

# 天下没有免费的银条

有投资者向本报爆料,称自己参加某公司举办的赠送银条活动,成功拿到银条后,却发现所谓的银条没有标示成分、重量,与先期宣传极为不符,而且经初步检测,“银条”也并非银子,至少含银量极低。

现在很多宣传活动都打着免费的招牌,甚至还有送礼。如保险销售请陌生人吃饭,边吃边推荐保

险;如收藏品销售请陌生人来看,来了就送银条;再比如摄影工作室请陌生人来照相,来了就送小拉车。这些其实都是钓鱼的诱饵,诱饵的价值量肯定不能太高,否则这些销售公司将会亏损严重。

银条成分有问题,其实不难想象,如果真是给每个人一根30克的银条,其价值已经超过200元,假如每10个来访者有一个人购

买其收藏品,那么其每一次成交的礼品成本就高达2000元,如此高昂的成本,销售公司恐怕难以支撑。

对于银条真伪的鉴别,专家也给出了一些简单的办法,例如可以自己站立在地面上,手中拿着银条让其自由下落,如果银条落地时发出的碰撞声音沉闷,并且弹跳不高,那么说明这根银条的含银量较高;如果声音很脆,并且

弹跳较高,说明其中掺杂了较多的其他金属,或者本身就不是银条。

此外,也有赠送邮票、纪念币等礼品的活动,但是对于这些邮票、纪念币的真伪,普通老百姓很难分辨,如果对方仅仅是照猫画虎印刷了假的赠品,消费者自己也没办法甄别,同时也不太可能去找专业机构进行鉴定,即使真的鉴定得出是假货的结

论,由于这属于免费的赠品,也没办法向销售机构索赔。

还有,消费者为了免费的赠品,还要冒着被他人洗脑的风险,收藏品对于绝大多数老百姓来说都很陌生,而且对其价格体系的了解也主要来自销售人员的讲解,他们对于藏品未来升值空间的描述非常在行,对于一般人来说,很容易被说得

心动,一旦把持不住,就有掏钱购买的可能。

专家建议消费者,最好不要参与各种赠送礼品的活动,鱼能够安全吃到鱼饵,然后成功吐出鱼钩的情况存在,但是却不可能每次都把握得恰到好处,一旦失手,就可能给自己带来额外的损失,或者买入自己并不需要的保险或者收藏品。

商报记者 周科竞

## 财智人物

### 以真诚的服务赢取信任

——记太平洋寿险北京分公司寿险顾问单天华

单天华于太平洋保险成立20周年纪念日加入了太平洋寿险北京分公司。“让客户所有和保险相关的不愉快经历到我这里结束。”这是他一直信奉的格言。凭着这份真诚和努力,他在新的舞台上演绎了一段传奇:从业第一年他不但成为太平洋寿险营销渠道最高荣誉组织蓝鲸协会的顶尖蓝鲸会员,更入围了美国百万圆桌会议(MDRT)。



单天华

空空的,而且总感觉有点‘磨不开面儿’,不知道怎么开口介绍保险。”单天华回忆道。不懂更要学习,单天华开始马不停蹄地参加各种培训、讲座和交流会,订阅了各类金融刊物,还利用周末时间报名参加理财规划师的培训,希望尽快为自己“充足电”。

随着专业知识和技能的不断提高,单天华的心态也随之发生了变化,他渐渐对保险产生了新的理解与认识,其实保险是一种无形

的商品,不是任何人在任何时候都能拥有的,我们寿险从业人员自身有很多的保障,如此好的东西为什么不让更多的人拥有呢?保障仅仅是保险最基本的功能之一,我们所要做的就是让所有人知道我们能帮他们解决什么问题、带来哪些帮助,帮不同的人解决不同的问题,这也能体现我们的专业。

想通了这一点,也就没有什么“磨不开面儿”了,单天华开始从客户的立场出发,用“专业”来帮助他们解决问题。他在采访中对记者表示,“销售过程的结束意味着服务过程的开始,既然我是高级服务专员,那么不管面对什么样的客户都要突出‘服务’二字,如果想要别人给予我什么,首先要问自己给予了别人什么,只有把服务做到位,才能和客户拉近关系、建立信任”。

8年的餐饮行业工作,让单天华积累了丰富的服务经验,他用心思索该怎样将以前的经验带到现在的服务中去。他逐渐发现,其实客户的要求很简单,就是“舒心”,不一定要用刻板的服务模式,将心比心,客户自然能体会到你的真诚。不管是办理理赔、领取还是变更,无论涉及金额的大小,单天华每一次都用心地去做服务。

