



主笔记

我们为什么要读书

□记者 崔烨

上海书展近日在高温天中闭幕，官方数据统计人均消费同比增两成。都网络时代了，我们有朋友圈、有社区、有抖音，加上防控疫情的考量，本届书展不少新书都采取云发布会了，为什么我们还离不开书籍？

世界上所有的一切都在书里；世界上没有的一切也在书里，把宇宙放在书里还有富余。

看书比较多的人，吸收的养分也会比较足，所以在表达的时候会更鲜活。如果你要写广告文案，在描绘色调的时候，可以说海洋蓝、沙漠黄、森林绿。一个比较小众的日本服装品牌在中国销售500种颜色的铅笔，名字念起来就有了朗诵的感觉：日本海的渔火、杨贵妃的梨花白、故宫的夜、天女的羽衣、京都的屋根瓦、长谷寺的牡丹……

很多时候我们看到一个人想表达的意见很多，但是说话很糊涂，很可能是因为他说的不是自己的话。读书有什么用呢？就是让你学会正确地表达。看人物传记、访谈，看你关注的人，看他时间用在哪里，看他关切怎样的话题，看他在选择面前如何取舍，看他为什么事情付出……能够让我们进行代入式思考，丰富自己的人生。

看书比较多的人，往往更容易宽容和理解别人，远离偏见。比如阅读一本聚焦抑郁症患者的书，你会发现：大部分健康的人就像一块新的电池一样，续航能力很强，可以用来完成起床、出勤、上班、讲笑话、约会、打游戏、做运动，到晚上睡觉前可能还有很多电，他们躺下去睡觉，新的一天电量又满了。而你如果病了，你的电池就受到了损坏，如果你用它出门见了下朋友，你就不能电量讲笑话了，你今天做的唯一一件事可能就是出门见朋友了。通过书本，你不需要通过专业医师也能理解慢性疾病，更能够领悟到每一丝爱意，都是修复的良药。

看书与刷手机较大的不同是，它更容易让你安静下来，变得敏感。当今世界，我们的high点越来越高，带着见多识广的淡漠，不主动调动善于捕捉的眼睛和敏锐的头脑，即使走到再远的地方，也不过是身体在远行，心灵在沉睡。而一部散文集，能够让你安定下来，即使每天在同一个地方醒过来，做着同样的工作，见到同样的人，去同一家餐厅吃饭，在同一个时间结束一天的工作，都不是绝对的重复。每天在进行的事，推进一点，多一点成就感。每日多读一页书，把家居陈设换换地方，或者换个发式，又是一个全新的世界。

一本好书更是一盏励志明灯。让我用一本特别的日历书里的一段话作为结尾：“我们已经进入更复杂、更智能、知识密集度持续增加的世界。这样的世界，需要我们有能力维持自己的良好状态，比如健康、稳定的情绪、持续的输出，还需要我们有能力为几年后储备才能。高品质、新才能的建立，坚持至少一年，就会成为坚定的习惯。坚持，不再只是少数人追求卓越的能力，已经变成基本要求。”

崔烨
eyiuc@163.com



如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系到我们。

三伏天银行便民特色服务不断

□记者 崔烨

炎炎夏日，各家银行为了省去市民奔波之苦，纷纷使出“大招”：通过优化客户网点体验、便捷远程服务、科普金融知识等特色服务让市民获得更高效、便捷、安全的金融体验。

工商银行：30余张老旧存单获兑

近日，冯女士带着一本公证书、30多张老存单、存折和国债凭证来到工行金沙江路支行寻求帮助。原来冯女士的祖父、祖母都已过世，最近家中翻出了多张旧存单和国债凭证束手无策，且她的父亲作为继承人因病瘫痪，她作为父亲的监护人代为支取所有账户。由于多为1990年代初期的存单，账号为旧格式且非实名制，网点负责人得知情况后，立刻着手为其查询存单状态。经过一番梳理，网点及时向冯女士说明情况，由于非实名制账户已被中止服务，需要笔笔补输实名、核实信息才能够支取，仅业务需要填写的凭证就多达90余张，预计操作时间约6-7小时。考虑到客户平时上班，网点迅速给出解决方案，一方面耐心解释政策，指导他们准备相关材料，另一方面安排周末时间为冯女士办理相关业务。

第二周周末冯女士如约而至，网点已提前准备好业务凭证资料和专门的窗口，一切井井有条。由于冯女士的祖母过世已经十多年，身份信息联网核查已经无信息，又增加了业务的复杂程度，网点立即与相关部门沟通相关情况，柜员和运营主管一刻不停地办理相关业务，其他窗口的工作人员空闲时也来帮忙，从早上9点一直忙碌到下午4点多，终于妥善地为冯女士办



理完所有遗产继承，解决困扰了客户很久的一件难题。

中信银行：一键接通全科医生

近日，中信银行“幸福专线”推出远程健康顾问服务，客户足不出户就可以通过银行获得全科专业医生的帮助。50岁以上的老年客户如果有头疼脑热等常见病，可以免费拨打中信银行客服电话，将会有三甲医院经验丰富的医生一对一解答客户问题。据了解，这是中信银行升级老年服务体系后，在健康方面最受老年人青睐的项目，目前已有百余名客户使用该咨询服务。

