

决赛第四周冠军花落马鞍山花雨路证券营业部 炒股要走在新闻前面



他曾经以46.32%的当前收益率在第三个月赛季中获得第二名；还曾经以114.998%的预赛收益率排名总排行榜第二名。决赛期间第四周，来自马鞍山花雨路证券营业部的他终于以18.15%的当前收益率把所有选手甩在身后。

炒股一定要走在新闻前面

“纯粹出于一种兴趣，从1992年在华安证券开户至今，除中途中断了几年外，自己一直在坚持炒股，但都是利用业余的时间进行的，不把炒股当很大的事

情。”谈起自己的炒股经验，高先生打开了话匣子，对市场有很扎实的知识非常重要，当然还包括对公司和国家政策等的了解，这些都是炒好股的必要条件，要想在股市中有所收获，还必须要心中承认市场永远是正确的，只有跟着市场走势去判断才能最终盈利。“普通股民必须要有自信心，股市根本没有神，相信自己才最关键。”

高先生建议普通股民，必须要有很宽广的知识面，这是真功夫，还要有自己的阵地。“炒股要走在新闻前面，只有在新闻还没做出预估时。大胆判断才能有所斩获。”

部分选手依然维持高收益率

自5月21日华安证券实盘炒股大赛

进入决赛阶段以来，本周已经是第五周。

“市场继续维持弱势，上周四的一根向下跳空的阴线加速了指数的下滑，随后指数进行了短暂的技术指标的修复，创业板依然维持强势，但震幅在不断的加大，主板市场则表现低迷，周一晚间汇金增持的消息并没有给市场带来太大的刺激。”华安证券投资分析师王松介绍，弱势之下，对于选手来说，考验的是风险控制的能力。“截至周二，同期沪深300指数下跌6.12%，跑赢指数的人数有590人，收益率超过10%的有25位选手。”

据悉，从目前选手表现来看，市场走势持续低迷，但是部分选手依然维持了较高的收益率。 记者 邹传科

中国人保2013年客户节启动

2013年5月16日，主题为“携手中国人保，共创美好生活”的中国人保2013年客户节活动在京正式启动。中国人保财险面向全社会推出六项主题活动：“多快好省”理赔服务；“倾听心声 绿动中国”活动；4001234567人保电话车险“真情回馈 心系车主”活动；“保险e体验”——ePICC网上人保24小时不打烊活动；“人保在行动”公益系列活动；“十一”黄金周客户自驾游服务活动。

今年客户节，中国人保统一推出了“倾听心声 绿动中国”活动，诚心邀请广大客户和社会公众为中国人保把脉，针对产品、销售等各个方面提出建设性的意见建议，并邀请客户参加免费认捐10万棵树活动。人保财险安徽省分公司也将积极邀请广大客户开展职场参观、客户拜访、客户座谈等大型回馈活动。 邹传科

安徽国寿客户节七载常相随

6月15日晚上的安徽艺术剧场。600多名国寿客户代表，正满怀热情地期待着一场精彩的民族音乐会。“‘牵手国寿 共享美好’中国人寿客户节专场民族音乐会，现在开始。”随着中国人寿安徽省分公司阮建设总经理的高声宣布，一曲曲悠扬的安徽传统民乐，立即驱散了夏夜的热浪。

安徽国寿自2007年举办第一届“国寿客户节”以来，到今年已是第七届。七年客户节，安徽国寿在全省范围内一直努力打造这个专属于国寿客户自己的节日。近年来，安徽国寿一直将客户服务置于重要位置，努力提高便捷服务、优质服务、高效服务和人文服务的满意度，并将服务质量作为公司用心经营的基石。 邹传科

用心的新华保险“帅小伙”



他在2011年全年开单45件、标保24万，更是在2012年成为新华保险安徽地区合肥本部的标王！

在李广新进入保险行业之前，已经是一位非常有名的人了，就职于香格里拉，担任高级行政总厨，收入颇丰，已令很多人羡慕不已，但不安现状的他觉得不满足，想出去寻找更适合自己的职业。当别人介绍他来保险公司时，他犹豫了，他不知道能否在这个行业里找到自己的成功，但当他真正了解了这个行业，他选择坚持，选择用心做好它，于是他成功了！

