

金葵花理财：与“财富青岛”共进阶

20年的时间，金葵花理财从招商银行的理财品牌，几近于成为财富管理行业共同的参考范式。

作为财富管理行业的引领者，招商银行于2002年正式推出金葵花理财产品与服务体系。20年来，伴随中国居民的财富成长，金葵花理财秉持“以客户为中心，为客户创造价值”的初心，实现客户利益与银行利益的同步增长。在此过程中，招行不仅开创了财富管理的新时代，贡献了客户分层经营、资产配置、数字化经营等体系，更打造财富开放平台，从中心化运营走向生态共赢。

尤其近几年来，在国家扎实推进全民“共同富裕”的目标下，招行围绕打造“大财富管理价值循环链”的整体规划，充分发挥自身财富管理专业服务与线上服务优势，积极推进财富管理平台化，金葵花理财已突破中产阶级客群的限制，让财富管理飞入寻常百姓家。

对招商银行青岛分行而言，金葵花理财的不断破局、布局与格局与“财富青岛”的持续进阶相得益彰，精彩有加。

“财富青岛”为金葵花理财提供了更为广阔的发展空间，在这块日渐熠熠生辉的城市金字招牌中，“金葵花理财”成为不可或缺的重要元素；与此同时，借力“金葵花理财”，青岛招行更加孜孜以求于为广大岛城市民提供优质的财富管理，让青岛成为藏富于民的财富管理沃土，并以促进实体经济发展为目标，让企业、居民积累下的财富，通过金融市场和金融工具的转移，更好地实现对经济新动能的促进作用。

缘于财富管理，“金葵花”与“财富青岛”携手共同进阶。

开创财富管理新时代

“二十岁”的金葵花理财，从0到1、从小众到大众、从封闭到开放、从销售到配置，这既是招商银行不断进化、自我革新的结果，也是中国财富管理市场发展的缩影。

回溯2002年，银行对公业务发展迅猛、竞争激烈，零售金融刚刚起步，国内以“个人理财中心”等为名的理财服务多为概念推广。2002年4月，招行15周年行庆之际，首次以“招商银行，因您而变”为主题组织理财服务的全行路演。同年10月，招行正式推出金葵花理财产品与服务体系，这甚至早于其2004年启动的“一次转型”。

实际上，作为招行布局零售的先手棋之一，金葵花理财不仅前瞻性地预见了中国居民财富管理爆发的趋势，更是先于同业将财富管理产品体系与“一对一”客户经理服务做实。

正如当时媒体的评论：“金葵花理财不仅是产品营销，而是一个服务体系的搭建，更引领了全新的理财文化。通过对高端理财品牌的打造，唤起客户对个人理财的需求。这个品牌的打造也给其他银行乃至其他行业无限的启示。”

从1到万，金葵花理财稳步构建专业化服务体系。第一步是客户分层，以实现对不同客户更为精细化的服务。2005年8月，招行总行营业部金葵花财富管理中心开业；2007年8月，招行启动私人银行业务，为金融资产在1000万以上的高净值

客户提供全方位、个性化、私密性的综合财富管理；2009年4月，招行面向金融资产超过500万的客户推出金葵花钻石服务体系。

至此，招行已形成包括金葵花、金葵花钻石、私人银行在内的中高端客户分层服务体系，针对不同财富阶层的客户提供差异化服务。这一服务体系与一卡通、信用卡，以及两大App等有机融合，共同筑牢了招行“零售之王”的根基。

与城市共同逐浪财富管理

借力金葵花理财，与城市共同逐浪“财富管理”，当属招商银行青岛分行最耀眼的亮点。

2014年2月，青岛获批全国唯一以财富管理为主题的金融综合改革试验区，全面开启了金融改革创新与国际接轨管理财富、创造财富的航程，青岛金融业再次被赋予重任。几年来，青岛在财富管理试验区建设中紧锣密鼓，“先人一步、快人一招”，金融业持续“加速跑”，成为拉动城市经济发展的新引擎，一座魅力四射的财富之城雏形渐显。

向财富管理转型，同样为招商银行所孜孜以求。

依托总行强大的平台优势，目前青岛招行的零售业务已经形成全方位的内生能力体系，在客群、渠道、产品、队伍建设、IT系统、营运能力、品牌等多方面都建立起体系化优势，不断向财富管理转型。

为让更多客户体验到招行金葵花理财的专业化服务，一直以来，青岛招行坚持为客户进行综合的资产配置，通过为客户配置保险产品和权益类投资产品，为客户个人和家庭资产免除后顾之忧的同时，陪伴客户享受资本市场上涨红利，为客户的财富保驾护航。