良好的心态,不懈的努力,使得单天华赢得了又一个又一个荣誉,他更加相信在寿险行业一分耕耘一分收获。“客户能及时得到帮助是我最大的欣慰,下一步我在工作中会注重团队的发展和管,一步一个脚印,带领更多的人走向更远的目标,只有做强团队才能真正地做强自己。”单天华说。

商报记者 刘伟/文  
太平洋寿险/供图

## · 速递 ·

### 京城金价 两月之内三次上调

从上周二开始,国际黄金价格开始了新一轮的上涨过程,累计上涨约3%。受此影响,京城黄金卖场从2月24日起再次上调黄金饰品售价。

记者从北京太阳金店获悉,该店千足金饰品价格本次调整为408元/克,会员优惠价405元/克,工艺金条调整为398元/克;调整前为千足金饰品406元/克,会员价403元/克。此次黄金饰品价格每克上调2元。铂金饰品价格也有所调整,Pt950调整为435元/克,Pt990调整为450元/克,调整前Pt950的价格为425元/克,Pt990为440元/克,上调幅度为10元/克。此次价格上调是2012年以来的第三次上调。

商报记者 孟凡霞

### 广发证券 “走进上市公司”将启动

为增加客户对上市公司和广发证券资产管理业务运作的了解,广发证券近日将启动“广发金管家理财安心之旅——走进上市公司”系列活动,让客户亲身实践价值投资,3月2日广州首站将走进海印股份,系列活动的余下三站将在珠三角、长三角等地区举行。

据了解,该活动中广发证券资产管理部的投资研究人员将带领客户一起参观考察广发证券理财曾经或正在持股的上市公司,了解上市公司的生产流程、经营状况、战略布局等,并由广发证券理财的研究员结合所参观的上市公司,向投资人讲述了投资理念、投资研究体系、选股的研究流程,与投资者分享研究经历,让客户可以从最基本的层面了解广发证券理财的投资研究流程。

商报记者 潘敏

### 工银瑞信 两只QDII海外市场飘红

去年声色黯然的QDII在龙年开局迎来了一轮上涨行情。晨星数据显示,截至上周五,51只QDII今年以来全部获得正收益,其中工银瑞信旗下两只QDII——工银全球、工银全球精选表现出色,分别获得11.37%和10.36%的回报率,在QDII中名列前茅。

Wind显示,截至2月17日,今年以来道琼斯工业指数上涨5.99%,纳斯达克涨幅更是达到13.31%,创下10年来新高。受益于美股市场的上涨,重仓美股的工银全球精选自然水涨船高。工银全球精选基金经理游凛峰表示,工银全球精选未来将关注那些较为注重增长突出、估值相对合理的企业,贯彻长期投资理念,密切关注全球市场及周期类中较为确定的投资机会,在行业配置方面消费品、医疗保健与工业能源的比例将保持均衡。

相对区域配置偏重于美国市场的工银全球精选而言,工银瑞信旗下另一只QDII——工银全球则更关注香港市场,其资产组合中港股占据40.53%、美股占据31.02%。工银全球基金经理郝康表示,“在中国通胀趋势放缓,宏观调控接近尾声的情况下,港股有可能在2012年迎来较好的投资机会”。理财专家建议,考虑到未来海外市场的投资机会,投资者可以考虑在资产配置中增加QDII的投资比例。

商报记者 马元月

## 基金擂台

### 去年前十股基今年大变脸

去年,基金交出10年来最差的答卷,排名靠前的基金比的是看谁跌得少。博时主题、鹏华价值优势、东方策略成长等基金以较小的跌幅排名前十。众禄基金研究中心数据显示,相对于去年年底的业绩排名,今年基金排名再次重新“洗牌”。去年排名前十的股基今年业绩下滑得很厉害,而此前业绩垫底的10只基金排名迅速攀升。其间最佳与最差之间的基金收益差距达18.13%。

众禄基金研究中心数据显示,截至2月21日,按照复权单位净值增长率计算,纳入统计范围内的293只

#### 去年排名前十基金

博时主题行业  
鹏华价值优势  
东方策略成长  
长城品牌优选  
华夏收入  
博时第三产业成长  
兴全全球视野  
新华行业周期轮换  
国泰金牛创新成长  
易方达消费行业

#### 去年排名后十基金

银华内需精选  
融通内需驱动  
华商产业升级  
大成行业轮动  
金鹰行业优势  
东吴行业轮动  
金鹰稳健成长  
天治创新先锋  
招商大盘蓝筹  
中邮核心优选

数据来源:众禄基金研究中心

主动偏股型基金今年以来平均涨幅为2.21%。其中东吴行业轮动、大摩多因子策略、南方隆元产业主题以12.47%、11.73%、11.65%的

涨幅排名前三,而鹏华消费优选跌幅最大高达-6.64%。由此可见,今年以来最佳与最差之间的基金收益差距达18.13%。

商报记者 肖海燕