



第十四届(2023年度)珠海理财精英榜评选



第十四届(2023年度)珠海银行业最具创新力银行团队 中国建设银行股份有限公司珠海市分行



跨境易支付 汇款更快速
节约时间 创造财富

主要业绩:
建设银行珠海市分行坚持以改革创新驱动高质量发展,不断提升经济社会发展服务能力。2022年,分行推出多项业务产品、金融场景等各类创新项目,涵盖大湾区金融、粤澳一体化、民生建设、智慧城市、跨境金融等多个领域。创新项目以客户需求痛点出发,以科技赋能为手段,进一步提

升金融赋能和客户服务能力,上线中国建设银行葡语系国家金融服务平台,发布“CLAP-U 葡语世界通”金融服务方案,创新“芯”型结算通产品,提供跨境人民币线上留学付款解决方案,对澳资法人银行保理资产跨境转让、贸易融资资产跨境买入、服务贸易便利化试点等业务都领先行业之先,突出了“跨境领域创新多元化”的经营理念。

获奖情况:
2016-2022年连续6年获得建行广东省分行“十佳创新团队”荣誉称号。

经典案例:
2022年上线中国建设银行葡语系国家金融服务平台、发布“CLAP-U

葡语世界通”金融服务方案,聚焦跨境商品撮合、中葡投资项目撮合、中葡政策与资讯以及综合金融服务四大板块内容,助力中国企业开拓葡语国家市场,开启中国建设银行推进合作区服务好澳门强化与葡语国家金融互联互通新篇章。

理财观点:
金融科技既是新金融的底层技术支撑,又是新金融的表现形式(科技性、便利性),在移动互联网越来越深入人心,物联网随着5G时代的到来,将影响个人工作、生活的方方面面。金融作为关系老百姓切身利益以及社会千行万业的经济命脉,必须依托科技实现内容升级、服务转型,回归服务于经济社会建设的初心。

第十四届(2023年度)珠海银行业金牌理财师 中国建设银行股份有限公司 珠海市分行——林舒婷

个人简介:
林舒婷,中国建设银行珠海市分行私人银行客户经理,9年银行从业经历,7年财富管理历程。始终秉承“以客户为中心”的服务理念,聚焦客户财富管理需求及痛点,不断提升自身的专业能力,帮助客户实现财富管理的与时俱进。

主要业绩:
通过专业化的服务流程、贴心的服务态度、多样化的服务内容,获得客户的高度认可。目前积累服务超过198个资产达600万元以上的客户群体,管理资产规模18亿元。今年以来,为私行客户提供资产配置方案及检视报告超百份,家族信托签约3户,资产规模新增5700万元。

获奖情况:
2017年建行珠海市分行璀璨新星; 2020年、2021年珠海市分行十佳客户经理; 2021年珠海市分行青年服务明星。



经典案例:
从业以来,在财富管理的道路上,不断强化自身的专业服务能力,紧跟市场导向,向客户渗透资产配置理念,调整和优化客户资产结构,实现客户财富稳健增值。

通过资产检视对客户资产状况及需求进行了详细的了解与分析,针对客户的需求,提供了一套资产配置方案,同时建议签约家族信托以实现资产隔离的目的。最终,客户认同了配置方案,并转入行外资金1500万元,成功签约家族信托,并陆续落实产品配置方案。

理财观点:
选择比努力更重要。

推荐理由:
面临瞬息万变的市场环境,围绕客户需求提供个人、家庭、企业、社会等全方位需求解决方案,并积极应对“资管新规后时代”客户多元、市场多变、工具专业及产品多样等财富管理经营挑战。

发力财富规划与资产配置等私行基石能力建设,以私行高水平服务,为客户提供极致体验。林舒婷经理正在行动中。

第十四届(2023年度)珠海银行业金牌财富管理(贵宾理财)中心 中国建设银行股份有限公司珠海市分行 ——私人银行中心财富管理团队



主要业绩:
建设银行珠海市分行私人银行中心致力于为客户提供家族财产传承顾问咨询服务,以境内私人银行客户及其家族作为服务对象,依托建行集团产品服务资源,运用金融工具产品、非金融服务、法律税务服务等多种产品服务资源,以其个人金融和非金融资产及其权益的保护、增值、分配和传承需求为中心,借助咨询顾问服务

私人银行中心服务的私行客户已达1033人,管理金融资产129亿元。

获奖情况:
2013年总行“最佳私人银行专营机构”;
2013年总行“财富管理私人银行业务最佳营销奖”;
2014年、2015年获广东省分行“理财师大赛冠军团队”;
2012年、2013年、2017年、2018年珠海市银行业协会“最佳财富管理团队”;
2020年、2021年、2022年珠海银行业“金牌财富管理团队”。

