

保险业 迈入“互联网+”时代

本报记者 龙雨晴

目前，“互联网+”已经渗透到人们生活的方方面面，保险业也受其影响，不断升级。近日，保监会连发了三张互联网保险牌照，互联网保险已然成为保险行业的新战场。业内人士表示，互联网保险风头正盛，预计会有更多保险公司在这个领域进行大量投资，互联网保险牌照有望逐步放开。

互联网保险 牌照有望放开

“互联网+”已经正式波及到保险业。继2013年批准首张互联网保险牌照——众安保险后，保监会于近日接连下发3张互联网保险牌照，批准筹建安邦财产保险股份有限公司、安心财产保险有限责任公司、泰康在线财产保险股份有限公司三家互联网保险公司。

据悉，此次三家拿到牌照的互联网保险公司获批的经营范围主要包括货运险、信用保证保险、意外险、健康险、家财险、企财险等，目前仍未获得车险经营资格，而最初获批的众安保险也是在2015年5月才获得了车险经营资格。

业内人士认为，从经营范围看，标准化的财险产品更适合在网上进行销售，而寿险会因为不同的情况，赔付也因人而异，很难一概而论。“此次批筹的泰康在线经营范围主要是财险，但不排除今后以代理的形式销售寿险产品。”泰康人寿有关负责人表示，“今后这块业务要如何开展，公司目前仍在内部积极探讨中。”

“未来放开互联网保险牌照是大趋势。”保监会有关负责人透露，互联网保险作为试点，未来会逐步放开。但同时他也强调，应该防范风险，从监管的角度完善监管体制。因此，互联网保险的牌照势必会越来越多。

保险公司 积极拥抱互联网

其实，在保险领域，互联网与保险融合的序幕早就拉开了。截至2014年底，全国共有85家保险公司开展互联网保险业务。据了解，国内大型保险公司基本都拥有自己的保险电商平台，如平安直通保险、太保在线商城等，而由保险经纪公司、代理公司等建立第三方中介平台也层出不穷，还有一些互联网企业依托自身网站建立了保险频道，如淘宝保险、京东保险频道等。

目前保险公司将服务渠道从单纯的网站扩展到手机APP、官方微信服务平台等移动端，客户通过这些方式，可以实现保单查询、信息咨询、投保续保等功能，一些保险公司还开发出全新的理赔模式，利用移动互联网技术，提供线上直赔、远程定损等个性化理赔服务，例如平安车险的“新高铁车险理赔系统”。

“保险市场正在被‘互联网+’深刻地影响和改变着，互联网与保险的跨界融合已是大势所趋，催生着保险业发展的新业态。”一家保险公司的有关负责人认为，“就目前的保险行业来说，财产险严重依赖车险，亏损压力加大；寿险产品呈现同质化，发展陷入瓶颈。所以保险业势必要改变自己，通过产品创新去适应网络，使复杂的产品简单起来，满足消费者的需求。”

网销保险 魅力与缺陷并存

互联网保险发展势头迅猛，那么对于消费者来说，网销保险的魅力在哪里呢？

记者了解到，手续简单，是网销保险的一大优势。投保人只要在网上填好电子保单，之后的付款方式就与其他购物程序相同。一般情况下，一份家庭财产保险的投保全流程仅需3分钟，保险责任次日就能生效。而网销保险的另一优势则是信息全面，可轻而易举地货比三家。

不过，网上买保险也存在一些缺陷，例如网购保险从降低经营成本考虑，目前一般只提供没有签名的电子保单，而且非消费者要求不开发票。

基于这类缺陷，保险专家建议市民在网上购买保险时，首先要选择正规的电商平台或者网店进行购买，也可拨打保监会电话进行咨询；其次，要注意投保限制和投保范围，确保自己对保险条款了解清楚后再下单投保；再次，为了保证保单的效力，要准确地填写投保人信息并妥善保护账号的安全信息，如果客户发现保单上的个人信息有错漏，可以及时通知保险公司进行修改。

“就目前来看，最适合在网上购买的保险产品，是民众有普遍认知的、标准化的、责任单一的产品。”上述保险专家认为，“至于保费投入较高的分红险等复杂险种，最好还是在线下购买。”

金融资讯

工商银行智能化服务网点 运营效果明显

本报讯 工行营业部的智能化服务网点自6月26日在东区支行正式启动以来，不仅给客户创造了宽敞、明亮、舒适的服务环境，同时通过全方位的智能化服务，节省了40%的柜面窗口资源，客户排队等候超时的情况大幅下降，网点智能化服务运营效果明显。

据了解，该网点业务处理以“客户自助办理”、“客户自助+现场审核”和“客户预填+柜面处理”的业务处理方式，其智能柜员机拥有查询功能，账户开立即补办服务、电子银行及互联网服务，理财业务，存取转账等超强的服务功能，很大程度上缓解了柜面压力和客户排队等待时间，全面增强了网点服务效能。

