



定向免流量被热推 运营商“流量战”升级

本报记者 苏立萌

定向流量卡受青睐

主流视频应用免流量、1元=800MB国内流量、18元月租享受30GB定向流量……在“流量为王”的通信时代,面对市场上划算的定向流量卡,不少消费者心动不已。

“之前使用的是100多元的不限量套餐,每月在套餐规定的流量、通话时长内无需再行付费。但相比之下,定向流量卡更为划算。”作为手机游戏、视频应用的忠实粉丝,90后小林仔细盘算之后,给自己换了一张腾讯王卡。

据介绍,联通腾讯王卡用户使用腾讯旗下的众多应用都可免流量费,包括王者荣耀、QQ音乐、微信、腾讯视频等应用。国内通用流量方面,用户每天只需要支付1元就能获得800MB国内通用流量,每月还可以获赠1GB国内通用流量或100分钟国内语音。

记者梳理多款流量卡发现,运营商推出的各类定制流量卡,分为日租卡、月租卡两种形式,每月资费从几元到十几元不等,主要以线上营业厅为销售渠道。合作商家涉及视频、网游、直播、出行等诸多领域,多是与一家或者多家互联网应用商联合推出,其中,电信王中王卡更是与15家主流应

用合作,满足多种用户的需求,一经推出,便受到消费者青睐。

“与传统手机套餐相比,运营商与商家合推的定向流量卡资费更低,而且,选择可以让自己喜爱的应用免流量的流量卡,能省下不少流量费。”市民闫女士说,整体算下来,不会超过传统无限流量套餐的费用,对上网需求大的消费者来说,是一个福利。

互联网企业纷纷入局

流量已成为手机用户的最大消费市场。数据显示,截至2017年12月,我国网民规模7.72亿人,手机网民规模已达7.53亿人,网民人均周上网时长提高至27小时。2017年用户均移动互联网接入流量达到1775MB,是2016年的2.3倍。

流量刚需的增加,使互联网企业纷纷瞄准流量卡,百度、腾讯、网易、优酷、高德等平台争相加入,流量卡已成运营商与互联网企业的新战场。“一张低资费、‘免流量’的定向流量卡降低资费,用户可以享受划算套餐,运营商可以获取更多用户,互联网企业则借力圈地,赢得客户粘性。”专家分析,互联网企业联手运营商,是互惠互利的举动。

郑州电信相关负责人表示,目前,流量卡销售情况还算可观。双方合作推出的流量卡主打“免流量”,这对年轻群体的吸引力非常大,比如经常看视频、玩游戏、听音乐的手机用户,通常在办卡时首选定向流量卡。

记者在郑州移动了解到,凭借着腾讯、爱奇艺、优酷、PPTV、咪咕视频、咪咕直播6大视频定向“免流量”的优势,移动大王卡上市之初便引发了一波办理热潮。“其实,在我个人看来,流量卡也算是对运营商无限流量套餐的一种补充,让‘流量大户’有了更优惠的选择。”一家营业厅工作人员认为。

专家分析,流量卡“免流量”大多是针对个别应用,有一定的局限性。运营商要挖掘更多上网新用户,还需在增加定向应用、拓宽免流领域方面下功夫。

通用流量不可少

这些定向流量卡给大家带来便利的同时,一些问题也逐渐凸显。“这些套餐不提供手机中全部应用的使用流量,除了定向

如今,随时随地看视频、逛网站、发朋友圈已成大多数手机用户的日常,月底流量告急的情形也屡见不鲜。对此,三大运营商近来纷纷联手互联网商家推出多款便宜的流量卡。近日,电信与15家主流应用APP合推的王中王卡,联通联合三星推出的星粉卡也正式发售,这些成本低、流量多的定向流量卡,广受年轻人追捧。不过,由于各款流量卡政策不同,建议消费者了解“免流量”门槛,再行购买。

