



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。

保险资金促进无锡产业创新发展投资对接交流会顺利举行

11月30日，由无锡市地方金融监督管理局和无锡市国联(发展)集团有限公司主办，国联人寿保险股份有限公司承办，中信银行无锡分行协办的保险资金促进无锡产业创新发展投资对接交流会顺利召开。据悉，本次交流会是国内多家险资公司首次和无锡上市公司面对面交流，为保险资管机构领导与无锡上市公司企业家代表深度沟通提供了机会。活动中，各方代表畅所欲言，共话险资支持无锡产业创新发展新机遇，共谋险资支持无锡实体经济发展新路径。

作为创新高地、人才高地和产业高地，无锡历来是保险资金投资兴业首选的优质投资区域之一。据了解，在此次交流会上，来自国寿资产、中保投、太平资产、招商信诺资管、锡创投、日联科技、力芯微、信捷电气等15家保险公司、10家上市公司的领导、企业家和政府部门人员齐聚一堂，围绕保险资金如何通过债权、股权、资本市场业务服务实体经济等多个方面展开了深入的交流与探讨。交流会的成功举办，为无锡市产业创新发展与保险资金的对接搭建了一个有效的平

台，有助于推动保险资金更好地服务实体经济，助力无锡产业转型升级。

中信银行无锡分行有关负责人表示，本次保险资金促进无锡产业创新发展投资对接交流会是无锡金融系统学习贯彻中央金融工作会议精神的具体举措。未来，该行将继续致力于推动金融创新和服务实体经济，在险资撮合业务上，助力搭建保险公司和企业之间的资金对接平台，为保险资金投资创造更加有利的条件，共同推动无锡产业创新发展迈上新台阶。

工行无锡梁溪支行高效细致服务获客户点赞

近日，客户闫女士特地赶到工行无锡梁溪支行营业室，将随身带来的锦旗交到他们手中。“秦行长，真的是太感谢你们了，要不是有你们的帮助，我那两张存单真不知道该怎么办了！”闫女士对该行员工真诚热情的服务表示感谢。

原来，半个月前闫女士手里有一张1998年的非实名存单，在工行上海分行做存款取现业务时遇到了困难，由于存单年代久远，系统中查询不到相关凭证信息，无法做实名认证，在拨打95588与工行几经线上沟通后，闫女士带着这张存单专程驱车从上海来到存单开户行——工行无锡梁溪支行营业室。下午四点，

闫女士到达营业室大厅，在此之前网点工作人员对该业务的办理做好充分准备。为了调取当初存单开户时的纸质凭证，网点抽调出多位工作人员事先在纸质资料库房里仔细搜寻，找到了当初存单开户时的资料，完成了实名认证。

在办理存单取现业务的过程中，工作人员还发现闫女士名下有一张一万元未实名存单。根据系统数据显示，该存单同样于98年开户，目前正处于冻结状态，是办理信用卡时存下的保证金。据闫女士回忆，当年办理的信用卡早已销户，也就忘记了自己还有一万元的保证金存单。得知这一情况，该行立即与银行

卡相关部门取得联系，经过沟通后决定为闫女士这张存单开通“绿色通道”解除冻结，进而对其进行实名认证。在确保业务合规的前提下，帮助闫女士拿到存单上的钱款，业务办完后已是晚上六点。闫女士拿着业务回单，直言工行服务十分周到。

锦旗虽轻，承载着客户的认可；言语无华，承载着客户的信任。未来，工行无锡梁溪支行将继续秉承有温度、有情怀、有担当的工作态度，持续做好金融服务工作，让更多客户感受到工行温度！ 许允悠



客户两万现金残损，交行尽心帮助兑换

日前，交通银行无锡分行营业部工作人员暖心帮助客户鉴别兑换残币，用专业和热情为客户解决难题，展现了国有大行的社会责任。

11月16日，两位客户带着因家中突发火灾而严重损坏的两万元现金残损币来到无锡分行营业部寻求帮助。客户表示，他们曾尝试在附近的银行兑换这些残损币，但遭到拒绝，无奈之下他们驱车数十公里来到交行无锡分行营业部。

