

华安实盘炒股大赛总决赛获奖名单出炉

总决赛前三名收益率均超30%



寒去暑来,经过近半年时间的股场“厮杀”,华安证券第一届投顾人才选拔大赛终于尘埃落定,最终结果排在前三名的收益率均超30%。而第九周周冠军也被来自安庆市人民路证券营业部的陈先生,凭借28.74%的当前收益率收入囊中。

实习生 刘铭 记者 邹传科

这是一次很不错的活动

写得一首好诗词,还是一名相声演员,更是一名象棋高手。13年前,他听从妻子的建议,主动“下岗”,“妇唱夫随”跟随妻子投入到股市中,他将在象棋领域的深刻感悟运用到炒股中,借着“沉住气”取得了不错的成绩。而今,在华安证券实盘大赛总决赛中,他和妻子分别夺得第七、六名,记者也再次对他进行的采访。

“股票市场是任何人都难以明白,所以更要理智的去炒股。”李先生是这样理解股市的,“不了解市场就没有办法去投资。股市中有三种人,第一种心随股价

波动而波动的人,即新股民,第二种心不随股价波动而思维的人,即老股民,第三种股价随心意波动而预定的人。”“我是稳操胜券的。”李先生平静的说,“学习要加,骄傲要减,机会要乘,懒惰要除。”当谈到这次华安证券举办的活动时,李先生说:“这次活动提高股民的认知度,也让人了解市场为什么有人盈利有人亏,是一次对股市的剖析,也是一次很不错的活动。”

前三名收益率均超过30%

“决赛阶段自开赛以来,市场就处于不断下跌的过程中,指数不断刷新新低,极弱的市场同时也增加了选手的操作难

度。”据华安证券分析师王松介绍,由于对经济前景的担忧,导致了周期类品种的不振,传统行业的走势持续低迷,但是市场中依然闪现出了结构性的亮点。创业板指数在决赛阶段反而创出了新高,其中代表中国经济未来转型方向的新经济行业更是上演着强者恒强的戏码,这也给投资者带来了一定的操作空间。

从数据上来看,整个赛程期间,沪深300指数下跌20.97%,有736位选手跑赢指数,占总参赛人数的90.64%,取得正收益的选手有116人,占总参赛人数的14.29%,收益率超过10%的有26人。最终结果排在前三名的收益率分别为:64.43%、35.01%及34.92%。

浦发打造移动金融领先银行

全国首款自主知识产权
手机支付银行卡在皖上市

7月24日上午,浦发银行联合中国移动在合肥宣布,正式在安徽地区推出NFC手机支付产品。这款产品是我国第一张具有自主知识产权、基于SIM卡的手机支付银行卡。发布会上,浦发银行实体展示了该行与中国移动合作的NFC手机支付产品,现场发放了NFC-SIM卡,产生了安徽首批NFC手机支付用户。同时,浦发银行、中国移动还与多家大型商业企业签订了手机支付合作协议。

浦发银行与中国移动合作率先推出NFC手机支付新产品。NFC手机支付就是将银行卡信息写入手机SIM卡,并直接通过手机空中完成包括卡片、账户充值、支付在内的诸多金融服务交易,无需任何银行网点或自助设备。

浦发银行NFC手机支付产品可在全国各类消费场所120余万余台标有银联“QuickPass闪付”标示的POS机具上使用,一机在手轻松完成支付、充值、查询等众多金融服务应用。未来,随着支付环境的不断改善,手机支付银行卡还能在出租车、公交、地铁等公共交通领域使用。从而,NFC手机的面市,使诸多金融需求通过轻挥手机即可完成,使普通民众的生活变得更为快捷、更为安全。

实习生 刘铭 记者 邹传科

中信银行荣获2013“领航中国”最佳电子银行三项大奖

近日,由金融界网站联合清华大学五道口金融学院主办的“2013年电子银行业务发展高峰论坛暨领航中国最佳电子银行颁奖盛典”在北京举行。此次评选中,中信银行一举获得电子银行类“最佳创新奖”、个人网银类“最佳用户体验”奖和企业网银类“最佳安全奖”三

项大奖。

2013金融界“领航中国”最佳电子银行评选,旨在甄选出电子银行业中表现优异,具备发展潜力的品牌与产品。调查由专业市场调查机构数字100市场研究公司完成,将现代调查工具、专业模型产品与市场调查工具和客户行业特点

三者有机结合。评选过程中,中信银行网络银行业务凭借自身的创新、用户体验导向的服务价值理念以及良好的安全保障系统赢得了业界内外的一致肯定,特别是以“异度支付”、“金融商城”等为代表的创新产品,赢得了广泛的赞誉。

