

中信银行上海分行 以客户为中心,打造有温度的财富管理银行

文 力

上海是国际金融中心,也是财富管理的高地。在上海产业结构不断变化、Z世代崛起、人口老龄化趋势加剧的背景下,中信银行上海分行立足“以客户为中心”的初心,持续优化财富管理客户体验,在产品创设、养老金融服务和资产配置等方面发力,致力于打造有温度的财富管理银行。

理财产品有温度

理财产品是我国资管行业支持实体经济发展的力量,也是居民资产配置的重要组成部分,中信银行全资产理财子公司信银理财特别创设了“慈善理财”“绿色金融 ESG 主题理财”等特色产品,中信银行独家代销,满足更广大客户群体多层次、多样化财富管理需求。截至目前,中信银行已代销 12 只“慈善理财”产品,代销金额近百亿元,到期的慈善理财均超业绩比较基准,产品在让客户获得收益的同时,还让客户积极参与慈善事业,“慈善理财”捐赠超额收益超千万,用于儿童器官移植、儿童糖尿病干预救助、儿童教育等儿童公益事业。“慈善理财”带着每一位投资者的爱心,跨越万里,为困难儿童送去希望和期待,点点滴滴,点亮未来,让金融向善,让理财更有温度。

“绿色金融 ESG 主题理财”积极致力于生产力的绿色低碳转型,以绿色发展新成效持续激发绿色产业新生势能。在“双碳”目标



引领下,将绿色、ESG 理念融入产品策略、投资策略、资产配置,全面提升绿色金融服务质效。中信银行上海分行先行先试,积极推广涵盖绿色、ESG 两大主题的绿色理财产品谱系,进一步满足客户多元化资产配置需求,助推更多生态财富转化为经济财富。

养老金融服务有温度

中信银行上海分行通过集团协同,与中信养老探索跨平台合作,开创性地为上海居民提供“金融+非金融”的养老服务。其中,中信银行提供更加聚焦及精细化的养老金融

服务,首创“三分四步法”,为各年龄段居民提供科学、合理的养老规划。同时,依托丰富的养老金融产品货架,在提供合理规划的同时,丰富客户的产品选择。

中信养老是中信集团的下属子公司,聚焦上海都市型养老服务,提出“让养老回归市中心”的口号,并在上海布局 8 家养老院及养老社区和 4000 多张高品质床位。其中,由信福养老院作为上海浦东新区重大民生实事项目,在品质养老方面成为业界标杆。相较于传统的保险公司养老社区模式,中信银行养老服务新模式不仅提供了更好的地理位置,让老年人们生活更便利,距离市区或子女更

近,还为客户提供了更便捷的入住门槛,形成了“金融+非金融”的养老服务闭环。

资产配置有温度

中信银行提出“三分四步法”资产配置策略,为不同人群提供不同的资产配置方案,其中,“三分”主要是指 Z 世代(18 岁-35 岁)、中生代(35 岁-60 岁)、银发代(60 岁以上),中信银行为 Z 世代建立有温度的健康资产负债表;为中生代做好科学的“养老规划”,规划长寿时代下与生命等长的财富现金流;为银发代做好退休金的稳健投资管理,平衡安全性、收益性和流动性,助力客户安享晚年。

“四步”的第一步是平衡收支,建立一张健康的资产负债表,合理负债、理性消费攒下人生“第一桶金”;第二步是预防风险,筑起一道坚实的风险防护墙,利用存款做缓冲垫、保险转移风险,稳扎稳打守护劳动果实;第三步是规划养老,拥有一本科学的养老账本,查储备、测缺口、增配置,让养老钱算得清、管得住、投得好;第四步是长钱投资,建立一个均衡的长期组合科学配置,长期持有让财富实现保值增值。

在打造“有温度的财富管理银行”之路上,中信银行上海分行将进一步坚持回归客户需求本源,坚守金融为民初心,充分尊重和满足客户对财富保值增值的愿望,以高质量、精细化的财富管理,为满足客户需求、提升客户体验而不懈努力。