看到客户愁容紧锁，无锡交行营

业部响应迅速，主管立即协调金库和相关部门，根据处理火烧币的规定进行分工部署。网点人员通力合作，仔细鉴别每一张残损币的真伪，并严格进行比对。看到客户始终神色紧张，网点客户服务经理主动递去温水，与客户聊天，缓解压力。为保证所有到店客户都能及时得到服务，其他条线员工牺牲休息时间上前帮忙。

在鉴别兑换期间，网点工作人员还向客户讲述了交行的各类产品，例如交行信用卡的优质活动、数字人

民币的特点以及养老金账户的延税和保障等。生动的介绍引起了客户的兴趣，在工作人员的指导下，客户进行了信用卡申请、惠民贷申请出额，并开通了数字人民币、养老金账户。

最后，客户拿着兑换到的新钞满意离开，并对无锡交行营业部所有参与服务的工作人员表示了深深的感谢。



上市二十年，寿险头雁如何释放“人才引擎”持久动能？

2003年，中国人寿保险股份有限公司(下称“国寿寿险”)在境外上市，创下当年全球最大IPO项目纪录；三年后，国寿寿险登陆A股，在保险行业率先实现“A+H”。

时至今日，二十载春秋，寿险市场历经迭代与高光，低迷与转型，其中，营销军团正经历由“多”到“精”的深层次蜕变。尤其国寿寿险，作为市场头雁更是行业的缩影，在调整与革新中不断前行。

二十而冠，是风华正茂、竿头直上的年岁。对于一家企业来说，历经20年，尤其是上市20年发展期，是接受考验、破茧成蝶的过程。

20年前(2003年)，香江之畔，国寿寿险在港交所鸣锣，彼时该公司已是国内规模居首的保险公司，此举创造了当年全球最大IPO。恰逢行业彼时也刚迈入新纪元，伴随我国经济强劲增长，寿险行业开启了迄今最高速的一段发展期，是许多业内人士回忆中的“黄金十年”。

以“风向标”之一的保费规模看，2000-2004年，寿险行业总保费

平均增速高达47%；即便在2004-2011年间平均增速下降至约21%，但仍明显高于同期GDP增速。翻阅国寿寿险上市20年的财报发现，2003年-2010年，该公司保费收入在多数年份增速两位数。

第一次转折点出现在2011年。当年保险业整体保费收入急转直下，国寿寿险保持了正增长，但增速为上市以来最低。跌宕起伏是每个行业前进过程中必然的规律，反复探索与磨炼，才能修得“正果”。国寿寿险通过持续优化业务结构，加大队伍建设战略性投入力度等举措，保费收入增速逐年回升，于2016年重回两位数增长，并分别在2016年、2017年突破4000亿元、5000亿元大关。

行业第二次转折点出现在2018年。受到增员红利消失、营销团队改革、费差倒退及资本市场利率下行等影响，寿险业保费收入再次放缓。面对行业的深度调整和转型期，国寿寿险祭出“鼎新工程”等重大改革措施，锻造韧性发展。

可以说，国寿寿险上市20年来

并非一路坦途，但凭借强大韧性，公司始终保持行业领先地位，诸多指标实现跨越提升：保费收入从2003年的不足1500亿元增至2022年末的6151.9亿元，翻了3倍多；内含价值由900亿元到1.23万亿元，翻了13倍。增长超10倍的指标还包括总资产、投资规模等，其中总资产由3287亿元到5.25万亿元，投资资产规模由2792亿元到5.06万亿元；年赔付件数从78.9万到1917万，年理赔金额从28亿元到515亿元。

这些数据背后，离不开人才的孕育和推动，离不开“以人为本，德才兼备”人才理念的践行。例如在2003年公司上市第一年的财报便表示，“公司将加强对员工的培训，加大人才的引进力度，全面提高队伍的整体素质。”在2013年财报中，公司在介绍十周年的成果时也称，“我们以人为本，着力打造了一支过硬的队伍。”



招商银行

多点开花共建数字人民币生态

2022年12月，无锡市启动数字人民币试点工作，招商银行于2021年7月获准成为数字人民币运营机构之一，在数字人民币业务中具备先发优势。2023年以来，招商银行在各项试点业务中多点开花，已为无锡地区超过15万用户提供安全、便捷、稳定、高效的数字人民币服务。