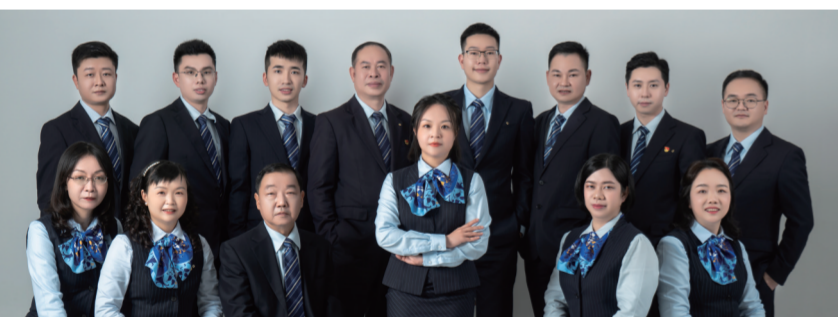
我行创新型家族信托业务。建议客户先成立家族信托以实现资产隔离,当客户所经营企业有融资需求,可通过家族信贷反哺企业。

经过多轮沟通,最终获得客户认可,客户从行外转入2000万元,签约了10000万元规模家族信托。通过我行创新型家族信托业务,不仅帮助解决客户眼前急迫问题,更为客户实现家族财富分配及财富的有序传承。

理财观点:
十几年来,珠海建行私人银行中心始终秉承着“以心相交,成其久远”的服务理念,践行尊贵、私密、专业、稳健、便捷的服务宗旨,致力于满足客户个人、家庭及事业发展全方位需求,打造综合化、开放式金融服务平台,提供以私人财富管理、资产管理、综合金融和专享增值服务为核心的全面金融解决方案。

经典案例:
疫情三年,客户见到身边朋友起起落落,对自身可能面临风险非常担忧。但由于目前企业运转需要资金,客户希望可以保持流动性以备企业不时之需。私行团队上门拜访时了解到客户需求及顾虑,向该客户详细介绍

第十四届(2023年度)珠海银行业小微企业卓越服务 中国建设银行股份有限公司珠海市分行——普惠金融业务部



主要业绩:
截至2022年12月末,珠海建行普惠贷款余额达105.66亿元,当年新增17.5亿元;贷款客户12369户,增速14%,全年贷款累计投放80.5亿元,累计支持小微企业13402户。

获奖情况:
第十届(2019年度)珠海理财精英榜“中小企业杰出服务奖”;
《南方都市报》2019珠海金融发展最佳普惠金融奖;
总行2019年“创意小确幸 惠动你我他”普惠金融互联网营销创意大赛抖音人气比拼第四名;
总行2019年普惠金融互联网营销创意大赛总决赛总决赛第二名;
第十一届(2020年度)珠海理财精英榜“小微企业卓越服务团队”;

第十一届(2020年度)珠海理财精英榜“小微企业卓越服务奖”;
第十二届(2021年度)珠海理财精英榜“小微企业卓越服务团队”;
2021年度省分行十佳先进集体、市分行先进集体;
第十三届(2022年度)珠海理财精英榜“小微企业卓越服务团队”;
2022年度市分行新金融实践标杆。

经典案例:
案例一:分行推出“惠懂你”线上服务,发挥新金融优势,加快推进线上服务模式,线上产品均已布局到“惠懂你”APP上,涵盖测额、申请、支用、还款、理财等全流程,一部手机就可以不见面、无接触、全天候办理信贷业务。截至2022年末,已累计为13074家小微企业通过“惠懂你”APP获得授信52.67亿元,当年新增授信客户3946

户,新增授信17.38亿元。此外,分行高度重视“惠懂你生态连接”工作,充分发挥“惠懂你”数字化、生态化服务能力,为普惠金融业务发展提供强劲动力。截止12月31日,助力全行成功上线生态连接服务平台50个,其中有效生态连接平台34个,通过“惠懂你生态连接”授信新增709户、2.87亿元。

案例二:分行持续关注银保监会监管指标,重点发展“抵押快贷”中长期贷款产品,“小微快贷-云税贷”等涉及制造业、信用类、首贷户指标(全年新增774户,当地市场第一),加快客户拓展和贷款增长,优化业务结构,充分运用优势产品提升授信率。

案例三:2022年,分行紧跟市场变化,紧锣密鼓推进新产品的应用。截止12月31日,通过“善担贷”为存量178户优质信用贷客群新增授信1.7亿元;通过“发票云贷”为97户优质开票客群实现新增授信0.7亿元。通过“厂房快贷”解决两户持有优质厂房押品的小微企业融资问题,合计新增授信0.2亿元。通过“商户云贷”为7229家民营个体户提供授信,合计新增授信1.6亿元,有效解决民营小微“融资难、融资贵”等问题。

案例四:分行积极参与各级政府相关服务小微的宣传和推广工作,积极履行服务地方经济的社会责任。今年以来累计协助95户、涉及贷款金额3.15亿元的企业申请各级政府贴息。分行

