

# 小记者才艺PK大赛要颁奖喽!

## 获得一、二、三等奖的小朋友快来领奖吧

本报讯 12月2日下午,由平顶山日报社教育中心和常绿·林溪美地联合主办的小记者才艺PK大赛圆满结束,经过评委的评定,目前一、二、三等奖的名单已经出炉。请获奖的选手到报社来领奖吧。

武术、歌曲、舞蹈、英语演讲……当天的才艺PK大赛项目丰富、精彩纷呈,参赛选手们纷纷拿出各自的看家本领,一展所长。参赛选手郭湘怡是公明路小学五年级学生,她表演的节目是歌曲《淋雨一直走》。为了呈现完美的舞台效果,当天的郭湘怡画了淡妆,扎了个蓬松的马尾,穿了一身靓丽的裙子套装。她以活泼的表演风

格、优美的嗓音获得了本次大赛的二等奖。

小选手邢钰晗是小记者活动的积极参与者。11月25日,她刚参加了由平顶山日报社教育组织的小记者绘画大赛,并获得了优秀奖。在本次的小记者才艺PK大赛上,她在妈妈的带领下再次来到了现场,本打算以观众的身份观赛,但是看到大家的精彩表演后,她忍不住上台也表演了两个节目,并取得了三等奖的好成绩。

本次大赛还吸引了市体育村少林功夫武术馆的小选手们,他们表演了少林拳、少林功夫旗等节目组合,凭借出色的少林功夫为市体育村

少林功夫武术馆赢得了一个大集体荣誉。

获奖选手名单:一等奖一名,获奖选手李明旭;二等奖两名,获奖选手郭湘怡、张雯涵;三等奖10名,分别是刘旭菲阳、靳霖、张常钰、袁奥森、袁奥翔、李若熙、刘姝秀、朱笑晗、邢钰晗,市体育村少林功夫武术馆的小选手以精彩的表演获得集体三等奖。

获奖名单还将在“鹰城小记者”微信公众平台发布。请获奖选手看到获奖信息后到报社领奖。领奖地址:平顶山日报社院内后四楼教育中心。

领奖咨询电话:4973519、4973585。

(王红梅)



一位小记者展示武术才艺,博得阵阵喝彩声。本报记者 李英平 摄

## 中原证券“赢在中原”实盘理财竞技大赛选手展示

本报讯 近日,笔者从中原证券平顶山分公司获悉,进入11月份,中原证券“赢在中原”实盘理财竞技大赛进入了“大师赛”阶段,“大师赛”选手由各月度获奖选手组成。本报将陆续展示中原证券“赢在中原”实盘理财竞技大赛的选手情况,本次“大师赛”继续分为“5万-50万元”和“50万元以上”两个组,每组各展示3名选手情况。

### 参赛组别:5万-50万元

**选手昵称:shubao**  
总收益率:15.21%  
账户类型:普通账户+信用账户  
持仓股票:交大昂立 13600股 兴发集团 3800股  
**选手昵称:朝花7788**  
总收益率:13.12%  
账户类型:普通账户+信用账户

持仓股票:中国平安 3200股 兴业银行 400股 格力电器 1900股

**选手昵称:海灵西**  
总收益率:11.97%  
账户类型:普通账户+信用账户

持仓股票:中信证券 11300股 中国平安 1900股 平安银行 9900股 兴业银行 1900股 万科A 2900股

### 参赛组别:50万元以上

**选手昵称:杜杜**  
总收益率:28.43%  
账户类型:普通账户+信用账户

持仓股票:太极实业 80000股 中兴通讯 15000股  
**选手昵称:伟大**  
总收益率:23.21%  
账户类型:普通账户+信用账户

用账户

持仓股票:华大基因 17300股 科大讯飞 289400股  
**选手昵称:大侠飞鹰**  
总收益率:21.35%  
账户类型:普通账户+信用账户

持仓股票:亨通光电 105000股 智飞生物 49600股

投资者可通过中原证券网(www.ccnew.com)大赛专区、财富中原微服务微信平台(微信号:ccscsfzy)直接报名参赛,并可查询赛况,关注选手了解选手操作思路,定制参赛选手的实时操盘信息等。大赛热线电话:中原证券平顶山分公司 0375-4851999。(贺凯歌 牛哲)

(以上信息仅供参考,不作为操作依据。股市有风险,入市须谨慎。)



