



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：96666

责编：程亮 组版：杜敏

现代快报+

2019.12.12 星期四

B?

机遇当前，银行业掘金养老金“蓝海”

日前，国务院印发了《国家积极应对人口老龄化中长期规划》(以下简称《规划》)，指出要打造高质量的为老服务和产品供给体系，洞察力敏锐的银行随之推出养老系列理财产品，掘金个人养老金这一“蓝海”市场。

当前，我国社会老龄化正在加速，2018年65岁及以上人口总数突破1.6亿，占比达11.9%。日益增长的居民养老需求难以由基本养老保险全部承载，居民个人的养老金融需求和养老第二、第三支柱的快速发展都将成为银行理财子公司的重大机遇。

事实上，在已开业的银行理财子公司中，中银理财就推出了“稳富——福、禄、寿、禧”养老系列。

据悉，“稳富”产品是为养老客群提供长期投资、策略稳健的理财产品，以金融力量落实国家养老服务发展部署。另外，中信银行2019年上半年报也显示，其开放式银行理财产品“天天利”在销售中，老年客户占比46%，老年客户购买金额324亿，占比40%。

业内人士表示，与基金公司、保险公司相比，银行在网点渠道、客户基础、品牌价值等多方面具有天然优势。理财子公司从商业银行理财业务转型后成为独立法人，更是可以深度参与养老金这一蓝海市场。银行有庞大的网点和存量客户，而银行给客户带来的亲和力、信赖度也是其它金融机构未能超过的。新型的金融产品需要储

备专业素质高的人才队伍来研发真正比较前沿的、有竞争力的产品，适合养老金的长期投资需求。

未来，商业银行养老理财产品可以通过“固定收益类+”的投资策略，更多投资于具有一定风险、但收益较高的权益类资产，形成固定收益、固定收益+权益/量化、股债混合、纯权益等多层次的产品体系，促使银行养老理财产品投资范围进一步放宽。为养老人群做金融服务，这种服务不会产生过剩，永远没有天花板。银行理财子公司的成立，将带来一场革命，中国银行业重新步入混业经营，理财子公司有望为养老金融设计出更多的金融产品和金融服务。

陈松

中信银行与徐州市老干部大学合办中信银行金融学院



中信银行徐州分行、徐州市老干部大学签约

日前，中信银行徐州分行与徐州市老干部大学举行战略合作签约仪式暨“中信银行金融学院”揭牌仪式。

中信银行徐州分行行长金春

峰在签约仪式上表示，徐州分行将进一步整合一切资源，建立和完善有利于老年教育事业发展的金融组织、产品、服务和政策体系，为老年朋友提供“有温度”的服务。



工商银行多措并举助力无锡打造最佳营商环境城市

日前，由无锡市委、市政府研究通过的《无锡市进一步优化营商环境的实施方案》正式出台，包含17个方面80项重点内容，重点要求在营造一流的企业营商环境上下功夫、求实效。无锡工行积极响应部署，安排落实加大对民营、中小实体企业的信贷投放，切实解决民营和小微企业“成长的烦恼”，助力无锡打造全国最佳营商环境示范城市。

作为国有大行，工商银行无锡分行近年来在改善区域内企业营商环境方面始终冲在同业的最前列；去年3月，人民银行发布《关于优化企业开户服务的指导意见》，无锡工行立即创新实施中小微企业开户线上线下一体化办理模式，大大提高了企业开户效率和服务

在日前召开的无锡工行三季

度工作会议上，全行上下重点组织学习了《优化营商环境条例》第二十六条“国家鼓励和支持金融机构加大对民营企业、中小企业的支持力度，降低民营企业、中小企业综合融资成本”相关精神。

无锡工行有关负责人表示，无锡工行将针对企业痛点难点进一步优化营商环境，继续围绕先进制造业、“小微”主战场，稳健推进“三农”“双创”“扶贫”和民生领域业务发展，坚持加快产品创新，完善资源配置和考评制度，提升金融服务水平，更高效地服务于广大有金融需求的受众群体，为无锡地区经济发展再建新功。

ICBC 中国工商银行
无锡分行

江苏银行“按月付息型”个人大额存单，月月发红包

客户王女士在母亲生日当天为她购买了江苏银行按月付息型个人大额存单50万元(三年期，利率4.13%)，次月起每月固定日期将有一份孝心(1720.83元利息)转入母亲账户中。母亲可以用这笔钱定投基金、缴纳水电煤气费、做个短途旅行或者去超市购物。

近日，江苏银行推出的个人大

额存单按月付息功能可以同时满足客户长周期定期储蓄与短周期日常生活支出的需求，产品收益高。3年、5年期产品年化利率高达4.13%，利息月月按时到账，更可签约大额宝，每月到账的大额存单利息，将自动存入零存整取账户，实际年化收益率更高；支取灵活。按月付息型大额存单可支持全额

提前支取，且靠档计息；实用性高。可支持配发纸质存单，亦可开立存款证明，方便老年客户、出国旅游等客户购买；购买渠道便利。客户不仅可以在各大网点办理，也可在网上银行和手机银行购买。

