



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：丁亚平

现代快报+

2020.9.10 星期四

B?

子公司间“互相代销”

银行理财产品告别“单打独斗”

在过去的一年多，中国已有21家商业银行理财子公司获批设立，自第一家理财子公司建信理财诞生至今，已有17家理财子公司开业，其中六大行的理财子公司已经全部开业。全国首家农商行理财子公司也已开张。随着理财子公司的蓬勃发展，原本相对封闭的银行理财产品开始融会贯通。

李永佳

银行理财一直以来仅由本行渠道销售，有着强大客户资源和渠道优势的银行，一向都是非银类金融机构抱大腿的对象，但相互之间来往甚少。随着理财子公司的陆续发布，各银行也陆续开放平台，开始代销他行理财产品。

9月3日，微众银行在其App首次代销银行理财产品，也是兴银理财该产品的首家互联网银行代销机构。国内首家独立法人直销银行百信银行也加入同业代销队伍，该行在4月22日和光大理财签署战略合作协议，成为光大理财

财首家外部销售渠道。

无独有偶，江苏银行也在销售他行理财产品。在该行手机银行App的“理财产品—代销理财”栏目中，一款“中银理财·稳健·固收增强(封闭式)2020年09期”理财产品正在发行中。近日，招商银行也在其APP理财频道代销建设银行理财子公司建信理财“嘉鑫”封闭式理财产品。

根据银保监会《商业银行理财产品管理办法》，理财产品可以通过银行业金融机构代销，也可以通过银保监会认可的

其他机构代销，并遵守关于营业场所专区销售和录音录像、投资者风险承受能力评估、风险匹配原则、信息披露等规定。

业内人士分析称，银行理财子公司陆续开业为资管市场提供了新的选择，与普通资管公司相比，银行理财子公司有着特殊优势。理财子公司可以依托母行资源，在规模效应、投研能力、渠道及品牌等方面形成一定的竞争优势。随着银行理财子公司业务日渐平稳，产品逐渐丰富，代销银行理财产品将成为未来趋势。

光大银行无锡分行开展新员工、新党员廉洁教育现场学习



新入职员工和今年新发展党员参观国有企业廉政教育基地

光大银行供图

为进一步提升新入职员工遵纪守法、廉洁从业意识，加强新党员党风廉政和底线、红线意识，光大银行无锡分行纪委办、人力资源部近日联合组织光大银行无锡分行新入职员工和今年新发展党员共36人赴无锡市纪委国有企业廉政教育基地参观学习，接受廉政警示教育。

无锡市国有企业廉政教育基地是无锡市纪委打造的国内首个国有企业党风廉政教育基地。在基

地内，光大银行无锡分行新党员、新员工参观了“国有企业的发展历史”“国企领导干部面临的八大腐化堕落风险”“重大国企腐败案例”等主题板块。通过独具特色的廉政短片、真实鲜活的腐败案例、落马官员的悲痛忏悔、直击心灵的叩问初心，使全体参观人员接受了思想上的洗礼和心灵上的震撼。参观活动中，11名新党员面向党旗庄严宣誓，在场党员重温了入党誓词。

上好廉洁从业第一课，筑牢廉洁自律第一道防线是无锡分行开展“以案为鉴、以案明纪、以案促改”案例警示教育月系列活动的延伸和扩展。通过持续开展廉政警示教育活动，进一步增强了员工清廉金融理念，提升履职担当、尚德倡廉意识，营造分行风清气正、奋发有为的干事创业环境。

Bank 中国光大银行
无锡分行

无锡工行组织举办新员工拓展训练

又到一年新员工报到入职的季节，今年无锡工行迎来了100多名朝气蓬勃的青年员工。为了增强青年员工的参与感和凝聚力，倡导积极向上、勇于担当的青年价值观，8月22日，无锡工行组织举办了新员工“激扬青春、闪耀繁星”拓展训练。

此次活动主要以团队比拼的游戏形式开展，100多名新员工分成A组到F组6支特质各异的队伍。

在活动开始之前，成员间进行简单的自我介绍和热身运动，营造了轻松欢快的现场气氛。活动的重要部分是以小组为单位进行集体比赛，比赛分为青蛙抱团、壶铃摇摆、vibr跳、卷腹、波比跳5个项目，以完成时间长短作为最终成绩评定依据。经过激烈角逐，F组荣获冠军。

在团队游戏过后，大家热情交谈，主动分享学习工作经历和生活

情况，增进彼此友谊，增强员工团结奋进的信心。本次拓展训练活动丰富了新入职员工的业余文化生活，通过富有趣味性的活动项目，激发青年员工的青春热情与合作精神，培养克服困难的奋斗毅力和精诚合作的团队意识，帮助新员工更好地融入团队、适应岗位。

ICBC 中国工商银行
无锡分行

南京银行无锡分行开展环护志愿服务活动



9月5日，南京银行无锡分行组织团员青年来到风景秀美的蠡园风景区，与共建单位无锡市文旅集团团委一同开展“保护环境卫生，青年志愿者在行动”志愿服务活动。

南京银行
BANK OF NANJING
WUXI BRANCH

国联人寿荣获“客户服务创新奖”

9月4日，由《华夏时报》、水皮杂谈、华夏时报金融研究院共同主办的“保险业理性与繁荣之路：2020第三届华夏时报保险科技峰会”在北京召开。本次论坛邀请了保险公司、监管机构及研究机构等诸多业界翘楚，围绕保险业理性与繁荣发展、就后疫情时代保险业如何突围，如何促进健康险良性发展，科技如何重塑保险生态新模式等话题展开交流讨论。凭借不断创新服务模式、提升服务品质、更迭服务能力的变革，国联人寿荣获“客户服务创新奖”。

2020年，面对突如其来的疫情，各家险企纷纷变革创新，化危为机寻求突破之道。国联人寿抢抓发展契机，坚持“以客户为中心”，紧跟市场前沿，洞悉客户需求，推动服务向精简化、智能化转型。

疫情以来，国联人寿积极推广非接触式服务，客户足不出户即可享受便捷的自助服务；同时，持续丰富与客户关联最紧密的微信端服务功能，以满足客户在线保全需求；此外，通过最先进的人脸识别、OCR、空中签名等技术应用，部分保全服务时效缩短至1分钟之内，极大地提高服务效率，提升客户体验感。

秉承“关爱健康 乐享生活”全新理念，国联人寿还持续打造集健康、生活、育儿、旅行于一体的“悦享·国联”客户服务生态圈。生态圈聚焦客户“医、食、住、行、玩”需求，从流量、场景、技术三方面布局，实现客户通过“同一个账户”享受多元化、科技化及互动性的服务。目前，已初步建成围绕客户健康、医疗需求，打造“预防、问诊、就医、管理”四大健康管理核心板块，构建全方位、全场景、全覆盖的健康服务。



国联人寿荣获“客户服务创新奖”
国联人寿供图

国联人寿
GLJR GUOLIAN LIFE