

# 新春黄金销售“火”了一把

## “黑发族”渐成主力,销售额比平时增长近五成

“光年初一到初三,我们店里每天卖出的首饰就近50件,导购员都来不及一对一服务,连吃饭的时间都没有,销售非常火爆。”近日,无锡百盛购物中心周大福柜台的一位工作人员,兴致勃勃地谈起今年春节期间的销售情况。节日期间,记者曾实地走访多家金店发现,无锡银楼、周大福、老凤祥等黄金柜台前人头攒动,一派火热景象,大多数商家都表示,销售额比平时增加了近50%,今年春节黄金销售着实“火”了一把。

今年春节,因为留锡过年政策落实,叠加疫情防控有效,锡城各

大购物中心的客流有了明显增加,黄金首饰卖场成了很多消费者举家购物的必选之地。“人挺多的,要是还等为黄金饰品编绳,没大半个小时出不来。”一位拎着购物袋走出八百伴中心的顾客称,“这种排队购物的光景,已经有些日子没见到了。”

记者了解到,虽然过年“抢金”热潮依旧,但是主角已经悄悄换人。比起大爷大妈们,如今“80后”“90后”已占多数。在各大卖场的黄金柜台,“黑发族”已经取代了“银发族”,其中20多岁的年轻人更是脱颖而出。之前被年轻消费者认为

“土气”、时尚程度比不上钻石和铂金的黄金,重新成为年轻消费者尤其是“90后”的喜爱。在新吴区的中国黄金专柜前,一对情侣正在选购黄金饰品。李先生告诉记者:“带女朋友来挑礼物,她看中了一根项链,而且春节期间优惠力度比较大,情人节当天为爱人买礼物比较有仪式感。”

据介绍,从热销产品来看,含有牛元素的黄金生肖饰品以及设计感较强的小克重饰品受到消费者青睐。同时,更多的黄金饰品与中国传统文化相结合,体现出浓浓的“国潮风”。周生生故宫脊兽

系列、周大福醒狮系列等都成为热销的爆品。

工商银行贵金属中心投资分析师廉昂告诉记者,黄金自2020年8月7日创下2089.2美元的历史新高,之后陷入震荡下跌,目前保持在1800美元左右。“无锡的消费者很精明,在过年期间购买黄金制品,既有实用价值又有投资价值,从黄金价格走势预判来说,我们认为大概率会反弹。因为随着新冠疫苗注射进展良好,美国大选尘埃落定,叠加全球主要经济体同步内需支持政策等影响,这些因素都对贵金属销售有一定利好。”(朱尊)

# 人行无锡中支全力指导大型跨国药企 阿斯利康开展跨境人民币资金池业务

近日,在人行无锡中支的全面指导下,全球领先的跨国药企阿斯利康中国(AstraZeneca China)成功设立跨境人民币资金池。阿斯利康制药有限公司和阿斯利康(无锡)贸易有限公司是阿斯利康中国在无锡设立的两家子公司,自2013年以来,两家公司与其上下游交易对手全面使用跨境人民币结算,累计办理跨境人民币收支金额超1000亿元,对无锡市跨境人民币业务发展发挥了主力军作用。

随着中国业务对阿斯利康集团的重要性与日俱增,阿斯利康集团需要更为灵活与便利的渠道以加强集团内部的财务联系。为此,人行无锡中支积极对接企业需求,在疫情期间克服困难,通过线上线下多种方式全面辅导企业跨境人民币资金池业务备案流程,近日成功取得资金池备案资格。跨境人民币资金池业务,是跨国企业在境内外实体间调拨资金的有效方法,能

