

提升高端特色服务， “8°财富中心”

8°财富中心是工商银行北京市分行精心为高端客户打造的理财精品店，是工商银行北京市分行依托强大的网络优势，丰富的金融产品，专业的理财队伍，尊贵的服务环境为高端客户提供系列优质贵宾服务而设立的四大理财中心。是北京市分行的财富管理品牌。8°财富中心依托工商银行强大的网络优势，丰富的金融产品，专业的理财队伍，尊贵的服务环境为高端客户提供系列优质贵宾服务。8°财富中心分布在北京地区东西南北四大区域，“8”代表着财富与运气，“n”依偎着无限的乘方；8°代表着“财富的无限积累”；“8°”财富中心不仅代表着一种财富的延续、更是一种高品质服务的延续、一种为客户创造价值理念的延续。



2004年终，工商银行北京分行推出了全新金融品牌——“8°财富中心”。“8n财富”品牌是工行北京分行继2002年推出理财金账户以来为全面提升工商银行核心竞争力，专为个人高端客户服务的新一代管理型品牌。其品牌定位是“为高端客户提供全方位服务”。这一创新动作，不但再次验证了工行在高端市场强大实力，而且也打破了中国银行业高端市场固有的“旧式思维”，为今后国内银行业高端市场的发展提供了科学、优秀的借鉴作用。

在8n财富中心里面，客户可以享受

服务质量。

突出的品牌内涵

8°财富管理品牌包括“8°财富中心”、“8n财富认证”、“8°财富方案”和“8°财富经理人”四大内涵：

8°财富中心：8°财富中心分布在北京市东南西北四大区域，使工商银行北京市分行彰显客户尊贵、提升品牌价值的窗口、也是转为高端客户提供独有的尊贵享受和自由的商务空间。

8°财富认证：8°财富认证以中国工商银行理财金账户卡为介质。凡理财金账户卡持有者可以在北京市分行任一家



确立全面理财定义

提升个人财富管理



财富中心享受8°财富管理品牌的系列服务，并在工商银行任何一家网点享受优先优惠服务。

8°财富方案：8°财富方案是“8°财富”品牌的核心内容，也是8°财富中心独有的服务，包括账户管理、产品管理、客户关系管理和运营管理四个方面的内容，使工商银行北京市分行凭藉“从高一，追求卓越”的企业精神和丰富多样的产品组合，为高端用户提供的个性化财富管理方案服务。

8°财富经理人：8°财富经理人是工商银行北京市分行专为高端客户配备的理财专家，每一位8°财富经理人都能够根据客户的不同需求为客户量身定制财富方案，提出投资理财建议，帮助客户获取财富增值。

业务功能方面的突破

1) 一对一客户经理服务：8°财富中心为每一位通过“8°财富认证”的客户配备8°财富经理人，提供一对一的财富管理服务，8°财富经理人是经过选拔和竞聘的专业人才，业务熟练、经验丰富、熟悉金融市场环境和各类金融产品的特点，能够根据客户的不同需求为客户量



身定制财富方案，提出理财投资建议，为客户创造价值。

2) 全面资讯服务：8°财富中心为客户举办投资理财论坛和客户座谈会；提供市场资讯和研究报告；定期提供《投资理财》专刊；举办网站“工行论坛”个人理财专栏服务以及进行“工行专家在线”网上理财热点交流活动。

3) 专业理财团队：联合证券、保险、基金、期货等各合作单位组成强大的理财专家组和理财顾问团进行业务支持；配备经行内专业认证的客户经理，为客户提供全面的理财协议，保证专业服务水准。

