

“朝”牌速度

10000 亿/万

上线仅9个月 **朝朝宝**
累计申购客户突破 **1000万**
产品持仓余额突破 **1000亿**

• 以上数据截止日期2021年2月
理财产品过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,理财非存款,投资须谨慎

 **招商銀行** | **APP**
CHINA MERCHANTS BANK



2020年底，朝朝宝一经推出便备受关注。在“招行革自己存款命”的舆论热潮中，全面打通零钱理财与活期存款，同时拥有收益率、流动性与无边界使用等三大杀手锏的朝朝宝势如破竹，仅仅9个月就赢得了1000多万客户的青睐。

打造“大财富管理价值循环链”，面向“大”客群至关重要。如何拉近与年轻客户的距离，让越来越多的90后、00后不仅知道微信、支付宝，更认识并选择招商银行？

曾有专业财经媒体对招行的策略进行过深入解读，即通过朝朝宝这样的简单流量型产品与年轻人建立连接，逐步培养其线上理财的习惯和感觉，进而通过招商银行App的平台不断强化交互、获得更多具有高成长性的财富主账户。

从这个角度来看，朝朝宝的出圈不仅是一款产品的成功，也是招行牵手“后浪”，与千万年轻人共赴大财富管理新时代的开始。

钩住年轻“大”客群

很多细心的客户都发现，招商银行App首页左上角的黄金位置，原本属于连通线上线下的入口“扫一扫”，而今已被朝朝宝所取代。如此重要的流量入口调整，折射出的是招行征战大财富管理时代的雄心——不仅要继续保持在中高端客户方面的领先优势，也要同步“圈定”更多年轻客群，从流量获取到理财转化。



值得一提的是，朝朝宝的快速出圈并没有影响招行零售在负债端的优势。上半年，招行零售存款余额2.02万亿元，较上年末增长6.47%。其中，活期存款占比70.74%，成本率1.06%，长板更长，一骑绝尘。

招行财富平台部总经理张东曾对媒体表示，“我们一开始推朝朝宝的时候，也担心会影响活期存款，影响招行在负债端的优势。但客户零钱理财的需求真实存在，从实际推广情况看，朝朝宝深受客户尤其是年轻客户欢迎，还提升了客户在招行的资产沉淀，让我们实现了与客户的双赢，证明坚持‘价值导向’不断为客户创造价值才是正确的理念”。

据了解，招行近期还推出了月月宝、季季宝、半年宝等产品，以加倍丰富的产品矩阵，与更多客户携手前行。

做年轻人的“财富主账户”

如果说朝朝宝是年轻人与理财的第一次邂逅，公募基金则是年轻人财富人生路上的进阶。事实也证明，基金在年轻人的理财中正在扮演越来越重要的角色，相关报告就显示，2020年新增“基民”中，90后占比超过一半。

