

上海分行 与新老客户联欢

工商银行自2002年底推出“理财金账户”以来，市场反响强烈，个人金融业务市场份额不断提高，高端客户群日益壮大。据不完全统计，截止目前，工商银行的理财金账户已拥有120多万户。

在“理财金账户”问世两周年前夕，工商银行辖内各分行纷纷开展丰富多彩的活动，使工商银行“理财金账户”的影响力日益深入。这里，我们节选了上海、广州、深圳三家分行的活动片断，以飨读者。

在传统中秋佳节之夜，上海分行举行了理财金账户中秋答谢酒会。

是夜，外滩营业部成为欢乐之夜，一楼大厅装点一新，洋溢着浓浓的喜迎中秋的欢乐气氛，金黄色的纱幔悬挂在门厅两侧，金壁辉煌的大厅在金色基调的主题环境烘托下，分外显眼，标有“理财金账户”logo出现在主题会标、营业部大厅12根圆柱以及印制精美的节目单上面，使本次活动主题显得非常鲜明突出。

上海分行孙持平行长、郑之光、张琪副行长出席了答谢酒会，与200多位理财金账户VIP客户欢聚一堂。会场内到处是欢声笑语，分行领导与各位嘉宾频频举杯，互致问候，畅叙友情，共庆中秋佳节。

早在1997年，上海分行面对市场和市民的殷切呼唤，紧紧瞄准个人金融业务发展的前沿，就率先推出了个人金融理财服务，在上海金融界开创了先河。2002年底，工行在四大国有银行中又率先推出了“理财金账户”这一金融品牌，给客户以个性化、全方位、贵宾式的全新体验，开创了工行个人理财业务的新纪元。截止到目前，上海分行理财金账户客户已经突破至9万户。



在受邀的VIP嘉宾中，一批公众人物的到场使晚会增添了更多的喜气。其中包括本届奥运会田径百米跨栏金牌得主刘翔的父母，曾经执导过《人鬼情》、《画魂》、《围城》、《孽债》等影视剧的著名导演黄蜀芹等各界名流，人们纷纷向他们问候并合影。

经过精心筹备的此次大型活动取得了空前的成功，得到了与会嘉宾的高度赞誉。据悉，活动结束后，上海分行收到了客户的大量来电以及短信，表示由衷的感谢，希望扩大与工行的紧密联系，这次大型活动的举办，进一步加强了上海分行和理财金账户贵宾客户的密切联系。

文 / 上海分行

广东分行

成功向奥运冠亚军营销“理财金账户”



雅典奥运会结束后，广东分行营业部立即将广东籍获奖的运动健儿列为“理财金帐户”定向营销目标，辖属各支行积极行动

开展定向营销活动，采取座谈会、联谊会、大型活动、上门服务等一系列措施，分别向跳水奥运冠军杨景辉、劳丽诗和羽毛球女子双打奥运冠军张洁雯、两届奥运会花剑团体亚军董兆致、吴汉雄成功营销“理财金账户”、“金融@家”个人客户证书、信用卡等系列产品。同时，积极贯彻落实总行的营销目标，辖属各支行通过对公业务、个人业务联动，充分发挥各种资源和渠道的作用，积极寻找优质目标客户，成功为奥运明星提供特制的“1+X”产品，为其提供尊贵理财服务，增加了“理财金账户”的内涵，提高了“理财金账户”品牌在广州地区的知名度和影响力。据了解，奥运冠亚军非常青睐广东分行派专人为其提供的个性化理财策划方案，工商银行定向营销取得良好效果。



文 / 广东分行

深圳分行

金秋十月答谢客户

金秋十月，是收获的季节，更是充满希望的季节。深圳分行在“理财金账户”品牌推出两周年之际，为答谢广大理财金账户客户，进一步巩固优质客户关系，深圳分行日前举办了“金秋十月理财金账户客户答谢会”。

推出理财金账户服务品牌两年来，深圳分行个人金融业务始终深入关注客户需求，力求服务精益求精，在产品、服务网络、回馈客户等方面深圳分行都取得了明显的成效。

目前深圳分行已经形成了深圳同业中较为完备的投资理财产品线，根据投资币种的不同，推出了人民币和外币两条系列产品线，各种产品风险不同、收益不同、投资期限长短搭配，较大程度上切合优质客户的投资理财需要。

人民币方面：曾经推出了国信金理财产品、安丹理财计划、福瑞福泰两支信托产品、凭证式国债和记账式国债、各种类型的开放式基金、投资分红保险、黄金投资等等。在近两年新兴的投

资理财领域，深圳分行深入研究市场，正确把握风险，各种投资产品的经营业绩在业内同等产品中全部处于领先地位。

外币方面：已经形成第一桶金、金双喜两个产品系列。今年以来第一桶金共推出7期，金双喜推出6期，收益比同档次定期存款高出几倍乃至数十倍，是外币投资的良好选择，受到了客户的广泛欢迎。在同业市场竞争十分激烈的情况下，外币理财产品销售期推动了深圳分行外币储蓄存款稳步上升，累计销售额折美元达1.19亿美元，其中今年7月销售的港币产品金双喜第三期创总行单一期次港币产品发行量最高记录。

良好的贵宾服务环境

为了向贵宾客户提供更为舒适的环境和更为优质的服务，2002年以来，深圳分行大力改善服务环境，积极履行优先优惠的贵宾服务承诺。目前深圳分行在全市112家营业网点均已设立了理财金账户专用窗口，在一半网点设立了环境优雅的理财金账户



贵宾室，为理财金账户客户提供舒适的专属空间，每一个营业网点都设有理财客户经理，提供个性化的秘书服务。此外，通过电话银行和网上银行，客户能够享受到 24 小时全天候的理财服务。

优秀的理财客户经理队伍

在激烈的市场竞争中，深圳分行深切地感到，拥有高素质的理财人员是提供高品质理财服务的保证。为此，深圳分行一直致力于打造优秀的理财客户经理队伍，并于 2002 年在深圳同业第一家引入香港认可理财策划师培训和资格认证体系。目前已经有 100 多位理财客户经理进修完成所有课程。同时，一批理财精英正准备参加总行组织的国内首次认证的理财策划师培训和考试，相信在不久的将来，深圳分行将成为在深圳地区首家提供全国认证的理财策划师服务的银行。

真诚的客户回馈活动

2002 年以来，深圳分行已经先后组织了“开理财金账户，送 CDMA 手机，丰田威驰开回家”活动、“聪明宝贝、欢乐有约活动”、“理财金账户摄影大赛”等一系列贵宾客户活动。特别是深圳分行正在推出的“财富 365 积分行动”，通过全方位的积分规则、丰富多彩的活动已经成为深圳业内的著名品牌，受到客户的



一致好评。

本次大型活动作为“理财金账户”品牌推出两周年的纪念活动，内容经过精心准备和周密安排，取得了圆满成功。活动内容丰富多彩，不仅有理财产品和金融服务的精彩介绍，还为客户准备了精彩纷呈的文艺节目演出。在活动中穿插了有奖问答，客户高涨的热情将活动的气氛推向了最高潮。

文 / 深圳分行

