

# 安徽试行6年内非营运机动车免检

## 车不需检测只领免检标志,自2014年9月1日起实施

星报讯(记者 张威)根据安徽省交警总队发布的信息,自9月1日起,安徽省将试行6年内非营运轿车和其他小型微型载客汽车免检制度。这意味着,符合条件的车主只需到交警大队申领检验合格标志,车辆将不再需要上线检测。

自2014年9月1日起,试行6年以内

的非营运轿车和其他小型、微型载客汽车(面包车、7座及7座以上车辆除外)免检制度。即对注册登记6年以内的非营运轿车(含大型轿车)和其他小型、微型载客汽车(面包车、7座及7座以上车辆除外),每2年需要定期检验时,机动车所有人提供交通事故责任强制责任保险凭证、车

船税纳税或者免征证明,携带车辆行驶证,可以在以下地点申请领取检验标志,无需到检验机构进行安全技术检验。申请前,机动车所有人应当涉及该车的道路交通安全违法行为和交通事故处理完毕。对6年内免检车辆同时免于环保检验,具体规定以环保部文件为准。

### 非营运车辆免检新政策解读表

免上线检验车型	初次登记日期	能否享受新政策免于检测及次数	说明(截止至2014年9月1日)	备注
非营运轿车、其他小型和微型客车	2010年8月31日以前	不能	车辆注册已超过4年并已全部完成原规定中6年周期内的两次上线检测。	1、注册登记未满6年按照原检验周期提交相应证明、凭证,免检测核发检验合格标志。2、注册登记满6年当年上线检测、核发检验合格标志,之后按照原检验周期检测、申领检验合格标志
	2010年9月1日至2012年8月31日	可享受一次	1、车辆注册已超过2年并已完成规定6年周期内的第一次上线检测,免除原规定中6年周期内的第二次上线检测。2、未近期进行第一次上线检测的车辆,2014年9月1日后办理申请检验合格标志业务时,仍需完成第一次上线检测。免除原规定中6年周期内的第二次上线检测。	
	2012年9月1日以后	可享受两次	车辆注册未超过2年,免除原6年周期内全部两次上线检测	
非免检情形	1、检验周期内发生过造成人员伤亡的交通事故 2、面包车和7座以上车辆			

### 合肥市领取检验合格标志地点

- 1、合肥市冠联机动车检测公司  
地址:合肥市新站区文忠路和天水路交口西北角
- 2、合肥市冠联机动车检测公司蜀山站  
地址:蜀山经济开发区湖光路与仙霞路交口
- 3、合肥市夏阳机动车检测有限公司  
地址:合肥市庐阳产业园官塘路7号
- 4、合肥顺安机动车辆检测有限公司  
地址:合肥市蒙城北路127号
- 5、合肥市裕和机动车检测有限公司  
地址:合肥市繁华大道东1号(机场路)
- 6、合肥市顺捷机动车辆检测技术有限公司  
地址:合肥市高新区创新大道与大别山路交口
- 7、合肥市振明机动车检测有限公司  
地址:合肥市繁华大道与上海路交口以南

### @资讯

#### 健康热线明日关注口腔疾病

口腔内经常长溃疡是什么原因?患有高血压和心脏病的老人,可以拔牙吗?明天上午9:30-10:30,本报健康热线0551-62623752,将邀请合肥市口腔医院口腔颌面外科赵君博士与读者进行交流。

张婷婷 记者 李皖婷

#### 一代身份证已无法购火车票

记者昨日从有关单位获悉,目前市民可通过网络和电话购买中秋小长假期间的任一天火车票,不过一代身份证已不能作为购票凭证。持一代身份证的旅客,需到车站公安制证口制取临时身份证明,再凭临时身份证明购票。

