



# 财富

理 财 点 亮 生 活



扫二维码关注无锡头条、快报无锡微博，  
参加活动将有机会获得丰厚奖品。

24小时读者热线：96060  
责编：程亮 组版：郝莎莎

现代快报  
2018.8.24  
星期四

B1

## 光大银行“房抵快贷”线上申贷服务上线

近日，光大银行房抵快贷线上化流程正式上线。这是光大银行利用互联网突破原有抵押贷款模式的创新尝试，开启了光大银行个人贷款业务线上服务新时代。

“房抵快贷”线上申贷服务依托“光大银行个人贷款”官方微信服务号，实现个人贷款业务的移动化、线上化、集中化和电子化运作。客户通过扫描二维码关注个贷服务号，可办理在线申贷、在线录入、在线查询业务，还可享受房产估值、贷款试算、利率查询、账单推送等增值服务。线上申贷克服了线下贷款在流程、效率等方面弊端，通过微信实现移动申贷、实时查贷，全流程线上服务，方便快捷。该服务对贷款人员、贷款档案以及相关信息进行集中化处理，贷款信息、贷后服务、材料打印等实现电子化操作，减少纸质材料填写，有效提升客户体验。

“房抵快贷”是光大银行于2012年推出的专为小微客户量身打造的房产抵押贷款，也是光大银行落实国家普惠金融政策，支持小微企业发展的重要举措。该产品的推出，拓宽了小微企业融资渠道，提升了融资效率，降低了小微企业融资成本，有效缓解了小微企业融资窘境。据悉，“房抵快贷”产品推出以来，已累计发放贷款1300亿元，广受客户好评。

**Bank** 中国光大银行  
无锡分行



## 工行无锡分行积极开展移动支付安全便民宣传活动

根据人民银行关于移动支付安全便民工程的工作要求，工行无锡分行全辖动员，积极开展了一系列移动支付便民宣传活动。活动期间，共计现场发放宣传资料1700份左右，流动发放580份，接待现场群众咨询1480余人次，获得了良好的宣传效果。

网点阵地宣传，普及金融政策。活动期间，工行以网点宣传为主，在网点内部设立宣传台、宣传架、宣传海报等形式，营造良好的宣传氛围，通过网点微沙龙、等待区域集中宣讲，柜面宣传等多种

形式开展移动支付知识的宣传。开展户外宣传，扩大受众范围。走出营业网点，根据就近、便利、深入原则合理安排进商户、进车站、农贸市场、社区、写字楼等渠道集中开展宣传活动，以农贸市场和周边生活圈重点项目为重点，以乡镇网点以各乡镇周边商户及农贸市场为主体，开展“移动支付便民宣传”活动。通过宣传折页、陈列宣传展架及宣传横幅突出宣传主题，使群众充分了解移动支付内容。

丰富宣传渠道，强化宣传效

果。各支行成立宣传小组，走进企事业单位、学校、商场、公园等进行移动支付安全知识专场宣传，着重宣传移动支付业务安全知识、警惕诈骗陷阱、防范支付风险等内容。介绍移动支付最常见的风险类型，同时讲解防风险的手

段。通过系列宣传活动，较好地向公众普及了支付安全知识、引导客户安全使用支付产品和服务，提高了居民金融风险防范意识。

黄丽瑾

## 工行无锡分行进一步优化企业开户工作

开展全程电子化登记是工商部门推进“互联网+政务服务”，深化商事制度改革的重要举措。工行无锡分行积极顺应工商注册登记制度改革，加强与政府部门合作，主动邀请无锡市工商局开展工商电子化登记业务的介绍，不断拓宽线上线下的渠道，进一步结合便携式智能终端投用以及便捷开户的推广应用，进一步服务中小企业，优化对公客户服务新模式。

为切实推进企业新开户工作，该行利用休息日，组织辖内对公网点负责人、工商企业通代办

网点等业务一线人员，积极开展智能开户及中小企业便捷开户的业务培训。该行将通过与当地区域内各个工商系统的深度合作，充分发挥工商代理网点阵地营销功能，为广大中小企业提供高效便捷的服务。要求辖内各行以“企业通”平台为基础，通过自助渠道，完成单位结算账户开立、单位结算卡及网银证书等产品发放；进一步利用对公智能开户的推广为契机，通过整合我行手机银行线上资源和现行柜面服务的优势，在线上提交开户预约、申请基础结算套餐，线下完成客户面