2021年资本市场高速轮动，市场波

动剧烈。如此境况下，招商银行依旧不忘对权益持仓客户陪伴与关怀，积极做好客户售后服务。对普金客户，采用批量短信、微信等方式做好客户入门级金融知识普及；对金卡与金葵花客户针对性给予不同的沟通垫板，包含分门别类的理财相关知识，为客户进一步普及科学合理的理财观念；对高端金葵花客户的公众教育主要在于财务目标的设立。

青岛招行积极尝试使用视频号等自媒体渠道将每日财富晨报重点事件及相关理财知识形象化地表达给客户。通过线上沙龙方式，有针对性地对客户做好投资者教育，特别是针对2021年权益市场波动加大的行情，分行财富顾问团队开展“百场沙龙赋能一线”行动，线上线下协同合作，加深资产配置服务广度和深度。

下一步，青岛招行将利用家族信托等专业化服务实现高净值客户的财富保值增值和传承，让以往高大上的家族信托走入中产家庭；同时，也将携手高校、专业机构共同制定少儿财商教育标准，让青岛不只成为财富管理的焦点，也成为少儿财商教育的高地。

“作为中国最好的私人银行和财富管理银行，青岛招行将努力做大做强‘财富管理’，为财富青岛这块‘金字招牌’贡献招行力量。”青岛招行相关负责人表示。

为未来蓄势赋能

服务实体经济，为未来蓄势赋能，是财富管理行业的价值坚守，这是招商银行发展财富管理20年来始终不变的初心。

今年以来，稳经济大盘、保市场主体成为金融机构的共同行动。招商银行青岛分行也在这场大考中交出了亮眼答卷。

面对企业遭遇的经营困境，招商银行青岛分行充分发挥“境内外、离在岸、本外币、投商行、线上下”五位一体的优势，围

绕贸易结算、跨境投资、信用传输等要素跨境流动，为出口型小微企业提供全流程、全周期、全产品的境内外一体化跨境金融解决方案。

针对融资问题，招商银行与中国电子口岸实现数据对接，有效解决传统退税账户质押贷款产品操作繁琐、投放周期长、贷款期限短的痼疾，推出操作便利、成本低廉、自由度高的退税快贷产品。2021年上线“招企贷”，为出口企业客户提供的纯信用、线上化、自动化、智能化信贷产品，从业务申报到审批完成最快仅需要2个小时；创新推出信保“福费廷”融资服务，在中国出口信用保险公司出口信用险项下，买断融资金单证齐全的未到期应收账款，为小微出口企业提供快捷、低成本的信保融资。另外，通过招银避险系列产品，为企业实现远期汇率锁定，帮助企业轻装上阵消除汇率损失的后顾之忧。

疫情之下，金融机构纷纷加速数字化进程。招商银行已实现外汇收付、结汇、购汇等网银线上化处理，方便企业资金要素流通，充分为企业节省人工、提高办理效率。针对出口小微企业规模小管理体系不完善的弊端，招商银行推出“薪福通”企业服务套餐，为企业实现包含人事、薪酬和财务在内的全面数字化，以金融服务引导企业规范治理。

数据显示，2022年一季度，招商银行青岛分行新发放普惠型小微企业贷款平均利率较2018年下降1.94个百分点，普惠型小微企业贷款余额较2019年初增幅达52.52%。

新使命呼唤新担当，新征程期待新作为。在总行战略引领下，招商银行青岛分行以“不忘初心”之姿解企业融资难题，护航客户财富增值，全力融入地方新发展格局，在高质量发展之路上蹄疾步稳。

绽放财富更多可能

· 金葵花理财 20周年 ·

苏炳添 “亚洲飞人”

招商银行全球品牌代言人

“永不停步的奔跑，用专业为热爱加持，9秒83刷新纪录。35年因您而变，专业成就价值，绽放人生更多可能。”

金葵花理财20周年 绽放财富更多可能

丰富多元的产品体系，百里挑一的优选能力，伴您从容应对市场波动，高效掌握投资机遇，金葵花理财助力用户从容穿越牛熊，收获累累硕果。至今有389.45万户选择成为金葵花及以上客户。

*数据来源为招商银行2022年第一季度报告

更多信息，请致电 95555，或登录 cmbchina.com



扫描体验
金葵花理财



招商银行
CHINA MERCHANTS BANK
因您而变