江苏银行
无锡分行
BANK OF JIANGSU Wuxi Branch

南京银行无锡分行打造“鑫榜样”书记项目

平凡的岗位也能做出不平凡的事。近日，南京银行无锡分行陆续推出四场“鑫榜样”宣讲活动，通过宣讲优秀党员、先进员工事迹，弘扬榜样力量，在全行掀起一股“学先进、赶先进、当先进”的热潮。

为深入学习贯彻新时代党建发展新要求，充分发挥党建领航作用，南京银行无锡分行今年着力打造“鑫榜样”书记项目，通过支部推荐征询、行内技能竞赛等方式，选拔6名优秀党员、先进员工，组成首期“鑫榜样”宣讲团，在全辖各网点开展宣讲。

宣讲活动以南京银行无锡分行优秀党员、先进员工事迹和工作

经验分享为主要内容，以近两年分行新入职员工、新晋客户经理等为主要受众，充分展现“担当作为、敬业奉献”的深刻内涵。不少听过宣讲活动的员工表示，宣讲活动给他们思想上“补了钙”，在政治上“加了油”，在行动上“加了压”，对担当实干的理解也更深、更透了。

据悉，“鑫榜样”书记项目是南京银行无锡分行在党建与业务结合，提升分行人才建设方面的一项有益探索。下阶段，分行将进一步探索党建与经营管理的深度融合，为实现高质量发展提供更多动力。

南京银行
BANK OF NANJING WUXI BRANCH

无锡交行开出首个电证系统国内信用证

近日，无锡交行成功为某客户开出首个电证系统国内信用证，金额1000余万人民币。电证系统的上线为国内信用证提供了统一的业务规则和运行规范，较以往模式更加便捷，安全，高效。电证系统为国内信用证业务持续发展注入了新的动力。

今年以来，无锡交行立足总行“国际化、综合化”战略，国际业务取得了较好的发展。一是内外联动，充分把握市场形势。今年，该行将境内外联动业务确定为发展的重点方向，多次举办了联动业务

专题促进会，其中与无锡市知名律所以及相关单位合作举办离岸业务推介会4场。二是深化部门改革，调整考核方案。该行将国际业务产品经理条线作为“准事业部”试点科室，调整考核办法，鼓励自主创新，激发了员工的积极性。在考核指标上，将“贸易结算量”作为主体指标考核，并适当提高得分占比，引导各经营部门重视利润，提升收入，取得了较好的成效。

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS
始于1908 做的好管理银行 Hello

光大信用卡，车主享福利



活动时间：2019年10月23日-2019年12月31日
1分洗车、65折加油活动时段：上月累计交易金额达到10888元的标准白金卡客户（菁英白金卡除外）
1元洗车、75折加油活动时段：上月累计交易金额达1088元无 错行标准白金卡客户
5元洗车、85折加油活动时段：上月累计交易金额达588元无 错行标准白金卡客户
活动内容：每周一上午10:00，满足条件的客户至阳光生活App购买洗车或加油权益。

此活动针对首张光大信用卡在无锡地区（含江阴、宜兴）办理的客户开展，名额有限，先到先得。

活动详询：0510-81800053 Bank 中国光大银行 无锡分行

1分钱起洗车

活动时间：即日起至12月31日
1分洗车活动对象：上月累计交易金额达到10888元的标准白金卡客户（菁英白金卡除外）

1元洗车活动对象：上月累计交易金额达1088元的无锡分行标准白金卡客户

5元洗车、65折加油活动对象：上月累计交易金额达588元无 错行标准白金卡客户

活动期间，每周一上午10:00，满足条件的客户至阳光生活App购买洗车或加油权益。

此活动针对首张光大信用卡在无锡地区（含江阴、宜兴）办理的客户开展，名额有限，先到先得。

00，满足条件的客户至阳光生活App购买洗车权益，以0.01元或1元或5元购买洗车权益一次。每位客户每日限购1次洗车权益，此活动为共享规则，“洗车类”活动每位客户每月累计限购2次。多卡视为同一客户。

六五折起加油

活动时间：即日起至12月31日
六五折活动对象：上月累计交易金额达到10888元的无锡分行标准白金卡客户（菁英白金卡除外）

七五折活动对象：上月累计交易金额达1088元的无锡分行标准白金卡客户

八五折活动对象：上月累计交易金额达588元的无锡分行标准金普、钛金卡客户

活动期间，每周一上午10:00，满足条件的客户至阳光生活App购买中石化加油权益，以65元或75元或85元购买100元加油权益一次。每位客户每日限购1次加油权益，此活动为共享规则，“加油类”活动每位客户每月累计限购2次。多卡视为同一客户。

洗车、加油活动针对首张光大信用卡在无锡地区（含江阴、宜兴）办理的客户开展，名额有限，先到先得。

此活动针对首张光大信用卡在无锡地区（含江阴、宜兴）办理的客户开展，名额有限，先到先得。

中国光大银行
无锡分行