

上接A27版)

(一)企业网上银行

企业客户可以根据自身业务需要开通不同的业务功能,本行提供个性化企业管理服务、客户账户服务功能、支持账户查询、转账汇款、款项发放及费用报销、理财业务、大额存单、结构性存款、国际业务、电子票据、公私银企对账、网点服务等功能。截至2018年12月31日,本行企业网上银行客户达到66,847户,比上年同期增长30.50%;累计交易金额达7,032.02亿元,比上年同期增长19.65%;交易笔数达3,391,400笔,比上年同期增长52.25%。

(二)个人网上银行

本行个人网上银行提供在线自主注册、账户管理、转账付款、市民卡服务、网上贷款、网上缴费、信用卡申请、信用卡还款、网上投资理财、网上基金、资金归集等服务。本行还将不断进行网上银行新业务、新产品的开发,不断优化现有的流程,完善网上银行的服务功能,以满足不同层次客户的需要。截至2018年12月31日,个人网上银行客户达到69,29万户,比上年同期增长33.17%;交易笔数达207,83万笔,比上年同期增长56.78%。

5.手机银行

本行手机银行业务是指通过无线网络和移动电话向社会提供的自助式银行服务,提供信息查询、总资产负债一览、账户管理、转账汇款、市民卡服务、个人贷款、缴费支付、投资理财、ETC理财、天天账户、大额存单、智慧储蓄、信用卡申领、信用卡还款、市民贷、资金归集、积分商城、小微贷款、苏工惠、无卡取款、手机充值、网点预约等服务。截至2018年12月31日,手机银行客户达到196,55万户,比上年同期增长31.60%;交易笔数达796,64万笔,比上年同期增长29.49%。

6.直销银行

直销银行平台是指几乎不设营业网点,只通过信件、ATM(包括CRS、VTM等)、电话、互联网+邮件、网站、银行软件或APP等远程通讯手段开展

业务的银行运营模式。本行直销银行“起点银行”,借助互联网思维,移动互联网技术及金融科技应用,以Ⅱ、Ⅲ类账户为核心,不受时间、空间限制,为客户提供门槛较低、体验极好的互联网理财和贷款服务。2018年一季度“起点银行”APP开始正式对外运营,截至2018年12月底,“起点银行”APP客户数达143,544户,理财交易规模达26.89亿元。

四、市场份额

1.公司业务

在公司业务方面,本行已建立了以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的较为高效的营销组织体系。公司银行总部为本行公司业务的经营管理中心、产品研发中心,各区域、行业事业部负责本区域目标客户的牵头营销和直接营销工作,各区域、行业事业部团队为公司业务的具体经办部门,负责客户的日常服务和客户关系维护工作。同时本行建立了整体营销联动机制,一是加强对集团型客户的服务联动,建立上下联动机制,明确总部、区域和行业事业部、业务部门在市场拓展方面的职责。二是加强前、后台的联动,提高前后台联动的协调性,建立前台经营部门业绩与后台管理部工作目标相关联的业绩考评制度,优化和细化业务运作流程,提高工作效率,增强市场反应能力,及时满足客户的有效需求。三是加强本行各系统之间的联动,充分挖掘平台的信息化资源、客户资源、社会关系资源方面的优势,从源头抓客户资源。

2.个人业务

实行三大板块:财富管理、个人经营贷款、信用卡及消费金融,依托各类无形渠道,实施交叉、联动营销的策略。

①财富管理

财富管理板块主要通过制订和实施储蓄存款和个人理财业务的营销战略,建立相应的市场营销体系,实现个人客户的分层营销策略。本行注重在存量客户中挖掘优质客户和潜力客户,其中个人金融资产达到20万元以上的客户为VIP客户。本行大部分网点拥有理财经理,配备专职理财经理,实施定向精准营销,做好VIP客户的拓展和维护工作,通过搭建理财专家平台,增值服务平台和提供个性化、特色化产品,为VIP客户提供优质高效的服务;同时,坚持产品创新,陆续推出个人理财产品、保险产品代销、开放式基金代销、集合计划代收、财富贵金属代销、资管计划代销等业务,丰富相关业务产品线,满足大众客户旺盛的需求,并带动负债业务发展。

②小微个人贷款

作为扎根本土的金融机构,本行与涉及民生的小微企业息息相通,在小微金融服务方面有着天然的地域、人缘优势,“大众创业,万众创新”,致力于填补中小企业、小企业、小个体工商户这“四小群体”在金融服务中的“真空地带”。

