



记者 李超 凌怡

你永远不知道,明天和意外哪个会先到来?

你可能也不知道,银行利率缩水,实体经济放缓,股市让人心力交瘁时,什么样的产品才是动荡金融市场中最需要补充的?

市场行情在变化,投资者的需求也在变化。而保险是一根杠杆,它用最小的成本,扛起投资者未来扛不起的风险。保险也从家庭的风险保障,逐渐转向为家庭的财富保障。

但由于很多人对保险行业的认知度不够高,在投保过程中,往往容易走入一些误区。保险业产品也是鱼龙混杂参差不齐,时有投诉。中国保监会数据显示,2015年中国保监会机关及各地保监局共接收涉及保险消费者权益的有效投诉总量30204件,同比增长8.25%。

在购买保险时会遇见哪些问题?保险消费又存在哪些理解误区?面对各种“奇葩险”,投保怎么选?

在一年一度“3·15”消费者权益日来临之际,杭州日报特派金融记者带你走近保险行业,邀请保险业内专家来做你的“投保顾问团”,通过持续半个月的报道,调查杭州百姓保险产品投资现状,全方位多角度呈现杭州保险业发展的状况,了解行业存在的问题与痛点,嫁接起投保人和保险公司之间的桥梁。

同时,我们还将向读者和网友开放“淘保”行动,征集“你心中最信赖的人气保险产品”,给需要投保的市民提供参考。

嬗变后的保险业何去何从?

本报推出“保险顾问团”,直击痛点,搭建桥梁 请加入“淘保”行动,推荐你最信赖的保险产品

站上“互联网+”风口,保险业驶向新蓝海

对于刚过去的2015年里,互联网保险不再是“星星之火”,而是已成“燎原之势”。

先有百度通过“百安保险”入场,后有乐视参与设立“新沃财产险公司”,接着支付宝钱包推出“保易车险”,车险保费可享受余额宝收益。

据中国保险协会近期发布的《2015年保险市场运行情况分析报告》显示,去年,互联网保险保费收入达2223亿元,比2011年增长近69倍。

从业务结构来看,去年仅人身险公司的互联网业务保费收入就达1465.6亿元,占人身险公司全部业务的9.2%,比2011年增长141倍。其中,包括万能险在内的理财型业务保费占互联网人身保险保费的比例高达83.2%,较上半年提高了7个百分点。

中国人寿杭州分公司财富中心负责人蒋卫民告诉记者,“短期的、消费型的保险产品更适合放在网上销售,比如一年期,收益率在

6%左右的万能型理财产品通常都能在网上形成秒杀风潮。”

另一方面,如今网购机票时加一份延误险已成为众多消费者的习惯,网购时“剁手族”也会顺手加一份运费险。从渠道结构来看,财险公司网销保费收入规模累计63.5亿元,占比8.26%。

人保财险杭州市分公司理赔管理分部副经理高畅表示,第三方渠道销售的产品多为车险、旅游险、意外险、家财险、电子商务交易保险等。“像车险易于操作,所以比较适合通过网销平台出单。在车险费率改革背景下,降低成本是大势所趋,因此车险未来在互联网财险的比重还将提高。”

浙江工商大学保险学教授施建祥表示,“互联网+”一定程度上使消费者改变对传统保险的固有意见,在政策红利及市场自身的助推下,保险行业正处于发展好时期。

看清“奇葩险”,去年保险投诉同比增长8.25%

保险发展的突飞猛进,让投资者见识了越来越多的“奇葩”保险。比如曾引起舆论哗然的中秋看不到月亮就赔付的“赏月险”,被叫停的“雾霾险”、“股票跌停险”、“春晚收视率险”等。

人保财险杭州市分公司网络保险部高级业务主管顾峻提醒消费者,保险的核心功能是保障功能,对于“奇葩险”,一定要学会辨别。“很多名字奇特的保险其实就是在传统保险的基础上进行包装,但带有博彩性质的保险是违规、应被禁止的,消费者应辨别是否营销炒作。”

据中国保监会数据,去年中国保监会机关及各保监局共接收各类涉及保险消费者权益的有效投诉总量30204件,同比增长8.25%,反映有效投诉事项30978个,同比增长3.49%。其中,涉及互联网销售保险的投诉1441件,占总投诉量的4.79%,同比增长

