



招商银行： 探寻时代之变，解锁财富密码

“ 近日，招商银行“以前瞻·见未来——12.3财富之夜”为主题，就2023年的资本市场，共同探寻了时代之变中的应对之变。

2023年因资本市场的变化，投资者风险偏好下降，纷纷开始寻求更加保守的投资策略的背景之下，招行将在‘财富+科技’的道路上不懈探索，陪伴亿万客户同行，解锁财富密码”。

坚持资产配置，明确客户需求

2022年，招行升级推出“TREE资产配置服务体系”，从客户视角出发，引导客户更加明确每笔投资的目的性，在保证安全的前提下提高收益水平。招行首席财富顾问将这套服务体系概括成三个关键词：

1. 适合的才是最好的。招行构建了客户“财富阶段”多因子模型，精细刻画客户“风险偏好”；创设财富产品矩阵，以近千个量化指标深度刻画和分类在架的万余只产品，降低客户选品难度。

精准丝滑服务，科学养老备老

在人口老龄化和少子化趋势叠加的背景下，近年来，居民养老需求呈爆发式增长。招行通过大量的调研发现，丝滑的服务体验、丰富的养老产品、专业的配置建议、定期的投资检视与调优等，都是客户养老的核心关键，而这恰是招行财富管理的优势所在。招商银行App化繁为简，以“四步养老服务”助力客户轻松开启备老之路。一是建立统一视角养老主账户，集中呈现客户一二三支柱，帮客户看清养老钱；二是

2. 风险第一，收益第二。升级风险预算模型，设置“进取投资”比例上限；强化全旅程投资陪伴服务，并提供定期检视和资产再平衡，助力客户资产组合保持“稳健合理”。

3. 拥抱科技。招行坚持全流程系统化、产品线上化，积极研发市场宏观、微观层面的观测指标和定量模型，并结合专家委员会财富配置策略的定性分析，及时感知市场变化，为客户科学、高效地调整配置比例和方案。

建立当前储备现金流与未来现金流之间的连接，帮客户算清养老缺口；三是根据客户的年龄、风险偏好等特征，为其提供跑赢通胀和补充稳定现金流的两种备老方案，并分解为当下有步骤的行动计划；四是定期对投资效果进行回检与再平衡，帮助客户最终达成养老目标。

据了解，招行个人养老金开户数已突破500万，上线个人养老金产品160余只，缴存金额超过60亿元。



科技引领财富，投资智能陪伴

投资路漫漫，为帮助客户度过投资中的迷茫和焦虑，招行从2019年开始持续探索财富陪伴，已搭建起覆盖“售前—售中—售后”的智能化陪伴体系，并以产品化、功能化为方向，不断拓展陪伴的深度。

比如客户通过招商银行App首次购买基金时，就会收到“首购来信”，App将以语音和图文的方式，向客户介绍产品特点和未来可以享受的一系列陪伴服务。而在基金持有阶段，招行升级了“持仓解读”功能，帮助客户快速掌握持仓成本、收益、分红、交易次数、底层资产行业分布变动等11类关键信息，及时传达产品重要动态。

同时，招商银行App还

聚焦“何时买”与“何时卖”两个客户最关心的问题，给出加仓、定投、止盈、止损等明确的策略支持，真正对客户持仓负责。不仅如此，招商银行App还搭建了“招财号”财富开放平台，与合作伙伴一起共同陪伴客户。当前，约有150家具有行业代表性的资管机构入驻“招财号”平台，以日触达人次超百万的频次，与招行一同服务客户，陪伴客户稳健同行。

今年，招行对其AI能力及行内多个服务模块与团队进行了整合，引入基座大模型，进行私有化部署和训练，提升智能服务能力，推出全新智能财富助理“小招”。同时，建立“人+机”审核机制，保障服务的安全。

财富与科技本应交融、碰撞。活动当晚，招行还发布了招商银行App12.0新版本，上线养老金融一站式服务、多宝理财、智能财富助理“小招”、智能账务、闪电贷、客户同屏服务等功能。招行希望通过升级App进一步“把复杂留给招行，把简单留给客户”，助力更多客户下好“财富+科技”的先手棋。

金葵花理财 绽放财富更多可能

— 专业资产配置 守护财富成长 —



因您而变



量身定制TREE资产配置方案，
助力财富保值增值
市场有风险，投资须谨慎