

中信银行西宁分行

以“有温度”品牌塑造有价值银行

■ 本报记者 一丁

从信托投资公司创立基础上成立第一家全国综合性商业银行；从国内首家通过中国金融认证中心认证的银行到“全球银行品牌500强”，中信银行的故事十分精彩，中信银行的历史源远流长。

1979年，为了探索国际经济合作之道，已经年过六旬的荣毅仁先生创办了中国国际信托投资公司，开创了第一个对外开放的窗口，这便是中信银行的前身；1984年，在总设计师的带领下，中国迎来了春潮涌动的重要年份，中信公司希望在其系统下成立一家银行，全面经营外汇银行业务；1987年中信实业银行成立；2005年，中信实业银行更名为中信银行；2013年中信银行西宁分行在青藏高原扎根发芽，成为继招商银行、上海浦东发展银行之后，第三股注入高原人民金融生活的新鲜活力。

“有温度的银行” 品牌理念深入人心



中信银行西宁分行行长助理 任琦

提到中信银行，人们印象最深的一个词一定是“有温度”。品牌价值是企业的灵魂，是企业连接消费者情感和有效沟通的桥梁，更是吸引和留住客户的关键。到今年，中信银行西宁分行已经走过了10年发展历程。10年来，中信银行西宁分行始终坚守服务实体经济初心，将以“有温度”的服务提供客户全方位体验，以“有温度”的管理凝聚内部发展合力，以“有温度”的品牌塑造值得托付未来的“价值银行”，将企业价值和服务伙伴紧紧地凝聚在一起。如今，中信银行西宁分行承接中信集团“共创新可能”的品牌主张，将“温度”与“财富”结合起来，通过“有温度”的服务模式建立差异化竞争力；依托“有价值”的服务生态，持续提升“综合金融服务”能力，为客户创造穿越周期的长期价值，提供“不止于金融”的全方位服务。

【优化发展战略 构建核心能力】中信银行西宁分行以持续提高和强化“综合金融服务能力”为核心，由内而外贯彻“以客户为中心，践行‘一个客户，一个中信，一个账号’的理念。在资产管理方面，对接更多的市场；在综合金融方面，以跨市场的金融产品供给能力，一站式解决客户综合融资需求；在财富管理方面，以“板块融合、全行联动、集团协同、外部联结”四环为发展路径，以“数字化、生态化”两翼为能力支撑，全面深化“主结算、主投资、主融资、主活动、主服务”的“五主”客户关系，打造客户首选的财富管理主办银行。

【品牌焕新升级 扩展“财富”内涵】中信银行西宁分行已将品牌管理上升到企业发展的战略高度，品牌口号再次焕新升级，让“温度”与“财富”结合，突出了“利他共赢”原则。“财富”的内容被分为三个层面，第一层面，“财富”涵盖企业与企业全生命周期的不同阶段；第二层面，“财富”涵盖跨市场的金融产品、资产配置多元化的供给，以创新满足企业和个人客户日益提升的对于资产配置多元化、融资需求多样化的需求；第三层面，“财富”承接中信集团“共创新可能”品牌主张，致力于打造集团统一的财富管理。

中信银行 CHINA CITIC BANK 要出国 找中信 ——心怀期待·即日启程—— 中信银行出国金融，以专业服务，守护您的精彩旅程！ 全国统一客服热线 95558 www.citicbank.com 让财富有温度

中信银行明确 “新零售全景图”

客户需求、技术进步、市场竞争是重构零售银行市场格局的三大驱动力。如何更充分地满足客户需求，以财富管理为核心牵引，借助数字化升级和优化经营管理能力，驱动零售金融业务高质量发展，已成为我国商业银行面临的一道“必答题”。对此，中信银行西宁分行坚决贯彻执行中信集团战略，明确以客户为中心，打造以财富管理为主体的“财富管理—资产管理—综合融资”价值链，这也是中信银行“新零售”发展的历史方位和新坐标。

