

press release

即时发布

渣打中国升级「创智理财」品牌

成为首家为「进富一族」提供专属金融服务的外资银行

(2010年12月17日, 上海) 渣打银行(中国)有限公司(“渣打中国”)今天宣布升级其「创智理财」品牌, 并在中国首度提出「进富一族」概念。升级后的「创智理财」业务针对「进富一族」的金融需求提供全面银行服务, 是外资银行中服务这一人群的唯一金融品牌。

「进富一族」代表了迅速发展和深具潜力的一个消费群体, 银行也不例外。「进富一族」是指年龄在25岁到40岁, 月收入在1万到4万人民币, 拥有一定可投资资产的人群, 他们对专业金融服务有需求。为了充分了解中国「进富一族」, 渣打银行针对「进富一族」人群进行了广泛的市场调研。

调研显示 -

- 「进富一族」拥有相当数量的资产---79%目前都拥有住房, 61%拥有汽车。
- 「进富一族」拥有清晰的目标, 并对生活充满信心---半数以上有强烈的安全感。健康、事业发展和生活水平的提高是他们最关注的方面。
- 「进富一族」认为金融投资和努力工作达到家庭和事业目标最重要的两个途径。大约40%的「进富一族」拥有超过50万的金融资产, 其中股票、基金和债券这类金融投资已经取代储蓄, 占据他们资产中最大的比例。未来一年中, 他们还将继续降低储蓄比例, 而增加金融投资比例。

渣打银行尊尚个人银行集团总监**胡美霞**女士表示：“「进富一族」是一个正在迅速壮大的客户群，市场潜力巨大，特别是在亚洲。渣打银行通过『创智理财』品牌对这一族群提供专属服务。渣打银行重视中国市场，我们非常高兴能成为首家专为「进富一族」提供专属金融服务的外资银行。中国此次和新加坡及香港一起跻身首批推出『创智理财』服务的市场。”

渣打中国个人银行总裁**林曼云**女士表示：“『创智理财』品牌升级表明了渣打致力于根据客户需求提供全面金融服务。为了配合「进富一族」的金融需求，升级后的『创智理财』强调更多享、更便捷和更专属。”

更多享：「创智理财」“日积月享”计划，让客户与银行的关系得到全面反馈，通过申请房贷、购买投资产品及银行代理保险产品，客户可以更快地获取积分，兑换礼品。

更便捷：24 小时专人服务热线，全天候提供客户所需信息和服务。借助银行强大远程银行平台，「创智理财」客户享受便捷交易的同时，亦尊享费率优惠。

更专属：「创智理财」客户拥有一对一的客户经理。他们经过全面、严格的培训，为客户包括借贷、投资及保障等各方面银行需求提供专业服务与建议，打造适合的理财方案。

渣打集团陆续在全球各市场推出或升级『创智理财』服务。该服务品牌已经在 5 个市场（新加坡、香港、马来西亚、印度以及中国）推出，并将于明年继续向其他亚洲市场、非洲及中东地区推广。『创智理财』是渣打银行继去年对旗下专为高端客户所设的『优先理财』服务进行成功升级后，对客户群体进行进一步细分，全面照顾不同层面客户需求而推出的银行服务方案，以进一步巩固渣打银行在中高端客户市场的领先地位。

— 完 —

垂询请联络：

刘若穗 渣打银行（中国）有限公司
企业传播经理

电话:(86 21) 3851 8670

编辑垂注:

关于渣打银行--在亚洲、非洲及中东市场占领导地位

渣打集团是一家国际领先银行，分别在伦敦、香港以及孟买交易所上市。集团在全球一些最有活力的市场上已经经营超过 150 年，其 90% 以上的营运收入和利润来自亚洲，非洲和中东市场。集团选择性地投入市场以及坚持发展与客户深厚关系的承诺推动银行在近年来取得强劲增长。

渣打集团在 70 个国家设有 1,700 个分支机构，为约 80,000 名员工提供多彩并富有挑战性的全球化事业发展机会。集团致力于建设具长效的可持续业务，并通过坚持高水平的公司管治、履行社会责任、实践环境保护及员工多样化等行动赢得了世界的信任。渣打银行的文化遗产和企业价值都在其品牌承诺 “Here for good” 中得到充分体现。

渣打银行在中国自 1858 年在上海开设首家分行以来，150 多年在华经营从未间断。2007 年 4 月，渣打银行（中国）有限公司成为第一批本地法人银行之一。这充分显示了渣打对中国市场的承诺。

目前，渣打银行在全国拥有 17 家分行、43 家支行和 1 家村镇银行。同时，已获准筹建武汉分行和西安分行。

2009 年，渣打中国荣膺《经济观察报》最佳贸易融资银行大奖，并获最创新现金管理银行奖。同时也被《环球金融》评为最佳中小企业贷款银行，以及《第一财经》授予“2008 中国企业社会责任榜杰出企业奖”。

想了解更多有关渣打银行的信息，请登陆：

www.standardchartered.com