

精耕家族信托业务 中信银行宁波分行是这样做的

7月2日,中信银行宁波分行举行家族信托业务推介会。中信银行宁波分行领导、中信银行总行投资顾问团队及宁波地区数十名高净值客户代表参加了推介会。据了解,中信银行宁波分行自开办家族信托业务以来,已为两位数以上高净值客户提供综合金融服务,管理资产上亿元,在产品设计、服务范围、客户体验等方面塑造中信家族信托业务特色品牌。

得益于宁波经济发展的丰硕成果和蓬勃活力,目前宁波千万资产富裕人士数量可达2.66万人。随着人民币国际化、投资渠道多元化及家庭财产风险隔离需求的上升,这部分“金字塔尖”的人群对财富管理与传承有着现实需求。积极顺应市场和客户需求,中信银行宁波分行把家族信托业务作为服务高净值客户的重要着力点,在专属经营体系、专属团队建设、公私联动、投融资一体化、产品组合运用及创新、营销服务等方面不断出招,以位于中信银行大厦顶层的私人银行、贵宾服务中心及遍布辖内机构的贵宾理财室为物理平台,以精准到位的专家团队服务为专业渠道,从销售代理类产品到为客户提供个性化、综合化专业财富管理解决方案,从服务境内客户到为全球客户打造跨境资产配置方案,快速赢得客户口碑,逐渐形成特色品牌效应。

理念先导 推动家族信托业务

中信家族信托业务品牌在宁波地区的快速树立,依托四方面优势:

一是中信集团强大品牌及综合实力为家族信托这项突出强调“长期、稳定、持续服务”的业务提供强力保障。

二是中信集团综合金融平台内部银行、信托、保险、证券、基金、资产管理等相关兄弟机构紧密协同服务。

三是内外外部专属、专业、综合性团队实力及专业服务支持。

四是先发优势,在业界领先推出家族信托业务。在总行推出家族信托业务以来,宁波分行高度重视,在做好内部宣传发动基础上,从目标客户排摸、名单制精准营销方案制订、业务培训及专属理财经理“盯人”营销、寻求总行专家团队技术支持等环节入手,积极探索家族信托业务营销模式。2016年2月,分行在前期培训基础上,组织了一场由辖属各支行零售分管行长、营业部经理、公司业务部经理及贵宾理财经理等70多人参加的家族信托业务专题培训班,邀请到总行专家团队前来讲解,并以培训会带动业务推介活动。总行专家团队现场的精湛讲授,引起在座私人银行级客户浓厚兴趣,越来越多私人银行客户接受了中信家族信托团队服务。

矢志专业 进行全方位精英资管

家族信托起源于美国上世纪后半期,一直以来是高净值人群规划财富传承的利器,其原理即“三权分立”,通过家族信托模式让客户资产所有权、管理权、收益权分离。美国洛克菲勒家族就组建了自己的信托公司来打理家族成员的私人财产,第一代创始人约翰·洛克菲勒创立标准石油,是当时数一数二的世界富豪,他的遗产通过信托方式被传承,到他儿子这一代一共创立五个信托。这个家族正是凭借周密的家族信托安排了财富收益权、管理权、所有权的“三权分立”,创造了“六代财富传奇”。家族信托业务在国内刚刚起步,很多机构能为客户做的家族信托仅仅是涉及现金部分。相形之下,中信银行作为中信集团子公司,依托集团强大的金融资源平台,充分发挥集团内部协同合作优势,业务范围涵盖银行、信托、保险、证券、基金、资产管理等行业和领域,符合家族信托服务所需要的综合性资产配置能力,确保服务的稳定性和持续性,实现客户财富有序传承。

中信银行宁波分行以客户需求为导向,依托中信集团、总行及其他内外部资源,持续提升投资管理能力,为家族信托客户提供涵盖自有理财、专户、家族基金、跨境服务等品种的个性化、综合化金融服务。鉴于目前高净值客户对财富的保值增



家族信托业务推介会

值及个性化定制需求日益增强,中信银行宁波分行依托中信集团、总行强大的产品研发能力和专家团队,以专业的需求分析、团队协作、运行管理能力为家族信托业务客户量身定制符合其短期和长期利益的财富管理规划,为委托人提供财富隔离保全、保值增值和有效传承的定制化家族信托服务方案。

