

买彩票就是买个乐趣，不做“一夜暴富”的梦

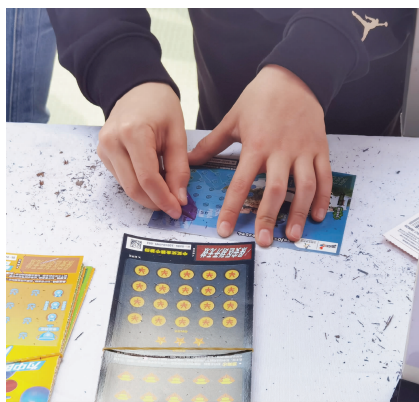
80后90后成即开型彩票消费主力

平均每人每次花费100元左右，10元和20元小面额彩票受欢迎

□记者 张莉莉

据财政部数据显示，今年1—4月累计，全国共销售即开型彩票304.26亿元，同比增加72.65亿元，增长31.4%。从数据可见，大众对于即开型彩票的消费热情日益高涨。

7月3日，记者探访了我市部分彩票店发现，在岛城即开型彩票也销售走俏，而年轻人成了即开型彩票的消费主体。



年轻人成消费主力 人均每次消费百元左右

7月3日下午1点半左右，定海区芙蓉洲路上的一家福利彩票店内，一个小伙子进门直奔着刮刮乐而去，挑选了两张以后，付了款没有刮开就离开了。

过了一会儿，又一个小伙子进店，拿了几张刮刮乐后坐下来，一张张刮了起来。

老板洪柯飞告诉记者，目前店里销售的彩票中，即开型彩票销售额占到了一半左右。其中年轻人是当仁不让的消费主力。

“即开型彩票一般是年轻人买得多，年纪大的更喜欢大乐透这种数字型彩票。”定海区昌国路一家体彩实体店的老板何先生也认证了这一说法。

在位于小干岛的一家福利彩票店内，即开型彩票的销售更是火爆。据老板郑燕娜介绍，即开型彩票占到了店里彩票销售额的百分之七八十。

“买这种即开型彩票的基本是80后90后。”郑燕娜说，由于该销售点曾开出过即开型彩票的大奖，因此很多人会特意到这里来购买，讨一个好彩头。

购买的人虽然多，但大家消费都比较理性，平均每人每次在即开型彩票上的花费为100元左右。

黄忆在花鸟岛开了一家体彩实体店。“平均每个彩民每次购买即开型彩票的数量为两三张吧，消费大多在几十元到一百元之间。”

唐翔的福利彩票销售点位于盐仓，已经开了近18年。遇到一些购彩上头的彩民，他都会及时提醒他们理性消费。“有些就是冲着中奖来的，没中奖就继续买，刮得上头了，我们也会提醒他。”

即开型彩票近年销量走俏 面额、中奖几率成年轻人的 购彩依据

年轻人对于即开型彩票的追捧，带动了彩票销售。

“中国福彩”就在微信公众号中表示：仅从销量增长判断增量全是年轻人的贡献，略显支撑不足。但是，近年来彩票机构积极拓展年轻人群体，购买彩票的年轻人比以往增多，是事实，也是成效。

采访时，多家彩票店老板也都表示近几年来，即开型彩票销售呈现明显的增长趋势。

“相比去年，今年即开型彩票销售

量增长了许多，可能和宣传也有关系。”何先生说，其中又以10元和20元面额的彩票相对受欢迎，“这两档价格比较适中，像50元面额的对于一些彩民算是高消费了。”

郑燕娜猜测这股增长的趋势可能和彩票类型变化也有关系：“以前还有快开游戏，现在没有了，所以很多人转买刮刮乐。”

除了考虑面额以外，年轻人在购彩时也会考虑颜值、中奖几率等。

90后市民王女士平时不会特意购买彩票，但是偶尔经过彩票店一般都会顺手买一两张即开型彩票，面额多在5—30元之间，“我买彩票会选择比较好看的，20元面额的种类比较多，选择范围大。”

“一些年轻人会偏向选择一些玩法多的彩票，认为中奖概率会大一些。其实每一种中奖概率都是差不多的。”洪柯飞告诉记者，例如最近成为网红的福彩好运十倍票就是因为这一点备受年轻人欢迎。

彩票花束、当地主题彩票 受追捧

年轻人为什么热衷于即开型彩票呢？唐翔认为，年轻人追求“快”，他们喜欢买了以后当场就能知道是否中奖，得到及时反馈。

洪柯飞则表示：“还有一个原因在于即开型彩票中奖几率大，小奖多，很多年轻人把它当做娱乐。”

在黄忆看来，这有些类似“口红经济”，即开型彩票价格不高，从5元到50元不等，但是刮的过程比较有趣解压，“很多人就是抱着娱乐和游戏的心态，买个希望、买个动力，碰一下运气，而不是做‘一夜暴富’的梦。”

