

专业领航,科技赋能,服务相伴

农行上海市分行持续锻造财富管理核心竞争力

文 力

近年来,农行上海市分行始终秉持以人民为中心的价值取向、以客户为中心的经营理念,在总行零售业务“一体两翼”转型战略引领下,紧扣客户日益增长的多元化、财富化金融服务需求,持续锻造财富管理业务核心竞争力,以多样化、综合化、专业化的“大财富”金融服务体系更好服务市民美好生活。截至2024年11月末,农行上海市分行已为2756万个人客户提供专业服务,管理个人客户金融资产规模高达9303.6亿元,且规模呈稳健增长态势。

强化价值核心
铸就专业财富管理“引航灯塔”

农行上海市分行始终坚守审慎稳健的风险底线,紧跟宏观政策及行业发展趋势,积极引导客户树立长期投资与逆势投资理念,将大类资产配置确立为财富管理的关键环节,持续为客户创造长期价值。该行以分行级“鸿雁”财富管理团队领航,整合集团内农银理财、农银汇理、农银人寿等子公司资源及优质外部合作伙伴力量,为客户定制提供涵盖理财、基金、保险、贵金属等多元化财富产品组合,以及精准的存量资产诊断服务,全力守护客户财富、助力资产稳健增值。其中,理财业务方面,农银子“六心”、“珞琅彩”等系列理财产品以其稳健、比较收益赢得客户口碑和青睐;基金业务方面,该行秉持业绩与风控并重原则,贴合市

场趋势,按季严选绩优产品,满足不同风险偏好的客户需要;保险业务方面,凭借丰富多元的产品线与个性化定制方案,全面满足客户风险抵御、财富保全、养老规划、资产传承等多元诉求;贵金属业务方面,以丰富的产品货架与客户特色活动,充分满足客户在投资、收藏、消费、馈赠等多场景的需求。优质服务催生亮眼成绩。

科技赋能添翼
拓宽财富管理“经营版图”

农行上海市分行深度运用大数据与人工智能前沿技术,优化线上渠道财富管理板块服务体验,全面提升财富管理服务的覆盖率与便捷性。一方面,常态化推进个人客户精准分层分群数字化运营,持续优化客群识别模型,实现客户精准触达与需求深度洞察,高效满足客户财富管理诉求。本年度,该行进一步建强数字化直营力量,借助智能语音交互与大数据分析技术开展广泛客户触达与服务的精准推介,年内智外呼服务覆盖人次近747万次,显著提升与客户的沟通效率与互动体验。另一方面,持续完善线上渠道财富管理服务功能,上线企微“理财师”等智能投顾工具,整合宏观研究、行业动态、投资理念、资产配置等优质资源,为客户打造更丰富、更及时、更贴心的专属资产配置方案与一站式金融服务体验。

服务贴心相伴
诠释财富管理“温情守候”

农行上海市分行始终以客户“身边贴心



财富管家”为使命担当,高度关注客户投资体验,精心构建涵盖“售前、售中、售后”全流程的投资陪伴服务体系,携手全市场优质基金、保险、贵金属企业,举办投教宣传、客户体验等系列活动,为客户提供多元化增值服务。如聚焦老年客群“财”“医”“食”“住”“行”“娱”“学”七大场景需求,策划开展400余场“农银老友季”养老特色主题活动,多角度丰富上海市民老年生活。

建立养老社区常态化带看机制,迎合市民品质养老需求,带领客户沉浸式体验不同风格的保险公司高端养老社区,提早谋划和准备幸福老年生活。组织贵金属文化品鉴活动,在“红色金融沪上巡礼”活动中集中展示我国近代不同时期的流通货币以及自

1982年发行以来的200余枚珍稀熊猫金银币,在上海热门大展——“何以敦煌”艺术大展组织“中华文脉巡礼”主题活动,为农行客户呈现一场又一场的集文化品鉴、艺术欣赏、收藏交流于一体的贵金属产品文化盛宴,为市民提供了更为丰富多元的金融消费场景。

