

本报景芝队小将再夺世界大赛冠军

# 江维杰，名人中的名人

本报讯(见习记者 董鹏飞)

在13日进行的第三届世界名人战决赛中，来自齐鲁晚报旗下山东景芝酒业队的江维杰九段，中盘战胜韩国名人朴永训九段，夺得冠军，并获得30万元奖金，

这也是他继今年2月在第16届LG杯世界围棋棋王战上获得冠军后，一年之内第二次夺得世界大赛桂冠。

本届世界名人战由江维杰、山下敬吾和朴永训三位中韩

名人进行决战。首轮比赛，江维杰负于朴永训，但他在第二轮比赛中击败山下敬吾，有惊无险地杀入决赛，获得再次与朴永训决战的资格。在去年的名人战决赛中，江维杰就曾经输给过朴永训，痛失冠军。

据山东队总教练曹大元介绍，在13日的决赛中，江维杰执白从开始就占据优势，他比赛中

神情自若、思维缜密，紧凑的布局更表现出自身的超强实力。

序盘阶

段，双方即在上边展开接触战。中午裁判员宣布暂停封盘时，朴永训久坐于棋盘前，有些心神不宁。

下午续战，黑棋先在右边肩冲，又拉出中腹残子。实战双方纠缠在一起，黑棋对白棋大龙展开猛攻。然而，在激烈的攻杀中，朴永训忽略了白124手的好棋，结果自己的大龙反而不活。看清局面之后，朴永训爽快地认输。

对于这场来之不易的胜利，江维杰也非常高兴，“棋赢了，而且第一次拿到这个冠军，肯定是很高兴的。第一轮输给朴永训以后，确实感到对手的后半盘实力非常强，因此我今天就是尽可能早地挑起战斗，让局面变得复杂，出现激战。比赛中，对方下得有些着急，导致大龙被杀，能赢下来终于可以松口气，没有辜负大家。”

年仅20岁的山东景芝小将江维杰，2012年可以说是一鸣惊人。在年初举行的第16届LG杯世界围棋棋王战上，他获得冠军，并成为中国围棋历史上最年轻的世界冠军。现在，他又赢得世界名人战的冠军，从而成为中国围棋今年以来唯一获得世界大赛冠军的选手，也是世界围棋今年以来唯一两获世界大赛冠军的棋手，为中国赢得了荣誉。

◀江维杰获得世界名人战冠军。

山东棋手崛起  
才刚刚开始

山东小将江维杰连斩日韩选手，再获世界围棋大赛冠军，最高兴的莫过于他的师傅——山东景芝酒业队主教练曹大元。他喜形于色地说：“不到半年又拿了一个世界大赛的冠军，让我看到山东棋手的巨大潜力。”

谈起这场决赛，曹大元说：“两个人的实力相当，小江状态不错，最后阶段朴永训犯下了低级错误，被小江抓住了机会。这场比赛也证明了江维杰的综合实力。这是他在7月31日结束的大九重杯中夺得冠军后，又拿到的一个分量很重的冠军，证明江维杰现在的状态是在一个上升的阶段。”

一脸高兴的曹大元不仅为江维杰的胜利高兴，也为他山东队的另两个徒弟欣慰。“不久前，周睿羊在百灵杯世界围棋赛上淘汰了韩国围棋目前的第一人朴廷桓，帮助中国队包揽四强，周睿羊也成为冠军的最有力争夺者。而山东景芝队另一名小将范廷钰，则在影响巨大的应氏杯世界围棋赛上淘汰了韩国名将李世石，杀入了四强，也有夺冠的希望。”曹大元兴奋地说，江维杰、周睿羊、范廷钰都是90后小将，尤其范廷钰才16岁，已经成为中国顶尖棋手，“我们队今年还冒出来两个小孩，其中一个叫陈梓健，今年才12岁，是目前中国唯一一个入职业段位的‘00后’选手。看来，这几年山东围棋在培养后备力量上卓有成效，今年中国围棋很可能是一个山东年，山东棋手的爆发才刚刚开始。”

输给江维杰的韩国棋手朴永训对江维杰也是大加赞赏：“今天的棋下到中盘我感觉我已经输了，感觉自己发挥得不好。常德是个很美丽的地方，我被这里的美景陶醉了，今天输给了江维杰，明年我一定要把冠军夺回来。”

见习记者 董鹏飞



推出理财产品帮助投资者财富保值增值

## 齐鲁银行全心全意帮您理财



电话 0531-66196316

华夏安康债基  
5天结束募集

行业龙头华夏基金新发基金再度受热捧，专注信用债投资的华夏安康信用优选债基9月8日提前结束发行，募集期仅用了5天，募集额超过50亿元。作为行业内固定收益类管理资产规模最大的基金管理公司，截至9月底，华夏基金旗下华夏希望债基今年以来收益率达6.06%。

万家信用恒利  
或将提前结束发行

正在发行及各大银行和券商发行的万家信用恒利纯债基金或将提前结束发行，原定截止日为9月21日。其中A类无申购服务费；C类没有认购费，持有期90天则赎回费为零。截至9月11日，万家旗下各债基今年来平均收益率8.8%，其中万家信用收益率14.21%，同类债基第一。

汇添富多元收益债基  
周五结束募集

在楼市步入快速发展期，股市投资价值逐步显现的背景下，攻守兼备的二级债基近期颇受关注。拟由明星基金经理管理的汇添富多元收益债基发行以来，受到机构和个人追捧，并于今日结束募集。该基金“坐拥通胀”的投资特点兼顾了投资者对资产低风险和收益性的需求。

