



## 2017中国互联网安全大会召开

9月12日,参会者在大会展区参观。

当日,以“万物皆变 人是安全的尺度”为主题的2017中国互联网安全大会在北京召开,来自全球100多家企业和相关机构的近千名信息安全专家参会,围绕网络犯罪、政企安全、人工智能等重要领域的安全治理问题进行探讨。 新华社发

# 赌博游戏： 从“一元”到“血本无归”

### 谨防网络赌博变种重现江湖

据新华社电 “只需一元,就有机会获得价值不菲的手机、金条和名贵汽车。”打着“创新电商”名头的“一元购”平台近期被监管部门定性为变相赌博或诈骗,并开展清理整顿工作。不少平台闻风停业或关停平台,但仍有一些平台继续游走在灰色地带。

#### 赌博游戏： 从“一元”到“血本无归”

网络“一元购”,是指将一件商品的售价平分成若干1元金额的“等份”通过互联网平台出售,购买者可以购买其中的一份或多份,当所有“等份”售出后,以抽奖方式从购买者中抽出的幸运者获得此商品,其他购买者的认购资金不予退还。

今年7月,互联网金融风险专项整治领导小组下发《关于网络“一元购”业务的定性和处置意见》,指出网络“一元购”表面上是销售实物商品,实际上销售的是中奖机会,中奖结果由偶然性决定,具有赌博性质,定性为变相赌博。

“实际上跟抽奖游戏类似,花一元钱就买到一个中奖号。想要加大中奖几率,就多买点筹。”河北“资深玩家”元先生对记者说。他自2014年从“一元云购”平台中了一包“三只松鼠”干果开始,便不断参与进去,其间曾经“中过上千台苹果手机,八辆小汽车”,但投注——中奖——再投注,一路循环下来,至8月底“一元云购”平台停业时,元先生共亏损400多万元。

“刚开始玩的时候中奖几率确实很大,特别是花几块钱中到一台iPhone之后,就收不住手了。并且一块钱这样的低门槛,每天都吸引了无数人加入。”福建玩家“锋哥”对记者说。

“但你终究是玩不过他们(平台)的。”“锋哥”说,“这种以小博大的心理让不少人失去理智,从每天投几块钱玩两把到每天几十万元砸进去,最后血本无归。”

#### “套路深”:玩家深陷其中

记者发现,网络赌博的模式虽然传统简单,但“套路”却设计得隐秘精致。

“资深玩家”汪先生对此深有体会。“有时候我几乎买了70%的中奖筹码,都抽不中,非常奇怪,我都怀疑我的账号被后台屏蔽掉了。”

平台掌握中奖商品的定价权,商品价格相对于市场价格普遍溢价10%,甚至更高。以最受欢迎追捧的200g金条为例,在京东、天猫等电商网站的售价约为56800元,而“一元云购”上相同金条标价65000元,溢价近14.4%。这意味着,无论最终谁中奖拿走商品,这个溢价平台都是稳赚的。

平台还设计了诸多“引诱”环节,让玩家深陷其中。“有时候一下午砸进去十几万元都不中一次,但它总会在你绝望的时候给你一点小惊喜,让你中一次。”汪先生说。

#### 网上还有多少“一元购”孪生兄弟?

记者了解到,目前,不少曾经涉足“一元购”业务的平台已经贴出停业告示或显示网站出错信息。其中,深圳“一元云购”平台于8月17日发出业务调整公告并宣告平台停止运营;魅族“闪闪夺宝”在8月15日发布公告称下线“闪闪夺宝”功能;网易“一元夺宝”在更名为“易商城”之后已无法打开。

然而,记者在苹果App Store上搜索关键词“一元购”,出现上百个相关APP,如“多多夺宝”“零钱秒杀”等,且均是投入一元即可参加抽奖。

记者注意到,网络上还出现一种以“竞拍”为名的“游戏”。如一家名为“360竞拍”的平台上有“十元专区”

同时,“秒款”增加套现的便利性,刺激玩家不断循环投注。

既然名为“一元购”,中奖者原本获得的是产品,而非现金。然而,“一元购”游戏已经形成了自己的上下游产业链,“收货公司”可迅速获取中奖人信息,并从中奖者手中折价“买人”该商品,这样经“收货公司”过手,中奖者实际得到的就是现金。这种操作称为“秒款”。

“我刚中奖不到一分钟,就有人打通我电话问我要不要卖掉这个手机(奖品)。沟通好价钱之后,我把奖品收货地址改成收货公司指定的地址,一分钟之内我的支付宝就收到钱了。”孙先生说。