又讯 近日，中央电视台对工商银行成功堵截外部欺诈事件进行了现场采访。

据了解，4月22日上午，某客户到工商银行营业大厅办理4万元现金汇款，工行监测系统提示收款账户风险。在工作人员会同110警方共同努力劝说下，客户方醒悟自己被骗，并对该行员工的业务素质和敬业精神表示高度赞扬。

工商银行将以此为契机，进一步加强对周边居民的宣传警示教育，不断提高员工风险防范意识，同时建立长效应急机制，最大限度保护客户利益不受侵害。（李欣）

华夏小龙人移动银行 将惠民进行到底

本报讯 近日，华夏银行推出“小龙人移动银行，悦用越有礼”活动，即日起至12月31日，以丰富的礼品回馈广大客户。

据了解，此次活动面向所有华夏银行小龙人移动银行的客户，分为签约有礼和交易有礼两部分。其中，活动期间签约小龙人移动银行的客户，即可获得参与“签约有礼”抽奖资格，每月抽奖一次，总计抽取6个月。每月抽取一等奖1名，二等奖88名，三等奖888名，分别赠送价值4999元、500元、50元的礼品。已经签约的客户在活动期间通过移动银行办理跨行收款业务，每季度收款金额累计达到1000元以上(含)的，即可参加“交易有礼”活动。季度收款金额每累积1000元，即可获得1000积分，每1000积分为一个抽奖单位。积分随收款金额的增长，以1000的整数倍累加。“交易有礼”活动总计抽取两个季度。每季度抽取一等奖1名，二等奖88名，三等奖888名，分别对应的礼品价值与签约有礼相同。中奖客户名单将在华夏银行网站公布。

通过参加小龙人移动银行“悦用越有礼”活动，消费者不但可以在各种生活场景完成移动支付和金融交易，还能享受小龙人与各商家联合推出的各项优惠。（华郑）

光大银行 将推出直销银行

本报讯 光大银行日前透露，将在7月底正式推出直销银行。据了解，光大直销银行除具备购买理财、基金、存款转账等功能外，更在打造生活生态平台上凸显实力，在背靠光大银行云缴费、云支付两大优势平台基础上，强调对用户体验和场景化服务的构建。未来，光大银行将以全方位生活金融服务为目标，力求使直销银行成为普惠金融的有力支撑。

“直销银行的最大特色，是帮助银行打破了地域限制与银行卡归属限制，使其产品可以面向全国的受众群体，银行需要依靠更具特色的服务、更有吸引力的产品打动用户，从而最大限度地创造利润与价值。”银行业内人士表示。直销银行要想实现对手机银行、网络银行的突围，平台化、系统化、开发性、灵活性上必须全面获得提升，这也将是直销银行未来的发展趋势。

据了解，未来，光大直销银行将通过云缴费这一开放性的综合“植入”平台，实现多方合作伙伴的同步接入，而云支付则为其提供更具惠的大小额支付、超级网银支付、第三方支付等相关服务，并实现跨行支付、资金托管等专业化支付结算服务。（王振）



投资风向标

栏目记者 龙雨晴

黄金投资正当时 选好品种很关键

市场动向

即使国际金价深处“熊市”之中，国内黄金市场还是迎来了可喜的变化：6月底到7月初，多家交易平台的贵金属交易量刷新了历史新高，以“贵金属沪港通”为代表的国际化投资产品跃跃欲试，投资门槛低至数元的互联网贵金属产品也已经上线交易。产品创新结合互联网服务成为我国贵金属交易平台的突破重点。在第四届国际金融交易博览会上，共有43家参展的贵金属企业推出与互联网挂钩的创新产品，APP、P2P、微信成为这些企业重点挂钩的对象。

业内人士认为，贵金属市场成熟度正在提升，散户炒卖“纸黄金”等低风险贵金属产品正当时，但仍不建议多操作T+D类的杠杆产品。

投资指南

问：初入金市，资金少的“菜鸟”怎么投资贵金属？

答：以往的贵金属投资门槛至少以100克金为单位，折合2.3万~2.5万元人民币，而目前很多创新贵金属产品已将投资门槛降低到100元以下。比如某投资起点仅8元的产品，将原来的黄金、白银T+D与手机微信平台合作，一方面将数千元、上万元的投资门槛降至8元，另一方面缩小T+D的放大倍数，适合初入市“菜鸟”，风险能力较低的投资者随时投资。

问：如何选择黄金投资的品种？

答：在黄金投资品种中，品种选择很重要。类似纸黄金、粤微盘、账户金之类，放大倍数小或没有放大倍数的黄金产品比较老少皆宜，适合大众投资，可进行高抛低吸、双向操作，从往返中“稳赚”保底收益。而目前低位震荡走势也比较适合类似产品的操作。