尊贵体验 打造综合化金融服务

2016年7月,英国《银行家》杂志公布的最新“世界1000家银行排名”中,中信银行一级资本全球排名第30位,较去年的第33名上升了3位,位列国内股份制银行第3名。当前,中信银行新一轮国际化布局取得新进展,伦敦分行、悉尼代表处正筹建,并与全球125个国家1936家银行建立代理行关系,成功搭建为客户提供全球化服务的代理行网络。作为一家资本实力雄厚、综合服务能力强大、具有广泛市场影响力的国际化、全功能商业银行,中信银行自2007年8月在国内首批推出私人银行业务,建立了私人银行客户专属的投资顾问和财富顾问团队,通过整合强大资源平台,为高净值客户提供家族信托服务、资产配置服务、资产委托管理服务、保险组合规划与配置服务、移民税务法律咨询与规划服务及跨境金融服务等。中信银行家族信托业务能将信托资产范围扩展最大化,无论是客户现金、不动产、股权、甚至易于保存的贵重物品,乃至合同收益权,都可囊括其中。

近年来,中信银行宁波分行立足宁波区域客户需求特征,倾力打造客户尊享、定制的综合化金融增值服务,整合组建“五大客户俱乐部”,即:投融资俱乐部、健康养生俱乐部、未来领袖俱乐部、悦动人生俱乐部、旅行家俱乐部。通过经常举办投资讲座、移民讲座,为客户的投资规划、海外布局提供有价值的建议;邀请名医为受邀客户进行VIP尊享健康咨询;面向高净值客户子女举办各类艺术培训、高尔夫训练活动等,用心为客户打造尊享、温馨的服务体验。有了这种替客户着想的态度,中信银行家族信托业务独有的服务模式和品牌优势在宁波进一步得到市场认可。中信银行宁波分行将持续深入挖掘高净值客户需求,以真诚和专业树立品牌践行对客户郑重承诺,为家族财富保驾护航、助家业传承积厚流广。

相关

中信银行宁波分行 金融知识普及教育活动进国际车展

9月16日下午,中信银行宁波分行借第26届宁波国际汽车博览会举办之际,组织工作人员入驻车展现场,在展会主展区室外广场举办“金融知识普及教育”宣传活动专场。

活动中,宁波市银行业协会、中信银行宁波分行领导带领工作人员一起向现场群众发放宣传折页,进行防电信诈骗、远离非法集资、反假币等金融知识的咨询讲解。主持人不断邀请观众上台,通过鲜活有趣的金融知识问答,传播“普及金融知识,提升金融素养,共建和谐金融”及“多一份金融了解,多一份财富保障”的活动口号,使民众增进对金融基本知识的了解,增强其维护自身合法权益和资金安全意识,引导民众主动识骗、防骗,有效掌握防范电信诈骗的方法和措施。

目前,中信银行宁波分行辖属各机构纷纷在当地开展多种形式的金融知识普及教育活动,让公众认识银行、熟悉银行;通过宣讲业务和产品,增强公众对银行服务的信心;通过经常性的风险提示,提升公众金融安全意识,多角度、多形式、全方位地向公众开展金融教育,也向宁波市民展示中信银行认真履行社会责任的意识和担当。

中信银行宁波分行 积极开展金融知识普及宣传活动

为落实2016年“金融知识普及月”暨“金融知识进万家”宣传服务月活动要求,中信银行辖属各机构纷纷走上街头,走进厂区、校园、社区、广场,广泛深入开展公众的金融知识普及教育工作,全面推进“金融知识普及月 金融知识进万家”活动。

9月1日,开学日,余姚支行组织工作人员走进余姚高风中学,在学校餐厅用餐时段,向师生普及金融知识。

8月下旬,象山支行组织工作人员接洽在下午下班后到象山人民广场设摊,面向散步群众及广场舞大妈们分发宣传折页并附赠扇子,讲解金融知识。

9月7日,石碶支行在东方社区面向社区老年大学成员开展专题讲座……

每场活动均围绕远离非法集资、防范电信诈骗、反假币、银行卡、理财服务等内容展开。比如:针对非法集资“承诺高额回报、编造虚假项目、以虚假宣传造势、利用亲情诱骗”等常见手段进行提示,提醒公众警惕和远离非法集资的陷阱,树立正确的理财观念;针对当前引起社会高度关注的电信诈骗现象,向公众揭示电信诈骗常用的“冒充国家新政策、短信中暗藏木马链接、冒充10086等运营商客服电话、扫描二维码方式植入木马诈骗、钓鱼网站骗取直接汇款”等诸多骗术,就真假币甄别技巧等内容进行细致讲解等等,受到群众欢迎。

中信银行宁波分行响应银行业号召开展金融知识普及教育活动,一方面向公众普及金融基本知识,引导公众强化金融安全自我保护意识,另一方面也促进自身进一步完善服务品质管理、提升服务水平。中信银行宁波分行将持续面向社会公众,不断建立完善公众金融知识普及宣传长效机制。(夏裕)