

梭子蟹养殖驶入保险“避风港”

宁波政策性农险参保农户近20万户(次),居全国前列

本报讯(记者张正伟 见习记者鄞丹滢 通讯员李筱琪)今年第一号台风“厄伯特”步步逼近,但象山西周镇梭子蟹养殖户陈增来却没有往年那般担心了:上周五,人保财险象山县支公司西周镇签订了梭子蟹气象保险协议。陈增来第一个“吃螃蟹”,为他的500亩养殖基地上了保险,若发生自然灾害,可以获得250万元的保险保障。

梭子蟹养殖是象山当地渔民的主要收入来源,但养殖场多位于海边,经常受到台风、强降雨、低温寒潮等自然灾害的影响。今年以

来,市相关部门按照市委、市政府关于加快发展现代农业的有关要求,在全市范围内开展农业保险新险种开发试点工作,努力补上农业保险这一“短板”。

鱼、虾、蟹等水产品生活在水中,看不见、摸不着,遇到灾害很难直观准确地判断损失情况。人保财险宁波市分公司经过近半年的调研和数据准备,成功开发了梭子蟹气象指数保险产品。梭子蟹气象指数保险突破传统的灾害研究模式,将“气象因素论”作为梭子蟹养殖风险研究的核心,建立了不同生长

期、不同灾害气象因子与梭子蟹损失之间的数据模型,继而通过灾害气象因子的可测性实现损失的可确定性,有效解决了水产品损失难以鉴定的难题。据了解,象山梭子蟹气象指数保险今年的试点规模为5000亩,参保养殖户除了享受县级财政30%的保费补贴外,还将享受市财政给予的30%的保费奖补,总补贴比例高达60%。

近年来,我市大力开展保险创新工作,开发各种政策性农险,为三农经济构筑风险防护网。据介绍,目前,我市相关保险机构推出

的政策性农险险种已经从开办之初的3个增加至30个,参保农户近20万户(次),保障金额逾50亿元,保障的范围、额度及保险覆盖面等均居全国前列。其中,人保财险宁波分公司成功开发了水稻收获期间损失补充保险、羊养殖保险、杨梅采摘期降雨气象指数保险、柑橘气象指数保险等多个创新农险产品。这些产品面向种养大户、家庭农场等新型主体,范围涵盖特色农业、新工作,开发各种政策性农险,为三农经济构筑风险防护网。据介绍,目前,我市相关保险机构推出

百余种港澳商品取消进口关税

本报讯(记者董娜 通讯员赵悦辰)7月起,CEPA(《内地与香港、澳门关于建立更紧密经贸关系的安排》的简称)项下从香港、澳门进口的百余种商品取消进口关税,不少日常消费品迎来大幅度的关税减免。

“原产于香港、澳门的免税货物提升了竞争优势,企业进口和消费者购买将有更多选择,我市对港澳贸易也将形成新的增长点。”宁波海关有关人士表示。

根据《海关总署关于公布2016年7月1日起港澳CEPA项下新增及修订零关税货物原产地标准的公告》,此次取消关税涉及1种从香港进口、134种从澳门进口的食品、日用品和纺织品,取消关税的商品数量为近6年之最。同时,关税的减免力度也颇大。例如,从香港进口的桑格里亚酒

关税税率从65%降为零;从澳门进口的部分货物,如未烘炒谷物片制成的食品、蜜枣、糖渍橄榄等,关税税率从30%降为零。

“商品免除关税后,我们企业的贸易成本降低了,消费者也有望以更低的价格买到从香港、澳门进口的商品。”宁波聚佳丰进出口有限公司李经理表示,“之后我们将进一步挖掘香港、澳门的特色进口商品。”

与此同时,宁波海关将各项优惠政策实打实地落地,积极服务对外贸易,促进通关便利。如以政策宣讲会等方式将优惠政策和利好消息第一时间推送给外贸企业,通过归类咨询服务站、海关12360热线等提供政策咨询和通关答疑,针对生鲜冻品、大宗散货等特殊商品设立“绿色通道”、提供快速通关服务等。

本报讯(记者董娜 通讯员陈滢)7月4日23时,随着宁波海关关员完成当天最后一批出境邮件的验核放行手续,宁波国际邮件互换局运营首周的跨境邮件总量超7万件。

自6月28日宁波国际邮件互换局正式启用以来,通过宁波海关申报的国际邮件数量增长迅猛,目前日均邮件数量已超过1万件。其中,进境邮件以食品、化妆品、日用品等为主,出境邮件以纺织品、鞋包等为主,且出境邮件数量远多于进境邮件。美国、日本等国家是目前跨境邮件的主要目的地。

