

# “投资平台”非法集资 骗走近5000万元



## “投资平台” 骗走近5000万元

2016年12月底,市民罗先生(化名)经过朋友介绍,加入名为“水滋润普惠金融”网络平台进行投资。罗先生在该平台充值5000元后,陆续收到高额返利。该平台有限条件和奖励机制:一个手机号只能注册一个账号,一个账号最多注册10000元、最低1000元,每3天最高返利680元及200元专用“银票”,“银票”可在平台的加盟商家使用。

## 圆梦之约 追踪三年

### 仰韶彩陶坊百万助学金发放完毕

本报讯(记者李胜)6月10日,“陶香故里 圆梦之约·彩陶坊百万助学活动第三期善款发放仪式”在洛阳市第一高级中学举行。仰韶酒业向来自洛阳各地的贫困学子现场发放助学金。

## 华泰人寿濮阳营销服务部 服务好 理赔快

近日,华泰人寿濮阳营销服务部员工到客户家中,送达理赔款并对客户进行慰问。家住舞阳县人民东路的杨先生,于2016年10月在华泰人寿投保重大疾病保险,保额20万元。2018年3月19日因吞东西时感觉喉咙有异物,到医院检查,确诊为“食管癌”,治疗花费71525元,出院后客户于5月16日到华泰公司递交理赔手续,公司快速审核处理,2018年5月18日结案,支付重大保险金20万元。客户为了表达感激之情,专门送上一面写着“理赔快 找华泰”的感谢锦旗。杨魁伟

# 人才, 仰韶酒业挺进的动力

### ——探索行业标杆背后的成功基因

■本报记者李胜  
在仰韶酒业作为唯一荣获河南省质量标杆的豫酒企业之际,仰韶酒的品质和科技再次引起了行业人士的热议。6月8日至9日,来自全国主流媒体的近百名媒体人士走进三门峡渑池仰韶酒业,参观陶香美酒生产线,体验四陶工艺,在零距离感受仰韶文化的传承与创新、陶香美酒的科技与品质的同时,记者感到,仰韶的人才战略,才是仰韶强动力挺进的动力。

## 人才结构的合理性

仰韶酒业党委书记、董事长侯建光说,他的一生就是为做一瓶好酒,做好酒就是抓两个方面:一个方面是生产技术,一个方面是市场营销。这两个方面最需要的还是人才。  
侯建光就是人才,一名硕士研究生,一名国家级白酒大师。这在全国的酒业界也屈指可数。  
现在我们看看他的团队。河南仰韶酒业有限公司现有职工1200余人,大专学历365人,本科学历192人,硕士学历5人。江南大学驻厂博士研究生3名。副高级以上职称专业技术人员8人,中级职称24人,国家级白酒评委5人,省级白酒评委11人,各类综合专业技术人才100余人。  
还有一个团队,分布全国各地,每一个区都有一个精英团

队。这就是营销团队。营销人员达到1500人。在全部2900名职工中,营销团队占据半壁江山。

## 人才理念的适应性

自公司成立以来,积极营造尊重知识、尊重人才的良好氛围,牢固树立人才引领发展的战略地位。企业确立了“德才兼备、以德为先、业绩选人、员工公认”的人才理念,注重人才职业道德建设和理想信念教育,突出人才综合知识水平提升和专业技能培养。关心人才成长,促进人才全面发展,为实现文化仰韶,科技仰韶,品质仰韶奠定坚实的人才保障。  
从2004年企业改制以来,仰韶酒业在人才工作方面采取不拘一格用人的标准,能干事,会干事,想干事,干实事的人成了仰韶求变的中坚力量。企业先后采取以下办法:一是请进来。先后聘请河南省食品研究所原所长刘建利担任技术顾问,2010年开始与江南大学生物研究院签订合作协议。形成了以企业为中心,各取所长,优势互补,相互支持,共同研制,资源共享的共识,达成了由企业出资,以学院科技成果、科技人才、试验条件为平台,共同建设技术研发中心,在技术创新、产品开发、人才培养以及信息交流等领域进行合作的机制。侯建光清晰的认

到,一个自身经验丰富,实力强大的团队是现代化白酒市场竞争中发挥资源优势的保障。为此先后聘请白酒行业知名营销职业经理人组建新的营销团队,与北京盛初等营销咨询公司长期合作,定期对销售人员进行营销理论培训,提高一线销售人员整体素质,以适应公司快速发展的需要。  
二是送出去。2008年安排樊建辉同志到山东某知名酒厂学习三年,在生产技术方面,通过每年的一一岗位技能培训及比赛,提高生产人员技术水平,利用生产淡季,先后组织生产骨干骨干力量100余人到四川进行为期两个月的酿酒知识培训。2011年安排曲酒生产班班长30余人到郑州牧业经济学院酿酒班参加为期一个月的理论学习。2015年1月经河南省人力资源和社会保障厅批准,河南仰韶酒业有限公司博士后研发基地挂牌运行。该研发基地的运行,实现了顶级技术人才的引进与顶级科研平台的完美联合,为仰韶的发展注入了更加强劲的生命活力。目前博士后研发基地已建成研发场所1000平方米,投资1800余万元购置大型仪器设备。主要任务是引进高层次人才,优化公司人才结构,提高白酒科学技术创新能力,解决研发、生产中的关键问题,为河南白酒行业企业快速发展培养一批中青年学科带头人和技术骨

