

上海市第十五届运动会开幕

首次以青少年为参赛主体 韩正杨雄出席

本报讯 以“追逐梦想、超越自我”为主题的上海市第十五届运动会开幕式昨天下午在东方体育中心举行。市委书记韩正宣布开幕，市委副书记、市长杨雄致辞。

国家体育总局副局长肖天，市领导应勇、徐麟、徐泽洲、钟燕群、方惠萍等出席。副市长、市运会组委会主任赵雯主持开幕式。

杨雄在致辞时代表市委、市政府，对市运会的召开表示热烈祝贺。他说，体育是一座城市综合实力和文明程度的重要体现，是一种健康向上的生活方式。本届市运会是第一届以青少年为参赛主体的市运会，青少年可以尽情展示体育天赋，挥洒运动才能，追求更高、更快、更强，留下终生难忘的青春轨迹；可以亲身实践公平竞赛、团队合作、奋勇拼搏、传递友谊的体育精神，成为超越运动成绩、享受运动快乐的胜利者，赢得大家的尊重和喝彩；可以依靠全面发展的过硬素质，登上更大的体育舞台；可以进一步激发对体育的兴趣，逐步养成终身锻炼的习惯，鼓舞更多人热爱体育、崇尚体育，把赛场上的精彩延续到赛场之外。相信在大家的共同努力下，本届

市运会定将办成一届有特色、高水平的运动会，打造一场精彩纷呈的体育嘉年华。

在运动员、裁判员代表相继宣誓之后，举行了本市青少年体育展示。来自大、中、小学的2500余名普通学生参与表演，1600名中小學生参加互动，体育展示分为《启·梦》、《拼·搏》、《活·力》、《传·承》和尾声五大篇章。《启·梦》篇章中，有近千名参加市运会“小达人”、“小铁人”比赛的小运动员代表展示跑步、摇摆铃、平板支撑、力量练习等身体素质项目的训练实况。《拼·搏》篇章中，学生运动员通过太极扇、跆拳道、击剑等项目的动作、阵型、变幻展现体育运动的阳刚之美、力量之美。《活·力》篇章中，姚明为领队的上海篮球“明星队”与NBA篮球“明星队”进行投篮和技巧对练。《传·承》篇章中，从上海走向世界的老中青三代世界冠军代表徐寅生、李富荣、张燮林、郑敏之、张德英、庄泳、乐靖宜、刘翔、王励勤等，与来自31个项目的上海体育运动“未来之星”一起登台。

本届市运会于10月11日至11月22日举行，共有59个代表团报名参赛。

上海健儿赛出精神能力风格

韩正杨雄会见亚运冠军运动员教练员和体教结合先进代表

本报讯 市委书记韩正，市委副书记、市长杨雄昨天下午会见了吴敏霞、潘佳章、王洪卫等仁川亚运会上海冠军运动员、教练员和体教结合先进代表。韩正说，体育，比的是精神，赛的是能力，讲的是风格，追求更快、更高、更强。

当前，上海正处于创新驱动发展、经济转型升级的关键时期，习近平总书记要求上海继续当好全国改革开放排头兵和科学发展先行者，全市广大干部群众要有这样的精神、能力和风格。

市领导应勇、徐麟、徐泽洲、钟

燕群、赵雯、方惠萍等参加会见。

据悉，在这次仁川亚运会上，有上海籍73名运动员和24名教练员参加了22个奥全运大项、26个分项的比赛，其中29名运动员在11个奥全运大项、30个小项上获得了37人次金牌。

市电力建设联席会议召开

本报讯 昨天上午，市政府召开2014年度上海市电力建设联席会议，按照“稳增长、促改革、调结构、惠民生”的要求，部署当前全市电力建设各项重点工作任务。市委常委、副市长艾宝俊出席会议并讲话。

