# 工行理财,成就未来

自2001年代理中国第一支开方式基金开始,中国工商银行股份有限公司个人理财业务历经10年的风风雨雨,产品线日渐丰富、理财服务日臻完善、品牌知名度日益扩大,为不同类型的客户实现个人理财目标提供广阔的平台。

**个人人民币理财产品,“稳”见未来**

人民币理财产品是中国工商银行股份有限公司的自主创新产品。自2005年问世以来,一直为广大客户提供有效的现金管理和投资增值业务,以种类繁多、安全性高深受广大投资者的喜爱。

主打产品之一——“稳得利”系列理财产品,具有其他同业产品无可比拟的优势:一是风险低、本金相对安全,收益稳定。这款产品主要投资于符合监管机构要求的信托计划及其他资产或资产组合、银行间债券市场发行的各类债券、货币市场基金、债券基金、存款以及其他货币资金市场投资工具。二是产品发行期次多,发行频率快,客户可选择性强,在缩短客户资金闲置时间的同时又最大限度地提高了其资金收益。平均每星期发行两期十余款产品;三是产品线极为丰富,可满足不同客户的理财需求——包含短期(40天、75天、90天等)到长期(12个月、24个月等)多个品种。

**日臻完善的基金营销体系,为不同需求投资者提供服务**

为满足客户日益增长的资金保值增值需求,工商银行联合国内多家大中型基金公司,为客户提供基金销售服务,开拓一条便捷、安全、低风险的投资渠道。

领先的业务优势:工商银行致力于为客户提供全面、高效、专业的代销基金服务,拥有庞大的基金业务客户群体,基金代销市场领先者的地位不断巩固;先进的代销系统:依托先进的代销系统,可以实现24小时不间断交易等业务功能,确保客户使用便捷、顺畅;丰富的产品体系:工商银行不断加强同优质基金公司的合作,丰富代销产品线,精选股票型、混合型、债券型、货币市场型、保本型等各类型基金产品,全面满足不同客户投资需求。

**中高端客户,尽享尊贵**

工商银行烟台分行现有70个网点;其中1家财富中心,24家贵宾理财中心,专为中高端客户提供优质、优先的理财服务;个人客户经理队伍达到140名,其中91名取得国际金融理财标准委员会认证的金融理财师资格,为每位中高端客户提供理财策划与理财资讯服务。并特别为5星级以上客户开发了理财金账户卡,在全国主要营业网点提供“六专”优质服务:一、专属贵宾通道;二、专享费用优惠;三、专家理财服务;四、专供理财产品;五、专业账户管理:六、专有精彩活动。实现您的财富保值增值梦想,尽享精彩人生。

## 理财明星

### 理财之道

孙丽景,毕业于南开大学金融学系,经济师,国际金融理财师(CFP)持证人,持有保险业从业资格证书和证券基金业从业资格证书。有12年的金融教育经历,10年客户经理从业经验。曾获得工商银行烟台市行长特别奖和第七届工总行最佳客户经理提名。目前服务于工商银行烟台市西大街支行贵宾理财中心。

有人以为购买了理财产品就是理财,有人以为投资就是理财,其实,理财是一种综合金融服务,是对客户一生的财富规划。理财师的主要任务是帮助客户做长期规划,引导客户作好人生每个阶段理财规划。

紧急备用金先考虑。准备3-6个月的家庭支出做紧急备用金,可以是活期存款和通知存款,为提高收益可以选择工行的无固定期灵通快线和七天增利理财产品,收益是活期存款的3-5倍,安全性高,流动性强。购买货币市场基金也是短期现金管理的好方法。建议申领一张工行信用卡,可透支循环使用信用额度,消费有25-56天免息还款期,可无手续费紧急提现,大额消费可分期付款,做紧急备用金的补充。

风险保障紧跟上。理财双十定律,就是用年收入的10%作保费,使保障额达到年收入的十倍,用意是一旦家庭出现风险事件,保证十年生活品质不降低,有充分的时间和财富重新开始。

教育、养老早打算。教育金可通过商业教育保险、基金定投和教育储蓄来做规划。养老金因我国目前替代率只有43%,所以需通过商业养老年金计划、储蓄、投资规划产生的收益来补充。

### 为家庭资产配置合理“添金”

黄金作为具有投资属性的贵金属,一直以来就被人类以财富所寄托。同时,黄金与大部分投资产品,如股票、债券、房地产的相关性相对较低,因此从资产配置的角度来看,黄金是分散投资风险的重要工具,“添金”能使家庭资产配置更加完善。

