

为其他银行海外客户 贷款 1568 万美元

浦发银行-紫金农商行海外直贷业务成功落地

京江晚报讯 给其他银行的海外客户发放贷款,这样的事有哪家银行愿意干?浦发银行镇江分行就干了。日前,浦发银行香港分行实现对紫金农商行一客户发放了1568万美元流动资金贷款。此笔贷款的发放,标志着浦发银行镇江分行年初确立的“同业有台”发展战略取得初步成效。

今年以来,浦发银行镇江分行积极顺应复杂多变的外部环境,立足搭建同业合作平台推动业务合作深化,共谋高质量、可持续发展战略。

此次合作早在数月前就开始谋划。浦发银行镇江分行行长张太元牵头对公条线,多次与紫金农商行镇江分行进行业务共建对接。双方就业务发展特色及两家机构错位经营的可行性进行了有效探索,并对相关单方推进有难度的业务进行重点磋商。针对梳理出的潜在业务契机,双方快速形成工

作方案,并积极与上级行及同业机构加强持续沟通,逐一解决操作难点。同时,浦发银行镇江分行还加强与浦发银行香港分行的境内外联动,通过多渠道沟通方式,实现浦发香港分行、浦发银行镇江分行和紫金农商行镇江分行的海外直贷业务多轮次协商和无障碍对接。

10月29日,浦发香港分行实现对紫金农商行一客户1568万美元流贷发放到位。该笔业务的按期成功落地,迈出了两家机构同业合作的第一步,拓宽了同业合作渠道,为客户新辟了融资资金来源,同时也有效降低客户资金成本近30万元,实行了“三赢”。

据了解,后期浦发银行镇江分行将持续确立深化“同业有台”的经营方式,力争在银团贷款、系统内机构联合授信合作等方面作更多的尝试与更大突破。

(胡四荣)

兴业银行财富销售 能力持续提升

近期,兴业银行销售的财富产品“爆款”频现。10月28日至10月31日汇添富稳健增长混合基金首发,兴业银行仅用不到4天时间便劲销100亿元,占该产品总募集规模的七成以上;同期,兴业银行推出首款固定收益增强型净值理财产品——稳利睿盈-年年升产品,认购期内实现销量73.5亿元,代理基金和自营理财同时热销,凸显了兴业银行强大的财富产品销售能力。

兴业银行财富销售能力的持续提升,得益于该行近年来全面推进“1234”战略体系,充分发挥财富管理业务在“商行+投行”战略中的助推器作用,财富转型成效显著。截至2019年9月末,兴业银行各类财富类产品销量达4.2万亿元,同比增长8%,再创历史新高;其中基金、券商、保险、信托等代理类产品销售快速增长,同比增幅达19%;财富类综合金融资产(不含个人存款)1.4万亿元,居九家股份制银行第二;零售财富中间业务收入46.2亿元,同比增幅达18%,其中代理业务收入贡献超46%,较去年全年提升了12个百分点;在普益财富银行综合理财能力排名中,兴业银行也连续八个季度蝉联第一。

在资产端,兴业银行不断健全集团联动机制,强化协调优势,释放战略红利。在销售端,该行积极转变思路,建立“大销售”营销模式。在渠道建设上,随着该行新版手机银行的上线,兴业银行实现线上线下渠道合力,科技赋能提升客户体验。在产品端,兴业银行以重点产品为抓手,积极探索财富转型,加大标准净值性理财和代理产品等重点产品销售。

未来,兴业银行将继续完善销售渠道布局、健全销售协同机制,通过全力打造全客群、全产品、全渠道的“大销售”营销模式,有效助推该行财富销售能力的突破。

一方面,深入推进“智慧网点”建设,合理整合线上渠道,打造一站式综合服务平台。与此同时,对线上线下渠道整合,实现线上线下高效连通、高度对接。另一方面强化公私联动。从打通队伍、打通培训、打通考核“三个打通”入手,建立零售条线与企业条线、同业条线、投行与金融市场条线及子公司的常态化协同联动机制,在各类企业和金融机构营销服务方案中制度化嵌入零售金融服务,以私人银行、代发工资、保险销售、代扣代缴等业务上着手推进公私联动,实现销售渠道价值的最大化。同时进一步发挥金融市场优势,通过市场整合打造生态型一站式财富销售平台,统一采购集团内外部资产产品资源,为集团客户提供全资产谱系产品和更多元化的产品选择,帮助客户实现财富的保值增值。

(兴业)

平安人寿开展“幕天捐书”线下公益活动



京江晚报讯 近日,平安人寿在职场内组织开展捐书活动,鼓励客户及公司员工积极参与到公益事业中,传递希望,激发全民“向上向善”的爱心,为偏远山区的孩子送去更多的关怀。

自今年幕天捐书公益项目启动以来,平安人寿镇江中支内外勤员工纷纷响应,积极投身到公益活动中来,通过自身的力量,为需要帮助的小朋友贡献一份微薄之力,希望用星星之火,带起公益的燎原之势。

本次活动以捐书形式展开,活动伊始,邀请客户、号召员工一起捐赠书籍,共建乡

村课堂图书角,让好书触手可及;为山区的孩子捐赠一本好书,点亮一个梦想。接着,组织到场的小客户以“我有一个梦想”为主题,进行了绘画比赛。作为平安回馈社会的重要公益活动,幕天捐书项目也得到了家长们的支持与认可,本次活动共有20名小朋友参加了此次活动。

执善心,筑大业。平安镇江寿险将持续在各机构及网点的外勤、客户中开展“幕天捐书”活动,为乡村少年创造更多向上生长的机会,让更多文字传递给需要帮助孩子手中,践行爱与责任的承诺。

(胡四荣)

平安金管家服务简单便捷 办业务要请假?你OUT了

平安金管家APP推广以来,上线了办理多种保全业务的功能,客户无需至柜面办理,随时随地登录APP即可申请相关业务。得到了客户的一致好评,让每一位平安客户感受到平安“简单便捷、友善安心”的服务。

近日,客户高女士来到平安人寿客服柜面,要求办理少儿360保单生存金领取业务。经柜员查询,高女士名下有两张少儿平安保单,且被保险人分别是她的两个双胞胎女儿,信息齐全。高女士以为需要其本人及两个女儿共同临柜处理,这让高女士十分苦恼。柜员告知高女士,其实有更便捷的方

法,两个女儿不用专门请假。柜员向高女士推荐了平安金管家线上办理方式,在投保、被保险人信息完善的情况下,只需要通过被保险人金管家登录就可以领取生存金。

高女士在了解了办理方式后,十分赞赏平安金管家,认为实用方便,特别适合这样投、被保险人不在一地的业务办理。柜员还贴心地将办理步骤写在纸条上,由高女士将纸条拍给两个女儿,让其按步骤办理。不到十分钟,柜员在系统就查询到两份保单办理成功记录。

(胡四荣)

钱

周刊·综合