

互联网彩票成跑马圈地新热点

线上模式对水城传统模式冲击还未显形

本报记者 姜晴

2014世界杯即将拉开帷幕,博彩业趁着世界杯的东风准备开始一场强势扩张,今年的博彩业有所不同,从一手机彩票app首次突破5000万下载量,到一网站摩拳擦掌倒贴彩民购买彩票,近期,更有消息称,财政部将发放福利彩票网络销售牌照,目前,网易、淘宝、腾讯等互联网巨头均在申请之列,眼看一场争夺战即将打响。

行动>> 彩票行业试水互联网金融

从2013年起,互联网巨头“不安分”的表现愈加明显,从互联网“宝宝们”以逼近7%的高额收益瞄准市民手中闲置资金,到打车软件以上亿元的投入补贴打车软件双方使用者,互联网颠覆传统行业的呼声一度甚嚣尘上。如今,宝宝们们的行情低落破5,打车补贴大

战也偃旗息鼓,互联网金融略带侵略性的脚步却没有停止。20日,作为互联网彩票平台巨头的彩票365推出的互联网金融产品投放市场,不仅可以获得基金收益,还能获得等额的现金彩票补贴,可用于购买彩票。此举一出,不少人微妙察觉出其与支付宝、余额宝

模式的相似之处:同样需要预存资金,同样瞄准沉淀资金,彩票365此举,目的非常明确:增加彩票销量,提高客户粘度;这种将彩票与基金捆绑销售的玩法,国内还是第一次,互联网金融又新增一支队伍,对博彩行业与金融行业均为一场试水之役。

影响>> 互联网彩票销售的冲击力还未显形

市民邓先生是水城一位老彩民:“我们这样的老彩民,都愿意在投注站一块琢磨一下。在网站买,方便是方便了,但是也没啥乐趣。”记者此前曾在数个投注站采访,多数投注站店长对互联网

彩票销售模式不以为然,一位投注站店长也提到:“网上投注的还是足球彩票什么的比较火,体彩、福彩还是投注站卖的多。”中国彩票行业自有它传统的玩法,依托社区等在一个小范围内成为消费

点,这种线下消费模式非利不可撼动。互联网彩票若想进一步扩张,开发新的消费对象成为必不可少的一步,而目前正在进行的线上彩票与互联网金融的结合,无疑是一种有益的尝试。

金融理事会会员单位



(排名不分前后)

客户轻信失巨款,中行义勇还复来

近期,中国银行东阿支行营业部柜台前来了两位神情焦虑的年轻女孩,用颤抖的声音说自己上当受骗了,营业主管与大堂经理一起接待了这两位客户。其中一位谢女士讲述了事情发生的经过。

当日中午,谢女士接到一电话称其在农行办理的信用卡已经透支了49800元,其银行账户资金被盗用,需立即报警至0635-8373612。客户担心自己的中行帐户资金的安全,于该行恒源广场的

离行式ATM取出中行卡中7700元,并致电至对方提供的报警电话,告知中行资金已取出。对方称须将该笔资金存入“警方”提供的账号内以确保资金安全。谢女士在对方电话指使下进行ATM无卡存款操作(对方提供了卡号),将自己取出的全部7700元由ATM进行存入,操作完毕后,系统打印了一张凭证。操作之后,谢女士感觉不对,向朋友打电话叙说了该情况,朋友告知其上当受骗了,于是两人匆忙

来中行。

营业主管与大堂经理赶快查看客户ATM回单,发现没有金额显示,同时因没有完整的存款人卡号,不能确定具体的涉案账户,无法对账户进行查询及应急处理,于是告知谢女士再次打电话联系对方,谎称在进行存款时有问题,需再次进行操作,需对方再提供卡号进行核对并操作。对方又向谢女士提供了卡号,称一定要将款项转入该账户。

营业主管通过对方提供的卡号进行查询,发现本日并无我行机构ATM存现交易记录。同时,该客户的回单并未打印金额,于是初步判定ATM无卡存款有异常,于是向营业部主任进行了汇报。当日上午该ATM刚进行了清机加钞处理,报经主任同意,ATM操作员再次前往恒源广场进行清机。经核对账务,客户无卡存现操作时系统报错,存款未成功。同时,通过对该台ATM监控录像的查看及客户中行

卡的交易流水查询,判定谢女士所述情况真实。根据ATM账务处理办法,对该笔款项进行了挂账处理。次日通过对ATM交易流水的查询,客户借记卡取现、无卡存现流水与交易记录相符,随销账后将资金入客户帐户,并对客户进行了防范金融诈骗知识教育。

谢女士在家人陪同下给中国银行东阿支行送来了一面锦旗,感谢工作人员在应对诈骗事件时敏捷的反应和周到的服务。

ICBC 中国工商银行 聊城分行

弘扬黄金投资文化 汇聚水城金市英雄

——工商银行小型高端贵金属投资报告会期待您的参与

2014年下半年的黄金白银走势何去何从? 黄金白银牛市是否结束? 投资者如何把握下半年的投资机会? 工商银行聊城分行特邀北京经易金业有限公司国家高级黄金分析师柳宇宁先生为您现场答疑解惑, 期待您的参与。名额有限, 请通过报名电话报名!