财富管理专业致胜 兴业银行上海分行与客户相伴成长

文 力

“真诚服务,相伴成长”是兴业银行上海分行一直以来秉承的服务理念。在财富管理领域,兴业银行上海分行紧跟市场动态、积极布局产品,从客户需求出发,一方面持续打造多元产品货架与客户权益体系,坚持资产创新,活动创新,另一方面持续提升队伍专业能力,推进数字化转型在财富管理领域的应用,力争以更便捷、更丰富、更稳健的方式为客户提供财富管理综合服务。

丰富产品货架,携手财富之旅

随着金融知识的普及和居民理财意识的增强,客户对财富管理收益性和安全性的要求日益提升。兴业银行上海分行始终以客户利益为先,顺势而为,一方面通过存款、理财帮助客户稳定投资基本盘,另一方面敏锐捕捉市场机遇,及时布局,稳健创新,以专业服务伴客户穿越市场波动,与客户共享财富增长喜悦。

截至 2024 年 11 月末,兴业银行上海分行零售贵宾客户突破 33 万户,零售总资产规模突破 3500 亿元。在理财产品创新方面,兴业银行上海分行借助区域金融资源优势,充分发挥行内业务联动优势,为财富客户筛选优质资产,定制专属产品。

2024 年以来,为满足债券市场调整理财净值波动下客户稳健投资的



需求,兴业银行上海分行进一步丰富理财产品货架,短期理财方面,精选全市场优质现金管理类产品,打造“最红星期五”系列,为客户带来表现稳定、灵活性高的闲钱理财好选择;中长期理财方面,分行整合优势资源发行低波稳收益的“吉”系列理财,截至 12 月 20 日,累计销售规模达 100 亿,11 月已兑付的两款定制理财,兑付收益分别为 3.859% 和 3.81%,超业绩基准 16BP 和 21BP,为客户带来“稳稳的幸福”。

加强人才建设,坚持专业服务

兴业银行上海分行高度重视人才培养,

在行内培育了一支高素质的理财师队伍,现有 563 名理财师人员在上海市 93 家营业网点为客户提供专业财富管理服务。

为提升理财师综合服务能力,该行规划了一套科学化、阶梯式的人才培养体系。该体系不仅包含各类金融知识培训,也包含场景实训、名家讲座、职业规划等,确保理财人员掌握前沿金融知识的同时兼具专业化沟通能力。

此外,兴业银行上海分行还十分重视以老带新、以赛代训,已连续 13 年举办理财师大赛,为理财师提供能力提升和风采展示的舞台。该行精英理财师们更是走向全国,在各类专业赛事中屡创佳绩。

提升客户体验,共创财富未来

随着数字化转型进程的加快,银行服务客户的方式也在悄然改变。兴业银行上海分行勇立潮头,拥抱变化,于 2020 年启动财富数字化转型工作。该行一方面向队伍积极推广数字化工具,并不断升级手机银行 App,以更便捷、更标准、更专业的方式为客户提供“人工+智能”线上服务;另一方面,该行将市场资讯、优选产品、热门活动等,以客户喜闻乐见的方式进行线上传播,让客户无论身在何处都能享受兴业银行提供的优质服务。

近期,兴业银行“1118 理财节”活动正如火如荼进行,全民刮刮乐、每周红包雨、百万大富翁等活动吸引客户广泛参与。兴业银行上海分行顺势推出“3”抢券、新资金配置达标有礼等活动,累计吸引 6.3 万人次参与。

兴业银行上海分行不仅重视线上客户体验的提升,更是注重线下交流空间的打造。“1118 理财节”以来,非遗腰扇制作、彩绘玻璃杯、扎染手作、花艺品鉴等主题沙龙接连开展,客户携亲友共享财富嘉年华。此外,该行积极开展金融宣传进社区、反诈宣传进校园、财富服务进企业等活动,定期举办大型投资策略会、财富论坛等,为新老客户提供前沿、专业、全面的金融资讯,以实际行动积极承担社会责任,擦亮金融为民的底色。

展望 2025 年,兴业银行上海分行将紧跟总行方向,在财富管理领域坚持长期主义,坚持专业致胜,持续锻造财富管理人才队伍,为客户财富增值保驾护航。