本行根据不同产品的目标客户有的放矢,形成了线上线下结合的营销手段:一方面,苏式微贷”系列产品采用走向市场、走进小微企业的营销方式,挨家挨户地“营销宣传”,与各种商会、协会建立合作关系,深入挖掘行业上下游客户;另一方面,创“贷”、“淘宝贷”、“税银贷”等产品借助互联网、大数据手段,P2B、P2C平台对接,实现线上营销。

③信用卡及消费金融业务

信用卡及消费金融业务主要是由有抵押贷款、无抵押贷款及信用卡业务构成。有抵押贷款主要包括传统房地产类贷款及其他质押类贷款,无抵押主要包括纯信用类客户授信贷款,信用卡主要包括线上、线下及银联和国际卡组织各类授信产品结算工具。信用卡及消费金融业务以产品创新、数据决策、线上技术及本地优势为驱动轮,形成快速增长业务板块之一,本行将信用卡及消费金融业务定位本地市场,本地客户通过建立优质商户网络和客户渠道,重点是与老百姓“衣食住行乐”息息相关的民生行业来拓展大众客户,实现做优做大概;通过与房地产开发商合作、公私联动等方式,拓展并准入优质按揭楼盘,达到批量获客的目的;打造专业专注的消费金融客户经理团队,集中于区域的重点地段,为客户提供专属的贷款咨询服务,同时坚持产品创新,陆续推出房屋消费贷款、消费分期服务,以及纯线上的米粒贷、理财质押贷款等;主要通过与公司、大零售等线条的业务联动,发挥地脉、人脉优势,开展交叉营销,实现优势互补,释放1+1>2的聚合效应。

3.资产业务

本行金融市场总部自成立以来,在积极拓展业务的同时,加强与各类银行、保险公司、证券公司等同业机构的合作,已经成为银行间市场的重要成员和活跃成员。截至目前,本行已经取得全国银行间债券市场成员资格,全国银行间同业拆借市场成员资格,全国银行间交易商协会会员资格,同业存单发行资格,开办普通衍生产品和黄金租借交易业务资格等。

4.本行的竞争优势

1.植根长三角核心经济圈,领先地位,以及苏州区域经济强劲的发展势头,为本行的持续稳健发展注入了动力,长三角地区是我国经济最具活力,开放程度最高、创新能力最强的区域之一,是“一带一路”和长江经济带的重要交点。

长三角城市群区位优势突出,公铁交通干线密度全国领先,在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位;自然禀赋优良,是我国不可多得的工业化、信息化、城镇化、农业现代化协同共进区域;拥有了许多所普通高等院校,近30多个国家工程研究中心和工程实验室,中国(上海)自由贸易试验区等,成为全球知名的高新技术产业基地,为本行提供了良好的外部环境。

2.行业地位高,产业链条长,产业集群优势明显,综合经济实力强,城建体系完备,中小城市齐平,城镇分布密度在全国平均水平的1倍,区域一体化进程快,根据国家发改委2016年4月发布的《长江三角洲城市群发展规划》,上海、苏州等26个城市组成的一长三角城市群将加快推进金融、土地、产权交易等要素市场化建设。目前已跻身六大城市级别,是长三角经济圈核心地位显著的中心城市之一。

3.人才优势

本行金融市场总部自成立以来,在积极拓展业务的同时,加强与各类银行、保险公司、证券公司等同业机构的合作,已经成为银行间市场的重要成员和活跃成员。截至目前,本行已经取得全国银行间债券市场成员资格,全国银行间同业拆借市场成员资格,全国银行间交易商协会会员资格,同业存单发行资格,开办普通衍生产品和黄金租借交易业务资格等。

5.本行的竞争优势

1.植根长三角核心经济圈,领先地位,以及苏州区域经济强劲的发展势头,为本行的持续稳健发展注入了动力,长三角地区是我国经济最具活力,开放程度最高、创新能力最强的区域之一,是“一带一路”和长江经济带的重要交点。

长三角城市群区位优势突出,公铁交通干线密度全国领先,在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位;自然禀赋优良,是我国不可多得的工业化、信息化、城镇化、农业现代化协同共进区域;拥有了许多所普通高等院校,近30多个国家工程研究中心和工程实验室,中国(上海)自由贸易试验区等,成为全球知名的高新技术产业基地,为本行提供了良好的外部环境。

2.行业地位高,产业链条长,产业集群优势明显,综合经济实力强,城建体系完备,中小城市齐平,城镇分布密度在全国平均水平的1倍,区域一体化进程快,根据国家发改委2016年4月发布的《长江三角洲城市群发展规划》,上海、苏州等26个城市组成的一长三角城市群将加快推进金融、土地、产权交易等要素市场化建设。目前已跻身六大城市级别,是长三角经济圈核心地位显著的中心城市之一。

