

保险业难寻“最低工资”

保险业务员期盼能享受最低工资标准

日前,山东省公布各市区2014年最低工资标准,枣庄市市区及滕州月最低标准为1350元,薛城区、峰城区、台儿庄区、山亭区月最低标准为1200元,而就此工资标准,保险业务员称,业务员月工资收入无标准、无底薪,多劳才能多得。

“保险业务员可以算是高薪职业,但所有的高收入必须和高

付出挂钩,新人进公司只能靠业绩说话,业绩高了提成才算,进而才能转正,转正之后也才算有了基本的一些‘三险一金、四险一金、五险一金’之类的保障。”已经在保险行业工作了两年多的梁女士说,公司有表示员工晋升到一定的阶层后,会有多少钱的底薪,但是如果团队完不成绩效,这些钱也还是领不到的。“上

不封顶,下不保底。”采访中,不少保险业务员表示,销售做好了工资的确是很可观,完成主管人员安排的任务,每个月两三万还都算是小数目,但是业绩不好的人,自己掏钱垫“五险一金”的也很正常。

据市中区的靳先生介绍,2013年年末自己在朋友介绍下进入了一家保险公司做保险业务

员,在完成培训上岗后,因为人脉较广,第一个月便领到了一万多元的薪水,但随着上班的时间变长,工作压力越来越大,不少同一批进入单位的同事逐渐都离职了。“主要是一些结婚的女同事又要照顾孩子,还得完成任务,压力大不说,也没有底薪保障。虽说有时公司还挺高,但是总觉得还是有个最低工资标准更踏实,毕

竟在高压下,还是希望有个最起码的保障。”靳先生说。同时,一家保险公司的管理人员也介绍,因为销售行业的工作环境很特殊,员工有很大的自主性,保险业务员必须在自觉的情况下完成销售任务,为此,底薪的设置其实还是一种责任制的工资发放,完成多少单任务,公司就会有相应的奖励措施。 本报记者 韩微

黄金价格最近一路看涨

商家提高回购价吸引市民买金



随着黄金价格的不断回升,枣庄市各黄金销售专柜的回购价格也有了一定幅度的上涨态势,除了商家们摆出的高回购价格,旧黄金首饰、物件的回收促销也一一搭台出戏,热了市民的换购消费。

在多家品牌黄金专柜记者了解到,6日,老凤祥黄金回收价格为每克251.10元,周大福为每克243.50

元,周生生为242.80元每克,到了3月7日,这三种品牌的黄金回收价分别上涨了1.10元、1.80元和1.80元。同时,老凤祥的黄金首饰回收价格也在一天之内涨了两元。而10日的黄金价格,除了老凤祥黄金较上周有所上涨外,包括周生生、老庙在内的不少其他品牌黄金都略有下跌,为此之前呈上涨趋势的

金回购价格也受到影响,有了少许波动,但仍引来不少市民开始兑换家中所放置的旧黄金首饰。

“9号、10号两天回收价格没有7号、8号涨得多了,现在我们店的黄金兑换价在241元每克,无论是黄金饰品还是黄金物件,都可以到店进行回购。如果有本品牌购金小票的话,换购还可以参与每克

16元的兑换价,若没有购金小票就得35元了。”市中区君山路老庙黄金店的工作人员介绍说,为了吸引品牌客户,除了回购黄金物品,本品牌黄金换购还推出有购物小票换购优惠价,及凡购买本品牌黄金饰品可免费换新一次的活动,吸引更多市民能够进店消费。

而在银座商场及贵诚商场的金银首饰售卖专柜上,记者也了解到,虽说给出了较高的回购价格,但在回购上还是只认自家品牌。“因为品牌不同和做工的不同,每个品牌的回收价都有差别,之间我们店里的旧首饰回购价在250元每克左右,这两天下来,已经到了255元左右了,其他品牌还有突破260元每克的,都快赶上年前黄金的销售价格了。”一家金店专柜的销售人员告诉记者,目前回收价格较去年相比有了较高涨势,不少在低价时买进黄金首饰的市民都开始忙着进行换购,或者进行回购买卖。不过专家提醒,市民在选择黄金回购时,应以购买黄金时的价格为标准,避免过大的差价赔本,而回购价格是否能一路看涨,还是得看整体的黄金价格走势。

