



花旗(台灣)銀行新聞稿

2017年3月20日(一)

深耕台灣 數位領航 花旗推出「全方位財智規劃」

中正分行全新升級為智慧銀行

數位金融掀起全球熱潮，為了打造嶄新的客戶體驗，花旗(台灣)銀行將中正分行升級為智慧銀行，並於分行設置數位金融體驗專區，邀請客戶瞭解自然人憑證開戶、申辦信用卡的簡易流程，體驗透過行動銀行交易轉帳，甚至下單投資港股、美股的便利性。在財富管理領域，花旗更推出「全方位財智規劃」(Total Wealth Advisor, TWA)，透過圖像式、符合直覺，並以財務目標為導向的系統工具，讓理專能夠提供更專業的服務，協助客戶達成人生的財務目標。

花旗集團台灣區總裁莫兆鴻表示，2015年全球投資於FinTech產業的金額高達190億美元，相較於2010年投資金額成長了10倍。數位化是金融業不可忽視的發展趨勢，更是花旗重要的發展策略，在台灣有五成的花旗客戶是透過數位銀行從事外匯交易，買賣外國股票的比重更已經高達75%。在亞太地區花旗則有超過半數的消費金融客戶是透過數位通路接受金融服務，其中行動銀行更以每年35%的速度成長，發展力道驚人，顯見客戶對數位服務的接受程度已越來越高。為了提供卓越非凡的客戶體驗，繼去年推出花旗獨創的「Citigold 客戶資產多元化指數(CDI)」之後，花旗進一步推出「全方位財智規劃」，更陸續將全省的分行改裝為智慧銀行，中正分行已經是花旗第37家智慧分行，充分展現花旗長期投資台灣的決心。

「全方位財智規劃」有三大亮點：目標導向的財務規劃、圖像式互動介面以及資產配置檢視功能。不論是儲存教育基金、進行退休規劃、達成財富增長或其他個人的財務目標，透過系統的協助，客戶能夠充分與理專討論，勾勒出心中對未來生活的想像藍圖，並設定財務目標。花旗將依照客戶的風險屬性、財富配置、人生目標以及預算規劃，提供量身打造的投資組合建議，並以圖像化的方式呈現客戶的資產配置，以及財務目標達成率，簡單易懂、一目瞭然。此外，「全方位財智規劃」能夠幫助客戶，輕鬆檢視特定期間之交易紀錄、資產變化，以及投資效益，透過定期追蹤財務目標的達成狀況，使客戶得考慮是否需要重新調整財務目標與投資配置。

花旗(台灣)銀行消費金融總事業群負責人李芸表示，數位化的發展不會取代人際互動，尤其在資訊爆炸的年代，更突顯金融服務的專業差異。專業團隊一直是花旗



財富管理服務最堅強的後盾，「全方位財智規劃」不是以銷售為導向的系統工具，而是協助理專與客戶溝通的財務規劃系統。未來這一套系統還能夠針對客戶的資產配置進行壓力測試，模擬遇到嚴峻的市場狀況，如 2008 年的金融風暴，資產損益的情形，以了解經濟變數對客戶財務目標以及生活的影響。

傾聽客戶的心聲，花旗不斷推出創新的產品與服務，2017 年伊始就帶給消費者許多驚喜。今年 1 月份，花旗(台灣)銀行領先業界推出新戶透過自然人憑證線上申辦信用卡服務，只需「填寫資料」、「連線認證」、「上傳文件」3 大步驟，免簽名、免寄回，最快約 6 分鐘即可完成申請手續。緊接著，再度領先業界推出手機下單「外國股票/ETF 投資」服務，讓特定金錢信託客戶能直接透過手機參與超過 3,000 檔美股、港股及 ETF 的投資。2017 年將是花旗數位投資重要的一年，未來也將繼續推出更多數位金融服務，翻轉消費者的銀行體驗。

關於花旗

花旗是全球金融服務的領導品牌，在一百六十多個國家擁有約兩億名顧客。花旗向消費者、企業、政府及機構客戶提供各種金融產品和服務，業務範圍包括：消費金融與信用卡、企業金融與投資銀行、證券經紀服務以及財富管理。更多資訊請參考花旗網站 www.citigroup.com。