干。

2015年建立了博士后公寓,为博士后研发基地工作人员提供良好的住宿环境。

## 人才储备的前瞻性

公司始终坚持“专业培养和综合培养同步进行”的人才培养政策,以科学发展观和科学人才观为指导,坚持以人为本、企业与员工共同成长的社会责任准则,视人力资源为第一资源,尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造,抓住培养、吸引、使用等关键环节,以能力建设为核心,以高层次人才和创新型人才培养为重点,大力开展全员培训,提高队伍整体素质,培养和造就结构合理、素质优良的经营人才、管理人才、技术人才和技能人才队伍。  
为提高企业整体人才结构水平,优化公司人才梯队,建立促进高技能人才引进、合理配置与开发利用人才资源的有效机制,全面促进人才队伍建设。2018年2月出台了仰韶酒业高层次人才管理办法,坚持年轻化、专业化、知识化的原则,对高层次人才引进、培育及待遇做了明确规定。引进的酿酒专业博士,给予年薪20万,提供科研人员住房。专业为酿酒或市场营销方面硕士,给予月薪5000元,并聘任为工程师,提供科研人员住房。公

展创业、创新等幌子,编造各种虚假项目,有的甚至组织免费旅游、考察等,骗取社会公众信任。

三是以虚假宣传造势。不法分子在宣传上往往一掷千金,聘请明星代言、名人站台,通过在各大广播电视、网络等媒体发布广告、在著名报刊上刊登专访文章、雇人广为散发宣传单、进行社会捐赠等方式,制造虚假声势。

四是以亲情诱骗。有些传销非法集资的参与者,为了完成或增加自己的业绩,不惜利用亲情、地缘关系,编造自己获得高额回报的谎言,拉拢亲朋、同学或邻居加入,使参与者迅速蔓延,集资规模不断扩大。

在某些传销案件中,为了吸引更多投入,平台大规模的投放广告。从地铁、公交,到电视、网络,户内户外,线上线下,几乎无所不包,无所不备,密布全国。非法集资无论外包装得多么华丽,背景多么强大,媒体、名人如何推波助澜,终究难逃大厦倾塌的命运,大家一方面不要被高额利息所迷惑,另一方面不要盲目相信名人代言的广告。

五是利用亲情诱骗。有些传销非法集资的参与者,为了完成或增加自己的业绩,不惜利用亲情、地缘关系,编造自己获得高额回报的谎言,拉拢亲朋、同学或邻居加入,使参与者迅速蔓延,集资规模不断扩大。

六是编造虚假项目。不法分子大多通过注册合法的公司或企业,打着响应国家产业政策、开

展创业、创新等幌子,编造各种虚假项目,有的甚至组织免费旅游、考察等,骗取社会公众信任。

三是以虚假宣传造势。不法分子在宣传上往往一掷千金,聘请明星代言、名人站台,通过在各大广播电视、网络等媒体发布广告、在著名报刊上刊登专访文章、雇人广为散发宣传单、进行社会捐赠等方式,制造虚假声势。

四是以亲情诱骗。有些传销非法集资的参与者,为了完成或增加自己的业绩,不惜利用亲情、地缘关系,编造自己获得高额回报的谎言,拉拢亲朋、同学或邻居加入,使参与者迅速蔓延,集资规模不断扩大。

五是利用亲情诱骗。有些传销非法集资的参与者,为了完成或增加自己的业绩,不惜利用亲情、地缘关系,编造自己获得高额回报的谎言,拉拢亲朋、同学或邻居加入,使参与者迅速蔓延,集资规模不断扩大。

六是编造虚假项目。不法分子大多通过注册合法的公司或企业,打着响应国家产业政策、开

展创业、创新等幌子,编造各种虚假项目,有的甚至组织免费旅游、考察等,骗取社会公众信任。

三是以虚假宣传造势。不法分子在宣传上往往一掷千金,聘请明星代言、名人站台,通过在各大广播电视、网络等媒体发布广告、在著名报刊上刊登专访文章、雇人广为散发宣传单、进行社会捐赠等方式,制造虚假声势。

四是以亲情诱骗。有些传销非法集资的参与者,为了完成或增加自己的业绩,不惜利用亲情、地缘关系,编造自己获得高额回报的谎言,拉拢亲朋、同学或邻居加入,使参与者迅速蔓延,集资规模不断扩大。

五是利用亲情诱骗。有些传销非法集资的参与者,为了完成或增加自己的业绩,不惜利用亲情、地缘关系,编造自己获得高额回报的谎言,拉拢亲朋、同学或邻居加入,使参与者迅速蔓延,集资规模不断扩大。

