

《石库门情缘》 引人入胜

本报讯(记者 朱光)以国家级非遗项目石库门营造技艺和市级非遗项目石库门民俗为背景,呈现上海人家亲情、爱情、邻里情的海派喜剧《石库门情缘》,日前在上海大剧院上演。

该剧以略带夸张的轻喜剧表现手法,描述了发生在吉祥坊这一上海典型石库门建筑群里的故事。住在这里的人们,虽市

井却崇尚高雅,虽精明却保持善心,金马奖得主唐群扮演的一代名媛肖淑珍与笑星徐世利扮演的宽厚隐忍的丁海生就是其中的代表。

该剧集幽默与滑稽于一体,融石库门文化遗产保护、传承理念和上海特色生活于一炉,引人入胜。该剧出品人、歌手纪晓兰介绍说,这台戏“磨”了5年才问世。



自自贸区带来海外新面孔
第十二届China Joy月底在沪举办

本报讯(记者 朱光)世界三大游戏展会之一,游戏行业与爱好者的年度盛宴——第12届中国国际数码互动娱乐展览会(China Joy)7月31日将在新国际博览中心举行。上海自贸区的设立,使今年的展会增加了不少海外商家。

据介绍,今年China Joy在专业性、国际化、权威性和娱乐性等方面看点多多。来自全球30多个国家和地区的500多家企业参展,网易、盛大、金山等国内游戏龙头企业都将登台亮相。参展游戏作品达700多款,展出面积预计超过10万平方米,预计入场总人数将超过25万。

为众多的移动游戏平台、渠道等将成为展会的最大主角,奇虎360、触控、中手游、乐逗、UC、昆仑、中国联通、中国移动、中国电信、百度、阿里等展位规模将不逊色于传统的网游企业。海外方面,除历年常驻的EA、暴雪、育碧等著名企业外,上海自贸区的成立将为本次展会带来全新面孔,微软、索尼携各自的主机平台Xbox One和PS4亮相,展台面积近千平方米,而国产主机和电视游戏企业九城、TCL等最新产品届时也将同台亮相。

最近在上海举槌的多场艺术品春季拍卖会上,恰逢120周年诞辰的海派书画大师吴湖帆的作品行情扶摇直上。吴湖帆生前有一枚书画闲章:“待五百年后人论定。”而现在看来,论定吴湖帆的市场地位,不再需要500年了。

浦江水暖一“帆”扬

沪上春拍 吴湖帆作品行情上扬

近日现身上海春拍的吴湖帆字画作品多达百余幅。6月27日,在朵云轩春拍的香港资深藏家朱昌言所藏吴湖帆书画专场上,18件吴湖帆作品创造了全部成交的佳绩,其中《大龙湫》《花卉四屏》《荷花鸳鸯》在短短10分钟内接连拍出1150万元、1437.5万元、1035万元3个千万元级的高价。

在上海敬华重组之后举行的首次大型拍卖会上,吴湖帆巨幅作品——约9.6平尺的《稼轩词意图》

以2100万元高价列所成交书画作品之冠。

上世纪40年代后期至50年代后期被认为是吴湖帆的艺术巅峰期,而此次上海春拍以千万元级价格成交的4件吴湖帆作品,均出自这一时期。

除了画作之外,吴湖帆的对联价格也水涨船高,在刚落幕的敬华拍卖名家书法专场上,吴湖帆赠与山西藏家赵金德的行书七言对联“射虎山边寻旧迹 流莺枝上转新

声”,经过近15分钟的拉锯出牌,最终以270万元高价落槌,高出估价5倍有余。这副对联是吴湖帆创作的许多对联中尺幅最大的。

吴湖帆是海派书画的领军人物之一,民国年间,他曾与齐白石、张大千、黄宾虹、李可染、傅抱石、徐悲鸿、潘天寿名声相当。据上海文化艺术品研究院统计,2013年,近现代七大家整体平尺单价为79.6万元,但吴湖帆只有一半不到,仅为33万元。七大家平尺单价的最高年份是

2011年,曾一度达到89万元,而吴湖帆作品在其行情最好的年份(2012年)也只有39万元。

业内人士指出,吴湖帆作品的价格正蒸蒸日上,下半年可能会有更好的状态,但要在价格上与齐白石等平起平坐,还有待收藏界观念的逐步转变。收藏者感到审美疲劳或无法承受高昂的价格时,就会转向海派艺术名家,而吴湖帆就是其中的代表。

本报记者 乐梦融

平安人寿上海分公司开展公众体验日活动

2014年7月8日是第二个全国保险公众宣传日,为让更多老百姓了解保险,平安人寿上海分公司于6月率先组织了一次公众体验日活动,帮助公众加强对保险的了解,并借此展现保险行业在近年来的快速发展。

