资料片

从食品到家居用品,从日常出行到买房置业,几乎所有的行业都是“涨”声一片。这一年,我们努力奋斗,加班加点,回过头却发现我们的薪水似乎永远跑不赢CPI,每天瞅着柴米油盐精打细算正慢慢降低着我们的幸福感,新的一年,希望物价走得能慢一点,再慢一点。

跑赢工资考核又输给CPI

新的一年我们要的是幸福感

本报记者 赵松刚

生鲜乳价格连涨13个月

今年,“奶荒”成为市民关注的话题之一。记者近日采访获悉,往年中秋一过,奶源紧张的情况便有所缓解,而今年不仅奶源依旧紧张,价格也日益上涨。中秋至今,本地原料奶涨一成,零售价与去年同比涨幅达25%。据农业部定点监测显示,自2012年9月以来,全国生鲜乳价格已连续13个月上涨。

中低价软包装牛奶集体“奶荒”,散装鲜牛奶陆续调价,这让喜喝牛奶的市民犯了难。记者了解到,市区各大超市中低端牛奶货源都非常紧张,品牌牛奶如伊利、蒙牛更是紧缺。

“今年牛奶市场确实有些反常。”潍坊本地乳企紫鸢低温奶负责人王经理介绍,往年中秋牛奶需求量大,在节庆期间牛奶制品紧缺是正常的,原料奶每公斤涨了5毛钱,涨幅8%,这种情况非常罕见。她说,企业暂时还是维持原来的奶价,后期如何发展也难说。就现在的价格来说,鲜牛奶产品几乎没有利润。“这轮奶源紧张,对平价奶影响最大,因为它利润小,所有一些奶企为缓解成本上涨带来的压力,会优先保证利润高的高端奶,这也是高端奶没有‘断顿’的原因。”

2元钱都买不了一斤菜了

芹菜每斤2.5元、西红柿3.5元、韭菜每斤2.5元……近日,记者发现,目前即使是农贸市场上,两元以下的菜都很少见了,有的蔬菜价格要比去年翻一番。

“老板,10块三毛钱能不能算10块?”27日上午,一位买西红柿的市民在和菜农讨价还价。“不行,这个价都很低了,再少我就不挣钱了”,菜贩子说,今年进价都很贵,再让就基本不赚钱了。

记者走访市区新华路附近的农贸市场发现,市场上很难见到两元一斤的菜,买一个茄子大约得四五元钱,一颗莴苣超过5元,除了大白菜和青椒之外,其余菜大部分价格都很高。

“今年天气不稳定导致蔬菜产量减少,是菜价上涨的主要原因。”安丘菜农王师傅说今年的天气有些反常,蔬菜的收成不好,导致菜价集体蹿升,此外,化肥、灌水、油钱还有人工成本的投入一年比一年多,这也是菜价上涨的主要原因。

房价从未停止上涨脚步

据一项数据显示,2012年潍坊市区房价涨跌成W型走势,一季度和三季度房价涨幅处于高峰状态,二季度和四季度房价处于下行状态,其中5月份和10月份为二、四季度跌幅最大的月份,其中5月份跌幅为0.78%,为全年跌幅最大的月份。开发商为追求传统促销旺季,“红五月”进行的打折促销对房价的影响较大,同样10月份跌幅0.61%的原因也比较雷同。值得注意的是12月份作为年底促销旺季,市场回暖的预期加大,楼市成交明显反弹,房价逆势上扬。2013年则承接2012年的走势,潍坊房价继续以微涨为主。

记者采访了解到,潍坊房价还是处于相对平稳状态,即便成交量高企,房价仍以微涨为主。2013年楼市,业内人士称,房价方面,呈现出一轮涨价的行情,但是幅度很小,2013年房价没有出现大幅度打折优惠的情况。

十八大后,政府仍会延续之前的楼市调控政策不放松。而对于房产税试点扩容的消息,目前还只是传言,没有正式落实,所以对房企和购房者的影响未可而知。就从国家对扩大保障房建设的支持力度上来看,2013年的楼市一定会在一个合理发展的范围区间上下浮动,房价也不会出现离谱的高低之分。走至12个月的潍坊房地产市场,也用事实证明,房价的上涨从未停止,依旧在缓慢前行。

