



交通银行云南省分行

百年交行 您的财富管理银行

布局财富管理黄金赛道 百年交行品牌先行

当前,我国的财富管理市场前景广阔。为城乡居民提供财富管理服务、使城乡居民财富实现保值增值,是交通银行应尽的责任。在财富管理的黄金赛道上,百年交通银行凭借管理机制、专业团队等因素,持续打造“建设具有财富管理特色和全球竞争力的世界一流银行”战略,赢得了市场口碑:一是交银集团具有“全牌照”经营优势,能够提供满足个人、家族乃至企业的资产多元化配置需求;二是拥有专业的财富管理团队,建立了专业的投研团队,为客户提供大类资产配置建议,充分满足客户财富增值需求;三是坚持“开放、优选、定制”原则,全市场优选产品,合作公募基金公司及代销数量市场排名前列,推出的“沃德优选基金”平均收益连续跑赢市场平均水平;四是产品风格稳健,重点净值型理财产品收益超市场平均水平。

进阶财富管理高端市场 私行服务全面升级

2008年,交通银行正式推出私人银行服务,开创个人金融高端业务领域经营新格局。交通银行云南省分行充分发挥交行私人银行专营牌照经营优势,坚持对标市场,全速提升财富管理能力,“让交通银行来做专业的事”成为越来越多客户的共识。

高度重视,人才驱动,队伍专业能力不断提升。

交通银行云南省分行是交通银行系统内第一批私人银行业务改革试点行,专设私人银行部专业化维护高净值客户,建立“1+1+N”私人银行服务模式(私人银行顾问+财富管理顾问+总分行专家团队)。形成了财富管理事业中的“特种兵”,整个团队兼有零售和公司业务能力,同时配备集团投资顾问、产品经理团队等强大支持,能够有效整合交通银行大财富管理的服务资源。

投研领衔,产品多样,服务水平不断升级。

交通银行拥有丰富的私人银行产品体系,涵盖各类投资标的金融产品和覆盖医疗、旅游、教育、生活消费等领域的增值服务。定制化私人银行专属产品的投资标的涉及货币类、债权类、股票类、公募基金类、跨境投资类、资本市场项目类、股权类、商品类、金融衍生品类等,形成了全类别、全期限、全策略产品体系,满足客户多元化资产配置需求。交通银行云南省分行已实现为高净值客户量身打造多渠道、多策略的定制产品服务,包括定制家族信托、保险金信托、定制专户TOP、定制结构性存款等多种类的定制产品服务。

打造特色,丰富活动,品牌效应不断彰显。

私人银行增值服务充分满足客户在出行、医疗、财经商务、子女教育、旅游、生活消费等方面的需求,整合交通银行跨境、跨业、跨市场的全渠道资源,为客户提供全方位一体化综合服务。2021年以来,围绕品鉴、颐养、商旅、行家四大主题,交通银行云南省分行开展高端客户活动30余场。邀请知名企业家开展“褚橙庄园财富论坛游学活动”,为品质生活客户定制红河紫陶、大理扎染“致敬非遗”活动,

交通银行始建于1908年,是中国历史最悠久的国有商业银行之一,是财富管理最早的提出者,也是最坚定的执行者之一。“十四五”期间,交通银行云南省分行提出“打造党建引领强、规模实力强、质量效益优、业务特色专、转型步伐快的当地一流银行机构”战略愿景,其中对财富金融特色提出“以财富管理为中心,全方位深化客户服务”的要求。截至目前,交通银行云南省分行服务个人客户超300万户,管理的个人客户资产规模近600亿元,在财富管理规模日益增长的背后,是交通银行深化业务创新、丰富场景布局以及多元化资产配置建设工作的持续开展。



为优雅知性女性定制开展“风华正好 花样旗袍”活动,为家庭长者定制“颐养健康”专家问诊服务,为家庭教育类客户定制开展“金榜题名 未来可期”中高考志愿填报讲座,为客户提供差异化、特色化、定制化服务,受到广泛认可和好评。

提升财富管理触达范围 普惠服务改善民生

交通银行财富管理围绕满足人民美好生活的金融需求,既服务高端客户的定制化服务,也支持培育其他各层级客户的投融资需求和消费需求,为客户的衣、食、住、行、娱、教、医、养等各类需求提供多样化金融服务。

针对中高端客户,持续践行“金融+非金融”的服务模式。近年来,交通银行云南省分行将沃德客户财富管理增值服务的重点放在打造商旅、颐养、载富、行家、品鉴五类体系上,构建医疗绿色通道,与当地知名三甲医院合作,提供专家预约、

