招商银行推出财富检视提升计划

资产扫描 “财”能掌控市场

核心提示

随着银行个人理财业务的推广，广大客户对自身银行理财的需求日趋多元化综合化。然而，银行提供的理财服务往往以产品为导向，这就容易造成客户理财需求与银行理财服务不匹配的情况。

近年来，招商银行强大的财富管理团队积极探究问题背后本质，推出“招商银行财富检视提升计划”。该行表示，银行应以客户需求为导向，将综合化、个性化、体系化的理财规划理念落实到每位客户的理财个案中。

记者 倪子 通讯员 屈庆昌

资料图片

站在客户角度配置资产类别

据招商银行郑州分行零售银行部财富顾问崔利兵介绍，该客户财富检视计划分两个部分：客户个人财务风险检视和投资风险检视，依据全球资产配置模型，综合过往8年的各类投资产品的市场表现水平，进行对比演算。在客户风险承受能力及风险偏好的前提下，对于客户目前的资产配置比例预期收益情况和根据模型调整后的资产配置情况，进行量化的比较与分析，使得建立在科学客观的测算基础上的整体理财规划得以实现。

“当然，该资产检视计划并非模式化的资产配置。它在资产检视开始之初就对客户的总体财务流动性安排作出了量化分析，并根据客户投资经验和风险偏好客观测评客户所属的风险类型进行测算，并且会在资产配置比例确定之后根据市场变化不断进行后期跟踪，与客户沟通及时根据自身财务状况、市场情况等进行目标回测以及资产配置比例的动态调整。”崔利兵说，这样，整套检视系统的出发点并非银行的在售产品，而是从客户的投资理财需求出发，站在客户的角度配置资产类别，最后落脚具体产品的选择配置。

财富检视提升计划自动进化

崔利兵说，招商银行财富检视提升计划与其他银行最大的不同之处在于，该体系会自动进化。它的进化分为基础后台数据的进化和实时产品的进化，这些数据的更新和产品的更新是实时进行的，客户可以随时根据变化调整资产配置的方向及比例。

“其实，招商银行的这套财富检视工具并不是近年来才有，而是在成立私人银行之初就在运行并不断完善这套体系。经过几年的摸索实践之后，现在我们逐步把这项增值服务向我们每个级别的卡种客户推广，从而能够让更多的客户享受到这套先进专业的财富检视计划。”崔利兵说道。

业内人士认为，“招商银行财富检视提升计划”的推出，再次彰显了招商银行在个人财富管理领域的不断推陈出新，引领国内银行财富管理业务的发展变革，以客户为中心，从客户需求出发，合理配置客户资产，为客户的资产保驾护航创造更高的价值。

相关链接

招商银行手机银行 带在身边的“贴身管家”

查询账户变动、转账汇款、信用卡还款、手机充值、自助缴费、抢购理财产品……如今，手机银行以其功能强大、使用便捷、收费低廉的优势日渐受到用户的青睐。

招行手机银行具有界面美观、功能丰富、安全易用等特点，涵盖一卡通和信用卡等常用功能。主要功能包括：转账汇款、手机号码转账、账户查询、自助缴纳手机费与水电费、外汇自助结售汇服务、购买理财产品、实物黄金、延期黄金交易等功能。

招行手机银行特有的“金融助手”功能，无论使用者是不是招行客户，都能够快速查阅最新的金融资讯，包括存贷款利率、基金净值、外汇实时汇率、黄金市场行情、理财产品净值等，还可浏览最新的外汇、黄金、基金、证券资讯等。此外，招商银行手机银行还提供一系列特色功能。使用者可在手机上查询附近的招行营业网点地图和实时排队情况，方便市民选择网点办理业务。

截至今年上半年末，招行手机银行签约客户已达220万户，手机银行客户端下载量已达120万次，活跃用户达95万户。今年前6个月，招行手机银行交易额430亿元。随着手机支付用户规模和交易规模的扩大，手机支付将成为一个引领时代潮流的产业。

特别优惠

为加大客户回馈活动，招行今年特别开展“手机银行转账汇款0费用”活动。凡招行手机银行签约客户，通过iphone版、Android版、HTML网页版手机银行，办理招行同城、招行异地、跨行同城（所有模式）、跨行异地（所有模式）转账汇款业务，手续费享受全免优惠。