中国工商银行
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

工行潍坊分行加快创新驱动
倾力打造“客户满意银行”

今年以来,为更好地满足广大客户日益增长的金融服务需求,工行潍坊分行牢固树立“以客户为中心”的服务理念,深入开展“服务品质提升年”活动,加快业务产品创新、网点渠道拓展和服务管理升级,全面提升整体服务质量,倾力打造“客户满意银行”,在不断增强服务效能中实现了自身的持续健康快速发展。

加快业务产品创新。该行积极向上级行争取潍坊良好的金融生态环境,全力争取新业务先行先试,不断提升金融服务能力。如在信贷规模有限的情况下,为更好满足企业融资需求,推出了“票据池”业务,将企业沉淀票据资产转变为方便可用的“活钱”资产,目前已与20余家企业客户建立业务合作关系,入池票据金额近15亿元。针对快速发展的互联网金融,借助工行系统优势和电子网络平台,创新推出融资通还、兑付抵押的个人“逸贷”业务,极大地方便了客户网上购物及刷卡消费,仅四个月就办理“逸贷”440多笔、金额2930万元。着重加快国际业务产品创新,先后办理了全省系统首笔金额保证金保函业、人民币外汇期权组合、创新型进口跨境代付业务等业务,较好地支持了全市“走出去”企业发展。

加快网点渠道拓展。近三年新建18家二级支行,今年迁址改造网点5家,新建在建自助行6家,突出加大在重点品牌金融强镇的机构布设力度,最大限度地延伸了服务区域,增强了重点品牌金融服务能力。在积极推进物理网点建设的同时,不断加快新增自助设备安装投放速度,扩大自助设备服务覆盖区域,目前已投产运营ATM机360多台,投放在用自助终端220多台,方便了广大客户自助办理业务。还投产了贵宾卡快捷发卡机设备和快捷理财销售服务终端,大大精简了贵宾卡自助办卡手续,实现了个人客户理财产品的“一站式”购买,大幅缩短了客户排队等待时间和理财产品销售服务效率。在推广普及电话银行、手机银行等新型金融服务渠道的基础上,加快微信银行推广普及,客户自助服务渠道进一步得到拓宽。

加快服务管理升级。根据网点综合排队时间,确定重点繁忙网点,逐一分析排队原因,逐个落实控制措施,通过增加服务力量、调整劳动组合、加强排队队列管理、实施分层服务等多项措施,确保排队时间压降到合理水平。针对部分网点在企事业单位业务集中办理等特殊时段客户排队等候时间较长的问题,实行“弹性工作制”和“倒班工作制”,强化大堂引导分流和自助设备管理,有效提升了服务效率,确保客户进入网点后以最优的服务、最短的时间快速办理业务。

开展客户投诉突出问题专项治理,将客户投诉管理工作纳入服务考核范围,加大了对客户投诉责任人和相关负责人的处罚力度,进一步落实了投诉处理责办制度和客户回访制度,客户满意度有了明显提升。

中国人寿引领行业改革第一险——国寿金如意登陆潍坊

中国人寿为积极响应十八届三中全会构建多层次社会保障体系号召,隆重推出的引领行业献礼改革创新第一险——国寿金如意年金保险(分红型)。

该产品具有五大亮点:第一大产品亮点——快速返还,从交费当年就开始领取,年年固定领取,一直领取到被保险人79周岁,确定领取金额居畅销分红险之首,80岁满期全额返还所交保费;第二大产品亮点——三金入账,国寿金如意年金保险是保险业首款也是唯一一款可以将分红、满期金、生存金计入金账户进行复利计息的产品,收益增幅高达200%,真正实现收益最大化;第三大产品亮点——借款灵活,双账户借款,借款最高额度可达现金价值的90%,借款额度史无前例,最大程度实现资金灵活周转;第四大产品亮点——高额保障,仅缴费五年就可获得几十年保障,自己可选择身价保障,省心又省钱;第五大产品亮点——长期受益,首款信托式保险产品,受益人可申请将身故保险金转换为年金方式领取,公司保证支付直至受益人身故,真正实现财富稳健传承,保证“富二代”,甚至“富三代”。

国寿金如意年金保险(分红型)仅2014年一月份在潍坊地区限量销售,有意者可咨询您的理财顾问或到中国人寿大厦进行现场咨询。