



新闻客厅

平安银行 去年拨备前利润两位数增长

平安银行近日公布2020年年报。该年报显示,2020年该行盈利稳定增长,资产质量持续改善。“去年营收和拨备前利润保持两位数增长,不良贷款率降至近年来最低水平,风险抵御能力得到极大提升。”平安银行董事长谢永林在业绩发布会上表示。

2020年年报显示,平安银行去年实现营业收入1535.42亿元,同比增长11.3%。其中,零售业务实现营业收入885.78亿元,同比增长

10.8%,在全行营业收入中占比为57.7%。实现减值损失前营业利润1073.27亿元,同比增长12.0%;实现净利润289.28亿元,同比增长2.6%,盈利能力逐步改善。此外,凭借近年来积极推动科技赋能及线上化运营能力,平安银行的零售业务表现出较强的发展韧性。截至2020年年末,该行管理零售客户资产(AUM)2.62万亿元,较2019年年末增长32.4%;零售客户数突破1亿户,达1.07亿户,增长10.4%。

苏州银行 去年营业收入103.64亿元

日前,苏州银行发布2020年度业绩快报。报告显示,截至2020年末,苏州银行总资产3880.54亿元,较上年末增长12.98%;归属于上市公司股东的净利润25.72亿元,较上年同期增长4.00%。

资产质量方面,截至2020年末,苏州银行不良贷款率1.38%,较上年末下降0.15个百分点;拨备覆盖率291.74%,较上年末上升67.67个百分点。

利润总额33.08亿元,较上年同期增长0.68%;实现归属于上市公司股东的净利润25.72亿元,较上年同期增长4.00%。

资产质量方面,截至2020年末,苏州银行不良贷款率1.38%,较上年末下降0.15个百分点;拨备覆盖率291.74%,较上年末上升67.67个百分点。

金价连跌带火黄金投资

面对新型投资方式普通市民应避免盲目跟风

年后,国际金价持续走低,连跌两个月之后,本周一度跌至9个月来的最低水平,近两日徘徊在1700美元/盎司附近。金价新低吸引了不少黄金投资者关注,银行、金店等传统渠道出现了春节后的再一次购金热潮,与之相关的黄金ETF等投资方式也开始流行起来。

“蹲守两个月,金价掉得我心动不已。赶上‘女王节’活动,买了一条金羽毛手链奖励自己。”3月8日,市中心某商场的黄金连锁店品牌专柜前不时有年轻人结伴而来,白领小季告诉记者,叠加了“每克直降50元”的活动,折算下来一克才425元,比起年前动辄500元的价格十分有诱惑力。现在黄金饰品款式越来越潮了,不少年轻人也爱买点克重不高的小件来佩戴。小季

说,“我们主要是消费,如果买实物黄金做投资还是老一人居多,毕竟需要的资金比较多。最近金价一直跌,家里人也正在观望,准备跌到330元的时候,买点100克的小金条。”

采访中也发现有市民跟风买入金饰做投资。对此业内人士提醒,从投资的角度来看,金条比黄金首饰好,首饰由于工艺复杂,产品附加值高,回购成本更大,不划算,而金条相对来说工艺简单,回购成本更低,更值得投资。

银行贵金属柜台,最近咨询量也明显大了起来。“目前,实物购金者已经着手买入,我们的实物购买量比1月份旺季还要大,咨询者也多了不少。”中国工商银行无锡分行贵金属中心投资分析师廉昂告

诉记者。

此外,尽管目前黄金交易类投资品种新开户暂停,只有存量客户可以交易,但交易仍保持活跃。不过,廉昂认为,目前黄金空头占据市场主导地位,何时转强有待市场资金重新转入时机。不适合单向思维投资者大规模建仓,投资黄金可采取有计划分批逐级低吸筹码方式进行。

“支付宝黄金每克价格到350元了,可以上车吗?”“之前买黄金,1000元赚了150元。这两天一直在看黄金,准备价低的时候跟进。”“上个月买了4次,每次10元。”由于门槛低,交易便捷,无锡年轻人中开始流行在支付宝等互联网平台上做黄金投资。记者了解到,这种投资方式实际上不是直接购入黄金,而是由

基金公司销售的黄金ETF基金。这种基金以黄金商品类指数为跟踪标的,通过复制指数的方法建立组合,跟踪指数变化,投资收益主要来源于黄金价格的上涨和展期收益。业内人士表示,由于黄金的避险属性,选择规模较大、流动性好、跟踪效率高的黄金ETF基金适度配置,可以帮助投资者分散、平衡风险。

不过,从投资人在平台的讨论来看,有的投资人从高位开始定投一路追跌,有的分不清实物黄金与黄金ETF基金的差别,更别谈看技术指标。近年来,随着大众理财意识的觉醒,不少新型投资方式进入老百姓视野。业内人士建议,对于新的投资方式,普通市民应避免盲目跟风,应当多了解之后理性配置。(吴梦佳)