全面贯彻落实党中央、国务院和监管部门关于让利实体经济、降低小微企业融资成本的决策部署。及时对受疫情影响较大的小微企业采取利率下调、利息减免、费用减免等优惠措施,减少小微企业资金压力,做到小微企业综合融资成本只降不升。截至2022年12月末,分行年化利率较年初下降0.09BPS,利息收入减少1469万元。此外,分行主动承担融资相关费用,累计由分行承担的抵押物财产保险、评估及登记费用共计112万元。通过各种银政合作、银企合作等形式,最大程度扶持民营小微企业,支持地方经济发展。

推荐理由:
普惠金融是建设银行践行国有大行责任,解决社会难点和民生痛点,全力支持小微企业复工复产,主动对接市场新形势新变化而确立的发展战略;是建设银行由“双大”转向“双小”战略的选择和载体,聚合运用全行资源,以金融科技为支撑,打造综合化、集成化、生态化服务平台,加大信贷等各类资源投入,破解小微企业融资难、融资贵,发挥新金融优势打通服务小微企业的“最后一公里”,为实体经济注入源源不断的活水,满足人民对美好生活的向往的需要;是建设银行回归金融本源、支持经济社会发展的不二选择,也是建设银行服务能力、服务水平、客户群体不断发展壮大的根基。

第十四届(2023年度)珠海银行业金牌理财师 中国建设银行股份有限公司 珠海市分行——林晓洁

个人简介:
林晓洁,中共党员,中级经济师,建设银行珠海市分行康怡支行客户经理。9年银行从业经验,目前管理金融资产总量12亿元,客户人数超1000户。她的名字,于领导来说是执行力的象征,于客户来说是信任的化身,于同事来说是“学霸”般的存在,是贴心的伙伴。一直以“始于需求,终于满意”为原则,用“诚信、责任、专业、专注”打动客户,坚持以客户为中心,做客户最专业的朋友,最信任的财富管理师。

主要业绩:
2022年累计拓展定期存款21730万元,营销保险1289万元,基金配置11068万元,家族信托配置1500万元,私行产品3600万元,私行客户新增17户。2023年上半年累计拓展定期存款8900万元,保险1856万元,基金2176万元,投资金条40公斤。



获奖情况:
中国百佳金融理财师(2022);
中国优秀金融理财师团队(2022);
第三届中国私人银行精英赛优秀奖(2021);
建设银行广东省分行第五届保险规划师大赛一等奖(2020);
2021建设银行广东省分行合规标兵;
2021建设银行广东省分行先进个人;
2021建设银行珠海市分行十佳客户经理;
2022建设银行广东省分行零售业务旺季综合金融服务活动先进个人;
2022建设银行珠海市分行青年服务明星;
2022建设银行珠海市分行零售条线风云人物,珠海市分行先进个人;
2022建设银行广东省分行零售业务年度先进个人;
2022建设银行广东省分行优秀共产党员。

理财观点:
很喜欢的一句诗是“竹杖芒鞋轻胜马,谁怕?一蓑烟雨任平生”。在投资理财的路上会有各种的噪音影响我们的情绪和判断。把深奥难懂的专业术语,转化为客户听得懂的语言,为客户做好资产配置和资产检视,陪伴客户走过春夏秋冬。

推荐理由:
终身学习,敬畏市场。全心全意地服务每一位客户,做好每一件小事,为客户守护财富,创造价值,助力客户实现财富管理理想,共迎美好生活。

第十四届(2023年度)珠海银行业市民喜爱的手机银行 中国建设银行股份有限公司珠海市分行——建行生活APP

产品特点:
建行生活APP是建设银行践行“以人民为中心”的新金融理念,立足于本地生活的一站式生活场景服务平台,集美食、外卖、充值、打车、电影、缴费等十大场景于一体,通过线上开展满减优惠活动,为客户消费带来优惠,为商户充分引流,激发各业态消费市场活力,为社会消费注入强劲动力。

产品介绍:
收益性:1.建行生活平台的“四不一免”政策,在为商家带来流量的同时,不收取任务推广、入驻费用,同时相对其他第三方平台结算手续费更

低,保障了商家的经营成本。
2.建行生活平台丰厚的优惠活动很好的刺激市场的消费情绪,为商家带来充足的客流,带来可观的经营流水收入。
3.对于个人客户,建行生活重点围绕“食”“行”推出大量优惠活动,满足个人客户日常所需,同时为个人客户节省资金。
安全性:建行生活APP借助行内收单结算系统,商户数据内部存储,保障了商家和个人客户的资金安全和信息安全。
及时性:建行生活收单系统实行实时查账,T+1到账交易,按日结算,且建行提供的收银工具自带语音播

报,对于每笔交易均会进行到账提醒,为商户提供方便快捷的资金结算与交易流水查询。
普适性:建行生活面对普罗大众,对商家而言,大至全国知名连锁,小至属地三小商户均可上线,对个人客户更是无门槛参与,任何个人都可注册建行生活APP享受优惠活动。



经典案例:
财富管理时代正加速来临,客户的每个时期都有不同的风险和压力,每个人都应该有一份理财规划,理性地审视自己的财务状况,这样才能在遇到风险时有能力承受。
为客户L女士定制了全方位的理财规划,从客户需求出发,正确分析和