柳宇宁, 经易金业有限责任公司副总经理, 国家注册高级黄金投资分析师, 中国地质大学成教学院客座教授, 中国黄金市场研究中心执行主任。长期从事金融研究和操作, 曾担任过场内交易员, 机构操盘手, 有着丰富的实战经验。熟悉国际国内金融市场, 为黄金企业提供多项套保、套利方案, 参与黄金基金操作。

时间: 2014年5月23日

地点: 工行聊城分行贵金属旗舰店(市委对过市中支行二楼贵宾区)

报名咨询电话: 0635-8221712/8215021

新华保险保额递增型重疾险 “健康福星增额(2014)”上市

近日,新华人寿保险股份有限公司延续特有的“增额文化”,推出了一款“保额递增型”重疾险产品——“健康福星增额(2014)重大疾病保险”【下称“健康福星增额(2014)”】。作为新华保险首款费率市场化健康险产品,“健康福星增额(2014)”本着自主定价、回馈客户的设计理念,凭借终身重疾保障、保障病种宽泛,可转换养老年金、保额逐年增长四大优势受到市场关注。

终身重疾保障

据了解,新重疾表由中国精算师协会于2011年启动编制,历时两年才出炉,总共收集到7500余万重大疾病产品样本数据及85万件理赔记录。该套重疾表共有5张表,包括6病种经验发生率男性表和女性表,25病种经验发生率男性表和女性表,以及恶性肿瘤、急性心梗、脑中风等3种主要重大疾病的单病种发生率参考表。

从新重疾表中可以看到,随着医疗科技水平的不断进步,诸多重大疾病的诊断率和治愈率已经有了大幅提高,而人类寿命也大幅增长。目前市场上普遍存在的定期重疾险一般为1年、5年、10年或者保到60岁、70岁等,如果寿命超过重疾保障期,会出现在最需要重疾险的时候却没有相应保障的尴尬。为给客户提供更全面的重疾保障,新华保险此次开发上市的“健康福星增额(2014)”定位为终身重疾险,可以活到老保到老。

保障病种宽泛

重疾险行业标准的制定,可以有效避免消费者和保险顾问对重疾产品认识不清的问题,而对重疾产品采用标准疾病定义和标准条款格式,也可以减少因标准不清对消费者保障权益带来的损害。

标准中的保障病种,最初业界对其理解不尽相同,比如不同的公司在规定的25种(类)重大疾病之外,增加了更多的重疾种类。站在消费者的角度,自然是保障越多病种越好,而“健康福星增额(2014)”合同中约定的病种为45种(类),延展开来可以覆盖几百种,处于业内领先水平。

可转换养老年金

考虑到近些年来养老年金的市场需求,“健康福星增额(2014)”还增加了年金转换功能,在保障消费者利益的同时,还能辅助养老,让保单更灵活。从被保险人66周岁开始,就可以选择将保单对应现金价值的全部或部分转换为养老年金,有效盘活资产,为养老准备稳定充足的资金保障。

保额逐年增长

通货膨胀是寿险业永久不变的一个“问题”。寿险和定额重大疾病险等一般的保障型保险,随着时间的推移其保额会受到通胀的侵蚀。对此,国内各家寿险公司都做了应对通胀的尝试和创新,新华保险产品特有的“增额”方式一直占据市场领先地位。此次推出的保额递增型“健康福星增额(2014)”保险,打破传统重疾保险模式,通过保险责任设计,保额持续递增,一定程度上抵御了通胀风险。

新华保险市场开发部相关负责人表示:“会成长的保险”对客户还有一层重要的意义:真正“以客户为中心”的产品往往是能够跟随消费者生命周期的变化而成长的产品。“健康福星增额(2014)”延续了新华的“增额文化”,即风险随年龄增长而加剧,客户无需重新体检及额外加费,却仍然拥有不断提升的保障资格。

【公司介绍】

关于新华人寿保险股份有限公司 新华人寿保险股份有限公司(简称“新华保险”)成立于1996年9月,总部位于北京市,是一家大型寿险企业,目前拥有新华资产管理股份有限公司、新华家园养老企业管理(北京)有限公司和新华卓越健康投资管理有限公司等子公司。2011年,新华保险在香港联合交易所和上海证券交易所同步上市,A股代码为601336,H股代码为1336。新华保险拥有强大的寿险销售人员队伍及约5.5万名正式员工,全国各级分支机构约1600家,为约2976.9万名个人寿险客户和约6.2万名机构客户提供各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务。

2013年公司实现保险业务收入人民币1036.4亿元,公司总资产规模达到5658.49亿元,实现保费收入正增长,继续保持行业三甲地位。