俗话说，“50岁前人找病，50岁后病找人”。50岁一到，各种头疼脑热纷至沓来。受疫情影响，去医院更是让人望而生畏。中信银行在深入了解老年朋友的健康需求后，在“幸福+”老年服务体系的“幸福+”健康模块推出“专线一键接通全科医生远程健康顾问服务”。50岁以上的客户拨打热线，人工客服直接转接全科医生，10年以上临床经验的全科医生将一对一解答客户问题，涵盖头疼脑热等日常病、慢性病、骨关节疾病咨询。专业医生每天8:30—17:30在线，一次问诊时间可达30分钟，全面了解病情，提供科学

诊疗建议。贵宾客户还可享受7*24小时家庭医生、慢病管理等更多专属健康服务。目前，幸福专线已经接到了上百位老年人的咨询电话，咨询内容聚焦在高血脂、高血压、动脉硬化、肩周炎等老年常见病上，专业医生均给予了悉心指导。

浦发银行：四招教你防伪技巧

近日，浦发银行上海分行在辖内率先举办2020年“反假货币优秀讲师”微型赛课。通过本次比赛，浦发银行全员反假的素质和能力得到有益提升，并有利于落实人民币反假知识的常态化宣传，维护健康的人民币流通秩序。

据悉，自“微型赛课”征集令发布起，上海分行青年员工们针对“反假”这一主题集思广益，提炼反假实务经验、总结反假专业知识点、从不同角度阐述反假货币的必要性。经过去上报课题的汇总、筛选、评估，最终共有12家支行成功入围“反假货币优秀讲师”决赛。

备赛过程中，青年员工们热情饱满，在初拟课题的基础上，大量查阅资料，让反假货币的知识点更为饱满；通过一次次的头脑风暴，促成演讲内容更为生动、形式更为多样。决赛中，参赛员工从容上台，有条不紊展开演讲，并借助着各种多媒体工具，在台上一一秀出风采。有以自身经历为出发点，为大家形象化地揭露当下假币作案手段，凸出“一摸、二看、三听、四测”的人民币防伪的小技巧；有以热议话题“地摊经济”为抓手，引发货币反假的新思考及创新思路；也有以社会公众普遍对假币上缴心态的分析为切入点，探讨对假币收缴流程的思考及反思。

光大银行最新理财产品信息

产品名称	期限	近期参考年化收益率	风险揭示	运作模式	产品投向	代码
光银现金A	按日计息	3.10%	适合稳健型以上客户购买	开放式净值产品	主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于银行存款、同业存单、货币市场工具、各类债券、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、其他符合监管要求的债权类资产等	C1030318000026

产品特点：

- 起点1万元**
- 申购时间延长至15:15**
- 7*24小时申赎**
- 支持快速到账**

理财产品过往业绩不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎。

产品名称	期限	业绩比较基准	风险揭示	起点金额	特点	募集期(售完即止)	产品投向	代码
新客理财	138天	4.10%	适合稳健型以上客户购买	5万元	收益稳健	滚动发行	本产品采用FoF(Fund of Fund, 基金中的基金)投资管理模式，光大银行作为管理人根据经济基本面及市场变化，投资者风险偏好、产品期限和预期收益率等因素，按期由光大银行管理的货币市场工具组合、债券类资产组合和其他固定收益类资产组合。	C1030317000187
阳光金12M添利6号	12个月	3.80% - 4.30%	适合稳健型以上客户购买	1元	开放式净值产品	2020.7.29 - 2020.9.5	本产品投资范围为投资于境内外市场的固定收益类、衍生品类金融工具。	Z7001420000005

中国光大银行郑重提醒您：

理财产品过往业绩不代表其未来表现，不等于理财产品实际收益，投资须谨慎。

详情请咨询24小时客服热线：95595 客服投诉电话：58895595

网上银行：www.cebbank.com

更多详情请扫码

快资讯

友邦“分改子”获批 外资独资寿险首例落地

文 石佳盈

8月18日，友邦保险宣布，友邦人寿保险有限公司已正式获得营业执照，并在上海隆重举办成立揭牌仪式，成为中国内地首家外资独资人身保险公司。

作为首家获批的外资独资人身保险公司，友邦人寿的成立标志着中国金融业新一轮对外开放迎来又一个标志性时刻。如今，走过百年征程的友邦积极响应政策东风，再次落“沪”老家，成为首家外资独资人身保险公司，上海与友邦的连结也因此更加深入和紧密。

在不断开拓前行的同时，友邦亦时刻关注所处时代及客户需求变化，打造出符合市场趋势的产品和服务，持续引领行业发展。长期以来，友邦始终坚守“保障为本”的核心理念，率先定位为“保障专家”。如今，面对行业和客户需求的快速发展，友邦又进一步转变为“客户信赖一生的‘健康及财富管理伙伴’”，重新定义保险在客户生活中的角色。

同时，作为营销员渠道的引领者，友邦始终坚持营销员品质与发展之路，在行业追求“粗放式”增长之时，开创性地推出“卓越营销员策略”以及“营销员2.0”方案，高度重视品质发展以及从招募、培训、专业发展等各个阶段对营销员素质的培养。在行业深度转型的当下，友邦更针对保险营销渠道的发展瓶颈，将渠道策略从营销员2.0升级到3.0，把注意力转移到客户价值上来，更加强调提供高品质、专业有温度的服务。