

银行加速财富管理数字化进程

晨报记者 赵智妍

近日,包括工商银行、交通银行、宁波银行等多家银行的手机 APP 进行了版本升级。而几家银行升级的重点都包括了财富管理板块,这也是银行注重财富管理数字化的缩影。业内人士表示,银行在内的金融机构正从拓宽获客渠道、提供个性化的服务、提升客户沟通效率等方面着手,重点提升数字化财富管理的竞争力。

多家手机银行升级财富管理板块

近日,多家银行的手机 APP 进行了更新升级,不约而同把重点放在财富管理板块。像中国工商银行发布的手机银行 7.0 版,此次升级也对财富管理模式进行了提升。据悉,新版手机银行实现由单纯的理财销售向财富陪伴的升级,建立起一套贯穿“投前、投中、投后”的财富陪伴服务体系。同时还有手机 APP 的“工银薪管家”专区,聚焦客户工资的利用,通过打造“薪金通、薪金溢、薪金惠、薪金享、薪金贷”以及专属理财、专属权益、专属活动“三专五薪”服务,集中满足客户的工资查询、收支记录、投资理财、贷款融资、优惠权益等一系列金融服务需求。

交通银行也在近期发布了手机银行 6.0 版本,该版本以“千面魔方”为设计理念,重点强化开放互联、财富成长、科技关怀三大数字服务能力,在开放平台生态的理念下,交行引入了更多优质财富管理机构。在 APP 页面能看到“财富圈”、直播视频这样的板块,配备远程视频、智能客服等技术,满足客户线上沟通、咨询、交易的服务需求。

宁波银行也在 11 月对外正式推出财富开放平台,这是首家推出此类平台的城商行。目前,包括易方达、汇添富、中欧在内的



/视觉中国

8 家基金公司已率先入驻宁波银行财富开放平台,其他合作机构后续也将陆续加入。合作机构还可以搭建自己的“财富号”专区,发布前沿的市场资讯、专业的投资者教育内容,也可通过直播、持仓陪伴与投资者长期互动。

广发银行最新推出的手机银行 7.0,包含了“智能财务管家”服务,为客户提供智能化、场景化、数字化的全方位财富管理。客户在手机银行 7.0“我的资产”中可以看到资产视图展示,智能分析后的资产结构一目了然,还可以通过热销产品排行榜快速浏览爆款理财和结构性存款。

银行加速财富管理数字化进程

麦肯锡中国此前发布报告称,截至 2020 年底,中国个人金融资产已达 205 万亿元人民币,创下历史新高,成为全球第二大财富管理市场。未来 5 年,预计个人金融资产将维持以 10% 的年复合增长率高速增长。与此同时,偏爱科技的中国客户对数字化接受度高,尤其在服务及时性、专业化与定制化上,期望获得与互联网行业相媲美的便捷体验。

这也反应了我国居民对投资需求的提升。在这样的背景下,财富管理业务成为各家银行的必争之地。财富管理行业与金融科技

正在加深融合,手机银行的更新升级正是财富管理数字化的缩影。

各家银行也在战略中提到了财富管理与金融科技结合的必要性。招商银行明确要打造“大财富管理价值循环链”,以招商银行 App 为依托构建了“财富开放平台”。兴业银行则提出将聚焦绿色银行、财富银行、投资银行这“三张名片”,全面加快数字化转型。光大银行行长付万军提出了“打造一流财富管理银行”的发展目标。交通银行也提出了“交通银行,您的财富管理银行”的口号。平安银行则要积极打造综合化银行、AI 银行、远程银行、线下银行、开放银行“五位一体”新模式。目前,平安银行基于 AI+T+Offline 模式,提供在线和外呼两大 AI 机器人能力,以“绩效优+服务优”理财经理为原型,打造专业投顾式的 AI 智能服务。

业内人士指出,包括银行在内的金融机构正从拓宽获客渠道、提供个性化的服务、提升客户沟通效率等方面着手,重点提升数字化财富管理的竞争力。

未来市场竞争激烈

在财富管理领域,银行有着天然优势。有业内人士分析,在账户端,商业银行依托底层金融账户,其能直接为财富管理客群提供“存贷汇”的一体化服务,以强化客户黏性。在渠道端,线下渠道多点开花,线下网点机构能为高净值客户提供面对面的定制化财富管理。在客群方面,目前大多数银行围绕私人银行客户-高净值客户-普通客户已建立起完善的分层财富管理服务体系。

业内人士普遍认为,未来除了银行业之间的相互竞争,保险、资管、券商、互联网金融平台等也都在发力财富管理领域。比如蚂蚁集团的 AUM 已仅次于招行和工行,给传统金融机构带来挑战。未来财富管理市场的空间巨大,但竞争同样非常激烈。

市工行着力打造全系列养老金服务

晨报讯 中国工商银行上海市分行于 2005 年开办养老金业务,从单一的年金账户、托管服务,逐步发展为受托管理、养老金理财、综合养老保障、职业年金等全牌照、全系列金融服务,是上海养老金市场上重要的参与者、践行者和创新者。近三年来,上海分行受托规模快速增长,保持了业绩领先市场的头部地位,同时也实现了分散运营到集中运营的改革,打造了集约高效的养老金业务营运体系,全方位夯实了五星级客户服务体系,实现了年金客户服务满意度 100% 的良好口碑。