“目前,我们用的机械设备及分拣系统、视频监控系统和电子数据交换等是邮政分拣和海关监管的集成。”市邮政速递物流国际邮件处理中心经理任志超表示,“由于这是一项新业务,为了确保每天邮件进出境实现直通关,宁波海关积极与我们公司沟通邮件到库、出库时间以及查验时间等细节问题,当日邮件做到全过机、全监管。”

“从运营首周的情况看,通关、邮包寄递等一站式服务运行非常顺畅。”宁波海关相关负责人表示,这条浙东地区国际邮件进出口的新通道将大大方便企业开辟海外市场、市民海外购物。

7月4日,海关工作人员在宁波国际邮件互换局查验进口邮件。(董娜 陈滢 摄)

宁波国际邮件互换局运营首周 跨境邮件总量超7万件



我市新增第六车辆检测站

本报讯(记者张燕 通讯员戴文娟)19座(含)以下小型客车和蓝牌货车,可以就近去环城北路进行车辆安检和环保检测了。记者昨日从市公运集团获悉,宁波市第六车辆检测站本月

起正式运作。第六车辆检测站位于江北区环城北路东段,靠近常洪隧道,交通、停车便利,尤其适合江东、江北、镇海等方向车主前往。该检测站设置三条安检线、六条环保检测线。

三哥演義 今日话“云服务”

张鑫藏是一个“爱折腾”的人,曾创办平面杂志《城市之间》,也曾把海内外艺术大师的作品搬到宁波展出。如今,他又计划做一个“云城客”,寄希望于互联网和云服务的大数据,开发本地商务活动与移动支付(TSM)的应用平台,借助与银行、科技公司的合作,建立起集

社交生活、消费服务、金融理财于一体的“O2O移动电子商务金融科技服务”云媒体平台。

本期《三哥演義》将开设“诊断”版块,聊聊这位做平面媒体的专家,真的可以折腾出“云服务”吗?今日上午10时,登录中国宁波网宁波微视栏目,敬请期待。(董娜)

以心相交 成其久远

——建行宁波市分行私人银行业务全渠道经营转型综述

借问酒家何处有 牧童遥指杏花村

2005年,建行率先在同业中成立了高端客户部,负责全行高端客户的维护和拓展,在渠道、产品等方面初步形成了差别化服务体系。

2007年,身处经济发展前沿城市,建行宁波市分行顺势而上、勇立潮头,成为宁波市最先涉及私人银行业务的国有大型商业银行之一,勇当宁波金融界弄潮儿。在这十年时间里,建行宁波市分行私人银行的工作人员从一间办公室几个人的小规模起步,秉承“以心相交,成其久远”的服务理念,践行尊贵、私密、专业、稳健、便捷的服务承诺,精心呵护培养私人银行业务的成长,用他们的酸甜苦辣换来辉煌的业绩,私人银行服务客户的群体从在建行个人资产1000万元以上客户覆盖到个人可投资资产600万元以上的客户。截至目前,该行拥有客户和资产规模均比起步时翻了番,并且形成了一整套针对高资产净值客户,致力于满足客户个人、家族及事业发展等全方位需求,提供以私人财富管理、综合金融和专享增值服务为核心的全面金融管理体系,初步实现了从传统个人银行业务大批量、标准化、以产品销售为导向的营销服务模式,向以深化客户关系为导向的个性化营销服务模式的转变,建行宁波市分行私人银行客户逐年稳步增长成为最有力的证明。

问渠哪得清如许 为有源头活水来

任何事物没有一成不变的,任何经验不能全部照搬。这个理念一直牢固树立在建行宁波市分行的领

导和员工们的脑海中,并且深深地影响着他们的言行。随着国际国内经济形势发展和变化,传统的金融理财手段已经越来越不能适应私人银行客户投资理财需求,投资收益和新客户的发展均遇到了不同程度的困扰。为此,建行宁波市分行审时度势、集思广益、迎难而上、锐意进取,他们从管理制度建立和经营模式的调整入手,转变思路,从客户要我理财变成我要为客户理财,“1+1+1+N”的私人银行全渠道服务模式应运而生,即由1名私人银行客户经理、1名财富顾问、1名网点客户经理以及专家团队共同提供专业专注服务。并且优化原有的部门职能设置,分行业务团队直对基层营业网点,实现私人银行业务全面落地。只要客户有需求,网点客户经理可以直接对接私人银行客户经理,协同为客户量身定制综合服务方案,并且对于复杂、跨界的需求还可以传导至私人银行专家团队,在公司、投行、税务、法律等诸多领域为私人银行客户提供专业化、个性化、差别化的服务。

