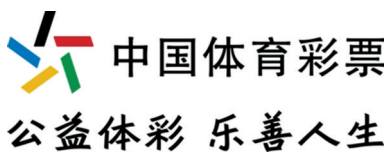


创意“体彩+”，提升购彩者体验感

到咖啡馆喝一杯咖啡，顺手刮一张即开票；到汉堡店吃汉堡，有可能吃出大乐透千万元大奖；到体彩店买彩票，捎带喝上一杯地道的青砖茶……今年以来，全国各地出现了不少新颖的“体彩+”销售渠道，让购彩者耳目一新的同时，不禁想进店一探究竟，感受不一样的购彩体验。金海燕



在天津河西区，一家“体彩+环保”主题店刚一开业，就受到了购彩者的欢迎。一购彩者说：“我买彩票十几年了，从来没见过这种形式新颖的体彩店，我觉得体彩结合环保这个主题店特别好，能让我们了解环保知识，参与环保行动。”

在浙江杭州，今年9月一家“潮玩集装箱”特色实体店开业。这家门店地处汽配城附近，远远看去就像一个集装箱。它位于停车场内，印有乐小星的轮胎在门口摆放得别具一格，个性鲜明的主题设计吸引了不少人进店参与。

值得一提的是，今年上半年，杭州就推出了一家汉堡体彩店，并已成功出圈。该店代销者喜欢美式汉堡文化，也热衷体育和公益事业，于是想着开一家不一样的体彩店。最终，他选择“体彩+汉堡”的模式，希望顾客能在店内吃出一个价值千万元的汉堡。

在河南许昌，一家特色体彩店10月份开业便吸引了不少年轻人。原来，这家特色店内有两台年轻人喜欢的“抓票机”，可以体验用游戏币抓彩票，还有一个乐小星“抓球机”将入驻，可以帮助选出幸运数字购彩。

在辽宁沈阳，“体彩+洗衣”新售彩渠道于10月份亮相，旨在为广大市民提供生活便利，增强体彩市场的附加值，扩大体彩品牌曝光率，打造全新体彩形象，促进实体店经营的多元化。

在云南昆明，前不久，一家乐透咖啡店在核心商圈南屏步行街开业，吸引了不少购彩者进店体验。这家店清新时尚、色调鲜亮的装修设计格外吸睛，店内不仅能品一杯浓郁的咖啡，还能购买到顶呱刮即开票。

在湖北咸宁，今年以来，“体彩+茶舍”新概念店受到代销者和购彩者的一致好评。体彩与青砖茶的融合，为体彩店赋能增收的同时，也为购彩者提供免费喝茶的休闲场所。据了解，截至10月13日，咸宁共开设了40家“体彩茶舍”。

近年来，体彩致力于提高购彩满意度和便利性，销售渠道向多元化、多业态、多类型融合发展，打造了“体彩+”的多业态销售模式，让公益体彩与市民更加贴近。未来，体彩将持续创新实体店运营管理模式，紧跟时代潮流，以更创新、开拓的思路打造具有活力的购彩新渠道，让越来越多的年轻群体参与到体彩中来，感受公益体彩的魅力。

公益体彩

敬老爱老，“体彩公益联盟”在行动

10月29日，南阳市西峡“体彩公益联盟”的6名成员代表西峡全体爱心代销者来到西峡县民益养老中心看望这里的80余名孤寡老人。他们带来了牛奶、面包、水果等生活用品，并帮助打扫卫生、做饭倒水。同时，他们还邀请爱心专业人士为养老院的10多名需要理发的老人现场理发。

此次爱心活动从上午9时开始，一直持续到近11时结束。成员们到达养老中心后立即开始忙碌，有的人为卧床不便的老人端茶倒水整理床铺，有的人分发面包和水果，有的人帮助食堂挑菜和洗菜，还

有人帮忙打扫卫生。尽管是周末，大家都毫无怨言地牺牲了休息时间，全心全意为孤寡老人提供服务。当得知部分老人需要理发时，“体彩公益联盟”工作人员提前联系了一家理发店，邀请热心公益的理发店老板携带专业设备现场为10多名老人理发。

这份耐心细致的服务得到了养老院工作人员和孤寡老人的好评。看到一些老人脸上洋溢着孩子一样的笑容，成员们纷纷表示，即使自己付出了一些辛苦和疲劳，也感到非常高兴。朱元鹏

体彩公益活动

走进安阳市内黄县后河镇第八小学

近日，“公益体彩 快乐操场”体育器材捐赠仪式在安阳市内黄县后河镇第八小学举行。

安阳市内黄县后河镇第八小学校长任德军表示，这份赠予不仅是物质上的支持，更是一种鼓励和推动。在未来的日子里，学校将用好这一批器材，为学生提供更好的体育教育环境与条件。

在捐赠体育器材的同时，“公益体彩 快乐操场”还为孩子们上了一堂别开生面的体育课，志愿者老师带领孩子们学习篮球技巧，让孩子们感受到了运动的快乐与

美好。

“公益体彩 快乐操场”是2012年由中体彩彩票推出的一项公益活动。多年来，该活动一直致力于为农村边远地区学校捐助体育运动器材，让更多的孩子享受体育运动的乐趣。河南省自2013年起加入，今年是该活动在河南连续开展的第11年。目前，通过“公益体彩 快乐操场”活动，河南省体彩中心已累计投入504万元，为301所乡村中小学配备体育器材和设施，惠及师生10.5万人，并为其中30所学校提供一个月的体育支教服务。彭振