应用免流量,使用其他应用还是需要单独扣除流量费的。”有市民告诉记者。

对此,建议消费者挑选时需要结合自身情况和手机应用使用喜好来选择合适的流量卡。比如平时用支付宝、淘宝、优酷等应用较多的,可优先选择这些平台联合运营商推出的互联网卡,如联通的蚂蚁大宝卡或者电信蚂蚁红宝卡。

“这些流量卡,只是专属于合作APP或网站的定向免费,且APP软件中的广告、字幕以及弹幕等都不在免流范围内。并不是免费随意用。”有业内人士表示。消费者在选购流量卡时,应该提前了解相关套餐政策。可以优先选择赠送有国内通用流量且接打电话资费优惠的流量卡。毕竟,日常生活中,拨打电话也是不可避免的手机业务。

尽管流量卡中的流量不是免费畅用的,但是在部分市民看来,相比少则近百元的传统流量“不限量”套餐,还是很划算的。市民小柳算了一笔账:“就拿月租18元的移动大王卡来说,超出套餐流量的资费是1元800MB国内流量,当日有效。即使每天使用,一个月也就30元,加上月租才48元。”

财智汇

栏目记者 苏立萌

指尖理财 安全知多少

如今,市面上的理财APP成百上千,给人们提供了很大的选择空间,各类资产配置方式应有尽有:银行理财、基金、保险、积存金、实物贵金属、黄金、证券……在便捷的同时也给人们带来了选择上的困扰,使用手机理财时,一些安全知识要率先掌握。

本期理财专家 尹珊

中原银行郑州分行财富管理中心 贵宾理财经理

Q: 使用手机购买保险产品与线下网点购买保险产品,有哪些明显区别? 哪类产品不建议手机购买?

A: 线上产品目前的优势是方便快捷,但是由于线上产品出现的时间较短,目前可供选择的产品类型整体要少于线下产品,另外,线上线下产品的核保要求也有一定区别。保险公司的核保要求,最直接的体现就是健康告知。线上产品的健康告知相对来说告知内容较少,出现任何异常告知都无法继续投保。另外,由于线上产品没有销售人员讲解,需要客户在填写健康告知时自己去了解各种医学名词。

由于保险种类比较多,而且属于复杂类产品,客户选择时要根据自己的情况筛选适合自己的产品。所以短期的理财型保险或者消费型的医疗险可以在手机上购买,但是像终身寿险、重大疾病险、年金型保险比较复杂的产品不建议手机购买,建议咨询专业的理财经理,量身定制适合自己的产品。

Q: 使用手机购买银行固定收益类产品,如何筛选可靠的产品?

A: 银行个人理财产品一般有以下几个要素需要客户关注,主要包括:募集期、投资期限、预期年化收益率、风险评级、到期回款期、投资方向。首先,建议客户购买理财产品前,先在银行正规渠道进行风险评估。然后,客户需要详细了解自身情况,比如处于人生理财的哪个阶段,能接受怎样的投资理财风险、投资理财目标是什么等。在了解自己初步理财目的与方向后,再去考虑应该投入怎样的理财。最后,客户选择产品时要考虑到资金的流动性,关注理财产品的投资期限,选择适合自己的产品。

Q: 在手机上选择日常理财产品有哪些禁忌?

A: 一般而言,手机客户在选择理财产品,建议制定一个正确的理财规划,或咨询专业理财经理定制适合自己的专属理财方案,切忌急功近利。因此,在准备投资之前,先分析自己的风险承受能力和宽裕资金,了解自己适合哪一种投资类型,让自己的资产在安全的前提下,发挥最大的保值和增值的作用。

健康道 栏目记者 苏立萌

宝宝盲目补钙 当心适得其反

本期话题:“春天不补钙,错过一整个年。”不少家长都坚信这个传言,宝宝只要出现一点“风吹草动”,比如枕秃、出牙慢、个子低,就立马补钙。其实,盲目补钙,有时会起到反作用。

