

招牌

招商银行合肥分行



奖项:
年度百姓最满意信用卡

获奖理由:
专业服务
方便快捷

一直领先同业的招商银行零售业务,近期接连获得国际知名财经媒体的权威奖项:美国《环球金融》2010年度“中国之星”评选授予其“最佳零售银行”大奖;国际权威英文财经媒体《财资》的“中国最佳私人银行”大奖再度花落招行。此前,招商银行已三度荣获《亚洲银行家》“中国最佳零售银行”奖项、英国《金融时报》“最佳零售银行”奖项。

世界知名专业财经媒体为何不约而同地看好招行?招行零售银行靠什么赢得国际同业的关注和尊敬?引用招商银行行长马蔚华的话来说:“构建综合服务体系、提升专业化能力、保持旺盛的创新激情,为招行零售银行业务注入了源源不断的发展动力。”

招行零售银行领跑国内同行

多项国际大奖接踵而至彰显创新实力

竞争优势来自综合服务能力

从零售银行业务起步到持续领跑,招行无疑是收获丰厚的大赢家。“一卡通”、“一网通”、“金葵花理财”等一批叫得响的品牌已为消费者熟知,牢牢占据了市场优势。专业化的财富管理体系、高效的个贷营运体系、多渠道的产品销售体系、高效的客户服务体系,共同构成了招行强大的零售银行综合服务能力体系。随着二次转型的深入,招行作为战略重点业务的零售银行快速稳健发展,经营效益大幅提升,各项业务指标增势迅猛,能力专业、思维创新、服务优质的领先理财型银行形象进一步强化。

专业水平提高服务含金量

众所周知,零售银行难度最大的业务当属各类金融产品的销售。在全国仅有700多个网点的招行,与国有大型商业银行超过2万个网点规模相比,在数量和覆盖面上都远难望其项背。但招行凭借突出的专业服务能力,将“短板”化于无形。以基金销售为例,至今年6月末,招行公募基金保有市值接近1100亿元,市场占有率约5%,较年初增长0.73%,增速高达17%。招行零售银行部总经理刘建军说:“有的银行为销售基金对手续费打折,但招行不打折也卖得很好,因为我们不仅有强大的产品分销能力,而且我们的理财经理会持续跟踪基金表现,向客户提供恰如其分的理财建议,帮助他们择机买卖,实现理财收益。”在突

出的专业能力支撑下,招行得以不间断地向客户提供高含金量的增值服务。

“新”才对客户产生吸引力

以近乎零成本的方式,把“网络互动银行”的全新理念演变为零售业务新的增长点,这是招行今年零售业务创新的一大创举。“i理财”是对客户管理模式的创新,它是国内首个将Web2.0技术应用到传统银行领域打造出的关系型零售银行门户网站,通过包括互联网、电话银行在内的各种远程渠道,搭建招行与客户沟通互动交流的平台,从而达到对庞大网络偏好型客户群进行管理、营销及销售的目的。创新无止境,这正是招行不断超越自我、追求更好的不二法门。

招商银行举办第五届中国现金及财资管理年会

11月4日,由招商银行主办的第五届“中国现金及财资管理年会”在重庆隆重举行。

经过连续五届的积累,招行“中国现金及财资管理年会”已经成为国内现金管理领域具有较高知名度和影响力的专业年会品牌。来自150多家行业领先企业的高管,以及监管机构、知名经济学者齐聚一堂,就行业全球现金管理最新实践及深化企业价值管理等问题展开了充分讨论。

此次年会上,经济学家、专业机构、企业高管、招行总分行代表进行主题演讲与对话的形式,就财资管理提升企业核心竞争力、金融电子商务的发展与合作、全球财资管理新视野、供应链金融焦点与趋势等业界普遍关心的话题展开了深入研讨与广泛交流,在银行和企业之间搭建一个积极而富有成效的高端交流合作平台。

此次年会上,招商银行推出了全面升级的新

一代跨银行现金管理平台CBS3.0,再次引领财资管理创新与发展。CBS是招商银行针对集团企业全面资金管理、财资管理需要,融合招商银行在现金管理领域的专业优势和成熟经验,倾力打造的新一代跨银行现金管理平台。经过一年的历练和升级后,2009年CBS2.0在集合了国内众多企业集团的先进资金管理精髓后荣耀登场,成为当时企业集团资金管理、财资管理最佳的整合应用平台。



因您而变

九载辉煌 扬帆远航

招商银行合肥分行成立九周年