帮助企业将境内外业务的营运资金进行归集整合,甚至与全球资金池自动链接,有助于企业进一步优化流动资金管理,提升财务管理效率。

人行无锡中支副行长朱敏高度评价肯定了阿斯利康中国对无锡跨境人民币业务发挥的主力军作用,阿斯利康资金池是无锡市第17个跨境人民币资金池,也是无锡市首个欧洲跨国企业的资金池,对无锡市跨境人民币资金池业务的发展具有重大意义。朱敏表示,近期,央行牵头六部委联合发布《关于进一步优化跨境人民币政策支持稳外贸稳外资的通知》,跨境人民币资金使用范围、人民币资本金再投资、跨境人民币结算、人民币境外放款等较大幅度实施了便利化,为企业跨境人民币业务提供了更广阔的空间。希望外资企业积极研究和把握跨境人民币改革动向,更广泛应用好跨境人民币便利化措施,做强跨境人民币业务。

# 中国太保寿险启动“长航行动”

2月16日,中国太保寿险在上海开展“伙伴日”线下活动,并在全中国线上线下同步启动“长航行动”。

2021年是中国太保成立30周年和转型2.0的收官之年。面对内外部深刻变化,今年1月中旬,中国太保寿险对外发布“长航行动”,提出将“打造服务体验最佳的寿险公司,做寿险行业的长期主义者”,力争实现客户体验最优、价值稳定增长、市场地位稳固,全面开启高质量发展新征程。

在“长航行动”引领下,中国太保寿险将着力打造队伍升级、赛道布局、服务增值、数字赋能四大战略内核。其中,进一步升

级营销队伍被视为公司开启高质量发展新征程的破局点,也是“长航行动”战略实施的首要着力点。

据介绍,2020年中国太保寿险有序推进核心人力、顶尖绩优、新生代三支关键队伍建设,构建绩优荣誉体系,强化培训训练,推进科技创新应用于业务经营,队伍素质提升成效初显。去年12月,“30周年庆典活力基本法”正式发布,引导队伍坚持走专业化道路,为更多营销伙伴提供成长的空间与时间,激发队伍长期活力。在“长航行动”引领下,中国太保寿险开年即取得首月红佳绩,也为“长航行动”深化推进奠定了基础。



为让外地籍青年员工感受中信温度,中信银行无锡分行工会和团委联合组织春节慰问活动。多彩的气球拉花、吉祥的窗花福字,烘托出喜庆的节日气氛;丰富的糖果零食、香甜的水果茶饮,洋溢着祥和的团圆氛围。这项活动提升了青年员工的归属感和幸福感,也增添了对第二故乡无锡的爱意和浓情。

# 招商银行服务系列之九 不同寻常的“紧急来电”

某工作日的中午,暖融融的太阳给冬日带来一些暖意,空荡无人的厅堂让人禁不住打瞌睡,招商银行宜兴支行的运营钱主管刚好忙完手头的活,准备抬眼看外面时,一通刺耳的电话声打破这一刻的宁静,钱主管熟练地接起了电话:“您好,这里是招商银行,请问有什么可以帮到您?”

电话那头的先生非常着急,打断了问候:“你不要说话,听我说!”原来这位先生误操作点击了手机上的短信链接,收到发放邮储银行5万贷款的短信通知,但对方来电要求先转3000元税款给他,然后贷款才会全额到账,此时他才意识到可能上当受骗。此前,他打电话咨询过邮储银行,对方告知他们银行无此贷款业务便把电话挂断了。他非常着急,但却无人帮忙。随后这位先生想到自己曾有办招商银行信用卡的经历,虽然最终由于自己网贷较多未审核通过,但他还是非常认可招行的服务,便抱着试试看的心态拨打了招商银行的电话,表示非常担心自己的信用记录或资金受到侵害。

钱主管了解情况后先安抚了客户的情绪,并多次强调请客户务必不能转账,无需理睬对方即可。客户还是表示不放心,钱主管向客户建议可以到招行隔壁人行设置的个人征信点咨询查看。该客户在钱主管的协助下顺利找到了个人征信点进行征信查询。这通紧急来电1小时后,钱主管座位上的电话又响了,“多谢、多谢,我刚在征信点打印了征信报告,并询问清楚了,现在真正可以放心了,真的麻烦你了,多谢多谢!”客户一连串的感谢声回荡在钱主管的耳边,“不用客气,这都是我们应该做的。”钱主管挂断电话,心里是暖融融的,随即又投入忙碌的工作中。

