

美媒致克林顿未来外孙的一封信: “你只是你外婆的一件道具”

4月17日,美国前总统克林顿与前国务卿希拉里之女切尔西宣布怀孕,预产期为今年秋天。22日,《纽约邮报》刊登一份致切尔西未出生婴儿公开信,全文摘要如下:

亲爱的孩子:

既然你刚来到世上,我认为你特别想知道是什么让你变得如此特别。原因就是你将一生将在伪装中度过。

你听说过公主生活在城堡里的童话故事吗?你将成为现实版的王子或公主。在现实版的城堡里,你母亲也是一位公主,你外婆将成为加冕的女王,你外公作为一位退休的前国王还在为如何治理王国献计献策。在城堡里,你会发现你的妈妈、外婆和外公确实很擅长伪装游戏,因此你不得不时时刻刻都要装样子。14年来,你外婆和外公即使一直分居,但他们依旧伪装成恩爱夫妻。尽管你将始终假装自己是一名普通婴儿,但你实际上已拥有了自己的职业。你只需要有一种本事,像泡泡浴一样软化候选人强硬形象。

尽管你的生活非常忙,除了1天睡8小时外还得学着滚爬,但和充当“总统女士”即你外婆的舞台道具相比,这些都是次要的。当肩扛闪亮大盒子、身材魁梧、面目狰狞的人们来到你跟前时,不

要害怕!他们只是想用夺目的灯光照亮你的眼睛,给你一种多个太阳一起发亮的感觉。你可以把他们看成是“阳光人士”,陪同“阳光人士”而来的是一群假记者,他们实际上是城堡外联人士,这些人的任务就是使和你外婆的形象在外界面前变得光彩夺目,因此你可要乖一些,不要总哭。

两岁时,你就即将“上路”,每当“阳光人士”出现时,外婆就需要你在他们面前微笑,千万不要露丑。你外婆身上不具备成人所说的那种母性,当你妈妈还是婴儿时,你外婆还忙着在交易所牛市上把1000美元变成1万美元呢。因此,当地把你的尿布换颠倒时,你不要哭,你得假装她确实在帮助你。

你一生中最精彩的部分就是人们会假装你能力非凡,当你刚从大学毕业时就会得到例如顾问这样的高薪职务,当你有镜头感时,可以到国家广播公司当记者。你要学会接受这所有的一切,或许你妈妈和你将是克林顿王朝的第三、四代继承人。



切尔西(左)在跟母亲希拉里一起参加活动时宣布怀孕(设计对白)

背景

切尔西宣布怀孕 将影响希拉里竞选

4月17日,美国前总统克林顿与前国务卿希拉里之女切尔西宣布怀孕,预产期为今年秋天。

现年34岁的切尔西·克林顿在与母亲出席克林顿基金会的一项活动时宣布这一消息:“我们的第一个孩子将于今年出生,我和丈夫马克非常高兴。我希望能够成为我妈妈那样的好母亲。”

希拉里表示自己“真的非常激动”,克林顿也在推特上发文称:“我的推特个人简历增添新内容了——准外祖父,真兴奋啊,为切尔西和马克感到高兴!”

美国《基督教科学箴言报》称,对即将晋升为外祖母的希拉里而言,竞选总统的吸引力将有所下降。《时代》周刊根据接近克林顿的知情人士透露,切尔西怀孕将对希拉里是否决定参与2016年总统竞选活动产生重大影响。

分析人士称,外祖母的角色将软化希拉里前第一夫人时的强硬形象,有助于希拉里参与美国总统竞选。美国共和党竞选策略制定者表示,切尔西腹中婴儿的出世将为希拉里竞选添助力,“时间真是刚刚好”。综合《中国日报》

英国宠物狗 爱喝茶吃冰激凌



宠物狗奥利的日常生活

据英国《每日邮报》报道 英国一只名为“奥利”的2岁宠物狗过着人类一般的生活,它喜欢用茶杯喝茶,每天都要在床上睡觉,经常去冰激凌店“买”冰激凌,为此它的主人不得不提前为它预付账单。现代快报记者 李欣 编译

火车前自拍被踹男子 视频走红赚25万美元

据英国《每日邮报》报道 上周,22岁美国男子弗兰克想与飞速驶来的火车来张“亲密自拍”,却被列车长一脚踹开,弗兰克将视频上传至网络,很多网友笑他傻。但现在轮到弗兰克笑了,因为他的视频受到关注,很多公司希望能跟他签订广告合同。弗兰克的视频吸引了2300多万疯狂点击,这意味着他靠分红就能狂赚25万美元。弗兰克计划用这笔钱去秘鲁旅游一趟,并且付电影学院的学费。现代快报记者 李欣 编译

