

银行揽储“战”正酣

编者按

近来,“钱荒”这个词高频率出现,引起社会普遍关注。不管这种说法真实程度如何,在我们的经济生活中,其影响已经开始显现。本报今日起推出系列报道,对这些新变化进行关注。敬请关注。

一年一度的“银行年中揽储大战”在6月末如期上演。与往年不同,今年因出现“钱荒”现象,揽储大战显得分外激烈,并波及多个领域。

揽储几乎人人有任务

“过去,揽储的任务指标主要是针对银行的营业网点和相关的业务部门,但

今年随着银行之间揽储大战的日益升级,我们几乎是人人有任务,而且都伴随着相应的奖惩机制。”某股份制银行员工小张说,之前由于分工不同,其没有存款业务,但上个月,他也加入了揽储大军。

小张透露,上个月,他所在的银行开了好几次会议,而会议的主题只有一个:揽储。银行领导在会上表示,规定日期前完不成任务的员工,二季度奖金要扣发。

为鼓励业务员多拉存款,小张所在的银行还搞起了揽储竞赛,月底对业务员进行排名,揽储金额排前三名的给予奖励。

“今年央行不肯放钱,各家银行完成任务难度极大,像我这样原来不接触存款业务的人也被安排了几十万元的任務,最后才勉强完成。”小张说。

理财产品爱“找熟人”

“上次就是为帮熟人,才买了10多

万元的3个月短期理财产品,现在产品马上到期了,他又打电话来让我买另一款产品。”市民刘旭最近被银行的熟人“找怕了”。

“今年3月底,我接到一个在银行工作的老朋友的电话,希望能帮忙买点理财产品冲业绩。”刘先生看到理财产品期限较短,收益也接近5个百分点,他决定将家中的一部分存款用于购买此款产品。

眼看赎回的日子就要到了,刘先生上月月底再次接到了这名好友的电话。“他先是给我发短信,推荐几款新发售的理财产品,我没打算再买就没有回复,结果电话就打过来了,最后只好又买了5万元的短期理财产品。”刘先生说。

使出浑身解数“留”存款

记者了解到,今年为揽储,银行可谓使出浑身解数,除了送礼拉客户和返点买存款外,还通过产品设计、系统升级等

手段将存款尽可能多地“保留”。

我市某银行的一名客户经理说,如果客户必须取款,就请求客户帮帮忙,转到同系统其他网点取款。如果客户来到网点通过本票进行大额转账,他们就会设法挽留。如果不行,还会上报领导,由老总做客户思想工作。

此外,银行还通过巧妙设计理财产品节点来“保留”存款。记者注意到,某银行在6月25日推出的一款保本型理财产品,预期年化收益率是6%,产品到期日是明年1月5日,正好跨过年末考核点。常年向客户推销理财产品的陈枫透露,把到期时间设置到下个季度初,是银行惯有的做法,因为这样就可保证资金在当季度无法被赎回,而那影响着银行的季末考核。

本报记者 戚帅华

“钱荒”之下看变化

“跌跌不休”与“水太深”

上周,全球最大的黄金上市交易基金的黄金持仓量降至968.3吨,较去年12月的峰值减少了28.4%。

一边是金价“跌跌不休”,一边却是国内市民再现买金热情。不过,多位黄金分析师都表示,国际金价在跌破1250美元的重要支撑位后,后市仍有下探新低的可能,所以很难说什么价位是底,实物黄金投资者切不可盲目抄底。

黄金市场的颓势还远未结束,中国股市的“水太深”已呛了不少股民。上周公布的一组数据显示,今年上半年,全国有380万股民逃离股市。其中,一名创业成功却在A股遭遇重挫的老股民在微博上宣告退市:“7年来合计贡献500万真金白银!我解脱了!”

股民纷纷逃离股市是否为见底信号?业内人士认为,这是股市被边缘化的倾向,势必倒逼管理者拿出卓有成效的改革措施,让股市再次回到稳定和促进经济发展的轨道上来。

上周,国务院常务会议原则通过《中国(上海)自由贸易试验区总体方案》,宣布在上海外高桥保税区等4个海关特殊监管区域内建设中国(上海)自由贸易试验区,使之成为推进改革和提高开放型经济水平的“试验田”。此举是为更大范围、更深层次的开放积累经验,使中国在世界经济格局中获得有利地位和匹配的话语权。

说到话语权,随着光伏“双反”谈判进入倒计时,中方已向欧盟开出价码——每年向欧盟出口光伏组件总量不超过10000兆瓦,10000兆瓦以内不征税或少征税,超10000兆瓦部分按相关规定征收。这个方案意味着光伏年产量将有一半在国内消化,若达成此协议,将利好国内市场。

上周,商务部发布《中国零售业发展报告(2013)》,称传统零售业正在经历全面而深刻的调整与变革,由于网络购物的迅速发展,一些传统百货商店甚至演变为人们只看不买的“试衣间”。实体店如何转型,已经成为零售业共同的困惑。

