

# 玩转世界杯 银行险企频出专属产品

## 球迷专属理财产品提高收益率 主题贵金属、奇葩险讨好球迷

世界杯来啦,这不仅是球迷狂欢的节日,也是银行、险企挖掘商机的好时机。近日,记者发现,不少银行、险企借道足球世界杯,或发售球迷专属理财产品,或推出足球信用卡,或开展比赛竞猜抽奖活动,或销售世界杯“概念险”,以自己的方式玩转世界杯。业内人士指出,尽管这些产品和活动琳琅满目,其实多是银行和险企借搭世界杯搞噱头营销,投资者不妨用平常心对待。 郑州晚报记者 吴幸歌

### 专属理财产品讨好球迷

为抢搭世界杯经济快车,不少银行在理财产品上也做足了文章,纷纷推出“世界杯专属”理财产品借机“讨好”球迷。

记者了解到,农业银行于世界杯揭幕战打响之时同步发行了一款“球迷网银专享”理财产品,5万元起步、预期年化收益率5.1%、投资期限为72天,客户只需通过网银即可购买。

无独有偶,一些城商行近期也顺势推出多款世界杯理财产品,部分投资预期收益率甚至超6%。

从收益率来看,理财产品在贴上世界杯的标签后,其“含金量”也略有提高。普益财富的统计数据显示,上周共发行了194款人民币债券类产品,预期年化收益率最低3.10%,最高为6.00%。其中,1个月以下的超短期产品,平均预期收益率为4.1%,1个月至3个月期产品的平均预期收益率仅为4.84%。

不过,对于此类理财产品,理财专家表示,虽然这些产品被贴上了“世界杯专属”、“球迷专属”的标签,但除了时间和世界杯重合外,基本上和世界杯没有关联,不少产品的投资回报也“难言诱人”,投资者在选择时应理性对待,不要被五花八门的产品“迷了眼”。

### 主题贵金属火爆来袭

除了专属理财产品,不少银行还推出了以世界杯为主题的贵金属产品。

在浦发银行,一位工作人员告诉记者,由其独家代销的“2014年巴西FIFA世界杯纯金纪念”特许产品因为其发行数量少,收藏价值比较高,刚一问世,就吸引了不少贵金属收藏爱好者和球迷的关注。

其介绍,“2014年巴西FIFA世界杯纯金纪念”特许产品由国际足联官方授权,以2克Au.999纯金打造,产品正面主要采用2014年巴西FIFA世界杯会徽、吉祥物及比赛场馆图案;反面主要采用2014年巴西FIFA世界杯会徽及运动员剪影图案。产品采用国际上最先进的黄金雕刻工艺,在仅有一分之五纸厚度的黄金之上进行双面精细雕刻,正反两面从图案到底纹都清晰可见,这种精湛的工艺在所有世界杯的特许产品中是独树一帜的。

交通银行也于近期推出了“2014年巴西FIFA世界杯纪念银章”。据了解,该银章以大力神杯、巴西世界杯官方会徽、主场馆、吉祥物以及巴西特有的热带雨林动植物剪影等重要标志为元素设计。其中“2014年巴西FIFA世界杯纪念银章”套装全套5枚共120克,每枚24克,售价为2690元。而“2014年巴西FIFA世界杯纪念大银章”单枚1000克,全球限量5000套,售价为19800元。

业内人士指出,世界杯纪念币由于具有纪念意义,加之材料是金银铜,发行量少,因此也具备一定的收藏价值,但最好是全套持有。

### “奇葩险”也傍世界杯

伴随着2014巴西FIFA世界杯的开战,多家保险公司也推出了一系列的奇葩险。

记者登录淘宝保险频道,有家保险公司推出了一系列世界杯主题险种:熬夜看球,有针对猝死身故、急性上呼吸道感染医疗的“夜猫子险”;死忠球迷一言不合拳头相向,有“足球流氓误伤险”;畅饮喝到酒精中毒有“喝高险”……这些险种保费均为3元,最低可获得200元门诊费用,最高可获得10000元身故保险金。不过,由于这些险种过于奇葩,保险的购买者也是寥寥无几。