记者 祝亮

#### 合肥无记分有奖第1次抽奖

经过合肥交警部门对报名信息的筛选,13357名驾驶证持有者参加了24日举行的“安全行车文明合肥”无记分有奖活动抽奖。此次抽奖共抽取1名一等奖,奖品为1000元加油卡;3名二等奖,奖品为各500元加油卡;10名三等奖,奖品为各200元加油卡。活动持续至10月31日,9月、10月、11月还将举行3次抽奖。

记者 张威

## 作为国内第一家持牌经营私人银行业务的中资银行 工行给您别样财富管理

随着中国经济的快速发展,民众财富的持续增加,传统商业银行难以满足部分高净值人士的金融需求,这就为私人银行业务提供了广阔的发展前景。作为国内名列前茅的私人银行,中国工商银行(下称“工行”)私人银行在业务模式和产品创新方面不断提速并深受客户青睐。那么,工行私人银行有何独到之处?为什么受到青睐?

杨冬伟 邹传科



### 稳健投资理念,助力长久收益

高收益往往伴随着高风险,在当前全球经济形势并不明朗的情况下,稳健的投资经营理念也成为了一家私人银行获取高净值客户的重要因素。

据悉,工行私人银行于2008年3月在上海正式成立。通过了解,2008年工行私人银行负责的一位客户的理财产品,其间该客户认为与上海地区的外资银行相比,工行的投资理财理念过于稳健与保守,便将其资产全部转到上海某外资银行进行投资。但是由于受到2008年金融危机的影响,该客户的资产缩水达到60%。前后的对比,让该客户真正了解到在当先全球经济形势并不明朗的情况下,工行稳健的金融市场理念的优势,于是该客户于

2009年又将其在外资银行的资产重新转回到工行私人银行进行投资。

确立稳健的资金、理财投资理念,以长远眼光看待金融市场,不仅能够帮助银行与客户有效的应对金融风险的冲击,减少损失;还能够帮助客户实现长久收益。

### 拓宽理财渠道,私域生活,商机无限

在为客户提供理财产品的同时,私人银行还兼顾客户的生活需求。通过提供音乐会、艺术展览等生活服务,提高客户们生活质量的同时,也为一些有实力的客户提供了一个发现商机的交流平台,促成客户们的合作与共赢。

2012年,工行私人银行交流平台组织部分客户去上海参加音乐会、艺术展览等活动。其间在一次晚宴过程中,一位客户拿出自己酒

厂的白酒,请其他客户们品尝,看似不经意的一次晚餐,事后却有不少客户向他提出获取区域代理的申请,这次晚宴不仅帮助他获得了全国十几个区域的产品代理,同时还有不少客户订购该酒厂的白酒作为自己企业日常宴请专用酒,帮助酒厂在销售上打开了通路。

正是基于私人银行为客户生活服务的考虑以及客户对银行的信任,才使得这样一个交流平台得以建立。银行通过平台提供的服务,创新、拓宽了理财渠道,实现了客户之间生意的交流与合作,帮助客户发现无限商机。

### 子女教育,传承有道

由于私人银行的高净值客户更多的属于富一代,作为其子女的富二代们面临着继承父母事业的选择,然而相对于其父母,富二代们对财富的掌控能力及打理能力都相对弱化。私人银行从客户角度出发,实行为其高净值客户大学以上在读的子女提供有课程、有带教、有总结、有证书的特色实习计划,帮助客户子女提高财富打理能力,实现客户财富的传承与延续。

通过了解,某银行私人银行在为子女提供实习服务项目过程中,不仅帮助客户子女学习理财知识,提高其财富掌控能力;还促进了年轻人之间的交流,帮助年轻男女收获了一份宝贵爱情,同时也促成了两个家庭之间的生意合作。这也正是基于客户对银行的信任,才能够实现这些良好的连锁反应。

据悉,近日工行私人银行也将针对客户子女实行财商训练营、子女实习、留学咨询及金融服务等一系列服务项目,旨在帮助客户子女了解金融、理财知识,增强客户子女的财富掌控能力,实现客户的财富传承与延续。