签、开户和相关产品的一站式办理，实现中小微企业开户线上线下一体化办理模式。

下一步，工行无锡分行将依托全程电子化登记的实施，以电子营业执照的发放为载体，为客户提供电子化开户、线上金融融资、线上的投资理财，以及供应链上下游交易服务等一揽子金融服务。

钱园园

**ICBC** 中国工商银行  
无锡分行

## 江苏银行“电e贷”助力小微企业成长

江阴某机械配件有限公司负责人张总通过“国网商城”和江苏银行“直销银行”，申请并获得了一笔银行信用贷款，从申请完成到贷款入账，仅用了5分钟，该产品是国网电力、国网电商与江苏银行合作推出，以企业的用电数据及电费缴纳情况作为依据，为小微企业打造的一款纯信用、全线上信贷产品——“电e贷”。

“电e贷”产品具有以下六大特点：一是“易办理”：在线申请、在线签约、在线用款，操作便捷；二是“免担保”：以企业历史用电、交费记录作为贷款依据，无需办理抵押或提供其他担保；三是“审批快”：贷款申请由系统自动审批，大数据秒级处理；四是“额度高”：贷款额度最高可达200万元，能够较好地满足小微企业交纳电费的临

时资金需求；五是“期限长”：小微企业一次申请即可获得最长12个月的循环贷款额度，可随时在线提款；六是“费率省”：该产品按日计息，随借随还，不再收取任何费用。

据统计，无锡地区有13000余家月均用电量1万—100万千瓦时的实体经济企业，江苏银行“电e贷”以这些真实有效的电力数据为重要参考依据，更有针对性地为企业提供服务，使原本沉睡的数据发挥活力。“电e贷”产品于2017年8月初正式上线，截至2018年6月，无锡地区业务受理近460家，成功支持企业逾200家，审批通过金额逾8500万元。

**Jiangsu Bank**  
BANK OF JIANGSU

## 交银康联资产管理公司启动筹建

2018年7月19日，中国银保监会正式批复，同意交银康联人寿发起筹建交银康联资产管理有限公司。交银康联资产管理有限公司将是交银康联人寿全资设立的子公司，注册资本为人民币1亿元。作为首家银行系寿险公司，交银康联人寿多年来始终坚持“高价值增长、低资本消耗”，探索高质量发展的可持续路径。此次发起筹建资产管理公司无疑是交银康联人寿迎接新时代、深化高质量发展的又一重要举措。

近日，交银康联人寿利好消息不断，月初公司刚完成成立以来最大金额的一次增资，注册资本金从21亿增加到了51亿元人民币，资管公司筹建获批的消息又接踵而来。作为交银康联资产管理有限公司的唯一股东，交银康联人寿于

2010年成立，由交通银行控股。2017年，交银康联人寿的资产规模、保费、净利润均创历史新高。自2012年起，交银康联人寿就紧紧围绕交银集团综合化发展战略，逐步确定了“一体两翼”的战略目标和实施路径，围绕“成为一家在保障型保险服务领域成长性和盈利性居领先地位的公司”战略目标，一方面充分融入交银集团财富管理保障体系，积极发挥保险子公司的专业优势；另一方面打造卓越的资产管理能力。近年来，在负债端结构调整不断优化的同时，公司资产端的资产管理能力也不断提升，收益率多年超过行业平均水平。

**交通银行**  
BANK OF COMMUNICATIONS

**Hello**

## 兴业银行无锡分行推出“新客”等产品

为满足市民多样化的理财需求，兴业银行无锡分行近期推出了新客、万利宝聚利等多款拳头理财产品，供广大市民选择，特别是近期的新客理财，预期年化收益达到5.28%，

同时可以直接在网银上购买，大大方便了客户。下表是我行近期热销几款理财产品，欢迎购买。

**兴业银行**  
INDUSTRIAL BANK CO.,LTD. Wuxi Branch

名称	产品认购起始日期	产品认购结束日期	期限	预期年化利率	起点金额
2018年第31期N款(新客)	2018/7/31	2018/8/6	91	5.28%	5万 以1000元递增
天天万利宝稳利2号	2018/7/30	2018/8/6	182	业绩比较基准 5.00%-5.20%	5万 以1000元递增
2018年第31期C款	2018/7/31	2018/8/6	168	4.90%	5万 以1000元递增
2018年第31期F款(保本)	2018/7/31	2018/8/6	91	4.10%	5万 以1000元递增
2018年第31期H款(保本)	2018/7/31	2018/8/6	189	4.15%	5万 以1000元递增

理财非存款，产品有风险，投资需谨慎。