

安泰銀行榮獲「2025 財訊財富管理大獎」雙項殊榮

安泰銀行憑藉「全客層全商品 暖服務好體驗」的理念，成功贏得「2025 財訊財富管理大獎」中的「本國銀行最佳財富增值」與「本國銀行最佳創意行銷」兩項大獎。

友善門檻 落實普惠金融

有別於業界普遍專注百萬級客群，安泰銀行將財富管理門檻設定為十萬元起，真正落實普惠金融理念。個人金融總處副總經理陳哲淵表示：「大多數銀行看重高資產客戶，但小資族其實更需要理財！」銀行依據客戶資產規模，將客戶分為安富理財會員(10 萬以上)、智富理財會員(50-100 萬)、尊貴(100-300 萬)、尊榮(300-800 萬)及尊寵(800 萬以上)等不同層級，提供差異化服務。

客戶忠誠度高 財富成長顯著

安泰銀行與客戶建立長期夥伴關係，成效斐然。80%的尊級客戶與 70%的富級客戶往來皆超過十年。2024 年統計顯示，往來十年以上的客戶財富成長達 266%。為滿足高齡化社會下的財富傳承需求，安泰銀行於 2016 年成立「富貴傳家家庭理財會員」服務，鎖定家族資產 (AUM)合計達 1,000 萬元的客群。該服務已匯聚超過 2,000 個家庭式會員，近五年締造 57% 會員人數成長率及 64% 資產管理規模成長的佳績。

尊級客戶除享有一對一理專服務外，還能透過專線優先進線，即時處理各項金融需求。透過客服專線信託下單的客戶中，安泰銀行尊級客戶佔比超過 85%，客戶滿意度高達 4.81 分。

多元金融商品 創新數位體驗

匯聚多元投資商品提供一站式金融服務，安泰銀行與 62 家境內外基金公司合作，精選近 2,000 檔各類基金；攜手 8 家券商，提供近 400 檔海外債、近 300 檔外國 ETF 與特別股；並導入 20 家保險公司的 70 檔壽險與產險商品，全方位滿足客戶的投資與保障需求。在數位金融創新方面，安泰銀行以客戶體驗為核心，推出行動銀行 App 快速登入與醒目介面，並運用 RPA 流程機器人將實體開戶時間大幅縮短至不到 30 分鐘。

安泰銀行致力成為「在地最溫暖用心的財富管理銀行」，持續發展全客層財富管理業務，期許擴大市場佔有率，為更多客戶提供專業服務，實踐「速度 專業 信賴」的品牌使命。

圖一：安泰銀行榮獲「2025 財訊財富管理大獎」二項大獎，現場由台灣金融研訓院董事長雷仲達(左)頒發獎座，安泰銀行個人金融總處副總經理陳哲淵(右)代表領獎。



圖二：安泰銀行勇奪「2025 財訊財富管理大獎」最佳財富增值、最佳創意行銷二項大獎，專業優質的財管服務備受肯定。