优先安排检查等全方位服务。前沿思想分享,不定期邀请金融专家,举办投资理财报告会,为在滇客户带来最前沿的政策解读和投资建议。持续推出“政务+出行+餐饮娱乐+健康医疗+住房安居+本地生活”的多样服务,发挥资源聚集优势,开展“1元游云南”“周五全民抢券”等优惠活动,与百盛、金格、苏宁、沃尔玛等商超联合开展专属特惠活动,借《生物多样性公约》缔约方大会第十五次大会在昆明召开之机,推出“交行低碳出行月、十万钜惠享健康”活动,惠及20余万客户,在倡导绿色环保生活的同时,为广大客户送去真正的实惠,持续打造“最佳财富管理银行”和“交通银行就是这么惠”两大市场口碑。

针对房贷客户,交通银行云南省分行坚决执行中央“房住不炒”的政策要求,保持房地产信贷平稳有序投放,满足刚需购房客户的合理住房需求,坚定维护房地产市场的健康发展。整合内部流程,提高业务办理效率,以客户的业务需求为依据,积

极向总行申请协调贷款规模,近三年累计投放100亿元住房按揭贷款,保障刚需客户的按揭购房需求。

针对老年客户,为积极服务应对人口老龄化国家战略,交通银行云南省分行抢抓云南省“三张牌”战略机遇,全力打造“交银养老”服务品牌,积极建设涵盖养老金金融、养老服务金融、养老产业金融的养老金融服务体系。在个人养老服务金融体系上,交通银行致力于构建沃“享”财富、专“享”保障、智“享”便捷、安“享”生活和安“享”健康的“五享”服务,旨在满足人民对美好生活的向往。在全辖网点打造适老专区,设立“敬老驿站”和老年人爱心窗口,厅堂内配备爱心座椅,提供不同度数老花镜、轮椅、拐杖、雨伞、急救箱等贴心便民设施,由客户服务经理进行引导分流,优先接待、服务老年人群体,保留了纸质存折、存单等老年客户熟悉的服务方式,确保老年人业务办理无障碍。

针对农民工客户,自2020年开始,交通银行云南省分行与省州市各级政府合作,先行先试,双方联合打造的和谐用工平台在省内实现首家成功上线。2021年,以便民惠民为主旨,与省住建厅“云建宝”系统对接,自主打造交通银行专属农民工发卡——“云建宝筑梦卡”,为该卡设置免收工本费、转账汇款手续费等8项费用优惠,切实做到为农民工谋福利,充分履行国有大行的社会责任。交通银行在全省的厅堂服务网点打造“筑梦者港湾”服务专区,凡是到网点办理业务的农民工均可以享受绿色通道的便捷服务,并在筑梦者港湾内休息等候。港湾提供爱心食物、水、报刊、书籍和免费的Wi-Fi等,以备农民工的不时之需。服务专区配备了专属业务咨询员,客户在工资发放、使用、管理过程中遇到的问题在“筑梦者港湾”都可以第一时间解决。交通银行提供及时高效的上门服务,让农民工少跑路,将为民服务做细、做实、做优。

强化财富管理科技赋能 服务贴近场景需求

金融科技赋能财富管理。坚持金融科技创新引领,积极运用大数据、移动互联、人工智能等手段,为财富管理赋予新内涵。首创量化财商评估体系和智能化产品推荐体系,打造手机银行“沃德理财顾问”,为客户提供一站式的“资产诊断、配置建议、产品推荐和一键购买”服务,业内首家推出线上直播、空中理财室等新型服务,提升金融服务的可得性和便利性。

惠民就医对接大健康场景。2021年9月30日,交通银行云南省分行与昆明市医保局签署合作协议,共同推进昆明市“惠民就医”新型服务体系上线试运行。“惠民就医”是交通银行为社保参保居民量身提供的就医“信用+无感”的支付方式,是为服务城乡居民健康生活量身定制的就医专项数字信用产品。通过金融科技的应用,实现就医购药无需在窗口排队付费,只需在医院自助机或医院线上缴费平台使用“惠民就医”,可直接完成各项就医服务的支付流程。聚焦“高效办成一件事”和“高效处置一件事”,借助金融科技手段推进业务流程革命性再造,实现个人先就医、后付费,提升居民医疗服务效率、协助医疗机构提升运营效率、降低营运成本,解决就医服务过程中的难点、堵点。

本报记者 钟国华