“您好,这里是招商银行!”这不仅是简单的一句问候,更是连接着招行和客户的纽带,招商银行用专业和服務牵起这通“紧急来电”。



# 金融下乡,让农民听得懂“叫卖声”

开春以来,我市有关部门组织开展的文化、科技、卫生“三下乡”活动办得如火如荼,成为锡城广袤农村的亮丽风景。与之相随,我市有的地方也搞起了金融下乡活动,组织银行、保险、小贷等机构员工在农村商超、农贸市场等处分发宣传材料、举办金融知识讲座,忙得不亦乐乎。然而,与有着30多年历史的“三下乡”活动相比,金融下乡活动则相对“幼稚”,原因在于没有很好地接地气,以致不少金融知识让农民有“似懂非懂”的感觉。

不可否认,随着互联网金融、金融科技等业务的迅速发展和大力普及,并借力科技优势和手段创新,金融服务正大踏步地走向偏远农村。“如今在农村,其实缺少的不是银行,而是真正服务于‘三农’的银行。”这是前不久在某

区两会期间,一位区人大代表吐露的肺腑之言。因为对于“金融”这一概念,在不少农民眼里仍被看作是“高大上”的东西。农村中除文化学历较高的年轻人外,不少中老年农民往往只知道“储蓄卡”,弄不懂“信用卡”“借记卡”等;至于“私人专享”“专属服务”“网上银行”“电子支付”等金融业务,就更不知所云。因此,尽管在政策主导下,这些年越来越多金融机构纷纷推出相关涉农金融产品,但对于许多普通农民而言,仍感到“高高在上”难以企及。而由金融机构发起的金融下乡活动,就应该切实解决这个根本问题。

对于金融服务“三农”、助力乡村振兴,中央曾明确提出:“实施乡村振兴战略,必须解决钱从哪里来的问题。”当前,我市农村正处在传统农业向现代农业过渡

的关键时期,金融作为现代经济的核心资源,需要强化在乡村振兴多元投入格局中的基础支撑地位和引导杠杆作用,满足农业变革、农村变美、农民变富的多样化金融需求。在此情势下,全市金融机构必须持续发力,不仅需要构建适合“三农”特点的金融体系,而且应该使所宣传的金融知识、推出的金融产品,让农民听得懂、够得着。

农村拥有广阔的金融消费市场,要想在新一轮发展中有所作为,金融机构应善于因地制宜、因人而异。特别是在普及金融知识、推动农村金融消费进入“寻常百姓家”方面,更应该下功夫、接地气,让农村金融真正贴近农民特别是中老年农民。金融机构应换位思考,不仅尽力将金融的“机器语言”转化为“白话语言”,让农民真

正弄懂金融术语,而且能善于站在农民的立场设计产品功能,使之更“人性化”。本月上旬,宜兴市多家金融机构联手赴新建、太平、芳桥等镇(街道)所辖村(社区)开展普及金融知识、打击非法集资宣教活动,不仅分发宣传材料介绍各自的涉农惠农金融产品,而且播放如何办理电子支付、开通网上银行业务的录像,还有银行员工在现场为中老年农民答疑解惑。事实证明,这样做效果非常好,也很受农民称道。

可以预见,随着“金融下乡”活动的常态化,尤其是宣传方式和手段的不断革新,越来越多的农民会听得懂金融机构的“叫卖声”,金融下乡将真正能为农民提供所需的特色产品,农村金融也就能真正成为农民“自己的银行”。(刘兴荣)

# 江阴农村产权交易摘取省“年度之星” 去年成交4444笔,成交金额4.2亿元

日前,江苏省农村产权交易信息服务平台公布了2020年全年农村产权工作成绩单,江阴市农村产权交易再创佳绩,在成交项目数和成交金额两方面成绩优异,被评为江苏省农村产权交易“年度之星”。