工商银行郑州分行

全力构建“审快审好”服务保障机制

今年以来，工商银行郑州分行深入贯彻授信审批新规，建立标准化、流水线式审批模式，推进一把手总抓、产品经理分包服务机制，切实赋能基层，做好“审快审好”服务保障。首先，针对日常受理量较大的基础业务，优化审查报告模板，规范化提升审批时效，夯实基础业务审查管理。其次，以“快审”为基础，突出“服务”时效优势，个贷业务执

行“日审结”制度，提升优质业务时效管理。再次，开展“走基层、下企业”活动，引导中后台部门下沉一线、帮扶纠偏，提高授信审批服务能力，并深入企业、走进项目，提前介入、提前风险把控。最后，建立信贷审查审核产品经理制度，审查人分包各管辖行，落实“首问负责制”，推动分包单位整体年度评级、授信工作进度。李欣

工商银行郑州分行

私行业务稳健增长创新高

今年以来，工商银行郑州分行积极贯彻落实高质量发展的工作要求，坚持以客户为中心，私行同业口径客户、金融资产等指标稳居领先地位。一是高层营销“扛大旗”，优化专业人员队伍机制建设，持续加大私人银行业务拓户力度。二是稳存提潜“双协作”，数字化精准引领各层级发展私行客户，助力私行竞争力持续提升。三是内联外拓“做联

动”，通过常态化、机制化的活动加强联动协同，结合私银产品配置及“扩容活动”，确保客户及资产双提升。四是增值服务“搭平台”，通过开展各类活动及权益，推动“五大服务”全面升级。截至9月末，该行同业口径客户首次突破3000户大关。下一步，该行将加压奋进、蓄势突破，全力打造郑州区域客户首选私人银行品牌。李欣

中信银行郑州分行

举办科创金融沙龙活动

10月24日，中信银行郑州分行举办科创金融先进超硬材料行业沙龙活动，邀请河南省超硬材料行业协会、郑州三磨所及8家超硬材料行业上市及上市后备企业参加。中信银行郑州分行党委委员、副行长吕智浩出席会议致辞并表示，超硬材料行业是河南省产业转型升级的关键，中信银行郑州分行将从行业需求出发，为超

硬材料行业提供“量身定制”的中信方案。活动中，多家企业踊跃发言，分享企业发展情况，深入探讨了超硬材料行业未来发展方向，提出了多方面的合作需求，现场氛围活跃热烈。据悉，该行后续将继续举办系列活动，以更大力度、更实举措、更优服务，为打造制造业强省和地方经济高质量发展贡献中信力量。常双双

中国人寿

荣获“2023年度金牌银保渠道业务综合实力奖”

近日，“金貔貅·2023年第四届银保合作发展论坛”在京举行，中国人寿保险股份有限公司荣获“2023年度金牌银保渠道业务综合实力奖”。银保渠道是中国人寿寿险公司多元板块中的重要组成部分。一直以来，该公司以客户为中心，不断健全产品体系，满足客户多元化保险保障需求。上半年，银保渠道总保费达620.66亿元，同

比增长45.7%。此外，该公司还强化科技赋能，创建线上线下一体的银保BOS数字化平台，以科技支持放大银保渠道的发展优势，打造数字经济时代下的核心竞争力。未来，公司将深刻践行长期主义价值经营理念，坚定不移走好高质量发展之路，为广大客户提供更优质、更高效、更有温度的产品和服务。刘富安

中国平安

发布前三季度业绩

10月27日，中国平安保险(集团)股份有限公司公布截至9月30日止9个月期间业绩。2023年前三季度，该公司整体经营保持了较强的韧性，经营基本面稳固，金融核心主业保持平稳，实现了归属于母公司股东的营运利润1124.82亿元，平安集团归母净资产突破9000亿元。其中，平安寿险实现营运利润849.11亿元；平安产险实现保险服务收入2355.38亿元，同

比增长6.8%；平安银行实现净利润396.35亿元，同比增长8.1%。中国平安表示，将坚定不移走中国特色的高质量发展道路，保持战略定力、修炼内功、稳中求进，继续深耕金融主业，深化“综合金融+医疗健康”双轮并行、科技驱动战略，持续提升经营管理水平，全面推进数字化转型，落实降本增效，保持利润分配政策的连续性和稳定性。余嘉欣

泰康人寿

“惠赢典藏双账户计划”上市

近日，泰康惠赢人生典藏双账户保险产品计划上市，可满足客户保险保障和财富管理的双重需求。该产品计划能为客户提供固定的给付，具有“终身”久领、定额高领、保证给付、尊赢账户同样给付确定的四大特点，聚焦客户全生命周期。惠赢典藏双账户计划凭借稳定增值，帮助客户在合理控制风险

的前提下追求长期回报，将为客户带来高预期回报、高结息的万能收益，以及高品质的养老规划。同时具有享分红、护全家、接绿通、助享老四大增值权益。此外，泰康之家已经成为全国知名的高品质养老连锁品牌，据悉，目前已在全国32个城市布局了37个项目，入住居民超万人。党豪杰