### 车展宣传进社区

12月5日,在新华区光明路街道新程街社区,一位居民从大门处走过,旁边机动车门上鲜艳的报社体育村车展广告格外抢眼。

随着平顶山日报社元旦车展开幕一天天临近,形式多样的车展广告出现在市区各个居民小区的入口处,吸引更多市民关注,为车展隆重开幕造势。

本报记者 李英平 摄

## 皮肤病反反复复 夫士软膏为您解忧

□记者 牛瑛瑛

本报讯 谈起皮肤病,从医的张先生深有感触,他之所以向病人推荐夫士软膏,主要是有亲身体会。他的妻子一到夏天全身就会出满鳞屑、红斑、疹子,痒了就抓,用了不少药涂涂抹抹,皮肤也变色了,激素药、西药更是吃出了肝肾综合

征。用了夫士软膏后,硬痂开始往下掉,鳞屑、红斑和疹子一天天减少。一个月后,皮肤基本和正常人一样,如今几年过去了,一直没有复发。

记者了解到,位于市区矿工路中段市一高西100米路南的惠民大药房一分店经销的夫士软膏是中药古方,该药对牛皮癣、皮炎、湿

疹、瘙痒症、鱼鳞病、白斑、红斑、荨麻疹、体癣、手足癣、脚气、花斑癣、痤疮等多种皮肤病有一定帮助。经临床研究,夫士软膏能清除体内血毒、脏毒,帮助患者清除易感基因,重造内外分泌系统,从病灶处修复免疫细胞,让肌肤全面健康。患者可拨打康复热线 0375-6168120 咨询。

## 保险公司在忙啥? 这些新动向值得关注

“变”是今年保险业的一个关键词,临近年底,保险公司在忙些什么?明年想干点啥?记者从新华保险、中国平安近日举行的公司开放日上了解到,主打保障、科技驱动等成为上市险企转型发展的重心,而这也是整个寿险业转型的缩影。

这几年,少数寿险公司通过销售短期限产品发展很快,块头不小,但业务结构和销售渠道单一,过度依赖银保渠道,内含价值不高,导致业务大起大落,形成流动性风险隐患,遵循保险经营规律发展已成当务之急。

“要把握提升内含价值这个根本规律。”保监会副主席黄洪说,从国际上来看,越是保险业的百年老店,越是注重内含价值的提升,拉人头、拼价格等粗放式扩张老路必然走向没落,有耐心才会有回报。

保监会数据显示,截至9月底,保障型产品占比较高的个人代理业务成为寿险业务第一大渠道,占保险公司业务总量的48.61%,同比上升3.75个百分点,银邮代理业务占42.77%,同比下降2.86个百分点。

中国平安首席财务执行官兼总精算师姚波在公

司开放日上说,代理人是保险公司重要的渠道优势,是竞争力所在。截至9月底,中国平安的代理人超过140万人。

他说,当前寿险业关键靠代理人驱动,客户有保障需求,代理人要做的就是找到这些客户,并把合适的保险产品销售给客户,未来中国平安将深耕代理人渠道,弱化价值不高的银保渠道。

在人口老龄化加剧的情况下,老百姓在生老病死等方面的风险保障需求不断增长,保险公司要在发挥精算优势,打好“保障”牌上下功夫。

新华保险董事长兼CEO万峰在公司开放日上说,保险公司提供的风险保障要体现在保障责任、产品性价比和理赔服务上,重大疾病保险、医疗保险等健康类保险将成为寿险市场的主流产品。

上半年,新华保险健康险新单保费收入69.51亿元,接近2015年全年水平,占首年保费的比例超过36%,相比2015年同期的9.2%有明显提升。

“我们明年要继续提高健康险业务比重。”万峰说,在做好保障的同时,更要做好理赔服务,卖保险不是

“一锤子买卖”,要用方便快捷的理赔服务留住客户,让他们真正体会到什么是保险。

随着“刷脸”、声纹识别、云计算等技术进入投保、核保、理赔等环节,保险与科技的融合不断深入,着力于提高运行效率、改善客户体验的“科技化”,将成为保险业竞争新的焦点。

姚波说,近十年来中国平安累计投入500多亿元用于金融科技、医疗科技等领域,通过将人工智能、大数据、生物识别等技术应用于保险业务,能够准确把握用户生活习惯、健康状况、保障需求,并向其推荐合适的保险产品,也让保险理赔更便捷,风险管控更精准。

新华保险监事长王成然说,一家由新华保险牵头的科技公司已经进入到筹备最后阶段,未来将加强金融科技应用,尤其是在营销支持和客户服务方面。

黄洪表示,寿险业正由粗放经营向精细化管理转变,保险公司只有增强业务稳定性,提高自身销售能力,主动拥抱科技,通过精细化管理实现内涵式集约式发展,才能在未来的竞争中赢得一席之地。

(据新华社北京12月5日电)