“新零售”以客户导向、价值导向

为核心理念，以财富管理专业能力为核心牵引，以“数字化”“生态化”两翼为能力支撑，以“全客户”“全产品”“全渠道”“三全”适配为经营方略，以“板块融合”“全行联动”“集团协同”“外部连接”四环为发展路径，深化“主结算、主投资、主融资、主活动、主服务”的“五主”客户关系，打造客户首选的财富管理主办行。

▲“三全”适配：“全客户、全产品、全渠道”适配。通过“三全”适配的工作方法，面向全资产层级、全客群的客户，以适合的全部渠道，匹配包含五主关系的全部产品。

▲“四环”的发展路径：以“板块融合”“全行联动”“集团协同”“外部连接”四环为发展路径可以为“三全”适配提供强大支持。

板块融合——从客户视角重构组织逻辑，更好地推动板块上下融合，发挥一体化经营优势，以客户和市场为导向提升快速反应能力。同时，在板块内部强化客户的经营深度，全力加强客户获取转化和交叉经营。

全行联动——切实加强财富管理、综合融资、资产管理三大核心能力的价值链打造和相互赋能，为财富管理发展提供新动能。借助全行联动之势、公司业务沉淀和优势，将代发业务和“投行+私行”作为两大着力点，批量获取优质客户，打造特色化高净值客户经营模式。

集团协同——通过强化顶层设计，完善考核机制，推动能力共建、产品共销、品牌共塑。借助中信证券、华夏基金等行业头部机构的投研力量，成立大类资产配置委员会，提高财富管理专业能力，树立“让财富有温度”的品牌形象。

外部联结——强化全市场开放融合，携手更多头部合作伙伴，为客户提供“金融+非金融”的“五主”综合服务，全面满足客户需求，为客户创造价值。

▲“五主”客户关系：深化“主结算、主投资、主融资、主活动、主服务”的“五主”客户关系，打造客户首选的财富管理主办行。

为深化“五主”客户关系，中信银行西宁分行新零售明确“五主”客户口径，提出做大做多“五主”账户的方法，持续提高客户导向下客户经营的专业能力。通过做大做实成熟场景、全力开拓生态场景，成为客户支付结算主办行；通过提高财富管理专业化能力，为客户提供优质产品盈利体验，成为客户投资主办行；加强资产、负债业务交叉渗透，深化“双卡融合”，成为客户融资主办行；通过权益体系升级、沙龙活动组织，成为客户活动主办行；通过服务铸魂，践行“让财富有温度”，以财富管理的“长度”“宽度”“温度”，为客户提供“不止于财富”的全方位服务，陪伴客户全生命周期，成为客户服务主办行。

未来，中信银行西宁分行将一如既往地践行国有银行使命担当，继续发挥自身专业优势和中信集团“金融+实业”的综合协同优势，积极响应“六个现代化新青海”发展策略，秉持“让财富有温度”的品牌理念，持续加大信贷投放、优化信贷结构，助力青海区域绿色、生态和循环经济发展，为青海经济高质量发展贡献中信力量。

中信银行 CHINA CITIC BANK 烟商享信享好礼 耀礼来签约 活动时间：2023年4月1日-6月30日 150万元 最高额度 3.85%起 年化利率(单利) 200元 支付宝红包 100元 支付宝红包 50元 支付宝红包

中信银行 CHINA CITIC BANK 烟商享信享好礼 耀礼来签约 活动时间：2023年4月12日-6月30日 首签专享好礼 4.58折 优惠券*1券 8.8折 优惠券*1券 50元 支付宝红包*1个 双签再享好礼 200元 利息抵扣券*1券 续签立享好礼 200元 利息抵扣券*1券 寻找烟商“资”言人 活动规则：1. 活动仅限我行烟商客户参加；2. 活动客户需为我行烟商客户且为中信银行开办的我行烟商产品的客户；3. 活动期间内申请签约并成功签约；4. 活动期间内签约并成功签约；5. 活动期间内签约并成功签约；6. 活动期间内签约并成功签约；7. 活动期间内签约并成功签约。