

渤海银行特色业务模式推动消费金融转型 为客户提供更加专业的私人服务

B21

郑州晚报

金融榜样

2017

一直以来,渤海银行郑州分行秉承党的发展理念、奋斗目标,围绕总行“三五发展战略”,践行“最佳体验的现代财管家”的长远发展愿景,以“我的银行”为核心,针对“压力一代”“养老一族”,以渤海特色业务模式为客户提供便捷、专业的私人服务。

倪子 袁建华 李杰军



为“压力一代”量身打造综合产品包

针对压力一代“房子”“孩子”等主要诉求,量身打造综合产品包,构建生态圈服务。

“压力一代”房贷综合产品包以房贷为突破,首先打造“家庭统一金融账户”,然后择机打造“交易平台”。家庭综合账户是为房贷客户提供“1+N”的综合金融服务,“N”主要包括装修贷等消费信贷、存款账户、网银及手机银行、添金宝、其他理财产品等各种服务,满足客户买房、消费、理财、结算等金融需求。交易平台的打造旨在将个人客户、中介机构、开发企业通过信息流、资金流联系起来。

“压力一代”儿童产品包主要针对下一代的教育压力,提供与教育连接的目标式财富管理服

务,通过合理的财富计划深挖钱包份额。开户可享3项专属服

务:一是通过多种期限与收益率的理财产品,提供合理理财收益;二是根据资产规模与偏好,提供教育资源、医疗资源、游乐资源等专属增值服务,如:留学基金、热门学校、兴趣班课程等教育项目代办和折扣,幼儿医疗服务,一日银行家、小小理财教室等寓教于乐的活动;三是留学、游学、教育贷款服务。

针对“养老一族”推出5项专属服务

针对养老一族,打造目标养老计划,合纵连横,沿着养老产业链各环节积极寻找合作伙伴,打造养老生态圈。

“养老一族”特色服务模式主要为客户量身打造目标养老计划,提供与养老相挂钩的财

务管理计划,为客户提供日常消费、社交娱乐、医疗照护、养老住宅、金融服务等5项专属服务,使客户享受最佳体验的养老生活。该行“养老一族”特色服务模式正在按3个核心步骤稳步推进:一是发挥房地产业

务的特色优势,从地产切入进行合作试点。二是在和地产商合作的基础上,寻找其他领域的合作方,拓展养老生态圈。三是在成功的试点方案基础上持续加入不同的合作伙伴,壮大养老生态圈。

特色综合消费金融产品满足客户需求

拎包贷是渤海银行郑州分行推出的一站式综合消费金融服务,在住房贷款的基础上再次为客户发放的信用贷款,充分满足客户用于配套该房屋装修、建材、家居或者购车、购买车位、大额耐用消费品和艺术品等用款需求。此外,该行还推出了公信贷、接力

贷、车位贷、赎楼贷、诉讼贷等特色产品,为客户提供涵盖衣、食、住、行全方位的消费金融服务。

浩瀚理财是渤海银行的贵宾服务品牌,旨在为客户提供客观、专业、中立的个性化资产配置及财富管理服务,为客户资产保值增值保驾护航。“浩瀚理财”品牌

已形成包含银行理财、基金、保险、贵金属等各类投资理财的产品“超市”。据统计,渤海银行理财连续11年6089期产品收益全部兑现,受到广大客户一致好评,其中添金宝产品,1分起存,收益率超活期10倍,是一款随存随取的“理财神器”。



添金宝

帮老百姓理财 给老百姓添金

- 自动投资
- 无需赎回
- ① 一分起存
- 不设限额