4) 提前预约服务：为客户提供预约服务，客户直接拨打财富中心电话提前预约，以客为先，时间由客户掌握。

强大的硬件环境

1) 专属理财场所

为尊贵客户提供专属精品理财接待室，私密性的业务洽谈空间；

顶级园景和水晶玻璃屋视野开阔的休闲景观，独立的互联网宽频端口，多频道迷你影视传播；

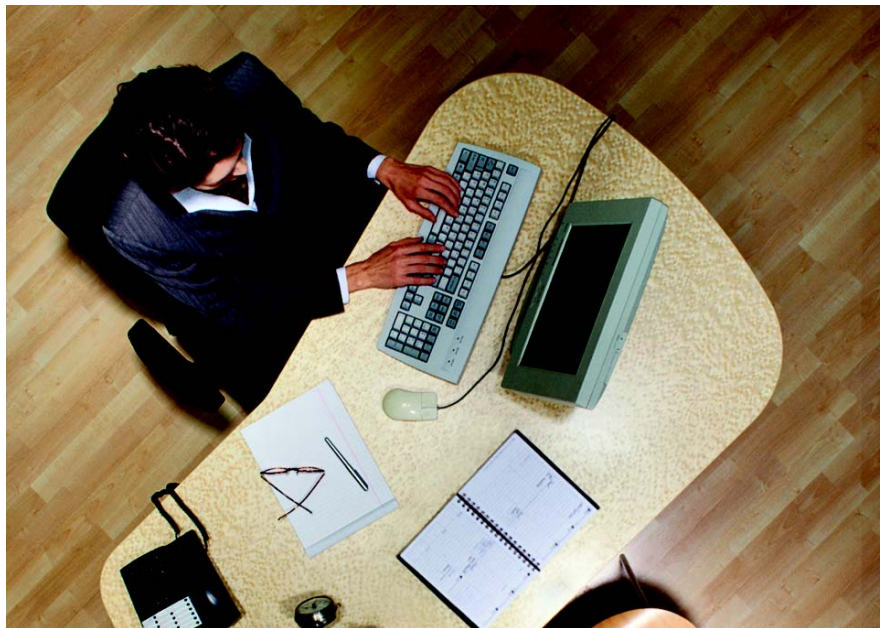
2) 自由商务空间

设立证券、保险、公证、律师联署办公区域，为尊贵客户提供一站式金融配套服务；

3) 移动办公服务

提供便利会晤场所和通讯设备，包括国际国内电话，互联网，股票，外汇买卖等设备以及自动售货机；客户根据习惯通过电话、网上、自助设备安全完成各项金融交易，随需选择。

显然，类似“8°财富”这样的品牌对整个中国银行业高端市场的推动与借鉴意义是显而易见的。中国银行业高端市场还处于刚刚起步阶段，虽然近年来涌现了众多针对个人理财服务的金融品牌，



但尚未形成突破，很多个人理财服务仅仅停留在表面层次。“8°财富”品牌的核心价值体现在软性服务和增值服务上，

突破了以往高端品牌的“旧式思维”，摆脱了“形”大于“实”的市场现象，将从根本上实现财富管理质的飞跃。



联系方式：

8°财富中心(北部)

地址：海淀区北四环西路 65 号

电话：62564695



8°财富中心(东部)

地址：朝阳区八里庄西里 100 号住邦 2000 东裙楼 2 层

电话：85860640



8°财富中心(南部)

地址：北京市丰台区方庄小区蒲防路 32 号

电话：67637236；67690160；67670627



8°财富中心(西部)

正在筹建

以点带面， 福建分行增值服务扩展到全国

——福建分行积极打造“理财金账户”特惠商户网络

福建省地处长三角、珠三角、台湾省三大板块之中，不仅是台湾同胞的主要祖籍地，而且是中国第二大侨乡，境外闽商人数多、分布广、经济实力雄厚，民间产业资本充足；同时福建在电子、服装、鞋帽、工艺品等轻工制造业起步较早，目前形成相对成熟、完善的产业链，从产品设计、成品加工，再到产品销售上，都拥有了自己的专业市场和专业人才。由于产品的设计、创新都走在全国前列，商品质量和款式较国内同类产品有着无法比拟的优势，因此福建制造的轻工业品在全国甚至国际市场上都占据相当的份额，并不断缔造出一个又一个全国知名品牌。