## 警惕这些“理财”“保险”产品

一是以“看广告、赚外快”“消费返利”为幌子的。

二是以境外投资股权、期权、外汇、贵金属等为幌子的。

三是以投资养老产业可获高额回报或“免费”养老为幌子的。

四是以私募基金、众筹等为幌子的。

五是以投资虚拟货币、区块链等为幌子的。

六是以“扶贫”“互助”“慈善”等为幌子的。

七是在街头、商场、超市等发放广告传单。

八是以组织考察、旅游、讲座等方式招揽老年群众的。

九是“投资、理财”公司、网站及服务器在境外的。

十是要求以现金方式或向个人账户、境外账户缴纳投资款的。

据新华网

## 远离非法集资 拒绝高利诱惑

非法集资举报电话:0395-3113921

## 我市银行业及保险机构 多措并举助力“三夏”

### 人行漯河市中心支行

为了有效满足2018年夏粮收购期间的现金需求,人行漯河市中心支行早谋划、早动手,确保完成2018年夏粮收购旺季的现金供应工作。

该行成立以分管领导为组长、货币金银、货币信贷、调查统计、支付结算等部门为成员的夏粮现金供应领导小组,具体负责现金供应的组织与协调;根据全市农发行、涉农金融机构调拨保管现金能力的现状,实行

严格的存取现金预约制度,提高银行业机构现金存取的计划性、科学性、合理性,引导银行业机构加强系统内现金投放回笼的计划管理,确保夏粮收购现金供应。  
截至目前,该行已向涉农金融机构累计投放夏粮收购现金46402万元,夏粮收购现金供应充裕、券别合理,有效满足了夏粮收购现金需求。  
陈海华 杨娟

### 市农信社

入夏以来,市农信社切实发挥“支农、惠农”主力军作用,及早谋划、内外联动,对“三夏”生产给予大力支持。截至5月末,全市农信社向“三夏”生产企业和收粮大户投放信贷资金20095万元。

该社以“金燕快贷通”和小额农贷为主线,尽量优化信贷流程,简化手续,做到“三快”,即调查快、手

续快、放款快,对有信贷需求的农户通过“金燕快贷通”进行小额授信贷款,实行一次授信,循环使用,做到随用随办,保证“三夏”生产资金供应。“三夏”期间,河南丰收农业有限公司计划收购6000吨小麦,自有资金不足,该市农信社在调查论证的基础上,为其发放贷款1100万元,解决了企业的燃眉之急。  
张婷

### 中国人寿财险漯河市中心支公司

近日,中国人寿财险漯河市中心支公司安排各县(区)支公司开展支援“三夏”农业生产工作。  
截至6月6日,仅颍城区支公司就向龙成、商桥、孟

庙三个乡镇,赠送600件矿泉水、320箱夏凉饮料、160件方便食品,还向龙城镇前黄村赠送宣传喇叭10套。同时,慰问100多个禁烧宣传点。  
吴银星

## 中原银行漯河分行 举办中原吃货地图发布会



6月9日上午,中原银行漯河分行在市会展中心举办了“中原吃货地图”发布会。

该行工作人员在发布会上介绍了“中原吃货地图”的六大优势、特点、功能,以及“中原吃货地图”可为合作商户带来的帮助。

发布会现场穿插进行了红包雨、互动游戏、抽奖等线上互动节目,吸引了所有与会人员积极参与,现场气氛活跃,有效的调动了商户和客户的热情。

此次发布会,将中原银行美食平台——“中原吃货地图”推向市场,让商户和更多人了解并使用中原银行手机银行的该项功能,提高中原银行品牌知名度,增加客户的体验度,努力将其打造成为中原美食的第一平台。  
图/崔建凯 文/赵奎

## 中行漯河分行 举行应急预案演练

为进一步提升各网点新入行员工及驻点保安人员有效应对不法分子暴力抢劫和恐怖袭击案(事)的能力,近日,中国银行漯河分行组织辖属各网点集中举行“防暴恐、保平安”应急预案演练。

该行各网点组织驻点保安及新员工进行演练,通过模拟演练不断积累经验,提升应变能力。通过演练,全员安全意识和防范外部侵害案(事)的能力得到进一步提升,演练达到了预期效果。  
王会平

## 中国平安“村教”项目 启动名师远程支教第二课

近日,中国平安“村教”项目启动名师远程支教第二课。邀请《百家讲坛》人气讲师、陕西师范大学历史教授于赓哲,通过平安“智慧教学”平台,远程为100多所平安希望小学和平安“智慧小学”的学生们上了一堂别开生面的历史文化课。  
据悉,今年初,中国平安

宣布启动总投入100亿元的“三村工程”,面向“村官”“村医”“村教”三个方向,在贫困地区开展产业扶贫、健康扶贫和教育扶贫。其中,“村教”工程推出了面向乡村学校的“智慧教学”平台“三村晖”APP。课后,师生可通过“三村晖APP”查阅课程教案及视频。  
章丹