



这家才开两年的理发店,老板和许多顾客都是好朋友

“没有做不好的店,只有做不好店的人”

8月22日,市民崔先生发了一条朋友圈,讲述的是他当天驱车20公里,特意去一家名为“星发现”的美发造型店找小李理发。“我认识小李已经七八年了,每次要参加一些重要活动前,我都会去找他。”崔先生为什么会不辞路途遥远,执意去找小李理发呢?

8月23日,记者找到了位于鄞州区堇山中路上的这家理发店。“小李”就是这家理发店的店长李通。2019年,他从海曙城西工作了8年的美发店离职,与好友一起在这里开了店。

虽然算是新店,但是回头客可真不少。有这两年吸引来的客人,也有从老店跟到新店的铁杆粉丝,甚至还有一名顾客七八年来每半月就会从金华特意跑到宁波,专门找他剪头发。



李通(左)正在为顾客打理发型。

B 女儿重病,家人都想放弃 有顾客坚持帮忙

李通是山东人,2007年来到宁波成为一家塑料制品企业的员工。几个月之后,他对自己提出更高的要求。“这样打工然后慢慢学技术,进步太慢了。”经过考虑,最后他决定开始学习理发技术。

出师后,他始终真诚对待每位顾客。“其实,也有很多顾客帮助过我,让我感动不已,杨姐甚至还救了我女儿的命。”说到这里,刚刚还热情开朗的李通眼眶湿润了。

2020年1月底,正是疫情开始暴发的时候,因为防疫需要,李通的理发店暂停营业。屋漏偏逢连夜雨,李通的妻子忽然提前两个月要早产生了。丝毫没有准备的夫妻二人回不了老家,在宁波也不知道如何是好。

着急的李通在微信上到处问人自己该怎么办。前文提到过的杨女士知道后,又是拜托家人又是咨询朋友,帮助他们住进了医院。最后,妻子顺利诞下女儿。

但是祸不单行,由于早产,女儿出生才3斤1两,住了20多天保温箱后,又被查出脑积水,做手术有风险很大,因为孩子太小了。李通说:“当时真的太绝望了,疫情之下很难

出行,女儿情况还那么危急。说实话,我家人都差点绝望到放弃了,但杨姐没放弃。”

当年4月,杨女士通过做医生的同学,把他们介绍到了上海的医院给孩子做手术。手术很成功,孩子基本没有留下后遗症。李通说,生活在宁波这座爱心城市,让他很温暖。

“其实一开始做理发这个行业有点自卑。刚入行那会,甚至不敢跟老家人说。”这名山东小伙笑道,“后来慢慢的大家对我们的看法变了,还认识了那么多好朋友,我就渐渐为自己的工作自豪了。”

如今,曾受人帮助的李通开始尝试去帮助他人。老年人不方便出门,他就提供上门服务;去年,驻守火车站的工作人员没有地方理发,他就一个人拿着工具上门。“之前从没意识到,理发也能帮助别人、造福社会。”李通说。

说起理发行业的未来,李通很是自信:“没有做不好的店,只有做不好店的人。特别是理发这种不会被网购淘汰的行业,我还有什么理由做不好呢?”

记者 王昱汀 文 记者 林伟 摄

■ 宁波银行专栏

宁波银行中报:服务实体经济,降低企业融资成本

宁波银行近日披露的2021年半年度报告显示,各项经营业绩继续持较好水平。上半年,宁波银行始终专注主业,服务实体经济的初心不变,践行普惠金融为责任,降低企业融资成本。

稳步推进信贷投放

面对利率市场化加速、行业竞争加剧等形势,宁波银行在有效防范风险前提下,稳步推进信贷投放,促进实体经济发展。截至2021年6月底,宁波银行总资产1.8万亿元,存款总额超1万亿元,贷款和垫款总额近0.8万亿元,其中上半年对公贷款日均规模同比增长14.91%,个人贷款日均规模同比增长52.11%。

在贷款规模不断增长的同时,宁波银行积极履行社会责任,降低实体经济融资成本。2021上半年,宁波银行对公贷款平均收息率4.93%,同比下降32个基点;个人贷款平均收息率7.32%,同比下降67个基点。

由于持续加大对实体经济的支持力度、客户贷款占生息资产的比重持续提升,使得宁波银行的资产结构得到进一步优化,推动资产端收益率有所上行。数据显示,2021年上半年,宁波银行净息差为2.33%,同比上升8个基点;净利差为2.59%,同比上升9个基点。