为进一步突出个人金融业务核心品牌战略，强化“理财金账户”的增值功能，提高市场竞争力，提升优质客户价值，福建分行积极与福建省当地具有“中国名牌”、“中国驰名商标”等概念的企业开展合作，



努力将其发展成能为全国工商银行理财金账户客户带来附加价值服务的特约商户，以提高理财金账户的品牌形象、丰富品牌服务内涵。

2004年12月30日，中国工商银行福建泉州分行与九牧王（中国）有限公司、福建柒牌集团有限公司、劲霸（中国）有限公司和安踏（中国）有限公司签署了《理

财金账户特约商户合作协议书》，这四家公司在协议中均承诺对中国工商银行持理财金账户卡客户在其全国所有连锁专卖店消费时，理财金账户卡持有人将享受公司给予的折扣优惠（具体折扣和活动时间见附表）。

目前这四家公司在全国范围内有商品专卖店超过一万家，销售渠道几乎覆盖了我国所有的大中城市，此次福建分行通过“以点带面”的方式，实现了四家公司在全国范围内所有的直销点都能为中国工商银行理财金账户客户提供优惠、优质服务，同时也为理财金账户的服务内涵增添了新“色彩”。

企业名称	行业	优惠详情	优惠时段
九牧王（中国）有限公司	服装	8.8折 (特价品除外)	2005年1月1日 —2005年12月31日
福建柒牌集团有限公司	服装 (特价品除外)	8折	2005年1月1日 —2005年12月31日
劲霸（中国）有限公司	服装	8.8折 (特价品除外)	2005年1月1日— 2005年12月31日
安踏（中国）有限公司	运动服饰	运动鞋8.5折、 服装及其他商品9折 (特价品除外)	2005年1月1日— 2005年12月31日

精选六只优秀基金， 工商银行基金定投业务出台

为促进我国基金业务存续期市场的发展，方便广大个人投资者金融理财，经中国证监会、中国银监会批准，中国工商银行于1月6日联合广发基金管理有限公司、申万巴黎基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、南方基金管理有限公司和融通基金管理有限公司等新推出了基金定投业务。首批精选的6支具有突出投资业绩、鲜明产品特性的定投基金产品包括：广发聚富基金、申万巴黎盛利精选基金、华安上证180指数增强型基金、国联安德盛稳健基金、南方稳健成长基金和融通深证100指数基金。

基金定投业务是指在一定的投资期间内，投资人以固定时间、固定金额申购工商银行代销的某支基金产品的业务。基金管理公司接受投资人的基金定投申购业务申请后，根据投资人的要求在某一固定期限（以月为最小单位）从投资人指定的资金账户内扣划固定的申购款项。基金定投业务的每月最低申购额为200元人民币，追加最低金额为100元人民币，投资金额级差为100元人民币，投资期限为3年和5年。对通过基金定投申购并确认成功的基金份额，投资者可在业务受理时间内随时持本人有效身份证件和基金交易卡到当地工商银行代理基金业务网点办理基金赎回业务。

基金定投业务（即国际上通行的基金定期定额业务）是国外金融成熟市场的主要基金投资形式，具有投资成本低、手续方便、摊薄投资成本、降低投资风险及合法避税等特点。该项业务既可以为投资者增加新的基金购买形式，进一步满足投资者小金额便可参与基金投资的理财需求，也可以减轻基金发行的压力，促进基金持续性销售，扩大优秀基金的规模。

