



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。

首批银行理财半年报亮相 中低风险产品规模扩张明显

近日，徽银理财率先公布了半年报。数据显示，上半年徽银理财新发理财产品214只，高于去年下半年。从发行结构看，徽银理财加大了私募固收产品的发行，相对降低了公募产品新发的数量。

固收产品仍是绝对主流

半年报显示，徽银理财上半年发行固收私募产品共计60只，比去年下半年翻番。从金额看，上半年募集资金规模共计171.7亿元，明显优于去年下半年。截至6月末，徽银理财存量产品中，固收品种占据主力高达496只，权益类产品2只，混合类产品1只。其存量理财产品规模超过了1820亿元。

半年报显示，固收产品中低风险产品规模扩张明显。

徽银理财旗下“安盈”日开2号产品披露了上半年规模扩张的情况。该产品属于R2低风险等级的产品，份额在过去一年中扩张了63倍。一年前，该产品份额仅为569万份，今年初已经升至3亿份，而截至今年上半年末，其规模再

度扩张至3.6亿份，管理的资产规模也从574万元升至3.7亿元。

杭银理财旗下现金类的“金钱包”理财产品，在二季度规模也取得了扩张。在二季度初，其规模仅有35亿份，至季末已升至59亿份。

对于银行固收理财产品而言，二季度政策环境相对友好。二季度货币政策保持相对宽松，银行间回购利率长期低于政策利率，6月央行超预期降息显示货币政策对实体经济的支持。

“去年末的理财赎回风波基本结束，伴随着银行相继调降存款利率，存款向理财搬家的现象重现，理财规模重回了扩张。”一位银行理财从业人士表示。

未来存波动性风险？

从最新披露半年报和半年报的银行理财观点看，下半年仍有望出现降准和降息，这给理财市场投资带来一定的空间。

中邮理财旗下“鸿锦一年定开”产品在半年报中表示，上半年，债券市场表现较好，在经济修

复偏弱以及宽松的流动性环境和机构资产配置需求推动下，债券收益率明显下行。在经济尚未明显好转之前，货币政策仍将保持宽松取向，二季度央行已有一次降息，三四季度或有更多措施。财政政策可能有更多积极措施落地。

杭银理财“金钱包”产品认为，从基本面向来看，无论从经济高频数据还是前瞻性数据来看，经济仍处于弱复苏态势。6月央行超预期降准显示对银行间资金面市场的呵护，后续市场利率大概率围绕或低于政策利率波动，三季度降准、降息的可能性仍存，短端债券收益率仍有下行空间。

不过，也有不少银行理财产品提示未来潜在的波动性风险。

民生理财旗下“一现金管理”产品在半年报中提示，后续不排除拉动需求增长的财政、地产、产业等政策出台，三季度可能处于政策对冲期叠加经济环比改善的阶段，市场对此博弈情绪也比较浓厚，所以债券市场波动可能加剧。

据上海证券报

国寿寿险：打造关爱女性健康普惠保险

日前，中国人寿保险股份有限公司（简称国寿寿险）“上市20年媒体看国寿”调研采访与新闻发布活动在福建省福州市海峡妇女儿童活动中心举办。已在福州各县区陆续展开的“顶梁柱母亲”帮扶行动受到广泛好评。

2023年3月，国寿寿险福州分公司与福州市妇联共同开展“顶梁柱母亲”帮扶合作项目，双方以“为爱出发、从心开始”为主题，为顶梁柱母亲提供“三个一”爱心包帮扶方案，即送出一份保险，呵护一份陪伴，提供一个岗位。目前，“顶梁柱母亲”帮扶方案已在福州各县区陆续展开，国寿寿险福州分公司正配套相关方案，为签约的25位顶梁柱母亲提供帮扶服务。