扛起使命担当 贡献青春力量 交通银行无锡分行 青年志愿服务获殊荣

日前,在共青团无锡市委公布的“2019-2020年度无锡市优秀青年志愿者、志愿服务项目、组织、事业贡献奖”名单中,交通银行无锡分行青年志愿服务队荣获“2019-2020年度无锡市优秀青年志愿服务组织”称号。据悉,这是自去年无锡交行青年突击队获评“疫情防控优秀志愿者组织”后,该分行青年志愿服务组织获得的又一荣誉称号。

自2019年起,交通银行无锡

分行与无锡经开区社会事业局和相关公益组织进行积极联动,率先加入了社会助残联盟,并向该联盟捐助了办公电脑等设备。分行青年志愿者还通过参与助残联盟的各类节前慰问,为无锡贫困残障家庭送去关爱物资,并致力打破残友们与社会之间的精神壁垒,为他们带去温暖与幸福。

图为交通银行无锡河埭支行“小小清洁员”在蒙蒙细雨中收拾地面垃圾。



关爱生命 应急为民

兴业银行无锡分行 助力森林公园救援坐标项目



3月5日,由无锡市应急管理局主办,市自然资源规划局、市公安局、兴业银行无锡分行、无锡蓝天救援队等共同协办的“关爱生命、应急为民”惠山国家森林公园应急救援坐标项目,在锡惠公园二泉音乐广场举行启动仪式。

惠山国家森林公园被誉为无锡“城市之肺”,每天都吸引超过3万人次市民前来休闲锻炼。由于地形特殊,一旦出现各类意外事件,求救者缺乏参照物,无法说

清具体位置,导致每次营救费时耗力,往往错过最佳救援时间。今年2月18日,由无锡蓝天救援队与兴业银行无锡分行率先发起,对惠山国家森林公园进行坐标网格化并设置应急救援坐标点,同时倡议更多的爱心人士参与进来。

目前,在市相关部门支持下,已将这项民间公益行动进行升级,在国内首创集应急消防、景区管理、治安巡逻、医疗救护等为一体的救援体系,共同保障国家财产安全和游客人身安全。

“对标、赶超”助力“二次腾飞”

新华保险持续优化经营管理机制

2月26日,新华保险召开2021年经营管理专题会议。公司党委书记、首席执行官、总裁李全用“业务创新高、党建上台阶”十个字概括了公司2020年的发展成果。

2020年,新华保险按照“对标一流、对标先进”的原则,以同业优秀公司为标杆,立足管理模式、经营指标、运营效率等关键领域,聚焦总保费、新单保费、规模人力等核心指标。公司17个部门积极对标同业,设定了100余项对标指标,主动发现问题,逐步弥补差距,系统对标意识明显增强,革新活力不断释放,经营管理能力持续提升。

经过一年努力,新华保险克服了新冠肺炎疫情的不利影响,开创出高质量发展的新局面。公司全年保持良好的发展形势,在市场地位、渠道发展、业务增速等方面,继续保持市场竞争优势。负债端实现逆势增长,实现原保保费1595

亿元,同比增长15%;投资端业务不断取得突破,在做好系统内资金管理同时,积极拓展第三方业务,资产管理总规模突破万亿元大关,站上历史新平台。同时,新华保险梳理来自监管机关、社会机构以及资本市场三个维度的评价事项,提炼20项重要评价指标进行对标赶超,全面提升公司经营管理、客户服务、风险管理能力。新华保险在银保监会公布风险综合评级全年均保持A类水平。

实践证明,“对标、赶超”项目对实现新华保险提出的“1+2+1”战略目标、提升市场竞争能力、重塑未来发展格局,都具有十分重要的意义。2021年,新华保险“对标、赶超”项目将继续秉承“找差距、补短板、抓落实”的初心,坚持“整体稳定、局部优化”的推进思路,以“坚持战略引领、突出问题导向、聚焦重点指标、强化追踪分析”为原则,推动公司抓住关键重点,有效解决问题,提升市场核心竞争力。

招商银行服务系列之十 一座特殊的桥

2月22日,市民戴先生如往常一样来到锡城一家招行网点,径直走向蒋经理的工位。还没等戴先生坐下,年轻的蒋经理就热情地问他:“戴叔叔您来啦,今天我带您去贵宾室坐坐!”戴先生笑呵呵地跟蒋经理一同进入了金葵花室,殊不知,今天蒋经理架起了一座特殊的桥,正准备给戴先生一个惊喜!

进入贵宾室后,戴先生愣住了,沙发上坐着的不是他心心念念想要感谢的张医生嘛!戴先生掩饰不住内心的激动,走上前说道:“张医生,你也在这儿办业务呀,真巧呀!”