贴心的数币发薪服务

针对数字人民币代发业务中工作量较大的员工钱包开通和ID收集工作，招行推出了员工ID智能收集功能，兼具开通指引、钱包升级和钱包ID收集功能。招行数币发薪支持结算账户、对公钱包、内部户出款多种模式，满足企事业单位不同代发场景需求，支持通过企业网银、薪福通平台、网点柜面办理数字人民币代发业务，形成开通快、使用易、效率高等优势。截至目前，包括宜兴在内无锡全市已有50余家企业合计近1万人次体验了招行的数币代发服务。

数币收单特色服务

招商银行在数字人民币收单服务方面持续创新，提供线上签约通道，为客户提供线上线下多种收款服务，对于有搭建在线商城需求的客户，可提供“销售云”特色服务，对于收款复杂场

景提供定制解决方案。通过定制开发，招商银行无锡分行已协助无锡海关落地了江苏省内首笔旅检行邮税数字人民币收款，还协助无锡水务上线了数币缴水费功能等。

企业税收创新服务

2022年终岁末，招商银行即已完成了税费缴纳流程梳理和相关系统改造，顺利组织全行试点地区纳税机构采用数字人民币进行税费缴纳，打通数币缴税渠道，覆盖增值税、企业所得税、个税、房产税、印花税、代扣代缴非居民税金以及社会保险费、工会经费、残疾人就业保障金、国有土地使用权出让金等非税项目。2023年1月，招商银行无锡分行已落地无锡市首笔企业数币缴税业务。

2023年下半年，招商银行打通企业网银与电子税务局，客户通过招商银行企业网上银行即可以办理三方协议签约，支持使用数字人民币对公钱包ID作为扣税账号，在缴税场景下对公钱包余额不足时会自动补足，便利性大幅提升。截至目前，无锡全市已实现数字人民币缴税金额超亿元。



光大银行

积极推进个人养老金业务高质量发展

光大银行作为首批获得个人养老金业务资格的商业银行，2022年11月25日光大银行正式上线个人养老金业务。围绕监管要求和客户需求，该行全新构建个人养老金系统集群，保障个人养老金业务平稳有序运营。按照人社部信息平台、银保行业平台、基金行业平台等要求，按时进行系统新增功能对接和优化升级，保障信息传输和存储的完整性、准确性、安全性和及时性，为业务平稳健康发展奠定坚实基础。同时，光大银行积极加强个人养老金政策解读，及时向客户普及相关知识，全力推动个人养老金业务发展。

在线上服务方面，光大银行在手机银行打造个人养老金专区，提供涵盖“账户+功能+产品”三位一体的实用备老工具和综合金融服务。在账户服务方面，提供个人养老金开户、缴存、凭证查询功能，为客户提供全视角账户管理服务，同时，优化开户流程和增值服务，推出个人养老金缴存凭证查询、下载、预开户等功能。在财富管理服务方面，持续深化资产配置和财富功能建设，丰富产品货架，打造高水准养老金融服务。

据悉，2022年12月，光大银行于业内率先推出养老储蓄产品，针对低风险偏好投资者需求，推出首批定期整存整取1年、2年、3年、5年期养老储蓄产

品。在个人养老金保险方面，光大银行已与多家保险公司合作，并持续跟进个人养老金保险产品白名单，丰富产品货架。在养老基金产品方面，光大银行采取“宽准+严选”策略，基于养老目标基金的长期化考核、评价、投资和领取的原则，陆续遴选产品上架，并且对养老基金产品的认申购费全部一折优惠，让利客户。

截至10月31日，光大银行已提供4款养老储蓄产品、12款保险产品、116个养老基金产品供客户选择。

此外，光大银行积极发挥光大集团综合金融、产融结合优势，致力于为客户提供一站式养老金融综合解决方案，构建多层次、多支柱养老服务体系。在该行手机银行养老金融专区，客户可直接查看一、二、三支养老资产(社保账户、企业年金、个人养老金)，帮助客户不断优化汇总养老资产、测算养老资金缺口、规划养老方案。同时，还从养老客群需求出发，整合推出颐享财富、社区、权益、健康、陪伴五项服务内容，与多家头部机构合作，持续优化养老产品供给，提供养老社区、健康体检、旅游出行等全方位专属增值服务，打造多层次、高品质、专业化综合养老金融服务。

