



竭诚做客户高端财富“钱管家”

工商银行合肥城建支行财富管理中心即将面世



“在这里,我们坚持一对一的服务,用最专业的团队让每位来到财富管理中心的客户都有宾至如归的感受。”这是中国工商银行合肥城建支行副行长胡晓明对财富中心团队服务品质的期望与目标。作为安徽省首家高端财富银行,中国工商银行合肥城建支行财富管理中心承载着多重使命,专业、亲切、稳健、真诚是这个团队所秉持的信念。工行城建支行财富中心正式营业在即,多项准备工作已就绪,财富中心究竟该如何做好高端客户的“钱管家”?12月27日上午,记者来到位于合肥市徽州大道与南一环路口东南角富广大厦一楼的中国工商银行合肥城建支行,探营安徽省首家高端财富银行。

王鹏 史道玲 董方/文 倪路/图



中国工商银行合肥城建支行副行长胡晓明



中国工商银行合肥城建支行营业部副主任 沈华



A 服务特色: 规模较大、业务精湛

当记者走进城建支行崭新的财富管理中心时,这里大气而又精致的装饰风格让人印象深刻。“我们城建支行财富管理中心的硬件设施方面已经基本准备就绪。”中国工商银行合肥城建支行副行长胡晓明向记者介绍道,选择城建支行开办财富管理中心,主要还是因为城建支行的业绩与特色,“作为安徽省内首家高端财富银行,省行的领导都十分重视财富管理中心。城建支行目前具备整体优良的硬件环境,并且是省内较大的综合化支行,存、贷款业务规模位居全省第二。”据介绍,今年以来,城建支行各项贷款共计102.96亿,其中个贷59.65亿,公积金贷款23亿,位列全

省第一位。

另一方面,选择城建支行来开办财富管理中心,也是基于城建支行历经多年的经营发展,个人按揭、房贷等业务方面都有省内最高规模,并积累了多达39万人的客户群体,有良好的客户基础,从客户数量方面来说,城建支行占了“人和”的优势。

据胡晓明介绍,目前城建支行所能提供的理财产品主要包括:保本型产品、结构型存款、股票型财产等等,长、中、短期投资产品都有,种类较为齐全。这些产品目前在市场上能有较高的收益,但起点金额额度不同,收益率也将有所不同。

B 产品概念: 面向高端人群的财富银行

打通、连接了一层、二层的财富管理中心配备了大型会议室、多功能放映厅、理财沙龙以及多间理财咨询室,还设有升降电梯。奢华且幽静的内部空间,能满足所有高端客户理财咨询、休闲体验的需求。据中国工商银行城建支

行营业部副主任沈华介绍,财富管理中心未来将面向合肥地区,个人资产达到800万元以上的高端客户人群,为他们提供理财规划、保值增值投资方面的服务业务。财富管理中心将通过举办贵金属推荐会、金融沙龙等活动完善对高端客户的服务体系。“我们强调保障高端客户的私密性,提供一对一的服务,高端客户所有的业务都可以在财富管理中心完成,无需其他步骤。”胡晓明介绍道。

C 团队理念:

专业、亲和、稳健、完美

“工以真诚,行以致远”,这是城建支行全体职员用以共勉的一句标语。扎实的业务技能,贴心的服务水准,这是城建支行所有客户有目共睹的。“年底的工作非常忙,不仅是我,整个团队都如此。在我看来,我们每个人都在服务与维护客户方面做足了功课。我们追求精益求精,这些都得到了客户的认可,有良好的口碑。”作为2009年度四牌楼支行学习型先进个人,沈华与财富管理中心的其他同事们都在认真“备战”,她们任劳任怨,完成每一项工作。

“我们城建支行在软件方面也是准备充分,将由上级选拔出优秀的国际金融理财师(CFP)、财富管理师等配备给财富管理中心,力求做得最为专业。”沈华告诉记者,这些理财师年龄均为35岁以下,并且还会接受日常的培训,城建支行用较为年轻化的团队来加快提升业务水平。

“在管理方面我们三分管人七分做人。”当谈及财富管理中心的团队究竟是怎样一群员工时,沈华表示,“专业、亲和、稳健、完美,是我们团队始终的追求。业务上的繁忙,甚至让我顾不上照顾家庭与孩子,但是在家人的理解与支持下,我和我的团队能提供给客户最为高品质的服务。”

D 展望2012: 创新发展、提升服务

2011年已进入尾声,面对崭新的2012年,如何更好的发展也是各家银行思考的课题。“明年,我们将更专业、高质的服务客户,争取壮大客户基础,另一方面也会加速提升行内理财师的技能素养,在产品推荐方面做到完美,提高客户的忠诚度。”胡晓明满怀信心的表示。而沈华也表示:“2012年,我们财富管理中心的每位员工都将继

续理论结合实际,发现并解决工作中所遇到的问题,做好服务,这是我们最大的心愿。”

另一方面,在未来的新业务方面,据胡晓明透露,中国工商银行或将开展一项全新业务,按回收时的价格回收黄金。不再仅限于工行发行的品牌金条,可以面向个人回收,这在省内尚属首例。

