

财经界

开启财富之门



许昌分行

协办

龙行天下 支付无忧

移动支付从此不同

咨询电话：95533

龙支付扫码轻松支付，刷手机秒速取现，潮流聚会AA付款，更有刷脸、声纹等更多炫酷取款方式。

详询建行许昌分行各网点

本报讯（关言）改革创新是发展进步的动力之基、活力之源。党的十八大以来，中国体育彩票不断优化产品结构，丰富渠道功能，提升技术水平，推进供给侧结构性改革，推动创新探索和实践，为高质量发展提供动力。

产品创新提升购彩体验

为给购彩者提供更好的购彩体验，

定期积累，稳聚财富

工行许昌分行如意金积存受青睐

本报讯（记者 李晓 通讯员 雷伟 姜靖涵）在当前全球经济金融形势震荡加剧的环境下，与股市、基金、外汇理财产品截然不同，黄金具有投资和避险的双重作用，平常储备一些黄金，在理财的同时可应对不时之需。那么，投资者应如何投资黄金呢？

日前，记者从工行许昌分行获悉，为发挥黄金价值的储藏优势，丰富市民的理财渠道，满足各类人群对实物黄金的储藏需求，工商银行推出低门槛的“如意金积存”业务，方便市民实现实物黄金投资，达到投资多元化、资产合理配置的目的。

据了解，“如意金积存”是客户对工商银行的“如意金条”进行分期购买，以零存整取的形式将“如意金条”积存在

银行卡内。例如，每月积存2克，一年可积存24克。已积存的如意金条，既可以选择提取，也可以选择赎回，工行还可以按照当日金价进行回购。通俗地说，就是客户把金条卖给工行。

“如意金积存”的特色有哪些呢？一、分期购，风险低。分期购买能摊平黄金持有成本，降低金价短期剧烈波动带来的价格风险。最低起存量仅1克，适合个人客户进行小额持续的黄金资产配置。二、等额兑，换金条。累积持有20克以上即可提取等重量的“如意金条”，无须支付额外费用，多种规格支持兑换，满足投资、礼赠、收藏等各种用途。

“如意金条”产品有哪些特点呢？据了解，“如意金条”是工商银行发行的

实物黄金产品，做工精湛，克重准确，并配备工行如意金鉴定证书。

“如意金条”有20克、50克、100克、200克、500克和1000克等6种规格，成色都是Au999.9的千足金，售价与国际市场黄金价格挂钩，每日波动，全国统一。工商银行提供“如意金条”回购服务，实现黄金产品快速变现。业务办理完成后，回购资金即时到账。

因受国内、国际政治、经济因素，以及各种突发事件的影响，黄金价格可能发生波动，投资者应充分考虑由此产生的一切风险和损失。建议投资者在购买前对国际黄金市场有较为充分的认识，并熟悉中国工商银行的黄金交易规则。

详情咨询工商银行各营业网点。

坚持深化改革，着力创新驱动

体彩转型升级推动高质量发展



中国体育彩票
CHINA SPORTS LOTTERY

公益体彩 乐善人生

党的十八大以来，超级大乐透从调整调节基金到调整游戏规则、公益金比例，再到跨省兑奖，在实现创新和突破的同时，为购彩者创造了更为便利的购彩条件。如2016年，超级大乐透公益金比例上调至36%；2018年，单注奖金在1万元及以下的中奖彩票实现跨省兑奖。此外，超级大乐透上市以来，开展了13次派奖，累计派奖奖金近56亿元，为广大购彩者带来了欢乐。

即开型体育彩票顶呱刮自发行以来，已持续推出550余款即开票，涵盖人文历史、体育艺术、节日庆典等主题，满足了消费者多重购彩体验。竞猜型体育彩票游戏具有与体育赛事直

接相关的先天条件，使其具有带动购彩者关注体育赛事，参与体育运动，推广全民健身的功能。

渠道创新找准功能定位

“小店铺”承载“大服务”，体彩实体店已不再局限于售彩，而是从服务内容到功能都进行了外延与升级，如从图文并茂、简单易懂的公益园地、中奖展示区域到便民、惠民服务驿站，从“民间棋王”比赛场地到全民健身“运动角”，从销售体育彩票到义卖滞销农产品……

党的十八大以来，全国近20万家体彩实体店逐渐变为体彩公益与大众连接的纽带，成为体彩践行责任和服

务大众的窗口，体彩销售渠道正在逐步发展成为集彩票销售中心、体育娱乐社交中心、便民服务中心、品牌宣传中心、公益实践中心、新时代文明实践中心等于一体的多功能基地。

技术创新实现保驾护航

一张小小的彩票背后隐藏着诸多安全措施，体彩信息安全通过10年砥砺前行，完成了电子认证服务系统、统一身份和访问控制管理系统、统一日志监控与分析系统等三大安全系统的建设，逐渐形成了体彩自己完备的信息安全体系，成为体彩近10年技术发展最明显的特征之一。