吴阿姨来自永泰县丹云乡，两个儿子均已成家，在乡下靠种田和种植青梅、李果维持生活。因要照

顾孙子，吴阿姨和丈夫在福州生活，帮忙照顾孙子起居和接送上学，丈夫周末偶尔打点零工，没有固定收入来源。

2021年12月，国寿寿险永泰支公司工作人员通过村妇联主席召集村里妇女姐妹在村部开展女性“两癌”保险的宣传，吴阿姨也投保了一份。同年11月底，吴阿姨在医院被检查确诊子宫内膜癌。亲戚得知情况后，人人捐出几百几千，勉强先凑齐手术费。县妇联主席得知情况后，向中国人寿永泰支公司咨询是否符合女性“两癌”保险的赔付条件。国寿寿险工作人员立即与吴阿姨取得联系，在收到理赔材料后，启动“重疾一日赔”服务，理赔金当天下午就到账。



工行无锡分行金融“及时雨”助力夏收夏种

6月的无锡，夏收夏种如火如荼。作为国有大行领头羊，工商银行无锡分行积极摸排农民农业生产、贷款结算等方面的金融需求，提供了“种植e贷”“工银担易贷”“工银兴农贴”等特色助农产品，播下了一场又一场的金融“及时雨”，确保了该市丰产丰收颗粒归仓。截至今年6月末，该行涉农贷款总量超547亿元，较年初增长74亿元，增速超过16%。

抢抓农时：“工银兴农贴”为夏收夏种输血

6月初，无锡全市57.67万亩小麦喜迎丰收，59.11万亩水稻育秧工作也在紧锣密鼓地进行着。工行无锡分行全面推广“工银兴农贴”业务，截至今年6月末，无锡分行累计为近百户企业办理“兴农贴”业务近116亿元。

精准扶持：“种植e贷”助力地方农特产壮大

无锡是著名的水蜜桃之乡，其中阳山水蜜桃种植面积3.2万亩，桃农总户数近1万户，年产量达3万吨，销售额达6亿元，当地居民



工行无锡江阴支行客户经理(右)现场查看家庭农场葡萄种植情况

总收入的七成来自水蜜桃产业。为进一步用“金融活水”浇灌绿色希望，工商银行无锡分行加速设立“兴农通”服务点，定点服务乡村建设。截至今年6月末，工商银行无锡分行已建成“兴农通”服务点23个，发放涉农贷款超百笔。

去年年底，工行“种植e贷”产品推出后，工商银行无锡分行迅速组织业务条线开展培训，为实

现“种植e贷”的精准投放奠定基础。在得知水蜜桃春季施肥需要投入较大成本来保证产量，该行提前采取行动，收集、整理、上报桃农种植情况，在上级行普惠部的指导下，成功发放多笔“种植e贷”。此外，该行还大力扶持惠山区的万寿河果蔬、玉祁水芹、前洲贝贝南瓜等知名农特产，持续支持区域农业品牌不断壮大发展。

银保联动：金融创新缓解农户“融资难融资贵”

日前，工商银行江苏省分行与省信保集团联合推出了江苏“工银担易贷”创新产品，单户贷款额度最高可达500万元，是大型国有银行与省再担保多方风险分担体系合作的首款省级“总对总”产品。无锡分行迅速行动，与省再担保体系内合作担保机构——无锡联合融资担保股份公司合作完成江苏省首单“工银担易贷”，分别为宜兴市某生态农业科技有限公司和江阴市某家庭农场放款50万元和10万元。



中信银行无锡分行开绿色通道为重病客户的生命“续费”

面对客户的救命需求，中信银行无锡分行特事特办，开辟绿色通道上门服务，化解了客户的燃眉之急，快速完成了为生命的“续费”。

7月中旬的一天中午，就在中信银行无锡洛社支行即将开始午休的前一刻，一位身背大包、神色慌张的女士冲进了营业大厅，焦急地告诉厅堂服务人员有特殊需求。原来，该女士亲属高老先生因突发重疾被送至医院重症监护室抢救。家里为了老人的前期治疗已花费