非息收入持续增加

经过多年的积累,宁波银行基本实现经营区域内的网点全覆盖,以长三角为主体、环渤海和珠三角为两翼的“一体两翼”机构布局进一步完善。与此同时,宁波银行聚焦大零售业务和轻资本业务的拓展,

盈利结构不断优化。

2021上半年,宁波银行实现非利息收入90.36亿元,较上年同期增加21.66亿元,增幅为31.53%,其在营收中的占比也由2015年中期的15.65%提升至2021年中期的36.12%。

从具体业务来看,2021上半年,由于代客理财、代理基金、代理保险等财富管理手续费收入增长较快,宁波银行代理类业务实现营收33.94亿元,同比增长13.21%。此外,得益于资产托管业务的稳步发展,托管类业务实现营收2.39亿元,同比增长39.77%。

不良率继续保持低位

2021上半年,宁波银行资产质量稳定,不良贷款及不良率均保持低位。截至2021年6月末,宁波银行不良贷款总额为62.72亿元,不良贷款率为0.79%,与上年末持平。回顾历史数据,宁波银行不良贷款率已连续11年低于1%。

资产质量保持稳定的同时,宁波银行通过利润增长、留存盈余公积、计提充足的贷款损失准备以及外源性融资,进一步加强资本实力。

2021年上半年,宁波银行发行60亿元二级资本债,有效补充资本,提升资本充足率水平,进一步提高了抗风险能力和支持实体经济发展的能力。

(摘自“面包财经”微信公众号)



A 真诚、耐心 让他和许多顾客成了好朋友

李通的店有两间店面,里面的装修不是很豪华,但干净、整洁还很温馨。进门的那间店面,主要是迎宾区,旁边那间则布置了四五个工位,上面放着不少洗剪吹的工具。再往里,就是洗头区。当天记者到的时候,李通正在为一位顾客做头发护理。征得顾客的同意后,李通和记者进行了交流。

其实,记者和很多读者一样,首先就想知道为什么有这么老顾客会辗转到店找李通理发,是因为他技术好吗?李通腼腆地表示,其实理发师之间技术差距不会那么大,可能是因为运气好,碰到的都是很好的客人。

一名正做头发护理的客人给出了她的答案:“我就是李通的铁粉。他能给人温暖的感觉,会真心为别人思考,不会为了赚钱什么都做,也不会总是拉着客人办卡,做的发型也挺符合我的心意。”马上,边上又有一个顾客接了话:“小李服务客人的时候很专注的,非常耐心。小伙子实在,夸他技术好的客人也很多的。”

崔先生也是被他这种耐心、真诚打动的。崔先生告诉记者,其实七八年前,他第一次在李通地方做发型,感觉并不是特别满意。

崔先生从事演艺工作,对发型的要求很高。“第一次做头发的时候,他把我的发型弄塌了。”崔先生指出之后,李通没有怨言,立即根

据崔先生的要求把发胶洗干净,重新吹造型。但这次崔先生还是不满意,李通仍然很有耐心地重来了一遍。就这样,发型做了三次,崔先生才满意。

后来,60后的崔先生和90后的李通就成了无话不谈的忘年交。崔先生还曾开过玩笑,想收李通当徒弟,跟他一起从事文化事业。现在,每次出差或是重要演出之前,崔先生都会找李通做发型。8月初,崔先生出差前,还拉着行李箱转了两次地铁来到李通店里,做好发型再坐地铁去乘高铁。

李通忙里偷闲,回忆起自己和老顾客是怎样开始第一次的交流。比如,杨女士第一次来的时候留着波波发型,希望李通为她接长发。“若是同意,我赚个几千元不是问题。”不过他拒绝了顾客接长发的要求,并坦诚地告诉客人,头发太短的时候接发会有明显痕迹,他让杨女士等个半年,等头发能做出发型层次后再接发。就这样,杨女士后来成为了他的铁粉。

还有一名酷爱染烫的女生在李通的劝说下暂时放弃染烫的想法,开始休养生息。李通说:“染发、烫发对我来说利润很高,但是很伤顾客的发质。发质好的话我当然会提供服务,但是如果发质已经不太好了,我就希望她们能养一养。”