3.人才优势

本行金融市场总部自成立以来,在积极拓展业务的同时,加强与各类银行、保险公司、证券公司等同业机构的合作,已经成为银行间市场的重要成员和活跃成员。截至目前,本行已经取得全国银行间债券市场成员资格,全国银行间同业拆借市场成员资格,全国银行间交易商协会会员资格,同业存单发行资格,开办普通衍生产品和黄金租借交易业务资格等。

4.本行的竞争优势

1.植根长三角核心经济圈,领先地位,以及苏州区域经济强劲的发展势头,为本行的持续稳健发展注入了动力,长三角地区是我国经济最具活力,开放程度最高、创新能力最强的区域之一,是“一带一路”和长江经济带的重要交点。

长三角城市群区位优势突出,公铁交通干线密度全国领先,在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位;自然禀赋优良,是我国不可多得的工业化、信息化、城镇化、农业现代化协同共进区域;拥有了许多所普通高等院校,近30多个国家工程研究中心和工程实验室,中国(上海)自由贸易试验区等,成为全球知名的高新技术产业基地,为本行提供了良好的外部环境。

2.行业地位高,产业链条长,产业集群优势明显,综合经济实力强,城建体系完备,中小城市齐平,城镇分布密度在全国平均水平的1倍,区域一体化进程快,根据国家发改委2016年4月发布的《长江三角洲城市群发展规划》,上海、苏州等26个城市组成的一长三角城市群将加快推进金融、土地、产权交易等要素市场化建设。目前已跻身六大城市级别,是长三角经济圈核心地位显著的中心城市之一。

3.人才优势

本行金融市场总部自成立以来,在积极拓展业务的同时,加强与各类银行、保险公司、证券公司等同业机构的合作,已经成为银行间市场的重要成员和活跃成员。截至目前,本行已经取得全国银行间债券市场成员资格,全国银行间同业拆借市场成员资格,全国银行间交易商协会会员资格,同业存单发行资格,开办普通衍生产品和黄金租借交易业务资格等。

5.本行的竞争优势

1.植根长三角核心经济圈,领先地位,以及苏州区域经济强劲的发展势头,为本行的持续稳健发展注入了动力,长三角地区是我国经济最具活力,开放程度最高、创新能力最强的区域之一,是“一带一路”和长江经济带的重要交点。

长三角城市群区位优势突出,公铁交通干线密度全国领先,在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位;自然禀赋优良,是我国不可多得的工业化、信息化、城镇化、农业现代化协同共进区域;拥有了许多所普通高等院校,近30多个国家工程研究中心和工程实验室,中国(上海)自由贸易试验区等,成为全球知名的高新技术产业基地,为本行提供了良好的外部环境。

2.行业地位高,产业链条长,产业集群优势明显,综合经济实力强,城建体系完备,中小城市齐平,城镇分布密度在全国平均水平的1倍,区域一体化进程快,根据国家发改委2016年4月发布的《长江三角洲城市群发展规划》,上海、苏州等26个城市组成的一长三角城市群将加快推进金融、土地、产权交易等要素市场化建设。目前已跻身六大城市级别,是长三角经济圈核心地位显著的中心城市之一。

3.人才优势

本行金融市场总部自成立以来,在积极拓展业务的同时,加强与各类银行、保险公司、证券公司等同业机构的合作,已经成为银行间市场的重要成员和活跃成员。截至目前,本行已经取得全国银行间债券市场成员资格,全国银行间同业拆借市场成员资格,全国银行间交易商协会会员资格,同业存单发行资格,开办普通衍生产品和黄金租借交易业务资格等。

4.本行的竞争优势

1.植根长三角核心经济圈,领先地位,以及苏州区域经济强劲的发展势头,为本行的持续稳健发展注入了动力,长三角地区是我国经济最具活力,开放程度最高、创新能力最强的区域之一,是“一带一路”和长江经济带的重要交点。

长三角城市群区位优势突出,公铁交通干线密度全国领先,在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位;自然禀赋优良,是我国不可多得的工业化、信息化、城镇化、农业现代化协同共进区域;拥有了许多所普通高等院校,近30多个国家工程研究中心和工程实验室,中国(上海)自由贸易试验区等,成为全球知名的高新技术产业基地,为本行提供了良好的外部环境。

2.行业地位高,产业链条长,产业集群优势明显,综合经济实力强,城建体系完备,中小城市齐平,城镇分布密度在全国平均水平的1倍,区域一体化进程快,根据国家发改委2016年4月发布的《长江三角洲城市群发展规划》,上海、苏州等26个城市组成的一长三角城市群将加快推进金融、土地、产权交易等要素市场化建设。目前已跻身六大城市级别,是长三角经济圈核心地位显著的中心城市之一。

3.人才优势