

工商银行 发布“第一个人银行战略”品牌体系

记者 赵晗旭 通讯员 晁伟斌 尚铁中

记者从工行许昌分行获悉,7月17日,工商银行在北京发布“第一个人金融银行战略”品牌体系。这是国内银行业推出的首个“个人金融银行战略”品牌体系。

“该品牌体系包括贴心工行、极智工行、无界工行、放心工行四个方面,以‘服务+、智慧+、场景+、安全+’为核心表达,旨在进一步促进工行“第一个人金融银行战略”实施,提升个人金融服务的品牌价值和客户体验,让现代金融服务更好地走进百姓的生活,助力满足人民对美好生活的向往。”工行许昌分行工作人员介绍,“第一”既包括经营规模第一,也包括经营质效第一,结构、质量、风控最优;既包括服务品牌第一,赢得客户、同行、监管部门和社会各界的高度认同,也包括价值创造第一,营业贡献和协同效应持续提升。同时,工行希望通过发挥“机构—公司—个人”(GBC)联动机制的作用,通过线上线下融合、境内境外融合,将个人金融的“第一”扩展为整个金融服务生态最优,实

现客户在工行“一点接入、全生态响应、全功能服务”。

据介绍,工行“第一个人金融银行战略”品牌体系从四大维度构建:“贴心工行”旨在贯彻全量客户战略,聚焦重点客群和源头市场,突出“分层分群、千人千面”的品牌特质,打造专属客群服务,以“服务+”作为核心表达。近年来,工行实施全量客户发展战略,运用金融科技,进一步根据客户的多元化需求,打造专属客群服务,实现越来越精准的“分层分群”。例如,工行提供工银理财金、工银财富、工银私人银行等多层级服务,并提供差异化个人金融产品和服务权益。同时,按照客户身份或属性进行“分群”。目前,已有个贷、车主、商友、代发、社保、外汇等19大类。“极智工行”突出“产品随需、价值创造”的品牌特质,以“智慧+”作为核心表达,通过手机银行等线上平台,开展一系列体验式活动,提升个人客户体验。工行将“客户需要什么,银行就提供什么”作为产品创新的基础逻辑,打造了工银智能资

产配置、AI投、工银e缴费、工银e账单、工银无感支付、工银速汇等明星产品。“无界工行”突出“场景共建、生态共享”的品牌特质,以“场景+”作为核心表达,通过推广特色服务场景,展示人工智能、区块链、大数据、开放银行等新技术、新模式在个人金融领域的应用。“放心工行”突出“安全放心、便利民生”的品牌特质,以“安全+”作为核心表达,打造账户安全的口碑,以“智能网点、工行驿站”丰富“您身边的银行、可信赖的银行”的品牌内涵,树立“让人民放心的银行”形象。

工行许昌分行负责人表示,下一步,工行许昌分行将全面推动“第一个人金融银行战略”品牌体系落地,认真落实全量客户战略,聚焦重点客群和源头市场,突出“分层分群、千人千面”的品牌特质,打造“贴心工行”;突出“产品随需、价值创造”的品牌特质,打造“极智工行”;突出“场景共建、生态共享”的品牌特质,打造“无界工行”;突出“安全放心、便利民生”的品牌特质,打造“放心工行”。

财经界

开启财富之门



ICBC

中国工商银行

许昌分行

协办

您身边的银行

可信赖的银行

咨询电话: 95588



中国建设银行

China Construction Bank

许昌分行

龙行天下 支付无忧

移动支付从此不同

龙支付扫码轻松支付, 刷手机秒速取现, 潮流聚会AA付款, 更有刷脸、声纹等更多炫酷取款方式。

详询建行许昌分行各网点

如果您在财经方面

遇到问题需要帮助

请联系我们:

