

手机银行渐普及 安全问题莫忽视

核心提示

临近年底,又到了办理转账汇款业务的高峰期。记者了解到,不少银行相继推出手机银行业务,通过跨行转账免费或优惠的方式吸引客户。业内人士提醒,手机银行虽便捷,但也要注意防范风险。

1 手机银行受青睐

“以前去柜台转账,经常要排队,没想到用手机银行,手指动几下,不到一分钟就完成转账了。”上月,市民刘浩要进行异地跨行转账,经同事推荐,尝试了手机银行,不仅方便快捷,还节省了一笔转账费。此后,刘女士办理转账业务,就没有再去过银行。

“手机银行的推广使用,和移动网络的发展密切相关,其最大优点就是便捷,

随时随地可以办理银行业务。”工行洛阳分行金融理财师董宇峰介绍,除了票据和现金业务外,几乎所有银行业务都可通过手机银行完成,转账、汇款、定期存款、投资理财,甚至包括缴纳水电费、煤气费……

记者了解到,几乎所有的银行都已经开通手机银行业务。鉴于其方便快捷的特点,手机银行越来越受人们的青睐。

2 通过手机银行抢市场

采访中记者发现,临近年底,不少银行采用对手续费打折、免费的方式,大力推广手机银行。

据了解,目前我市多数银行跨行转账业务手续费一般按转账金额的1%收取,而手机银行转账手续费较低。以建行为

例,其通过手机银行异地跨行转账手续费通常为交易金额的0.3%,最低1元,最高15元。工行宣布,2014年1月31日前,凡通过工行手机银行办理异地转账和跨行汇款业务,手续费在银行网点优惠标准的基础上再打二折。一些股份制银行甚至对手机银行跨行转账实行“零手续费”。

业内人士表示,就像之前推广网银一样,银行通过手机银行业务优惠手段来培养用户、抢占市场。此外,通过移动端支付,银行也可节省人力成本。

3 安全保障莫忽视

手机银行业务的开通,极大地方便了人们的日常生活。然而,手机银行在带来便利的同时,也存在一定的安全隐患,如钓鱼网站、木马程序等,时刻影响着移动支付的安全环境。

业内人士提醒,用户如果使用手机银行,应谨慎操作,确保财产安全。首

先,用户要仔细辨别银行网址真伪,最好直接下载客户端以便日后操作。其次,要妥善保管好手机账号和密码,使用完手机银行后,应及时清除手机内存中的临时存储账户、密码等信息。此外,为了确保安全,使用手机银行最好不要进行大额操作。

本报记者 戚帅华



微信圈里卖点子的80后

【致富主角】

如今,打开微信朋友圈,就如同走进商场,衣服、包、化妆品、红酒……琳琅满目的商品借助“圈子”开始了“微营销”。80后青年李威,在微信中看到商机,开设微信营销课程,并为客户量身定做微信营销方案,凭借创新成功创业。

【致富过程】

■辞职办培训班,积累第一桶金

1989年出生的李威,大学主修体育,毕业后在郑州市某中学担任体育教师。

“我还年轻,安稳的校园生活不是我想要的。”李威说,经过深思熟虑,在工作半年后,他毅然辞职,下海创业。他将创业领域选定为教育培训。在这之前,他在一家培训机构做助理,潜心学习管理和经营经验。

2011年,李威的教育培训学校在老城区开业,除了开设英语、奥数等课程外,还兼营午托业务。

传统培训班,通常要一年才能有固定生源。该如何破题?李威决定让学生免费试听课程。这招很奏效,很快就吸引了不少家长、学生前来听课,很快他的培训



李威(中)和同事在策划营销方案

机构就有近百名学员。

■二次创业,锁定微信营销

积累第一桶金的经历,让李威感受到营销的重要性。今年上半年,李威发现身边的朋友都在玩微信,开网店的朋友经常在微信圈里发布商品信息。李威敏锐地嗅到了商机——微信营销。

于是,李威前往上海、苏州、武汉等地学习微信营销。他说,微信营销市场很大,但要紧跟技术,做出特色。通过市场调查,他决定将自己的微信营销定位在培训和文案策划方面,“点子”是无价

的,我们根据客户的需求,为他们量身定做微信营销方案”。

今年8月,李威的营销策划公司正式挂牌。他从外地知名高校请来讲师,为我市各界经营者讲授如何利用微信平台开展市场营销。前卫的营销模式及完善的服务,吸引近六成参与培训的经营者提出合作意向。

