

# 1月25日上午9:30讲解文综解法和自主招生面试 葛老师公益讲座平顶山专场将举行

2014年高考葛老师的学生陈文璐(平顶山一高)、张紫涵(平顶山一中)分别被全国重点大学——华南师范大学、江南大学录取。

## 抓住文综300分,文科生轻松上一本

文综难,击碎了众多优秀文科生的一本梦。因为掌握了方法,2014年高考,葛老师的5名学生考取清华、北大。胡惠怡658分勇夺河南省文科第三名;2011—2014年,葛老师带出四地市文科状元,13名清华、北大和香港名校学子。

## 2014年高考葛老师5名学子冲进清华、北大、港大

胡惠怡(驻马店高中)	658分	清华大学
樊畅(驻马店高中)	自主招生	清华大学
张家铖(巩义二中)	652分	清华大学
罗歆媛(郑州一中)	642分	北京大学
王君姿(郑州外国语)	625分	香港大学

## 清华、北大学子谈文综、语文高分经验

**胡惠怡:**(跟着葛老师学习文综两年)葛老师自编讲义、注重思维的创新和发散。我从高二开始一直跟着葛老师上课,从没有缺过课,坚持了两年。高考文综我考了239分,非常感谢葛老师!

**罗歆媛:**(跟着葛老师学习两年)我从高二开始每周六晚上跟着葛老师学习文综和语文,从没缺过课!葛老师讲课注重方法,我从平时模考560分,高考提升到642分,冲进了北大,其中文综242分,语文135分!

## 葛老师文综公益讲座内容

葛老师站在三科融合的角度,分析2015年高考文综命题的方向,帮助考生把握核心考点,多角度巧解选择题,提升考生的主观题答题高度。用数学的思维巧解文综。



## 葛业兴老师简介

葛老师从事文综教学十多年,一人讲三科,把握高考文综命题方向,引导学生跨学科思维。

葛老师先后受邀到河北衡水、湖北黄冈、漯河高中等省内外重点公办名校授课,并被全国部分重点高中和正阳教育局聘为客座教师,并颁发了聘书。

2011—2014年高考,葛老师带出驻马店、漯河、濮阳、郑州四地市文科总分第一名。

**温馨提示:**文综一科300分,占高考总分近一半,平时模考文综260分,高考不到170分!文综考砸,全盘皆输。

**咨询热线:**0371-63850070、13623825070

**平顶山晚报教育热线:**13781864577

**讲座地点:**平顶山日报社院内采编楼一楼会议室(平顶山市建设路西段鹰城广场对面)

## 银保产品再现误导销售 警惕年终奖“存款变保单”



本报讯 临近岁末年初,冲击新年业绩“开门红”又成为了各家保险公司的重头戏。对于一线营销员来说,“开门红”也意味着业绩和奖金的双重压力。在此背景下,对银行保险的销售力度自然会加大,而保险营销过程中普遍存在的销售误导问题也更是有所抬头。其中最为典型的的就是“存款变保单”。

在销售过程中,银行工作人员多会利用储户表述不够严谨且缺乏相关知识,而介绍一种与定期存款一样的“定期产品”,并称利息高且保本无风险。如果储户禁不住诱惑,存单则很有可能变成保单。

## “存款变保单”又抬头

过往,大家或认为遭遇“存款变保单”的多为对金融产品不了解的老年人。近日记者就了解到一个“被买保险”的案例,不过,此次遭遇的是年轻人。

1月9日中午,每月都要将工资存一年定期的白领郭小姐刚领到年终奖,她按照惯例来到了公司附近的一家银行存钱。不过,这次该银行的大堂经理却告诉她,可以存另外一种利率更高的定期产品。

“当时我说要存定期,这位大堂经理就建议我买另一款定期产品。我问她是不是理财产品,对方说不是,也是定期产品,和定期存款一样,而且比定期存款利息高,保本无风险,一年后就可以领取本金和利息。”赵小姐告诉记者。

“那个时候也没有多想,既然和定期存款一样,收益还高一点,那就买吧。”被蒙在鼓里的郭小姐,就在一位刘姓工作人员的指引下,在两张单据上签了字。单据上的其他内容,均由工作人员代替郭小姐填写,而单据上的内容,她也并未仔细查看。

据郭小姐提供的单据显示,这款工作人员称为和存款一样的定期产品其实是保险。

而赵小姐原本要定存的1万元也变成了“太平稳赢一生A款年金保险”。经记者查询发现,该产品为太平人寿保险推出的一款年金保险,购买最低门槛为10000元,交费方式为趸交,也就是一次性交齐。

“当时,工作人员没有告知我这款产品是保险,也没有对保险内容做任何提示和告知,只告诉我回家后会有电话回访。”过了一天,保险公司打电话回访时,赵小

姐才意识到自己购买的是保险产品。

赵小姐十分无奈地表示,“我从没想过要买保险,也没有买过保险,只知道去银行就是办存款,还可以买理财产品。这次上当受骗,我自己也有责任,太相信银行工作人员了,也没有认真查看单据,不过银行工作人员也存在销售误导行为”。