4396838

4396813

cbcaijing@126.com

福彩刮刮乐新票“666”登陆许昌

面值5元,最高奖金6万元

本报讯(记者 李晓 通讯员 完永杰)网络热词“666”用来形容某人或某物很厉害、令人折服。刮刮乐新票“666”的概念源于此。除了流行、朗朗上口以外,“666”还和“66顺”谐音。这款非常接地气的刮刮乐新票,近日正式登陆许昌。每张彩票面值5元,有6次中奖机会,最高奖金为6万元。

“6”在中国传统文化中寓意“顺”,表达对幸福生活的美好祝愿。“666”在流行文化中指太棒了,表达了操作的高水平,对事情十分在行。据悉,刮刮乐新票“666”的设计醒目大方,彩民像是站在一

台重金属质感的游戏机前;游戏开始后,界面上同一栏的三个数字不断地滚动变化。票面上一气呵成的流程让彩民有种体验一把的冲动。巧妙的是,与玩法相互呼应,票面左侧的红色数字“666”动感十足,十分引人注目,其下方写着“最高奖金6万元”。

据了解,“666”有两种玩法:刮开覆盖膜,如果在同一局游戏中刮出3个相同的数字,那么可获得该局游戏右方对应的奖金;如果在任意一局游戏中刮出“666”图符,那么可获得该局游戏右方对应的奖金。共有6局游戏,奖金兼中兼得。



资料图片

投资理财

银行加速推出养老型理财产品

与普通理财产品有啥区别?

记者 李晓

随着我国人口老龄化进程加速,如何让晚年生活更富足、更健康、更丰富,不仅成为老人和其儿女关心的问题,而且成了金融机构关心的问题。

记者了解到,从去年以来,随着开业的理财子公司逐步增多,银行开始频频布局养老型理财产品市场,推出的养老型理财产品越来越多。数据显示,截至6月24日,已有15家银行发行了115款养老型理财产品。其中,国有银行的发行数量明显增加,达到35款。据了解,这35款养老型理财产品均由国有银行的理财子公司发行。2019年,国有银行发行的养老型理财产品仅为18款,年化收益率比普通理财产品稍

微高一些,通常为3.2%—5%。

“一方面,我们积极响应国家的号召,体现国有大行的责任担当;另一方面,从目前的情况来看,中国的养老市场仅仅靠第一支柱是不够的,需要靠其他支柱支撑。在这个背景下,养老金融市场巨大。另外,养老型理财产品的期限普遍较长,更有利于发挥商业银行在资产管理和风控体系方面的优势,对于优化资产负债结构、降低运营成本、平滑因经济周期性波动而带来的阶段性风险有积极作用。”我市某国有银行的理财经理表示。

此外,从银行实际情况出发,不少银行的客户逐渐呈现出老龄化的趋势。该理财经理说:“对于我们银

行来说,45岁—55岁的客户比较多,养老的需求比较大。我们现在也在进行投资者教育。”

养老型理财产品除了收益率稍高外,与普通理财产品有什么区别?记者调查这些银行发行的养老型理财产品后,发现这些产品都有一个共同的特点,那就是期限比较长。普通理财产品的期限多为3个月、半年、1年、2年,养老型理财产品的期限少则3年,多则5年。

由于养老型理财产品的用途是老年人养老,所以这些产品还有一个共性,那就是相对“保值”。我市某国有银行的理财经理告诉记者,养老型理财产品的投资风格通常颇为稳健,尤其是国有银行的理财子

公司以固定资产配置为主,呈现“固定资产+”的结构,定位为绝对收益和低波动类产品,在投资策略方面采取中长久期+杠杆策略,精选优质信用债打底,并根据对债券市场货币政策的判断,灵活调整组合的杠杆比例,获取稳定的票息收入的同时赚取套息利差收益。

虽然养老型理财产品的期限较长,一般为3到5年时间,但记者发现,我市不少银行理财子公司的养老型理财产品因此进行灵活设置。如我市某国有银行的一款养老型理财产品,采取了“3+1+1”期限自主选择模式,首个封闭期是3年,封闭期结束后每年开放一次,存续期限是5年。