■个性化服务,发展潜力大

短短3个月,李威已为多名客户成功开展微信营销服务,涉及房产、食品、服装、酒业等行业。

通过手机,李威向记者演示了他们为某地产公司设计的微网站。好友只需用微信关注微网站的公共号码,就能随时查阅楼盘的各类信息,较其他营销模式,成本低很多。令人惊奇的是,通过微网站,还能实现360度全景看房。此外,微网站还定期为购房者推送信息,让其随时了解工程进度。入住后,微信圈将成为物业服务的重要媒介,服务社区活动和管理工作。

“我们这里没有老板,都是创业路上的伙伴。”李威说,在公司里,无论技术人员,还是策划人员,只有大家齐心协力,才能实现创业梦。

对于未来,李威有自己的打算。他说,今后公司的业务重点是为客户推出个性化定制服务,靠“点子”吸引客户。

【创业点评】

■立足创新,避免同质化

河南科技大学管理学院电子商务系主任郭献强:目前借助网络平台的各类营销,容易出现重软件、轻想法的弊端。微信营销方兴未艾,有需求,但风险也很大,一旦同质化,失败的概率很大,因此要立足创新。这就需要创业者在确定主营项目后有相应的战略规划,服务必须独特,所谓“凡事预则立,不预则废”。此外,创业需要一个团队,合作伙伴至关重要,吸引不同专业背景的营销、技术人才一同创业,同样非常重要。 本报记者 武怡晗 文/图



邮市热点频现 书画题材受宠

从10月下旬开始,邮市出现逆转迹象,11月中旬后,更是热点频出,书画题材、小版张、编年小型张等板块交易活跃。当前最热的板块当数书画题材的邮票。10枚一套、面值8元的《洛神赋图》10月21日在“南京文交所”挂牌上市后,每套价格从30多元升至80多元。而《清明上河图》《富春山居图》邮票分别从每套30多元、100元左右,涨至53元左右、150元左右,涨幅超过50%。

另外,本月小版张、编年小型张等板块交易同样活跃。如“甲申猴”小版张,从每套100多元升至310元左右;“成语典故”和“隶书”小版张价格分别升至40元和66元,涨幅有四五成。

不过,多数新发行邮票的价格近期大幅回落。“这些邮票前段时间涨幅过大,大大超过市场预期,因此在市场调整中价格势必回落。”邮票销售商胡翔说。

业内人士表示,这股上涨行情或将持续到明年年初。新邮票发行时间短、发行量大,价格波动大,需谨慎入市。相反,老邮票相对平稳,风险相对小。

本报记者 戈晓芳

理发师自封头衔,收费标准雾里看花

消协人士:理发店应对服务明码标价,并提前明确告知消费者

近日,有媒体报道,理发师头衔众多,收费随之水涨船高。记者走访我市多家理发店发现,理发师分“首席”“总监”等头衔,收费标准混乱。另外,有消费者反映,有的商家事先不说明不同头衔理发师的服务收费标准,事后又告知要额外收钱。

理发师头衔泛滥 收费不透明

在涧东路附近一家理发店内,一名理发师介绍,店内理发每次15元。让“首席发型师”服务每次20元,“发型设计总监”理发每次30元。记者看到,店内并无相关收费标准公示牌,如何收费,全凭商家口头介绍。

凯旋路附近一家理发店的工作人员说,店内理发起步价为18元,由刚入行的学徒理发。而让“发型师”理发,则需加价。

“仅过了一个月,同一名理发师的头

衔就升级了。”市民张国栋说,10月,他到某理发店理发时,一名姓李的理发师头衔为“高级发型师”,过了1个月,他再次剪发时,该理发师已变成“首席发型师”,收费也增加了20元。

头衔纯属自封 只为多赚钱

“理发师的头衔都是自封的,没有统一标准。”在一家理发店工作的余琴说,由于竞争激烈,不仅店面装修要上档次,理发师也要通过包装以显示专业程度。由于理发技术性较强,加之消费者的要求越来越高,理发师便自封头衔。余琴说,如今,几乎每名理发师都有头衔,就连刚入行不久的从业者,也被冠名为“首席”或“总监”,这样收费标准就会水涨船高。

经营一家理发店的杨远飞说,如果消费者得知为自己服务的理发师具有“首席”或“总监”头衔,在心理上会认为

他的水平很高。即便发型有瑕疵,理发师会辩称是新潮发型,以此推诿,避免消费者追责。

应明码标价 让消费者明白消费

市消费者协会相关工作人员认为,消费者具有知情权。因此,理发店经营者应在店内显著位置悬挂不同等级头衔理发师的服务收费标准,张贴理发师的姓名、照片,方便消费者识别。另外,在消费者进店时,店方应提前告知相关收费标准。

该工作人员提醒,消费者不应盲目听信店方推荐的具有“首席”“总监”头衔的理发师。根据人力资源和社会保障部职业资格等级相关规定,美发美容职业资格等级分为5个级别,即初级技工、中级技工、高级技工、技师和高级技师。如果有必要,消费者可要求理发师出具相关证书。 本报记者 王蕾