“我们这里，最受年轻人欢迎的就是彩票花束。”黄忆说，根据彩民需求将彩票包成花束，彩票张数不限，一张、三张、五张、十张都可以。这类彩票花束比起传统花束又多了一些趣味和惊喜，很受年轻小情侣欢迎，尤其在一些节日里，销售十分火爆。

记者了解到，另外一种受追捧的彩票则是体育彩票刚推出的“共同富裕”主题即开型体育彩票，其中有一款是以花鸟岛景点为主题的，比较应景，因此也很受追捧。

记者提醒，虽然彩票销售走俏，但年轻人应保持一颗平常心，要在不影响生活的基础上理性购彩。

图片由受访者提供

工行舟山分行 “e企查”为业务发展护航

日前，工行舟山分行网点在受理一笔个人“e抵快贷”业务时，客户经理通过“e企查”平台进行常规性调查，对经营实体舟山某公司进行风险筛查，发现该公司有一起民事涉诉案件，系统显示为中高风险。结合公司法人征信情况，行外负债高达1000余万元，贷款机构超过7家，通过“空壳识别”模块进行甄别，发现该经营实体存有空壳公司特征。根据核实结果，网点中止了该笔贷款的发放，避免了潜在的信贷风险。

“e企查”是工行在国内同业中首创的前端获客信息查询平台，集移动快捷、可视化在图获客、新企客户智能推送、主动风险监控、空壳识别等创新设计于一身。工行舟山分行加快“e企查”平台推广应用，用科技、大数据等手段堵截涉赌涉诈可疑账户、预防遏制洗钱等违法犯罪和风险事

件发生，助力客户拓展与维护，为业务发展保驾护航。

在营销、维护客户时，运用“e企查”平台可以查询机构附近的新注册企业，定位目标客户，实现精准营销；可以实时了解企业经营情况，帮助客户经理对企业风险进行甄别。在账户风险排查和反洗钱排查中，运用“e企查”平台可以发现客户异常交易明细，当即进行冻结、采取解约措施；发现并关注客户的存疑问题，以“替客户排忧解难”的态度履行尽职调查，提高客户服务满意度。

工行舟山分行运用“e企查”企业查询、高管探查、风险监控、受益所有人等模块查询功能，对经营实体进行风险筛查，对系统提示的异常情况审慎对待、尽早核实，判断企业经营状况和风险程度，掌握客户信息，防范融资风险，促进业务又快又好发展。（陈文光）

“公益+金融” 让服务更有温度

近期，工行舟山分行机构网点依托“公益+金融”服务平台开展“小小银行家，快乐儿童节”“为考生护航、助学子圆梦”“粽情端午，与爱同行”等系列主题活动，敬老护小，让金融服务更有温度。

各主题活动现场，可以了解人民币知识和识别假币小技巧，与智能机器人“舟小工”互动，学习智能机具功能用途和存取款、市民卡充值等操作方法，体验一回小客户办理业务。

该行还为办理业务的考生及家长提供“绿色通道”和安静的午间休息区域，提供共享雨伞、应急药品、口罩和打印复印、矿泉水、手机充电等物品

及服务；到敬老院为老人送上软糯香甜的粽子，与他们一同感受传统节日的魅力……

“公益+金融”服务平台是“工行驿站·便民小屋”的升级版，位于营业大厅、面向普惠大众、关注百姓民生。自去年下半年投入使用以来，工行舟山分行结合民生热点、客户需求等，相继开展了多场公益活动。

下一步，工行舟山分行将延伸服务触角，丰富服务内涵，开展生活类、知识类、金融类等系列活动，持续推进“工行驿站·便民小屋”生态场景建设，传递工行温度。

（陈文光）

台州银行舟山分行 党建引领清廉银行建设

6月30日，台州银行舟山分行组织了“迎七一 学党史 守初心 倡清廉”主题教育活动，聆听革命故事，传承红色基因，筑牢廉洁防线，进一步建设清廉金融文化。

清正廉洁，是每一位小微金融工作者的底色。推进清廉银行建设，创“阳光台行”品牌，打造一支“有情怀、更用心、懂客户、擅服务、勇创新、守廉洁”的员工队伍，是台州银行持续深入的重点工作之一。

6月30日，台州银行舟山分行组织辖区内支行行长、主管、全体党员召开清廉银行建设工作布置会。希望通过党史学习，各级主管和党员同志带头做好自我约束，提高从业素养和职业道德水平，加强队伍建设，始终坚持忠于职守、诚实守信；廉洁合规、亲友回避；优质服务，公平竞争，形成防范道德风险和操作风险的长效机制，推动银行事业持续健康发展。（洪倩）