

与祖国同心 与时代同行

新华时评

新华社记者 方益波

第二届世界“宁波帮·帮宁波”发展大会于10月17日在宁波召开。“宁波帮”是中国著名的商帮，近代以来，在上海滩，在香江畔，书写了一个个传奇。如今，已经从工商界走向教育、文化、科技等各行各业，英才辈出。“宁波帮”在不同的历史时期，都与祖国同心，与时代同

行，秉承家国大义，将个人、行业和发展大势紧密结合，投身到奔涌的历史长河中。
从辛亥革命的炮火硝烟，民族独立解放的铁血征途，到改革开放的伟大进程，“宁波帮”仁人志士不懈奋斗，薪火相传。包达三先生早年加入同盟会，后又走上实业报国道路。如今，他的后人在香港经商的同时，不忘先辈遗志，创办包达三基金会，开展“共创未来”香港青年内地交流活动。抗美援朝时期，香港“宁波帮”人士王宽诚抛售地皮捐献战斗机。1985年，他出资1亿美元成立王宽诚教育基金会，致力为国内培养人才。在庆祝改革开放40周年大会上，王宽

诚名列百位“改革先锋”。
改革开放风起云涌，有众多“宁波帮”人士积极奔走的身影。1984年，邓小平作出“把全世界的宁波帮都动员起来建设宁波”的指示。“宁波帮”帮宁波，成为全世界华人支持祖国建设的典范。义利并举、经世致用，从改革开放第一个赴内地投资的港商曹光彪，到研发天生密封件打破外国垄断的新一代甬商励行根，从两弹一星功臣，到诺贝尔奖获得者屠呦呦，在走向伟大复兴的征程中，许多“宁波帮”人士把小我融入大我，在为国家民族奉献心力的同时，也铸就了个人功业的丰碑。
浩瀚星空，散发不竭光芒，

有贝时璋星、王宽诚星、邵逸夫星、谈家桢星、曹光彪星、李达三星、吴祖泽星、贺贤土星，这是“宁波帮”人士的熠熠星光，也代表着无数中华民族优秀儿女代代相传的家国情、赤子心。
“宁波帮”的成就，来自其人文底蕴、学理素养，更来自其爱国爱乡的情怀。一个个先辈的传奇和当代的故事，都在反复证明一个道理——没有人可以脱离自身所处的时代大势，每一个人的发展只有和祖国的发展、人民的期望同频共振，同向而行，才可能做到最大的价值实现，才能在历史发展中找准自己的位置，实现生命价值的伟大提升。

“宁波帮”：家国情怀最可颂

明州论坛

首届浙江省新闻名专栏

刘越祥

今天，第二届世界“宁波帮·帮宁波”发展大会在甬召开。从会议冠名的“世界”二字看，彰显了“宁波帮”在国内外的覆盖面、影响力。
一方水土，育一方人。在宁波这块人杰地灵、人文荟萃的沃土地上，“宁波帮”究竟是怎样的一种存在？从下面一组数据可窥一斑：中国唯一获得诺贝尔奖的科学家在宁波，在中华人民共和国国家勋章和国家荣誉称号颁授仪式上宁波籍人士独占2人，有4人

获得“改革先锋”荣誉称号，8颗行星以宁波籍科学家命名，涌现出116位院士、近300位宁波籍大学校长，还创造了中国工商业100多个第一和最……包玉刚、邵逸夫、屠呦呦、顾方舟等赫赫有名的人士闪耀于世界。这些名字、数据、荣誉，无不展现着“宁波帮”的突出贡献和家国情怀。
报效国家，是“宁波帮”闯荡世界的最美情怀。一部“宁波帮”的成长史，也是一部“宁波帮”的爱国史。从洋务运动到清末新政、辛亥革命，再到新中国成立、改革开放，从实业救国到教育救国、科教兴国，“宁波帮”始终与祖国同命运、与时代共前进，创造了可歌可泣的壮丽篇章，涌现出严信厚、盛丕华、王

宽诚、包玉刚、董浩云、邵逸夫、曹光彪、贝时璋、屠呦呦等著名人士，他们的名字在历史长河中熠熠生辉，他们的事迹在祖国的光辉史册上留下一笔浓墨重彩。
敢于打拼，是“宁波帮”干事创业的最美本色。他们做大商、成大事、传大爱，活跃在世界各个角落、各行各业，可谓饮誉四海。比如，“世界船王”包玉刚、捧回诺贝尔奖的屠呦呦等，他们的成功不是自封的，也不是上天眷顾的，而是在不懈奋斗中取得的。无论走到哪，他们始终坚持“敢为天下先，敢吃天下苦，敢闯天下路，敢争天下强”的精神，用知识和智慧引领潮流，用拼搏和汗水勇立潮头，创造出令世人瞩目的业绩。