国内汽、柴油价格 小幅上涨

国家发展和改革委员会28日宣布,决定自29日起将汽、柴油价格每吨分别提高160元和155元,测算到零售价格90号汽油和0号柴油(全国平均)每升分别提高0.12元和0.13元。这是继9月30日起油价连续三次下跌后首次上涨。

国家发展改革委价格司有关负责人表示,此次成品油价格调整幅度,是按照现行成品油价格形成机制,根据11月28日前10个工作日国际市场原油平均价格变化情况计算确定的。自11月中旬以来,受冬季用油需求增加等因素影响,国际油价震荡上行,前10个工作日平均价格上涨。

此次调价调整符合市场预期。成品油分析师李宏27日预计上调幅度在100元/吨左右,折合93号汽油在0.1元/升左右。

根据今年3月27日起实施的新成品油定价机制,成品油价格每10个工作日都会调整一次。自新机制运行以来,我国汽、柴油价格调整已经历了“六涨七跌五不调”。李宏表示,从总体来看,今年国内油价依然呈微跌态势。

(新华社北京11月28日电)

上周,金价累计下跌3.7%, 创9月以来最大单周跌幅

金价低位徘徊 投资仍需谨慎

上周黄金价格再度暴跌。业内人士表示,目前黄金价格波动幅度大,投资者最好持观望态度,勿盲目抄底。

金价再遇重挫 持续低位徘徊

上周,美联储公布最近一次货币政策例会纪要,考虑在未来几个月开始削减量化宽松货币政策规模。受此影响,上周国际金价再遭重挫,一周累计下跌3.7%,创9月以来最大单周跌幅。

25日是本周的第一个交易日,金价继续在低位徘徊,25日一早金价以每盎司1242美元开盘,至下午4时已跌至每盎司1231美元。

由于国际金价近期波动强烈,我市的金价开始新一轮下跌。“上周三每克十足金售价为326元,25日已降至317元。”中州路一家黄金饰品专柜销售人员说。

“截至25日,我们店内的投资金条售价已降至每克253元,仅高于今年4月出现的最低点——每克250元。”九都路某金店负责人说,虽然金价在周二、周三略有反弹,但昨日又跌至每盎司1241美元。

每克黄金同比缩水百余元

某知名品牌黄金商家的价格表显示,去年11月25日,黄金饰品每克售价453元,金条每克售价439元;今年11月25日分别降至316元、307元,与去年同期相比,每克分别降价137元、132元。

上海黄金交易所统计数据显示,今年年初每克黄金的基准价在350元左右,而昨日下午显示的基准价为每克243元,与年初相比,每克黄金缩水了100多元。

今年金价频繁大幅波动,让消费者趋于理性,面对此轮金价下跌,市场上并未出现抢金潮。

“今年4月黄金暴跌时,不到一周我们就售出了178公斤黄金。”某黄金交易中心负责人王紫勇说,此次金价再遇重挫,购买黄金的市民明显理性很多,自11月以来售出了60公斤黄金,只比平时多了三成。

后市不被看好 抄底需要谨慎

与前几次的黄金价格大跌后迅速反弹相比,本轮黄金价格下跌后,持续在每盎司1240美元至1250美元低位徘徊,此时适合抄底吗?

“今年以来,黄金价格跌幅超过25%,不断下跌的黄金价格使得今年的黄金投资收益接近13年来的低点。”建行洛阳分行国际理财师李红军说,未来影响市场的关键因素是美联储究竟将从何时开始缩减量化宽松项目规模。一旦时间明确,美元将走强,黄金价格势必进一步下挫,而在该政策尚未明确前,黄金价格依旧会保持着反复大幅震荡的格局。

近期纸黄金投资风险加剧,建议投资者最好以观望为主,谨慎投资。不过,临近年底黄金价格出现下跌,对于需要购买黄金饰品的消费者来说,是个比较好的时机,可作为家庭资产配置的一部分适当封底购进。 本报记者 戈晓芳

公告

根据《中华人民共和国矿产资源法》《中华人民共和国行政许可法》和《矿产资源开采登记管理办法》(国务院241号令)等法律法规以及国土资源部有关矿产资源开采登记管理的有关规定,伊川县天兴矿业有限公司(证号:4103292010027130056060)和伊川县豫洛矿产品开发有限公司(证号:C4103292010027130056996)两家矿山企业采矿许可证过期后未依法办理采矿权注销手续,请采矿权人自本公告发布之日起30日内到伊川县行政服务大厅国土资源局窗口办理采矿权注销登记手续,逾期不办理注销手续,我局将依据有关规定处理。

伊川县国土资源局