



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+

2020.1.20 星期一

B?

银行揽储大战花样迭出，投资还需擦亮眼睛

每到年末，银行业就会爆发揽储大战，各银行使出浑身解数争夺储户存款。多家银行一线业务人员表示，节前揽储压力很大。不少地区大行受到来自城商行、农商行的激烈竞争。靠着接地气的“米面油”揽储营销和更具优势的利率，一些中小银行在存款上优势凸显。

业内人士称，国有银行和股份银行由于资金获取渠道丰富，面临的揽储压力相对较小，城商行、农村金融机构和民营银行资金获取渠道相对有限，面临的揽储压力更大，愿意给出相对较高的存款利率。目前银行一般性存款吸引力不足，因此各家银行将结构性存款、大额存单作为揽储主力，在收益方面予以倾斜。不少银行都打出了4.125%、4.2%，甚至4.3%的

高息大额存单或类存款理财产品。

民营银行也在争夺揽储“蛋糕”，纷纷祭出支取灵活、收益率高的存款利器。在京东金融等第三方互联网金融平台，民营银行成为发布存款或理财产品的主角，国有大行和全国性股份制商业银行的产品寥寥无几。其中绝大部分产品的收益率都超过4%，更有存款产品的收益率超过5%。

在花样百出的揽储大战中，投资者还是要擦亮眼睛，不要被所谓的高息、礼品迷惑，最主要的是对比不同银行的存款利率高低，至于赠送的礼品，要看礼品的价值有多高，自己是否真的需要。

另外，目前互联网第三方平台的存款产品鱼龙混杂，对于这种高利率的存款产品，还是要认真筛选，不可轻易参与。对于储户来说，安全才是最重要的。通常情况下，高利率的存款产品一般都是中长期的，比如很多民营银行的高利率产品一般是五年。所以，投资者在购买时也要考虑一下，这笔钱在短期内是否用得到，如果暂时用不到，可以进行中长期投资。但是如果在三五年内有可能要用到这笔钱，那就不要追求这样的高利率，因为如果提前支取银行存款，会按照相应档次利率计算利息，时间越短，利息越少，储户就会面临较大的利息损失。

行业人士建议，年底银行揽储、销售保险和理财产品的方式多样，用户选择产品时要提高警惕、问清产品属性、看清合同，避免因被高利息吸引而蒙受损失。陈松

首届光大服务季暨魅力云南旅游年启动



“智慧旅游，世界之滇”魅力云南旅游年启动仪式 光大银行供图

2019年12月17日，中国光大集团首届“光大服务季”启动仪式在北京中国光大中心举办，以“中国光大，让生活更美好”为主题，提供五大类、近百种服务产品。通过集中启动、有序推广、设立专属服务团队、建立民生服务朋友圈、开展丰富多彩的服务活动、产品创新和迭代升级等具体措施让社会各界共享光大的惠民成果。在“文旅·悦民”昆明分会场，中国光大银行信用卡中心携手中青旅共同启动“智慧旅游，世界之滇”魅力

云南旅游年，光大集团旅游E-SBU正式落地云南。

“智慧旅游，世界之滇”魅力云南旅游年以大滇西旅游环线为特色，发挥光大集团旗下光大银行、中青旅“旅游+金融”综合优势，联合腾云公司、中国银联、中青旅联盟100余家成员单位、抖音、头条、携程、途牛、凯撒旅游、一嗨租车、至尊用车、飞常准、爱奇艺、腾讯视频、我买网、本来生活等线上、线下旅游行业、媒体行业及电商行业龙头企业资源，与云南省文化和

旅游厅合作，围绕客户到达云南后的吃、住、行、游、购、娱等消费场景，为客户提供一系列便捷实惠又懂你的权益和活动，在全国范围内介绍云南、宣传云南、营销云南的旅游、文化产品与服务，从而带动外省及境外客户到云南旅游，助力云南加快推进“旅游革命”，为云南省成为世界一流旅游目的地贡献“光大”力量。

Bank 中国光大银行
无锡分行

无锡工行梁溪支行推动厅堂优质服务管理再上台阶

农历新年临近，为切实提高服务水平，打造银行网点服务主阵地作用，无锡工行梁溪支行根据上级行统一部署，结合网点实际情况，围绕三个“度”积极推进新春佳节厅堂优质服务管理工作。

首先是提升现场服务温度。该行通过布置悬挂节庆装饰物品，营造喜迎新年节日氛围，让客户来到银行即感受到新春佳节的愉悦，提升客户到店体验水平；在大厅醒目位置摆放重点服务宣传海报，及时更新柜面宣传折页，为客户了解业务详情提供便利。原本单调的柜面上摆放了一些糖果零食、绿植花卉，为客户营造出温馨舒适的业务