在基金定投业务开办初期，工商银行还与基金公司共同开展了基金申购费率优惠活动。具体而言，有以下两个方面：

（一）凡在2005年1月6日至2005年3月31日期间，投资人与工商银行签订基金定投协议，其每次申购费率优惠为1%。比如：若客户于2005年1月9日，在工行网点签订基金定投协议并受理成功，则在2005年1月9日、2005年2月1日、2005年3月1日三次自动申购时，均享受申购费率优惠；若客户于2005年2月签订协议，则在2005年2月、2005年3月两次申购时享受申购费率优惠；若客户于2005年3月签订协议，则只能在2005年3月享受一次申购费率优惠；若客户于2005年4月1日以后再签订定投协议，则不能享受此费率优惠。

（二）凡在2005年1月6日至2005年12月31日期间，通过工商银行办理上述6只基金定投业务的投资人，从首期扣款开始，若连续成功扣款12期（一年），则从第13期扣款开始，其所申购基金的申购费率优惠为9折；从首期扣款开始，若连续成功扣款24期（两年），则从第25期开始，申购费率优惠为8折。

工商银行： 国际舞台屡获殊荣

2004年的中国是全球经济的热点，而中国金融改革又是热点中的焦点，焦点往往引发不同的立场和观点，但与以往不同的是，国际财经界权威媒体却几乎同时将“中国最佳银行”的荣誉称号授予了中国工商银行。由同一家银行包揽如此众多的奖项，这在中国银行业发展史上也尚属首次。

2004年的早些时候，香港出版的《金融亚洲》和《亚洲货币》杂志不约而同地将年度的“中国最佳银行”和“中国内地最佳商业银行”的称号给予了工商银行，半年之后，《欧洲货币》、《银行家》杂志也将“中国最佳银行”授予工商银行。值得注意的是，这些杂志均是全球或亚洲金融业内的权威媒体，他们的评优也一向以独立、客观和公正著称，受到了国际大银行的青睐，在银行业内的分量卓重。

随着工商银行经营实力的不断增强，核心竞争力的逐步提升，2004年工行在各项业务创新上的强劲势头也得到了国际银行界的广泛认可。美国《环球金融》杂志在其9月刊中公布了2004年度世界各国“最佳网上银行”的评选结果，工商银行荣获“中国最佳个人网上银行”称号。在个人金融业务领域，《亚洲银行家》向工商银行颁发了“中国最佳零售银行”奖项，很重要的原因是工商银行个人理财、消费信贷和信用卡业务的快速发展；工商银行选送的“理财金账户”还荣获了《经济观察报》的“杰出营销奖”；在资产托管领域，工商银行被《亚洲货币》评为“中国最佳基金托管行”；而《新兴市场》则将“亚洲最佳贸易融资银行”和“亚洲最佳项目融资银行”两个奖项授予了工商银行；《欧洲货币》在中国首次针对CFO人群的调查中显示，工商银行是CFO们“最受青睐的国内银行”，并被评为“资金管理最佳银行”和“固定收益最佳银行”。这些荣誉均表明了中国工商银行在金融服务和产品创新上的竞争优势。

2004年在国际舞台上连续获得如此大奖，充分展示了工商银行良好的经营业绩、管理水平和发展前景，以及近年来改革发展所取得的成绩；同时也有力地增强了工商银行深化改革、拓展国际金融市场的坚定信心。





上海分行：

“金色雅韵”喜迎春

正值浓情圣诞之际，又逢欢乐新年将临。2004年12月25日下午，上海分行在上海音乐厅举行“金色雅韵”新年答谢音乐会，可容纳千人的音乐厅座无虚席。孙持平行长等分行领导与800多名理财金账户高端客户欢度圣诞，共迎2005年新年。会上，张琪副行长发表了热情洋溢的新年贺词。她在讲话中衷心感谢嘉宾客户对上海分行的长期信赖与支持。

张行长的新年贺词话音刚落，身着鲜艳服装的工行客户经理在《欢乐颂》的乐曲声中，欢快地奔向会场四周，向客户抛洒新年礼物，并频频向嘉宾致以圣诞和新年的问候。随着，刚从北京深造回来的上海分行10位理财策划师，在杨韶敏的带领下，向在座的嘉宾客户表达了发自内心的祝福“财富日日升，升活步步高”。