未来什么行业值得期待？大健康就业“风口”别错过

本报讯（张少卿）你心中未来值得期待的行业是什么呢？你收到过心仪公司的Offer吗？

别着急，这儿有一个让你抓住未来职场机遇和“风口”的机会，邀你入职未来30年值得期待的行业。

7月23日，平安人寿通过线上直播的方式，召开“优+人才招聘计划”（以下简称“优+计划”）发布会，面向社会各界发出邀请，招募有抱负、有学识、敢想敢为的青年才俊，助力其成为专业化、职业化的销售精英或保险团队管理者。

选择职业应顺势而为

在当天的发布会上，著名主持人白岩松，平安人寿党委书记、董事长杨铮，平安人寿队伍发展部总监周卫东出席活动并进行了分享。

在发布会的分享环节，白岩松分享了自己关于年轻人未来职业选择的洞见，他表示：“中国人常说‘顺势而为’，选择职业等于选择未来。在未来30年，你不仅要考虑自己的人生之路，还要思考自己选择的职业与国家和社会的未来在这些年里是怎样的关系。在我心中，健康将是未来30年的蓝海产业。”

当前，我国已成为全球第二大保险市场。银保监会披露的数据显示，过去10年，我国保险深度从2.98%上升到

3.93%，保险密度从1144元每人上升到3179元每人，保持稳健增长态势。“十四五”规划纲要明确提出，要“深化保险公司改革，提高商业保险保障能力”。因此，我国保险市场未来空间依然十分广阔，增长动力依然强劲。

新人无忧，“优+计划”全程护航

为帮助优秀人才抓住保险行业生态重塑转型的历史契机，平安人寿发布“优+计划”，面向社会各界广纳英才。

平安人寿党委书记、董事长杨铮发出诚挚邀请：“平安人寿坚决向高质量发展转型，重磅推出‘优+人才招聘计划’，致力于提高新人收入、护航新人成长，为优秀新人提供广阔的职业发展通道，打造核心竞争力，培养一批引领行业未来发展的保险精英。”

据介绍，平安人寿“优+计划”为优秀人才提供丰厚的福利待遇、多层次的培养体系、全方位的平台支持，在帮助其提高收入和专业度的同时，更为其职业发展提供保障。

在收入方面，平安人寿拥有完备的收入体系和福利待遇，为新人大力提供支持。“优+计划”为新人提供专属补贴支持：最长18个月的训练津贴，最高可达每月6万元；在新人入司的12个月内，为其提供护航津贴，保障代理人转

行收入，部分城市达到优秀标准就可以获取每月2万元；高绩效的顶尖新人，符合条件的，一次性奖励20万元，同时针对“优+”团队管理路线，全线增设了最高120万元的晋升发展奖。

在培训方面，平安人寿打造多层次的培养体系，专注培养保险行业精英。“优+”专属培养体系覆盖新人培育期、发展期、晋升期，帮助新人掌握职业发展每一阶段所需的职业技能。此外，平安人寿还为“优+”代理人提供健康管理师、财务策划师、金融分析师等外部权威认证的培训机会，以及名校、名企游学机会，帮助新人持续提升专业能力，收获客户认同。

据介绍，平安人寿新招募的“优+”新人100%都拥有大专以上学历，今年人均收入较去年实现大幅提升。此外，中国平安年报显示，2021年，平安人寿代理人钻石队伍人均收入约为社会职工平均工资水平的4至5倍。

豫南“优+计划”火热进行中

借助平安人寿总部政策利好，平安人寿河南分公司也重磅推出了针对河



资料图片

南南部地区南阳、许昌、驻马店、信阳四地的“优+计划”（更多城市敬请期待），也有越来越多的高端人才加入河南平安大家庭。他们在平台完善的培养体系中获得快速成长，实现个人价值和收入的双丰收。他们正是平安人寿代理人队伍高质量转型的缩影。

平安人寿河南分公司希望招募更多优秀的同行者，打造与客户需求适配的专业代理人，使其成为客户值得信赖的人生伙伴，通过提供专业且有温度的金融服务，帮助客户对抗风险、守护健康和管理财富，为客户的美好生活保驾护航，让更多的人拥有“平安”。

（注：本次“优+人才招聘计划”仅限南阳、许昌、驻马店、信阳四地，本文旨在招募保险代理人。）