本期医师:熊华春

河南省妇幼保健院儿童康复十一科主任

真相探索:“不缺钙,不补钙!”过量补钙不仅不会让宝宝发育得更好,甚至会适得其反,影响宝宝锌、铁的吸收,加重孩子肾脏负担。

提醒家长,给宝宝补钙不要“草木皆兵”。只要宝宝喝足奶、吃得好、适当补充维生素D、多晒太阳,就不用担心宝宝缺钙。

过量补钙会引发宝宝厌食、恶心、便秘、消化不良等症状,严重的话,将影响锌、铁的吸收。而宝宝缺锌会造成发育迟缓,缺铁会造成贫血,免疫力下降。同时,还会使幽门过早闭合,不利于钙元素排泄。另外,不缺钙却长期补钙,会使宝宝形成依赖性,增加成年后缺钙的几率。长期过量补钙还会增加患肾结石的风险。

其实宝宝所需钙量是有科学标准的,0~6个月龄每日摄入量为200mg;7~12个月龄每日摄入量为250mg;1~3岁每日摄入量为600mg。

对于婴幼儿来讲,补钙的有效途径是喂奶。如果宝宝每日奶量摄入充足,一般是不会缺钙的。日常生活中,可多食用富含钙的食物,如小白菜、小油菜、牛奶、酸奶、豆浆、豆腐等。当然,饮食不均衡的宝宝很有可能缺钙,如需补钙,要在医生的指导下进行,并配合维生素D服用。二者协同补充,可以让钙能更好地吸收。等到宝宝不缺钙了,就要停止补钙,但维生素D需要持续补充。

结论:按需补钙保健康。宝宝出现各种疑似缺钙的特征时,应去专业机构检测辨别是否缺钙,家长不可盲目定论。

科普延伸:在大多数家长眼里,补钙是长高的最佳方法,然而事实上,补钙跟长高并没有必然联系。孩子高矮除了跟遗传因素有关外,还跟营养、睡眠和运动等因素有关。其实,蛋白质对身高的影响更大,如果摄入足够的蛋白质,保障营养均衡、进行适当的体育运动、有足够的睡眠、保持良好的情绪,有利于孩子成长。

消费相对论 栏目记者 陈茜

别被“消费返利”忽悠了

新闻:中国银行保险监督管理委员会、工业和信息化部、人民银行等六部委日前联合发布公告,提醒消费者注意近期一些第三方平台以承诺高额甚至全额退还消费款、加盟费吸引消费者、商家投入资金的行为。公告称,此类“消费返利”不同于正常商家返利促销活动,存在较大风险隐患,监管部门提醒公众注意防范风险,谨防利益受损。

“消费=存钱=免费”“低门槛、高收入、小投资、大回报”……类似的宣传标语你一定不陌生。如今,打着“消费返利”“消费多少返多

少”“消费就是存钱”等口号的各类网上商城及线下商城,以“购物返本”“你消费我还钱”为噱头,吸引消费者、商家投入资金。但此类平台运作模式违背价值规律,一旦资金链断裂,参与者将面临严重损失。因此,消费者一定要擦亮眼睛,莫被忽悠了。

“消费返利”原本是一项常见的促销手段,商家设定一个消费梯度,满额有返利,其实相当于打折。但是,这个促销手段如今却被心术不正之人利用,包装出了众多诱人的概念。这些第三方平台往往披着华丽的外衣,以农业科技、创意投资、超市等形式,开展批发、零售等商贸服务类活动,其中主要以设立门店、广告宣传或口头相传等方式向社会推广,消费者、商家很容易就会被天花乱坠的宣传搞晕,一步步踏入高额返现的陷阱而不自知。

究其根本,这种“消费返利”不同于正常商家的返利促销活动。首先,其高额返利难以实现。因返

利资金主要来源于商品溢价收入、会员和加盟商缴纳的费用,前期的“折本”“让利”为的是骗取更多的人“入套”,以制造赚钱的假象进而骗取更多的投资,资金运转和高额返利难以长期维系。

其次,资金安全无法保障。一些平台通过线上、线下途径,以预付消费、充值等方式吸收公众和商家资金,这么大量的资金由平台控制,一旦发生平台转移资金、卷款跑路等情况,参与者的利益将受到严重损害。