今年全国保险公众宣传日的主题为“爱无疆责任在行”。力求通过多样活动中反映近年来保险业履行社会责任的工作成效,宣传保险业的历史和文化,以及“守信用、担风险、重服务、合规范”的核心价值观。

6月25日,平安上海人寿组织20名客户前往平安张江后援中心,参观核保、保全、理赔集中作业中心,让客户能直观了解平安在提升服务上作出的努力和成效。

到达张江后援中心后,客户们首先观看了一部视频短片,了解中国平安的前世今生和未来蓝图。

2005年,中国平安为提速承保和理赔,在内部进行了大刀阔斧的架构调整,成立了核保、保全(注1)、理赔集中作业中心,以流水线批量作业的方式完成客户需求。客户的保单或业务申请书在递交到柜面后,经扫

描、录入、上传直接载送到作业中心,随机发往操作人员的电脑进行业务审核受理,过程有如高考语文阅卷,严格审慎,全电子化的新流程有效加快了承保、保全、理赔业务的受理进程。(注1:保全指保险公司为使客户的保单有效,在客户的要求下对保单进行变更,进而为客户提供服务)

参观前,有客户听说过平安采用的是集中作业模式,但缺乏直观感受,无法想象整个过程,听说本次活动后,主动报名;也有客户表示,对保险的印象还停留在早期的手填保单阶段,以为后台人员都是拿着纸质材料审核,没想到平安早已升级换代,难怪自己的业务员常说,“平安在科技创新上花了大力气,目的就是为提升服务”。

作业中心现场颇为安静,除了轻点鼠标和键盘的“哒哒”声,几乎没有其他声响,每个工作人员都在专注地看着屏幕审核电子版文件。步入现场后,客户们也被这种氛围感染,不由地放缓脚步,轻声说话,似怕打破这股认真劲儿。

有客户走上前想细瞧瞧电脑上的内容,工作人员柔声提醒她,上面有其他客户的个人信息,不便展示,随后打开系统界面让客户了解作业方式。客户听后频频点头表示理解:“是的是的,大家的个人信息都要保护好”。

离开现场前,还有妈妈级客户拍着工作人员的肩膀,关切地提醒他每天对着电脑高强度地工作,要多注意颈椎保养,正在工作的小伙子听后腼腆地笑了,说一定会在做好工作的基础上,多注意身体。

参观集中作业中心后,客户们来到钟楼层,360度俯瞰平安张江后援中心。

平安的张江后援中心建成于2006年10月底,是国内率先建成的大型综合性运营中心,总建筑面积达18万平方米,总体规模位居亚洲首位。始建之初,选址地还显得颇为荒凉,周边缺乏配套设施。随着平安入驻,包括中国银联在内的大批金融机构逐步感受到了这里的金融热度,纷纷在此建楼圈地,现在,当客户站在88米的平安钟楼层,即能一览这里

日新月异的面貌。

整个公众体验日在钟楼参观后接近尾声,行程虽不复杂,客户们倒是参观得津津有味。有客户坦言,现场参观颠覆了自己过去对保险,对平安的了解和认知,整个保险业的发展都太快了,今天这一来,自己这老客户也跟上了保险行业的新步伐。

过去已成为过去,未来平安人寿将继续脚踏实地、放眼将来,为客户服务的脚步永不停息,从“服务方式符合客户的日常生活习惯”和“科技助力”两方面入手,让客户更多感受到平安服务的“简单便捷,友善安心”。

【数据链接】

2013年,平安人寿在新契约承保和保险理赔方面有明显提速。

新契约承保方面:
 ■2013年平安人寿承保超过600万份保单,即每小时承保700多份保单。
 ■2013年平安人寿承保人身险风险保额总额超过5000亿元,相当于6倍蒙古国2013

年的GDP。
 ■2013年承保的最大单来自四川,客户累计人身险保额为1亿5000万元。
 ■2013年有超过580万的客户选择平安,相当于2倍蒙古国13年人口。

保险理赔方面:
 ■2013年平安人寿共为超过100万名客户提供了身故、残疾、重大疾病、医疗时所需的保险保障和经济补偿,为客户送去84亿元的理赔赔款。相当于每小时为120名客户提供了近100万元的理赔赔付。
 ■2013年平安人寿平均每个标准案件结案只需0.85天。
 ■2013年公司理赔服务时效承诺再度升级,我们郑重的承诺“标准案件,资料齐全,二日赔付”。理赔时效稳步提升,标准案件2日结案率达成97%,标准案件占比达80%。
 ■2013年平安人寿推出创新理赔服务,“足不出户,上门理赔”,为超过100万的客户提供预约上门理赔服务。开辟理赔自助受理新渠道,为客户提供更实时、快速理赔赔付。