理财不说假话 有了信赖什么都有了

——工商银行南京城南支行一名理财经理的新型银行服务观



工行城南支行理财经理许佳丽

作为国内最大的商业银行,中国工商银行拥有国内最广泛的客户群体。而在部分客户的印象中,其服务环节也带有第一大行的“霸气”。不过随着银行业的市场化,实现客户与工行双赢的服务理念,正从多方位改变员工的职业素养。

周一上午,本报采访了工行城南支行的一名基层员工。娴静不失干练的仪表,富有感染力的笑容——展现在记者面前的,是一位亲和力十足的职业女性。她叫许佳丽,2007年进入工行,如今是城南支行营业部的理财经理。过去六七年的时间里,这个银行业新生代员工已明显感受到行内整个服务氛围的良性变化。

“如果我们不改变,怎么适应客户和市场的要求?”她说。

现代快报记者 艾凌羽

客户利益高于业务压力

许佳丽大学毕业即进入工行城南支行工作,如今已是该行小有名气的理财经理,负责的客户超过600个。

逢年过节,特别是理财产品快到期时,就是她最忙碌的时候。“往往是从下午5点下班后,一直还在不断和客户进行沟通,加班到20:00也是常有的事!”

多年与客户打交道中许佳丽积累了不少经验:对于长期不做理财或欠缺理财意识的客户,如果对方只是过来存钱,那么会

建议其先购买短期的理财产品体验一下,有超额收益了再决定是否继续购买;老年群体由于风险接受度比较低,经常把希望寄托在她身上,“责任很重、压力很大”让她更加谨慎对待。

相对于一些城商行和股份制银行,工行部分产品的预期收益并不算高。许佳丽的理财服务是如何赢得客户信赖的呢?

她告诉记者:“一是依靠产品的稳定性;二是为客户提供优质服务;三是跟客户的接触方式,比如我们会把产品说明书罗

列出来,把理财产品的投资方向详细告知客户,这种透明化的方式会赢得信任。”

“我大学专业学的是会计,会计学的一个基本准则是不做假账。所以我向客户推介产品时,原则就是不说假话。”她表示,销售指标固然重要,但客户才是最根本和更重要的,客户至上、通过理财经理的专业服务帮助客户实现财富增值,是理财经理的基本准则。这也是她入行以来行里一直贯彻的一个雷打不动的“军规”。

专业专注增强客户黏度

随着银行竞争的深化,其经营的专业化将不断深入,客户服务将以具有全面金融和项目知识的财务顾问型增值服务为主导。

许佳丽对此体会至深。在从事理财经理岗位不足两年时间内,她总是想法把握住城南支行提供的每次业务培训学习机会,提升专业素养,而这也帮助她实现了客户财富与自身价值的双赢。

去年年初,一位客户购买了50万元的债券型基金,后来又追加30万元。不过由于6月钱荒等

原因,经历了罕见的熊市,该客户买了6个月的债券基金收益接近于零。

“客户很不开心,我也挺着急的。”许佳丽反思,市场变了,不能再继续单一投资债市;而股市虽然还没有整体性机会,不过如果能把握局部的结构性行情,预期收益会比持有债基预期收益可观。于是与该客户多次沟通,得知客户也投资股票,在他行理财资金还有150万,客户果断决定将债基全部换成股基。

仅仅两个月,资金收益率已

达到8%,远超过该客户此前购买债基时的预期年化收益率。

记者问,她向客户提供理财建议时,为什么会有足够的底气呢?

“主要归功于支行对于员工培养的重视,行领导也给了我很多机会。”许佳丽介绍说,她这次给客户的股票投资建议就结缘于行内组织的一次培训。当时广发基金一位投资副总讲得特别好,她便在其返程上海时,特意一路相送,途中请教了债市和股市的后期走势,对她在指导客户方面帮助相当大。

理财支招

工薪族理财三建议

第一,从长期资产配置角度看,可选择1至2只基金定投。定投能大大降低一次性买入基金的风险,同时,基金定投还利用了时间可以分散风险的道理。做基金定投一定要持之以恒,长期来看,这种投资方式的成长性比定存高。

第二,大多投资者听得更多的是基金定投,其实黄金也可以定投。黄金定投同样具有均摊成本、分散风险的特点,且投资起点低,投资没有上限规定。

第三,工薪阶层承受着激烈的职场竞争甚至于失业压力,而收入的有限性又决定了他们的理财能力和抗拒风险能力不足。因此,保险保障对他们而言尤为重要,比如可购买一份基本保险套餐,通过家庭成员互保、共保,构筑家庭风险保障体系。

许佳丽同时指出,资产配置是个人理财规划的关键所在,在投资理财过程中应遵循资产的安全性、流动性、收益性这三个原则,进行有效的风险管理。只有充分评估投资所产生或带来的风险,并将其控制在自身承受能力范围内,这样,即使风险发生,对自己所造成的损失也是有限的。