本报记者 韩微

财金热线

主持人:韩微
电话:15206321062
QQ:2921458251
邮箱:hanwei91123@163.com

只说收益不说风险 银行代销保险 被曝隐瞒信息

昨天,北京市消协公布了针对投资理财市场的暗访调查情况,揭露目前理财服务中存在夸大宣传、误导消费等6大问题。

市消协负责人介绍,在暗访中发现,少数银行营业人员在销售代销的保险产品时,采用隐瞒关键信息等方式,使消费者产生误解,认为购买的是理财产品,加上消费者基于对银行的信任,缺乏风险防范意识。市消协建议,尽快明确行业准入及监管,出台针对投资理财公司的法律规范,应要求通过特殊提示,明确告知普通消费者购买理财产品所面临的风险,防止企业卷款和资金链断裂带来的社会风险。

消费者王先生说,有家银行曾向他推荐一款理财产品,称只需1万元起就可购买,还有分红,预期收益率可达6%-7%。“我反复问他们询问是不是保险产品等信息,对方都不置可否。”王先生称,后经专业人士介绍,他才知道这是银行代销的保险产品,收益并不稳定,有可能会有损失风险。

据了解,今年4月1日实施的保监会与银监会《规范商业银行代理保险销售行为通知》中规定,银保渠道保险产品的犹豫期由之前的10天延长至15天。银行网点应以纸质或电子形式公示代理保险产品清单,不得使用“联合推出”或者收益率等类似理财产品的用语,以避免出现“存单变保单”、适销不对路等问题。

(廖爱玲)

“宝宝”收益持续下跌

不少市民理财转投银行

曾经风光一时的互联网宝宝理财军团,继续集体“坐滑梯”。昨日,热门互联网理财产品七日年化收益率大部分呈现继续下滑趋势,其中,余额宝为5.7740%,这也是该产品预收益率自本月以来连续一周下跌。不过,在“宝宝们”收益率萎靡不振时,不少银行短期理财产品收益率悄然突破6%。

“每天一早起来,就会打开支付宝账户,看看收益是多少,

余额涨了多少,但最近一周看到的账户变化都不太好。自己也开始反思不能这样继续懒人理财了。”家住渝北区松树桥的周娜说,余额宝的收益率还是让人有些失落。昨日,余额宝7日年化收益率为5.7740%,这也是该产品预收益率自3月以来连续一周下跌。此外,苏宁的零钱宝、民生银行的民生如意宝、汇添富现金宝等也继续“破六”节奏。收益维持在6%以上的产品只剩下百度百赚

利滚利。

“眼看余额宝收益越来越低了。我已经把理财通和余额宝的大部分资金赎回了,准备去买一些银行的固定收益类产品。”市民王小丽说最近看中了某股份制银行一款47天期理财产品,预期年化收益率为6.3%,准备立即买入锁定收益。

据了解,在4至6个月以上期限的产品当中,有的银行预期收益率已经达到6.4%、6.5%,不过

认购起点也达到了10万元和50万元不等。这些在节后一度淡出的高收益率,近来开始频频出现在各家银行的理财产品中。

在银行业内人士看来,银行理财产品维持高位是对“余额宝们”的有效反击。“银行面对‘宝宝们’的竞争,需要适当释放自己的收益来满足市场。”一位第三方理财的分析师表示,“如果银行想逼退余额宝,那么短期内其理财产品收益率就不会下调。”



建行枣庄分行 举办庆三八趣味运动会

为迎接第104个“三八”国际劳动妇女节,活跃女员工的文化娱乐生活,激发女员工立足本职、爱岗敬业、服务基层的主观能动性,3月7日下午,枣庄分行组织举办了本部迎“三八”、庆“两会”女员工趣味运动会。

本次趣味运动会以“运动、健康、快乐、美丽”为主题,设置了“跳绳、呼啦圈、打保龄球”和“心心相印背夹球25米往返跑”项目,共有80余名女员工参与进来。通过此次趣味活动,除了有效缓解建行女员工身心压力,展现积极向上的精神面貌外,建行也希望通过这样的方式来庆祝“两会”召开,从而促进全行上下以更饱满的精神、更健康的体魄投身到各项工作中,进而更好的服务广大群众。

本报通讯员 高伦贤 本报记者 韩微 摄影报道