还有的保险公司对人气最旺的巴西、德国、西班牙等8支热门球队推出了“世界杯遗憾险”。目

前只有小组赛遗憾险,投保价格均为8元,投保人除获得1万元的人身意外险保障,如果“押注”球队无缘小组赛出线,则可获得相应“集分宝”补偿,从1400到4900不等。“集分宝”是由支付宝提供的积分服务,每100个集分宝抵扣1元人民币。

除了这些五花八门的保险外,淘宝保险频道针对世界杯还推出了“旅游意外险送世界杯狂欢礼包”的优惠活动。

保险专家提醒投资者,“世界杯足球险”是在世界杯期间针对特殊人群推出的短期产品。任何保险,购买者都需要根据自己的需要,看清条款,谨慎购买。

### 主题营销悄然启动

与此同时,各大银行针对“世界杯”的主题营销也悄然启动,比如信用卡、世界杯高端旅游增值服务,力图为客户打造一站式的用户体验。

记者从建行官方网站获悉,今年3月份该行与Visa国际组织联合推出龙卡足球世界杯信用卡。该卡不仅具有龙卡信用卡的各项基本功能,还融入了浓厚的世界杯色彩功能和权益,卡面设计具有鲜明的足球世界杯特色。

此外,该行从今年开始在每届世界杯举办前夕,都将设计推出涵盖当届世界杯特色的经典卡面。此次发行的龙卡足球世界杯

信用卡就含6款卡面,功能方面具有外币交易自动购汇人民币入账、免货币兑换手续费、全面出行保障、全球商旅特色服务等,力图打造一站式的境外消费服务。

而另一国有银行财富中心负责人王先生则表示,去年底,该行就为有需求的客户提供了世界杯高端旅游服务,若客户有需求,他们可以提供一对一的世界杯私人旅游定制服务。吴先生表示,像世界杯这样个性十足的营销契机,一般也是各行提升非金融增值服务水平、提高客户尤其是中高端客户黏性的重要渠道,因此一向受业界关注,并会在每届赛事前早早启动。



制图 周高虹

### ■ 财经播报

#### 东方证券推出“东方汇”保证金余额理财 布局综合财富管理入口

6月16日,东方证券推出“东方汇”保证金余额自动增值服务。联想此前市场上众多“宝宝”类产品争芳斗艳的盛景,东方证券这一举措所包含对投资者理财服务的致赢贡献意图隐然可见。据悉,作为东方证券全新推出的互联网产品,“东方汇”通过东方证券的交易系统,自动连接交易保证金账户,把原有由券商自身享有的同业与活期存款差价收益让渡给投资者,实现自动增值,让投资者轻松享受超过以往10倍以上的利息收入。 韩孟飞

#### 交行河南省分行创办“服务管理创新团队训练营”

6月6日,由交行河南省分行创办的“服务管理创新团队训练营”正式开营。设立训练营是为了进一步改善客户体验,提升全辖整体服务水平。其学员主要面向各分支行服务管理人和服务内训师。据了解,训练营通过现场互动交流,帮助学员掌握教练式辅导方法,尝试成为服务团队教练的实践者。同时,为了使训练营工作更加有效,该行服务办在开营前向各分支行发放调研问卷、征集服务管理疑难问题和案例,并根据调研结果调整训练模式,把基层服务管理者面对的疑难问题和案例作为训练主线。通过实践训练、头脑风暴、案例演练等多种方式,激发学员的创造力和团队智慧,共同寻找解决方法之“道”。在培训过程中,引领学员重新审视推行服务政策的方向,与基层网点管理者的沟通方法,解决员工情绪的方式等,全方位提升员工服务水平。 全权

#### 世界首款毛主席限量版白金腕表火爆发行

近日,一款毛主席限量版白金腕表火爆发行,据悉该款表是为纪念毛主席诞辰120周年,新中国成立65周年,由瑞士ETA制表公司承制,由中国中共党史人物研究会和中国轻工业钟表研究所权威监制发行的。

该款纪念表按照毛主席生前唯一佩戴了31年的欧米茄手表为原型1:1打造,采用原装进口的瑞士ETA2824机械机芯、999纯白金、925纯银,12颗天然南非真钻打造而成,收藏价值极高。据发行处工作人员介绍,该款毛主席限量版白金表只对外公开发行2000只,原始发行价为每套12800元。现为庆祝新中国成立65周年,特别申请30套特价配额限时3天以每套8800元的价格发行,3天后以原始价12800元发行。 杨长生