近日，齐鲁银行理财业务再创佳绩，根据专业机构“普益财富”发布的2012年上半年《普益财富银行理财能力排名报告》，齐鲁银行理财业务排名位列全国银行业第十九位，城商行第六位，特别是在风险控制能力方面，位列第二位。

近年来，齐鲁银行理财业务从无到有、从小到大，实现了跨越式的发展，本著“专业理财、稳健理财、点滴投资、涓滴回报”的发展理念，理财业务从过去的空白逐渐发展为一个规模快速增长、产品日益丰富、服务日趋完善的服务体系。

客户至上 稳健理财  
理财产品均达预期收益率

在不断的发展中，齐鲁银行坚持客户至上的原则，始终将产品的稳定性与安全

性放在首位，收益实现能力和信息披露能力不断增强。与此同时，在稳健理财的基础上，齐鲁银行实时跟踪市场变化，将产品定位在同业前列，在充分调研客户需求的基础上，结合本行客户需求，推出了一系列有竞争力的理财产品，产品期限灵活多样，投资方向稳健可靠，满足了客户日益高涨的投资需求，产品一经推出就受到投资者的追捧，多款产品提前销售告罄。

业务发展至今，齐鲁银行已累计发行理财产品过百

期，累计发行规模近两百亿元，已到期理财产品均实现预期收益率。

提升服务 拓展渠道  
综合服务能力不断提高

在大力提升理财业务产品品质的同时，齐鲁银行不忘深挖内功，不断丰富理财产品内核，为客户提供从理财产品购买到产品兑付提现等全方位、全方位的贴心服务，并通过客服电话咨询、短信提醒等方式提升服务的广度与深度，得到了广大客户的好评。

伴随着业务的不断深化，齐鲁银行积极开拓理财产品销售渠道，充分发挥网上银行优势，开通了网上银行销售渠道，实现了柜台销售和网上销售同步进行，为客户提供了更加高效便捷的

理财销售服务，提升了整个理财业务的综合服务能力。

强化创新 打造品牌  
满足市场差异化需求

今年以来，齐鲁银行理财产品不断创新和发展，针对不同客户的需求为客户提供个性化理财产品，对现有产品不断进行丰富和完善，陆续推出了针对个人投资者的多系列多品种的理财产品，在立足济南市场客户的基础上，结合天津、青岛、聊城等异地零售业务特点，加大产品创新力度，满足客户差异化需求。

齐鲁银行理财产品已逐步形成品牌效应，知名度不断提高，月均新增理财客户千余户，得到广大投资者的认可。

专业团队 展现精英  
彰显专业品质

齐鲁银行理财业务拥有一支专业资深、经验丰富的专业团队作为支撑，强有力的投资团队、对市场走势的敏锐反应、对银行理财产品的发展趋势准确把握，以及严格的风控机制等，使得齐鲁银行理财业务在多次评选中脱颖而出。

除本次评级之外，2010年，齐鲁银行还获得了大众网授予的“山东网友最信赖银行理财产品”、“山东理财文化节”百佳口碑“山东最具影响力金融企业”等多项荣誉，综合实力不断提升，彰显了齐鲁银行理财产品的优势与实力，铸就的专业理财品质。见习记者 马志刚

## 太平洋车险直销电话网络一号通

当今，网上购物已日臻成熟，80后、90后等新生代车主，对快速、便捷、自主的“网络投保”这一创新渠道更有热情。为了顺应消费者需求，太平洋车险服务水平升级，消费者除了致电“10108888”进行电话投保，也可登录www.10108888.com进行网上车险投保，随时随地，一呼即来。

投保便捷，保障加倍。“10108888电话网络一号通”车险直销平台，既保留了电话车险“一个电话，随时随地咨询、报价、投保服务”的便捷优势，也扩大了消费者的出行空

间——网络车险，随时随地，为客户提供解答服务。同时，当网上投保的客户网络中断时，电话车险将会立即报案，为消费者提供不间断服务。由于减少了中间环节，消费者还能享受私家车商业险多省10%的优惠。

理赔服务，再续升级。太平洋车险直销平台，整合了网络、电话两大渠道的优势，24小时受理报案、365天全年见保，全天候的理赔服务；客户车辆异地出险，可异地报案、索赔和交付理赔资料并领取赔款；3G移动查勘系统的应用，提升了理赔

效率与质量，最快8分钟极速搞定。

增值服务，享受无忧。保险期间内无限次免费道路救援10项服务。在线故障排除指导，通过电话提供技术建议解决简单问题；紧急信息传递，在客户及其亲属遭遇紧急情况时，协助将有关情况尽快通知其家属或客户本人，协助传递相应文件材料；客户医疗救援，提供在线医疗建议和医疗转介服务；更有路边快修、紧急送修、电话救援、更换轮胎、加满油液、紧急拖车、困难救援等种种实用关怀。

省农发行备足150亿  
支持新棉收购

本报见习记者 孙静 道动员 邓正红  
记者近日从农发行山东省分行了解到，2012年度新棉收购即将展开，为防止出现“卖棉难”、“打白条”现象，该行目前已预拨收购资金150亿元，以支撑新棉收购。

山东是传统产棉大省，2012年棉花种植面积约1020万亩，预计总产73万吨，主产棉县(区)约50个。该行在认真做好企业

贷款审核时，立足全省实际情况，统筹考虑，合理布局资金供应点。8月份，该行即对全省符合条件的160家企业进行了贷款审核认定，确保了全省棉花主产县区都有农发行信贷支持企业入市或设立收购点，覆盖率达100%。较大地方便了广大农民就近售棉。此外，省农发行还积极组织棉花经纪人等优势企业入市收购，促进收购市场竞争公平。