忽如一夜春风来 千树万树梨花开

一枝独秀孤自赏,百花齐放始争春。单一的理财产品是很难支撑当今金融业的发展潮流的,必须不断推陈出新,才能在激烈的竞争中立于不败之地。建行宁波市分行深谙这个道理,他们在私人银行产品的推陈出新上可谓殚精竭虑、煞费苦心。

私人银行服务用通俗的话来说就是客户的财富管家,责任就是基于客户本人、家庭和企业的个性化需求,量身定制产品和服务。建行财富卡、私人银行卡是建行最高等级的借记卡产品,也是高端客户尊贵身份的象征。持卡客户可以享受建行私人银行服务,同时尊享30余

项费用减免和专享增值服务,也是客户与银行关系最直接的纽带。

近年来,随着经济全球化的发展,私人银行客户全球资产配置的需求日趋强烈,建行宁波市分行敏锐地将视线投向了跨境金融服务这一业务蓝海,推出了“私享环球”跨境金融服务。依托建行强大的集团优势和广泛的海外分行平台,为客户提供基于多元资产配置、风险分散投资的跨境金融解决方案,服务内容包括:境外投资和融资、子女留学、投资移民、国际紧急援助、高端旅游定制等覆盖客户及其企业和家庭全球综合金融产品需求的一站式跨境金融服务。目前“私享环球”的业务服务范围已经覆盖了中国香港、中国澳门、新加坡、新西兰、澳大利亚等多个热门地区和国家,通过建行跨境金融服务帮助客户“见世界,建未来”。

与此同时,建行宁波市分行始终应客户“需求”而动,不断加大产品创新力度,针对连锁经营型的私人银行客户综合账户管理需求推出了智能型现金管理服务——“金管家”,该业务将客户及其家庭成员、生意伙伴名下的不同账户及不同渠道的流动性资金进行归集整合,方便客户对流动性资金进行全方位的管理,既实现了方便快捷又保证了资金的安全,沉淀的闲置资金还可以实现自动理财。客户Z女士就是一家连锁经营商户的老板娘,也是建行私人银行客户,拥有10余家,每家门店的营业款需要每日进行现金缴款归集至总店,对于财务资金核算、调和对账非常不便。基于Z女士的问题和需求,客户经理为其制定了综合账户管理方案,签约了建行“金管家”业务,将老板娘本人的账户作为主账户,其他门店账户作为子账户全部关联至主卡下面,并开通资金归集、现金增利和综合账单功能。日终营业结束后,各家门店的资金通



财富蓝图 携手同绘 事业家业 永续传承

过“资金归集”功能自动归入主账户,有效解决了门店缴款问题,并且主账户沉淀的闲余资金通过“现金增利”功能自动转入理财账户,提高了资金利用率和收益率,节省了大量财务成本,不仅如此,每月未老板娘都能收到“金管家”发送的“综合账单”,一目了然掌握资金流水和收益情况,真正实现账户管理的智能化。

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

过去的辉煌已经成为历史,展望未来建行人心心百倍。为了在宁波金融界保持强劲的发展势头,在私人银行服务领域推陈出新,建行宁波市分行私人银行团队又再次踏上了新的征程。

2016年,他们开始逐步涉足家族信托财富传承服务,目前,建行私人银行家族信托主要通过建行和建行子公司建信信托的合作,由建

信信托公司为私人银行客户提供家族信托服务,客户将需要传承于后的资产放入家族信托项下,委托信托公司代为管理,设计财富传承架构,定制专属产品,可以满足私人银行客户对资产保值、增值、保护以及资产配置等个性化和多元化需求。

与此同时,建行私人银行也在探索开展消费信托业务,简单来讲就是“理财+消费”,由信托公司从消费者需求出发,通过发行信托理财产品,让投资者购买信托产品的同时获得消费权益,直接连接投资者和提供消费产品的产业方,从而将投资者的理财需求和消费需求整合起来,达到保护消费者消费、实现消费权益增值的目的,前期建行已成功试水为客户定制旅游和书画消费信托产品。

未来,建行私人银行业务发展的另一个方向是像海外成熟私人银行一样开展全委托资产管理服务。所谓全委托资产管理服务,就是银行直接接受客户的委托,将资产配

置、保值增值、税务筹划、法律咨询、保险服务、财富传承等服务融为一体,为超高净值人士打理资产。同时,银行按照与客户事先约定好的投资策略进行投资运作和管理,定期向客户披露投资运作报告,适用于位于私人银行金字塔尖的客户。

财富传承服务的开展对建行宁波市分行的私人银行业务来说是他们今后的重任、努力的方向,更是事业的标杆,也将是今后发展的新动力。相信在不久的将来,私人银行业务必将成为建行宁波市分行这艘金融巨轮乘风破浪的新引擎。

(倪建飞 宁建轩)