但是,不论多么困惑,依然难以阻挡“中国制造”的强劲势头。《日本经济新闻》日前刊登2012年全球50种主要商品与服务的市场份额调查报告,中国有6种品类居首位,比去年增加1种,分别是冰箱、洗衣机、家用空调、光伏电池、造船和香烟。(志伟)



沪指重返2000点 大盘震荡格局难变

上周,大盘围绕2000点上下波动,起伏不定。截至上周五收盘,沪指收报2007.20点,周涨幅为1.41%;深成指收报7856.59点。虽然沪指收盘守住2000点关口,但未能继续扩大上升空间。

工行洛阳分行金融理财师董宇峰说,上周统计数据显示,6月制造业采购经理指数(PMI)为50.1%,比5月回落0.7个百分点,并创出4个月以来新低。这显示出经济在6月并未出现积极变化,未来经济下行压力依旧较大,经济回落态势短期难扭转。因此,与经济周期相关性较强的大盘股指的上涨空间也难乐观。

大盘围绕2000点已经“几上几下”,本周大盘走势又将如何?

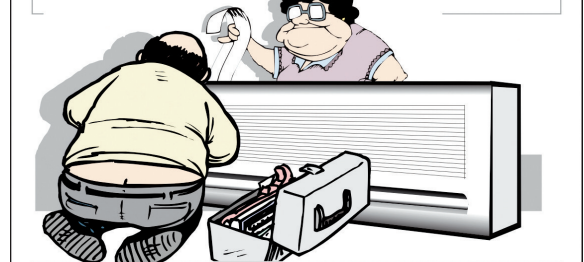
“虽然,上周创业板创出反弹以来的新高,但部分创业板个股风险已加大。”董宇峰说,截至上周五,创业板指数年内累计上涨48%,其中掌趣科技、乐视网、光线传媒等一批代表未来我国经济发展方向的新兴产业个股表现极为突出。但从上周五走势来看,在经过持续拉升之后,一些小盘股获利回吐的压力明显加大,同时大小股东减持数量激增,特别是随着上市公司半年报业绩披露这一时点到来,一些缺乏实质性成长的个股恐难继续炒作。

另外,新股发行制度改革的意见稿有可能在7月中旬出台,意味着新股发行日渐临近。同时,本周开始将有6月和第二季度的宏观数据陆续出台,经济增长可能继续放缓,这些都对短期市场产生压力,围绕2000点震荡将是近期市场的主基调。(本文观点仅供参考)

本报记者 戈晓芳

工行理财工作室 投资账户白银 财富升值 新选择 工行洛阳分行协办 电话: 63336738

工商部门提示消费者 购买空调需注意以下几方面 1. 应与商家书面约定送货期限及超期处理措施 2. 详细了解商家的免费安装项目,对可能有争议的打孔、空调架以及空调管加长等加收费用项目应书面注明 3. 妥善保存好购物凭证和厂家保修卡等有效凭证 4. 安装完毕,认真试机后再签字确认



(新华社发)

自身的减肥经历让健身教练王继伟生发灵感—— “健身工作室”助他实现创业梦

核心提示

如今,减肥早已成为一些上班族业余生活中的“大事”。面对遍地开花的健身俱乐部,曾做过健身教练的王继伟,以自己的减肥经验为基础,开办“健身工作室”,创出一条致富路。

1 减肥成功

1986年出生的王继伟,曾就职于南京、洛阳等地的健身俱乐部,担任过健身教练、经理等职位,并先后取得“普拉提精英教练”“MFT格斗健身教练”等资格认证。

“当过兵的经历,让我拥有了健壮的身材。退伍后,我在南京一家健身俱乐部做教练。”王继伟说,那段日子他过得安逸,除去每月房租、开销,还剩下7000多元。后来,随着工作经验的丰富,俱乐部提拔王继伟为店内经理。

转折就从那时开始。原本身材健美的王继伟,体重逐渐增至85公斤。王继伟说,当上经理后,他平日里总坐在办公

室里,运动量少了,外出应酬的时间却多了……眼瞅身上的脂肪越来越多,王继伟心里不是滋味,于是痛下决心减肥塑身。

过了一段时间,王继伟发现,通过节食、有氧运动等方法减肥,效果并不明显。后来,他渐渐摸索出一套综合体能训练减肥法,竟然在3个月内成功减掉15公斤。

恢复健美身材的王继伟觉得,如果继续留在办公室里养尊处优,身材可能会再度反弹。如果能将自己的减肥经验推广,或许还能创业致富。



王继伟(左一)给学员上课

2 自主创业

2011年5月,王继伟回到洛阳,开始筹建健身工作室。2012年12月1日,他的健身工作室正式开业,起初的半个月内,只有两名学员报名,当月的学费连交房租都不够。

为了吸引更多学员,王继伟曾尝试过上街发传单,但效果并不好。后来,王继伟反思自己的推广方式。他认为,要让别人认可自己的健身工作室,就必须拿出实例证明,而自己的减肥经历就