46.51%。

而对最近正受到追捧的“境外买保险”,蒋卫民认为内地消费者选择出境购买保险的主要原因是分红型保险,保费低,回报高。但同时也会遇到信息不对称、服务成本、纠纷成本、汇率波动等风险。值得注意的是,根据香港法律规定,所有合约必须在香港本地签约。“但目前许多代理公司通过伪造入境记录让保单生效,这样的保单属于‘地下保单’,是无效且不受法律保护的。”他表示。

加入“淘保”行动 为你心中最信赖的保险产品点赞

一年一度的“3·15”是消费者维权季,而随着行业的发展、观念的更迭,保险也越来越深入消费者的日常生活之中。但与此同时,市场上总有不和谐之音,仍有一些不诚信的问题困扰着消费者,从而使一部分消费者对保险依然存在疑虑、误解。

本报邀请保险业内专家组成“投保顾问团”,特派金融记者深入杭城各家保险公司,调查杭州百姓对现有保险产品的看法和感受,嫁接起投保人和保险公司之间的桥梁。

同时,我们还将向读者和网友开放“淘保”行动。从今天起,关注杭报财经中心微信公众号“投资者CLUB”,把你在保险日常服务或理赔存在的问题告诉我们,征集“你心中最信赖的人气保险产品”,给需要投保的市民提供参考。



请扫码参与活动



视频自媒体显现井喷之势,下一个风口就是它 挖金“蓝海”市场考验“内容”和“变现力”



谁将视频自媒体推上风口

说。

除了视频的自身优势,“环境因素”亦不可忽视。李明说,首先,4G的普及、资费的下降,使得用户对流量不像以往那般敏感,大大拉近了与视频自媒体的距离;其次,得益于优酷、土豆、爱奇艺、乐视、搜狐等视频门户网站的竞争推动。“这些门户视频网站最早是拼市场份额,随后拼内容、拼版权,再

挖金“蓝海”考验“内容”及“变现力”

分钟,但都是制作团队耗费数日从动辄十几个小时的拍摄素材中精剪出来的,并且团队所用器材与电视台设备相当。目前,二更团队超过100人,其中全职导演达40人,在全国已建多个运营基地。

“其次,要能承担得起高品质内容所生产的时间及资金成本。”李明说。这意味着,自媒体视频企业若想扎根这一领域,需

要充足的资金流,如何盈利成为企业急需考量的现实。

目前看,全国视频自媒体平台达数百家,有不少之前是做网剧或微电影的,发行尚可,但盈利不佳。二更不走“通过点击率获利”的路子,而是借线下商业视频运作赚钱。自去年7月正式商业化以来,二更已与近百个品牌建立合作,营收超过千万。

自媒体或将成为 切入全媒体的入口

垂直于视频领域发力,是二更不变的初衷。然而在追梦的路途中,二更已悄然调整了战略。

“我们正由单一的内容制作企业,向创作和运营的平台级公司转型。”李明说,最初的想法是将二更打造成移动互联网视频行业最大的内容创造者,但后来放弃了,因为单一维度的作战方式极易触碰“天花板”。今后,二更将在新媒体视频产品研发、影视IP孵化、产业链拓展等多个方面做更多尝试,进而衍生出更多的移动端的视频内容。

“自媒体只是二更的切入口,二更未来的发展方向是全媒体式的。”李明表示,若想占据更大市场份额,二更必须实现两个转变——其一,将上下游以及相关产业的合作打通,其二,放弃“单兵作战”,学会借力及共赢。去年8月,二更推进“伙伴计划”,与北京、广州、上海等14个城市的影视团队建立合作关系,化竞争为合作关系,增强二更的全国运营实力;去年11月,发布微记录、地道风物、时尚、公益、商业、微电影、美食、MV、城市等全新产品线,借异业合作布局各类垂直行业。

“在我看来,异业合作往往能产生最大的‘化学反应’。借异业合作,将触角更多地向外延伸,企业才能获得更大的成长空间。”李明说。

1月1日起 罕见病医保待遇提高

本报讯(记者 毛晔)记者昨日从市人力社保局获悉,今年1月1日起,罕见病医疗保障待遇有所提高。

两类患者被纳入我市罕见病医疗保障范围,一类是参加杭州市各统筹地基本医疗保险并获得浙江省户籍满5年,另一类是年龄不满5周岁但其父母一方获得浙江省户籍满5年的浙江省户籍患者。此外,思而赞、科望、利鲁唑三种罕见病用药,纳入我市特殊药品大病保险支付范围,并按参保地的特殊药品大病保险待遇的有关规定执行。