套现的便利性,提高了玩家投注到新一轮游戏的频率。蹊跷的是,不少“收货公司”的地址与“一元云购”公司的注册地址在同一个工业园,有的仅仅是上下楼。

“百元专区”。用户充值“拍币”即可参加“竞拍”,谁在倒计时结束时以最终竞拍价购得商品即为胜出,而拍不中的用户仅可返还所消耗“拍币”的30%作为“购物币”,用于在该平台购物。

北京君泽君律师事务所律师周小清认为,这种加价竞拍的模式本质上仍属于射幸合同,参与者仍是在做投机操作。与“一元购”稍微不同的是,“一元购”是用一元去抢一个iPhone,而竞拍的赌注会更大。

专家提醒,当市场上出现具有投机性质的平台时,应该保持足够的警惕,摒弃“以小博大”的赌徒心理,谨防上当受骗。

## 停售将至, 短期理财型保险还能买吗?

据新华社电 一大波保险产品将停售,短期理财型保险首当其冲,保障型产品将成主流。老百姓关心的是,短期理财型保险还能买吗?

根据保监会5月发布的“134号文”,即《中国保监会关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》,10月1日前,保险公司要对“快速返还型”年金保险等产品完成自查和整改。

记者采访多家保险公司了解到,部分公司已经停售与通知规定不相符的产品,个别公司正抢抓最后的时间搞“促销”冲保费。

目前市场在售的一些年金保险以“主险分红型年金+附加万能账户”形式为主,期限短,即交即领,具有快速返还、收益高等特点,受到部分消费者青睐。

专家表示,在10月1日之前,这些理财型保险产品仍是合规产品,消费者可以根据自身情况购买,但这些产品保障成分较低,“收益率”也在下降,不是投资首选,要做好权衡。

短期理财型保险产品将停售,保险公司必须在开发符合监管要求的新产品上下力气了。

南开大学风险管理与保险学系教授朱铭来认为,保险公司开发设计保险产品时更多要往“保障”这个方向上靠,也就是说,目前市场上的理财型保险产品可能要进行重构。

近年来,个别公司的万能险等产品发展走了样,把本是长期保障型的产品做成了短期理财型产品,成为此次整改的主要险种。记者走访中国平安、新华保险等保险公司发现,“134号文”对这些长期以来坚守“保障”的公司影响不大,他们的一些做法值得中小公司借鉴和学习。

“以代理人渠道(自有渠道)销售长期保障型产品是中小公司转型的一个好方式。”中国平安保险(集团)常务副总经理兼首席保险业务执行官李源祥说,平安人寿的万能险是保障型产品,保额高,期限长,侧重向客户提供死亡、意外等一揽子风险保障服务。

他说,保险公司要合理设置保额和保费,通过拉长保险产品期限,扩大风险覆盖面,提高保障功能等吸引客户。

专家表示,万能险之所以“万能”,是因为它可以被设计成各种类型的产品。如果设计成定期交费、保额适当的产品,保障期限拉长了,保障范围扩大了,保障额度大幅提高,它就和终身寿险没有差别了,这也是万能险转型的有效方法。

华夏保险有关负责人表示,公司正按监管要求调整产品结构,压缩理财型产品规模,将长期期交与风险保障作为业务发展重点。到8月31日,中短存续期产品保费占比下降至17%。

保障的归保障,理财的归理财。未来保险产品名称将更清晰明了,产品定名、产品说明书以及相关产品宣传材料中不得包含“理财”“投资计划”等表述。

保监会有关部门负责人表示,对违反监管规定开发设计人身保险产品,或通过产品设计刻意规避监管规定的,保监会将依法采取一定期限内禁止申报产品等监管措施,并严肃追究公司总经理、总精算师等责任人责任。

### 相关新闻

## 我国试点 新材料首批次应用保险补偿 鼓励创新落地

据新华社电 记者12日从工信部获悉,工信部、财政部、保监会已发出通知,决定建立新材料首批次应用保险补偿机制并开展试点工作。首批次新材料是用户在首年度内购买使用《重点新材料首批次应用示范指导目录》内的同品种、同技术规格参数的新材料产品,使用首批次新材料的企业是保险的受益方。此举旨在建立创新容错机制,加速创新落地。

新材料是先进制造业的支撑和基础,其性能、技术、工艺等直接影响产品质量和生产安全。新材料进入市场初期,需要经过长期的应用考核与大量的资金投入,下游用户首次使用存在一定风险,客观上导致了“有材不好用,好材不敢用”、生产与应用脱节、创新产品推广应用困难等问题。保监会针对新材料推广应用中的特殊风险,指导保险公司提供定制化的新材料产品质量安全责任保险产品,承保新材料质量风险、责任风险。承保的质量风险,主要保障因新材料质量缺陷造成的合同用户企业更换或退货风险。承保的责任风险,主要保障因新材料质量缺陷造成合同用户企业财产损失或发生人身伤亡风险。