服务国之所需、聚集民之所迫,是农行矢志不渝地坚守和追求。展望未来,农行上海市分行将继续追寻客户财富管理需求持续升级的脚步,精耕财富管理领域,拓展养老金融服务版图,全力为客户提供更卓越的资产配置方案、更丰富的综合增值服务,为广大个人客户的财富梦想保驾护航,释放更多赋能市民美好生活的金融力量。

光大银行:传承阳光基因 打造理财品牌

文 力

2004年2月,光大银行发行外币理财产品“光大阳光理财A计划”,同年9月又发行了中国第一只人民币理财产品“光大阳光理财B计划”,拉开了我国银行理财业务发展的序幕。2024年恰逢中国银行理财业务发展的第二十年。

二十年里,光大银行阳光理财业务坚守“受人之托、代客理财”的资管本源,秉承创新发展理念,通过投资模式的不断创新和投资管理能力的持续提升,在市场上获得了良好的品牌效应和影响力,满足了人民群众的财富管理需求和实体经济的投融资需要。从2004年发行国内首只人民币理财产品至今,光大银行阳光理财业务累计为投资者创造收益超过4800亿元,以“真金白银”回馈了广大客户的支持和信赖。

为广大群众理好财

二十年来,光大银行阳光理财业务聚焦能力建设,为投资者提供多样化的财富管理服务:行业首家开展理财产品客户风险评估,推出首只人民币 Quanto 结构化理财产品、首只人民币信用联结理财产品等。2019年,光大理财正式成立,成为首家成立的股份制银行理财子公司。

光大理财坚持以投资者的风险、收益、流动性等“风险预算”为立足点,匹配产品结构和投资策略构建,不断提升产品收益表现和稳健性。在2023年度普益标准银行理财收益能力评选中,光大理财的



收益能力排名第一。2024年1-6月,光大理财为投资者创造了约162亿元的投资收益;成立近五年以来,光大理财累计为投资者创造收益超1600亿元。截至6月末,光大理财产品规模近1.5万亿元;凭借丰富的产品体系与良好的业绩表现,获得渠道与投资者的普遍认可,行外销售规模超过6000亿元。

为实体经济服务好

作为中管金融企业子公司,光大理财始终胸怀“国之大者”,坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨。2024年1-6月新增服务实体经济投资额超1500亿元,其中在支持制造业、战略性新兴产业、普惠金融、绿色金融和乡村振兴等方面的新增投放超过360亿元,为做好“五篇大文章”贡献力量。

客户的一致认可。

为行业发展贡献智慧

光大银行是中国最早介入资产管理的银行机构之一。2015年以来,光大银行、光大理财连续九年跟踪中国资产管理市场发展,梳理行业面临的问题与挑战,总结国际成熟的经验,普及资管知识,寻求行业共识。由光大银行、光大理财编著发布的《中国资产管理市场》系列报告已成为业内公认的秉持国际视野、详解国内资管市场现状、深耕行业机遇与挑战的重要行业研究性文献,在行业中发出了光大声音,贡献了光大智慧。

同时,光大理财高度重视投资者服务体验与消费者权益保护,深度赋能银行销售渠道,共同打造全旅程客户陪伴体系。2024年年初,光大理财在光大银行手机银行APP创新推出了“24小时不打烊”的“理财夜市”服务,提升了投资者资金申赎的效率;联合代销渠道推出自动赎回现金产品购买其他理财产品的服务,为客户提供便捷的投资体验。在陪伴服务方面,光大理财创新运用短视频、脱口秀、微综艺、歌曲MV等形式加强投资者教育,并通过各代销机构的财富号等多种平台,提供最新的市场动态、透明的产品信息、专业的投资内容等服务,累计输出投资者教育类文章、视频超300余条,自有平台宣传累计覆盖投资者突破1.66亿人次,延伸客户服务半径,提高客户服务温度,持续擦亮光大理财品牌。

未来,光大银行将担负中管金融企业服务千家万户和助力实体经济高质量发展的社会责任,为金融强国建设持续贡献力量。