不忘根本，是“宁波帮”热爱故乡的最美表白。走遍千山万水，唯有故乡最美。无论走得多远，他们牢记故土的养育之恩，为建设家乡舍得花钱、舍得使力。现在，他们以世界“宁波帮·帮宁波”发展大会为平台，像返回故土的候鸟，从四面八方赶来。他们秉承“为家乡做点实事”的愿望，为宁波的高质量发展建言献策、投资兴业，反哺故土、合力兴甬。据报道，此次大会，已签约项目16个，总投资超千亿元，这正是“知行合一、知难而进、知书达礼、知恩图报”的“宁波帮”精神的真实写照。
家是最小的国，国是最大的家。“宁波帮”帮宁波，这种最朴素、最真挚、最直接的家国情怀，永远值得我们赞颂与弘扬。

银行争抢ETC客源 别“疯得没边”

冯海宁

今年6月，国家发改委、交通部联合下发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》，其中提及“鼓励银行及第三方支付机构开拓ETC业务”，一夜之间，ETC站上“风口”，各家银行疯狂倒贴争抢1.8亿客源（10月16日《工人日报》）。
“您的爱车办理ETC了么？”最近几个月，到银行办理业务的人几乎都会遇到这种推销。如果客户说未办理ETC，银行工作人员马上会把各种优惠措施亮出来：免费送ETC设备、免费上门安装、前3个月通行费5折优惠……
显然，银行以上述方式推销ETC是在倒贴，而且是疯狂倒贴。因为银行采购ETC设备、免费上门安装等是有成本的。作为商业行为，不会干赔本的买卖，而是借助上述政策的“东风”，来实现自己利益的最大化，包括变相揽储、从其他业务获得高附加值收益、获取优质客户等。

利于未来ETC的推广。
再举一例，一位车主在某银行用借记卡办理ETC时，被莫名开通了消费贷款业务，对车主来说不小心就要支付利息。在吉林某银行还出现一种情况，不办理ETC就不能办理贷款。在这两个案例中，强买强卖的迹象非常明显。另外，有的银行把员工推销ETC与休假、工资等挂钩，也涉嫌违规。
对于“ETC大战”，有人质疑“到底是服务，还是生意”？其实，商业服务本身就是生意的一部分，银行推销ETC可以是生意。问题在于，这种生意是否遵循商业道德伦理？是否遵守法律法规？换言之，市场竞争达到一定程度时出现疯狂行为是难免的，但疯狂也要“疯”得有边界。

对于那些“疯得没边”的行为和现象，有关部门应该进行适当规范，在确保正常市场竞争的情况下，对涉嫌违法违规、侵害消费者权益、影响ETC形象的行为进行约束。这不仅有利于维护消费者权益和市场秩序，也有利于ETC推广和使用。
实际上，推广ETC业务不仅需要银行及第三方支付机构来推销，更需要有关方面全面解决ETC使用中暴露出来的诸多问题，比如部分ETC设备“乱扣费”的问题比较突出，部分用户投诉后却遭遇“踢皮球”等现象。这些问题不利于推广ETC业务，因为消费者担心使用ETC后更麻烦。只有对推销、使用以及后续服务进行全面规范管理，才能为更多车主安装、使用ETC创造有利条件。当每个方面规范自己的行为，并为消费者着想，ETC自然不难推广，推销也就用不着这么疯狂。

从积极角度看，银行疯狂推销ETC有利于多赢：可帮助有关方面实现“到今年年底，全国ETC用户数量突破1.8亿”的目标；能让办理ETC的客户获得各种实惠；还有利于提升我国高速公路通行效率、减少收费站拥堵、降低高速公路收费管理成本等。当然，银行自身也能获得多种利益。
但是，一些银行为了争抢ETC客源“疯得没边”了。涉及ETC办理的投诉有不少，如有消费者反映“设备发货慢、提前扣款、拒绝退款”，说明银行重推销不重服务，且有点霸道，这不仅损害了消费者合法权益，也损害了办理银行自身的形象，还不

“量子波动速读”火爆折射教育焦虑

陈科峰

近日，微博上传出多个某教育机构组织6岁至10岁儿童进行“量子波动速读”大赛及日常学习的视频。视频中，孩子们围坐在一个大房间里不停埋头翻书，“翻得越快，你和宇宙的距离就越近”。据说只要学了，来自宇宙的神秘力量就会让你拥有一种神奇的能力，用5分钟就可以看完10万字的书，并且可以把内容完整复述出来。这样的培训班，收费要三万元至五万元，行情十分火爆（10月15日《齐鲁晚报》）。
小学阶段的孩子，字都没认多少，却能在几分钟内看完10

万字，而且过目不忘？这种仅凭常识就可以看穿的噱头和骗局，为什么一些家长偏偏上当呢？
依笔者看来，酿成这样的尴尬现实，除了骗子编织的谎言太具诱惑力，更重要的是，家长们早就做足了功课，揣摩透了家长“望子成龙望女成凤”“不让孩子输在起跑线上”等心理，针对家长们普遍担忧孩子未来在激烈的社会竞争中不能立足等焦虑情绪，“对症下药”。家长们担心什么、害怕什么，他们就满足什么、提供什么。什么全脑开发、量子理论、高效情绪管理，都可以生拉硬扯进来作道具。部分早就被孩子教育问题冲昏了头脑、视校外