记者 邹传科

“小创意”激发“大能量”

华安保险全国首创“学贷险”助力学子筑梦想

为助学贷款提供风险分担机制,看似一个不经意的小创意,却激发出华安保险在行业转型期谋求稳步发展的强大能量。

一组数据印证了这一创新服务:自2006年华安保险首推国家助学贷款信用保险(简称学贷险),7年间累计受益贫困大学生逾35万,涉及安徽、重庆、湖北、黑龙江、山东、江苏等十余省。

“责任文化是华安文化的核心,华安保险把学贷险定位为成就华安事业的动力与源泉。”7月23日,华安保险安徽分公司总经理李山在接受记者采访时表示,学贷险作为华安保险的战略险种,更进一步体现了华安保险“关注弱势群体,承担社会责任”的企业特质。

强化社会管理功能,学贷险成就多赢

学贷险的推出,充分发挥和增强了保险“三功能”中一直较弱的社会管理功能,合理地实现了国家助学贷款风险的转移和分担。学贷险在不增加政府财政负担的情况下,在很大程度上帮助解决了教育问题,尤其是贫困地区、偏远地区的贫困生上学问题,为国家和政府分忧。

学贷险的推动,不仅创新了国家助学贷款的运行和管理机制,调动经办银行发放国家助学贷款的积极性,也推动了国家

助学贷款业务的进一步提速,实现了政府、银行、保险、学校、学生的多方“共赢”,在一定程度上有效促进了我国教育事业的发展。

此外,学贷险通过一系列的管理和服务,不断提升助学贷款的管理水平,推动了助学贷款的健康发展,扩大了助学贷款的覆盖面,同时通过各种方式的诚信教育,帮助大学生树立诚信意识,有助于国家诚信体系的建设。

勇担社会责任,助力莘莘学子筑梦想

对于家庭经济困难的学生来说,华安学贷险则为他们点亮了成才之路,只需提供如实信息,由银行购买一份信用保险,就可以搭乘就读高校的“直通车”。

其运营模式是银行向贫困大学生提供长达10年或14年期的贷款,贷款额几千元至几万元不等,帮助学生完成大学学业。银行发放贷款后向华安保险投保,华安保险为贷款资金提供保险保障。

“每多努一分力,就有可能多帮助一个寒

门学子圆大学梦,多帮助一个贫困家庭改变命运。”李山表示,学贷险作为华安保险“关注弱势群体,承担社会责任”的一项重大举措,是华安责任文化的重要载体和突出表现。

“一直以来,华安保险安徽分公司坚持规范经营,在树立良好保险行业形象的同时,为众多莘莘学子提供华安学贷险,开创了安徽先河。”李山告诉记者,公司扎实开展学贷险,已经先后帮助数万名大学生完成高等教育,得到了广泛赞誉。

“小创意”迸发“大能量”

在我国首次将保险机制引入到助学贷款管理体系之中,想到这一招的,不是别人,是华安保险。

学贷险不仅树立了华安保险负责任、有能力的企业形象,还提升了华安保险的品牌和社会影响力,也逐渐成为社会各界认识华安的窗口和认可华安的依据。

早在2011年,新加坡《亚洲保险评论》就以《华安:中国保险业中的开拓者》为题,专门报道了华安保险学贷险工作的开展情况,尤其对学贷险“银行+保险”的模式,给予了充分肯定。“这确实是个经典案例,它关乎保险机构如何能够在消除贫困

战略方面扮演重要角色,是在革新商业模式的同时寻求造福社会的双赢方案”。来自联合国开发计划署的这封邮件,真实表达了对华安学贷险的高度认同,华安学贷险在2012年受邀参与联合国开发计划署组织的“扩大发展、减轻贫困,实现千年发展目标案例推广”项目评选,并作为消除贫困的创新举措之一,借助联合国开发计划署平台在世界范围内推荐推广。联合国开发计划署在其网站上发表专门文章,称赞学贷险项目帮助了数以万计的年轻人,为他们提供了更好的接受高等教育的机会。

后记:争做受人尊敬的保险企业

华安学贷险的成功,是华安保险勇于承担社会责任的具体体现。

华安保险安徽分公司自成立以来,构建“以客户为中心”的服务体系,快速、优质、高效的理赔服务获得了广大保险客户的认可。而有亮点的服务特色,又为企业

的发展增添新的色彩。

我们相信,华安保险经过自身的努力及各界的支持,必将取得新的业绩,为安徽保险业的发展做出贡献,争做一个人人尊敬的保险企业。

岳斌 记者 范竹标