环境。网点员工着装统一、热情服务，切实践行“客户为尊，服务如意”理念，让广大百姓感受到暖心高效的金融服务。

其次是提升员工配合默契度。发挥大堂经理引导、分流作用，发挥自助机具智能便捷的优势，尽量缩短客户的等候时间的同时，使客户得到工行最人性化、专业化的金融服务。网点在坚持法律法规和营业纪律的前提下，尽量想客户所想，急客户所急，帮客户所需，根据当季业务特点做好充分准备，例如网点准备好充足的新钞、外币、小额票币，尽可能满足广大市民需求。

最后是提升智能设备运行流

畅度。每日做好智能机具设备的安全使用状况监测，着重加强对自助机具、智能机具巡查的频次，除了平时的一日三查以外，还增加了营业开始时、终了时的检查，并做好记录，有效防止诈骗事件。同时针对一部分客户对使用ATM等自助机具、智能机具感到不安全、不习惯的情况，大堂人员主动向客户进行详细的宣传讲解，必要时进行示范操作，以增强客户的感性认识，同时进行安全操作注意事项提示，让客户放心使用。龚航、纪彦臻

ICBC 中国工商银行
无锡分行

中国老龄协会携手中信银行 护航老年人金融安全

2019年12月20日，中国老龄协会与中信银行带着双方合作出版的《老年金融知识读本》走进北京市朝阳区兴隆家园社区，以社区党建活动的形式，将金融知识带到老年人身边。

据介绍，中国老龄协会与中信银行于2019年7月签署了战略合作协议。作为落实战略合作的重要成果之一，双方联合撰写了《老年金融知识读本》，该书由华龄出版社出版，旨在普及金融知识，帮助老年人实现养老金稳健增值、防范金融诈骗、提升安全意识、做好资产传承，以实际行动践行国家养老战略，以专业能力支持老龄教育。该读本包含消费用钱篇、投资理财篇、财富传承篇和资金安全篇四大

部分，结合具体案例，图文并茂，生动形象，有趣易懂，字体放大，易于阅读。书中详细阐释了老年人关心的实用内容，如老年人应如何保障自己的养老资金安全，以免被不法分子骗取；如何投资理财，将积累一生的财富稳妥传承给下一代；如何适应并熟练使用现代化支付手段等。

活动现场，中国老龄协会与中信银行向兴隆家园社区赠书，近百名老年社区居民成为《老年金融知识读本》的首批读者。随后，中信银行内训师现场为社区老年人讲解防范金融诈骗课程。

中信银行
CHINA CITIC BANK
没有最好，只有更好

交通银行宜兴支行 举办“感恩迎新”客户沙龙活动

2020年1月10日，交行宜兴东山支行举办了以“创新合作 携手共赢”为主题的银企税沙龙活动。活动邀请了二十多位国际结算客户。交行国际业务部和宜兴税务局相关工作人员分别介绍了国际业务的相关政策和产品，对企业在实际业务中遇到的困惑和难点提供专业的建议，同时就相关税务问题及最新的出口退税政策进行了解读。活动聚焦“财富创造、价值共享”主题，进一步密切了银行与客户合作关系，为后续业务的拓展奠定了良好的基础。

2019年以来，面对快速发展的财富管理市场，交行不断加快推

动产品销售向产品服务模式的转型，以客户需求为导向，专注服务的个性化，持续加强专业化团队建设。为加强客户需求的对接，该行对客户实行名单制管理，建立定期走访制度。同时，依托大数据分析客户的资产状况、产品持有情况和风险偏好等信息，通过组织类似的理财沙龙、专题讲座等活动，为客户投资理财、提高资产收益提供专业建议，帮助客户实现个人资产的最优配置，进一步增强了服务内涵，提升了客户服务体验。

交通银行
JIANGTONG BANK
Hello

江苏银行无锡新区支行党员 走进泰伯社区服务居民



“党员走进社区”主题活动

江苏银行供图

近日，江苏银行无锡新区支行党员干部携手梅村泰伯一社区开展了“不忘初心，牢记使命”的党组织活动。该行党员同志们针对社区中老年居民较多的特色，特别开展了金融知识宣讲活动，重点讲解防范电信诈骗和人民币使用常识，并通过现场讲解指导群众如何鉴别人民币真伪，活动吸引了社区100余名群众积极参与互动，让社区群众了解掌握了与之息息相关的金融知识。

此次活动是江苏银行无锡分行多年来扎实推进“党员走进社区”主题活动的一次生动实践，不仅为广大社区群众送去了金融知识，提供了周到的服务，更以实际行动践行了惠民、奉献的金融服务精神，增强了党员干部服务群众、奉献社会的意识，得到了社区群众的一致好评。

江苏银行
BANK OF JIANGSU
无锡分行