这次答谢音乐会的成功举办，再一次让理财金账户嘉宾客户感受到了来自工行的真情，产生了极大的品牌宣传效益，在冬日涌动了工行情暖客户的阵阵暖流。

● 北京分行：

专家理财策略馈客户

2004年12月11日，工商银行北京分行在民族饭店举办了一场极具有指导价值的“2004年投资理财报告会”。为工行众多理财金账户客户提供了可借鉴的理财建议。总行个人金融业务部陈晓燕总经理、北京分行王金山副行长出席并致辞，百余位理财金账户客户及行内部分高管人员应邀出席了报告会。

“理财金账户”品牌推出至今，在首都市场反映热烈，客户发展较快。为回报广大理财金账户客户长期的信赖与支持，北京分行在去年年初就制定了一系列大型客户回馈活动计划，并如期举行：一月份的“优质客户联谊活动”、三月份的“投资趋势说明会”、六月份的“理财方案设计大赛”、九月份的“工行之夜金秋音乐会”等，得到客户一致好评。

基于“以客户为中心”的理念，本着“服务客户，回报客户，实现共赢”的宗旨，北京分行对此次报告会进行了周密细致的策划和准备，处处时时都体现了工商银行追求一流的企业精神，让客户感受到工行无微不至的关怀。

此次活动特别邀请了天相投资顾问有限公司董事长林义相博士做专题报告。林博士现任中国证券业协会副会长、中国证券业协会证券分析师委员会主任、国际注册投资分析师协会执行理事、亚洲证券分析师联合会执行理事。他深刻地剖析了当前的宏观经济形势，详细分析了人民币利率、汇率的走势及其影响因素。针对央行加息和汇率政策调整对股市、房地产、保险的影响以及国际市场的连锁反应，林博士从专业角度进行了分析，为广大理财金账户客户及时调整投资理财策略提供了宝贵建议。



賀新歲



● 江西分行:

新年答谢 VIP

2004年12月18日下午,在南昌富豪大酒店20层的联谊大厅里,30多位VIP客户与工商银行江西分行的领导及客户经理们欢聚一堂,参加由江西分行营业部举办的“携手畅未来”个人理财中心VIP客户迎新答谢年会。这30多位客户来自江西分行营业部六个已实施个人理财中心核心竞争力项目网点,其中包括2004年雅典奥运会皮划艇冠军杨文军。

应邀嘉宾与陪同的网点客户经理和所辖支行的分管行长在主宾区围坐成十个方阵,在钢琴和小提琴优美旋律的伴奏声中,大家互叙友情,畅谈未来,整个联谊活动始终洋溢着浓浓的喜庆和阵阵欢声笑语。

营业部徐幼林副总经理在会上作了热情洋溢的答谢词,他代表营业部党委和全体员工向长期以来对工商银行的改革发展给予充分信任和大力支持的广大客户表示最诚挚的感谢和最衷心的祝福,同时还向大家详细介绍了工商银行在转变经营观念,实施核心竞争力,为优质客户打造高端服务营销平台

等改革创新举措,汇报了营业部一年来所取得的发展成果。在答谢会上客户经理代表向全体来宾献上了新年贺词,营业部理财业务科长向来宾作了新业务产品推介,嘉宾们既感受到了现场热情、高雅的欢乐气氛,同时又亲身体验到了工商银行客户经理新型营销方式的现场展示。

在联谊活动中,江西分行的客户经理们始终把握营销的最佳良机进行公关。有一位客户当即表示,要将存在其他行的300万存款转存到工行的理财金账户中。

营业部个金部雷玉珍经理表示,这次联谊活动是一次尝试,今后营业部还将采取多种方式加强与VIP客户经常性定期交流,将管理部门直接推进到营销公关一线,完善“以客户为中心”的营销服务体系,全面构建部门协调、上下一致的最佳团队营销阵容。

