

投资者可以在每年的3月、6月、9月、12月关注理财产品 这个月理财市场戏份足

6月份是银行第二季度“冲时点”的关键一月，各家银行或有一个理财产品发行的“井喷”期。“购买理财产品也应选择时机。比如把握住银行的考核时点，一般来说各家银行是每季度末、半年、整年考核一次，所以市民可以在每年的3月、6月、9月、12月关注理财产品，因为在这个时候各银行都会发行冲时点较高收益理财产品来吸睛。”省城一位业内人士这样表示。

记者 邹传科

理财产品瞄准端午小长假

“理财战”围绕节日做文章的现象越来越早。虽然距离端午节不到一周，但银行已纷纷推出了各种理财产品。与刚刚过去的“六一”专属理财产品相比，端午节专属理财产品，不但理财期限更短，而且收益率也普遍有所上升。理财市场上出现的一些动态，也能反映银行对于这次“年中大考”的重视。与前段时间相比，近期理财产品发售数量有所增加，投资者选择余地更大，同时产品收益率上调，而且一些超短期产品开始出现，有些短期理



产品的理财期限设定为1个月左右。

招行合肥分行理财师丁蕾表示，投资者在购买理财产品时，一定要仔细权衡，千万不要为收益率所迷惑，同时也不要因为端午期间没有其他投资渠道，随意选择购买理财产品。出于考核压力，接下来一段时间，银行还会继续发行一批理财产品，而且从往年的情况看，收益率应该还会有所上调。

“新渠道”收益率会更高

据权威机构统计，从今年前5个月数据来看，城商行、股份制商业银行和国

有银行理财产品的平均预期收益率累计下跌0.18%、0.24%和0.33%，通常网点售卖产品下滑较多。

业内人士分析，如果市民想获取高一点的收益，不妨关注一些理财新渠道，比如网银、手机银行、银行理财夜市等渠道的专属理财产品。其网银在售的理财产品不管是期限还是收益率上，都要比面向大众的产品可选性要多，而同样是期限在140多天的理财品，收益率也略高0.05个百分点。现在不少银行都推出了“理财夜市”，理财产品预期收益率也比同系列其他同类产品略高。

华安证券实盘大赛决战在即

投顾人才选拔大赛暨2013年下半年投资策略报告会



6月1日，为了让参赛股民能够与投资分析师有更多互动交流机会，也为实盘炒股大赛决赛阶段做足准备，华安证券在安庆市举办了华安证券投顾人才选拔大赛暨2013年下半年投资策略报告会。

投顾大赛即将进入白热化阶段

本次华安证券实盘炒股暨投顾人才选拔大赛初赛阶段结束后，已有873名选手进入决赛，其中共有30位选手的收益率达到10%以上，前三名的选手收益

率分别是22%、21%以及19%。“在这样专业的实盘炒股平台内，我们发现了不少非常优秀的选手，可谓卧虎藏龙，希望在决赛阶段，他们能够有更出色的发挥。”华安证券市场营销部总经理吴阳表示，初赛阶段大赛得到了广大股民朋友的支持与参与，目前大赛已经进入到白热化的决战阶段，希望所有选手都能从大赛中有所收获，积累经验。

华安证券 您身边的理财顾问

6月1日下午，在安庆市皖源国际大酒店的会议室内，华安证券投顾人才选拔大赛暨2013年下半年投资策略报告会正式开始。华安证券公司方面及安庆、巢湖等地区11家营业部相关领导与现场近

200名股民朋友共同见证了报告会。

华安证券理财中心高级投资顾问王军首先为现场股民朋友带去了以“经济弱复苏 布局新动力”为主题的投资策略报告，王军分析预测了下半年的经济形势，提示此时的投资者应该如何关注、如何操作，并从板块、下半年看点等方面给出了自己的建议。现场不少股民朋友在报告结束之后，也纷纷提出了自己的疑问，交流心得体会。

当天，华安证券还为现场股民朋友们准备多项“惊喜”，以抽奖的形式送出了6份三等奖、3份二等奖以及2份一等奖礼品。短短2小时的报告会，让所有股民朋友感受到华安证券作为诚信、稳健专业的理财顾问。

记者 董方

新华保险理赔员工作不简单



理赔员的生活远远没有外人想象的这么简单。为此笔者采访了新华保险台州中心支公司经验丰富的理赔员。

“那个独居的老太太除了是我们的客户之外更是我们的好朋友了。”理赔员孙博告诉笔者，这个老太太是我们的一个客户，她孩子常年在外工作，在她爱人

过世后，我们经常去看望她。“除了常去看望客户，如果客户受伤严重或者年纪大出行不方便的话，如果资料齐全我们还会提供上门服务。”理赔员刘俐安说道。这些贴心的服务，让很多市民都感觉到，这理赔员就像是生活中的贴心小棉袄。