近年来，上海大力推进电力建设，形成了以“四交四直”对外受电通道、500千伏双环网和南外

半环为基础的城市电网网架，建成了一批大容量、高参数发电机组，全市总装机容量达2169万千瓦。长期制约本市经济社会发展的电力供应总量不足问题得到了有效缓解。

当前全市用电面临电力峰谷差加大、气电联调矛盾、配电能力不足、项目落地难等问题，电网建设仍是当前上海能源建设的重点。

会议要求，全市各部门齐心协力，充分认识上海电力建设面临的新形势，增强做好电力工作的责任感和使命感，一是聚集重点难点，稳步推进电网建设，确保电网重大项目按期完成。二是促进电源结构调整。三是市区两级政府要进一步改进服务，形成推进电力建设的工作合力，全面完成今年各项电力工作任务。

做理财经理，眼里有“钱”更有“人”

——浦发银行上海分行闵行吴中支行副行长祝玉婷的故事

中国梦·申城美

两个月骑车遍访银行“减肥”6公斤

吴中支行位于闵行区莲花路吴中路口，小小的一个银行网点。作为理财经理，祝玉婷每天提前1小时到银行，看看哪些理财产品值得关注、哪些客户需要联系一下等等；每天下班后也不能马上回家，有些客户专门喜欢下班后找她聊天……

正是在这样的繁忙、细致的工作中，祝玉婷维护着4400户客户（一般银行一个理财经理维护300到800户客户），其中存款余额在30万元以上的贵宾客户904户。截至今年6月末，祝玉婷个人维护的客户总存款余额5.3亿元，半年完成中间业务收入130余万元，这一成绩已是她连续第4年名列上海分行第一位了。

这么一个“吸金高手”，6年前从华东政法大学国际经济与贸易专业毕业时，祝玉婷却只办过一张银行学费卡，属于地地道道的“理财菜鸟”，但她肯动脑也愿意吃苦。刚进入吴中支行那会，虽然培养方向是理财经理，但必须做9个月的大堂经理，“就是在银行大厅里给客户取排队的号码，但我愿意多问一句，用个小本子记下客户的要求、联系方式，后来做了理财经理，这些在大厅里认识的客户很多都成了我最具忠诚度的客户。”

做大堂经理的最初两个月，也就是2008年的七八月份，祝玉婷还干了一件事，双休日休息，她就骑着自行车，逛遍了徐汇区她家周边的23家各

人物小传>>>

上海“小国”祝玉婷，1986年出生，2008年刚参加工作，2014年就获得了全国五一劳动奖章。

她现在的“头衔”是浦发银行上海分行闵行吴中支行副行长。说是副行长，其实她所在的吴中支行是“二级支行”，相当于银行的一个营业所，全支行一共才7个人。成立17年的吴中支行前11年年存款余额都在2亿元左右，她入职后的6年，在她的努力和带领下，吴中支行存款余额今年最高峰超过了10亿元。

祝玉婷履历中，荣誉排列了一张A4纸：2009年度上海分行最牛理财经理，2011年度浦发银行十佳青年，2012年上海市杰出青年岗位能手、上海市金融服务精英、上海市十佳理财之星，2013年上海市五一劳动奖章，2014年全国五一劳动奖章……



■ 祝玉婷在和客户沟通
陈梦泽 摄

银行的网点，进去就找理财经理，要开户、想理财，并留下自己的手机号码，“我就是用这种笨办法，通过与各家银行的不同理财经理面对面交流，学习理财知识，而且更大的好处是，市面上有什么理财产品，我都能收到信息，方便给我的客户做横向比较。”

两个月跑下来，祝玉婷瘦了整整6公斤。

受尽委屈也要为客户凑齐100个5角硬币

与祝玉婷交流，会发现她的脸上始终挂着微笑，但她说自己原本是一个十分内向的人，是这份工作“倒逼”她变得越来越外向，“做理财经理，尤其是成为副行长后，除了要

具备金融知识，更重要的是要有交流和沟通能力。”