应该如何选择黄金投资方式?笔者根据投资者的风险承受能力和投资经验的不同给出如下建议:

**一、普通投资者**

稳健型承受风险能力较差的投资者,比如说中老年投资者,投资的主要目的是保值。那么可以选择实物金条进行投资,注意不要选择首饰和工艺品。实物金条属于长期投资品种,投资者在选择的时候一定要注意选择权威机构推出的金条。

激进型普通投资者,比如说承受风险能力较强的年轻人、上班一族,这类投资者可以在配备一定实物金条的基础上,再配备一定比例的黄金T+D、纸黄金、黄金期货等。

**二、具备一定投资技术的投资者**

这类投资者懂得一定的投资技术,如果承受风险能力较高的话,可以配备较高比例的高风险投资品种,比如黄金股票、黄金T+D、纸黄金、黄金期货及各种黄金衍生品交易。但应该注意这些品种的合法性以及交易成本是否合理。

**三、专业投资者**

这类投资者相当一部分是通过交易获取利润的,因此对各种投资品种相当熟悉,这类投资者配备的投资品种必然是高风险、高收益的品种,比如黄金T+D、黄金期货、期权及各种黄金衍生物的交易。

王官华,男,36岁,本科学历,经济师,2008年获得国际金融理财师(CFP)持证人资格;2010年获得上海黄金交易所交易员资格;现任工商银行烟台分行营业部个人客户营销部副经理,秉承“专业、专心、专注”的理念,用心为客户提供真诚的服务,深受客户的信任;2012年被评为山东省工商银行十大杰出青年。

## 分行服务明星

李海荣,女,现年34周岁,中共党员,现中国工商银行烟台分行营业部大堂经理。曾连续两年被评为烟台分行营业部先进工作者、服务明星。2011年被山东省分行授予“服务效率最高服务明星”和“创新金融服务,支持经济发展,建功立业竞赛活动”优质服务先进个人的荣誉称号。

烟台分行营业部是全市唯一被省分行授予的“五星级网点”。“用真诚换真心,视客户为朋友”是她及整个团队的服务理念,她将自己的满腔热忱融于团队的工作,大堂经理是银行网点服务的形象大使,负责客户业务的引导与分流,每天接触的客户有成百上千名,在全面维持好网点营业秩序、营造顺畅营业环境的同时,力争“客户平均等候时间不超过五分钟”、“不让客户多等一分钟”、“实现客户服务满意、网点减员增值”是她们坚持的工作标准。面对小额存取款、转账、销户缴费、登折,办理工银信使等业务,她总是及时提醒,积极推荐,提高客户对自助设备的使用率。作为大堂经理她业务细致全面,总是提前根据客户需求选择好与柜员有效承接,减少因填单不完整或手续不完备造成的二次排队情况,营业网点客户成份复杂,面对各类客户的业务咨询和业务要求,她总是能够以平和的心态、充分的解释、热情的服务来化解各种矛盾,从而赢得社会广大客户的普遍赞扬。保证了分行营业部多年没有出现各类服务风险事件,没有发生媒体负面消息报道。

作为银行个人客户经理,识别和维护客户是基本的工作要求,该同志善于探讨和总结服务经验,以独到工作方法追求事半功倍的工作效果。去年贵金属行情看好,她充分利用我行网上银行和产品丰富的优势,向某大客户一次性营销1.1吨、价值1100万元的白银产品,创烟台工行单笔交易额记录。该客户现在已经成为该行的私人银行客户。仅2011年,该同志累计营销存款6500万元、贷款1060万元、理财产品25377万元、基金产品2100万元、信用卡分期付款777万元、银行卡210张、理财金卡227张、贵金属2.67吨、逸贷卡105张,为支行个人业务发展做出突出。

视客户为亲人,靠真心赢客户是她工作的又一亮点。去年日本发生9级强烈地震,引发大海啸、核电站泄漏。她第一时间想到独生女儿在日本东京工作的理财金帐户客户的于阿姨,立即电话慰问。由于女儿的电话一直打不通,老伴又出差在外地,于阿姨急得哭起来。她立即赶到阿姨家,一直陪着她与女儿联系上、得知女儿平安无事才离开。从此,只要于阿姨对银行业务有需求,总是首先想到的是工行。

王晓明,女,现年38周岁,中共党员,现任中国工商银行西大街支行个人客户经理,获得AFP金融理财师资格证书。工作中,她始终坚持客户第一,服务兴业,多次被评为“支行服务明星”、“先进个人”,烟台分行“服务明星”,2011年被山东省分行授予“客户满意度最高服务明星”。