 家分行之一；分行辖属毕节分行还获得“扶贫突出贡献机构奖”，为获奖的 10 家机构之一，这体现了总行对贵阳分行扶贫工作的充分肯定。

四、未来展望

立足乡村振兴的新发展阶段，贵阳分行将充分运用

中国光大“综合金融、产融结合、陆港两地”特色优势和大环保、大旅游、大健康、新科技“三大一新”产业优势，聚焦贵州“十四五”规划和2035年远景目标，为贵州实施“三大战略行动”、推动“四化建设”、高质量建设“三大实验区”贡献更多力量。

●光大银行（悉尼分行）

山川异域心系祖国 栉风沐雨共抗疫情

——悉尼分行履行职责当担，驰援国内疫情防控

一、案例背景

2020 年初，面对突如其来的新冠疫情，国内疫情防控形势异常严峻，疫情防控物资极度缺乏。一方面光大银行总行员工防护口罩和防护服等在国内采购困难，无法及时到位，员工生命安全和健康受到疫情威胁；另一方面，一线医院医疗救援物资供应不足，急需社会各界施以援手，也是光大集团履行社会责任，彰显金融国家队使命担当的关键时刻。

二、解决方案

光大银行悉尼分行全体员工始终心系祖国，与祖国同呼吸，共命运。分行在第一时间向光大银行武汉分行发去慰问信，为战斗在抗击疫情最前沿的光大战友们送上来自南半球最诚挚的慰问和祝福。针对国内医疗防护物资极度短缺的状况，悉尼分行充分发挥海外机构的区位优势，主动作为，在澳洲政府限制本地医疗物资供应流通的困难情况下，想方设法联系本地医疗行业供应商和客户，经过多方筹措，不懈努力，终于采购到专业医用防护口罩 68000 个，并克服物流清关等重重阻力，第

一时间紧急驰援国内，助力总行疫情防控。与此同时，在分行开业一周年之际，悉尼分行取消庆典活动，发起“中国光大银行悉尼分行抗击新冠肺炎疫情”公益募捐活动，激励大家胸怀“山川异域、栉风沐雨、与子同袍、共克时艰”的家国情怀，发扬“勇于付出，勇于担当”的光大精神，履行“金融国家队”员工的责任和担当，踊跃奉献爱心，众志成城，共抗疫情。悉尼分行将此次公益募捐活动所得款项，与光银国际共同购置瑞弗 V362 监护型负压救护车一辆，直接捐赠给武汉军区医院，用于一线救援工作，为助力武汉重疫区抗击疫情尽了一份绵薄之力。

三、案例成效

遵循“八有”，做一家情怀、有责任、有温度的银行，一直是光大悉尼人的不懈追求。上述案例充分表达了悉尼分行全体员工在国家危难时刻，与国内同胞同呼吸，共命运，守望相助，共抗疫情的骨肉之爱、同胞之情，体现出全体中外员工对光大银行的文化认同，用实际行动诠释了归属感和主人翁精神，进一步展现了光大作为金融国家队的情怀和担当。通过此次活动，悉尼分行为总行采购医用防护口罩 6 万 8 千只，募捐款项 10 万元人民币，获得了总行领导同事和武汉一线医院的赞许和好评，提升了光大企业形象。

四、未来展望

悉尼分行将进一步贯彻落实集团和总行疫情常态化防控工作部署，强化大局意识和底线思维，做到慎终如始，确保员工生命安全和身心健康。同时，牢记“金融国家队”使命，主动履行企业社会责任，以胸怀“八有”的情怀、砥砺前行的实际行动展现光大责任担当。