

专业筑底 创新赋能

# 兴业银行上海分行绘就财富管理“兴”图景

文 力

在上海国际金融中心建设的浪潮中,兴业银行上海分行始终秉持“以客户为中心”的服务理念,深耕财富管理领域,依托多元产品矩阵、专业人才梯队、数字智能服务与有温度的特色场景,系统构建覆盖客户全生命周期的财富服务体系,成为上海市民财富管理路上的可靠伙伴。

截至2025年11月末,兴业银行上海分行零售客户数突破260.5万户,零售总资产规模迈过3800亿元大关,以亮眼业绩诠释着财富管理的专业实力。

## 产品创新筑基,打造开放式财富货架

面对居民日益精细化的财富管理需求,兴业银行上海分行构建“稳健打底、多元增值”的产品生态,让不同风险偏好的客户都能找到适配选择。依托集团资源优势,该行已构建起覆盖现金管理到长期投资、固定收益到权益类资产的完整产品谱系,产品涵盖存款、理财、基金、券商资管、保险、信托、贵金属等全品类。

在理财领域,面对客户对资金流动性的需求,该行打造“最红星期五”系列,为客户



精选现金管理类产品,提供闲置资金解决方案;面对客户对资金稳健性、安全性的需求,该行发挥同业资源优势,为客户在全市场挑选好资产,创新定制各类中长期理财产品。截至2025年11月末,该行累计定制代销理财产品超30款,保有规模超250亿元,兑付产品达业绩比较基准。

在特色领域,兴业银行上海分行深耕“养老金融”数载,以总行“安愉人生”品牌为核心搭建一站式养老服务体系,推出专属储蓄、养老理财、养老FOF基金等产品。据了解,该行50岁及以上年龄客户金融资产总额达2622亿元。

在服务人民群众金融投资需求的同时,兴业银行上海分行积极打通资产端与财富端,助力本地国企资产证券化。该行积极联合集团子公司,参与国企定向增发项目,并打造“固收+”理财产品有效匹配国企融资需求。此项目既助力该国企优化资本结构、推进国企改革进程、增强市场信心,又帮助该行实现零售、企业、同业业务的三方协同共赢。

## 专业队伍强本,锻造高素质财富队伍

财富管理的核心竞争力源于专业团队。兴业银行上海分行高度重视理财经理的专业培养,构建了“训赛结合”的立体化培训体系。一方面,该行根据岗位分层设计课程,形成人才良好的向上输送机制,例如开展《AI工具赋能财富管理》等特色培训;另一方面,该行连续14年举办“理财师大赛”,通过竞技比拼的形式进一步锻造队伍专业功底。

目前该行拥有一支超500名理财人员组成的高素质队伍,在覆盖全市95家营业网点内为客户提供一对一精细化服务。这支专业



队伍在行业、总行赛事中屡获佳绩,连续多年斩获“上海十佳理财之星”、总行“金牌理财师一等奖”等多项荣誉。

## 数字赋能添翼,塑造多场景服务体验

数字时代让财富服务突破时空限制。兴业银行上海分行积极推动数字化建设,迭代手机银行App,搭建数字化、智能化的财富服务场景,为客户及时传递第一手的市场资讯、精选产品、特色活动等,让便捷的金融服务触手可及。

兴业银行上海分行创新推出特色服务体系,搭建多元化线上活动矩阵,形成“周月季年”的活动路径。该行推出“逢3抢券”“金9福利日”“新资金达标礼遇”等系列活动,累计吸引84.7万人次参与。

## 网点传递温情,践行公益性金融服务

兴业银行上海分行始终坚信,优质的财富服务不仅关乎资产增值,更在于情感陪伴与社会责任。线下,该行以厅堂为链接,举办从金融知识普及、财富论坛、投资策略会到摄影体验、趣味手作等缤纷多彩的沙龙活动,让客户在交流中收获金融知识与生活乐趣。同时,该行积极践行社会责任,组建“蓝马甲”公益志愿服务队,开展财富服务进企业、便民讲座进社区等系列活动,以心印心,坚守“金融为民”初心。载誉前行,初心不改。未来,兴业银行上海分行将继续坚守长期主义,深化产品创新、人才建设与数字化转型,以更丰富的产品、更专业的服务、更温暖的体验,陪伴客户穿越市场周期,与客户共同书写财富增长新篇章。

# 宁波银行上海分行以专业与创新绘就财富管理新图景

文 力

宁波银行上海分行自2007年成立以来,坚守“金融为民”初心,深度融入上海国际金融中心建设,以专业智慧、创新服务和全程陪伴,致力于为沪上客户提供精准、温暖、有价值的财富管理服务,在黄浦江畔谱写了财富金融高质量发展的新篇章。