近年来,江阴市不断加强农村产权交易的规范性建设,大力推进农村集体经营性资产进入农村产

权交易平台,按照农村集体产权交易“应进必进”要求,集体经营性资产进场率保持在100%,市、镇(街道)两级实现“1+16”农村产权交易市场全覆盖。数据显示,去年,该市农村产权交易成交项目数4444笔,累计16127笔;成交金额4.2亿元,累计20.3亿元。各镇(街道)在农村产权工作上取得显著成效。(刘兴荣)

# 常熟农商银行无锡分行招聘启事

江苏常熟农村商业银行股份有限公司(以下简称“常熟农商银行”)改制成立于2001年11月28日,是一家具有60多年历史、全国首批组建的股份制农村金融机构,2016年9月30日于上海证券交易所上市(股票代码:601128)。

上市以来,常熟农商银行的利润增长率、不良贷款率、拨备覆盖率等指标保持上市银行板块前列,股票估值水平跻身行业前列。在中国银行业协会2018年度“陀螺”评价体系中,综合得分和公司治理单项得分居县级农商行首位。根据英国《银行家》杂志最新排名,常熟农商银行入选全球银行品牌价值和全球千强银行“双五百强”。

根据业务发展需要,现诚邀社会各界勇于接受挑战、德才兼备的人才加盟,共同开拓常熟农商银行美好未来。具体招聘事项如下:

## 一、招聘岗位及人数

岗位地区	招聘岗位	人数
无锡分行	对公客户经理	2
惠山支行	对公客户经理	2
	柜员	1
江阴支行	对公客户经理	1

## 二、基本条件

- 1、能够自觉遵守国家法律、法规和各项金融规章制度,无不良记录;
- 2、具有良好的职业操守和较强的事业心、责任心,能够承受一定的工作压力;
- 3、身体健康,相貌端正,双眼矫正视力均不低于4.8,无色盲色弱等(以体检报告为准)不适宜金融系统工作的;
- 4、能够熟练使用计算机和其他电子办公设备;
- 5、不属于我行规定的亲属回避对象;
- 6、特别优秀者可适当放宽条件。

## 三、应聘方式

- 1、应聘者请登录http://rcrb.zhiye.com/在线报名;
- 2、简历投递截止日期:2021年03月21日;
- 3、我行将在简历投递截止日期后10个工作日内对报名信息进行审核,应聘人员可登录报名系统内“个人中心”查看申请状态;
- 4、初审合格后,我行将电话通知本人考试时间、地点;通过考试并经体检合格后,办理录用手续。二个月内未收到通知,视为未通过。应聘材料代为保密,恕不退还;
- 5、电话:0510-81902281 王女士。

备注:招聘岗位的岗位职责和岗位要求

## (一) 对公客户经理

### 岗位职责:

负责客户资产、负债及中间业务的有效市场拓展与营销,为客户提供各项业务咨询与服务,负责对贷款客户信贷业务进行调查、初审并跟踪管理,完成部门下达的各项经营指标。

### 岗位要求:

- 1、1980年1月1日以后出生,全日制本科及以上学历;
- 2、具有1年及以上商业银行相关从业经历,有商业银行客户经理从业经历者优先;
- 3、熟悉商业银行公司业务本外币产品、业务流程及本地市场情况,具有丰富的公司客户营销经验;
- 4、熟悉当地经济和金融市场环境,具有较强的市场营销能力和风险识别能力。

## (二) 柜员

### 岗位职责:

办理柜面对公、对私业务,做好客户沟通工作,解答客户业务咨询;做好厅堂客户分流,负责自助设备引导,适时开展营销。

### 岗位要求:

- 1、1991年1月1日以后出生,全日制本科及以上学历,专业不限;
- 2、能够自觉遵守国家法律、法规和各项金融规章制度,无不良记录;
- 3、具有良好的职业操守和较强的事业心、责任心,吃苦耐劳,有较强的抗压能力,能够承受一定的工作压力;
- 4、身体健康,相貌端正,双眼矫正视力均不低于4.8,无色盲色弱等(以体检报告为准)不适宜金融系统工作的;
- 5、能够熟练使用计算机和其他电子办公设备;
- 6、不属于我行规定的亲属回避对象;
- 7、特别优秀者可适当放宽条件。