是最好的实例。

于是,王继伟将自己减肥过程以照片、文字的形式发布到微信、QQ上,很快便引来不少人关注,致电咨询的人越来越多。经过1个月的推广,学员增至15人。

随后,王继伟又将自己给学员上课的视频上传QQ空间,健身工作室的人气越来越高。目前,王继伟月收入在两万元左右,工作室的学员也达到30人。

3 经营有道

“过去市区也开过几家类似的健身工作室,后来都关门了,我不能重蹈覆辙……”王继伟说,有的健身工作室一味多拉会员,健身效果因此受影响,从而导致消费者不信任。他的健身工作室,每班学员控制在4人至5人,同时,通过学员之间相互激励,增强学员信心,最终实现减肥的目的。

在课程安排上,王继伟还会安排学员在室外进行一些互动体能训练,以增加训练乐趣。“教练只有我一个,为了保证减肥质量,在没有老学员退出的情况

下,我们从不招收新学员。”王继伟说。关于未来,王继伟有自己的打算:“目前的健身工作室仅仅是开始,如今越来越多的健身爱好者,对减肥塑身的要求也越来越高。目前,我正在物色合适的场地,招聘更多有经验的健身教练,准备再开一家减肥健身工作室。”

本报记者 王蕾 文/图



央视曝光“三无”吸管,专家称长期使用影响健康。记者走访发现——

市区部分小店在用“三无”吸管

核心提示

近日,央视对国内一些地方销售的一次性塑料吸管进行报道,发现不少吸管是“无使用材料、无厂名、无厂址”的“三无”产品,有的原料为废旧塑料,有的甚至是医疗垃圾。专家表示,长期使用这种“三无”吸管将对人体消化系统造成危害。记者走访发现,市区部分小店在使用“三无”吸管。

有些吸管气味刺鼻

“看了央视的报道突然想到,平时用的吸管是不是‘三无’产品?”市区某眼镜店员工杨晨说,每天早晨他都会在街边小吃摊用餐,有几次他发现摊主提供的吸管散发出刺鼻气味。

经营服装店的郭娇瑜说,炎炎夏日,她喜欢到冷饮店内买奶茶、果汁解暑,“有的冷饮店提供的吸管有异味,但我从未问过这些吸管是否来自正规生

产企业”。

部分小店所用吸管无厂家信息

近日,在纱厂路附近一家小吃店内,工作人员正为顾客封装打磨好的豆浆,随后那名工作人员顺手将一根一次性塑料吸管放入包装袋内。记者看到,这家店所用吸管外包装上既没有厂家信息,也没有“QS”标志。

当被询问塑料吸管来源时,工作人员说,店面开张前,有人上门推销这种吸管,至于哪里生产的他们没有询问。

解放路上一家冷饮店前,不少顾客正排队购买饮品。店家将饮品封装好后,顺手插上一根粉红色的塑料吸管,而这些塑料吸管的外包装上,同样看不到厂址、适用范围等信息。

经营早餐摊的孙红晖称,由于售卖粥、豆浆等食品,一次性塑料吸管是必不可少。“通常每隔一周,就会有人来推销塑料吸管。每包100支装的吸管售价约为5元,也有2元的,不过价格便宜的吸管容易折断。”孙红晖说。

“三无”吸管货源难查明

从事塑料餐具销售的陈君蓓说,自

己店内有一次性塑料吸管出售,都是浙江、广东等地正规厂家生产的,价格要比一些街头小店使用的“三无”塑料吸管高出不少。陈君蓓表示,她店内中等价位的吸管单支均价为0.2元,这些吸管采用聚丙烯材质,能承受100摄氏度的高温。“高品质吸管有固定的买主,通常销往高档咖啡厅、西餐厅,小店一般不会选购此类吸管。”陈君蓓说,经营“三无”吸管的商家多采用上门送货的方式,流动性大,且只做熟客的生意,货源很难查明。

鉴别吸管优劣有“窍门”

从事餐饮业的李毅涛表示,从媒体报道的情况可以看出,生产、销售“三无”塑料吸管的现象国内不少地方都存在,这就需要相关职能部门加强市场监管,对相关商家严厉查处。除此之外,消费者也应提高健康意识,自觉抵制“三无”塑料吸管。

市工商部门提醒消费者,购买、使用一次性塑料吸管时,首先要查看产品的外包装是否有“QS”标志;其次看产品外包装上是否标注有生产厂家名称、地址等内容。根据相关国家标准,制造塑料吸管所用的材料应为



三无吸管外包上无厂商信息

食用级别的聚丙烯、聚乙烯、聚氯乙烯等。

除此之外,正规厂家生产的合格塑料吸管表面光滑整洁,不含杂质,无异味。如果用手捏吸管,发现吸管弹性很差,易折断,说明吸管的质量较差,其安全性就没有保障了。

本报记者 王蕾 文/图