培训机构为“救命稻草”的家长，哪里还顾得上去考证这些理论的真理性、可行性。再穷不能穷孩子，要是一时犹豫耽误了孩子的前程和未来，那可是花多少钱也无法挽回的呀，所以宁可信其有。
我们相信，有些家长原本是比较理性的，也对培训班的巧舌如簧有一定的抵抗力。然而，随着越来越多家长的加入，渐渐变得不淡定：万一这伙人要不是骗子，自家孩子和别人孩子的差距不就拉开了吗？从众心理之下，原本听上去有些荒唐的“量子波动速读”得以迅速蔓延。
骗子，往往是没有底线

的，破除这样的骗局，首先，要靠教育监管部门、市场监管部门等密切协作，依法依规加大监管执法力度，提高行业准入门槛，该取缔的坚决取缔，该关停的坚决关停，该处罚的从严从重处罚，形成震慑；其次，也是更为关键的，家长们要从一次次骗局中吸取教训，学会甄别判断。
教育孩子是一个长期、循序渐进的过程，既不能被动地守株待兔，更不能急功近利地揠苗助长。放下不必要的焦虑，保持一颗平常心，假以时日，我们会发现，孩子们自己会成长，本不需要我们过多的关怀。



人保财险宁波分公司信贷人员深入基层，破除小微企业“担保难、融资贵”问题。（人保财险宁波分公司供图）

记者 孙佳丽 通讯员 张梦娜

小微企业“担保难、融资贵”问题普遍存在，是企业发展

的巨大阻碍。为破解这一难题，人保财险宁波分公司在全国首创城乡小额贷款保证保险。2009年至今，这款无抵押、无担保小额

从初创企业到规上企业 一笔贷款保证保险破困局

贷款信用保证产品，累计为1.65万户初创期小企业、个体工商户、三农客户增信，承保规模达143.64亿元。
“当时多亏了人保财险宁波分公司的担保，80万元的承保额度让公司及时更新设备、购入原材料，我们才能在今年做到3000万元的产值规模。”宁波斯尔特有限公司总经理吴海云望着车间里不间断运行的机器，满心是收获的喜悦。
斯尔特是人保财险宁波分公司在2017年承保的客户，主要从事电动工具生产。2017年上半年，企业接到了一个订单，让吴海云有了新的想法。订单要求的

产品利润好于企业原有产品，若能长期合作，企业将会取得一个好的转型机会。可是，从产品的开模到设备的购置，他算了算手头的资金，发现企业运营该项目尚有100万元的资金缺口。
正在吴海云快要无计可施的时候，人保财险宁波分公司了解到企业的资金缺口情况，客户经理对企业经营情况分析后，与当地银行合作，给予企业80万元的承保额度用于购置新设备、补充流动资金。经过两年的发展，斯尔特已经从一家初创型企业发展成为一家规上企业。
从初创型企业到规上企业，差的就是一笔小额贷款保证保

险。目前，人保财险宁波分公司已建立了从产品设计、业务营销、尽职调查、风险审查与审批、贷后检查、预警管理、催收管理、风险化解、保单理赔、赔款追偿、风险处置与核销等全流程的风控体系，并与银行等机构银保一体、风险共担，保险机构承保70%或80%的贷款损失风险。
这个被誉为70%支持小微企业发展的“宁波经验”，只是人保财险宁波分公司走深走实“三服务”的缩影。
随着我市产业升级转型，该公司对区域内的客户群进行了细分，逐步开发产品，及时更新承保政

策，进一步细分了科技贷、文化贷、助农贷、渔品贷等多个子产品，开发了“金字塔”供应链项目。同时，根据市场环境，对于业务准入条件、额度、费率等方面根据区域市场的特点进行灵活配置，以保证产品与市场需求的匹配，让贷款保证保险惠及更多中小微企业和“三农”客户。
除保险增信、银行贷款模式的小额贷款保证保险外，这几年，人保财险宁波分公司还在探索创新险资运用的模式，在全市率先推出了险资直融服务，来支持实体经济的发展。目前，该产品还主要用于支持新型农业经营主体，规模达10亿元。

关于中国平安人寿保险股份有限公司宁波分公司余姚市第二营销服务部变更营业场所的公告
经中国银行保险监督管理委员会宁波监管局核准，同意中国平安人寿保险股份有限公司宁波分公司余姚市第二营销服务部变更营业场所，特予以公告。
机构名称：中国平安人寿保险股份有限公司宁波分公司余姚市第二营销服务部
机构编码：000018330281800
机构住所：余姚市阳明路光明北路峻峰商贸苑204、205、303、304
经营区域：宁波市
成立日期：2011年11月07日
颁发许可证日期：2019年09月18日
许可证流水号：0239011
机构负责人：何益
联系电话：0574-88587250
客户服务电话：95511
邮政编码：315000
业务范围：对营销员开展培训及日常管理；收取营销员代收的保险费、投保单等证件；分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证；证券投资基金销售业务；接受客户的咨询、投诉。

公益广告
强化安全发展观念
提升全民安全素质