我们都知道理赔过程中，查勘是不可以缺少的一部分的环节。“我们的工作过程更像是还原真相的一个过程。”孙博和刘俐安说。像公安局、医院、村委会就是理赔员们经常打交道的地方了。“我们

要还原出险的案情的话，有时候还要跑到出险地点进行勘查。我们的工作还挺像警察呢。”孙博说。比如一些意外伤害的案子，理赔员们不仅要跑公安局和医院调查情况，有时候还要到客户居住地进行查访。“说起这个，我以前到一个村里去查勘的时候还遇到被狗追的情况呢。”孙博笑着说，因为寿险的理赔经常会涉及到一些医学的知识，所以作为理赔员，相关医学知识也是必不可少。

记者 邹传科

兴业助力中小企业节能减排

我国中小企业数量多、规模小，相当一部分是边积累边发展，技术、工艺和装备相对落后，能源依赖程度较高，资源利用率较低，环境污染较重，推动中小企业节能减排是企业自身生存发展的客观需要，也对限制能耗过快增长、实现国家节能减排目标至关重要。

近年来，国内商业银行在节能减排融资领域的“动作”越来越频繁，其中兴业银行最为突出。截至目前，兴业银行已累计向国内中小企业提供超过1260亿元的融资专项用于节能减排，融资方式也呈多元化，既有固定资产贷款、流动资金贷款，也包括金融租赁、信托贷款等。其中信贷融资超过940多亿，非信贷融资超过320多亿的融资，项目投向新能源和可再生能源开发利用、碳减排、污水处理和水域治理、二氧化硫减排、固体废弃物循环利用等众多领域。

邹传科

泰康人寿首例微信理赔结案

为了给客户提供更全面的服務，方便客户快速理赔，泰康人寿安徽分公司业务管理部不断创新，跟随时代浪潮，主动寻求突破，开发了泰康人寿安徽分公司微信理赔服务。

2013年6月3日，理赔人员接到公司业务伙伴的理赔咨询电话，得知业务伙伴正在客户吴先生家中收集理赔资料，便向其推荐了微信理赔服务。上午10点21分资料上传成功，10点57分系统结案900元，并利用小额支付功能完成转账。在总分公司的共同努力下，客户在自己家中仅用36分钟便收到了公司的理赔款。理赔人员第一时间通知了业务伙伴，客户吴先生激动地说，泰康的理赔服务真是太好了！微信理赔是继3G理赔服务之后又一创新理赔服务模式，开创了自助理赔的先河，受到了广大客户及业务伙伴的赞誉。

记者 邹传科

国寿“牵手客户服务活动”启动

伴随着连续六年全国性“牵手”系列服务活动的脚步，2013年3月，中国人寿安徽省分公司正式在全省范围内启动第七届“牵手国寿‘爱’住我家”系列客户服务活动。

“牵手国寿 梦想家园”少年儿童书画作品展作为“牵手”活动的主线活动，在5月闪亮登场，在以往两届专为少年儿童举办绘画展的基础上，今年活动范围有所拓展，增加了不限年龄的书法比赛，各位适龄儿童、青少年及社会大众均能踊跃参与。同时，安徽国寿还邀请到著名教育专家李晓凡老师于5月下旬至6月初在全省16个地市开展教育讲座；6月7-8日，将在全省范围内组织“爱心高考服务车，义务为广大高考生家庭服务。”

崔文君 记者 邹传科

东亚银行“金色圆梦”在行动

5月31日，东亚银行(中国)有限公司合肥分行的爱心代表们在副行长龚昌玲女士的带领下，赶赴利辛县望疃镇硷场希望学校开展“金色圆梦”六一节关爱活动。

硷场希望学校是一所乡村学校，学校里没有音乐教师。东亚银行的同事们得知这一情况后，此次为孩子们准备了一架电子钢琴、数台电子琴，和一批简单易学的乐器、简易教材。还特意请了一位专业的教师，一同来到利辛，为孩子们上了一堂精彩的钢琴课，让孩子们认识乐器，感受音乐的快乐，圆孩子们音乐的“金色梦想”。

自从2010年东亚银行公益基金在硷场希望学校建设首座“萤火虫乐园”以来，东亚银行已经多次赴该校开展助学活动。邹传科