一个炎热的午后，一位先生来网点兑换100个新的人民币5角硬币，因为没有预约，柜面拿出100个这样的硬币，这位先生就开始闹，不仅堵住了柜面，还提出了一些无理要求。祝玉婷上前了解情况，换来的却是谩骂和口水，她安抚住客户后，自己一路小跑，在周边多家银行多次兑换，终于凑齐了100个5角硬币。看着满头大汗的祝玉婷，客户当时并没有说什么，但事后其爱人主动到银行表达歉意和谢意。

做服务工作很多时候需要换位思考。为了能有一些“切身的体会”，祝玉婷在向客户推荐了某些理财产

品前后，往往自己也会少量买进这些理财产品。她有一位客户购买了一个主要做股票的基金产品，2011年10月，该产品已从1元钱跌到0.82元，100万元跌至82万元，而当时股市还在持续下跌。祝玉婷比客户本人还着急，建议其赎回基金产品，转投债券型产品。一开始，这名客户误会她“在卖自己的指标产品”，一度恶言相向。但祝玉婷并不“退缩”，多次沟通，甚至上门拜访，终于打动了这位客户，采纳了她的建议。两年之后，重新购买的产品从1元涨到了1.12元，净赚12万元，而原先的基金则已跌到了0.70元，一进一出，等于净值增加了20多万元。不久后，这位客户将自己的多名好友介绍给了祝玉婷。

像女儿一样对待不是客户的老年夫妇求助

我们听说过银行小伙伴天天陪大妈跳广场舞，继而取得大妈们的信任、吸引了很多存款，在银行业内大家戏称这样的小伙伴是“师奶杀手”。祝玉婷对此的理解是：做理财经理，眼里不能光有“钱”，更重要的是要有“人”，因为客户心中“人人有标准、个个有杆秤”。

祝玉婷所在的吴中支行，每天的客流量也就四五十人，不是那种“天然的吸储大网点”，附近又有9家别的银行网点的竞争，祝玉婷和她的小伙伴们是怎么做到年储蓄存款10亿元的呢？诀窍可能不是“做生意”，而是“做人”。

祝玉婷对认识的人、自己的客户非常热心，甚至对素不相识的人也一片热忱。去年年末的一天，一对

原本在湖北插队的上海知青老夫妇，拿着一本杂志来找祝玉婷，原来祝玉婷在这本杂志上发表了一篇关于购房规划的文章，而这对老夫妇也想落叶归根，在上海买房。祝玉婷详细了解了他们的资产和购房需求后，结合当时国家的房产政策和上海房地产市场的实际情况，提出了“先租后购”的建议，因为这对老夫妇不是上海户籍，有很多“政策问题”，祝玉婷一次次地陪他们咨询、解决，最后为老夫妇先找了租的房子，直到最近又参谋着帮他们圆了购房之梦，而这对老夫妇从头到尾都不是浦发银行的客户。

根据客户的不同喜好采取不同的沟通方式

普通民众面对银行工作人员，总有一种“捂紧自己口袋的警惕感”，认为银行就知道赚钱，所以真正赢得客户的信任，实在不易。

沈先生是一位普通客户，经常到银行存款，年过花甲的他独自居住，膝下一儿一女各有各的事业，平时见面很少，沈先生多次在下班时间与祝玉婷聊天，其间透露着他对亲情的渴望。今年春节前后，到了沈先生的生日，祝玉婷照例发去了生日祝福短信，她回头一想：“沈先生的儿女都是忙大事业的人，会不会刚忘记沈先生的生日呢？”犹豫半天，她拨通了沈先生女儿的电话：“没有冒犯的意思，就是怕万一您忘了，我就是提个醒。”沈女士在电话那头说：“哎呀，我这忙得还真忘了，要不这样，我叫上我哥，也麻烦你抽空一起来。”这次生日聚会后，沈家人把祝玉婷当做朋友，有家庭聚会就会叫她一起热闹热闹。

祝玉婷说，客户由于年龄、职业、经历等不同，偏爱的沟通方式也不一样，“有的喜欢当面聊天，有的怕吵只愿意接收短信……我就一个个全记住他们喜欢的沟通方式，分门别类地采用不同的方式联系他们。” 本报记者 金志刚