符合上述条件的罕见病患者,需要凭指定的诊断医院出具的诊断证明,回户籍所在地民政部门登记备案。其中,非统筹地户籍人员由现居住地或用人单位所在地民政部门登记备案。

据了解,除指定的诊断医院诊治外,主城区增加杭州市第一人民医院为罕见病定点诊治医院,其他统筹地卫生计生部门也将确定1家县级以上的公立医院作为本统筹地的罕见病定点诊治医院。

浙江交行私人银行客户 实现开门红

本报讯(通讯员 浙文言 记者 凌怡)年初以来,交行浙江省分行私人银行客户总资产较年初增长5亿多元,增量居全国交行系统前茅,实现了新年开门红。

为了全面提升对私人银行客户的综合化服务能力,年初交行加大了内部资源整合,在内部专门成立了私人银行中心直营机构,承担全省私人银行业务的管理和经营职能,对私人银行业务实行“准事业部”经营,加大对私人银行业务人、财、物的倾斜和投入。

另外,开展“开心全家福”新春摄影、“温情伴你行”机场与火车站返乡接送等系列活动,加强与私人银行客户的沟通联系,巩固新客户、拓展新客户。还大力推荐私银专属产品,加强客户资产配置,加大私银日享、稳添利、净值型、优享理财等私银产品销售。

龙卡刷教育培训费 享受零利息、低费率

本报讯(通讯员 杭建 记者 凌怡)一年之计在于春,针对教育培训市场的蓬勃发展,建设银行近日推出龙卡信用卡“鑫菁英”教育分期产品。该产品可用于私立学校、国际学校、出国语言培训、MBA/EMBA教育等方面的学费支出,产品可提供最长48期、最高50万元的专享信用额度,零利息,低费率,且不占用信用卡固定额度。

用户可在建行网点、建行合作学校或教育机构等处递交申请材料。若通过审批,建行将调整“鑫菁英”交易分期额度。随后每月按信用卡对账单列示金额还款即可。

中国银行推出 个人远程开户服务

本报讯(通讯员 尹劲劭 记者 于洁婧)按照人民银行相关文件要求,为给广大客户提供多渠道、便捷、安全的账户开立服务,中国银行将于4月1日起在网上银行、手机银行、中银易商等电子渠道全面推出个人远程开户服务。

客户持在中行合作银行(目前包括工行、农行、建行、交行,还会持续增加)开立的全功能个人银行借记卡,登录中行官方网站或下载远程开户手机APP,填写个人开户信息,通过联网核查等措施查询验证身份信息后,便可足不出户在线上实时开立中行账户。该账户可办理存款、购买相应金融产品,并可实现限定金额消费和缴费支付,享受小额支付便利和大额资金安全管理等各项服务。

中国銀行 BANK OF CHINA

手机银行转账全免费



No.301

三月话题 互联网+文创
创业导师面对面
联盟热线电话:85051716

记者 毛晔 实习生 龚成

“现在光是微信平台上的视频阅读量,就已超过优酷等所有视频网站的一半以上。”

“中国微信五百强当中,含视频的推送内容比不含视频的读数高出20%。”

3个月前,杭州的一场新媒体高峰论坛上,徐达内、杨茂巍等业内人士纷纷“点名”处于井喷的自媒体视频行业。

“视频自媒体,即将站上风口。”“爬山虎”本月创业导师、杭州二更网络科技有限公司CEO李明说,自去年初开始,视频自媒体热度快速走高,越来越多的“闯入者”踏进这个领域,他们之中,有的来自电视等传统媒体,有的则来自文字自媒体平台。

行业引爆,一场市场激战即将开启。

为何视频自媒体吸引如此多的“闯入者”?

“几乎每个人都能看视频,但不是每个人都愿意读文字。相比文字,视频的信息密度更大,受众门槛却很低。并且,视频的商业化空间更大,更容易获得广告主的投资及认可。这成为文字自媒体、传统媒体从业者纷至沓来的最主要的原因。”李明

市场膨胀的对面,是竞争的加剧。

“不排除接下来的日子,会有越来越多的实力新人进驻。”在李明看来,走出初创阶段之后,二更确实需要多一些“未雨绸缪”。

那么,如何筑高竞争壁垒?

“首先,要有制作精良的内容。”李明说,二更推送的每一条视频虽然只有3-5