第三,运营模式存在违法风险。一些平台虚构盈利前景、承诺高额回报,投意或默许会员、加盟商虚构商品交易,直接向平台缴纳一定比例费用,谋取高额返利。部分平台还以所谓“动态收益”为诱饵,要求加入者缴纳入门费并“拉人头”发展人员加入,靠发展下线获取提成。

天上不会掉馅饼,在此提醒消费者,一定要提高警惕,增强风险防范意识和识别能力,防止利益受损。

工行河南省分行营业部开展反欺诈能力培训

本报讯(记者张慧)近日,工商银行河南省分行营业部组织员工开展中介团伙欺诈办卡风险识别和预警活动,加强网点培训,提高员工反欺诈能力,有效防范欺诈风险。

据介绍,近期,多地中介团伙欺诈办卡事件多发,为此,该行积极采取应对措施,加强受环节管理,重点对多种方式下的中介办卡、养卡、套现等违规行为进行风

险提示。通过下发防范中介团伙欺诈风险提示,对偏远地区异地办卡启用客户较多、申请人年龄普遍偏小、线上集中办卡的主要特征及风险点进行集中传导。同时,加大网点业务培训,做好领卡启用环节管理。

另外,该行银行卡中心还加强数据管理运用,一方面通过反欺诈运用,把好准入关;另一方面定期组织疑似团伙欺诈申请数据核查

工作,对于核查确认的团伙欺诈申请,立即采取账户锁定、降额、纳入灰名单等风险控制措施。

在内外联动方面,该行瞄准典型案例,联动律师、公安机关,精确打击信用卡诈骗活动。积极配合公安机关打击信用卡恶意欠款典型案件,震慑信用卡恶意欠款犯罪,防范各种外部输入性风险,以多种方式对中介办卡、养卡、套现等违规行为开展不间断的打击。

“梦想碧桂园·百城公益行”活动 走进荥阳崔庙中学

本报讯(记者刘文良)4月18日,由碧桂园集团党委工会、志愿者协会主办,碧桂园河南区域、碧桂园河南区域志愿者分会承办的“梦想碧桂园·百城公益行——寻找国华学子走进荥阳市崔庙中学”活动启幕。

据了解,“梦想碧桂园·百城公益行”活动是碧桂园志愿者协会2014年发起的全国性公益活动,旨在将公益的力量带到每一个需要的角落,迄今已覆盖全国100多个城市。

此次活动的执行方为碧桂园·龙城天悦项目。经过与学校的充分沟通,项目为崔庙中学捐赠了文具用品、体育器材、办公用品等,并向品学兼优的学生捐赠了梦想基金,帮助他们早日完成学业。碧桂园相关负责人表示,碧桂园26年来积极倡导“感恩传递”和“授人以渔”的慈善理念,迄今在赈灾、扶贫、助学等公益事业捐赠已超36亿元。

中国体育彩票 CHINA SPORTS LOTTERY

体彩郑西分中心 举行顶呱刮十周年庆活动颁奖仪式

近日,郑州西区分中心进行体彩顶呱刮十周年庆活动首批次的颁奖仪式。据悉,体彩顶呱刮十周年庆活动于3月9日—4月5日举行。活动期间,河南省共中出21553个养生壶,122部华为Mate10手机。郑州西区分中心共中出2116个养生壶,13部华为Mate10手机,占全省奖品的10%左右。颁奖现场,在该分中心工作人员和销售代表的有序组织下,获奖彩民逐一登记领取奖品。其中一位顶呱刮忠实彩民,一人领取了12个养生壶。

据介绍,此次活动,该分中心虽然提前采购了奖品,但活动空前火爆,超出了预期。由于中出奖品礼量太大,不能在活动结束后实现100%的供货,所以此次颁奖,在市区先颁发了986个养生壶,其他4个县区的632个养生壶将于下周统一发放,最后剩余的部分奖品待补充完,再另行通知发放确保中奖彩民能尽快领到奖品。