需要注意的是，普通散户投资黄金应慎碰“杠杆类产品”，包括各类T+D产品。这类产品的风险与收益均被扩大，即使黄金价格每日只波动2%，其投资风险也被放大了14%~20%。

问：当前的金价形势适合投资黄金吗？

答：当前国际金价在每盎司1150美元左右，处于一个较低位置，下跌空间有限。接下来金价可能还会震荡，但是突然上升的几率大大增加。从目前世界经济特别是欧洲经济以及新兴市场国家经济的不确定性因素增大来看，黄金价格已经到达阶段性底部，适合手上有闲钱的市民做一些配置性投资。

使用信用卡 安全放第一

本报记者 龙雨晴

当前，信用卡已经成为人们重要的支付手段，而电子商务的飞速发展也带给人们极大便利。但与此同时，一些别有用心之人“瞄准”网购市场和支付环节，借助新兴的通讯工具、手机应用或公共网络，非法窃取银行卡信息，扰乱正常的用卡秩序，甚至给消费者带来损失。专家指出，对于广大消费者来说，很多时候被诈骗源于个人信息的泄露，因此保护好个人信息是防范信用卡诈骗的第一要务，消费者办理信用卡业务时一定要找正规渠道。

警惕网购“退款”

目前，钓鱼网站、退款短信等成为电子商务常见诈骗手法。消费者无论是在网购还是在线下支付时一定要多留个心眼。在网上购物支付时，支付页面的网址一般是由HTTPS开头；付款后，若是收到以退款等理由要求持卡人提供银行卡号、有效期、CVV2(卡片背面签名条后3位数字)、密码以及手机动态验证码的信息时，一定不要理睬，因为看起来言之凿凿的“退款”理由背后往往是不法人士挖好的陷阱。另外在实体店刷卡消费时也要常常警惕，别让卡片离开视线，同时注意商户刷卡的次数有无异常，刷卡后要注意保留签收单。

据了解，在许多的银行卡盗刷事件中，不少受害者都是因误点不明链接或误扫非官方二维码而下载木马病毒，或在公共场所连接了不设密码的不明WiFi，并使用了手机银行或其他支付客户端，导致个人信息泄露，为不法分子提供了可乘之机。

慎用免费WiFi

对此，专家提醒，在可能的情况下，消费者应尽量使用自己的手机网络或者有密码保护的WiFi，如果条件不允许，必须要连接无密码的公共WiFi的话，应尽量避免在此类安全系数较低的非陌生网络环境中进行手机银行客户端

或其他支付平台的交易行为，同时切勿轻信聊天工具或来源不明的邮件发来的网址链接，或非官方渠道的二维码，以便更好地保护自身的信息安全。

通过正规渠道办理业务

其实，不论不法分子的身份如何伪装、手段如何变化，只要持卡人掌握了基本的信用卡知识，对个人信息的保护保持一定的敏感性，他们就无计可施。交通银行信用卡中心专家建议，信用卡一定要通过正规途径申请，任何关于信用卡开卡、信用额度提升等各类业务都应通过银行的正规渠道办理，不要相信其他形式的陌生渠道。对于每月接收到的信用卡账单，持卡人应妥善保管，切忌随意丢弃，以免信息流失。当与卡片关联的联系方式变更时，应在第一时间通知银行进行更新，一旦发现银行卡信息泄露，应立即与银行官方客服取得联系，尽快冻结卡片并申请换卡。

中原信托

荣获“中国最佳风险管理信托公司”奖

近日，“新常态新突破”2015中国财富管理高峰论坛暨第八届中国优秀信托公司评选颁奖典礼在深圳举行。中原信托凭借稳定的风险管控业绩荣膺“中国最佳风险管理信托公司”奖项，这是继2012年获得中国金融机构金口碑“中国最佳风控信托公司”后再次获得风险管理类奖项。中国优秀信托公司评选由证券时报社主办，组委会通过对2014年度信托公司业务数据核查、专家打分、网上投票等综合评定奖项，是信托业界最具影响力的评选活动之一。

近年来，中原信托始终秉承“做中国最值得托付信托公司”的愿景，将“诚信重诺 值得托付”的企业核心价值观铭记于心，落实到行，坚持“风控为本、稳健务实”的经营风格和风险管理理念，建立并不断完善全面风险管理体系，探索出具有自身特色的风险管理模式及机制。截至2014年末，中原信托累计交付到期信托本金2223亿元，分配信托收益300亿元，已连续12年实现自主管理类信托本金到期清算率和预期收益实现率100%，风险管理成效保持行业先进水平。



中原信托官方微信平台