## 匠心陪伴 传递财富旅程的恒温关怀

财富管理是长期的信任相伴。分行以数字化工具与人性化活动为载体,打造覆盖“财富+生活”的一体化陪伴体系,在长期服务中沉淀价值与信赖。

在养老金融领域,分行积极响应国家号召,围绕“储备、规划、乐享”各阶段,已上线超过115款多元化产品,服务超3.7万户客户,助力构建与老龄化趋势相适应的养老服务体系。针对有养老社区需求的客户,分行充分发挥渠道资源优势,与泰康、太平等头部保险机构深度合作,创新推出“养老社区体验计划”,助力客户实现“医养结合、乐享晚年”的品质养老愿景。

分行聚焦不同客群特点,开展精准化、差异化的主题活动,在专业交流与情感联结中深化客户关系。面向企业家及高净值客群,打造“私享大讲堂”等系列活动,围绕前沿行业洞察与财富策略展开深度解读。针对代发及渠道客群,围绕“感恩、健康、投资、薪福”主题,通过非遗手作、健康理疗、金融讲座等形式,传递关怀温度。

在专业金融服务之外,分行致力于为客户构建覆盖财富与生活的一体化体验。围绕生活全场景构建权益生态,通过“波波饭票”等高频福利提升日常获得感,以五大主



题私享会凝聚圈层共鸣,并计划推出财富客户会员体系,匹配全生命周期阶梯权益。同时,持续迭代手机银行APP财富专区,提供市场快讯、持仓查询、“夜市理财”、“智能定投”等便捷功能,并通过理财经理“云工作室”定期推送定制化报告,帮助客户实时把握财富动态。

## 深耕专业 锻造财富管理的硬核实力

财富管理的核心在于专业能力。分行始终将专业能力建设视为发展的生命线,通过构建体系化的产品平台、智库支撑与人才渠道,持续深化服务内涵,致力于为客户提供坚实、可信赖的财富管理支持。

构建“优选+严选”产品货架,夯实配

置基础。分行坚持以客户需求为中心,打造覆盖全市场、多策略的开放式产品平台。产品体系涵盖现金管理、固收、权益及另类等多类型产品,并通过严谨的遴选与评估机制,结合市场趋势与客户个性化需求,提供专业、科学的资产配置建议,助力财富稳健增长。

打造“智库型”资产配置团队,强化策略输出。总分行精英组成资产配置讲师库,专注宏观经济与市场策略研究。对内通过“行业充电站”等常态化培训,持续强化团队专业洞察力与研判力;对外定期输出宏观分析、政策解读及大类资产配置报告,以专业内容赋能客户理性决策,全面提升财富管理服务的附加值。

培育“复合型”财富顾问队伍,拓展服务边界。通过“销冠创造营”“财富充电站”等

专项培训项目,系统提升理财经理与私行客户经理的核心业务能力。同时,整合行内外专家资源,拓展团队在税务、法律、企业经营等跨领域知识,推动服务从单一财富管理向综合化规划延伸,为客户提供更贴心、更全面的解决方案。

## 协同致远 拓展财富服务的全景视野

宁波银行上海分行充分发挥总行综合化经营优势,深度结合上海区域特色,持续拓展财富管理的服务内涵与业务边界,致力于为客户提供更立体、更多元的价值服务。

在服务企业家客群方面,通过“波波知了”“设备之家”“美好生活”三大平台构建公私联动新模式,围绕企业财资税务管理、设备融资及员工福利等需求,提供一站式解决方案,实现对企业家个人、家庭及企业运营的全方位价值支持。

依托多牌照资源,分行与永赢基金、永赢金租、宁银理财、宁银消金等子公司紧密协同,打造覆盖理财、融资、资产配置与信贷服务的综合金融生态,为个人客户与实体产业提供全方位、跨市场的金融支持。

面对日益增长的跨境金融需求,分行发挥在外汇业务领域的传统优势,并依托战略股东新加坡华侨银行的全球服务网络,为客户提供涵盖境外账户开立、跨境结算、智能汇兑、资金池管理,以及留学金融规划、跨境投资咨询等在内的全方位服务,助力客户实现高效便捷全球资产配置。

展望未来,宁波银行上海分行将继续秉持“真心为客户好”的理念,更加深入地倾听客户需求,以稳健的经营、专业的团队和创新的精神,与客户携手同行,不仅做财富的守护者,更做美好生活的共建者,为上海国际金融中心建设贡献坚实的“甬银力量”。