甚多，此时突然想到可以取出老人名下存款用来救急。

经查询，老人名下有一张存折和5张已到期的凭证式国债共计10万元。但是，该女子拿出了老人全部的身份证件、诊断书等必要手续，就是不知道最为关键的取款密码。按照常规流程，没有密码，就办不了代理汇款业务。现场工作人员迅速联系相关部门汇报情况，中信银行无锡分行当即特事特办，紧急开通了绿色通道。洛社支行客户

经理和柜员第一时间就赶到了医院，确认了客户的真实情况，并向高老先生的儿子告知了办理业务需要的相关资料。与此同时，该支行和村委会、医院工作人员完成电话核实，缩短业务办理时间，待高老先生的儿子到行后，支行安排专窗为其服务，快速完成了为生命的“续费”。



无锡交行“立体化”将主题教育向纵深推进

主题教育开展以来，无锡交行将调查研究与全面检视问题相衔接，压紧压实主体责任，开展清单式、立体化管理，努力把“问题清单”的整改转化成解决困扰分行高质量发展瓶颈的“成效清单”。

一是注重整改“前”与“后”的问题。认真开展问题“回头看”，对已经查找问题“过筛子”，对已销号问题“再审视”，对“增量”和“存量”问题“再对照”，严防“眉毛胡子一把抓”“拣到篮子都是菜”，切实以基层“急难愁盼”为出发点推动问题解决。

二是注重整改“表”与“里”的问题。将调查研究与精神文明建设相结合，在内网开设专栏，编发主题教育工作简报，展示主题教育调研成果，让员工群众真真切切感受到主

题教育带来的新变化新面貌。

三是注重整改“虚”与“实”的问题。结合问题“轻重缓急”，明确“分级整治”的整改方针，以“小切口”人手，将“上收清装钞”这一反映强烈、矛盾突出、整治条件具备问题作为专项整治对象，目前已完成第一阶段整改。按节点公示问题整改清单，通过“晒”问题、亮进度、告结果，让群众清楚地知道查找了哪些问题、打算怎么整改、改到了什么程度、取得什么成效。采取面对面、一对一、问卷调查、“四不两直”等多种方式，听取群众评价，评估整改成效。



国联人寿先F驿站获评全国党建优秀品牌

7月22日，2023全国企业党建（案例）研讨会暨第三届企业党建创新优秀案例发布仪式在京举办。国联人寿保险代理人“先F驿站”荣获2023年度全国企业党建优秀品牌。

“先F驿站”是国联人寿将党建与业务深度融合，建立的保险代理人先进组织的统称。国联人寿于2022年9月正式启动“先F驿站”建设，构建了明确的管理机制和鲜明的“先F”文化，在试点机构无锡分公司打造了120m²的特色阵地，组织参与了“砥砺奋进迎国庆 踔厉奋发先锋行”主题活动、“与星星同闪烁 让爱点亮星空”公益活动

道的年度保费达成情况已超过去年全年。

目前，“先F驿站”在试点机构无锡分公司以总分站架构方式，设立了无锡分公司总站和江阴、宜兴、锡山、滨湖、大城区5家分站。今年7月份按照管理机制对成员进行了更新调整，并将进站成员范围从2022年度的个险渠道拓展到个险、银保、团险渠道，现有成员54名。

经过前期沟通和筹备，今年“先F驿站”准备开展革命教育基地参观学习、公益服务活动、综合金融培训、专项业务培训、高端客户活动等五类活动，并制定专项激励方案。通过一系列活动，不断增强“先F驿站”成员“战斗力”，逐步扩大“先F驿站”品牌“影响力”，持续提升党建对生产经营的“引领力”。

“先F驿站”成员勇夺年度标兵、常青藤终身会员、高峰论坛会长等荣誉，是团队的核心成员和引领者。今年以来，个险渠道8.98%的“先F驿站”成员人数占比贡献了50.4%的业绩。到目前为止，今年“先F驿站”成员在个险渠