中国工商银行自开办养老金业务以来,始终致力于服务我国民生和养老保障事业,十七年来不忘初心使命,坚持深耕养老金市场,面向 G、B、C 端全类型客户提供一站式、便捷、高效、专业的综合化养老金融服务方案,专业能力和服务水平得到了客户和市场

的广泛认可,企业年金受托管理、账户管理业务规模及市场占比长期位居行业领先地位。在年金市场上,目前工商银行受托管理年金规模超过 3,800 亿元,账户管理规模超过 1,100 万人,托管规模超过 1 万亿元,投资管理规模达到 2,800 亿元,为 31 个省市政府机关、6.5 万户企事业单位及 2000 万员工个人提供安全稳健的养老财富管理。

工行相关负责人表示,该行将秉承“客户至上”的服务理念,继续立足客户视角搭建标准化、场景化养老服务链条,以更专业、更稳健、更便捷、更高效为目标,为企业年金及薪酬福利基金、各类法人及个人客户提供覆盖养老金金融、养老服务金融、养老产业金融的全方位、综合化养老金融服务,为全社会养老保障体系的持续完善贡献力量。

汇丰“跨境理财通”调查：内地投资者对中国概念基金兴趣浓厚

晨报讯 汇丰昨日发布的“跨境理财通”调查显示,“南向通”内地投资者对基金产品兴趣最为浓厚,“北向通”的港澳投资者则更看好理财产品。

这项调查旨在了解大湾区居民参与“跨境理财通”的需求及投资偏好,主要针对拥有 100 万元以上(以当地货币计)流动资产的群体,共有来自大湾区 11 个城市的 2,300 名居民参与了调查。

调查显示,大多数内地受访者(91%)和港澳受访者(76%)均有意参与“跨境理财通”,而吸引他们的两大原因为“产品能够满足需求”以及可以“丰富投资配置”。

在有意通过“南向通”投资的内地受访者中,最受青睐的产品为各类基金,83%的受访者表示有兴趣投资,其次是港币存款(70%)、债券(57%)和其它外币存款(25%)。有意参与“北向通”的投资者中最受欢迎的则是权益类理财产品(74%),以及固定收益类理财产品(58%)和公募基金(27%)。

汇丰粤港澳大湾区业务部总经理陈庆耀表示:“‘跨境理财通’进一步丰富了大湾区投资者的产品选择,让他们可以通过投资基

金和权益类理财产品分享不同市场和特定行业的发展红利。我们的调查发现,受访者对投资高速发展的科技、能源以及生化等新兴行业的金融产品尤其感兴趣。”

调查显示,尽管“跨境理财通”为大湾区内地投资者提供了更多元化、全球化的资产配置渠道,62%的内地受访者依然有意投资具有中国概念的基金产品,远高于对亚洲和全球其它市场的兴趣(40%)。

“这说明投资者倾向选择自己了解的标的作为海外投资的第一步。此外,不少内地知名企业在境外上市,通过‘跨境理财通’投资相关基金产品,内地投资者得以捕捉这些企业发展带来的资本市场机遇。我们相信,随着大湾区居民对‘跨境理财通’了解的深入,区内的跨境投资需求将持续增长。”陈庆耀表示。

在选择银行服务时,南北向投资者的侧重点略有不同。内地受访者更看重银行的品牌可靠度(80%)、产品的丰富程度(66%)以及数字化渠道的便利(59%),而港澳受访者则把服务费率(67%)、品牌(60%)和产品的回报率(54%)作为选择银行的三大考量。

云闪付转账还款 0 手续费惠民生

晨报讯 近日,伴随支持一站式申领的信用卡品类突破 900 余款,云闪付 APP 银行卡余额查询、还款、转账等核心功能持续完善,云闪付一站式银行卡管理体验进一步升级。立足支付领域,用户数超 4 亿云闪付 APP,已成为银联践行支付为民,携手产业发力数字化转型发展的重要抓手。

在申卡方面,广大用户可通过云闪付 APP“在线申卡平台”从 60 余家商业银行、900 余款信用卡中选择申领;此外,在卡片绑定上,云闪付推出了“一键绑卡”功能,无需

输入卡号即可快速绑定银行卡,大幅提升了用户绑卡体验。

在转账和还款功能上,云闪付 APP 转账覆盖千余家银行,跨行转账 0 手续费;实时到账,无提现烦恼;手机号转账,免输卡号,方便快捷;预约转账,还车房贷交房租,尽享无忧体验;云闪付远程转账可享受会员中心赢积分换奖励的专属权益。服务亿万持卡人,云闪付 APP 支持“信用卡还款 0 手续费”银行突破 160 多家,为广大信用卡持卡人提供更加优质的体验。

上海国宾医疗中心

地址：西康路252号 电话：62473737

沪医广（2021）第06-23-C327号有效期自2021年06月23日至2022年06月22日止