原来,今年张阿姨已经75岁高龄,多年前为戴先生的爱人做完最后一场手术后,从江阴市要塞医院光荣退休。一直以来,张阿姨也是招行的客户,非常信赖小蒋经理。当年戴先生爱人手术成功后,戴先生找到医院想当面感谢,却发现张医生已经退休。所以,这件事一直是戴先生心中的遗憾。戴先生年纪大了听力有所下降,周围能谈得来的朋友也是越来越少,自从在小蒋经理这里买过一理财产品后,戴先生便认准了小蒋,隔三差五来找小蒋唠嗑,小蒋再忙也会放下手

上的活,陪着戴先生聊上一会儿。时间长了,戴先生更加信任小蒋。对于心中的遗憾,戴先生开始向小蒋吐露,当下小蒋就察觉到,戴先生口中的张医生,和他一位经常联系的客户非常相像。后续经过对比医院,张阿姨年龄也大约确定了,戴先生心心念念想要感谢的张医生,就是小蒋的另一位客户张阿姨。

既然戴先生的心愿就是与张医生见上一面,并当面表示感谢,而恰巧两位老人都是蒋经理比较熟悉的客户,于是就有了今天这个画面。两位老人难掩激动的心情,一起回忆当年的往事。蒋经理在旁边也感慨万分:世界这么大,能够相遇就是缘分。而招行就像个大家庭一样,关爱着每一位客户,由此创造着许多奇妙的际遇。

作为一名招行人,能架起这样一座特殊的桥梁,蒋经理倍感荣幸。而未来,也会有更多的“桥梁”会被架起,这正汇聚了招行的服务理念:“因您而变!”



为“三农”开新局注好金融活水



线上线下发力打造融资“绿色通道”,委派“知农经理”深入专业合作社现场办理信贷签约……春耕时节,由无锡众多金融机构各自组成的“金融惠农小分队”,纷纷走进田间地头,为农民们送去金融活水。与往年不同的是,此次已有金融机构在全面推广小额信用贷款产品的基础上,又推出诸如乡村振兴贷、产业信贷通等产品,助力农村金融服务体系更优、供给质量更高、综合效益更好,努力为“十四五”期间全市“三农”开新局提供有力的金融支持。

由于“三农”信贷相对风险

大、成本高而收益低,长期以来成为金融支持薄弱之处。按照今年中央一号文件精神,2020年我国新时代脱贫攻坚目标任务如期完成,今后将巩固拓展脱贫攻坚成果并做与乡村振兴的有效衔接。这就要求锡城金融机构在持续支农惠农的同时,还要注重“职能转换”,即面对新形势新任务,调整工作重心,统筹所有资源,加快建设成为集农村融资、评级评估、支付结算、信息共享等功能于一体的“乡村振兴综合服务站”,确保农村金融服务再升级、再创新业绩。

无锡“三农”优势独特、潜力巨大,可为金融机构创造广阔的市场空间。去年,我市列入省农业农村重大项目范畴的18个项目,总投资159.7亿元,位居全省第一。这表明“三农”领域正释放出巨量的投资需求,为金融机构

带来重大发展机遇。目前,我市金融机构打造的“锡农贷”“惠农便捷贷”等涉农信贷产品,已获得许多农民认可,但主要停留在鼓励农民扩大种养规模、更新农业设施等层面;且随着农村金融需求呈现出主体、数额、期限、产业等方面的多元化,“三农”领域融资或将出现新的难点。金融机构必须不断加大深化农村金融改革力度,进行大胆探索与实践,方可满足农民的“胃口”。

据介绍,推进美丽乡村建设、打好种业翻身仗、建设高标准农田、培育新型农业经营主体等,将是“十四五”期间“三农”的重头戏。锡城金融机构不妨围绕上述重点工作,在金融支持政策、信贷投放规划、特色产品服务等方面,总投入159.7亿元,位居全省第一。这表明“三农”领域正释放出巨量的投资需求,为金融机构

要求,进一步加大有效信贷投放,确保涉农贷款持续增长、乡村振兴贷款所占涉农贷款比重持续提升。此外,乡村振兴的关键是产业兴旺,这也是金融服务的重要发力点,金融机构可在发展普惠金融、绿色金融和产业链金融等方面下功夫,为构建现代乡村产业体系提供有效金融保障。

当然,由于“三农”领域所涉及的是面广量大的工作,当前某些金融机构特别是中小银行法律制度建设仍相对滞后,因此在信贷过程中必须依靠法治的引领和保障。尤其是金融机构应在理顺行业管理体制、凝聚系统发展合力,运用支农支小再贷款、再贴现等政策工具方面,能将实践证明行之有效的相关政策举措上升至法律层面,使之既可有效规避自身信贷风险,又能很好地惠及“三农”,真正实现“双赢”。(刘兴荣)