时光飞逝，光阴荏苒，转眼8年过去了，他也不知道到底拜访了多少客户，认识了多少人……但他知道他在这里学到

了多少，又收获了多少！诚信赢得客户来：李广新认为做人是做事的根本，做好了人，做事才不误入歧途，才能为做事赢得良好的人际支持。处理好做事与做人之间的关系，诚信做人、诚信做事是人们获得成功人生的根本，所以他在服务客户上非常用心，尽力做好每一位客户的售后服务，正是因为这样，让他赢得了很多人的信任和认可，也让他的寿险道路越走越宽。 邹传科

解密“你身边的银行”·五“指”连“心”之回馈篇(十二)

整汇零取：让孩子学会良好理财

日前，记者从工商银行安徽省分行了解到，该行电子银行个人网上银行业务推出“整汇零取”新功能。该项功能可以较好地满足有子女在异地求学的家长汇款节省费用和对生活费的管理，一次性将生活费汇出，分次到异地求学子女账户上。不仅省时省力，更能帮助孩子合理控制消费，培养孩子良好理财习惯。

“整汇零取让孩子变懂事了”

王大姐的孩子今年上大学二年级了，在刚刚过去的一年把王大姐折腾够呛，不为别的，就因为王大姐的孩子花钱没有计划，一年下来花了别人家孩子的两倍还多。为这事儿王大姐非常挠头，不是自己家庭条件不好，而是这样的花钱方式会使孩子没有节制。今年暑假，王大姐特意去工行找了个朋友问问，看看是否有控制孩子花钱的办法。

这一问还真找到了办法。工行的工作人员告诉王大姐，这个其实不难，用整汇零取的办法就能解决这个问题，操作起来也非常方便。在工行的网上银行找到“转账汇款”一项，选择“整汇零取”，然后根据页面上的提示操作就可完成。

现在，王大姐已经会灵活应用这个办法了，她每半年把钱全部打到儿子的账户上，但是汇款期数选择了按月执行。这样，王大姐的儿子每月只能取一次款，每月的金额都是固定的。手里的

钱不充裕了，他就得克制自己的花费，对自己的支出制定计划，不再像原来那样大手大脚了。

已经过去一个月了，王大姐发现儿子变得懂事了，不但没责怪自己给的钱少，还常常在电话里说如何节俭花钱。王大姐非常欣慰，多亏了工行的整汇零取，她还准备像其他的孩子家长推荐这个办法呢。

多种选择满足个性要求

什么是整汇零取呢？通俗地说，就是一次汇款、分期到账。

此项业务可以按月、按季、按年三种不同期限分期到账，期限可以从1到99期多种选择，可满足家长给孩子生活费等开销，公务员、职工缴纳党员、工会费等定期支付费用，特别是通过此功能可帮助孩子合理控制消费，培养孩子良好理财习惯。

据安徽工行相关负责人介绍，该业务需通过网上银行渠道签订、查询和终止定额解付。

通过个人网上银行签订该业务后，工商银行业务系统会将整笔汇款金额转为该客户借记卡名下的一笔定活两便存款，并自动签订一笔预约周期转账协议，汇款方必须是本地借记卡，汇入方可以是本地或异地借记卡和信用卡，汇款手续费在办理汇款时一次性收取。当最后一笔协议款项转账成功后，工商银行业务系统自动将该客户借记卡名下的定活两便存款账户销户，并且把利息转入汇款方借记卡。

四大亮点实现便民追求

“整汇零取”汇款路径简单。进入工行个人网上银行“转账汇款”下的“整汇零取”功能，输入收款人户名账号，设定每期汇款金额和汇款周期，系统将自动统计汇款总金额，并按汇款总

金额一次性收取汇款手续费，同时分周期自动办理汇款业务。而且汇款手续费更加优惠，如每期汇款1千元，汇款周期10个月，汇款总额为1万元，实际汇款手续费是非常优惠的。

据介绍，“整汇零取”功能亮点多，一是客户设定每期汇款金额、周期档次后，系统自动统计汇款总金额，分周期自动办理汇款业务。汇款周期有按月、按季和按年三个档次；二是手续费按汇款总额计算一次性收取，享受当前电子银行汇款手续费折上折的优惠；三是整笔汇款金额转为借记卡下一笔定活两便存款，当最后一笔转账成功之后，定活两便存款自动销户，利息自动转入借方卡基本户；四是解除了家长周期性汇款费用高、一次性汇款又担心孩子超额使用月生活费的顾虑。

方亮 史道玲 张华玮

ICBC 中国工商银行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588