## 善于利用“犹豫期”

事实上,近年来,银行理财产品、保险产品销售过程中的误导现象屡有发生。“卖保险的不靠谱”,这是多年以来不少消费者对保险销售形成的固有印象。虽然绝大多数保险产品本身没有什么问题,大部分保险营销人员也能做到合规合法,诚信专业,但也总有一些营销人员,为了多卖保险多得佣金,而利用消费者的信任

进行“忽悠”。

保险业业内人士告诉记者,临近岁末年初,冲击新年业绩“开门红”是各家保险公司的重头戏。对于一线营销员来说,“开门红”也意味着业绩和奖金的双重压力。在此背景下,银保渠道的销售力度也自然会加大,而保险营销过程中普遍存在的销售误导问题也更是有所抬头。

“无论是银行还是保险公司,在向消费者介绍理财产品时,需充分告知消费者产品属性,如果消费者在不知情前提下购买,则银行及保险公司存在误导消费者行为。”有业内人士分析表示。

对此问题,国有大行广东省分行个人业务相关负责人表示,不少银行都有设立理财产品售后投诉机制,对于这类问题银行会与保险公司做进一步沟通协商之后给出妥善处理办法。“我们行目前要求所有理财销售行为必须在客户洽谈室进行,而客户洽谈室正在加装摄像头,录像用于后期回访和投诉取证,以后银行员工是不是合规销售,管理者都会有监督的渠道。”上述人士表示。

还有银行业内人士提醒,投资人在柜台存钱尤其是定存的时候,对柜台员工推荐的“高收益”产品都要提高警惕,问清楚产品的属性,必要时可以自行录音取证。

另外,消费者在购买银保产品后,有两次退保机会,一次是15天的“犹豫期”,即保险合同签订15日内,如果后悔,可以要求退保,本金可以取回。另一次是客服人员的回访,在购买保险后,客服人员会致电询问是否反悔,此时可以提出退保。如果在犹豫期满后退保,那么消费者将会承担一部分损失。(南方)

## 情人节单身派对限额200人 目前报名已过半

□记者 范丽萍

本报讯 昨日,记者从情人节单身派对组委会了解到,此次活动名额仅有200名,目前报名已经过半,提醒广大单身朋友不要错过机会。

“上次单身派对举行的时候,我在外地出差没赶上,这次一定不能错过了。”昨日一大早,市民王先生就来报名参加“情人节单身派对”活动。他今年28岁,目前在市区一家行政单位工作,由于平时工作繁忙,接触异性的机会不多,婚姻大事一直没有确定下来。他是第一次参加本报举行的单身派对活动,不清楚报名有什么限制,截止到什么时间。

“此次活动只有200个名额,报满为止,希望有意参加活动的单身朋友抓紧机会。”据现场工作人员介绍,由本报万人相亲·鹊桥会发起的“情人节单身派对”活动报名启动以后,不仅吸引了众多单身男女报名参加,而且活动还受到了“蓝天花园三期·云顶”的鼎力支持和赞助。

目前,活动报名人数已过半,所以想要报名的朋友千万不要再犹豫。

**报名热线:**4973516、8022222、13592179403;

**报名地点:**平顶山日报社院内后四楼、鹰城广场对面平顶山日报社广告中心大厅、新华路与神马大道交叉口西400米路南蓝天花园·云顶营销中心。

## 情人节单身派对 报名有礼

甜心玫瑰送给有情人



□记者 范丽萍

本报讯 “真没想到,参加单身派对还能免费得到这么漂亮的玫瑰礼盒。”昨日上午,市民小王来到本报情人节单身派对报名后,高兴地领取了一份玫瑰花礼盒(如图)。

小王是一名“80后”,他告诉记者,现在电子产品越来越发达,不少年轻人工作之余就是宅在家,对着电脑、手机,上网聊天,越来越忽视面对面的交流,也越来越懒得去参加一些正常的社交活动。“参加这样的单身活动其实也不单单是奔着相亲去的,更重要的也是可以通过面对面的交流,结识一些新朋友。”小王说。其实,类似小王这样想法的单身朋友还有不少,大家都希望通过此次活动牵手心仪的对象,扩大自己的交际面。

据组委会人员介绍,本次活动旨在为单身人士提供一个宽松、愉快交友的平台,现场将通过一系列的互动交流,让单身人士找到心仪的对象。上周末,“团体报名直通车”开通报名后,不少企事业单位都给本报打来电话,表示要给单位员工集体报名。

此外,本次活动独家冠名单位——“蓝天花园三期·云顶”还为报名者准备了精美的玫瑰花礼盒,里面24朵芬芳四溢玫瑰花和小浣熊祝愿您今后的生活甜甜蜜蜜。即日起,报名者就可在本报免费领取一份玫瑰花礼盒,之前报过名的朋友可凭身份证或报名手续均可到新华路与神马大道交叉口西400米路南蓝天花园·云顶营销中心领取。

## 优质教育 从了解孩子开始

你是否了解孩子的性格与需求,给予孩子适才、适性的引导?

1月24日,平顶山大地幼儿园特邀台湾崇耀国际股份公司SI咨询顾问、国家级高级心理咨询师刘晨,为家长答疑解惑,建构家庭教育共同语言,让孩子活出自己的精彩。

**讲座地址:**平顶山市佳田大酒店四楼1号会议室 **咨询电话:**2267333 8880123